# รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

# โครงการ
# หาบเร่แผงลอยอาหาร : ความสำเร็จและตัวบ่งชี้


โดย

นฤมล นิราทร


3 มิถุนายน 2547

สัญญาเลขที่ BGJ4580028

# รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

# โครงการ
# หาบเร่แผงลอยอาหาร : ความสำเร็จและตัวบ่งชี้

## โดย

นฤมล นิราทร
คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย
(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย สกว.ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

# กิตติกรรมประกาศ

บุคคลจำนวนมากมีบทบาทต่องานวิจัยเรื่องนี้ตั้งแต่เริ่มเป็นข้อสังเกตเบื้องต้น จนถึงเวลาที่งานวิจัยฉบับนี้สำเร็จลุล่วงในปี พ.ศ. 2547

บุคคลกลุ่มแรกคือผู้ค้าแผงลอยอาหารในชุมชนหมอผึ้งอุทิศ โดยเฉพาะ “บุญมา” และ “จิต” ซึ่งจากการได้สัมผัสชีวิต ทำให้ผู้ศึกษา “สร้าง” สมมติฐานเบื้องต้นเกี่ยวกับ “ความสำเร็จ” ของผู้ค้าแผงลอยอาหารในปี พ.ศ. 2538 ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในชุมชนคลองเตยและดินแดงนอกจากจะมีบทบาทสำคัญในการ “พิสูจน์” สมมติฐานแล้ว ยังมีบทบาทในการ “สร้าง” สมมติฐานใหม่ อันได้แก่องค์ความรู้เกี่ยวกับ”เศรษฐกิจนอกภาคทางการ” ความสำเร็จและตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ นอกเหนือไปจากการเป็น “ตัวอย่างจริง” ของการดำรงชีวิตที่ขยัน อดทน และปรับตัวอันเป็นวิถีปฏิบัติแนว “เศรษฐกิจพอเพียง”

ศาสตราจารย์ ดร.อภิชัย พันธเสน เป็นผู้ที่ให้โอกาสในการพัฒนา “สมมติฐาน” เป็นโครงร่างวิทยานิพนธ์ในโครงการปริญญาเอกสหวิทยาการ ซึ่งอาจารย์เป็นผู้ก่อตั้งที่มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ในปี พ.ศ. 2543 ทั้งรับเป็นที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ต่อเนื่องมาถึงการสนับสนุนให้ผู้ศึกษารับทุนโครงการปริญญาเอกกาญจนาภิเษก และทุนวิจัยองค์ความรู้ใหม่ อันทำให้การศึกษาและวิจัยในเรื่องนี้เป็นไปได้ ในช่วงเวลาของการศึกษา อาจารย์เป็นแบบอย่างของ “ครู” ที่มีความเมตตาและอดทน ให้โอกาสและความรู้ รวมทั้งรับฟังความเห็นที่แตกต่าง

รองศาสตราจารย์ ดร. ม.ร.ว.อคิน รพีพัฒน์ เป็นผู้ให้การสนับสนุนในหลายด้าน อาจารย์ยังเป็นผู้ให้มุมมองและแง่คิดเกี่ยวกับ “คนจน” ทั้งโดยทางตรงและทางอ้อม

Professor Terry G. McGee แห่ง Institute of Asian Research, Asian Centre, University of British Columbia, Canada มีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาความคิดในเชิงทฤษฎีและการสร้างความเชื่อมโยงระหว่างปรากฏการณ์หาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานครกับประเด็นทางทฤษฎี

สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัยเป็นผู้สนับสนุนทุนการศึกษาและวิจัย

“ครอบครัว” ของผู้ศึกษาทั้งที่บ้านถนนทรงวาดและนนทบุรีมีส่วนสำคัญอย่างยิ่งที่ทำให้ผู้ศึกษามีกำลังใจทำงานชิ้นนี้ให้ลุล่วง

นฤมล นิราทร

มิถุนายน 2547

**รหัสโครงการ :** BGJ 4580028

**ชื่อโครงการ** : หาบเร่แผงลอยอาหาร : ความสำเร็จและตัวบ่งชี้

**ชื่อนักวิจัย :** นฤมล นิราทร คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

**E-mail Address :** narumolnira@hotmail.com หรือ lwnn@tu.ac.th

**ระยะเวลาโครงการ :** 1 ปี 9 เดือน

**คำหลัก :** เศรษฐกิจนอกภาคทางการ อาชีพอิสระ ความหลากหลาย และ ตัวบ่งชี้

## บทคัดย่อ (1)

งานศึกษาเรื่อง “หาบเร่แผงลอยอาหาร : ความสำเร็จและตัวบ่งชี้” เป็นการศึกษาที่พิจารณาปรากฏการณ์หาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานครในระดับโครงสร้างและระดับการประกอบการ ประเด็นหลักของงานศึกษาชิ้นนี้ก็คือ การเสนอว่าแนวคิดทวิลักษณ์ทางเศรษฐกิจไม่เพียงพอต่อการอธิบายปรากฏการณ์คงอยู่และขยายตัวของหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร เนื่องจากการคงอยู่และขยายตัวของการค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานครเป็นผลทั้งจากปัจจัยในระดับโครงสร้างทั้งในระดับระหว่างประเทศ และ ระดับประเทศ กล่าวคือ กระแสโลกาภิวัตน์ วัฒนธรรมการบริโภค แนวทางการพัฒนาประเทศ การพัฒนาเป็นเมืองของกรุงเทพมหานคร และนโยบายของรัฐทั้งในระดับชาติและระดับท้องถิ่นล้วนมีบทบาทสำคัญทำให้หาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานครคงอยู่และขยายตัว

ในระดับการประกอบการ งานศึกษาเรื่องนี้ เสนอว่าผู้ประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารมีความหลากหลายในด้านต่าง ๆรวมถึงระดับฐานะทางเศรษฐกิจและระดับความสำเร็จซึ่งสะท้อนจากระดับการลงทุน รายได้ และ การประเมินความสำเร็จของผู้ค้าเอง ผู้ค้าจำนวนหนึ่งยังสามารถสะสมทุนและขยายการประกอบอาชีพได้ ทั้งยังมีผู้ค้าที่ประสงค์ประกอบอาชีพนี้ตลอดไป นอกเหนือไปจากข้อค้นพบที่ว่าการเข้าสู่อาชีพมีเหตุผลที่มากกว่าความจำกัดในโอกาสการจ้างงาน ทั้งหมดนี้ไม่สอดคล้องกับข้อเสนอของแนวคิดทวิลักษณ์ทางเศรษฐกิจ การศึกษายังพบว่าความสำเร็จในแต่ละระดับมีตัวบ่งชี้ความสำเร็จที่แตกต่างกัน

ผลการศึกษานำไปสู่ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย ผู้ศึกษาเสนอว่านโยบายเกี่ยวกับการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารต้องเริ่มต้นจากความเข้าใจที่ถูกต้องต่อปรากฏการณ์ รวมทั้งเข้าใจถึงความหลากหลายในด้านต่าง ๆของผู้ประกอบอาชีพ รัฐไม่พึงใช้นโยบายหนึ่งเดียวสำหรับผู้ค้าที่มีความหลากหลายเหล่านี้ และโดยเฉพาะเมื่อผลการศึกษายืนยันว่าผู้ค้ามีระดับความสำเร็จต่างกัน ทั้งตัวบ่งชี้ความสำเร็จก็ยังมีความแตกต่างกันด้วย ที่สำคัญการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารควรที่จะได้รับการยอมรับว่ามีศักยภาพในการขยายการประกอบการ ผู้ค้าควรได้รับการสนับสนุนในฐานะ “ผู้ประกอบการ” ด้วย

## บทคัดย่อ (2)

จุดเริ่มต้นของงานศึกษาเรื่อง “หาบเร่แผงลอยอาหาร : ความสำเร็จและตัวบ่งชี้” มาจากความพยายามค้นหาคำตอบว่าอะไรคือตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหาร และการตั้งคำถามต่อทฤษฎีระบบโลก และแนวคิดทวิลักษณ์ของระบบเศรษฐกิจต่ออำนาจในการอธิบายปรากฏการณ์คงอยู่และขยายตัวของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร คำถามที่การศึกษานี้ต้องการหาคำตอบมีสี่ประการ ประการแรก เหตุใดหาบเร่แผงลอยอาหารจึงยังคงอยู่และขยายตัวในกรุงเทพมหานคร? ประการที่สอง ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยอาหารเป็นใคร? มีคุณลักษณะทางเศรษฐกิจสังคมอย่างไร? ประการที่สาม อะไรคือตัวบ่งชี้ความสำเร็จของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร? และประการสุดท้าย นโยบายเกี่ยวกับการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานครควรจะเป็นเช่นไร?

ในการตอบคำถามข้างต้นผู้ศึกษาใช้ทฤษฎีความรู้เชิงประจักษ์ และทฤษฎีความรู้จุดยืนเฉพาะเป็นแนวทาง แนวคิดหลักที่ใช้เป็นกรอบในการศึกษาได้แก่ แนวคิดทวิลักษณ์ของระบบเศรษฐกิจ แนวคิดการประกอบอาชีพอิสระ แนวคิดเกี่ยวกับการจัดประเภทอาหาร ส่วนแนวคิดในระดับรองลงมาคือแนวคิดเกี่ยวกับบทบาททางเพศ พื้นที่และอัตลักษณ์ซึ่งถูกนำมาเป็นกรอบในการอธิบายระดับความสำเร็จในการประกอบอาชีพบางกรณี

จากกรอบแนวคิดข้างต้น การศึกษากระทำโดยศึกษาข้อมูลจาก (1) การสัมภาษณ์ผู้ค้าหาบเร่จำนวน 236 คน ผู้ค้าแผงลอยจำนวน 508 คน และ ผู้ซื้ออาหารหาบเร่แผงลอยจำนวน 385 คน ในเขตคลองเตยและดินแดง (2) การสนทนากลุ่มระหว่างผู้ค้าในเขตคลองเตยและดินแดง 2 ครั้ง (3) การสัมภาษณ์เจาะลึกกรณีศึกษาผู้ค้าหาบเร่ 8 คน และ แผงลอย 12 คน ซึ่งประสบความสำเร็จในระดับต่างๆกัน (4) การสัมภาษณ์ผู้บริหารกรุงเทพมหานครชุดปัจจุบัน คือ ผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร และผู้อำนวยการสำนักเทศกิจ และอดีตผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร นายพิจิตต รัตตกุล ผู้มีบทบาทสำคัญต่อการเสริมสร้างสุขาภิบาลอาหารในกลุ่มผู้ค้าหาบเร่แผงลอย การวิเคราะห์ข้อมูลจากการศึกษา ใช้สถิติเชิงพรรณนา และ การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร ด้วยค่าไคสแควร์และการวิเคราะห์ค่าความแปรปรวนทางเดียว คำตอบที่พบจากการศึกษาเป็นดังนี้ ประการแรก การคงอยู่และขยายตัวของการค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานครเป็นผลจากการเปลี่ยนแปลงในกระบวนทัศน์การจ้างงานอันเป็นผลจากการแข่งขันในระดับโลก และกระแสโลกาภิวัตน์ ซึ่งมีผลต่อการจ้างงานในระดับประเทศ โอกาสการเป็นแรงงานรับจ้างมีข้อจำกัดมากขึ้น ซึ่งเมื่อผนวกเข้ากับเงื่อนไขในระดับประเทศตั้งแต่ ความเป็นมาของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร

ยุทธศาสตร์การพัฒนาเศรษฐกิจที่ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาอุตสาหกรรม การพัฒนาเป็นเมืองของกรุงเทพมหานคร วัฒนธรรมด้านอาหารซึ่งสะท้อนออกมาในรูปความหลากหลายของอาหาร และ การบริโภคสาธารณะของชาวกรุงเทพมหานคร และที่สำคัญคือนโยบาย

ของรัฐที่มีบทบาทต่อการสนับสนุนทั้งโดยทางตรงและทางอ้อม เป็นผลให้การค้าอาหารหาบเร่แผงลอยซึ่งเป็นการค้าอาหารข้างทางมีบทบาทสำคัญต่อการสร้างรายได้ของประชาชน ความสำคัญของอาหารหาบเร่แผงลอยยังสะท้อนออกมาในข้อมูลด้านผู้ซื้อ ซึ่งระบุชัดถึงความถี่ในการซื้ออาหารหาบเร่แผงลอย จำนวนเงินที่ผู้ซื้อจ่ายเพื่อซื้ออาหารในแต่ละวัน ตลอดจนทัศนะของผู้ซื้อต่อความจำเป็นของการมีหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร

ในด้านคุณลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้ค้า พบว่าผู้ค้าหาบเร่มากกว่าร้อยละ 90 มีภูมิลำเนานอกเขตกรุงเทพมหานคร ในจำนวนนี้ร้อยละ 75 มาจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ผู้ค้าหญิงและชายมีจำนวนใกล้เคียงกัน ผู้ค้ามากกว่าครึ่งมีอายุระหว่าง 30-50 ปี

ส่วนใหญ่ของผู้ค้า มีการศึกษาไม่เกิน 6 ปี ผู้ค้าร้อยละ 70 มีรายได้ก่อนหักต้นทุนวันละไม่เกิน 1,000 บาท ในภาพรวมผู้ค้าในเขตดินแดงมีรายได้สูงกว่าผู้ค้าในเขตคลองเตย ผู้ค้าร้อยละ 56 ระบุว่าประสบความสำเร็จในระดับยังชีพ ร้อยละ 38 และร้อยละ 6 ระบุว่าประสบความสำเร็จในระดับมีเงินออม และ ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพตามลำดับ

ผู้ค้าแผงลอยร้อยละ 67 มีภูมิลำเนานอกกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในจำนวนนี้สัดส่วนของผู้ค้าที่มาจากภาคกลางและภาคตะวันออกเฉียงเหนือใกล้เคียงกัน ผู้ค้าแผงลอยมีอายุการย้ายถิ่นยาวนานกว่าผู้ค้าหาบเร่ ผู้ค้ามากกว่าครึ่งอายุระหว่าง 30-50 ปี ผู้ค้าส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาไม่เกิน 6 ปี ผู้ค้าร้อยละ 70 ระบุว่าเคยประกอบอาชีพหาบเร่มาก่อน และโดยเฉลี่ยผู้ค้าแผงลอยมีรายได้สูงกว่าผู้ค้าหาบเร่ โดยร้อยละ 50 มีรายได้ก่อนหักต้นทุนไม่เกินวันละ 1,000 บาท ในภาพรวมผู้ค้าในเขตดินแดงมีรายได้สูงกว่าผู้ค้าในเขตคลองเตย ผู้ค้าร้อยละ 54 ระบุว่าประสบความสำเร็จในระดับยังชีพ ร้อยละ 32 และร้อยละ 12 ระบุว่าประสบความสำเร็จในระดับมีเงินออม และ ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพตามลำดับ

ในด้านตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ พบว่าระดับความสำเร็จที่แตกต่างกันของผู้ค้า มีตัวบ่งชี้ที่แตกต่างกัน

ตัวบ่งชี้ความสำเร็จที่ผู้ค้าหาบเร่ทุกกลุ่มความสำเร็จให้ความสำคัญมากตรงกันก็คือ ตัวบ่งชี้ด้านความมั่นใจในตนเอง ความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูก ทำเลค้าขายที่ใกล้ที่ชุมชน ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า ตัวบ่งชี้ด้านสินค้าซึ่งครอบคลุมด้านความสะอาด รสชาติ และ ราคาของอาหาร และ ตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้าซึ่งครอบคลุมด้านอัธยาศัยและความสะอาดของผู้ค้า

ตัวบ่งชี้ความสำเร็จที่ผู้ค้าหาบเร่ที่มีระดับความสำเร็จต่างกันให้ความสำคัญต่างกันและเป็นความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ก็คือ ตัวบ่งชี้ด้านความรู้ในด้านการวางแผนการค้า การวางแผนการเงิน การคำนวณต้นทุนกำไร ตัวบ่งชี้ด้านครอบครัวในประเด็นคู่สมรสและลูกช่วยกันประหยัด ตัวบ่งชี้ด้านทุนในประเด็นการมีทุนของตนเอง ตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคม ในประเด็นการมีญาติหรือเพื่อนคอยให้ความช่วยเหลือ ซึ่งตัวบ่งชี้เหล่านี้พบในกลุ่มผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จสูงกว่าระดับยังชีพ

ตัวบ่งชี้ความสำเร็จที่ผู้ค้าแผงลอยทุกระดับความสำเร็จเห็นว่ามีบทบาทสำคัญมากต่อความสำเร็จ ก็คือ ตัวบ่งชี้ด้านความมั่นใจในตนเอง ความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูก การวางแผนการเงิน ทำเลค้าขายที่ใกล้ที่ชุมชน ทำเลการค้าที่มั่นคง ที่อยู่อาศัยที่ใกล้แหล่งทำการค้า ตัวบ่งชี้ด้านสินค้าซึ่งครอบคลุมด้านความสะอาด รสชาติ และ ราคาของอาหาร และตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้าซึ่งครอบคลุมด้านอัธยาศัยและความสะอาดของผู้ค้า

ตัวบ่งชี้ที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติระหว่างผู้ค้าแผงลอยที่มีระดับความสำเร็จต่างกัน ได้แก่ ตัวบ่งชี้ด้านความรู้ในประเด็น การวางแผนการค้า การวางแผนการเงิน และ การคำนวณต้นทุนกำไร ตัวบ่งชี้ด้านครอบครัว ในประเด็น คู่สมรสช่วยค้าขายหรือเตรียมของ ตัวบ่งชี้ด้านทุน ในประเด็น การมีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ และตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า อันได้แก่ แต่งกายสะอาด และ อัธยาศัยที่ดี ผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จสูงกว่าระดับยังชีพให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ด้านความรู้และครอบครัวสูงกว่าผู้ค้าระดับยังชีพ ส่วนผู้ค้าที่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้ามากที่สุด

ข้อมูลด้านตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพชี้ให้เห็นถึงทั้งลักษณะร่วมและลักษณะที่แตกต่างกันบางประการระหว่างผู้ค้าที่ขาดทุน ต้องเลิกประกอบการค้า และผู้ค้าที่ประกอบอาชีพแล้วไม่มีกำไรและไม่มีเงินออม ทั้งนี้ตัวบ่งชี้ที่มีร่วมกันก็คือ อบายมุข การใช้จ่ายเงินเกินรายรับ ในด้านตัวบ่งชี้ที่แตกต่างกัน พบว่าในกลุ่มผู้ค้าที่ต้องเลิกประกอบอาชีพ การขาดความมั่นในในตนเองมีความสำคัญที่สุด รองลงมาคือ สินค้าหรืออาหารที่ขายซึ่งไม่อร่อย ขาดความรู้ในการคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่าย มีทุนน้อย ทำให้ขาดเงินทุนหมุนเวียน ในกลุ่มผู้ค้าที่ไม่มีกำไร พบว่า สินค้า และการคำนวณต้นทุนมีความสำคัญ

กรณีศึกษาผู้ค้าจำนวน 20 คนที่มีระดับความสำเร็จที่แตกต่างกันสะท้อนภาพเพิ่มเติมเกี่ยวกับผู้ประกอบอาชีพ จากกรณีศึกษาพบว่า ผู้ค้าที่มีรายได้ระดับยังชีพเป็นสตรี ผู้ค้าสูงอายุที่มีภาระต้องเลี้ยงดูบุตรหลาน ผู้ค้าเหล่านี้ในบางกรณีมีรายได้ต่ำกว่าระดับยังชีพแต่จำเป็นต้องประกอบอาชีพเนื่องจากเป็นแหล่งรายได้เพียงแหล่งเดียว ในผู้ค้าที่มีอายุน้อยกว่าความเป็นผู้ค้าในระดับยังชีพเป็นผลจากภาวะการเจ็บป่วยในครอบครัว และ การใช้จ่ายเงินเพื่อซื้อสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ สำหรับผู้มีรายได้เกินระดับยังชีพ กรณีศึกษาสะท้อนว่าผู้ค้านอกจากจะเป็นผู้ที่ปรับตัวอยู่ตลอดเวลาแล้ว ยังเป็นผู้ค้าที่มีพื้นที่ขายที่แน่นอน มีลูกค้าประจำอันทำให้มีรายได้ต่อวันสูง ผู้ค้ายังมีความสามารถในการวางแผนการเงิน และ บริหารจัดการเรื่องการเงินในครอบครัว กรณีศึกษายังชี้ให้เห็นถึงการขยายการประกอบอาชีพโดยลำดับของผู้ค้าบางคน บางกรณีบ่งชี้ถึงศักยภาพของผู้ค้าที่จะขยายไปสู่การเป็นวิสาหกิจชุมชน อันจะนำไปสู่การสร้างความเข้มแข็งของชุมชนเมืองได้ ข้อค้นพบประการสำคัญก็คือ ผู้ค้าให้ความสำคัญต่อการมีเงินออมของตนเอง ผู้ค้าที่มีเงินออมและคิดขยายการค้าล้วนแต่ให้ความสำคัญต่อการลงทุนด้วยเงินออมของตนเอง อันสอดคล้องกับปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

กรณีศึกษาของผู้ค้าที่ต้องเลิกประกอบอาชีพสะท้อนถึงการไม่สามารถปรับตัวให้ทันกับการแข่งขัน และ การตกเป็นเหยื่อของการพนันและอบายมุข

ผลการศึกษาข้างต้นยืนยันว่า การค้าหาบเร่แผงลอยอาหารมีบทบาทสำคัญทั้งในฐานะที่เป็นแหล่งอาหารของชาวกรุงเทพมหานคร และเป็นอาชีพที่สามารถสร้างรายได้และนำไปสู่การเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจ ผู้ศึกษาเสนอว่ามาตรการการสนับสนุนการประกอบอาชีพของผู้ประกอบอาชีพค้าอาหารข้างทางควรที่จะตระหนักถึงบริบททั้ง ในเชิงโครงสร้าง และเงื่อนไขในระดับบุคคล และควรเป็นมาตรการที่สนับสนุน “ปัจจัยเอื้ออำนวย” ต่อการประกอบอาชีพ และลดปัจจัยที่เป็น “ปัจจัยถ่วง” หรืออีกนัยหนึ่งเป็นมาตรการที่สนับสนุนการสร้าง “รายได้” และเพิ่มเงินออมหรือ “รายเหลือ” และที่สำคัญรัฐไม่อาจใช้นโยบายแบบเดียวกันสำหรับผู้ค้าทุกกลุ่มได้ ทั้งนี้เนื่องจากความหลากหลายในด้านต่างๆ นับตั้งแต่ ประเภทของผู้ค้า (หาบเร่หรือแผงลอย) ระดับความสำเร็จตามฐานะทางเศรษฐกิจ (ระดับยังชีพ มีเงินออม และประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ) ประเภทอาหาร ( อาหารสด อาหารปรุง อาหารปรุงสำเร็จ และ อาหารสำเร็จรูป อันสะท้อนถึงการเป็นผู้ผลิตขนาดเล็ก และ ผู้ขายขนาดเล็ก) แต่ประเด็นสำคัญที่สุดคือรัฐพึงตระหนักถึงความสำคัญของการประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กซึ่งนอกจากจะเป็นแหล่งสร้างงานที่มีความสำคัญแล้วยังสร้างโอกาสในการเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจโดยเฉพาะในบริบทเศรษฐกิจยุคโลกาภิวัตน์

**Project Code :** BGJ 4580028

**Project Title :** Street Food Vending : Success and Indicators

**Investigator :** Narumol Nirathron, Faculty of Social Administration, Thammasat University

**E-mail Address :** narumolnira@hotmail.com หรือ lwnn@tu.ac.th

**Project Period :** 1 year 9 months

**Keywords :** Informal economy, self-employment, diversity and indicator of success

## Abstract (1)

The study on “Street Food Vending : Success and Indicators” investigates street food vending activity in Bangkok at structural and enterprise levels. At structural level, the study argues that economic dualism theory is not sufficient to explain the persistence and expansion of street food vending activity in Bangkok. The persistence and expansion of street food vending in Bangkok is attributed to factors at global and local levels, namely economic liberalization, globalization, Thailand’s economic development strategy, food culture, the urbanization of Bangkok and government policy at national and local levels.

At the enterprise level, the study finds diversity among street food vendors in many aspects. There is diversity in economic performance and levels of success as reflected in daily investment, earnings and vendors’ account on their success. The decision to be a vendor does not limit to lack of opportunity in the ‘formal sector’. Furthermore many vendors manage to accumulate capital and expand their trade, some vendors plan to continue their vending activity in light of good earning opportunity. The study indicates that different in level of success as accounted by vendors are attributed to different indicators.

Study recommends that policy regarding street food vending activity must originate from a realistic view, taking into account the real causes of the persistence and expansion of street food vending activity in Bangkok. Besides, given the diversity among food vendors, it is not possible to formulate a single policy for all street food vendors. This is particularly important considering the different levels of success among food vendors and indicators of success at each level. More importantly, the study proposes that street food vending should be regarded as having potential to expand into larger ventures.

## Abstract (2)

The study on “Street Food Vending : Success and Indicators” is aimed at investigating food vending activities in Bangkok and the indicators on the success of street food vending activities. From the limited explanatory value of the world system theory and economic dualism theory towards the persistence of street food vending activities in Bangkok, the study set out to address four research questions as follows : 1) Why does street food vending in Bangkok persist? What are the factors that contribute to it? 2) Who are street food vendors? What are their socio-economic characteristics? Does food vending provide income and economic advancement? 3) What are the indicators of success? and 4) how should a policy regarding street food vending be informed ?

The major theoretical concepts on which the theoretical framework of this study are based are economic dualism, self-employment whereas concepts on foods, gender relations, space and identity in addition to related research findings are also employed. Data collection is done by questionnaires. The samples of the study are 236 mobile food vendors, 508 fixed food vendors and 385 customers of street foods in Klong Toey and Din Daeng districts. The present Governor of Bangkok, the former Governor of Bangkok and the Director of City Patrol Division have been interviewed. The qualitative study involves two focus group discussions and 20 case studies. Statistical methods applied for data analysis are descriptive statistics, Chi-square and Analysis of Variance.

Study finds that the persistence of street food vending activities in Bangkok is attributed to many factors, namely the paradigm shift in employment which results from globalization, the growth-oriented development strategy, the urbanization of Bangkok and the food culture which reflects in variety of foods and ‘public eating’ and finally the role of the state which directly and indirectly contribute to the persistence of food vending activities. Data from the consumers of street foods confirm the significance of street food vending activities to the everyday life of people in Bangkok.

Findings on the socio-economic characteristics of food vendors in Bangkok reveals that more than 90 percent of mobile food vendors are rural migrants, out of which 75 percent are from the northeastern provinces. More than half of the vendors are between 30 to 50 years of age. Most receive not more than six years of education.

The percentage of female and male vendors are almost equal. More than 70 percent of vendors have not higher than 1,000 baht gross daily earnings. In general vendors in Din Daeng have higher earnings than vendors in Klong Toey. With regard to success, 56 vendors see themselves as having subsistence level of income, 38 percent says they have savings and six percent reveal they are considering to expand their ventures.

Data on fixed vendors indicate that 67 percent of the vendors are migrants from the provinces. The percentage of migrants from the central provinces and the northeastern provinces are almost equal. The length of migration among fixed vendors are longer than mobile vendors. More than half of the vendors are between 30-50 years of age and there has not been not much difference between the percentage of female and male vendors. Most receive not higher than six years of education. Interestingly 70 percent of fixed vendors used to be mobile vendors. On the average fixed vendors earn higher income than mobile vendors as only 50 percent of the vendors earn not higher than 1,000 baht daily gross earnings. Vendors in Din Daeng have higher earnings. With regard to success, 54 percent of vendors see themselves as having subsistence level of income, 32 percent say they have savings and 12 percent say they are considering to expand their ventures.

Findings on indicators reveal two sets of indicators, indicators that all vendors regard as important and indicators that vendors at different levels of success regard as important.

Though scores varies, all groups of mobile vendors cite self-confidence as most important. They also list having their own capital, being able to carry on their trade adjacent to densely populated areas, living near to their business area, and selling clean, tasty food at a reasonable price. Good rapport and clean attire are understood to be important. Obviously, in comparison with vendors at higher levels of success, vendors at subsistence level tend to give more importance to selling locations and living areas and put less emphasis on having their own capital. Vendors who hope to expand their trade score highest in indicators pertaining to foods and sellers.

Indicators that vendors at different levels of success regard differently are knowledge, family, capital and social network.

Vendors operating at subsistence levels give much importance to knowing how best to obtain inexpensive materials. Vendors who have accumulated savings point

out that, in addition to having sources of low-cost materials, cost-profit calculation, financial planning, business planning and production of food in demand are also important. The cooperation of the family in terms of thrift and moral support also contribute to their success. Vendors who plan to expand their ventures value information about producing food in demand as well as knowledge about sources of cheap materials. Moral support from the family is also important. The latter group of vendors is the only one who gives high regard to having low-interest loans and good social networks.

Analysis of variance confirms differences in indicators as specified by vendors at different levels of success. They are marketing planning, financial planning, cost-profit calculation, thrift of family members, having own capital and social networks.

All groups of fixed vendors cite self-confidence as most important to their success. They also list knowing how best to obtain inexpensive materials, financial planning, having their own capital, being able to carry on their trade adjacent to densely populated areas, having a secured location, living near to their business area, and selling clean, tasty food at a reasonable price. Good rapport and clean attire are understood to be important.

Analysis of variance confirms differences in indicators as specified by vendors at different levels of success. Vendors who accumulate savings point out that, in addition to having sources of low-cost materials, cost-profit calculation, financial planning, business planning and production of food in demand are also important. The cooperation of the family in terms of assisting in the venture, having low-interest loans, having good rapport and clean attire contribute to their success. Vendors of higher levels of success give higher regards to indicators pertaining to knowledge and family. Vendors who plan to expand their ventures value indicators pertaining to sellers.

Vendors who are not able to make profit, accumulate savings and those who have to discard their venture due to cumulative loss share both common and different attributes. The common attributes include addiction to gambling and overspending whereas other characteristics are lack of self-confidence, selling inferior foods, lack of knowledge in cost calculation, and having insufficient revolving capital.

The case studies reveal that vendors who earn subsistence level of income or lower are women. In the case of the elderly women, these vendors have to support their children's families as selling foods are their only source of income whereas illness

in the family and overspending are evident in younger vendors. The case studies also reflect that vendors at higher levels of success are not only adaptive, but they also have secured selling location and regular customers. They are also capable of financial planning. Case studies also portray the transformation of 'survivalist' into 'entrepreneur' , some have inspiration to expand into a community enterprise. Vendors who have acquired higher levels of success emphasize having own saving other than low-interest loans. This is pertinent to the concept of sufficient economy.

The case studies of former vendors reveal their inability to adapt to high competition and being addicted to gambling.

The above findings confirm the significance of street food vending activities as a viable food strategy for Bangkok people and means for economic advancement among the less-privileged people. The study recommends that rather than focusing on the abolishment of street food vending activities, efforts should be made to promote the activities. Interventions concerning the promotion of the activities should take into consideration the structural and individual contexts and should be the interventions that promote the 'enabling' factors and reduce the 'disabling' factors. More importantly diversities among food vendors, i.e. fixed vs. mobile, different levels of success; different types of food sold; must be taken into consideration. Above all the state should be aware of the petty enterprise as a means to economic advancement in the time of globalization.

# สารบาญ


| | | หน้า |
|---|---|---|
| กิตติกรรมประกาศ | | (1) |
| บทคัดย่อ | | (2) |
| Abstract | | (7) |
| สารบาญตาราง | | (17) |
| สารบาญแผนภาพ | | (23) |
| บทนำ ทำไมข้าพเจ้าศึกษาเรื่องหาบเร่แผงลอยอาหาร? | | (24) |
| บทที่ | | |
| 1 | ความสำคัญของเรื่องและเหตุผลในการศึกษา | 1 |
| | บทนำ | 1 |
| | คำถามในการวิจัย | 11 |
| | พื้นที่การศึกษา | 12 |
| | ทฤษฎีความรู้และวิธีวิทยา | 22 |
| | กรอบการศึกษา | 27 |
| | การนำเสนอผลการศึกษา | 28 |
| 2 | การค้าหาบเร่แผงลอยอาหารและกรอบแนวคิดทฤษฎี | 30 |
| | บทนำ | 30 |
| | วิถีการผลิตแบบชาวนา และเศรษฐกิจนอกภาคทางการ | 31 |
| | อาชีพอิสระ : การจัดประเภท และ ประเภทอาหาร | 36 |
| | การค้าหาบเร่แผงลอย : ความหมาย | 39 |
| | ตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ : กรอบแนวคิดในภาพรวมและความสำคัญของบทบาทหญิงชาย พื้นที่และอัตลักษณ์ต่อความสำเร็จ | 44 |
| 3 | การค้าหาบเร่แผงลอยอาหาร : ความเป็นมา มิติทางเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรมและกฎหมาย | 51 |
| | บทนำ | 51 |

หน้า

การค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร : ความเป็นมา 52

การค้าหาบเร่และแผงลอยอาหาร : มิติทางเศรษฐกิจ 62

มิติทางสังคม 67

มิติทางวัฒนธรรม 71

มิติทางกฎหมายและมาตรการของรัฐ 74

4 หาบเร่แผงลอยอาหาร : ผู้ค้าและผู้ซื้อ 83

บทนำ 83

ผู้ค้าหาบเร่ 84

1. ผู้ค้าหาบเร่อาหารเป็นใคร : ข้อมูลทั่วไปด้านเศรษฐกิจสังคมและอาชีพ 84

2. การประกอบอาชีพของผู้ค้าหาบเร่อาหาร 99

2.1 ลักษณะการค้า 99

2.2 “ สินค้า” : หาบเร่อาหารขายอะไร 103

2.3 การลงทุนต่อการจัดซื้อต่อครั้ง รายได้ กำไร และ ความ เพียงพอของรายได้ 109

3. หาบเร่ขายอาหารในฐานะอาชีพ 118

3.1 ก่อนจะมาเป็นหาบเร่ขายอาหารและเหตุผลที่เข้าสู่อาชีพ 118

3.2 ความพอใจในอาชีพ ความคิดที่จะประกอบอาชีพตลอดไปและทัศนะต่อโอกาสประกอบอาชีพ 122

4. ผู้ค้าหาบเร่อาหาร ณ ความสำเร็จระดับต่างๆ 130

ผู้ค้าแผงลอย 135

1. ผู้ค้าแผงลอยอาหารเป็นใคร : ข้อมูลทั่วไปด้านเศรษฐกิจสังคมและอาชีพ 135

2. การประกอบอาชีพของผู้ค้าแผงลอยอาหาร 146

2.1 ลักษณะการค้า 146

2.2 “สินค้า” : แผงลอยอาหารขายอะไร 149

2.3 การลงทุนต่อการจัดซื้อต่อครั้ง รายได้ กำไร และ ความเพียงพอของรายได้ 151

3. แผงลอยอาหารในฐานะอาชีพ 159

หน้า

3.1 ก่อนจะมาเป็นหาบเร่ขายอาหารและเหตุผลที่เข้าสู่อาชีพ 159

3.2 ความพอใจในอาชีพ ความคิดที่จะประกอบอาชีพตลอดไปและทัศนะต่อโอกาสประกอบอาชีพ 161

4. ผู้ค้าแผงลอยอาหาร ณ ความสำเร็จระดับต่างๆ 166

ผู้ซื้ออาหารหาบเร่แผงลอย

1. ผู้ซื้ออาหารหาบเร่แผงลอยเป็นใคร 171

2. พฤติกรรมการซื้ออาหาร 173

3. เหตุผลในการซื้ออาหารหาบเร่แผงลอย 176

หน้า

4.ทัศนะเรื่องข้อดีและข้อเสียของหาบเร่แผงลอยอาหาร 177

สรุป 180

5 ตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ : ผลการศึกษาเชิงปริมาณ 184

บทนำ 184

ผลการศึกษา 186

1. ตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพหาบเร่อาหารพิจารณาจากกรอบระดับความสำเร็จ 186

1.1 ตัวบ่งชี้ ในภาพรวม 186

1.2 ตัวบ่งชี้ในแต่ละด้าน 187

1.2.1 ตัวบ่งชี้ด้านคุณลักษณะที่จำเป็น 188

1.2.2 ตัวบ่งชี้ด้านทักษะความรู้ 189

1.2.3 ตัวบ่งชี้ด้านครอบครัว 193

1.2.4 ตัวบ่งชี้ด้านทุน 195

1.2.5 ตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคม 196

1.2.6 ตัวบ่งชี้ด้านทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย 197

1.2.7 ตัวบ่งชี้ด้านสินค้า 198

1.2.8 ตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า 200

หน้า

2. ตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพแผงลอยอาหารพิจารณาจากกรอบระดับความสำเร็จ 208

2.1 ตัวบ่งชี้ในภาพรวม 208

2.2 ตัวบ่งชี้ในแต่ละด้าน 209

2.2.1 ตัวบ่งชี้ด้านคุณลักษณะที่จำเป็น 209

2.2.2 ตัวบ่งชี้ด้านทักษะความรู้ 210

2.2.3 ตัวบ่งชี้ด้านครอบครัว 213

2.2.4 ตัวบ่งชี้ด้านทุน 214

2.2.5 ตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคม 215

2.2.6 ตัวบ่งชี้ด้านทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย 216

2.2.7 ตัวบ่งชี้ด้านสินค้า 219

2.2.8 ตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า 221

3. สรุปตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ 226

4. ตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ 227

4.1 ตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ค้าหาบเซอาหาร 228

4.2 ตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ค้าแผงลอยอาหาร 234

5. ตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ: ความเชื่อมโยง 237

6 ตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ:ผลการศึกษาจากกรณีตัวอย่างและบทสรุป 245

บทนำ 245

วิเคราะห์กรณีศึกษาในภาพรวม 250

1. เส้นทางสู่การเป็นผู้ค้าอาหารข้างทาง : เหตุปัจจัยทางเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม 250

2. การเปลี่ยนแปลงกระบวนทัศน์การจ้างงาน 253

3. อุปสงค์ต่ออาหารข้างทางและ"การบริโภคสาธารณะ" 254

หน้า

4. ปัจจัยด้านอุปทาน : ความหลากหลายของอาหารและทักษะความรู้เกี่ยวกับอาหารและปัจจัยด้านอื่นๆ 254
5. นโยบายของรัฐ 257
6. ตัวบ่งชี้ความ (ไม่) สำเร็จในการประกอบอาชีพ 259

วิเคราะห์กรณีศึกษาตามระดับความสำเร็จ 260
1. ผู้ค้ามีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ 260
2. ผู้ค้ามีเงินออม ไม่คิดขยายการประกอบอาชีพ 279
3. ผู้ค้ามีเงินออม คิดขยายการประกอบอาชีพ 295
4. ผู้ค้าที่เลิกประกอบอาชีพ 308

สรุป 309
ตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยอาหาร : บทสรุปจากการศึกษาเชิงสำรวจและกรณีศึกษา 313

7 นโยบายเกี่ยวกับหาบเร่แผงลอยอาหาร : ข้อเสนอแนะจากผลการศึกษา 320

8 บทสรุป 338

ภาคผนวก

1 กรณีศึกษา 352
2 เครื่องมือการศึกษา 420
3 ตารางสถิติ 448

# สารบาญตาราง


| ตารางที่ | | หน้า |
|---|---|---|
| 1.1 | หาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร สัดส่วนตามเพศของผู้ประกอบอาชีพ | 5 |
| 1.2 | จำนวนประชากรในเขตคลองเตย | 15 |
| 1.3 | จำนวนชุมชนประเภทต่างๆในเขตคลองเตย | 16 |
| 1.4 | จำนวนประชากรในเขตดินแดง | 20 |
| 1.5 | จำนวนชุมชนประเภทต่างๆในเขตดินแดง | 20 |
| 3.1 | เปรียบเทียบรายได้ของชาวนา แรงงานไร้ฝีมือ และชาวนารับจ้าง | 54 |
| 3.2 | ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยชาวจีนในตลาดและข้างทางในปี พ.ศ. 2495 | 55 |
| 3.3 | จำนวนประชากรในกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2454 - 2545 (เฉพาะปี) | 57 |
| 3.4 | จำนวนแรงงานที่ถูกเลิกจ้างและสถานประกอบการที่ปิดดำเนินการ | 58 |
| 3.5 | สัดส่วนค่าใช้จ่ายด้านอาหารของชาวกรุงเทพมหานคร เปรียบเทียบกับสัดส่วนของประชาชนทั่วประเทศ | 59 |
| 3.6 | มาตรการทางกฎหมายและมาตรการอื่นๆที่เกี่ยวข้องที่เกี่ยวข้องกับการค้าหาบเร่แผงลอยอาหาร | 81 |
| 4.1 | จำนวนตัวอย่าง ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยอาหารและผู้ซื้อ | 84 |
| 4.2 | ข้อมูลสังคมและเศรษฐกิจของผู้ค้าหาบเร่อาหาร | 86 |
| 4.3 | ระยะเวลาที่ประกอบอาชีพ | 93 |
| 4.4 | วันทำงานต่อสัปดาห์ | 94 |
| 4.5 | แหล่งวัตถุดิบ | 95 |
| 4.6 | การเดินทางไปซื้อของ | 96 |
| 4.7 | เส้นทางการค้า ระยะทางที่เดิน และเวลาที่ใช้ในการวางเส้นทาง | 97 |
| 4.8 | สถานที่ขายหลัก | 99 |
| 4.9 | ลักษณะการค้า | 100 |
| 4.10 | การประกอบการของหาบเร่อาหาร | 102 |
| 4.11 | อาหารที่ผู้ค้าหาบเร่อาหารขาย | 104 |
| 4.12 | การเปลี่ยนแปลงประเภทหรือชนิดอาหาร | 105 |

หน้า


| | | |
|---|---|---|
| 4.12 | การเปลี่ยนแปลงประเภทหรือชนิดอาหาร | 105 |
| 4.13 | ประเภทอาหารที่ผู้ค้าหาบเร่ “ส้มตำ” ขาย | 106 |
| 4.14 | อาหารที่ “หาบเร่” อาหารในเขตดินแดงและคลองเตยขาย | 108 |
| 4.15 | มูลค่าสินค้าการจัดซื้อแต่ละครั้ง | 110 |
| 4.16 | มูลค่าการจัดซื้อสินค้าแต่ละครั้งของผู้ค้าอาหารแต่ละประเภท | 111 |
| 4.17 | รายได้ต่อวันของผู้ค้าหาบเร่อาหาร (ยังไม่ได้หักต้นทุน) | 112 |
| 4.18 | รายได้ของผู้ค้าอาหารแต่ละประเภท | 113 |
| 4.19 | กำไรต่อวันของผู้ค้าหาบเร่อาหาร | 113 |
| 4.20 | วันที่ขาดทุน | 114 |
| 4.21 | เปรียบเทียบตัวเลขมูลค่าการซื้อสินค้า รายได้ต่อวัน และ กำไรต่อวัน | 115 |
| 4.22 | ความเพียงพอของรายได้ | 116 |
| 4.23 | คุณลักษณะของผู้ค้ากลุ่มที่ระบุว่ารายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพ | 117 |
| 4.24 | อาชีพเดิมก่อนมาขายอาหาร | 119 |
| 4.25 | ที่มาของความรู้เกี่ยวกับอาหาร | 121 |
| 4.26 | ความพอใจในอาชีพ | 122 |
| 4.27 | ความคิดที่จะเป็นหาบเร่ขายอาหารตลอดไปและเหตุผล | 123 |
| 4.28 | ความต้องการหรือไม่ต้องการให้ลูกประกอบอาชีพหาบเร่ขายอาหาร | 124 |
| 4.29 | ทัศนะต่อโอกาสในการประกอบอาชีพ | 125 |
| 4.30 | ทัศนะต่อปัญหาหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานครและคำแนะนำ | 128 |
| 4.31 | ทัศนะต่อประเด็นสุขาภิบาลอาหาร | 129 |
| 4.32 | การประเมินความสำเร็จของผู้ค้าหาบเร่อาหาร | 130 |
| 4.33 | คุณลักษณะด้านต่างๆของผู้ค้าที่มีระดับความสำเร็จแตกต่างกัน | 131 |
| 4.34 | ข้อมูลเศรษฐกิจและสังคมของผู้ค้าแผงลอยอาหาร | 136 |
| 4.35 | วันทำงานต่อสัปดาห์ | 143 |
| 4.36 | แหล่งวัตถุดิบ | 144 |
| 4.37 | พื้นที่ขาย (เฉพาะแผงลอย) | 145 |
| 4.38 | การเป็นสมาชิกองค์กรต่าง ๆ | 146 |

หน้า


| | | |
|---|---|---|
| 4.39 | ลักษณะการค้า | 147 |
| 4.40 | ประสบการณ์ในการเป็นหาบเร่ | 147 |
| 4.41 | การประกอบการของผู้ค้าแผงลอย | 148 |
| 4.42 | สถานที่ขายหลัก | 149 |
| 4.43 | อาหารที่ผู้ค้าแผงลอยขาย | 150 |
| 4.44 | มูลค่าการจัดซื้อสินค้าแต่ละครั้ง | 152 |
| 4.45 | มูลค่าการจัดซื้อสินค้าแต่ละครั้งของผู้ค้าอาหารแต่ละประเภท | 153 |
| 4.46 | รายได้ต่อวันของผู้ค้า | 154 |
| 4.47 | กำไรต่อวันของผู้ค้าแผงลอยอาหาร | 155 |
| 4.48 | เปรียบเทียบมูลค่าการซื้อสินค้า รายได้ต่อวัน และ กำไรต่อวัน | 156 |
| 4.49 | ความเพียงพอของรายได้ | 156 |
| 4.50 | คุณลักษณะของผู้ค้ากลุ่มที่ระบุว่ารายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพ | 157 |
| 4.51 | เหตุผลที่เลือกประกอบอาชีพแผงลอยขายอาหาร | 160 |
| 4.52 | อาชีพเดิมก่อนมาขายอาหาร | 161 |
| 4.53 | ความพอใจในอาชีพ | 162 |
| 4.54 | ความคิดที่จะประกอบอาชีพแผงลอยขายอาหารตลอดไป | 162 |
| 4.55 | การสนับสนุนให้ลูกประกอบอาชีพแผงลอยอาหาร | 164 |
| 4.56 | ทัศนะต่อโอกาสในการประกอบอาชีพ | 164 |
| 4.57 | ทัศนะต่อปัญหาหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร | 165 |
| 4.58 | การประเมินความสำเร็จของผู้ค้าแผงลอยอาหาร | 166 |
| 4.59 | คุณลักษณะต่างๆของผู้ค้าที่มีระดับความสำเร็จแตกต่างกัน | 167 |
| 4.60 | คุณลักษณะทางประชากร เศรษฐกิจ และ สังคม ของผู้บริโภคอาหารข้างทาง | 172 |
| 4.61 | พฤติกรรมการซื้ออาหาร | 174 |
| 4.62 | เหตุผลในการซื้ออาหารหาบเร่แผงลอย | 176 |
| 4.63 | ข้อดีและข้อเสียของหาบเร่แผงลอยอาหาร | 178 |
| 4.64 | คำตอบต่อคำถาม “หาบเร่แผงลอยอาหารจำเป็นต่อชาว | 179 |

หน้า


| | | |
|---|---|---|
| | กรุงเทพมหานครหรือไม่?” | |
| 4.65 | ท่านต้องการเห็นค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานครเป็นอย่างไร? | 179 |
| 5.1 | ตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพทุกด้านจากทัศนะของผู้ประกอบอาชีพ หาบเร่อาหารที่มีระดับความสำเร็จต่างกัน | 186 |
| 5.2 | ตัวบ่งชี้ด้านคุณลักษณะที่จำเป็น | 188 |
| 5.3 | ตัวบ่งชี้ด้านทักษะความรู้ | 190 |
| 5.4 | ตัวบ่งชี้ด้านครอบครัว | 193 |
| 5.5 | ตัวบ่งชี้ด้านทุน | 195 |
| 5.6 | ตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคม | 196 |
| 5.7 | ตัวบ่งชี้ด้านทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย | 197 |
| 5.8 | ตัวบ่งชี้ด้านสินค้า | 198 |
| 5.9 | ตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า | 201 |
| 5.10 | สรุปตัวบ่งชี้ความสำเร็จจากทัศนะของผู้ประกอบอาชีพหาบเร่อาหารที่มีระดับความสำเร็จต่างกัน | 204 |
| 5.11 | ตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพทุกด้านจากทัศนะของผู้ประกอบอาชีพแผงลอยอาหารที่มีระดับความสำเร็จต่างกัน | 208 |
| 5.12 | ตัวบ่งชี้ด้านคุณลักษณะที่จำเป็น | 210 |
| 5.13 | ตัวบ่งชี้ด้านทักษะความรู้ | 211 |
| 5.14 | ตัวบ่งชี้ด้านครอบครัว | 213 |
| 5.15 | ตัวบ่งชี้ด้านทุน | 214 |
| 5.16 | ตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคม | 216 |
| 5.17 | ตัวบ่งชี้ด้านทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย | 217 |
| 5.18 | ตัวบ่งชี้ด้านสินค้า | 219 |
| 5.19 | ตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า | 221 |
| 5.20 | สรุปตัวบ่งชี้ความสำเร็จจากทัศนะของผู้ประกอบอาชีพแผงลอยอาหารที่มีระดับความสำเร็จต่างกัน | 223 |

หน้า


| | | |
|---|---|---|
| 5.21 | ตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพจากทัศนะของผู้ประกอบอาชีพหาบเร่อาหาร | 230 |
| 5.22 | ตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพจากทัศนะของผู้ประกอบอาชีพแผงลอยอาหาร | 235 |
| 5.23 | ตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จและตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ค้าหาบเร่อาหารพิจารณาในลักษณะต่อเนื่อง | 238 |
| 5.24 | ตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จและตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ค้าแผงลอยอาหารพิจารณาในลักษณะต่อเนื่อง | 241 |
| 6.1 | กรณีศึกษาจำแนกตามเขต | 247 |
| 6.2 | กรณีศึกษาจำแนกตามระดับความสำเร็จ | 249 |
| 6.3 | คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของกรณีศึกษาผู้ค้าในระดับเลี้ยงชีพ | 261 |
| 6.4 | ตารางชีวิตประจำวันของผู้ค้าระดับเลี้ยงชีพ | 278 |
| 6.5 | คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของกรณีศึกษาผู้ค้าในระดับมีเงินออม แต่ไม่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ | 280 |
| 6.6 | ตารางชีวิตประจำวันของผู้ค้าระดับมีเงินออม แต่ไม่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ | 284 |
| 6.7 | คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของกรณีศึกษาผู้ค้าในระดับมีเงินออม คิดขยายการค้า | 296 |
| 6.8 | ตารางชีวิตประจำวันของผู้ค้า | 307 |
| 6.9 | ตัวบ่งชี้ความสำเร็จจากการวิเคราะห์กรณีศึกษา ผู้ค้าในระดับเลี้ยงชีพ | 308 |
| 6.10 | ตัวบ่งชี้ความสำเร็จจากการวิเคราะห์กรณีศึกษา ผู้ค้าในระดับมีเงินออม | 309 |
| 6.11 | ตัวบ่งชี้ความสำเร็จจากการวิเคราะห์กรณีศึกษา ผู้ค้าระดับมีเงินออมประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ | 310 |
| 6.12 | ตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จของผู้ประกอบอาชีพหาบเร่อาหารจำแนกตามระดับความสำเร็จ | 316 |
| 6.13 | ตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จของผู้ประกอบอาชีพแผงลอย | 318 |

หน้า

อาหารจำแนกตามระดับความสำเร็จ

7.1 สรุปข้อเสนอแนะด้านนโยบาย 334

# สารบัญแผนภาพ


| แผนภาพที่ | | หน้า |
|---|---|---|
| 1.1 | แผนที่เขตคลองเตย | 18 |
| 1.2 | แผนที่เขตดินแดง | 23 |
| 1.3 | กรอบการศึกษา | 27 |
| 6.1 | เส้นทางสู่อาชีพค้าอาหารของกรณีศึกษา 20 กรณี | 253 |
| 7.1 | ฐานคิดเกี่ยวกับนโยบายการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร | 321 |

# บทนำ

## ทำไมข้าพเจ้าเลือกศึกษาหาบเร่แผงลอยอาหาร?

วิทยานิพนธ์เป็นงานเขียนที่เป็นทางการ โดยธรรมเนียมปฏิบัติ วิทยานิพนธ์เริ่มต้นด้วยการนำเสนอความเป็นมาและความสำคัญของปัญหาอันเป็นที่มาของการเลือกทำวิทยานิพนธ์แต่ละเรื่อง สำหรับวิทยานิพนธ์เล่มนี้ ข้าพเจ้าจะเริ่มต้นด้วยการแนะนำตัวเอง ด้วยเหตุผลที่ว่าหัวข้อวิทยานิพนธ์โดยเฉพาะวิทยานิพนธ์ในระดับดุษฎีบัณฑิตซึ่งผู้ศึกษาต้องผูกพันใช้ชีวิตอยู่ด้วยอย่างเป็นเวลาอย่างน้อยสามปีนั้นย่อมสะท้อนความเป็นตัวตนของผู้เขียนซึ่งเลือกศึกษาเรื่องที่เป็นหัวข้อวิทยานิพนธ์แทนที่จะเลือกศึกษาหัวข้อที่มีความน่าสนใจอื่นๆ ผู้อ่านควรจะได้เข้าใจว่า ภูมิหลัง ความเป็นมา และประสบการณ์ของข้าพเจ้ามีส่วนในการ “สร้าง” วิทยานิพนธ์เรื่องนี้อย่างไร

ข้าพเจ้าเป็นลูกจีนที่เกิดในประเทศไทย สำหรับครอบครัวของเราทั้งจากฝ่ายพ่อและแม่ ข้าพเจ้าและพี่น้องนับเป็นรุ่นที่สาม ข้าพเจ้าใช้ชีวิตในวัยเด็ก และวัยผู้ใหญ่ก่อนสมรสที่บ้านในซอยวานิช 1 ถนนทรงวาด ใกล้วัดสัมพันธวงศ์หรือวัดเกาะซึ่งเป็นชุมชนชาวจีนเก่าแก่

บ้านที่ข้าพเจ้าอยู่เป็นตึกแถวสามชั้น ที่ดินเป็นของสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ แม้จะมีทางเท้า แต่ก็ไม่มีแผงลอยมาตั้งวางของขายหน้าบ้าน เนื่องจากเป็นพื้นที่สำนักงานมากกว่าร้านขายสินค้า จึงมีแต่หาบเร่ที่ “หาบ และ เร่ขาย ” ผ่านไปมาเป็นครั้งคราว แผงลอยบริเวณใกล้เคียงมีอยู่เพียงสองแผง ตั้งอยู่ตรงทางแยกเข้าวัดสัมพันธวงศ์ ซึ่งเชื่อมกับถนนทรงสวัสดิ์ แผงแรกเป็นแผงลอยขายกาแฟที่ขาย “กาแฟโบราณ” มาตั้งแต่ข้าพเจ้าจำความได้ แม้จนปัจจุบันก็ยังขายอยู่ กาแฟนั้นเริ่มต้นจากกาแฟถุงแบบโบราณ จนขยับมาเป็น “เนส” และ คลี่คลายมาสู่การขายทั้ง “เนส” และ กาแฟโบราณเมื่อคนหันกลับมานิยมกาแฟโบราณมากขึ้น คนขายก็คือ “เฮียเซ้ง” และ “อาซ้อ” สองสามีภรรยาซึ่งในระยะสองทศวรรษที่ผ่านมาขยับขยายมาขายก๋วยเตี๋ยวด้วย ลูกของ “เฮียเซ้ง” และ “อาซ้อ” เรียนหนังสือจบปริญญาตรีเป็นอย่างน้อยทุกคน “เฮียเซ้ง” รับมรดกร้านกาแฟมาจากแม่

แผงลอยที่สองเป็นแผงขายข้าวเหนียวปิ้งของ “ป้าแม้น” ซึ่งอยู่ติดกับแผงกาแฟ แผงนี้เลิกขายไปกว่า 3 ทศวรรษแล้ว พื้นที่ขายของ “ป้าแม้น” ปัจจุบันเป็นส่วนหนึ่งของแผงขายกาแฟ

ป้าแม้น อายุประมาณ 60 ปี ขายข้าวเหนียวปิ้ง และข้าวเหนียวมูลหน้าต่างๆ เมื่ออายุประมาณ 10 ขวบ ข้าพเจ้ากับน้องจะกำสตางค์ไปซื้อข้าวเหนียวปิ้งป้าแม้นในเช้าวันเสาร์ เราต้องไปก่อน 10 โมง เพราะหลังจากนั้นป้าแม้นจะเลิกขาย ข้าพเจ้ารู้จักข้าวเหนียวปิ้งก็เพราะ

ป้าแม้นนี้เอง ในระยะหลังป้าขายของจนถึงเกือบเที่ยง เนื่องจากออกขายสายขึ้น วัยที่สูงขึ้นคงทำให้ป้าไม่มีเรี่ยวแรงทำขนมมากนัก สินค้าของป้าจึงมีแต่มันเผา เผือกเผา ไม่มีข้าวเหนียวหน้ามูล หรือ ขนมไทยหลายชนิดเหมือนเมื่อก่อน แผงของป้าแม้นหายไปหลังมีการ “ปรับปรุง” การใช้ที่ดินของวัด บริเวณที่วัดเคยให้คนเช่าอยู่อาศัยกลายเป็นลานจอดรถไปเสีย และป้าชราเกินกว่าที่จะเดินทางไปกลับระหว่างแผงและที่อยู่ใหม่

หาบเร่ที่หาบอาหารมาขายประจำมีอยู่สามราย เป็นชาวจีนทั้งหมด หาบเร่ขายก๋วยเตี๋ยวหลอดเป็นผู้หญิง เราจะพบเธอในวันอาทิตย์ อันเป็นวันที่พวกเราสามารถลงจากชั้นบนมาเล่นหน้าบ้านซึ่งเป็นพื้นที่ “ต้องห้าม” ในวันปกติ เนื่องจากเป็นบริเวณสำนักงานของพ่อและแม่ แม่ค้าก๋วยเตี๋ยวหลอดกับแม่ดูจะมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน จำได้แม่เคยบอกว่า ลูกของแม่ค้าอายุใกล้เคียงกับพวกเรา

หาบเร่ผู้ชายขายเป็ดพะโล้ และ ขายเต้าฮวย หาบของพ่อค้าเป็ดใหญ่กว่าหาบของแม่ค้าก๋วยเตี๋ยวหลอดมาก เพราะต้องบรรทุกเป็ดหลายตัว รวมทั้งเขียงใบเขื่องด้วย คนขายเป็ดเป็นลุงหรือ “อาแปะ” อายุประมาณ 50 ปี เสียงดัง สมัยเมื่อสำนักงานยังไม่ได้เป็นห้องกระจก จะได้ยินเสียงอาแปะร้องขาย “อ๊ะ บะ.....” ซึ่งแปลว่า “เนื้อเป็ด” มาแต่ไกล อาแปะมาขายประจำในช่วงบ่าย ประมาณบ่าย 2 โมง ช่วงเทศกาลสำคัญ เมื่อแม่ยังมีชีวิตอยู่ แม่สั่งซื้อเป็ดไก่จากพ่อค้าคนนี้

พ่อค้าเต้าฮวย มาตั้งหาบตั้งแต่ห้านาฬิกา ขายจนถึงประมาณหกนาฬิกา จึงขยับไปขายที่อื่น ที่ตั้งหาบอยู่ถัดจากบ้านไปสองห้อง บางทีก็ตั้งหาบฝั่งตรงข้าม พ่อค้าอายุประมาณ 50 ปี เป็นคนพูดน้อย เราจึงไม่รู้จักพ่อค้ามากนัก หาบของพ่อค้ามีทั้งเต้าฮวย และ เฉาก๊วย แต่ไม่มีน้ำเต้าหู้เหมือนสมัยนี้ จำได้ว่าฤดูหนาวปีหนึ่งซึ่งอากาศเย็นผิดปกติ เรามองจากชั้นบนเห็นพ่อค้านั่งกอดอกอยู่ข้างหาบ แม่จึงให้คนนำเสื้อแขนยาวไปให้พ่อค้า เรามาทราบภายหลังว่าพ่อค้าเต้าฮวยเป็นเจ้าของโรงงานทำเต้าฮวยและเต้าหู้ที่ฝั่งธนบุรี

ในปี พ.ศ. 2538 ข้าพเจ้ามีโอกาสทำงานวิจัยขนาดเล็กชิ้นหนึ่งให้แก่องค์การแรงงานระหว่างประเทศ เป็นงานศึกษาเกี่ยวกับผู้รับงานไปทำที่บ้าน ในเขตราษฎร์บูรณะ ได้มีโอกาสพบและพูดคุยกับผู้รับงานที่บ้านที่ประกอบอาชีพแผงลอยขายอาหารในเวลาเดียวกัน มีแม่ค้าสองคน ซึ่งข้าพเจ้าจำได้ดี ชื่อ “จิต” และ “บุญมา”

จิตอายุ 42 ปี เป็นชาวจังหวัดพิจิตร เข้ามาอยู่กรุงเทพฯในปี พ.ศ. 2519 สามีของเธอมีอาชีพขับมอเตอร์ไซค์รับจ้าง จิตมีบุตรชายหญิงสี่คน บุตรชายสามคนแรกเรียนจบชั้นมัธยมปีที่ สาม ออกจากโรงเรียนมาทำงานแล้ว ส่วนลูกสาวคนเล็กกำลังเรียนชั้นมัธยมปีที่สาม สามีของจิตมีรายได้ประมาณวันละ 500 บาท ส่วนลูกชายมีรายได้ประมาณวันละ 150 บาทซึ่งเป็นอัตราค่าจ้างขั้นต่ำในสมัยนั้น จิตเล่นแชร์สี่วง เป็นแชร์รายวัน รายสัปดาห์ รายสองสัปดาห์ และ รายเดือน ทั้งนี้รายจ่ายสำคัญคือค่าผ่อนมอเตอร์ไซค์และ ค่าผ่อนโทรทัศน์สี 21 นิ้ว

จิตมีรายได้ประจำจากงานเย็บรองเท้าในอัตราคู่ละแปดบาท ซึ่งเธอไม่เคยได้เย็บมากกว่าวันละ 20 คู่ เนื่องจากผู้เย็บรองเท้ามีจำนวนมาก แต่ครอบครัวไม่มีปัญหาเศรษฐกิจ เพราะทั้งสามีและบุตรชายสามคนมีรายได้แล้ว

เมื่อพบกันครั้งแรก จิตเพิ่งตั้งร้านขายกาแฟหน้าบ้าน ซึ่งเป็นบริเวณที่เป็นทางผ่าน เงินลงทุนมาจากเงินเก็บของเธอเอง แม้รายได้จะไม่สม่ำเสมอ แต่ก็พอมีกำไร บุตรสาวคนเล็กมาช่วยได้บ้างในช่วงบ่ายหลังเลิกเรียน

ในปี พ.ศ. 2539 ข้าพเจ้าเข้าไปในชุมชนหมอผึ้งอุทิศอีกครั้ง ได้พบกับจิต เธอมาขายกระเพาะปลาบริเวณสามแยกในชุมชน ไม่ต้องเสียค่าที่ โดยเธอไปเรียนวิธีทำกระเพาะปลามาจากเพื่อน จิตบอกว่ากระเพาะปลาขายดี แผงลอยกาแฟยังอยู่ บุตรสาวเป็นผู้ดูแล

ในปี พ.ศ. 2540 ข้าพเจ้าพบจิตโดยบังเอิญ ใกล้ทางเข้าชุมชน จิตกำลังจะไปพบผู้ดูแลตลาดนัดโต้รุ่งที่อยู่ใกล้ๆกับชุมชนเพื่อเจรจาขอเช่าพื้นที่ขายข้าวต้ม เราไม่มีเวลาคุยกันมาก จึงไม่ได้มีโอกาส “สัมภาษณ์” ว่าเธอขยับขยายการประกอบอาชีพอย่างไร ข้าพเจ้าเห็นว่า “จิต” เป็นตัวอย่างของแผงลอยที่ประสบความสำเร็จ

ในอีกด้านหนึ่งของชุมชน ข้าพเจ้าพบ “บุญมา” ในวันเดียวกับที่พบจิตเป็นครั้งแรก บุญมาอายุ 36 ปี มีบุตรชายหญิงห้าคน อายุตั้งแต่สองถึง 12 ปี สามีของเธอทำงานเป็นแรงงานรับจ้างรายวันที่ท่าเรือ มีรายได้ในอัตราค่าจ้างขั้นต่ำ บุญมาบอกว่ารายได้ของสามีหมดไปกับเหล้าและการพนัน เมื่อดื่มเหล้าเมาและเสียพนัน สามีมักทำร้ายเธอ

บุตรชายหญิงของบุญมาเรียนหนังสือที่โรงเรียนนอกชุมชน ด้วยเหตุผลที่ว่าเด็กๆไม่มีสำเนาทะเบียนบ้าน โรงเรียนที่อยู่ใกล้ๆใช้เป็นข้ออ้างไม่รับเข้าเรียน ซึ่งเท่ากับทำให้ค่าใช้จ่ายในครอบครัวสูงขึ้นเพราะเด็กๆต้องเสียค่ารถไป-กลับโรงเรียน

บุญมาให้บุตรชายหญิงคนโตสองคนช่วยเย็บรองเท้า ส่วนเธอตั้งแผงขายส้มตำไก่ย่างหน้าบ้าน บุญมาเพิ่งตั้งแผงได้สามวัน เงินลงทุนที่มาจากเงินกู้ดอกเบี้ยร้อยละ 20 บุญมานำมาซื้อตู้กระจก และ ของสด บ้านของบุญมาไม่ได้เป็นเส้นทางสัญจรและอยู่เกือบท้ายชุมชน เมื่อ

ประเมินด้วยสายตา ท่าทางที่อ่อนล้าของบุญมาและทำเลที่ตั้งที่ไกลจากแหล่งชุมชนทำให้คาดเดาได้ไม่ยากว่า การค้าของบุญมาคงไม่ดีนัก ข้าพเจ้าไม่ได้ซื้อไก่ย่างส้มตำของบุญมาในวันนั้น

บุญมาเล่นแชร์สามวง เป็นแชร์รายวัน รายสัปดาห์ และรายสองสัปดาห์ ซึ่งเป็นแชร์ทอง เธอไม่เป็นที่ชอบพอของเพื่อนบ้าน เพื่อนบ้านบอกว่าบุญมา “เลี้ยงลูกไม่เป็น” เมื่อเข้าไปในชุมชนอีกครั้งในปี พ.ศ. 2539 ครอบครัวของบุญมาย้ายไปแล้ว เพื่อนบ้านคนเดิมบอกว่า ครอบครัวของเธอต้องย้ายออกไปเนื่องจากไม่มีเงินชำระหนี้ หากยังอยู่ต่อไปอาจถูกทำร้าย

จากการพบกับจิต และ บุญมา และผู้ค้าอาหารอีกหลายคนในชุมชนหมอผึ้งอุทิศ ข้าพเจ้าจำแนก ผู้ค้าออกเป็นสามกลุ่มตามระดับรายได้ และโอกาสในการขยายอาชีพ จิตอยู่ในกลุ่มแรก ส่วนบุญมาอยู่ในกลุ่มที่สาม กลุ่มแรก คือกลุ่มที่มีรายได้จากการประกอบอาชีพโดยสม่ำเสมอ มีเงินออม พร้อมที่จะขยายหากต้องการขยาย หรือ ได้รับการสนับสนุน ส่วนกลุ่มที่สองเป็นผู้ค้าที่มีรายได้ไม่แน่นอน กำไรไม่สม่ำเสมอ อาจต้องกู้หนี้ยืมสินในบางครั้ง แต่หากได้รับการสนับสนุนจะสามารถประกอบอาชีพต่อไปได้ กลุ่มที่สาม คือกลุ่มที่ไม่มีทุนประกอบอาชีพ เช่น บุญมา ต้องได้รับการสนับสนุนและส่งเสริมโดยสม่ำเสมอ ทั้งในด้านที่เงินทุน และสวัสดิการสังคมอื่นๆ เพื่อที่จะประกอบอาชีพต่อไปได้ คำถามที่ค้างอยู่ในใจเสมอมาก็คือ อะไรทำให้จิต และบุญมาประสบความสำเร็จในระดับที่เป็นอยู่ ซึ่งแม้จะพอตอบได้คร่าวๆ แต่ข้าพเจ้าคิดว่าน่าจะมีคำตอบที่ครอบคลุมมากกว่านั้น และโดยเฉพาะเมื่อคิดว่าน่าจะมีคนอีกจำนวนมาก โดยเฉพาะคนด้อยโอกาส เช่นบุญมา ที่ประสงค์จะสร้างเนื้อสร้างตัวด้วยการประกอบอาชีพขายอาหาร และคงมีผู้ค้าอีกไม่น้อยเช่นกันที่อยู่ในภาวะเดียวกับจิต ซึ่งมีศักยภาพที่จะขยายการประกอบอาชีพได้ การศึกษาเกี่ยวกับตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพน่าจะเป็นประโยชน์ต่อคนเหล่านั้น นอกเหนือจากโครงการธนาคารประชาชนที่มุ่งให้การสนับสนุนเรื่องทุนประกอบอาชีพอยู่แล้ว เข้าลักษณะการสนับสนุนผู้มีรายได้น้อยให้สามารถพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจและขยับฐานะทางเศรษฐกิจได้

ข้าพเจ้าเคยคิดว่ามูลเหตุในการศึกษาเรื่องความสำเร็จในอาชีพของหาบเร่แผงลอยอาหารมาจากการได้มีโอกาสพบและพูดคุยกับ “แม่ค้า” ที่ราษฎร์บูรณะ โดยเฉพาะบุญมา แต่

เมื่อได้มองย้อนกลับไปถึงอดีต ประสบการณ์ในวัยเด็ก สาขาวิชาที่เลือกศึกษา สาขาวิชาที่เลือกทำงาน จึงได้ตระหนักว่าตำแหน่งแห่งที่ทางสังคม ตลอดจนประสบการณ์ที่ผ่านมาในชีวิตมีบทบาทสำคัญต่อความสนใจในเรื่องหาบเร่แผงลอยอาหาร อันเป็นที่มาของงานศึกษาชิ้นนี้

# บทที่ 1

## ความสำคัญของเรื่องและเหตุผลในการศึกษา

### บทนำ

การค้า “หาบเร่และแผงลอยอาหาร” (Street food vending) เป็นการค้าอาหารซึ่งใช้พื้นที่ข้างทาง เช่น ริมถนน ตรอก ซอย ทางเท้า เป็นที่ประกอบการค้า และอาจเรียกรวมๆได้ว่าเป็น “**การค้าอาหารข้างทาง**” คำว่า “หาบเร่แผงลอย” รวมการค้าสองลักษณะเข้าไว้ด้วยกัน คือการค้าแบบเร่ขาย คือ เคลื่อนที่ได้ และการค้าบนแผงซึ่งอยู่กับที่ แม้การค้าทั้งสองประเภทจะแตกต่างกัน แต่มักถูกเรียกรวมๆกันว่า “หาบเร่แผงลอย” ในการศึกษาครั้งนี้จะใช้คำว่า “หาบเร่แผงลอย” สลับกับคำว่า “การค้าข้างทาง” แม้คำว่า “หาบเร่แผงลอย” จะมีนัยทางวัฒนธรรมมากกว่าคำว่า “อาหารข้างทาง” ก็ตาม

การค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานครปรากฏตั้งแต่ก่อนสมัยรัตนโกสินทร์ และเป็นวิถีชีวิตทั้งทางเศรษฐกิจ และ วัฒนธรรม ( ส.พลายน้อย, 2544, น. 59 ;ธำรง พัฒนรัฐ, 2528, น. 3-5) ก่อนที่จะมีการตัดถนนในสมัยรัชกาลที่ 4 การค้าส่วนใหญ่ของชาวไทยเป็นการค้าทางน้ำ เนื่องจากแม่น้ำลำคลองเป็นเส้นทางคมนาคมหลักในสมัยต้นรัตนโกสินทร์ เมื่อมีการสร้างถนน การค้าตามแม่น้ำลำคลองก็ยกขึ้นเป็นค้าบนบก (ภูวดล สุวรรณดี, 2544, น.3 ) แม้ในปัจจุบันจะยังปรากฏการค้าทางน้ำในหลายพื้นที่

คำอธิบายต่อการปรากฏตัวของการค้าในสมัยต้นรัตนโกสินทร์ ก็คือการที่ผู้หญิงในฐานันดรไพร่ประกอบอาชีพค้าอาหารเพื่อหารายได้ โดยที่ไม่ได้ต้องการขยายการค้าให้ใหญ่โตขึ้น กำไรที่ได้ถูกนำไปใช้จ่ายหรือสะสมไว้ให้ลูกหลาน (เกียรติ จิวะกุล และคณะ, 2525, น. 307 ) อันเป็นวิถีการผลิตที่เรียกว่าการผลิตและการค้าขนาดเล็ก (Petty commodity production and exchange) ซึ่งผู้ประกอบอาชีพอิสระผลิตและ/หรือ ขายสินค้าในเศรษฐกิจระบบตลาด (Portes, 1983, p. 160)

โดยทั่วไปคำอธิบายทางทฤษฎีที่ใช้อธิบายการปรากฏตัวและคงอยู่ของการค้าข้างทางในประเทศต่างๆ เป็นคำอธิบายสองระดับ **ระดับแรก**เป็นการอธิบายใน**ระดับโครงสร้าง** ทฤษฎีระบบโลก (World system theory) เสนอว่า กิจกรรมการค้าข้างทาง ซึ่งเป็นกิจกรรมในเศรษฐกิจแบบชาวนา (Peasant economy) ขยายตัวเนื่องจากระบบทุนนิยมในระดับโลก เนื่อง

จากมีบทบาทในการ “ผลิตซ้ำ” ระบบทุนนิยม (Portes and Walton, 1981) ด้วยการเสนอสินค้าและบริการราคาถูกให้แก่แรงงาน ทำให้ช่วยลดค่าครองชีพ อันเป็นผลให้แรงงานสามารถดำรงชีวิตด้วยค่าจ้างแรงงานที่ต่ำ และทำให้นายทุนสามารถดึงเอามูลค่าส่วนเกินออกไปได้มากขึ้น หากใช้ทฤษฎีนี้ในการอธิบายการค้าอาหารข้างทาง ก็จะได้คำอธิบายว่า บทบาทหน้าที่สำคัญของการค้าอาหารข้างทางคือการสนับสนุนเศรษฐกิจแบบทุนนิยม

ใน**ระดับที่สอง** เป็นการอธิบายใน**ระดับกิจกรรมทางเศรษฐกิจ** ที่อ้างอิงกับ ทฤษฎีทวิลักษณ์ (Dualism theory) ซึ่งเสนอว่า การเข้าสู่อาชีพการค้าข้างทางเป็นกลยุทธ์เพื่อการอยู่รอด (Survival strategy) ของกำลังแรงงานสำรอง ซึ่งส่วนใหญ่ เป็นผู้มีรายได้น้อย การศึกษาต่ำ เนื่องจากแรงงานเหล่านี้ ไม่สามารถเข้าสู่การจ้างงานในเศรษฐกิจภาคทางการได้ (Hart, 1973) ดังที่ เออร์นันโด เดอ โซโต เสนอว่า “เป็นปฏิกริยาในเชิงสร้างสรรค์ของประชาชนที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติ เพื่อตอบโต้กับความไร้สมรรถภาพของรัฐที่จะตอบสนองความจำเป็นพื้นฐานของมวลชนยากไร้” (ภควดี วีระภาสพงษ์, 2542, น. 19) อันมีนัยว่ากิจกรรมเหล่านี้เป็นกิจกรรมเพื่อการอยู่รอด ผู้ประกอบอาชีพมีรายได้น้อย และเป็นอาชีพชั่วคราวตราบเท่าที่ผู้ประกอบอาชีพไม่สามารถเข้าสู่การจ้างงานในเศรษฐกิจภาคทางการได้

ในทัศนะของแนวคิดทวิลักษณ์ การค้าอาหารข้างทางจัดอยู่ในกลุ่ม**เศรษฐกิจนอกภาคทางการ** อันเป็นขั้วตรงข้ามกับ**เศรษฐกิจภาคทางการ** โดยเศรษฐกิจนอกภาคทางการ หมายถึง “หน่วยการผลิตสินค้าและบริการซึ่งมีเป้าหมายแรกที่การสร้างงานและรายได้ให้แก่บุคคลที่เกี่ยวข้อง หน่วยการผลิตนี้มีการจัดองค์การในระดับต่ำ แทบไม่มีการแบ่งงานกันทำ ไม่มีการจำแนกทุนในฐานะปัจจัยการผลิต และ มีขนาดเล็ก แรงงานสัมพันธ์หากมีก็อยู่บนพื้นฐานของการจ้างงานแบบไม่เป็นทางการ” (ILO, 1993) ทั้งนี้คุณลักษณะของกิจกรรมในเศรษฐกิจนอกภาคทางการคือ เป็นกิจกรรมที่เปิดดำเนินการโดยง่าย ใช้ทรัพยากรที่หาได้ในท้องถิ่น ทักษะในอาชีพเกิดจากการเรียนรู้นอกระบบโรงเรียน เป็นการประกอบการในครัวเรือน มีขนาดเล็ก ลงทุนต่ำ เน้นการใช้แรงงานเข้มข้น ไม่อยู่ภายใต้กฎข้อบังคับของรัฐ และ มีการแข่งขันสูง (ILO, 1991, p. 4) เศรษฐกิจนอกภาคทางการนี้ ในสมัยหนึ่งถูกมองว่าเป็นเศรษฐกิจที่ล้าสมัยและจะถูกแทนที่ด้วยการค้าที่ทันสมัยและเป็นระบบกว่าเมื่อการพัฒนาอุตสาหกรรมก้าวหน้าขึ้น (Geertz, 1963 ; Evers and Korff, 1997; Sethuraman, 1997 ;Charmes, 1998)

สำหรับทฤษฎีทวิลักษณ์ การค้าอาหารข้างทางจึงเป็นการค้าในระดับพอยังชีพ (Survivalist หรือ Community of the Poor) หรือ อาจจะเรียกได้ว่า “หาเช้ากินค่ำ” เพราะถูกมองว่าเป็นกิจกรรมที่สร้างรายได้ในระดับยังชีพเท่านั้น ไม่มีการสะสมทุน ไม่มีการขยาย (Haan,

1989 ; Tinker, 1997, p. 66; Lund, 1998) องค์การแรงงานระหว่างประเทศซึ่งเป็นผู้บัญญัติศัพท์ “เศรษฐกิจนอกภาคทางการ” มีความเห็นว่าการค้าข้างทาง ซึ่งรวมถึงการค้าอาหารด้วย ไม่ใช่อาชีพที่มีศักยภาพในการเจริญเติบโตและพัฒนา เนื่องจากไม่ได้ก่อให้เกิดการจ้างงานแรงงาน (http://www.ilo.org/public/english/region/asro/bangkok/feature/inf_sect.htm)

ส่วนในการอธิบายในระดับสินค้าที่ผู้ค้าข้างทางเลือกขาย การค้าอาหารเป็นกิจกรรมของผู้หญิง การเลือกขายอาหารเป็นสิ่งสะท้อนถึงการแบ่งระหว่างเพศ (Job segregation) และตลาดแรงงานแบบแยกส่วน (Fragmented labor market) (Lessinger, 2001, p.82) อันทำให้ผู้หญิงเลือกเข้าสู่อาชีพขายอาหารมากกว่าผู้ชาย นอกจากนั้นการเลือกค้าอาหารยังมีสาเหตุจากการที่อาหารใช้ทุนน้อย ใช้ทักษะต่ำ ผู้หญิงที่มีรายได้น้อย ไม่มีทักษะก็สามารถประกอบอาชีพค้าอาหารได้ (Murray, 1992)

แม้ทฤษฎีข้างต้นจะถูกโต้แย้งว่าไม่สามารถอธิบายปรากฏการณ์การค้าข้างทางได้อย่างครบถ้วน ดังเช่น ข้อโต้แย้งสำคัญต่อทฤษฎีระบบโลกก็คือ ทฤษฎีนี้มองปรากฏการณ์ในภาพรวม จนไม่สามารถอธิบายเงื่อนไขในระดับบุคคลในการเลือกประกอบอาชีพ รวมทั้งไม่สามารถอธิบายความแตกต่างในระดับรายได้ของผู้ประกอบอาชีพด้วย และที่สำคัญ อาจทำให้มองข้ามเหตุผลอื่นๆที่อธิบายการเข้าสู่อาชีพการค้าอาหาร ซึ่งอาจเชื่อมโยงกับปัจจัยอื่น เช่น เพศสภาพ ชนชั้น ส่วนแนวคิดทวิลักษณ์ทำให้ผู้ค้าถูกมองว่าเป็น “เหยื่อ” ของการพัฒนา ไม่สามารถลืมตาอ้าปาก หรือ เลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจให้สูงขึ้นได้ (Babb, 1989, p. 49) รวมทั้งทำให้มองข้ามความเชื่อมโยงระหว่างกิจกรรมในเศรษฐกิจทั้งสองระบบด้วย ข้อโต้แย้งเหล่านี้ตั้งคำถามกับอำนาจในการอธิบายการปรากฏตัวและขยายตัวของการค้าอาหารข้างทางด้วยกรอบแนวคิดข้างต้น แต่กรอบแนวคิดข้างต้นจะมีประโยชน์ในระดับหนึ่งต่อการทำความเข้าใจกับปรากฏการณ์ เช่น ทฤษฎีระบบโลกทำให้มองเห็นความเชื่อมโยงระหว่างการค้าอาหารข้างทางกับระบบที่ใหญ่กว่ามากขึ้น (Smart, 1989, p. 4) ส่วนการพิจารณาแบบแยกขั้วทำให้ตระหนักถึงความด้อยโอกาสของผู้ประกอบกิจกรรมในเศรษฐกิจนอกภาคทางการ ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการให้ความช่วยเหลือ สนับสนุนเพื่อให้ผู้ประกอบอาชีพมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น โมเซอร์ (Moser) เสนอว่าแทนที่จะวิเคราะห์กิจกรรมในเศรษฐกิจภาคนี้อย่างแบ่งขั้ว การพิจารณากิจกรรมเศรษฐกิจของเมืองในลักษณะที่เป็นกิจกรรมที่มีความเชื่อมโยงกัน (Continuum) อาจช่วยให้เข้าใจปรากฏการณ์ได้ดีขึ้น (Moser, 1978, p.1061)

สำหรับปรากฏการณ์การค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานคร งานที่ศึกษาเกี่ยวกับการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารโดยตรงไม่ปรากฏมากนัก ส่วนใหญ่เป็นงานศึกษาการค้าหาบเร่แผงลอยโดยทั่วไปซึ่งรวมเอาการค้าอาหารเข้าไว้ด้วย งานศึกษาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2526 เป็นต้นมาได้ใช้กรอบข้างต้นในการทำความเข้าใจกับปรากฏการณ์การค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร ยกตัวอย่างเช่น งานของประชุม สุวัตถี ในปี พ.ศ. 2526 ที่เสนอว่าการค้าหาบเร่แผงลอยช่วยลดค่าครองชีพของประชาชน เนื่องจากหาบเร่แผงลอยเสนอขายสินค้าในราคาที่ต่ำ (ประชุม สุวัตถี, 2526) และยังมีงานที่อธิบายการเข้าสู่อาชีพค้าอาหารด้วยทฤษฎีพึ่งพา (กุสุมา โกเศยะโยธิน, 2526 ; ปณิธี สุขสมบูรณ์, 2545) และการอธิบายด้วยแนวคิดทวิลักษณ์ อันอธิบายว่าการค้าอาหารเป็นาชีพของผู้มีรายได้น้อย (เรณู สังข์ทองจีน, 2534; นภัส ศิริสัมพันธ์, 2537 Narumol Nirathron, 1996) งานศึกษาบางส่วนอธิบายถึงความเชื่อมโยงระหว่างบทบาททางเพศ กับการค้าอาหาร อันเป็นสาเหตุให้ สัดส่วนของผู้ค้าอาหารที่เป็นผู้หญิงสูงกว่าผู้ค้าอาหารที่เป็นผู้ชาย (Yasmeen, 1996) งานศึกษาเหล่านี้ส่วนใหญ่เสนอภาพผู้ค้าอาหารข้างทางในลักษณะ “แข่แข็ง” และตายตัว โดยนอกจากจะ “จัดวาง” การค้าหาบเร่แผงลอยอาหารไว้ในกลุ่มของเศรษฐกิจนอกภาคทางการแล้ว ยัง “จัดวาง”ให้ผู้ค้าส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มผู้ด้อยโอกาส ไม่มีโอกาสพัฒนาโดยเฉพาะในประเด็นความแตกต่างทางเศรษฐกิจของผู้ค้า ซึ่งแม้จะพบว่า ผู้ประกอบอาชีพค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานครมีฐานะทางเศรษฐกิจแตกต่างกันก็ตาม (เรณู สังข์ทองจีน, อ้างแล้ว; นภัส ศิริสัมพันธ์, อ้างแล้ว; Narumol Nirathron, 1996) งานศึกษาเกี่ยวกับการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอย โดยเฉพาะหาบเร่แผงลอยขายอาหารเท่าที่ผ่านมาจึงสะท้อน “ความเป็นชายขอบ” ของการค้าประเภทนี้มากกว่าที่จะเสนอภาพของผู้ค้าที่มีระดับรายได้ต่างกันในลักษณะจุดเชื่อมต่อ (Continuum) อันจะทำให้มองเห็นความหลากหลายในรายได้ได้มากขึ้น ภาพลักษณ์ของผู้ค้าอาหารก็คือ สตรีที่อพยพย้ายถิ่นจากต่างจังหวัดเข้ามาหางานทำในกรุงเทพมหานคร แม้ผู้ประกอบอาชีพจะมีรายได้แตกต่างกัน ภาพที่ถูกเน้นย้ำก็คือภาพของผู้ประกอบอาชีพที่มีรายได้น้อยที่ต้องเผชิญกับการเบียดขับจากเจ้าหน้าที่ของรัฐ “ภาพนิ่ง” เหล่านี้บดบังการมองเห็น ความต่อเนื่องของฐานะทางเศรษฐกิจของผู้ค้า ซึ่งในความเป็นจริงมีฐานะทางเศรษฐกิจหลายระดับ ตลอดจนบดบังศักยภาพของผู้ค้าอาหารข้างทาง รวมทั้งมิได้สะท้อนถึงความเชื่อมโยงระหว่างการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจในระดับโลก กระแสโลกาภิวัตน์ กับอาชีพการค้าอาหารข้างทาง ซึ่งอาจไม่สามารถอธิบายได้ด้วยทฤษฎีระบบโลก และ ทฤษฎีทวิลักษณ์อีกต่อไป

นอกจากภาพนิ่งข้างต้น การศึกษาส่วนใหญ่ยังพิจารณาการค้าอาหารข้างทางในด้านอุปสงค์ของแรงงานมากกว่าที่จะพิจารณาเชื่อมโยงไปถึงปัจจัยต่างๆที่เกี่ยวข้องเพื่ออธิบายการเข้าสู่อาชีพการค้าอาหาร เช่นปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับอาหาร และการพัฒนาของเมือง การที่งานศึกษาบางชิ้นเสนอว่าผู้บริโภคอาหารข้างทางก็มิได้จำกัดที่ผู้มีรายได้น้อยเท่านั้น (Napas Sirisamphand and Szanton, 1986; Van Esterik, 1992) ทั้งการเลือกเข้าสู่อาชีพค้าอาหารก็มิได้จำกัดที่การใช้ทุนต่ำ แต่มีเหตุผลทางสังคมประกอบด้วย ทั้งผู้ค้าอาหารจำนวนมากมิได้เห็นว่าอาชีพของตนเป็นอาชีพชั่วคราวด้วยนั้น แสดงถึงความจำเป็นที่จะต้องมีการศึกษาเพื่อหาคำอธิบายที่ชัดเจนขึ้นต่อปรากฏการณ์ค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานคร

สถิติหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานครในช่วงหลังภาวะเศรษฐกิจตกต่ำในปี 2540 ซึ่งสะท้อนจากสถิติ “ผู้เร่ขาย ผู้ร้องขาย ผู้ขายหนังสือพิมพ์” ของสำนักงานสถิติแห่งชาติ ซึ่งรวมทั้งผู้ค้าหาบเร่แผงลอยไว้ด้วยแสดงถึงจำนวนที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องของการค้าหาบเร่และแผงลอยในกรุงเทพมหานคร ดังตารางที่ 1.1

ตารางที่ 1.1

หาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร สัดส่วนตามเพศของผู้ประกอบอาชีพ

(หน่วย : พันคน)

| ปี | จำนวนรวม | หญิง | ชาย | % ผู้ชาย* | อาชีพส่วนตัว | ช่วยธุรกิจครอบครัว | ผู้มีงานทำ | กำลังแรงงาน | % ต่อผู้มีงานทำ* |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2539 | 265.7 | 163.7 | 102.0 | 38.4 | 192.3 | 68.5 | 3,821.3 | 3,869.4 | 6.95 |
| 2540 | 249.2 | 143.1 | 106.0 | 42.5 | 176.2 | 67.2 | 3,957.9 | 3,901.9 | 6.29 |
| 2541 | 266.5 | 155.1 | 111.4 | 41.8 | 171.2 | 73.5 | 3,947.7 | 4,071.0 | 6.75 |
| 2542 | 338.9 | 188.4 | 150.5 | 44.4 | 225.9 | 92.1 | 3,885.9 | 4,096.5 | 8.72 |
| 2543 | 384.3 | 204.3 | 179.9 | 46.8 | 256.4 | 113.2 | 4,063.3 | 4,214.6 | 9.46 |

ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ, สำนักนายกรัฐมนตรี

* จากการคำนวณ

กรุงเทพมหานครระบุตัวเลขผู้ค้าที่ขึ้นทะเบียนไว้ประมาณ 2.7 หมื่นคน (สำนักนโยบายและแผน, กรุงเทพมหานคร)[1] และในจำนวนนี้กว่าร้อยละ 49 เป็นผู้ค้าอาหาร[2]

สถิติข้างต้นแสดงว่าการพัฒนาอุตสาหกรรมของประเทศกลับทำให้บทบาททางเศรษฐกิจของการค้าหาบเร่แผงลอยซึ่งเป็นการค้าแบบดั้งเดิมในกรุงเทพมหานครมีความชัดเจนยิ่งขึ้น ทั้งที่หน่วยงานของรัฐที่มีหน้าที่ในการกำกับดูแลกรุงเทพมหานครมีนโยบายชัดเจนที่จะจำกัดการขยายตัวของการค้าหาบเร่แผงลอย (สำนักนโยบายและแผน, กรุงเทพมหานคร, 2538) ซึ่งหากมองในเชิงอุปสงค์และอุปทาน การคงอยู่และขยายตัวของหาบเร่แผงลอยอาหาร ตัวเลขข้างต้นนอกจากจะสะท้อนถึงบทบาทความสำคัญของอาชีพนี้ต่อการสร้างงานและสร้างรายได้แล้ว ยังสะท้อนถึงบทบาทของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารต่อวิถีชีวิตของชาวกรุงเทพมหานครทั้งผู้มีรายได้น้อยและผู้ที่มิใช่มีรายได้น้อย รวมทั้งนโยบายของรัฐต่อการค้าประเภทนี้ด้วย และที่สำคัญก็คือเท่ากับเป็น**การปฏิเสธความเชื่อตามแนวคิดทวิลักษณ์ที่ว่า การค้าประเภทนี้จะลดความสำคัญลงเมื่อประเทศมีการพัฒนาอุตสาหกรรมมากขึ้น**

เป็นที่ยอมรับกันว่าบทบาททางเศรษฐกิจของหาบเร่แผงลอยอาหารมิได้จำกัดอยู่ที่การสร้างงาน สร้างฐานะทางเศรษฐกิจให้แก่ผู้ประกอบอาชีพ โดยเฉพาะผู้ด้อยโอกาสทางเศรษฐกิจ (Cohen, อ้างแล้ว; Tinker, อ้างแล้ว, Yunus, 1998) และพยุงค่าครองชีพของ

---

[1] **สถิติ"หาบเร่แผงลอย" ในกรุงเทพมหานครเป็นดังนี้**

| ปี | จุดผ่อนผัน | | จุดทบทวน | | นอกจุดผ่อนผันทบทวน | | รวม |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | จำนวนจุด | ผู้ค้า | จำนวนจุด | ผู้ค้า | จำนวนจุด | ผู้ค้า | |
| 2521 | | | | | | | 6,053 |
| 2533 | | | | | | | 17,952 |
| 2539 | 285 | 17,034 | 75 | 5,942 | 297 | 3,391 | 26,367 |
| 2540 | 284 | 16,937 | 75 | 5,942 | 297 | 3,391 | 26,270 |
| 2541 | 285 | 16,784 | 75 | 5,309 | 240 | 5,172 | 27,265 |
| 2542 | 287 | 16,907 | 76 | 5,992 | 306 | 3,560 | 26,459 |
| 2543 | 267 | 15,289 | 73 | 5,477 | 722 | 14,522 | 34,267 |
| | จุดผ่อนผัน | | จุดพิจารณาเสนอเป็นจุดผ่อนผัน | | | | |
| 2544 | 268 | 15,289 | 356 | | 11,415 | | 26,704 |
| 2545* | 268 | 15,289 | 353 | | 11,438 | | 26,727 |

ที่มา : สำนักนโยบายและแผน กรุงเทพมหานคร * สำนักเทศกิจ กรุงเทพมหานคร

[2] จากการสำรวจผู้ค้าในเขตต่างๆในเดือนมกราคม พ.ศ. 2546 โดยเจ้าหน้าที่ของสำนักเทศกิจ กรุงเทพมหานคร

ประชาชนเท่านั้น แต่มูลค่าการขายของหาบเร่แผงลอยซึ่งเป็นการค้าภายในประเทศยังสร้างรายได้จำนวนมากให้แก่ระบบเศรษฐกิจโดยรวมและสนับสนุนการพึ่งตนเองของระบบเศรษฐกิจของประเทศด้วย (Napas Sirisamphand and Szanton, 1986; Winarno and Allain, 1998) โดยบทบาทหลังนี้เป็นบทบาทที่ถูกมองข้ามมาโดยตลอด (Winarno and Allain, อ้างแล้ว) นอกจากนั้นพฤติกรรมการบริโภคอาหารหาบเร่แผงลอยหรืออาหารข้างทางยังมิได้ถูกกำหนดโดยรายได้หรือระดับการพัฒนาทางเศรษฐกิจและสังคม แต่ถูกกำหนดโดยความสามารถในการเข้าถึงกันระหว่างผู้ค้าและผู้บริโภคมากกว่า (Cohen, 1986; Winarno and Allain, อ้างแล้ว; Napas Sirisamphand and Szanton, อ้างแล้ว) และยังถูกกำหนดโดยวัฒนธรรมการบริโภคอาหารข้างทาง (Public eating) ของชาวกรุงเทพมหานครด้วย (Yasmeen, 1996) ผู้บริโภคชาวกรุงเทพมหานครจำนวนมากเห็นความจำเป็นของการค้าประเภทนี้ แม้ว่าประเด็นเรื่องความเป็นระเบียบและสุขาภิบาลอาหารจะเป็นเรื่องที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญด้วยก็ตาม (Dawson, Liamrangsi and Boccas, 1998)

ในทางสังคม หาบเร่แผงลอยอาหารนอกจากจะมีบทบาทในการลดปัญหาสังคมอันเป็นผลจากการลดอัตราการว่างงาน (Mc Gee and Yeung, 1977, p.47) แล้ว ยังสร้างทุนทางสังคม (Social Capital) ด้วย เพราะการประกอบอาชีพอิสระที่ประสบความสำเร็จ นอกจากจะเป็นการเสริมพลัง (Empower) ทางเศรษฐกิจ สังคม รวมทั้งการเมืองให้แก่บุคคล (Counts, 1996) แล้ว ยังนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงในอัตลักษณ์ (Identity) ของผู้ประกอบอาชีพ (Simon, 2001) และนำไปสู่การสร้างทุนทางสังคมและประชาสังคมด้วย (Leet, 1997 : 221)

ในด้านนโยบายของรัฐ แม้ว่ากรุงเทพมหานครจะมีนโยบายอย่างชัดเจนในการจำกัดการขยายตัวของการค้าประเภทนี้ แต่ก็ดูเหมือนว่าการจำกัดจะปรากฏในแง่ของ “ตัวเลข” เท่านั้น ดังปรากฏว่าตัวเลขจำนวนหาบเร่แผงลอยของกรุงเทพมหานครมีจำนวน 27,000 รายมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2508 (McGee, 1968, p. 15) ในทางปฏิบัติ กรุงเทพมหานครยังสนับสนุนโดยทางอ้อมให้ประชาชนประกอบอาชีพการค้าขนาดเล็กเพื่อสร้างรายได้ แก้ไขปัญหาความยากจน ดังปรากฏในแผนงานส่งเสริมอาชีพ ในแผนพัฒนากรุงเทพมหานคร ฉบับที่ 4 (สำนักนโยบายและแผน, กรุงเทพมหานคร, 2533) ในด้านนโยบายของรัฐก็เช่นกัน รัฐบาลไทยสนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระตั้งแต่แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 6 ต่อเนื่องมาจนถึง ฉบับที่ 9 ทั้งนี้ทัศนะของรัฐต่อการประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยเปลี่ยนจากการเป็นกิจกรรมเพื่อ**แก้ปัญหาความยากจน**ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 6 ไปสู่การเป็นกิจกรรมเพื่อให้ประชาชน**พึ่งตนเองได้ทางเศรษฐกิจ** ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่

9 ก็ตาม การจัดตั้งโครงการธนาคารประชาชนเพื่อสนับสนุนการประกอบอาชีพขนาดเล็ก และโครงการของกรุงเทพมหานครในการขยายจุดผ่อนผันให้ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยประกอบการค้า ( สัมภาษณ์ธะนะกร คุณาวุฒิ) เป็นตัวอย่างที่เป็นรูปธรรมอันแสดงถึงบทบาทความสำคัญของการประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กต่อการสร้างรายได้ของประชาชน และท่าทีที่ชัดเจนขึ้นของรัฐต่ออาชีพนี้

อาจกล่าวได้ว่าท่าทีของรัฐบาลไทยต่อการประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กสอดคล้องกับการปรับเปลี่ยนในกระบวนทัศน์การจ้างงานในระดับสากล ซึ่งเริ่มให้ความสำคัญต่อการประกอบอาชีพอิสระ (Redclift and Meggione, 1985 ; Meagher, 1996; McGee, 1996) ทั้งนี้สืบเนื่องมาจากการแข่งขันที่เข้มข้นในภาคการผลิตและอุตสาหกรรม ซึ่งก่อให้เกิดวิกฤตการณ์การจ้างงาน และทำให้การประกอบอาชีพอิสระมีความสำคัญมากขึ้น ซึ่งแนวโน้มนี้อาจเป็นคำอธิบายส่วนหนึ่งต่อจำนวนที่เพิ่มมากขึ้นของผู้ประกอบอาชีพการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานครดังตารางข้างต้น นอกเหนือไปจากคำอธิบายที่เกี่ยวข้องกับ “กำลังสำรองของแรงงาน” หลังภาวะเศรษฐกิจตกต่ำในปี พ.ศ. 2540

ความสำคัญที่มากขึ้นของการประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กเช่นหาบเร่แผงลอย ทำให้ความเข้าใจต่อผู้ประกอบอาชีพ และ ระดับความสำเร็จในการประกอบอาชีพมีความสำคัญ วรรณกรรมปริทัศน์เกี่ยวกับหาบเร่แผงลอยอาหาร ทำให้มองเห็นระดับความสำเร็จได้ตามเกณฑ์รายได้ (Chomlada Lopaiboon, อ้างแล้ว, p.38; นภัส ศิริสัมพันธ์, อ้างแล้ว, น. 87; Narumol Nirathron, อ้างแล้ว; Tinker, อ้างแล้ว; นลินี ตันธุวนิตย์ และคณะ, 2543, น. 23) รูปแบบการค้า มูลค่าการจัดซื้อสินค้าแต่ละครั้ง และ ประเภทอาหาร (McGee and Yeung, อ้างแล้ว) โดยหากจำแนกตามระดับรายได้จะพบว่ามีผู้ค้าอย่างน้อยสี่ระดับ แม้ว่ารายได้จะมิใช่ตัวชี้วัดคุณภาพชีวิต แต่ก็เป็นที่ยอมรับกันว่า รายได้เป็นเครื่องกำหนดโอกาสต่าง ๆ ในชีวิตของบุคคล (Girod, 1986, p. 261) ระดับความสำเร็จที่ว่าคือ (1) ไม่ประสบความสำเร็จ ต้องเลิกประกอบอาชีพ (2) ระดับเลี้ยงชีพ หรือมีรายได้เลี้ยงตนเองและครอบครัวได้ (3) ระดับมีเงินออม คือ มีการสะสมทุนแต่ไม่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ (4) ระดับมีเงินออมและประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ (Chomlada Lopaiboon, อ้างแล้ว, น. 38; นภัส ศิริสัมพันธ์, อ้างแล้ว, น. 87; Narumol Nirathron, อ้างแล้ว; Tinker, อ้างแล้ว; นลินี ตันธุวนิตย์ และคณะ, อ้างแล้ว น.23) ความสำเร็จสองระดับสุดท้ายนี้อาจจะเกินความคาดหมายของรัฐ ที่มีความหวังเพียงให้การค้าขายขนาดเล็กในเมืองเป็นกลไกในการแก้ปัญหาความยากจนเท่านั้น รวมทั้งไม่สอดคล้องกับข้อเสนอที่ว่า หาบเร่แผงลอยขายอาหารมีรายได้ในระดับพอเลี้ยงชีพเท่านั้น ไม่มีการสะสมทุนและไม่มีบท

บาทต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ ส่วนการจำแนกตามระดับมูลค่าของสินค้าและประเภทอาหารนั้นเป็นการจำแนกจากการศึกษาผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในกลุ่มประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งไม่รวมประเทศไทย โดยแม็กกีและเหยิง จำแนกผู้ค้าออกเป็น 3 กลุ่ม คือ “ยากจน” และ “ร่ำรวย” และกลุ่มที่อยู่กึ่งกลาง ผู้ค้าหาบเร่ อาหารสดและผู้ค้าที่มีมูลค่าการจัดซื้ออาหารในแต่ละวันต่ำ มีแนวโน้มเป็นผู้ค้าที่ยากจน (McGee and Yeung, อ้างแล้ว)

การค้นพบข้างต้นมีนัยสำคัญในทางทฤษฎี เพราะเท่ากับเป็นการเสนอว่าการประกอบการค้าขนาดเล็กในเศรษฐกิจนอกภาคทางการ มีศักยภาพในการสะสมทุนและขยายการประกอบอาชีพ รวมทั้งยังแสดงถึงความเชื่อมต่อ (Continuum) ของการค้าระดับต่างๆ และหากพิจารณาถึงการประกอบอาชีพของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยอันเป็นการค้าแบบชายขอบ และผู้ประกอบการค้าส่วนหนึ่งเป็นผู้ด้อยโอกาสในสังคมเมืองเช่นกรุงเทพมหานคร ก็ต้องยอมรับว่าความสำเร็จเหล่านี้มิได้เกิดขึ้นโดยง่าย เมื่อการประกอบอาชีพนี้ตั้งอยู่บนการแย่งชิงพื้นที่ของเมืองกับการค้าที่ทันสมัยกว่า ทั้งแนวคิดสำคัญของผู้มีบทบาทในการบริหารเมืองก็ยังมองว่าการค้าขนาดเล็กและไม่เป็นระบบต้องถูกแทนที่ด้วยการค้าที่ทันสมัย (McGee and Yeung, อ้างแล้ว) และทำให้บ้านเมืองไม่เป็นระเบียบ

คำอธิบายเกี่ยวกับปัจจัยหรือตัวบ่งชี้ความสำเร็จของหาบเร่แผงลอยในประเทศไทยมักจะได้แก่ ความรู้เกี่ยวกับตลาด เช่น สินค้าที่เป็นที่ต้องการ กลุ่มลูกค้า ทำเลการค้า ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ค้ารายอื่น เจ้าหน้าที่ของรัฐ เช่น ตำรวจ เจ้าหน้าที่เทศกิจ ทักษะในการขาย การผลิตสินค้า มีทุนประกอบการค้าโดยที่ไม่ต้องไปกู้ยืมโดยเสียดอกเบี้ยสูงและมีเครือข่ายที่ให้ความช่วยเหลือยามจำเป็นได้ (Teilhet-Waldorf, 1978; Chomlada Lopaiboon, อ้างแล้ว; Narumol Nirathron, 1997) การศึกษาบางชิ้นยังเสนอว่าการช่วยเหลือสนับสนุนจากครอบครัวมีความสำคัญ (นภัส ศิริสัมพันธ์, อ้างแล้ว, น. 87) และนอกเหนือจากปัจจัยต่าง ๆ ข้างต้น รูปแบบการค้า ประเภทสินค้า ระยะเวลาในการประกอบอาชีพ ระยะเวลาย้ายถิ่น อายุ และการศึกษาของผู้ประกอบอาชีพ ทัศนะต่ออาชีพ มีอิทธิพลต่อระดับความสำเร็จด้วย (McGee and Yeung, อ้างแล้ว, p. 92-96; Chomlada Lopaiboon, อ้างแล้ว) แม้ว่าปัจจัยที่ชี้ขาดสำคัญคืออัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจก็ตาม ทั้งนี้ข้อสังเกตเกี่ยวกับงานศึกษาข้างต้นก็คือ นอกจากงานของ McGee and Yeung ซึ่งเป็นงานศึกษาในเชิงสำรวจแล้ว งานศึกษาส่วนใหญ่เป็นงานศึกษาเชิงคุณภาพ ซึ่งอาจมีข้อจำกัดในด้านการเสนอแนะเชิงนโยบาย ซึ่งการสนับสนุนด้วยข้อมูลเชิงประจักษ์มีความสำคัญ และที่สำคัญก็คือน่าศึกษาต่อไปว่ามีปัจจัยอะไรบ้างที่ช่วยอธิบายความสำเร็จในแต่ละระดับ การทำความเข้าใจกับความสำเร็จในแต่ละระดับจะเป็นข้อมูล

สำหรับการจัดทำนโยบายที่ชัดเจนขึ้นในการส่งเสริมอาชีพ แทนที่จะให้ความสำคัญต่อการให้ทุนสนับสนุนการประกอบอาชีพ ซึ่งเท่าที่ผ่านมาไม่มีประสิทธิผลเท่าที่ควร (นภัส ศิริสัมพันธ์, อ้างแล้ว; วิจิตร ระวิวงศ์, 2542; Narumol Nirathron, อ้างแล้ว; สำนักงานพัฒนาชุมชนเมือง, 2538) และยังจะไปสู่การเพิ่มอัตราความสำเร็จในการประกอบอาชีพการค้าขนาดเล็ก เพื่อช่วยยกระดับคุณภาพชีวิต ความสามารถในการเพิ่มรายได้ และความสามารถในการสร้างงาน

นอกจากนั้นการศึกษาเกี่ยวกับผู้ประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยสตรีในบางประเทศเช่น ฟิลิปปินส์ โมร็อคโค ในระยะหลังเสนอว่า การนำเสนออัตลักษณ์ (Identity) ของผู้ค้ามีบทบาทต่อความสำเร็จ (Sikkink, 2001; Kapchan, 2001) ข้อมูลในส่วนนี้จึงยืนยันความสำคัญของการศึกษาในเชิงกระบวนการ ซึ่งให้ความสำคัญต่อแนวคิด การสร้าง ปรับเปลี่ยนและเสนอ “อัตลักษณ์” ของบุคคลทั้งโดยบุคคลนั้นเองหรือสังคม บนพื้นฐานทางชนชั้น เพศสภาพ และชาติพันธุ์ ตลอดจนแนวการวิเคราะห์ที่ให้ความสำคัญต่อกระบวนการสร้างอัตลักษณ์ อันจะทำให้เข้าใจถึงความสำคัญของการสร้าง นำเสนอ ต่อรอง อัตลักษณ์หรือตัวตนของบุคคลในชีวิตประจำวัน การศึกษาในลักษณะนี้จะทำให้ความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการไปสู่ความสำเร็จของหาบเร่แผงลอยมีความชัดเจนขึ้น ทั้งยังเป็นประเด็นที่ยังไม่เคยมีผู้ศึกษาในกรณีของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร

เป็นที่น่าสังเกตว่าการศึกษาที่มีอยู่มิได้ให้รายละเอียดเกี่ยวกับผู้ที่ไม่ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพมากนัก งานศึกษาในปี 2534 และ 2543 (Chomlada Lopaiboon, อ้างแล้ว ; นลินี ตันธุวนิตย์, อ้างแล้ว) เสนอตรงกันว่าผู้ค้าหาบเร่แผงลอยที่เมื่อลงทุนค้าขายแล้วขาดทุน ต้องเปลี่ยนไปประกอบอาชีพรับจ้าง จนเมื่อสามารถสะสมทุนได้ในระดับหนึ่งแล้ว จะกลับมาประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยใหม่ การวนเวียนไปมาระหว่างความสำเร็จและความไม่สำเร็จยังสะท้อนถึงการพัฒนาแบบซับซ้อนและ วนเวียน (Involution) แทนที่จะเป็นการพัฒนาเชิงวิวัฒนาการ (Evolution) อันแสดงถึงการตกอยู่ในวังวนแห่งความยากจน

เมื่อพิจารณาจากทิศทางการพัฒนาเศรษฐกิจของไทยซึ่งมีแต่จะเชื่อมโยงกับเศรษฐกิจระดับโลกมากขึ้น บทบาทความสำคัญของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานครและการเปลี่ยนแปลงกระบวนทัศน์การจ้างงาน อันทำให้การพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจของประชาชน โดยเฉพาะผู้มีรายได้น้อยมีรายมีความสำคัญมากขึ้น ตลอดจนการแข่งขันในอาชีพซึ่งมีแนวโน้มสูงขึ้น การ “ทำความเข้าใจ” กับความ (ไม่) ความสำเร็จในระดับต่าง ๆ ของการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหาร รวมถึงการศึกษาตัวบ่งชี้ความสำเร็จในระดับต่างๆ จึงเป็นเรื่องที่ควรแก่การศึกษา ทั้งนี้ไม่เพียงแต่จะเพื่อเพิ่มอัตราความสำเร็จเท่านั้น แต่ยังเพื่อการทำความเข้า

ใจกับชีวิตเศรษฐกิจนอกภาคทางการซึ่งเป็นอีกด้านหนึ่งของวิถีชีวิตในเมือง และมีความสำคัญไม่น้อยไปกว่าเศรษฐกิจภาคทางการ และโดยเฉพาะเมื่อพิจารณาถึงวิถีชีวิตของผู้มีรายได้น้อย รวมทั้งข้อจำกัดต่างๆในชีวิตของคนเหล่านี้ ตลอดจนการแข่งขันอย่างเข้มข้นในอาชีพ นับได้ว่าเป็นก้าวสำคัญของการพัฒนาองค์ความรู้ เพราะจะมีปัจจัยจำนวนมากเข้ามาเกี่ยวข้องในการวิเคราะห์ประเด็นต่างๆ อีกทั้งเรื่องทั้งหมดที่กล่าวมานี้ยังมีความสำคัญในเชิงนโยบาย เนื่องจากผู้ประกอบอาชีพที่อยู่ในช่วงการต่อสู้ให้พ้นจากความยากจนย่อมอยู่ในสภาพที่แตกต่างไปจากผู้ที่อยู่ในช่วงการสร้างฐานะให้มั่นคง ความต้องการในการได้รับการสนับสนุนจึงต้องแตกต่างกัน[3] ประเด็นที่น่าศึกษาเช่นกันก็คือ เหตุใดผู้ค้าบางคนจึงอยู่ในระดับ “หาเช้ากินค่ำ” อะไรทำให้ผู้ค้าบางคนต้องการหรือไม่ต้องการขยายการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอย คำตอบอยู่ที่วัฒนธรรมแห่งความยากจน การขาดความคิดเรื่องอนาคต (Lewis, 1967; Banfield, 1970) หรือเป็นเพราะการให้ความสำคัญกับครอบครัว ( Tinker, อ้างแล้ว, p. 205) เป็นต้น

ผู้ศึกษาเชื่อว่าการค้นหาคำตอบเกี่ยวกับความสำเร็จของการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยและตัวบ่งชี้ที่อธิบายความสำเร็จ จะนำไปสู่การขยายองค์ความรู้ในเรื่องการประกอบอาชีพของผู้มีรายได้น้อย การแก้ไขปัญหาความยากจน ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการสร้างความชัดเจนต่อการกำหนดนโยบายเพื่อแก้ไขปัญหาความยากจน และการสร้างความสามารถในการพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจของประชาชน

## คำถามในการวิจัย

ด้วยเหตุผลข้างต้น การศึกษาครั้งนี้จึงมุ่งที่จะตอบคำถามดังต่อไปนี้

1. เหตุใดหาบเร่และแผงลอยอาหารจึงยังคงอยู่ได้และขยายตัวในสัดส่วนที่สำคัญในกรุงเทพมหานคร?

2. ผู้ค้าหาบเร่และแผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานครเป็นใคร มีคุณลักษณะทางเศรษฐกิจ สังคมอย่างไร การค้าหาบเร่และแผงลอยอาหารทำให้ผู้ค้าสะสมทุนได้หรือไม่?

---

[1]ข้อสังเกตหนึ่งจากการศึกษากลุ่มผู้รับงานไปทำที่บ้านที่ประกอบอาชีพอิสระในชุมชนหมอผึ้งอุทิศในเขตราษฎรณ์บูรณะ ในปี 2538 ก็คือ บุคคลเหล่านี้สามารถจำแนกได้เป็นสามกลุ่ม กลุ่มแรกคือ กลุ่มที่มีรายได้จากการประกอบอาชีพโดยสม่ำเสมอ มีเงินออมและพร้อมที่จะขยายการประกอบอาชีพได้หากได้รับการสนับสนุน กลุ่มที่สอง มีกำไรไม่สม่ำเสมอ รายได้ไม่แน่นอน ต้องกู้หนี้ยืมสินมาใช้จ่ายในครอบครัว กลุ่มนี้หากได้รับการสนับสนุนด้านเงินลงทุนจะสามารถประกอบอาชีพต่อไปได้ กลุ่มที่สาม ยากจนที่สุดไม่มีทุนประกอบอาชีพ ต้องการความช่วยเหลือด้านสวัสดิการสังคม และต้องได้รับการดูแลอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ

3. อะไรคือตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพหาบเร่และแผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร?

4. มาตรการการสนับสนุนการประกอบอาชีพหาบเร่และแผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานครควรเป็นเช่นไร?

## พื้นที่ศึกษา

งานศึกษาเรื่องนี้ เลือกพื้นที่ในเขตคลองเตย และ ดินแดง โดยพิจารณาจากความใกล้เคียงในเชิงที่ตั้ง รวมถึงความเป็นไปได้ในการรวบรวมข้อมูล ทั้งเขตคลองเตยและดินแดงเป็นเขตกรุงเทพมหานครชั้นใน เป็นเขตรอยต่อของย่านใจเมือง (Transitional zone) เป็นพื้นที่ที่อยู่ในภาวการณ์เปลี่ยนผ่านจากโครงสร้างที่ชัดเจนและเฉพาะสู่ภาวะความเป็นชุมชนที่อยู่อาศัยซึ่งมีโครงสร้างต่างออกไปจากเขตชานเมือง บริเวณนี้จึงมีสภาพที่ไม่มั่นคงในด้านการใช้ประโยชน์ของพื้นที่ (พิเชฐ สายพันธ์, 2541, น. 50) ทั้งสองเขตมีจุดเริ่มต้นใกล้เคียงกันคือเริ่มต้นจากการเป็นพื้นที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อย โดยเขตคลองเตยมีจุดดึงดูดการตั้งถิ่นฐานเนื่องจากใกล้บริเวณเขตท่าเรือ ซึ่งมีความต้องการแรงงานเพื่อการขนถ่ายสินค้าแต่ละวันเป็นจำนวนมาก อีกทั้งมีลักษณะเป็นชุมชนแออัดและเป็นแหล่งรวมของกิจกรรมในเศรษฐกิจนอกภาคทางการ ส่วนเขตดินแดงมีจุดเริ่มต้นจากการเป็นที่ทิ้งขยะและสิ่งปฏิกูลของกรุงเทพมหานคร ประชาชนที่มีรายได้น้อยมีรายได้จากการเก็บขยะไปขาย การศึกษาในเขตคลองเตย เลือกศึกษาเฉพาะในแขวงคลองเตย ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีชุมชนแออัดจำนวนมาก และมีลักษณะแตกต่างจากอีกสองแขวงที่เหลือ คือ แขวงพระโขนง และ แขวงคลองตันโดยชัดเจน ส่วนในเขตดินแดง เนื่องจากมีเพียงแขวงเดียว คือ แขวงดินแดง จึงได้เลือกศึกษาผู้ประกอบอาชีพบริเวณถนนประชาสงเคราะห์ ซึ่งมีจุดเชื่อมต่อกับถนนมิตรไมตรี ถนนวิภาวดีรังสิต และ ถนนรัชดาภิเษก อันเป็นบริเวณที่เคยเป็นที่เป็นพื้นที่ทิ้งขยะของกรุงเทพมหานคร และปัจจุบันมีโรงงาน “ห้องแถว” ซึ่งเป็นกิจการจ้างเหมาการผลิตในเศรษฐกิจนอกภาคทางการอยู่เป็นจำนวนมาก อันเป็นผลจากการแข่งขันในผลิตภัณฑ์สิ่งทอในตลาดโลก ความเป็นมาของแต่ละเขตและข้อมูลพื้นฐานเป็นดังนี้

<u>เขตคลองเตย</u>

งานศึกษาวิจัยของคณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ในปี พ.ศ. 2514 อธิบาย “คลองเตย” ไว้ว่า “บริเวณท่าเรือคลองเตยเป็นแหล่งเสื่อมโทรมใหญ่ที่สุดในพระนคร ธนบุรี” (คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2514, น. 10)

การท่าเรือแห่งประเทศไทยได้เป็นเจ้าของสิทธิในที่ดินผืนนี้ตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2486 เมื่อเกิดสงครามโลกครั้งที่ 2 การก่อสร้างท่าเรือหยุดชะงัก โครงการได้เริ่มต้นอีกครั้งในปี พ.ศ. 2495 (คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, อ้างแล้ว ; อคิน รพีพัฒน์, 2545, น. 44) ในปี พ.ศ. 2513 รัฐบาลไทยกู้เงินจากธนาคารโลก จำนวน 250 ล้านบาท เพื่อขยายท่าจอดเรือตามโครงการที่ตั้งไว้ แต่ไม่สามารถดำเนินการตามโครงการได้ เนื่องจากที่ดินมีประชาชนบุกรุกเข้าอยู่อาศัย ที่ดินของการท่าเรือกลายเป็นแหล่งเสื่อมโทรมขนาดใหญ่ ในปี พ.ศ. 2514 มีประชาชนอาศัยอยู่ประมาณ 25,000 คน มีครัวเรือนทั้งสิ้น 4,530 ครอบครัว (คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, อ้างแล้ว)

“คลองเตย” ได้ชื่อตามคลองอันเป็นสัญลักษณ์ของท้องถิ่น คือ “คลองเตย” ซึ่งมีต้นเตยขึ้นอยู่เป็นจำนวนมาก เดิมคลองเตยเป็นคลองธรรมชาติสายสั้นๆที่ขนานไปกับแม่น้ำเจ้าพระยา ในสมัยรัชกาลที่ 4 มีการขุด “คลองถนนตรง” และนำดินที่ได้จากการขุดคลองไปสร้างถนนขนานไปกับคลอง ซึ่งปัจจุบันคือถนนพระราม 4 คลองถนนตรงนี้ขุดทับแนวคลองเตยเดิม (ภาควิชาการวางแผนภาคและเมือง, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2543, น. 1-3)

คลองเตยเริ่มมีความสำคัญเมื่อมีการก่อสร้างท่าเรือ เนื่องจากที่ตั้งเป็นคุ้งน้ำ มีร่องน้ำลึก ขณะเดียวกัน จากคลองเตย สามารถขนส่งทางน้ำเข้าถึงใจกลางเมืองได้ โดยใช้เส้นทางลัดผ่านจากคลองพระโขนง ผ่านคลองถนนตรงเข้าสู่คลองผดุงกรุงเกษม คลองมหานาค คลองโอ่งอ่างและคลองบาลำภู ซึ่งเป็นคลองคูเมืองชั้นนอก ท่าเรือคลองเตยในสมัยรัตนโกสินทร์ตอนต้น จึงมีบทบาทต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจของกรุงเทพฯ การสร้างทางรถไฟสายกรุงเทพฯ-ปากน้ำในปี พ.ศ. 2436 และสถานีขนส่งสินค้าเชื่อมโยงกับท่าเรือในปี พ.ศ. 2453 ทำให้รถไฟสามารถเข้ามารับส่งสินค้าบริเวณท่าเทียบเรือและคลังสินค้า (ภาควิชาการวางแผนภาคและเมือง, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, อ้างแล้ว)

ด้วยความสำคัญทางเศรษฐกิจข้างต้น คลองเตยจึงกลายเป็นแหล่งงาน ดึงดูดให้มีผู้มาตั้งถิ่นฐานจำนวนมาก การก่อตั้ง โรงงานยาสูบ โรงงานอุตสาหกรรมของทหาร โรงงานฟอกหนัง โรงฆ่าสัตว์ ในช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 ทำให้เกิดการกระจุกตัวของชุมชนแผ่กว้างไปรอบๆท่าเรือ (ภาควิชาการวางแผนภาคและเมือง, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, อ้างแล้ว)

ก่อนสงครามโลกครั้งที่ 2 ผู้อยู่อาศัยดั้งเดิมในที่บุกรุกของการท่าเรือแห่งประเทศไทยมีอยู่ประมาณ 200 ครอบครัว ทำมาหากินโดยการเลี้ยงหมู เลี้ยงเป็ด และ ปลูกผัก (คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, อ้างแล้ว) หลังสงครามโลกครั้งที่ 2 มีผู้อพยพเข้ามาอยู่มากขึ้น การอพยพเข้ามาอยู่ในบริเวณที่บุกรุกของการท่าเรือแห่งประเทศไทย เกิดขึ้นตั้งแต่ประมาณ ปี พ.ศ. 2495 โดยผู้อพยพกว่าร้อยละ 80 อพยพมาจากภาคกลาง เช่น สมุทรปราการ (ซึ่งมีจำนวนมากที่สุด) ฉะเชิงเทรา พระนครศรีอยุธยา ร้อยละ 20 มาจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เช่นนครราชสีมา (คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, อ้างแล้ว)

ในช่วงความเจริญของคลองเตย บริเวณถนนสุขุมวิทซึ่งอยู่ทางด้านหน้ายังเป็นพื้นที่เกษตรกรรม แต่เริ่มขยายตัวขึ้น หลังสงครามโลกครั้งที่ 2 ในช่วง พ.ศ. 2493-2503 มีการพัฒนาที่ดินอย่างรวดเร็วโดยการลงทุนของเอกชน ชาวนาเริ่มขายที่ดิน เปลี่ยนอาชีพมาเป็นแรงงานรับจ้าง ในโรงงานที่อยู่ใกล้เคียง เช่น โรงงานฟอกหนัง (นลินี ตันธุวนิตย์, 2542, น. 291) กลุ่มคนที่มีรายได้สูงเริ่มเข้ามาจับจองที่อยู่อาศัย ซึ่งนับเป็นพื้นที่ชานเมือง ต่อจากบริเวณที่ “เจ้านายชั้นสูงได้ตั้งวังเป็นกลุ่มหนาแน่นบริเวณถนนวิทยุ และ เพลินจิต” การพัฒนาที่อยู่อาศัยเริ่มต้นขึ้นสมัยหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 พื้นที่ที่อยู่ด้านถนนสุขุมวิทตอนเหนือ “ได้รับการพัฒนา” เร็วกว่าพื้นที่สุขุมวิทตอนใต้ ซึ่งมีคลองเป็นอุปสรรค มีบ้านพักอาศัยของผู้มีฐานะทางเศรษฐกิจดี คนมีฐานะดีจากพื้นที่ในเมืองเก่าและต่างจังหวัดเข้ามาอยู่มากขึ้นจนเป็นที่กล่าวขานถึง “ผู้ดีบางกะปิ” บริเวณสุขุมวิทขยายตัวไกลออกไปเรื่อยๆ มีการสร้างตึกแถวอาคารพาณิชย์ พร้อมๆกับการเข้ามาของหน่วยงานต่างๆ เช่นมหาวิทยาลัย สถานีไฟฟ้าย่อย ประกอบการตัดถนนเพชรบุรี ถนนคลองตัน ถนนอโศก ซึ่งเชื่อมถึงกันทำให้มีความได้เปรียบเรื่องที่ตั้ง มีการขยายตัวทางเศรษฐกิจ มีสถานทูต โรงแรมขนาดใหญ่ ตึกสูงเกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก ในเวลานั้นเขตคลองเตยยังเป็นแขวงหนึ่งของเขตพระโขนง

ความแตกต่างในวิวัฒนาการของพื้นที่บริเวณ คลองเตย และสุขุมวิท ซึ่งสภาพสังคมส่วนหนึ่งเป็นชุมชนแออัดขนาดใหญ่ อีก ส่วนหนึ่งเป็นศูนย์กลางของธุรกิจ (กรุงเทพมหานคร, 2539, น.236) อธิบายได้จากข้อความต่อไปนี้

*"เปรียบเสมือนรูปลักษณ์ของเมืองซึ่งมี 2 หน้า คือ หน้าหนึ่งสว่าง สวยงาม มีสภาพแวดล้อมที่ดี เป็นด้านหน้าของเมืองบริเวณนี้ ได้แก่พื้นที่สุขุมวิท ส่วนอีกหน้าหนึ่งนั้นมืดสลัว มีสภาพแวดล้อมที่เสื่อมโทรม น่าเกลียด เป็นเสมือนด้านหลังของเมือง ซึ่งบริเวณนี้ได้แก่ พื้นที่คลองเตย"* (ภาควิชาการวางแผนภาคและเมือง, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2543, น. 1-6)

คลองเตยได้รับการจัดตั้งเป็นเขตในปี พ.ศ. 2532 เป็นเขตกรุงเทพฯชั้นใน แบ่งพื้นที่ออกเป็น 3 แขวง คือ แขวงคลองเตย แขวงคลองตัน และ แขวงพระโขนง มีพื้นที่ 12.316 ตารางกิโลเมตร มีอาณาเขตติดต่อดังนี้ คือ ทิศเหนือติดต่อกับเขตวัฒนา ทิศใต้ติต่อกับเขตพระโขนง ทิศตะวันออก ติดต่อกับจังหวัดสมุทรปราการ และ ทิศตะวันตกติดต่อกับ เขตสาธร เขตยานนาวา และ เขตปทุมวัน ในปี พ.ศ. 2544 เขตคลองเตยมีประชากรทั้งสิ้น 136,467 คน จำแนกตามแขวงดังนี้

ตารางที่ 1.2
จำนวนประชากรในเขตคลองเตย

| เขตคลองเตย | ประชากร | | | ความหนาแน่น | จำนวนบ้าน |
|---|---|---|---|---|---|
| | รวม (คน) | ชาย (คน) | หญิง (คน) | (คน) | (หลัง) |
| 1. แขวงคลองเตย | 90,239 | 44,156 | 46,083 | 12,448 | 33,890 |
| 2. แขวงคลองตัน | 16,789 | 8,107 | 8,876 | 8,856 | 7,504 |
| 3. แขวงพระโขนง | 29,445 | 14,253 | 15,192 | 7,648 | 11,421 |
| รวม | 136,467 | 66,516 | 69,951 | 10,502 | 52,815 |

ที่มา : สำนักนโยบายและแผน กรุงเทพมหานคร 2545

ลักษณะพิเศษของเขตคลองเตยคือมีชุมชนแออัดมากเป็นอันดับหนึ่ง โดย แขวงคลองเตยมีชุมชนแออัดจำนวน 32 ชุมชน นับว่ามากเป็นอันดับหนึ่ง เป็นแขวงที่มีประชากรหนาแน่น

ที่สุด และมีสัดส่วนของประชากรที่อาศัยอยู่ในชุมชนแออัดสูงที่สุด ในจำนวนนี้ 18 ชุมชน เป็นชุมชนแออัดในพื้นที่ของการท่าเรือแห่งประเทศไทย (ภาควิชาการวางแผนภาคและเมือง, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2543, น. 6-1) และมีแฟลตของการเคหะแห่งชาติ จำนวน 22 อาคาร จำนวนชุมชนประเภทต่างๆในเขตคลองเตย เป็นดังนี้ (กรุงเทพมหานคร, 2544)

ตารางที่ 1.3

จำนวนชุมชนประเภทต่างๆในเขตคลองเตย

| ที่ | ประเภทชุมชน | จำนวน |
|---|---|---|
| 1. | แออัด | 32 |
| 2. | หมู่บ้านจัดสรร | 1 |
| 3. | ชานเมือง | - |
| 4. | เมือง | 5 |
| 5. | เคหะชุมชน | 4 |
| | รวม | 42 |

ที่มา : สำนักนโยบายและแผน กรุงเทพมหานคร 2545

โดยทั่วไปผู้อาศัยอยู่ในชุมชนแออัดมีอาชีพในเศรษฐกิจนอกภาคทางการ โดยเฉพาะการเป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระ เช่น รับซื้อของเก่า ขายอาหาร รับงานมาทำที่บ้าน อาชีพต่างๆ เหล่านี้เชื่อมโยงชาวชุมชนแออัดเข้ากับระบบเศรษฐกิจของกรุงเทพมหานคร โดยมีบ้านหรือที่พักอาศัยเป็น สถานที่ผลิต หรือ “โรงงาน” โดยเฉพาะการค้าอาหาร (Askew, 2002, p. 143) ทั้งนี้ทรัพยากรทางสังคม และเครือข่ายทางสังคมมีบทบาทสำคัญในการสนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระเหล่านี้ ทั้งในแง่ของแรงงาน แหล่งเงินทุน และ ข่าวสารข้อมูลเกี่ยวกับอาชีพ อันเป็นคำอธิบายหนึ่งต่อปรากฏการณ์ที่ชาวชุมชนแออัดมักปฏิเสธการย้ายเข้าไปอยู่ในอาคารสูง หรือ เคหะสถานที่จัดโดยหน่วยงานของรัฐ (Askew, อ้างแล้ว)

การสำรวจของคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในปี พ.ศ. 2543 พบว่าชาวชุมชนแออัดคลองเตยประมาณร้อยละ 50 มีอาชีพค้าขาย โดยส่วนใหญ่ขายอาหาร ลูกค้ามีทั้งที่เป็นชาวชุมชนแออัด และ นอกชุมชนแออัด ผู้ค้าในชุมชนแออัดของการท่าเรือแห่งประเทศไทย มีรายได้ต่ำกว่าผู้ค้าที่อาศัยอยู่นอกชุมชนแออัดของการท่าเรือ กล่าวคือมีต้น

ทุนเฉลี่ยวันละ 554 บาท มีกำไรเฉลี่ยวันละ 106 บาท เมื่อเทียบกับผู้ค้าในชุมชนแออัดนอกพื้นที่ของการท่าเรือแห่งประเทศไทย ที่มีต้นทุนเฉลี่ยวันละ 988 บาท มีกำไรเฉลี่ยวันละ 154 บาท[4] ตลาดคลองเตยเป็นแหล่งวัตถุดิบสำคัญสำหรับผู้ค้าในเขตพื้นที่ของการท่าเรือแห่งประเทศไทย ทั้งนี้เนื่องจาก สำหรับผู้ค้าที่อยู่ในพื้นที่ของการท่าเรือ ลูกค้าส่วนใหญ่ คือประมาณร้อยละ 74 เป็นคนในชุมชนนั้นเอง

หากพิจารณาในด้านการพัฒนาการประกอบอาชีพ จะเห็นได้ว่าผู้ค้าในแขวงคลองเตยเป็นผู้ค้าที่ควรได้รับความสนใจ ทั้งนี้เนื่องจากระดับรายได้ที่ต่ำข้างต้น ประกอบการระยะเวลาการก่อตั้งชุมชนที่ค่อนข้างยาวนาน น่าจะทำให้ศึกษาพัฒนาการของการประกอบอาชีพได้ รวมทั้งผลการศึกษาน่าจะเป็นประโยชน์ต่อประชากรในชุมชน เมื่อพิจารณาจากจำนวนที่สูงที่สุดของประชากรที่อยู่ในชุมชนแออัด และ สัดส่วนที่สูงของประชากรที่ประกอบอาชีพขายอาหารดังกล่าวแล้วข้างต้น แผนที่เขตคลองเตยปรากฏในแผนภาพที่ 1.1 ในหน้า 18

<u>เขตดินแดง</u>

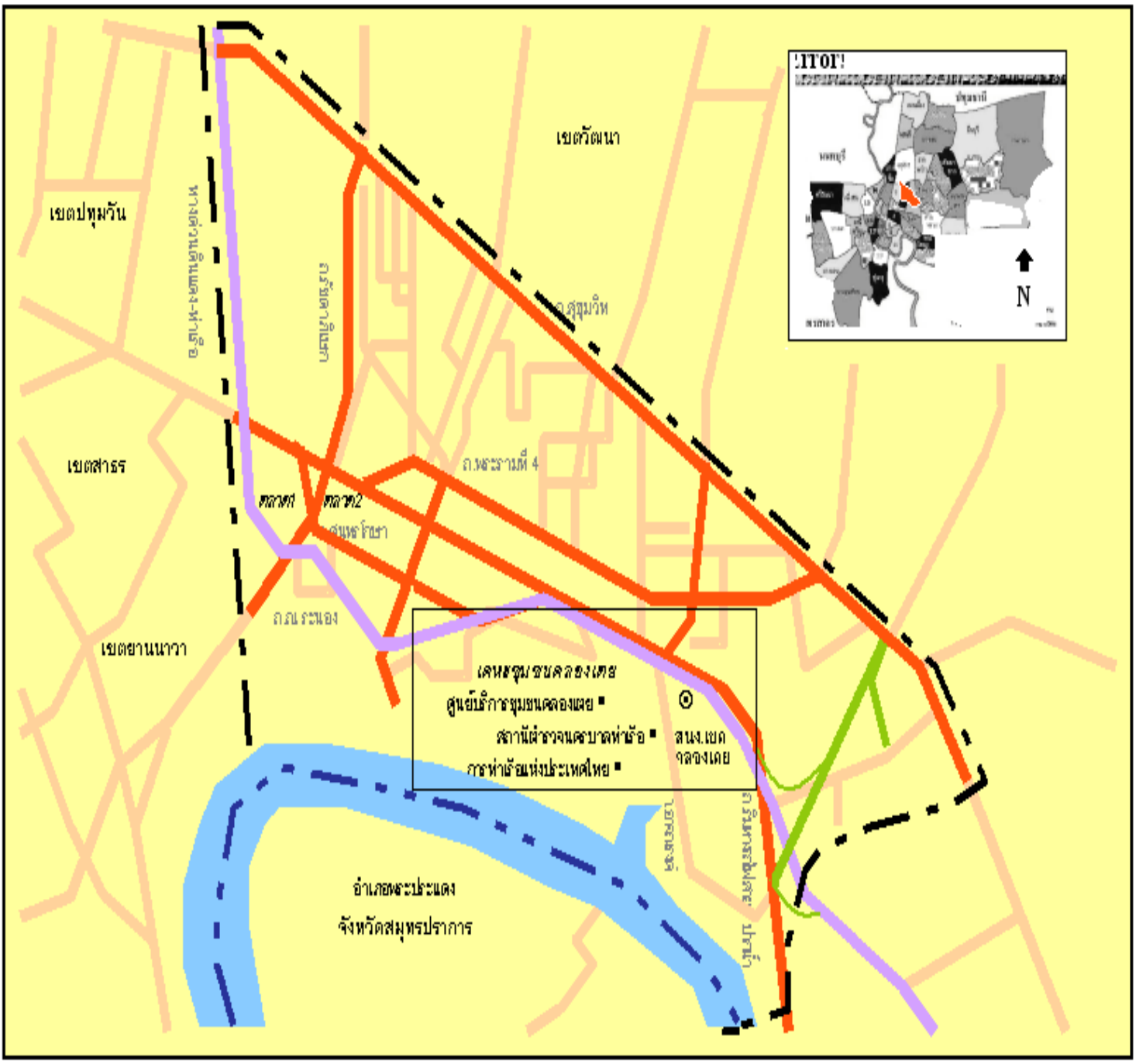
เขตดินแดงเป็นเขตชั้นใน สมัยจอมพล ป. พิบูลสงคราม ได้มีการสร้างทางด้วยดินลูกรังจากอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิไปถึงสามเหลี่ยมดินแดงต่อเนื่องไปจนถึงโรงเรียนพร้อมพรรณ เมื่อรถวิ่งผ่านไปมาจะมีฝุ่นสีแดงฟุ้งกระจายไปทั่ว ประชาชนจึงเรียกถนนสายนี้ว่า “ถนนดินแดง” (กรุงเทพมหานคร, 2542, น. 242) แต่เดิมเขตดินแดงในส่วนที่เป็นสำนักงานเขตดินแดงในปัจจุบันเป็นที่ทิ้งขยะและสิ่งปฏิกูลของกรุงเทพมหานคร มีประชาชนยากไร้ปลูกเพิงอาศัยอยู่เป็นจำนวนมากเพื่อคัดเลือกขยะไปขาย ประชาชนบางส่วนอาศัยอยู่ในเรือนแถวไม้ของกรมประชาสงเคราะห์ (สัมภาษณ์คุณสมชาย ทองประดิษฐ์)[5] ซึ่งสร้างในปี พ.ศ. 2494 นับเป็นอาคารสงเคราะห์แห่งแรกที่รัฐบาลไทยจัดสร้างขึ้น ลักษณะอาคารเป็นบ้านไม้บนที่ดินที่เป็นที่ทิ้งขยะมูลฝอยของเทศบาลส่วนหนึ่ง และบริเวณทุ่งนาอีกส่วนหนึ่ง ต่อมาในปี พ.ศ. 2504 อาคารไม้ทรุดโทรมลง คณะรัฐมนตรีจึงอนุมัติให้รื้ออาคารเดิมออกแล้วก่อสร้างเป็นอาคารตึกในลักษณะของแฟลตขึ้น การก่อสร้างเป็นแบบค่อยเป็นค่อยไปในช่วงเวลาหลายปีตามแต่จะได้รับงบประมาณ(นิพัท ทวน

---

[4] อัตราค่าจ้างขั้นต่ำในปี พ.ศ. 2543 ในกรุงเทพมหานคร เท่ากับ 162 บาทต่อวัน

[5] คุณสมชาย ทองประดิษฐ์ เป็นเจ้าหน้าที่ของสหกรณ์เครดิตยูเนียน ศูนย์กลางเทวา

แผนภาพที่ 1.1 แผนที่เขตคลองเตย



นวรัตน์, 2540, น. 3-4) จนเมื่อก่อตั้งการเคหะแห่งชาติ ในปี พ.ศ. 2516 การเคหะแห่งชาติได้รับโอนอาคารดังกล่าวมาจากกรมประชาสงเคราะห์ มีการสร้างแฟลตราคาถูกให้ประชาชนเช่าตามนโยบายการพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย โดยการเคหะแห่งชาติ ปัจจุบันมีแฟลตจำนวน 126 อาคาร เขตดินแดงได้ชื่อว่าเป็นเขตที่มีแฟลตมากที่สุดในกรุงเทพมหานคร (กรุงเทพมหานคร, 2539, น.242) ผู้อยู่อาศัยในแฟลตในหลายกรณีไม่ใช่เจ้าของแต่เป็นผู้เช่าช่วงโดยเจ้าของมักพอใจที่จะอยู่ “บนดิน” มากกว่า เนื่องจากสะดวกต่อการประกอบอาชีพ คุณสมชาย ทองประดิษฐ์เล่าว่า ผู้ค้าหาบเร่รถเข็นพอใจที่จะอยู่ในชุมชนที่เป็นพื้นราบมากกว่า เนื่องไม่สามารถนำหาบ รถเข็นขึ้นแฟลตได้ ต้องจอดทิ้งไว้ชั้นล่าง

ลักษณะพื้นที่ของเขตดินแดงในปัจจุบันเป็นผลจากการพัฒนาของเขตดินแดงตั้งแต่ประมาณ ปี พ.ศ. 2516 โดยระยะแรกเป็นการพัฒนาตามกระแสการผลักดันของนโยบายการพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย อันนำไปสู่การก่อตั้งการเคหะแห่งชาติในปี พ.ศ. 2516 (นลินี ตันธุวนิตย์, อ้างแล้ว, น. 294) การเคหะแห่งชาติได้ก่อสร้างแฟลตดินแดง และ แฟลตห้วยขวาง (สิริลักษณ์ แก้วคงยศ, 2532, น. 116-119) ผู้ที่อยู่อาศัยในบริเวณที่ทิ้งขยะถูกขับออกจากพื้นที่ ส่วนหนึ่งได้รับสิทธิให้เข้าอยู่อาศัยในแฟลตที่สร้างขึ้น (มานพ ประทุมทอง, 2531, น. 14-15) การสร้างแฟลตทำให้ชุมชนใหม่อย่างรวดเร็ว และก่อให้เกิดการเก็งกำไรของเจ้าของที่ดิน

การพัฒนาพื้นที่เขตดินแดงจึงเป็นไปตามกลไกตลาด ตามกำลังของผู้ประกอบการ และ ขาดการควบคุม ในภาพรวมการใช้ประโยชน์ที่ดินแบ่งเป็น 2 ลักษณะกว้างๆ คือ ลักษณะแรกเป็นการสร้างอาคารพาณิชย์ที่เป็นตึกแถว และ ที่อยู่อาศัยที่เป็นอาคารสูงใกล้เคียงกับแฟลตดินแดง และ ห้วยขวาง การพัฒนาข้างต้นก่อให้เกิดซอยเล็กๆมากมาย ดังที่ปรากฏตามพื้นที่ซอยตามถนนประชาสงเคราะห์ ลักษณะที่สอง เป็นการสร้างอาคารพาณิชย์แบบตึกแถวยาวไปตามถนน ส่วนด้านในเป็นที่อยู่อาศัยแบบบ้านเดี่ยวและบ้านแถว ในบริเวณสุทธิสารและอินทามระ (คอร์แพลนนิ่ง แอนด์ ดีเวลลอปเมนท์, 2545, น. 3-3)

เขตดินแดงได้รับการยกฐานะขึ้นเป็นเขตในปี พ.ศ. 2537 มีพื้นที่ 8.354 ตารางกิโลเมตร ประกอบด้วย 1 แขวงคือ แขวงดินแดง และมีอาณาเขตติดต่อดังนี้คือ ทิศเหนือ ติดต่อกับเขตจตุจักร ทิศใต้ติดต่อกับเขตราชเทวี ทิศตะวันออกติดต่อกับเขตห้วยขวาง และ ทิศตะวันตก ติดต่อกับเขตพญาไท ในปี พ.ศ. 2544 มีประชากร 159,570 คน ดังตารางที่ 1.4

ตารางที่ 1.4

จำนวนประชากรในเขตดินแดง

| เขตดินแดง | ประชากร | | | ความหนาแน่น | จำนวนบ้าน |
|---|---|---|---|---|---|
| | รวม (คน) | ชาย (คน) | หญิง (คน) | (คน) | (หลัง) |
| แขวงดินแดง | 159,570 | 76,249 | 83,321 | 19,101 | 46,468 |

ที่มา : สำนักนโยบายและแผน กรุงเทพมหานคร 2545

ความหนาแน่นของประชากร เป็นอันดับ 4 รองจาก เขตป้อมปราบ สัมพันธวงศ์ และบางกอกใหญ่ ตัวเลขดังกล่าวไม่รวมประชากรแฝงซึ่งมีประมาณ 1 เท่าของจำนวนประชากรจริง[6] จำนวนชุมชนในเขตดินแดงเป็นดังนี้

ตารางที่ 1.5

จำนวนชุมชนประเภทต่างๆในเขตดินแดง

| ที่ | ประเภทชุมชน | จำนวน |
|---|---|---|
| 1. | แออัด | 5 |
| 2. | หมู่บ้านจัดสรร | 1 |
| 3. | ชานเมือง | 8 |
| 4. | เมือง | 2 |
| 5. | เคหะชุมชน | 2 |
| | รวม | 18 |

ที่มา : สำนักนโยบายและแผน กรุงเทพมหานคร 2545

ในด้านแหล่งงาน สถิติในปี 2542 แสดงว่า ในเขตดินแดงมีสถานประกอบการทั้งสิ้น 3,197 แห่ง มีจำนวนแรงงาน 53,348 คน ในจำนวนนี้เป็นสถานประกอบการขนาดที่มีแรงงานต่ำกว่า 100 คน จำนวน 3,124 แห่ง มีแรงงาน 30,347 คน

[6] การประมาณการจำนวนประชากรแฝงประมาณการจากปริมาณขยะซึ่งในปี พ.ศ. 2546 เก็บได้เฉลี่ยประมาณวันละ 300 ตัน ปริมาณขยะโดยเฉลี่ยต่อคน คือ 1 กิโลกรัม

เขตดินแดงมีความได้เปรียบในด้านที่ตั้ง กล่าวคืออยู่ต่อเนื่องกับเขตชั้นใน ห่างจากศูนย์กลางเมืองเดิมเพียง 4 กิโลเมตร มีถนนสายหลักสำคัญ ได้แก่ ถนนวิภาวดีรังสิต ถนนรัชดาภิเษก และ ถนนอโศกดินแดงผ่าน จึงเป็นพื้นที่รองรับการขยายตัวของย่านธุรกิจดั้งเดิมจากเขตชั้นใน และยังเป็นแหล่งที่ตั้งของย่านการค้า อาคารสำนักงาน โรงแรม อาบอบนวด รวมทั้งสถานบันเทิงต่างๆ ทั้งยังมีสถาบันการศึกษาทุกระดับรวม 31 แห่ง และส่วนราชการเช่น กระทรวงแรงงาน ศาลาว่าการกรุงเทพมหานคร 2 วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิยาเขตจักรพงษ์ภูวนาถ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย โรงเรียนสุรศักดิ์มนตรี เป็นต้น

เพื่อให้เห็นภาพของพื้นที่เขตดินแดง จะได้ยกการอธิบายของในรายงานจัดทำแผนพัฒนาเขตดินแดงที่เสนอต่อสำนักผังเมือง ในปี พ.ศ. 2546 ซึ่งอธิบายพื้นที่บางส่วนของเขตดินแดง ในส่วนที่เป็นพื้นที่ของการเก็บข้อมูลการศึกษาในครั้งนี้ไว้ ดังนี้

*"พื้นที่ปิดล้อมบริเวณฟากใต้ถนนสุทธิสารวินิจฉัย ระหว่างถนนวิภาวดีรังสิต กับถนนประชาสงเคราะห์ ส่วนทางด้านล่างจดถนนมิตรไมตรีกับถนนประชาสงเคราะห์ .....เป็นที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย และ เป็นพื้นที่ส่วนราชการ สาธารณูปโภคและสาธาณูปการ....ที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นมาก อยู่เป็น 2 กลุ่มใหญ่คือบริเวณเคหะชุมชนห้วยขวางกับฟากเหนือของถนนมิตรไมตรี ... ที่ดินประเภทสถาบันการศึกษารวมตัวอยู่ริมถนนวิภาวดีรังสิต ประกอบด้วย โรงเรียนสุรศักดิ์มนตรี สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิยาเขตจักรพงษ์ภูวนาถ และ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย การเข้าถึงพื้นที่กระทำได้จากทุกด้าน แต่ส่วนใหญ่จะเป็นด้านถนนประชาสุข และถนนประชาสงเคราะห์ ซึ่งมีถนนซอยมากกว่า แม้ว่าจะมีถนนเข้าถึงค่อนข้างทั่วถึง แต่ก็เป็นถนนที่มีเขตทางค่อนข้างแคบ และคดเคี้ยวไปมา ไม่เชื่อมต่ออย่างเป็นระบบ" ((*คอร์แพลนนิ่ง แอนด์ ดีเวลลอปเมนท์, อ้างแล้ว, น. *3-7)*

ลักษณะของพื้นที่ดินแดงเอื้ออำนวยต่อการประกอบอาชีพขายอาหาร ทั้งในด้านของการเป็นแหล่งงานเนื่องจากมีสถานประกอบการ ส่วนราชการ และ โรงเรียนตั้งอยู่เป็นจำนวนมาก และยังมีซอกซอยขนาดเล็กอันเป็นที่ตั้งของที่อยู่อาศัย และสถานประกอบการขนาดเล็ก (โรงงานห้องแถว) จำนวนประชากรแฝงในเขต ซึ่งมีจำนวนกว่า 1 เท่าตัวของจำนวนประชากรที่ปรากฏอย่างเป็นทางการสะท้อนถึงความสำคัญของการเป็นแหล่งประกอบอาชีพ เส้นทางที่เชื่อมต่อกันเอื้ออำนวยต่อการเร่ขาย แหล่งงานที่มีอยู่เป็นจำนวนมากทำให้เกิดอุปสงค์ต่ออาหารข้างทาง

จากคำบอกเล่าของคุณสมชาย ทองประดิษฐ์ ซึ่งอาศัยอยู่ในชุมชนตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2507 เขตดินแดงในสมัยต้นเป็นเขตชานเมือง มีตึกแถวที่เป็นห้องเช่าราคาถูกเนื่องจากเป็นแหล่งงาน ในช่วงประมาณ ปี พ.ศ. 2530 เริ่มมีโรงงานเย็บผ้าห้องแถวเกิดขึ้นทั้งนี้ ในช่วงเวลาตั้งแต่ประมาณ ปี พ.ศ. 2530 เป็นต้นมา ทั้งนี้ ปี พ.ศ. 2530 เป็นปีที่ เสื้อผ้าสำเร็จรูปนำรายได้เข้าประเทศเป็นอันดับหนึ่ง

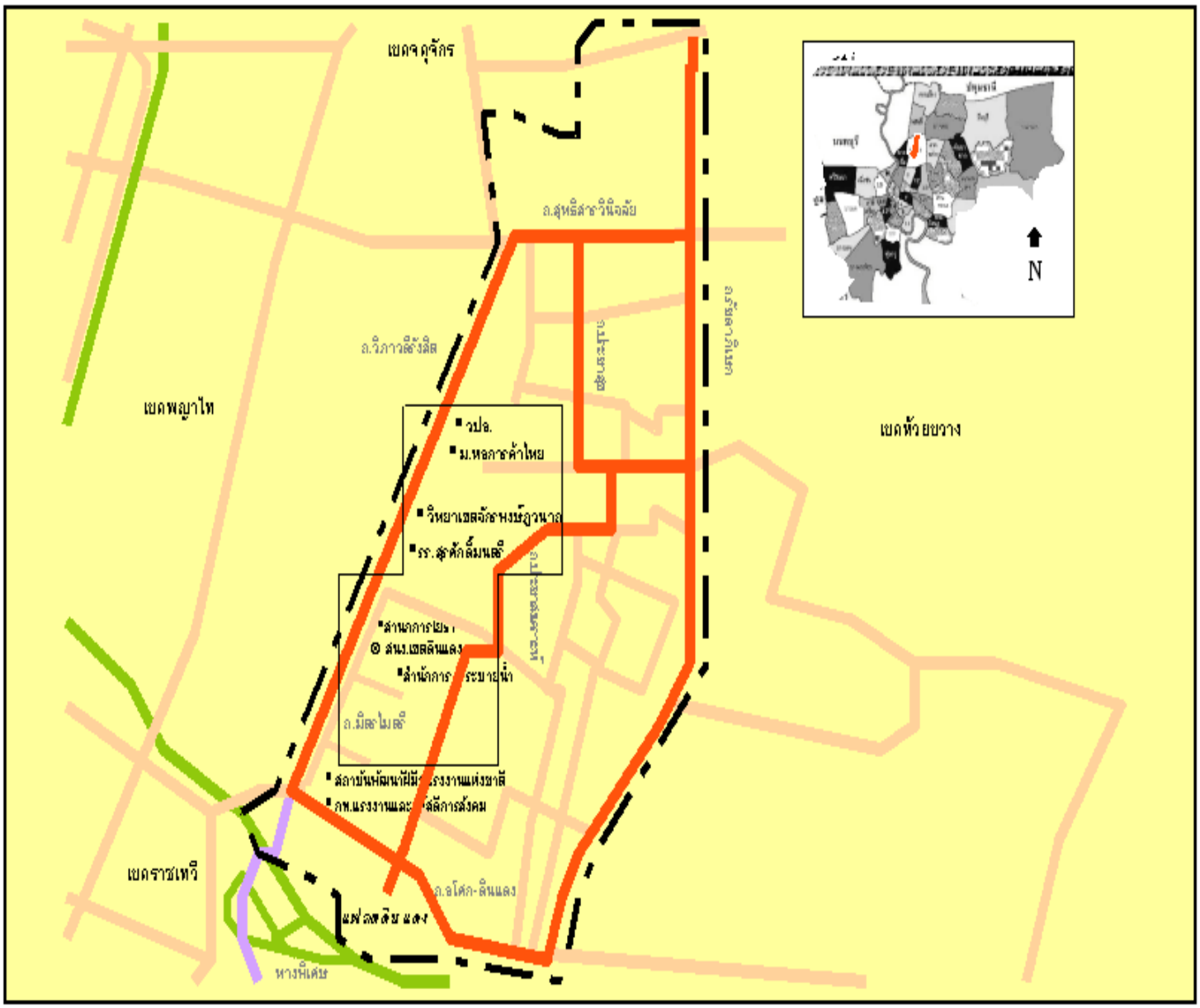
อุตสาหกรรมตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูป มีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งต่อการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจไทย โดยทำรายได้เข้าประเทศเป็นอันดับหนึ่งตั้งแต่ปี พ.ศ. 2529 เป็นต้นมา การแข่งขันที่รุนแรงในตลาดโลกทำให้ต้องลดต้นทุนการผลิตทำให้เกิดระบบรับช่วงการผลิต มีผู้ผลิตรายย่อยๆจำนวนมากรับเหมางานจากอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ รวมทั้งธุรกิจตัดเย็บเสื้อผ้าจากย่านประตูน้ำ โบ๊เบ๊ "โรงงานห้องแถว" จึงเกิดขึ้น (วรวิทย์ เจริญเลิศ, 2537, น. 32) โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่มาจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (วรวิทย์ เจริญเลิศ, อ้างแล้ว, น. 17) แผนที่เขตดินแดงปรากฏดังแผนภาพที่ 1.2 หน้า 23

## ทฤษฎีความรู้และวิธีวิทยา

### ทฤษฎีความรู้

เพื่อที่จะตอบคำถามวิจัย ผู้ศึกษาเลือกใช้ทฤษฎีความรู้**แนวประจักษ์นิยม** (Empiricism) และทฤษฎีความรู้จาก**จุดยืนเฉพาะ** (Standpoint Epistemology) ทั้งสองทฤษฎีนี้มีแนวคิดพื้นฐานต่างกัน ทั้งนี้ ความเชื่อพื้นฐานของทฤษฎีความรู้แนวประจักษ์นิยม คือ การให้ความสำคัญต่อการวัด เพื่อที่จะได้ทราบว่าสิ่งต่างๆปรากฏอยู่หรือไม่ มีจำนวนและลักษณะอย่างไร เป็นการใช้วิธีการทางคณิตศาสตร์ศึกษาหาความสัมพันธ์ของตัวแปรในเชิงปริมาณต่อปรากฏการณ์หรือแนวคิดส่วนย่อยๆ ซึ่งรวมกันเป็นปรากฏการณ์ หรือแนวคิดที่เป็นภาพใหญ่ คำอธิบายนี้ยังมีความเป็นสากลสามารถสร้างเป็นกฎเกณฑ์ในการอธิบายต่อไปได้ อันแตกต่างจากทฤษฎีความรู้จาก**จุดยืนเฉพาะ** (Standpoint Epistemology) ซึ่งเสนอว่าปรากฏการณ์ทางสังคมขึ้นอยู่กับการรับรู้ ซึ่งมีลักษณะซับซ้อน เลื่อนไหล เปลี่ยนแปลงไปตามบริบทของแต่ละสถานการณ์ รวมทั้งประสบการณ์ของบุคคลที่เกี่ยวข้อง ซึ่งย่อมแตกต่างไปตามปัจจัยต่างๆเช่น เพศ สภาพ ชนชั้น เป็นต้น นอกจากนั้นปรากฏการณ์บางอย่างยังมีองค์ประกอบที่อาจไม่สามารถ

แผนภาพที่ 1.2 แผนที่เขตดินแดง



วัดได้เป็นตัวเลข ต้องใช้การอธิบาย การรับรู้ ประสบการณ์มาประกอบกันเป็นข้อสรุปเพื่ออธิบายปรากฏการณ์นั้นๆ (วีรสิทธิ์ สิทธิไตรย์, 2540, น. 51) ทฤษฎีความรู้ทั้ง 2 แนวข้างต้นจึงมีข้อดีที่แตกต่างกัน การใช้ทฤษฎีความรู้ทั้ง 2 แบบประกอบกันจะช่วยทำให้มองเห็นปรากฏการณ์จากมุมมองที่หลากหลายมากขึ้น

การใช้ทฤษฎีความรู้ที่มีความเชื่อพื้นฐานที่แตกต่างกันในการศึกษาครั้งนี้มีที่มาจากการตระหนักถึง “จุดแข็ง” ของแต่ละทฤษฎีความรู้ต่อเรื่องที่ทำการศึกษา ทฤษฎีความรู้แนวประจักษ์นิยม อันเป็นกรอบทฤษฎีของการสำรวจในเชิงปริมาณ ทำให้สามารถอธิบายปรากฏการณ์หาบเร่แผงลอยอาหารในเชิงจำนวน รวมทั้งภาพรวมของ “คุณลักษณะ” ต่างๆของการประกอบอาชีพอันเป็นคุณลักษณะทั่วไปของปรากฏการณ์หาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร เป็นการอธิบายในเชิงวัตถุวิสัย การให้ความสำคัญต่อประเด็นทางนโยบายทำให้การสร้างข้อสรุปที่เป็นมาตรฐานสามารถนำไปใช้อ้างอิงในเชิงนโยบายมีความจำเป็น และโดยเฉพาะเมื่องานศึกษาชิ้นนี้ต้องการสืบค้นตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ซึ่งการให้ลำดับความสำคัญของตัวบ่งชี้กระทำโดยโดยการกำหนดค่าตัวเลขและความสัมพันธ์ในเชิงปริมาณ แต่ในขณะเดียวกันคำอธิบายต่อตัวบ่งชี้เหล่านี้ในหลายกรณีต้องใช้การอธิบายจากประสบการณ์ของผู้ประกอบอาชีพดังที่มีผู้เสนอว่า การศึกษาปรากฏการณ์ทางสังคมควรที่จะศึกษาจากประสบการณ์ประจำวันของผู้ศึกษา ประสบการณ์เหล่านี้ถูกกล่อมเกลาจากจุดยืน หรือตำแหน่งแห่งที่ในสังคมของบุคคล (Denzin and Lincoln, 1994 : 309-310) ตลอดจนการทำความเข้าใจกับความซับซ้อนของอำนาจในระดับโครงสร้างซึ่งจะเป็นไปได้ก็ด้วยการศึกษาจากวิถีชีวิตประจำวันของผู้คนที่ได้รับผลกระทบเท่านั้น (Ritzer, 1996 : 465) จึงจะทำให้เข้าใจถึงความหมายที่ชัดเจนภายใต้บริบทการประกอบอาชีพได้ โดยเฉพาะกรณีการนำเสนออัตลักษณ์ของผู้ค้าในฐานะที่เป็นส่วนหนึ่งของตัวบ่งชี้ความสำเร็จ

<u>วิธีวิทยา</u>

<u>วิธีการศึกษา</u> การศึกษาใช้วิธีเชิงปริมาณ และการศึกษาเชิงคุณภาพ ทั้งนี้ด้วยความพยายามที่จะ**ผสมผสานแนวคิดสมัยใหม่** ซึ่งให้ความสำคัญกับ**การอธิบาย**ด้วยการเสนอภาพตัวแทนของการศึกษา (เชิงปริมาณ) ในเชิงองค์รวม กับ**แนวคิดหลังสมัยใหม่** ซึ่งให้ความสำคัญต่อ**การทำความเข้าใจ**ประสบการณ์ของแต่ละบุคคล (เชิงคุณภาพ) การใช้การศึกษาทั้ง 2

วิธีจะช่วยทำให้เข้าใจปรากฏการณ์ได้ชัดเจนกว่า (จันทนี เจริญศรี, 2544, น. 128)การศึกษาใช้ทั้งการศึกษาเชิงปริมาณและการศึกษาเชิงคุณภาพ ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้มี 3 ชุด คือ

1. ข้อมูลจากเอกสาร เกี่ยวกับแนวคิด ทฤษฎี ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นกรอบแนวคิดในการศึกษา

2. ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยอาหาร ซึ่งเป็นข้อมูลเชิงสำรวจ

3. ข้อมูลเชิงคุณภาพจากการสังเกตอย่างมีส่วนร่วม (Participatory observation) การสัมภาษณ์กรณีศึกษา (Case study) การสนทนากลุ่ม (Focus group) อันจะทำให้เข้าใจถึงบทบาทของปัจจัยในระดับโครงสร้าง ที่มีอิทธิพลต่อบุคคล ตลอดจนกระบวนการนำเสนอต่อรองอัตลักษณ์ของบุคคลในความสัมพันธ์ทางสังคมกับบุคคลต่าง ๆ ในชีวิตประจำวันของการประกอบอาชีพ เพื่อแสดงให้เห็นว่าอัตลักษณ์ของผู้ประกอบอาชีพถูกอรรถาธิบายอย่างไร และเชื่อมโยงกับชีวิตประจำวันในระดับประสบการณ์ (Lived experience) โดยแสดงให้เห็นว่าระบบวัฒนธรรมที่ใหญ่กว่าได้ประทับความหมายลงในชีวิตประจำวันอย่างไร (Denzin, 1991, p. 13 อ้างใน จันทนี เจริญศรี, 2544, น. 120) ข้อมูลในส่วนนี้จะถูกนำไปใช้เป็นตัวชี้วัดหนึ่งของความสำเร็จ

4. ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้บริหารของกรุงเทพมหานคร คือ ผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครคนปัจจุบัน และ อดีตผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครที่มีบทบาทสำคัญในด้านสุขาภิบาลอาหาร ซึ่งได้แก่ นายพิจิตต รัตตกุล ผู้อำนวยการสำนักเทศกิจ ซึ่งมีบทบาทสำคัญเกี่ยวกับการกำกับดูแลการค้าหาบเร่และแผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร

<u>ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง</u> กลุ่มประชากรในการศึกษาครั้งนี้ ได้แก่ (1) ผู้ค้าแผงลอยอาหารที่ประกอบอาชีพในเขตคลองเตย และ ดินแดง ซึ่งเป็นเขตกรุงเทพชั้นใน ซึ่งสถิติของกรุงเทพมหานครระบุว่ามีอยู่ 1,086 รายในปี พ.ศ. 2546 แต่ในความเป็นจริงมีมากกว่านี้ (2) ผู้ค้าหาบเร่อาหารที่ประกอบอาชีพในบริเวณเดียวกัน ซึ่งไม่มีตัวเลขที่เป็นทางการ เนื่องจากกรุงเทพมหานครไม่ได้จัดเก็บสถิติผู้ค้าหาบเร่ การเลือกตัวอย่าง ใช้วิธีสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ (Accidental Sampling) รวมจำนวนผู้ค้าแผงลอยทั้งสิ้น 504 คน ผู้ค้าหาบเร่ 236 คน และผู้ซื้ออาหารหาบเร่แผงลอยจำนวน 395 คน รวมจำนวนตัวอย่างทั้งสิ้น 1,135 คน

ส่วนข้อมูลเชิงคุณภาพ ศึกษาจากผู้ค้าหาบเร่แผงลอย 20 คน การคัดเลือกใช้เกณฑ์รูปแบบการค้า (หาบเร่หรือแผงลอย) เพศ ระดับความสำเร็จ และความสมัครใจในการให้สัมภาษณ์ เพื่อจัดทำกรณีศึกษาของผู้ประกอบอาชีพ

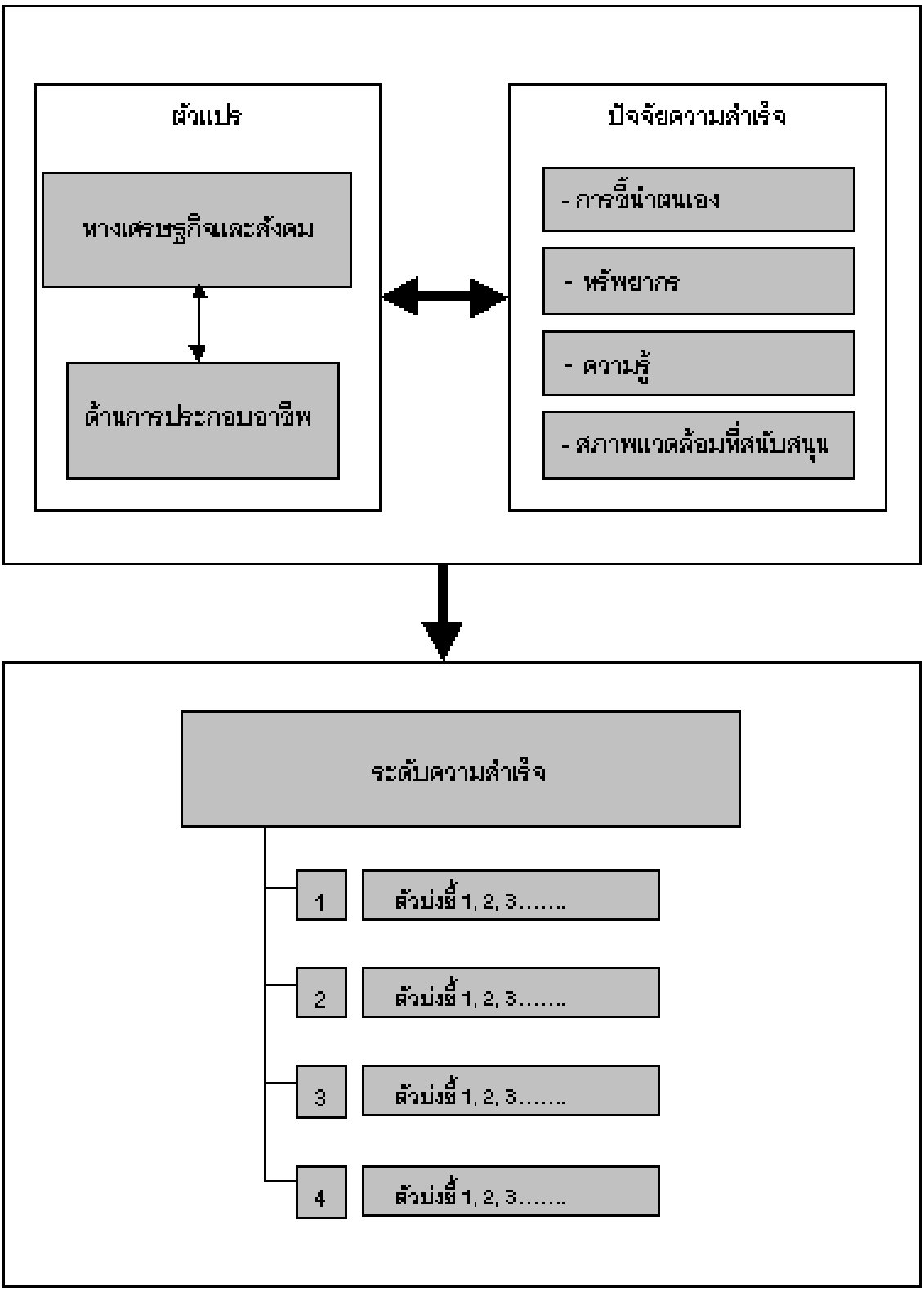
ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา

ตัวแปรอิสระ ได้แก่ ตัวแปรทางสังคมและการประกอบอาชีพ คือ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ระยะเวลาประกอบอาชีพ ประเภทสินค้าที่ขาย มูลค่าการจัดซื้อสินค้าต่อวัน รายได้

ตัวแปรตาม ได้แก่ ระดับความสำเร็จ และ ตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพจากทัศนะของผู้ค้า

กรอบการศึกษา ปรากฏในแผนภาพที่ 1.3

แผนภาพที่ 1.3 กรอบการศึกษา



<u>เครื่องมือในการศึกษา</u> การศึกษาข้อมูลเชิงปริมาณใช้แบบสอบถาม แบบสอบถามในส่วนของผู้ค้าประกอบด้วยข้อถาม 7 ส่วน อันประกอบด้วย ข้อถามว่าด้วยข้อมูลทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ประกอบอาชีพ การประกอบอาชีพ การแบ่งงาน ลูกค้า ประวัติการประกอบอาชีพ ความคาดหวังในอาชีพ และ ตัวบ่งชี้ความสำเร็จ

แบบสอบถามผู้ซื้อประกอบด้วย ข้อมูลทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ซื้อ ประเภทอาหารที่ซื้อ ความถี่ในการซื้อ เหตุผลในการซื้อ ทัศนะต่อการปรับปรุงการค้าหาบเร่แผงลอยอาหาร และ ความจำเป็นของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารต่อชาวกรุงเทพมหานคร

ผู้ศึกษาได้ขอให้ผู้เชี่ยวชาญจำนวน 5 ท่าน ให้ความเห็นต่อแบบสอบถาม เพื่อให้แน่ใจในความเที่ยงตรงของแบบสอบถาม ผู้เชี่ยวชาญทั้ง 5 ท่านได้แก่ ศาสตราจารย์ ดร.อภิชัย พันธเสน อาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์ ดร. ขัตติยา กรรณสูต รองศาสตราจารย์ วิจิตร ระวิวงศ์ อาจารย์นภัส ศิริสัมพันธ์ กอร์ดอน และ รองศาสตราจารย์ภาวนา พัฒนศรี

ผู้ศึกษาได้ทำการทดสอบแบบสอบถามจำนวน 30 ชุด ที่ เขตพระนคร บางพลัด และบางแค ระหว่างวันที่ 1-15 กุมภาพันธ์ 2546

<u>สถิติและการวิเคราะห์ข้อมูล</u> ใช้สถิติเชิงพรรณนา และ การทดสอบค่าไคสแควร์ เพื่ออธิบายความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรทางเศรษฐกิจและสังคมกับระดับความสำเร็จ และ การทดสอบค่าความแปรปรวนเพื่อตอบคำถามเกี่ยวกับความแตกต่างของตัวบ่งชี้ความสำเร็จในกลุ่มผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จในระดับที่แตกต่างกัน

## <u>การนำเสนอผลการศึกษา</u>

นอกเหนือจากบทที่ 1 ซึ่งอธิบายเหตุผลและที่มาของการศึกษา ผู้ศึกษาลำดับการนำเสนอผลการศึกษาออกเป็นหกบท โดยเริ่มต้นจาก**บทที่สอง** ซึ่งเป็นการนำเสนอกรอบแนวคิดหลักของการศึกษา ซึ่งเชื่อมโยงระหว่างกรอบแนวคิดในระดับมหภาคและกรอบแนวคิดในระดับการประกอบอาชีพ โดยผู้ศึกษานำเสนอกรอบแนวคิดวิถีการผลิตแบบชาวนา เศรษฐกิจนอกภาคทางการ ก่อนที่จะนำเสนอกรอบแนวคิดเรื่องการประกอบอาชีพอิสระ แนวคิดเรื่องประเภทอาหาร การค้าหาบเร่แผงลอย และกรอบแนวคิดตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ **บทที่สาม** เป็นส่วนของการปริทัศน์วรรณกรรมและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่ศึกษา ผู้ศึกษานำเสนอความเป็นมาของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร และ การพิจารณาการค้าหาบ

เร่แผงลอยอาหารในมิติเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม และ มาตรการของรัฐ เนื้อหาในบทนี้ส่วนหนึ่งทำหน้าที่ขยายความกรอบแนวคิดในการศึกษา ในเวลาเดียวกับที่สร้างความเข้าใจเกี่ยวกับปรากฏการณ์การค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานครเพื่อเป็นแนวทางในการนำเสนอผลการศึกษาและการวิเคราะห์ผลการศึกษา **บทที่สี่** นำเสนอผลการศึกษาจากการสำรวจ เป็นการนำเสนอข้อมูลในเชิงปริมาณเพื่ออธิบายการค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานครจากมิติด้านการประกอบอาชีพ ผู้ประกอบอาชีพ รายได้ ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ เพื่อที่จะได้ข้ออธิบายเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบอาชีพที่มีความสำเร็จในระดับต่างๆกัน รวมถึงข้อมูลด้านผู้ซื้อ ซึ่งมีบทบาทต่อการอธิบายการคงอยู่และขยายตัวของการค้าอาหารข้างทาง **บทที่ห้า** นำเสนอผลการศึกษาตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จการประกอบอาชีพในเชิงปริมาณ **บทที่หก** นำเสนอผลการวิเคราะห์กรณีศึกษา (กรณีศึกษาปรากฏในภาคผนวก) เพื่อสรุปตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ โดยตัวบ่งชี้เชิงคุณภาพถูกนำมาใช้เพื่อขยายความตัวบ่งชี้ในเชิงปริมาณ บทนี้นำเสนอ รูปแบบที่อธิบายความสำเร็จในการประกอบอาชีพจากตัวบ่งชี้ต่างๆ **บทที่เจ็ด** นำเสนอข้อข้อเสนอแนะเชิงนโยบายต่อประเด็นการค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานคร ซึ่งประมวลจากผลการศึกษาในบทก่อนหน้า **บทที่แปด** เป็นบทสรุป

# บทที่ 2

## การค้าหาบเร่แผงลอยอาหารและกรอบแนวคิดทฤษฎี

*"The household with the least flexibility, as total income goes down, is the household most dependent on wage income, since the ability to obtain wage income (or a certain level of wage income) is a function of the offer by someone outside the household of that wage employment. A household can most readily affect its total income by investing its labor power in activities it can autonomously launch" (Smith and Wallerstein, 1992, p. 15)*

### บทนำ

การศึกษาความสำเร็จและตัวบ่งชี้ความสำเร็จของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานครอาจพิจารณาได้ว่าเป็นการศึกษาที่เฉพาะเจาะจง เพราะเป็นการศึกษา "ความสำเร็จ" หรือ ผลสุดท้ายของการประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็ก ซึ่งได้ชื่อว่าเป็นเศรษฐกิจก่อนทุนนิยม หรือ เศรษฐกิจขาวนา ทั้ง "ความสำเร็จ" และ "ความไม่สำเร็จ" ก็ใช้เกณฑ์รายได้เป็นเครื่องกำหนด แต่ในความเป็นจริง การทำความเข้าใจเกี่ยวกับความสำเร็จในอาชีพของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยอาหารต้องอาศัยมุมมองสหวิทยาการ เพราะการประกอบอาชีพขายอาหารข้างทางเป็น "พื้นที่" ซ้อนทับกันระหว่างพื้นที่ทางเศรษฐกิจ พื้นที่ทางสังคม และพื้นที่ทางวัฒนธรรม ภายใต้บริบทการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศที่ยึดโยงอยู่กับระบบเศรษฐกิจโลก กระแสโลกาภิวัตน์ อันเป็นผลให้การทำความเข้าใจกับความสำเร็จและตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารต้องอาศัยกรอบทฤษฎีจำนวนหนึ่งเป็นแนวทางในการศึกษา

การศึกษาครั้งนี้มีจุดเริ่มต้นจากการวิพากษ์ต่อความคิดเรื่องการเสื่อมสลายของเศรษฐกิจชาวนา ตลอดจนถึงการชี้ให้เห็นว่า "เศรษฐกิจแบบชาวนา" นี้ไม่เพียงแต่ไม่สูญสลายเท่านั้น แต่ยังคงอยู่และขยายตัว แต่จะขยายตัวในลักษณะวิวัฒนาการ (Evolution) หรือ แบบวนเวียน (Involution) นั้น เป็นเรื่องที่จะต้องทำความเข้าใจต่อไป มุมมองทางทฤษฎีต่อการศึกษาตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารคลี่คลายจากทัศนะของมาร์กซ์ต่อการค้าขนาดเล็ก มาสู่กรอบแนวคิดเกี่ยวกับการประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กในเศรษฐกิจนอกภาคทางการ

ซึ่งอธิบายตำแหน่งแห่งที่ในทางทฤษฎีของการค้าอาหารข้างทาง แนวคิดเกี่ยวกับความสำเร็จในการประกอบอาชีพถูกใช้เป็นแนวทางในสืบค้นตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ส่วนแนวคิดเรื่องความยากจน บทบาทหญิงชาย อัตลักษณ์และพื้นที่ ถูกนำมาใช้ประกอบในการทำความเข้าใจกับความสำเร็จในระดับต่างๆและความไม่สำเร็จของผู้ประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยขายอาหาร แนวคิดเรื่อง “อาหาร” หาบเร่แผงลอยในการศึกษาครั้งนี้ใช้แนวคิดว่าด้วยเรื่องอาหารข้างทางเป็นกรอบในการจำแนกประเภท กรอบแนวคิดข้างต้นทั้งหมดมีความเชื่อมโยงกัน และเป็นแนวทางในการทำความเข้าใจกับความสำเร็จและตัวบ่งชี้ความสำเร็จของการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร

## วิถีการผลิตแบบชาวนา และเศรษฐกิจนอกภาคทางการ

*“The lower strata of the Middle class, the small tradespeople, shopkeepers, and retired tradesmen generally, the handicraftsmen and the peasants, all these sink gradually into the proletariat, partly because diminutive capital does not suffice for the scale on which Modern Industry is carried on, and is swamped in the competition with the large capitalists, partly because their specialized skill is rendered worthless by the new methods of production. Thus the proletariat is recruited from all classes of the population. “*

Karl Marx (Huberman and Sweezy *trans*, 1964, pp.15-16)

นับตั้งแต่ยุคสมัยของ อดัม สมิธ (Adam Smith) เป็นต้นมา การผลิตในภาคอุตสาหกรรมซึ่งมีการจ้างแรงงานถือเป็นการผลิตที่จะนำไปการสะสมทุนและความมั่งคั่งของชาติ (Canterbery, 1995 : 42-44) คาร์ล มาร์กซ์ (Karl Marx) ซึ่งวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงโดยใช้กรอบแนวคิดวิวัฒนาการเชิงเส้นตรงก็มีความเห็นไปในทิศทางเดียวกัน ในทัศนะของมาร์กซ์ การค้าขนาดเล็ก (Petty trade) และการผลิตขนาดเล็ก (Petty commodity production) ซึ่งเป็นกิจกรรมเศรษฐกิจในระดับครัวเรือนถือเป็นวิถีการผลิตแบบชาวนา (Peasant mode of production) เป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจในช่วงเปลี่ยนผ่านจากสังคมเศรษฐกิจบุพกาลไปสู่สังคมอุตสาหกรรม วิถีการผลิตแบบชาวนานี้รอวันที่จะสูญสลายไปเมื่อวิถีการผลิตแบบทุนนิยมขยายตัวเต็มที่ การใช้เพียงแรงงานในครอบครัวทำให้กิจการขนาดเล็กเป็นการผลิตเพื่อยังชีพเท่านั้น และเป็นการผลิตซ้ำ

ทางสังคมมากกว่าการสะสมทุน เนื่องจากมูลค่าส่วนเกินที่จะนำไปสู่การสะสมทุนไม่เกิดขึ้นเพราะไม่มีการจ้างแรงงาน

จุดยืนร่วมกันระหว่างอดัม สมิธ ผู้สนับสนุนลัทธิทุนนิยม และ คาร์ล มาร์กซ์ ซึ่งสนับสนุนลัทธิคอมมิวนิสต์ รวมถึงนักพัฒนาเศรษฐกิจสายทุนนิยมในช่วงต่อมา เช่น เคนส์ (J.M. Keynes) รอสทาว (W.W.Rostow) ก็คือความเชื่อในการพัฒนาเศรษฐกิจบนพื้นฐานของการจ้างงาน โดยเฉพาะเคนส์นั้นเสนอว่าการจ้างงานอย่างเต็มที่เท่านั้นจึงจะนำไปสู่การจำเริญเติบโตทางเศรษฐกิจ (Mishra, 1999 : 5) วิธีคิดดังกล่าวบดบังการมองเห็นและการให้ความสำคัญต่อกิจกรรมทางเศรษฐกิจนอกการผลิตแบบทุนนิยม

หลังสงครามโลกครั้งที่ 2 ความพยายามทำความเข้าใจเกี่ยวกับการผลิตนอกระบบทุนนิยมในประเทศ “กำลังพัฒนา” โดยนักวิชาการตะวันตกหลายคน (Boeke, 1953 Higgins, 1956 Lewis, 1958 Geertz, 1963 Santos, 1972 ) ทำให้เกิดการจำแนกกิจกรรมทางเศรษฐกิจในประเทศ “กำลังพัฒนา” ออกเป็นคู่ตรงข้าม[1] การศึกษาเหล่านี้สะท้อนความคิดในเชิงทวิลักษณ์ (Dualism) และนำไปสู่ข้อเสนอเรื่องทวิลักษณ์ของระบบเศรษฐกิจ รวมทั้งเป็นต้นแบบการจำแนกเศรษฐกิจออกเป็นคู่ตรงข้ามโดยองค์การแรงงานระหว่างประเทศ ในปี ค.ศ. 1973 (McGee, 1979, p. 49) เศรษฐกิจคู่ตรงข้ามนี้ก็คือ เศรษฐกิจนอกภาคทางการ (Informal sector) และเศรษฐกิจภาคทางการ (Formal Sector)

การแบ่งคู่ตรงข้ามดังกล่าวนอกจากจะสร้าง “ความเป็นชายขอบ” หรือ “นอกกระแสหลัก” ของการค้าขนาดเล็ก แล้ว ยังตอกย้ำ ”ความเหนือกว่า” ของระบบเศรษฐกิจที่มีความเป็นทางการของประเทศตะวันตกอันได้ชื่อว่าเป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว การค้าขนาดเล็กถูกมองว่านอกจากจะไร้ประสิทธิภาพ ใช้ทุนต่ำ ใช้เทคโนโลยีต่ำ ใช้แรงงานเข้มข้น และไม่ทำให้เกิดการจ้างงานแล้ว ยังเปรียบเสมือนฟองน้ำที่คอยดูดซับ ”แรงงานส่วนเกิน” ที่ไม่มีทางเลือก ไม่สามารถเข้าสู่การจ้างงานในระบบเนื่องจากตลาดแรงงานในประเทศกำลังพัฒนามีลักษณะเป็นตลาดแบบ “กระจัดกระจาย” (Fragmented labor market) การค้าลักษณะนี้ไม่สามารถสะสมทุนหรือขยายการประกอบอาชีพได้ และถูกขนานนามว่า เป็นการค้าเพื่อการอยู่รอดหรือการค้าของคนจน (Survivalist/Community of the poor) ซึ่งเมื่อเชื่อมโยงเข้ากับแนวคิดเรื่องวัฒนธรรมแห่งความยากจน (Culture of the poor) ซึ่งเสนอว่า คนจนมีลักษณะให้ความสำคัญกับปัจจุบัน (Present-

---

[1] ทวิลักษณ์ของระบบเศรษฐกิจถูกเรียกชื่อต่างๆกัน เช่น ระบบเศรษฐกิจแบบกิจการ และ แบบตลาด (Firm-centered economy และ Bazaar economy โดย Geertz) ระบบวงจรบน และล่าง (Upper circuit และ Lower circuit โดย Santos ) งานศึกษาเหล่านี้เป็นพื้นฐานในการอธิบายกระบวนการกลายเป็นเมืองในประเทศกำลังพัฒนา (McGee, 1996)

time orientation) (Lewis, 1967, p. 168; Banfield, 1970, p. 70 ) ความคิดเรื่องความไม่สามารถสะสมทุนของผู้ค้าในกลุ่มนี้ก็ยิ่งหนักแน่นขึ้นไปอีก แม้การศึกษาจำนวนมากจะยืนยันถึงความแตกต่างในระดับความสำเร็จ ซึ่งสะท้อนจากระดับรายได้ที่แตกต่างกันของผู้ค้าก็ตาม

ลักษณะสำคัญของการประกอบอาชีพในเศรษฐกิจนอกภาคทางการในทัศนะขององค์การแรงงานระหว่างประเทศก็คือ เป็นการประกอบการขนาดเล็ก ใช้แรงงานในครอบครัว ใช้ทุนต่ำ ใช้เทคโนโลยี และทักษะในการผลิตต่ำ ใช้แรงงานเข้มข้น เปิดดำเนินการโดยง่าย การแข่งขันสูง ผลที่ตามมาก็คือ ผลิตภาพมักจะต่ำ ให้ผลตอบแทนต่ำ และไม่สม่ำเสมอ (ILO, 1991 : 4) การค้าขนาดเล็ก เช่นหาบเร่แผงลอยจัดอาหารอยู่ในกลุ่มเศรษฐกิจภาคนี้ และเป็นกิจกรรมที่เกิดขึ้นคู่ขนานกับเศรษฐกิจภาคทางการ เพื่อแก้ปัญหาความยากจน ในช่วงที่โอกาสจ้างงานในเศรษฐกิจภาคทางการมีจำกัด กิจกรรมในเศรษฐกิจนอกภาคทางการยังถูกเชื่อมโยงกับการว่างงาน ความด้อยพัฒนา อันแสดงถึงนัยแห่งการเป็นกิจกรรมชั่วคราว หรือเปลี่ยนผ่าน ซึ่งจะหมดไปเมื่อการอุตสาหกรรมพัฒนาถึงขีดที่สามารถรองรับแรงงานได้หมด

คำอธิบายทางทฤษฎีต่อการเกิดและดำรงอยู่ของเศรษฐกิจนอกภาคทางการก็คือ การที่เศรษฐกิจภาคต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นภาคเกษตรในชนบทและอุตสาหกรรมและบริการในเมืองไม่สามารถสร้างโอกาสในการจ้างงานให้แก่แรงงานที่มีจำนวนมากขึ้น การผลิตสมัยใหม่ที่ใช้ทุนเข้มข้นทำให้มีแรงงานส่วนเกินจำนวนมาก เศรษฐกิจนอกภาคทางการจึงเปรียบเสมือนฟองน้ำที่รองรับแรงงานที่ถูกเบียดขับออกมาจากเศรษฐกิจภาคทางการ

ในการอธิบายระดับโครงสร้าง นักทฤษฎีระบบทุนนิยมโลกเสนอว่า การคงอยู่และการขยายตัวของการค้ากิจกรรมทางเศรษฐกิจนอกระบบทุนนิยมเป็นผลจากการที่ประเทศก้าวเข้าสู่เศรษฐกิจระบบทุนนิยมแบบพึ่งพา การขยายตัวทางเศรษฐกิจ การพัฒนาอุตสาหกรรม ในประเทศกำลังพัฒนาซึ่งเกี่ยวข้องและพึ่งพิงอยู่กับระบบทุนนิยมโลก เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้การค้าขนาดเล็กในเมืองขยายตัว ทั้งนี้เพราะประชากรเพิ่มขึ้นจากการอพยพย้ายถิ่นจากภาคชนบทเข้ามาหางานทำในเมือง ทำให้เกิดผู้ว่างงานจำนวนมาก เพราะแรงงานไม่สามารถเข้าสู่การจ้างงานในเศรษฐกิจภาคทางการได้หมด เศรษฐกิจนอกภาคทางการยังมีบทบาทในการช่วยให้เศรษฐกิจในภาคทางการสะสมทุนได้ (Portes and Walton, 1981) เพราะการค้าขนาดเล็กเสนอขายสินค้าและบริการในราคาถูก ช่วยลดค่าครองชีพ ทำให้นายทุนสามารถจ่ายค่าจ้างในราคาถูกได้ (Frobel, 1980 : 30-31) การอธิบายในแนวนี้แม้จะถูกโต้แย้งแต่ก็ชี้ให้เห็นความสำคัญของการพิจารณาถึงอิทธิพลของปัจจัยในระดับกว้างที่มีผลต่อการคงอยู่และขยายตัวของอาชีพการค้าขนาดเล็ก ส่วนสาเหตุที่ทำให้ถูกโต้แย้งก็เป็นเพราะว่าข้อสมมติฐานดังกล่าวทำให้มองข้ามเหตุผล

อื่นที่เป็นคำอธิบายเหตุผลของการเข้าสู่การประกอบการค้าขนาดเล็ก ซึ่งอาจยึดโยงอยู่กับปัจจัยอื่น เช่น เพศสถานะ ชนชั้น (Smart, 1989 : 4) และที่สำคัญทำให้ผู้ค้าถูกมองว่าเป็น “เหยื่อ” ของการพัฒนา ไม่สามารถลืมตาอ้าปาก หรือเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจให้สูงขึ้นได้ (Babb, 1996 : 49)

ทัศนะคู่ตรงข้ามนี้ถูกวิพากษ์เมื่องานศึกษาสมัยต่อมาพบว่าแทนที่เศรษฐกิจทั้งสองภาคนี้จะมีลักษณะเป็นขั้วตรงข้ามกัน กลับมีความเชื่อมโยงกันในรูปแบบต่างๆ รวมทั้งผู้ประกอบอาชีพบางคนยังมีกิจกรรมในเศรษฐกิจทั้งสอง ระบบ ในขณะเดียวกันก็เกิดคำถามในประเด็นเรื่องการอยู่นอกการควบคุมของรัฐ ว่าเป็นเช่นนั้นจริงหรือไม่ (Salih, 1988, *et.al.,* 1988) ข้อสมมติฐานที่ว่าเศรษฐกิจนอกภาคทางการเป็นเศรษฐกิจประเภท “ชั่วคราว” จึงถูกตั้งคำถาม เนื่องจากการศึกษาในหลายประเทศพบว่า ผู้ประกอบการค้าขนาดเล็กมิได้มองว่าอาชีพของตนเป็นอาชีพชั่วคราวที่ทำไปเพื่อจะคอยเข้าสู่การจ้างงาน ทั้งผู้ค้าก็มิได้เข้าสู่อาชีพเพราะความยากจนหรือว่างงานเสมอไป (Moser, 1976 ; Smart, 1991; Tinker, 1997)

การค้าขนาดเล็กข้างทางในเมืองเกิดขึ้นก่อนการบัญญัติศัพท์คำว่า “เศรษฐกิจนอกภาคทางการ” การค้าเหล่านี้เคยปรากฏในประเทศในซีกโลกทางเหนือด้วยเช่นกัน การพัฒนาอุตสาหกรรมตลอดจนกระบวนการพัฒนาเป็นเมืองซึ่งเกิดขึ้นตั้งแต่การปฏิวัติอุตสาหกรรม ใช้เวลายาวนานกว่าในซีกโลกทางใต้ ทำให้ภาคอุตสาหกรรมสามารถดูดซับแรงงานได้เป็นส่วนใหญ่ (McGee, 1996) การเบียดขับการค้าประเภทนี้มักเกิดด้วยเหตุผลที่ว่า ทำให้เกิดความไม่เป็นระเบียบเรียบร้อย และ ถือเป็นการเอาเปรียบผู้ค้าตามห้างร้านที่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการประกอบการสูงกว่าผู้ค้าข้างทาง ดังกรณีไล่รื้อผู้ค้าข้างทางในเมืองนิวยอร์ค ในสหรัฐอเมริการะหว่างปี 1940-1943 (พ.ศ. 2483-2486) (Bluestone, 1992, pp. 298-9 ) หลังสงครามโลกครั้งที่ 2 การจ้างงานเต็มที่ (Full employment) มีความสำคัญ รายได้จากการเป็นลูกจ้างหรือแรงงานรับจ้างเป็นแหล่งรายได้สำคัญสำหรับครอบครัวในประเทศอุตสาหกรรม (Mishra, 1999, p. 18) ส่วนในซีกโลกทางใต้ การพัฒนาอุตสาหกรรมที่มีลักษณะพึ่งพิงตลาดภายนอกประเทศ ทำให้กิจกรรมการค้าข้างทางเป็นส่วนหนึ่งของ “ปฏิกริยาในเชิงสร้างสรรค์ของประชาชนที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติ เพื่อตอบโต้กับความไร้สมรรถภาพของรัฐที่จะตอบสนองความจำเป็นพื้นฐานของมวลชนยากไร้” (ภควดี วีระภาสพงษ์, 2542, น.19) และกลายเป็นอาชีพในเศรษฐกิจนอกภาคทางการหลังการแบ่งขั้วทางเศรษฐกิจ ในปี 1973

ความเป็นชายขอบของกิจกรรมในเศรษฐกิจนอกภาคทางการ ในฐานะที่เป็นรองการผลิตในภาคทางการดำรงอยู่อย่างต่อเนื่องจนถึงกลางทศวรรษที่ 1980 เมื่อการแข่งขันทางการค้าระหว่างประเทศและการปรับโครงสร้างทางเศรษฐกิจในประเทศกำลังพัฒนา โดยเฉพาะในอัฟริกา นำไปสู่การลดลงของอัตราการจ้างงานในเศรษฐกิจภาคทางการ อันเป็นผลให้กิจกรรมสร้างรายได้ในเศรษฐกิจนอกภาคทางการมีความสำคัญมากขึ้น (Meagher, 1996 , pp. 1-3 ; Mishra, อ้างแล้ว, pp. 23-27 ) กระแสโลกาภิวัตน์อันหมายถึงการที่เศรษฐกิจของแต่ละประเทศมีลักษณะเป็นระบบเปิดสู่โลกภายนอกมากขึ้นและเปราะบางต่อการแทรกแซงจากเศรษฐกิจภายนอก ทำให้ความสามารถของแต่ละประเทศในการกำกับดูแลควบคุมภาวะเศรษฐกิจของตนลดน้อยลง ความไม่แน่นอนสูงขึ้น อันเป็นผลให้ ความยืดหยุ่นมีความสำคัญ แม้การค้าขายกับต่างประเทศ และการลงทุนจากต่างประเทศจะมิใช่ปรากฏการณ์ที่ใหม่ แต่โลกาภิวัตน์มีบทบาทสำคัญที่ทำให้เงินและทุนสามารถผันผ่านพรมแดนระหว่างประเทศได้ในลักษณะ “ลัดนิ้วมือเดียว” ผลกระทบที่เกิดขึ้นก็คือความเป็นอิสระของแต่ละประเทศในการสร้างงาน และสร้างความจำเริญเติบโตทางเศรษฐกิจถูกจำกัดลง (Mishra, อ้างแล้ว, p.6 ) อันเป็นผลให้ความหลากหลายในกิจกรรมที่สร้างรายได้ (Smith and Wallerstein, 1992,p. 15) รวมทั้ง “ความยืดหยุ่น” ในการจ้างงานมีความสำคัญ เนื่องจากความไม่แน่นอนข้างต้น กิจกรรมในเศรษฐกิจนอกภาคทางการมีความสำคัญมากขึ้น (Meagher, 1996,) ไม่เพียงแต่เพราะมีบทบาทในการ “ผลิตซ้ำ” ทุนนิยมในรูปของการผลิตที่ทำให้ต้นทุนต่ำ แต่การประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กในเศรษฐกิจนอกภาคทางการยังมีบทบาทสำคัญในการสร้างรายได้ให้แก่ประชาชนอันเป็นผลจากวิกฤตการณ์การจ้างงาน ที่เกิดขึ้นเนื่องจากความไม่แน่นอนในการผลิตที่เป็นภาคทางการ และการแข่งขันอย่างเข้มข้นด้วย มีผู้เสนอว่าเศรษฐกิจนอกภาคทางการไม่ใช่กิจกรรมในฐานะกลยุทธ์เพื่อการอยู่รอดอีกต่อไป แต่จะกลายเป็นกิจกรรมหลักในประเทศกำลังพัฒนาเลยทีเดียว (McGee, 1996, p. 12) เนื่องจากได้กลายเป็นภาคการจ้างงานที่มีความยืดหยุ่นสูง สามารถรองรับการขยายตัวหรือหดตัวของเศรษฐกิจภาคทางการ ซึ่งจะเกิดขึ้นด้วยความถี่ที่เพิ่มมากขึ้นอันเป็นผลจากการที่รัฐบาลชาติขาดความสามารถในการควบคุมระบบเศรษฐกิจของตนเอง อันเป็นผลจากเศรษฐกิจโลกาภิวัตน์ดังกล่าว ในลักษณะนี้อำนาจในการอธิบายของแนวคิดเศรษฐกิจนอกภาคทางการอาจไม่เพียงพอสำหรับการอธิบายอาชีพอิสระขนาดเล็ก ซึ่งการคงอยู่และขยายตัวอันเป็นผลกระทบจากเศรษฐกิจจากภายนอกและก่อให้เกิดความสัมพันธ์ในเชิง “วิภาษวิธี”ระหว่างพัฒนาการของเศรษฐกิจโลกกับกิจกรรมทางเศรษฐกิจในประเทศกำลังพัฒนา กิจกรรมในเศรษฐกิจนอกภาคทางการไม่ได้ดำรงสถานะเป็นกิจกรรม “ชายขอบ” อีกต่อไป

## อาชีพอิสระ : การจัดประเภท และ ประเภทอาหาร

### 1. ความหมายและการจัดประเภท

การประกอบอาชีพอิสระ (Self-employed) มีที่มาจากแนวคิดการผลิตขนาดเล็ก (Petty commodity production) ของคาร์ล มาร์กซ์ ซึ่งเสนอว่า การผลิตขนาดเล็กเกิดขึ้นโดยผู้ประกอบอาชีพอิสระ ซึ่งผลิตและขายสินค้าสำหรับตลาด ไม่มีนายจ้าง ในการทำงานมีการแบ่งงานกันทำในระดับต่ำ และ ใช้ความเชี่ยวชาญในระดับต่ำ (Scott, 1979, p. 109) ความเป็นอิสระของผู้ประกอบอาชีพยังมาจากความเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต การเป็นเจ้าของกำไรและสิทธิในการจัดสรรกำไร และ มีอำนาจตัดสินใจในการผลิต แม้ในความเป็นจริงผู้ประกอบอาชีพอิสระไม่ได้มีความเป็นอิสระโดยสิ้นเชิง หากแต่ถูกกำหนดด้วยกลไกตลาดซึ่งกำหนดอุปสงค์ในสินค้าและบริการของตน รวมทั้งวัตถุดิบที่ใช้ในกระบวนการผลิต ภายใต้เงื่อนไขนี้ที่ผู้ประกอบอาชีพอิสระมีความเป็นอิสระในการตัดสินใจเกี่ยวกับกระบวนการผลิตของตน แตกต่างจากแรงงานรับจ้าง ซึ่งไม่ได้เป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต ไม่มีสิทธิในการตัดสินใจในกระบวนการผลิต รวมทั้ง ถูกควบคุมการทำงานโดยนายจ้าง (Bromley and Gerry, 1976, p. 7 ) **ความเป็นอิสระ** ของผู้ประกอบอาชีพอิสระยังเกิดขึ้นจากการแบ่งงานกันทำในระดับต่ำ และ ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านในระดับต่ำด้วย (Scott, อ้างแล้ว, p. 110)

คุณลักษณะแห่ง “ความด้อยพัฒนา“ เหล่านี้เองที่ทำให้ผู้ประกอบอาชีพอิสระระดับยังชีพมีความยืดหยุ่นสูงสามารถปรับเปลี่ยนตัวเองได้ในหลายรูปลักษณ์ กล่าวคือ การประกอบอาชีพอาจเป็นได้ทั้งการประกอบอาชีพอิสระอย่างแท้จริง หรือเป็นการประกอบอาชีพอิสระที่อิงกับการผลิตในระบบทุนนิยมก็ได้ (Scott , อ้างแล้ว, p. 110) ทั้งนี้อาชีพอิสระจำแนกได้ 3 ประเภท (Bromley and Gerry, 1979, p. 6) คือ

1. การประกอบอาชีพอิสระอย่างแท้จริง หรือ True Self-employment ผู้ประกอบอาชีพอิสระหารายได้จากการทำงานโดยอิสระ สามารถเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ และ วิธีการประกอบการค้า และเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต แม้ในทางปฏิบัติการประกอบอาชีพจะขึ้นอยู่กับสภาพเศรษฐกิจและสังคม โดยเฉพาะอุปสงค์ต่อผลิตภัณฑ์ ของตนและ การแข่งขันในตลาด และการได้มาซึ่งวัตถุดิบในการประกอบการค้า
2. การประกอบอาชีพอิสระในลักษณะการจ้างงานแฝง หรือ Disguised wage-work ซึ่งหมายถึงผู้ประกอบอาชีพอิสระไม่ได้เป็นลูกจ้างของสถานประกอบการ แต่รับผลตอบแทน

การค้าจากสถานประกอบการในรูปค่าจ้าง หรือ ส่วนแบ่งกำไร (ตัวอย่างของผู้ประกอบอาชีพลักษณะประเภทนี้ในกรุงเทพมหานคร ได้แก่ ผู้ค้าเครื่องดื่มยาคูลท์ เป็นต้น)

3. การประกอบอาชีพอิสระในลักษณะพึ่งพิง หรือ Dependent work ในกรณีนี้แตกต่างจากผู้ประกอบอาชีพอิสระประเภทแรก ตรงที่ ผู้ประกอบอาชีพพึ่งพิงสถานประกอบการในรูปของการถูกผูกขาดการซื้อสินค้าในการประกอบอาชีพ (เช่นผู้ค้าในกลุ่มแฟรนไชส์หรือเครือข่ายประเภทต่างๆ เช่น ชายสี่หมี่เกี๊ยว บะหมี่ฟลุ๊ค ไอศกรีมเดอะวอลล์ เป็นต้น)

การจำแนกประเภทข้างต้นทำให้สามารถเห็นความเชื่อมต่อของการประกอบอาชีพอิสระ โดยเฉพาะเมื่อพิจารณาถึงความเชื่อมโยงกับวิถีการผลิตแบบทุนนิยม ความเป็นมาของการค้าอาหารหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานครที่เริ่มจากการเป็นอาชีพอิสระอย่างแท้จริงในเศรษฐกิจแบบยังชีพ ก่อนที่จะปรับเปลี่ยนเป็นการค้าในเศรษฐกิจระบบตลาด

นอกเหนือจากความแตกต่างในด้านการเชื่อมโยงกับการผลิตทุนนิยมแล้วข้างต้นแล้ว ความแตกต่างที่สำคัญอีกประการหนึ่งก็คือ ความแตกต่างในกิจกรรมการค้า การประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กอาจจำแนกตามกิจกรรมการผลิตได้เป็นสองประเภท คือ **การผลิตขนาดเล็ก** (Petty community production) และ **การค้าขนาดเล็ก** (Petty trade) ซึ่งทั้งสองประเภทนี้มีเงื่อนไขการประกอบอาชีพที่ต่างกัน ในการค้าแบบ**การผลิตขนาดเล็ก** ผู้ค้าทำหน้าที่ผู้ผลิตและผู้ขาย กำไรของผู้ค้ามาจากมูลค่าเพิ่มจากการผลิต ซึ่งต้องอาศัยกระบวนการผลิต และปัจจัยนำเข้า เช่น องค์ความรู้ในการผลิต ซึ่งเปลี่ยนวัตถุดิบให้เป็นสินค้า (ภาวีวรรณ นรพัลลภ, 2536, น. 62) ส่วนผู้ค้าที่กิจกรรมเป็นการค้านั้น คือการซื้อมา-ขายไป รายได้มาจากการซื้อสินค้า แล้วนำมาขายต่อ ซึ่งอาจจะอยู่ในรูปการแยกสินค้าเป็นหน่วยย่อยๆหรือไม่ก็ได้ ในลักษณะนี้ความสามารถในการจัดซื้อวัตถุดิบราคาถูกจึงมีความสำคัญ การค้าอาหารที่มีลักษณะเป็นการผลิตขนาดเล็ก ก็คือการค้าอาหารปรุง อาหารปรุงสำเร็จ ซึ่งผู้ค้าเป็นผู้ผลิตเอง ส่วนการค้าอาหารสดและอาหารสำเร็จรูปถือเป็นการค้าแบบซื้อมา-ขายไป

<u>2. ประเภทอาหาร</u>

ในบรรดาสินค้าที่จำหน่ายโดยหาบเร่แผงลอย อาหารเป็นสินค้าที่พบมากที่สุด ในส่วนของหาบเร่แผงลอยในประเทศต่างๆ รวมทั้งกรุงเทพมหานครพบว่ากว่าร้อยละ 50 ขาย

อาหาร อาหารที่ค้าเป็นทั้งอาหารปรุงซึ่งเป็นการผลิตขนาดเล็ก (Petty commodity production) และ อาหารสด ซึ่งกิจกรรมเป็นการค้า (Petty trade)

ในการศึกษาครั้งนี้ คำถามหนึ่งที่มีความสำคัญก็คือ หาบเร่แผงลอยขายอาหารอะไรบ้าง และจะใช้กรอบแนวคิดอะไรในการจำแนกประเภทอาหารเพื่อที่จะสืบค้นตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ

ในการตอบคำถามดังกล่าวผู้ศึกษาอ้างอิงกับงานศึกษาหาบเร่แผงลอยอาหารห้าชิ้น และ คำจำกัดความ “อาหาร” ของกรุงเทพมหานคร ตามข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร เรื่องการจำหน่ายสินค้าในที่หรือทางสาธารณะพ.ศ. 2545 งานศึกษาเหล่านี้ได้แก่ งานของแม็กกีและเหยิง McGee and Yeung (1977) ซึ่งศึกษาการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยในกลุ่มทวีปเอเชีย (ไม่รวมประเทศไทย) งานของนภัส ศิริสัมพันธ์ และ คริสทีนา แซนตัน (Napas Sirisamphand and Szanton ,1986) ซึ่งศึกษาการค้าอาหารหาบเร่แผงลอยในจังหวัดชลบุรี งานของเรณู สังข์ทองจีน (2534) ซึ่งศึกษาผู้ค้าหาบเร่อาหารในกรุงเทพมหานคร งานของภาวีวรรณ นรพัลลภ (2536) ซึ่งศึกษาวัฒนธรรมอาหารในบริเวณท่าพระจันทร์ และงานของ ยีและกอร์ดอน (Yee and Gordon 1993) ซึ่งอธิบายการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร

แม็กกีและเหยิง จำแนกอาหารที่จำหน่ายโดยหาบเร่แผงลอยออกเป็นสามประเภท คือ อาหารสด (Unprocessed food) อาหารปรุง (Processed food) และ อาหารกึ่งปรุง (Semi-processed food) ซึ่งไม่ใช่อาหารสด แต่ต้องนำมาประกอบจึงจะรับประทานได้ เช่นข้าวสาร เป็นต้น (McGee and Yeung, อ้างแล้ว, p. 81) การจำแนกประเภทอาหารของ แม็กกีและเหยิง สะท้อนว่าในช่วงเวลาที่ทำการศึกษา อาหารทั้ง 3 ประเภทนี้เป็นอาหารที่หาบแร่แผงลอยในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ขายเป็นหลัก

นภัส ศิริสัมพันธ์ และ คริสทีนา แซนตัน จำแนกอาหารออกเป็น 7 ประเภท ได้แก่ อาหารจานหลัก (Meal constituents) เช่น กับข้าวประเภทต่างๆ อาหารเบา (Light meals) เช่น ก๋วยเตี๋ยว ข้าวแกง ข้าวต้ม ขนมจีน อาหารว่าง (Snacks) เช่น ขนมจีบ ทอดมัน ลูกชิ้นทอด กระเพาะปลา ของหวาน (Desserts) เช่น สังขยา กล้วยทอด ผลไม้ดอง ผลไม้สด ไอศกรีม เครื่องดื่ม (Drinks) เช่น น้ำผลไม้ เครื่องดื่มสำเร็จรูปชนิดต่างๆ ขนมอบ (Bakery) เช่น ขนมปัง ขนมเค้ก และ อาหารอีสาน (Isan Foods) เช่น ลาบ ส้มตำ เป็นต้น (Napas Sirisamphand and Szanton, อ้างแล้ว, pp. 79-81)

งานของเรณู สังข์ทองจีน ให้คำจำกัดความ “อาหาร” ไว้ว่า หมายถึง สินค้าที่เป็นอาหารหลักเพื่อการบริโภค เช่น เนื้อ หมู ไก่ และปลา เป็นต้น อาหารสำเร็จรูปทุกชนิด อาหารกึ่ง

สำเร็จรูป ผัก ผลไม้ และสิ่งต่างๆที่ใช้เป็นส่วนประกอบของอาหาร (เรณู สังข์ทองจีน, 2534, น. 13) ส่วนอาหารในงานศึกษาอีกสองชิ้น เป็นงานศึกษาเกี่ยวกับอาหารปรุงหรือ ปรุงสำเร็จ ทั้งนี้ในกลุ่มอาหารปรุงเองยังจำแนกออกได้อีกเป็นหลายประเภท อันสะท้อนถึงความหลากหลายของอาหารไทย และ วิถีชีวิตในแต่ละวันของชาวกรุงเทพมหานครที่เชื่อมโยงอยู่กับอาหาร

ภาวีวรรณ นรพัลลภ จำแนกอาหารออกเป็นเจ็ดชนิด ได้แก่ อาหารจานเดียว อาหารสั่งทำ ของกินเล่น อาหารสำหรับคนเฉพาะกลุ่ม เช่น อาหารอิสลาม อาหารมังสวิรัติ ขนมหวาน อาหารสำเร็จรูป และ ผลไม้ เป็นต้น (ภาวีวรรณ นรพัลลภ, อ้างแล้ว, น. 78-80)

การจัดแบ่งอาหารที่คล้ายคลึงกันปรากฏในคู่มือรับประทานอาหารแผงลอยในกรุงเทพมหานคร ซึ่งจำแนกอาหารออกเป็นห้าชนิดคือ อาหารหลัก หรือ กับข้าว (Main dishes) ก๋วยเตี๋ยว (Noodles) อาหารว่าง (Snacks) ของหวาน (Desserts) และเครื่องดื่ม (Drinks) (Yee and Gordon, 1993, p. 12) คู่มือนี้ยังจัดแบ่งอาหารตามวิธีการประกอบอาหาร เช่น ปิ้ง ย่าง นึ่ง ทอด เป็นต้น (Yee and Gordon, อ้างแล้ว, p. 18)

ส่วนกรุงเทพมหานครให้คำจำกัดความคำว่า “อาหาร” ไว้ว่า “ของกินหรือเครื่องค้ำจุนชีวิต” อันประกอบด้วย (1) วัตถุทุกชนิดที่คนกิน ดื่ม อม หรือ นำเข้าสู่ร่างกายไม่ว่าด้วยวิธีใดๆ หรือในรูปลักษณะใดๆ แต่ไม่รวมถึง ยา วัตถุออกฤทธ์ต่อจิตและประสาท หรือยาเสพติดให้โทษตามกฎหมายว่าด้วยการนั้น แล้วแต่กรณี (2) วัตถุที่มุ่งหมายสำหรับใช้หรือใช้เป็นส่วนผสมในการผลิตอาหาร รวมถึงวัตถุเจือปนอาหาร สี และเครื่องปรุงแต่งกลิ่น รส

เนื่องจากการศึกษาครั้งนี้ประสงค์จะศึกษาการค้าอาหารหาบเร่แผงลอยที่ไม่ได้เจาะจงเฉพาะอาหารปรุง หรือ ปรุงสำเร็จ อันเป็นกิจกรรมที่เป็นการผลิตเท่านั้น แต่ต้องการศึกษากิจกรรมที่เป็นการค้าแบบซื้อมา-ขายไป ด้วย และยังต้องการศึกษาภาพรวมของอาหารที่ขายโดยหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร การจำแนกประเภทอาหาร จึงผสมผสานระหว่างเกณฑ์ของ แม็กกี และเหยิง และ เกณฑ์เรื่องความแตกต่างในกิจกรรมการค้า เมื่อเป็นเช่นนี้ **อาหารหาบเร่แผงลอยในการศึกษาครั้งนี้จึงจำแนกออกเป็น อาหารสด อาหารปรุง อาหารปรุงสำเร็จ อาหารและขนมสำเร็จรูป ผลไม้ และ เครื่องดื่มและอาหารอื่นๆ ที่ไม่เข้าข่ายกลุ่มอาหารข้างต้น**

## การค้าหาบเร่แผงลอย : ความหมาย

คำว่า “หาบเร่แผงลอย” ใช้เรียกการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร ซึ่งมีสองประเภท คือการค้าที่เคลื่อนที่ได้ ซึ่งเรียกว่า “หาบเร่” และการค้าที่อยู่กับที่อยู่กับที่ที่เรียกว่า “แผงลอย”

คำว่า “หาบเร่” แสดงถึงนัยของการค้าบนบก และสะท้อนถึงการค้าแบบดั้งเดิม ดังที่พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2545 ให้ความหมายคำว่า “หาบ” ไว้ว่า “เอาของห้อยปลายคานสองข้างแล้วแบกกลางคานพาไป” (ราชบัณฑิตยสถาน, 2545) ส่วนหาบเร่ ราชบัณฑิตยสถานอธิบายไว้ว่า คือ “ผู้ที่หาบของไปเร่ขาย” ซึ่งแม้ “หาบ” ยังปรากฏอยู่ในปัจจุบัน แต่ก็มีเครื่องทุ่นแรงอื่น เช่น รถเข็น รถจักรยาน รวมไปถึงการใช้พาหนะ เช่น รถกระบะ ในการเร่ขายสินค้า ซึ่งทุ่นแรงกว่ามาก และทำให้บรรทุกสินค้าได้มากขึ้น กรุงเทพมหานครยังใช้ภาพ “หาบ” แบบดั้งเดิมเป็นภาพแทน ของการค้าข้างทาง โดยใช้ภาพหาบสีขาวบนพื้นสีขาวแสดงถึงจุดผ่อนผันให้ค้า แต่ในทัศนะของบางคน “รถเข็น” เป็นตัวแทนการค้าที่เคลื่อนที่ได้ในปัจจุบัน เช่น มีผู้กล่าวว่า “เดี๋ยวนี้หาบเร่ไม่มีแล้ว มีแต่รถเข็น” และมีผู้ตั้งคำถามว่า “ขายของ ‘แบกะดิน’ ถือเป็นแผงลอยหรือไม่?”

คำว่า “แผงลอย” กล่าวได้ว่าเป็นคำกลางๆ ไม่เจาะจงอธิบายเฉพาะการค้าข้างทาง พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2545 ให้ความหมายคำว่า “แผงลอย” ไว้ว่า “ที่ที่จัดไว้ในถนนสาธารณะหรือที่สาธารณะ รวมถึงอาคาร แคร่ แท่น โต๊ะ แผง เสื่อ พื้นดิน เรือ หรือ แพ สำหรับขายอาหาร น้ำแข็ง หรือ สิ่งของอย่างอื่น” ซึ่งหมายรวมถึงการค้าในลักษณะ วางแผงหรือตั้งแผง ในพื้นที่ต่างๆ เช่น ตลาด ในลักษณะนี้ การขายของ “แบกะดิน” จึงถือเป็นการค้าแผงลอย

การอยู่เป็นที่ และ การเคลื่อนที่ ทำให้เงื่อนไขในการประกอบอาชีพแตกต่างกัน การขายอาหารในที่ที่เป็นหลักแหล่งแน่นอนทำให้ทำเลการค้ามีความสำคัญ บริเวณที่มีประชาชนหนาแน่น หรือมีผู้สัญจรไปมามากย่อมเป็นแหล่งทำการค้าที่สามารถทำรายได้ให้มากกว่า ส่วนการค้าเร่นั้น รายได้ที่เข้ามาย่อมขึ้นอยู่กับ ความคล่องตัวในการออกหาลูกค้าและการกำหนดเส้นทางการค้า (เฮอร์นานโด เดอ โซโต, 2542, น. 121-2) แต่การเคลื่อนที่มีข้อจำกัดในด้านปริมาณของสินค้าที่จะนำติดตัวไป ผู้ค้ายังต้องมีสุขภาพแข็งแรง สามารถหาบสินค้าในระยะทางไกลได้

การที่ผู้ค้าสองกลุ่มซึ่งมีรูปแบบการค้าที่แตกต่างกัน แต่ถูกเรียกรวมกันน่าจะมีที่มาจากการใช้คำว่า “หาบเร่แผงลอย” เป็นตัวแทนการค้าข้างทาง และการปฏิเสธความแตกต่างระหว่างการค้าทั้งสอง ประเภทนี้ ซึ่งหากพิจารณาจากเงื่อนไขด้านพื้นที่ในการประกอบอาชีพน่าจะมีความแตกต่างกัน ทั้งในด้านคุณลักษณะของผู้ค้า มุมมองของผู้ค้าต่ออาชีพของตน รวมทั้งความสามารถในการสะสมทุนหรือระดับความสำเร็จที่แตกต่างกันด้วย

นอกจากพจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถานแล้ว ในทางปฏิบัติ ยังปรากฏคำจำกัดความของหาบเร่แผงลอยของหน่วยงานที่มีหน้าที่กำกับดูแลการค้าข้างทาง คือกรุงเทพมหานคร

และ งานศึกษาเกี่ยวกับการค้า (อาหาร) ข้างทาง ดังนั้น เพื่อให้เกิดความชัดเจนในการกำหนดหน่วยของการศึกษา การระบุความหมายของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในการศึกษาครั้งนี้ อาศัยการพิจารณาจากคำจำกัดความ 3 ชุด คือ จากข้อบัญญัติของกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2519 จากงานศึกษาของเทอร์รี่ แม็กกี (McGee, 1970) และ ทิงเคอร์ (Tinker, 1997)

ข้อบัญญัติของกรุงเทพมหานคร ซึ่งครอบคลุมทั้งการค้าทางบกและทางไม่ได้ระบุคำจำกัดความของคำว่า “หาบเร่” แต่ให้ความหมายคำว่า “ผู้เร่ขาย” ซึ่งครอบคลุมผู้ขายทั้งทางบกและทางน้ำ ไว้ว่า หมายถึง “ผู้นำอาหาร น้ำแข็ง เร่ขายในที่ต่างๆ ไม่ว่าทางบกหรือทางน้ำ” ส่วน “แผงลอย” หมายถึง “ที่ซึ่งจัดไว้ในถนนสาธารณะ รวมตลอดถึงอาคาร แคร่ แท่น โต๊ะ แผง เสื่อ พื้นดิน เรือ หรือแพ สำหรับขายอาหาร น้ำแข็ง หรือ สิ่งของอย่างอื่น“ (ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2519)

ข้อบัญญัติของกรุงเทพมหานครข้างต้นแสดงถึงความสำคัญของสินค้าประเภทอาหาร ในขณะเดียวกัน “แผงลอย” ในความหมายของกรุงเทพมหานคร ครอบคลุมถึงการค้าในพื้นที่อื่นๆ เช่น ตลาด และ อาคารด้วย ไม่ได้เจาะจงเฉพาะบนถนนหรือที่สาธารณะ ทั้งนี้การค้าในตลาดหรือในอาคารย่อมมีเงื่อนไขที่แตกต่างไปจากการค้าบนถนน เช่น โดยทั่วไปค่าใช้จ่ายในการประกอบการค้าย่อมสูงกว่าการค้าบนถนน หรือในชุมชน ซึ่งเป็นที่สาธารณะ ดังนั้นในการศึกษาเกี่ยวกับการค้าข้างทางซึ่งเป็นการค้าในที่สาธารณะและเป็นการค้าในเศรษฐกิจนอกภาคทางการ รวมทั้งผู้ค้าเป็นผู้มีรายได้น้อยนั้น ย่อมจะไม่ควรรวมแผงลอยที่เป็นส่วนหนึ่งของการค้าในอาคารด้วย

ส่วนแม็กกี (McGee, 1970, pp.19-21) จำแนกการค้าหาบเร่แผงลอยจากการศึกษาการค้าข้างทาง (ซึ่งไม่รวมการค้าในตลาด อันมีเงื่อนไขการค้าที่แตกต่างออกไป) โดยการศึกษาการค้าข้างทางในสิงคโปร์ ฮ่องกง และ ในกรุงเทพมหานคร **การจำแนกใช้พื้นที่เป็นเกณฑ์** เขาเสนอว่า การค้าข้างทางสามารถจำแนกออกเป็น 3 ลักษณะตามประเภทของพื้นที่ ดังนี้

1. บริเวณที่ชุมชน (Focus agglomeration) เช่นรอบนอกตลาด สถานีขนส่ง
2. บริเวณถนนและทางเท้า (Street hawkers) ซึ่งผู้ค้าจะตั้งสินค้าเรียงรายตามถนนและทางเท้า และมีแนวโน้มสร้างปัญหาการจราจรหากมีผู้ค้ามากเกินไป และเป็นทางเท้าที่แคบ
3. ตลาดนัด (Bazaars) เป็นที่ทีผู้ค้ามีสิทธิในพื้นที่ พื้นที่ตลาดนัดมักอยู่ห่างจากถนนหรือเส้นทางสัญจร เป็นที่ว่างหรือเป็นพื้นที่ที่ถูกใช้เพื่อกิจกรรมอื่นในระหว่างวัน ตลาดนัดต่างจากสองพื้นที่แรกตรงที่ว่ามักมีกิจกรรมอื่นปนอยู่ด้วยนอกเหนือจากการค้า และการค้ามัก

เป็นไปโดยไม่กีดขวางการสัญจร McGee เสนอว่า ตลาดนัดเป็นห้างสรรพสินค้าของเศรษฐกิจแบบดั้งเดิม

ในกรณีของประเทศไทย ข้อแตกต่างอีกประการหนึ่งระหว่างการค้าประเภทที่สามกับการค้าสอง ประเภทแรกก็คือ ผู้ค้าในตลาดนัดต้องจ่ายค่าเช่าพื้นที่ทั้งในลักษณะค่าเช่ารายวัน รายปี รวมทั้งค่า “ผูกขาด” การค้า อันหมายถึงการรับประกันว่าเจ้าของพื้นที่จะไม่อนุญาตให้ผู้ค้ารายอื่นที่ขายสินค้าประเภทเดียวกันเข้ามาขายสินค้าด้วย ค่าใช้จ่ายประเภทที่สามนี้ เรียกกันในหมู่ผู้ค้าว่า “ค่าหัวเตียง”

ข้อเสนอของแม็กกี ทำให้การจำแนกประเภทของหาบเร่แผงลอยชัดเจนขึ้นอย่างน้อยในสอง ประเด็น **ประเด็นแรก** คือ ทำให้จำแนกผู้ค้าตามขนาดของทุนได้ กล่าวคือโดยทั่วไปผู้ค้าประเภทที่ 3 มีทุนมากกว่าผู้ค้าประเภทที่หนึ่งและสองซึ่งอาศัยที่สาธารณะเป็นที่ประกอบการค้าทำให้มีต้นทุนคงที่ต่ำกว่า แม้ว่าผู้ค้าในกรุงเทพมหานครต้องเสียค่าทำความสะอาดในอัตราตารางเมตรละ 150 บาทต่อเดือน และยังต้องเสียค่าใช้จ่าย “นอกระบบ” ให้แก่เจ้าหน้าที่ของรัฐ เพื่อแลกกับสิทธิในการใช้พื้นที่การค้า **ประเด็นที่สอง** การจำแนกประเภทข้างต้น เชื่อมโยงกับการจัดเก็บสถิติของกรุงเทพมหานครซึ่งให้ความสำคัญต่อการจัดเก็บเฉพาะตัวเลขผู้ค้าในถนน สาธารณะซึ่งประชาชนใช้ประโยชน์ในการสัญจรได้ ดังปรากฏว่ากรุงเทพมหานครจัดเก็บเฉพาะสถิติของผู้ค้าแผงลอยข้างทาง อันเป็นที่สาธารณะเท่านั้น ไม่รวมผู้ค้าในตลาดนัด

กรอบแนวคิดสุดท้ายเกี่ยวกับการให้ความหมายผู้ค้าหาบเร่แผงลอยมาจากงานศึกษา “อาหารข้างถนน” หรือ Street foods ของไอรีน ทิงเคอร์ (Tinker, อ้างแล้ว) ซึ่งศึกษาเปรียบเทียบการค้าอาหารปรุงและอาหารปรุงสำเร็จข้างถนน.ในอัฟริกา ตะวันออกกลาง เอเชียใต้ และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งรวมทั้งประเทศไทยด้วย งานศึกษาครั้งนี้เป็นความพยายามที่จะโต้แย้งต่อความคิดเกี่ยวกับการจ้างงานกระแสหลักที่ไม่ให้ความสำคัญต่อการประกอบอาชีพการค้าข้างทางซึ่งเป็นการค้าขนาดเล็กในระบบเศรษฐกิจก่อนทุนนิยม (Pre-capitalist) พร้อมกับยืนยันว่าการค้าอาหารข้างทางมีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งต่อการสร้างรายได้ของประชาชนในประเทศกำลังพัฒนา ซึ่งผู้วิจัยพยายามแสวงหาคำจำกัดความคำว่า “แผงลอย” หรือ “Stall” เพื่อที่จะให้ครอบคลุมการค้าแผงลอยขนาดเล็กในกลุ่มประเทศที่ศึกษา จนท้ายสุดได้เสนอคำจำกัดความ”แผงลอย” ที่ค้าอาหารข้างถนนว่า หมายถึง **สถานที่ค้าอาหารที่มีกำแพงน้อยกว่า 3 ด้าน** (Tinker,อ้างแล้ว, p.17) การให้คำจำกัดความ “แผงลอย” ดังกล่าวจึงเท่ากับเป็นการให้ความสำคัญเฉพาะกับการค้าข้างทางที่มีขนาดเล็ก และมีทุนต่ำ อันเป็นเป้าหมายด้านกลุ่มประชากรของการศึกษาครั้งนี้

จากกรอบแนวคิดข้างต้น การศึกษาเรื่อง “การค้าหาบเร่แผงลอยอาหาร : ความสำเร็จและตัวบ่งชี้” จึงกำหนดลักษณะของการค้าอาหารที่เป็นหน่วยวิเคราะห์ไว้ว่าหมายถึง**การค้าที่เคลื่อนที่**และ**อยู่กับที่**ในบริเวณที่ชุมชนและบนทางเท้า รวมถึงการค้าบนทางเท้าที่เป็นพื้นที่ส่วนบุคคล และการค้าในชุมชนด้วย โดยจะเรียกผู้ค้าที่เคลื่อนที่ว่า “หาบเร่” และผู้ค้าที่ค้าอยู่กับที่ว่า “แผงลอย” ส่วนคำรวมที่ใช้แทนการค้าทั้ง 2 ประเภท จะใช้คำว่า “หาบเร่แผงลอย” หรือ “การค้าข้างทาง”

จากทฤษฎี แนวคิด และ ผลการศึกษาเกี่ยวกับการค้าหาบเร่และแผงลอย และ อาหารที่นำเสนอข้างต้น อาจนำมาสรุปได้ว่าการค้าหาบเร่และแผงลอยอาหารข้างทางเป็นการประกอบอาชีพอิสระในเศรษฐกิจนอกภาคทางการ ซึ่งเมื่อพิจารณาโดยใช้กรอบทฤษฎีมาร์กซิสต์ ทฤษฎีระบบโลก และ ทฤษฎีทวิลักษณ์ ถือว่าเป็นการประกอบอาชีพชั่วคราว หรือเป็นการประกอบอาชีพในระดับยังชีพเท่านั้น และเมื่อพิจารณาจากแนวคิดการประกอบอาชีพอิสระ การประกอบอาชีพค้าอาหารข้างทางสามารถจำแนกออกเป็นกลุ่มด้วยเกณฑ์ต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. พิจารณาในเชิงกิจกรรม จำแนกได้เป็น ผู้ประกอบการผลิตขนาดเล็ก และ ผู้ค้าขนาดเล็ก
2. พิจารณาในด้านความเชื่อมโยงกับสถานประกอบการในเศรษฐกิจทุนนิยม จำแนกได้เป็น การประกอบอาชีพอิสระอย่างแท้จริง (True self-employment) การจ้างงานแฝง (Disguised wage-work) และ การจ้างงานแบบพึ่งพิง (Dependent work)
3. พิจารณาจากลักษณะการค้า จำแนกได้เป็น การค้าแบบเคลื่อนที่ (หาบเร่) และ การค้าแบบอยู่กับที่ (แผงลอย)
4. พิจารณาจากประเภทอาหาร จำแนกได้เป็น อาหารสด อาหารปรุง อาหารปรุงสำเร็จ อาหารสำเร็จรูป และ ผลไม้

## ตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ : กรอบแนวคิดในภาพรวม และ ความสำคัญของบทบาทหญิงชาย พื้นที่ และ อัตลักษณ์ ต่อความสำเร็จ

### 1. กรอบแนวคิดในภาพรวม

นัยของการปฏิเสธความเป็นธุรกิจของการประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กทำให้การเลือกกรอบแนวคิดที่จะนำมาเป็นจุดตั้งต้นในการสร้างตัวบ่งชี้ความสำเร็จต้องกระทำด้วยความระมัดระวัง เนื่องจากความแตกต่างในบริบทของการประกอบอาชีพระหว่างการค้าขนาดเล็กในเศรษฐกิจนอกภาคทางการ และการค้าในระบบทุนนิยมอันเป็นกิจกรรมเพื่อการสะสมทุนและขยายตัว ไม่ใช่เพียงเพื่อเลี้ยงชีพเท่านั้น แม้การค้าขนาดเล็กในเศรษฐกิจนอกภาคทางการจะมีเป้าหมายแสวงหา “กำไร” เช่นเดียวกับธุรกิจก็ตาม

การอธิบายเรื่องตัวบ่งชี้ความสำเร็จหรือปัจจัยความสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระโดยทั่วไปมักจำแนกได้เป็น 2 ลักษณะกว้างๆ คือ **ปัจจัยส่วนบุคคล** เช่น ทักษะความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial skills) เป็นต้น อีกปัจจัยหนึ่งก็คือ **ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม** เช่น นโยบายสาธารณะที่เกี่ยวข้อง ปัจจัยทั้งสองส่วนนี้ในบางกรณีไม่อาจแยกจากกันได้โดยเด็ดขาด เช่นในกรณีของทุนในการประกอบอาชีพ อาจจะเป็นได้ทั้งปัจจัยส่วนบุคคล และ ปัจจัยสภาพแวดล้อม ในขณะเดียวกันก็ปฏิเสธไม่ได้ว่าปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมมีอิทธิพลต่อปัจจัยส่วนบุคคล โดยเฉพาะในกรณีที่ผู้ประกอบอาชีพการค้าขนาดเล็กในเศรษฐกิจนอกภาคทางการซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้มีรายได้น้อย มีข้อจำกัดในการประกอบอาชีพ และโดยเฉพาะเมื่อพิจารณาถึงการพัฒนาแบบพึ่งพิง อันนำไปสู่ความสำคัญที่ไม่เท่าเทียมกันระหว่างวิถีการผลิตแบบทุนนิยมกับ การประกอบอาชีพขนาดเล็ก อันเป็นข้อจำกัดสำคัญต่อความสามารถในการสะสมทุน ทำให้มีผู้เสนอว่าปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม เช่นนโยบายของรัฐ ในฐานะ ”บริบท” ในการประกอบอาชีพมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการประกอบอาชีพในเศรษฐกิจนอกภาคทางการ และมีความสำคัญมากกว่า คุณสมบัติส่วนตัว หรือ “ความเป็นผู้ประกอบการ” หรือ Entrepreneurial skills ของผู้ค้าเหล่านี้ (Babb, 1991, p. 50) ในการศึกษาครั้งนี้ แม้จะใช้กรอบที่ชัดเจนในการจำแนกปัจจัยทั้งสองด้าน ดังจะได้กล่าวต่อไปข้างหน้า แต่ก็พยายามวิเคราะห์ความเชื่อมโยงของปัจจัยทั้งสองด้าน เพื่อที่จะทำความเข้าใจกับความสำเร็จในการประกอบอาชีพ

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้ศึกษาเลือกใช้กรอบแนวคิดเกี่ยวกับการประกอบอาชีพอิสระสามชุดเป็นแนวทางในการศึกษา ชุดแรกคือกรอบแนวคิดที่อธิบายการ**ประกอบอาชีพอิสระขนาด**

**เล็กของผู้พิการ** ซึ่งเสนอโดย Neufeldt and Albright (1998) ชุดที่สอง คือ กรอบแนวคิดการประกอบอาชีพอิสระขององค์การแรงงานระหว่างประเทศ ( ILO, 1996) และ ชุดที่สาม คือ แนวคิดที่ได้จากการสังเคราะห์ผลการศึกษาเกี่ยวกับหาบเร่แผงลอยอาหารที่มีมาก่อนหน้า ซึ่งระบุปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ

การเลือกใช้กรอบของ Neufeldt and Albright ซึ่งเป็นกรอบการศึกษา**การประกอบอาชีพอิสระของคนพิการ** เป็นจุดเริ่มต้นในการศึกษา มีสาเหตุหลายประการ **ประการแรก** ผู้พิการจัดเป็นผู้ที่อยู่ชายขอบของสังคม **ประการที่สอง** ผู้พิการส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีรายได้น้อย (Neufeldt and Albright, 1998, p. 8) **ประการที่สาม** ผู้พิการส่วนใหญ่มีข้อจำกัดในการเข้าถึงการจ้างงาน **ประการที่สี่** การประกอบอาชีพอิสระของผู้พิการมักเป็นกิจการขนาดเล็กและเป็นกิจการในครอบครัว และ **ประการที่ห้า** ปัจจัยด้านนโยบายของรัฐมีบทบาทสำคัญต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้พิการ และ**ประการสุดท้าย** กรอบแนวคิดนี้เชื่อมโยงตัวบ่งชี้ต่างๆไว้อย่างเป็นระบบ ทั้งปัจจัยด้านผู้ประกอบอาชีพ และ ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม แม้กรอบนี้จะมีข้อจำกัดตรงที่มิได้ให้คำอธิบายปัจจัยตามระดับความสำเร็จก็ตาม ผู้ศึกษาเห็นว่าเป็นเรื่องที่จะต้องสืบค้นในการศึกษาครั้งนี้

Neufeldt and Albright เสนอว่า รากฐานสำคัญสี่ประการที่จำเป็นต่อความสำเร็จของผู้ประกอบอาชีพอิสระที่เป็นผู้พิการคือ **รากฐานแรก**ได้แก่ อัตลักษณ์แห่งการชี้นำตนเอง หรือ Self-directed identity ซึ่งหมายความว่าผู้ประกอบอาชีพต้องการประกอบอาชีพอิสระ โดยอัตลักษณ์แห่งการชี้นำตนเองนี้ Neufeldt and Albright นำแนวคิดมาจากแนวคิดขององค์การแรงงานระหว่างประเทศ ซึ่งเสนอว่าประกอบด้วยคุณสมบัติสำคัญสามประการคือ ความมั่นใจในตนเอง ความกล้าเสี่ยงและเสี่ยงเป็น และ ความขยันและอดทน **รากฐานที่สอง** คือ ความรู้ที่จำเป็น อันประกอบด้วย ความรู้ในการอ่านและเขียน ความรู้ในการผลิต และ ความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการ เช่นการเงิน การตลาด **รากฐานที่สาม**ได้แก่ ทรัพยากร เช่น ทุน และ **รากฐานสุดท้าย**คือ สภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวย เช่น การสนับสนุนจากรัฐ (Neufeldt and Albright, 1997, p. 295)

กรอบแนวคิดขององค์การแรงงานระหว่างประเทศ ( ILO,1996, pp.31-34 ) ให้รายละเอียดเกี่ยวกับคุณลักษณะที่จำเป็นต่อการประกอบอาชีพ และแนวคิดว่าด้วยการบริหารจัดการโดยองค์การระหว่างประเทศเสนอว่า **ความมั่นใจในตนเอง** หมายถึงความเชื่อว่าหากตั้งใจทำอะไรแล้วต้องทำได้สำเร็จ ส่วน**ความกล้าเสี่ยงและเสี่ยงเป็น** หมายถึง การคำนวณผลได้ผลเสียรวมถึงโอกาสที่จะประสบความสำเร็จจากการเสี่ยงนั้น

ส่วนแนวคิดด้านการบริหารจัดการ องค์การแรงงานระหว่างประเทศเสนอว่าประกอบด้วยการบริหารจัดการในสามด้านคือ ด้านการผลิต การตลาด และ การเงิน โดย**การผลิต**หมายถึงการวางแผนการผลิต การควบคุมคุณภาพ และ การจัดซื้อ เพื่อให้ได้ผลผลิตตามที่กำหนด ส่วน**การตลาด**นั้น เกี่ยวเนื่องกับการขายสินค้า ซึ่งรวมถึงความเข้าใจในความต้องการของผู้ซื้อทั้งในด้านประเภทสินค้าที่เป็นที่ต้องการ ราคา รวมทั้งการจำหน่าย ส่วนด้าน**การเงิน** เกี่ยวข้องกับ การคำนวณต้นทุน การวางแผนเกี่ยวกับเงินเพื่อให้มีเงินสำหรับการค้า (ILO, อ้างแล้ว)

นอกเหนือจากกรอบการศึกษาหลักข้างต้น ยังมีปัจจัยเพิ่มเติมที่ได้จากผลการศึกษาเกี่ยวกับการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอย ปัจจัยต่างๆเหล่านี้ได้แก่ ความรู้เกี่ยวกับตลาด เช่นสินค้าที่เป็นที่ต้องการ การเคลื่อนไหวของราคาสินค้า ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย แหล่งวัตถุดิบราคาถูก วิธีการผลิตสินค้า ความสัมพันธ์ที่ดีกับบุคคลต่างๆ เช่น ผู้ค้าด้วยกัน เจ้าหน้าที่ของรัฐ และการมีเครือข่ายทางสังคมคอยให้ความช่วยเหลือ มีทุนประกอบการค้าของตนเอง ไม่ต้องไปกู้ยืมโดยเสียดอกเบี้ยสูง ได้รับการสนับสนุนด้านแรงงานและจิตใจจากครอบครัว และที่สำคัญคือรสชาดของอาหาร (Teilhet-Waldorf, 1978; Chomlada Lopaiboon, 1991; ภาวีวรรณ นรพัลลภ, 2536 ; นภัส ศิริสัมพันธ์, 2537; Narumol Nirathron, 1996) มีงานศึกษาจำนวนหนึ่งที่ให้คำอธิบายตัวบ่งชี้ความสำเร็จในระดับความสำเร็จที่แตกต่างกัน ผู้ประกอบอาชีพอิสระที่มีรายได้ในระดับยังชีพมักประกอบอาชีพโดยเลียนแบบผู้อื่น ขาดความริเริ่มสร้างสรรค์ แม้จะทำงานหนักก็ไม่สามารถขยายการค้าได้ รายได้ส่วนใหญ่ของผู้ค้ากลุ่มนี้หมดไปกับค่าใช้จ่ายในครอบครัว ไม่สามารถสะสมทุนได้ ผู้ประกอบอาชีพที่มีความคิดสร้างสรรค์จะประสบความสำเร็จในอาชีพมากกว่า (International Association Program, 1986) ในขณะที่มูฮำเหม็ด ยูนูส (Muhammed Yunus) ผู้ก่อตั้งธนาคารกรามีนในบังคลาเทศ เสนอว่า ผู้มีรายได้น้อยทุกคนมีศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระ เพราะคนเหล่านี้มีทักษะในการอยู่รอด หากมีความขยัน อดทน ได้รับการสนับสนุนจากครอบครัว และมีแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ ก็จะสามารถประกอบอาชีพเลี้ยงตัวเองในระดับยังชีพได้ แต่ไม่ทุกคนที่จะสามารถขยายการค้าในระดับที่สูงกว่าระดับยังชีพ (Yunus, อ้างแล้ว) งานของโมเซอร์ (Moser, 1980) เกี่ยวกับผู้ค้าในตลาดในเมืองโบโกต้า ประเทศโคลัมเบีย เป็นงานสำคัญอีกชิ้นหนึ่งที่ระบุปัจจัยหรือตัวบ่งชี้สำคัญที่ทำให้ ผู้ประกอบอาชีพอิสระประสบความสำเร็จหรือไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ โดยปัจจัยเหล่านี้ได้แก่ 1) วิกฤตการณ์ในชีวิต เช่น การเจ็บป่วยของผู้ประกอบอาชีพหรือสมาชิกในครอบครัว 2)วงจรชีวิต เช่น อายุ ปัญหาสุขภาพ และ การมีหรือไม่มีบุตรที่โตพอจะเป็นแรงงานในครอบครัวได้ และ 3) การลงทุนทางตรงและทางอ้อม เช่น การลงทุนในการศึกษาของบุตร การซื้อสินทรัพย์ เป็นต้น

ส่วนในรายที่ไม่ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพ พบว่า การขาดการสนับสนุนจากคู่สมรส การมีบุตรที่อายุยังน้อย การขาดเงินลงทุนของตนเอง มีบทบาททำให้ผู้ค้าไม่ประสบความสำเร็จ (Narumol Nirathron, อ้างแล้ว)

2. บทบาทหญิงชาย พื้นที่ และ อัตลักษณ์ : ตัวบ่งชี้ความสำเร็จในเชิงกระบวนการ

นอกเหนือจากการอธิบายในเชิงประจักษ์ด้วยตัวบ่งชี้จากแนวทางการศึกษาข้างต้น การทำความเข้าใจต่อความสำเร็จในเชิงกระบวนการก็มีความสำคัญ โดยเฉพาะการศึกษาลึกลงไปถึงความสำคัญของตำแหน่งแห่งที่ของผู้ประกอบอาชีพที่มีต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพ และบทบาทของเงื่อนไขอื่นเช่นเงื่อนไขทางวัฒนธรรม ที่มีต่อความสำเร็จและความไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ ภายใต้ความจริงที่ว่า ความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ อันเป็นมุมมองทางเศรษฐกิจนั้น เป็นผลลัพธ์จาก แนวปฏิบัติของวัฒนธรรมในระดับท้องถิ่น และค่านิยมบางประการโดยเฉพาะที่เกี่ยวโยงกับบทบาททางเพศ (Seligmann, 2001, p. 1 ; Lessinger, 1989) รวมถึงชนชั้นด้วย โดยเฉพาะเมื่อการประกอบอาชีพขายอาหารข้างทางไม่ได้เป็นเฉพาะพื้นที่ทางเศรษฐกิจ แต่**เป็นพื้นที่ทางสังคมด้วย** พื้นที่ที่ซ้อนทับกันอยู่นี้จึงเป็นที่ที่แสดงถึงความซับซ้อนของตำแหน่งแห่งที่ของผู้ประกอบอาชีพ ซึ่งมีความแตกต่างกันทั้งในด้าน**เพศสภาพและชนชั้น** รวมทั้งอธิบายบทบาทของเงื่อนไขทางโครงสร้างทั้งในระดับท้องถิ่นและในระดับระหว่างประเทศที่มีผลทั้งในเชิงสนับสนุนและเป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยอาหาร ดังที่ Lessinger ตั้งข้อสังเกตไว้ในการศึกษาผู้ค้าข้างทางในอินเดียว่า ผู้หญิงที่ประกอบการค้าขนาดเล็กในอินเดียจำนวนมาก ไม่สามารถประสบความสำเร็จในการค้าหรือขยายการค้าได้ เนื่องจากอุดมการณ์ทางเพศที่กำหนดว่าหน้าที่หลักของผู้หญิงคือการดูแลครอบครัวและสามีนั้นฝังรากลึกในสังคมอินเดีย เมื่อเป็นเช่นนี้การสนับสนุนส่งเสริมการประกอบอาชีพจึงต้องกระทำในระดับการปรับเปลี่ยนอุดมการณ์ทางเพศด้วย (Lessinger, อ้างแล้ว)

ในอีกด้านหนึ่งหากพิจารณาการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยในฐานะพื้นที่ที่มีความเฉพาะเจาะจง ซึ่งพื้นที่ของการประกอบอาชีพนี้เป็นพื้นที่ที่ซ้อนทับกันระหว่างพื้นที่ทางกายภาพ พื้นที่ทางสังคม และ พื้นที่ทางความคิด (Dear, 1997) ก็จะพบว่าพื้นที่นี้บรรจุด้วยความหมายเมื่อพื้นที่ทางกายภาพ พื้นที่ทางสังคม ไม่อาจแยกออกจากพื้นที่ทางความคิดได้ การพิจารณาพื้นที่ในลักษณะดังกล่าวจะทำให้ตระหนักได้ว่าพื้นที่แห่งการประกอบอาชีพนั้นเป็นสนามแห่งการปฏิบัติการเกี่ยวกับอัตลักษณ์ของผู้ค้า ภายใต้เงื่อนไขทางสังคม เศรษฐกิจ และ วัฒนธรรม ดังที่อภิญญา เฟื่องฟูสกุล อธิบายไว้ว่า

*"ความสำคัญของพื้นที่ในฐานะบริบทของการกระทำจึงเป็นมากกว่าเพียงองค์ประกอบทางกายภาพ หรือ ฉากหลัง....พื้นที่หมายถึงสถานการณ์เฉพาะที่มีผลต่ออารมณ์ความคิด ความรู้สึกของปัจเจก ทำให้เขาเลือกนิยามสถานการณ์ กำหนดตำแหน่งแห่งที่ของตัวเขา เขาจะเลือกดึงอะไรจากคลังประสบการณ์เก่ามาใช้อย่างไร..ผสมกับอะไร ตีความอย่างไร ขึ้นอยู่กับสถานการณ์เฉพาะอย่างมาก..."* (อภิญญา เฟื่องฟูสกุล, 2543, น. 83-84)

อัตลักษณ์และพื้นที่ มีบทบาทสำคัญต่อการอธิบายความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ เมื่อการประกอบอาชีพเป็นพื้นที่ทางสังคม ซึ่งผู้ค้า นำเสนอ ต่อรอง อัตลักษณ์ของตนเพื่อให้ได้มาซึ่งสิ่งที่ประสงค์ในทุกขณะในชีวิตประจำวันที่มีความสัมพันธ์ทางสังคมเกิดขึ้นและ แปรเปลี่ยนไปตามพื้นที่ (Denzin, 1992, p. 94) ในกระบวนการต่อรองอัตลักษณ์นั้น ตัวผู้ค้ามีความสำคัญ วิธีการที่ผู้ค้าแต่งกาย รวมทั้งกริยาทาง การใช้คำพูดก็คือ *"วิธีการที่บุคคลจัดการกับร่างกาย ท่วงทีกริยา อันเป็นหัวใจของยุทธศาสตร์การไต่เต้า ช่วงชิง และรักษาสถานภาพของตน"* (อภิญญา เฟื่องฟูสกุล, อ้างแล้ว) ทั้งนี้การจัดการในสิ่งต่างๆข้างต้น อยู่ภายใต้ "จุดยืนเฉพาะ" ซึ่งกำหนดโดยตำแหน่งแห่งที่ทางเพศสภาพ ชนชั้น และ ชาติพันธ์ของบุคคล (Wood, 2001, p. 55)

การพิจารณาการประกอบอาชีพขายอาหารในเชิงพื้นที่ทำให้เห็นว่าในพื้นที่ทางเศรษฐกิจอันเป็นที่ที่เกิดขึ้นของการซื้อขายอาหารนั้น มีกระบวนการนำเสนอ ต่อรองอัตลักษณ์เกิดขึ้น โดยเฉพาะในส่วนของผู้ค้าซึ่งนอกจากจะต้องให้ความสำคัญต่อคุณภาพของสินค้าแล้ว ยังต้องให้ความสำคัญต่อการนำเสนอตนเองต่อผู้ซื้อด้วย เพราะการนำเสนออัตลักษณ์ของตนมีบทบาทสำคัญต่อการซื้อขายที่จะเกิดขึ้น ความสะอาดของอาหาร การแต่งกายของผู้ค้า อัธยาศัยของผู้ค้า ล้วนแล้วแต่เป็นส่วนหนึ่งของการนำเสนอ ต่อรองอัตลักษณ์ของผู้ค้าเพื่อจูงใจให้มีผู้ซื้อสินค้า

จากแนวคิดข้างต้น การศึกษาครั้งนี้จึงกำหนดตัวบ่งชี้ 8 กลุ่ม ประกอบด้วย คุณลักษณะที่จำเป็น ทักษะความรู้ ครอบครัว ทุน เครือข่ายทางสังคม ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย สินค้า และผู้ค้า ดังต่อไปนี้

1. คุณลักษณะส่วนตัว ประกอบด้วย

1.1 ความมั่นใจในตนเอง อันหมายถึงความเชื่อที่ว่า หากตั้งใจทำอะไรแล้ว ต้องทำได้สำเร็จ

1.2 กล้าเสี่ยงและเสี่ยงเป็น หมายถึง การคำนวณผลได้ผลเสีย รวมถึงโอกาสที่จะประสบความสำเร็จจากการเสี่ยงนั้น

1.3 ความคิดสร้างสรรค์หมายถึง การใช้แนวทางที่ต่างออกไปจากเดิมในการผลิต ขายอาหาร อันนำไปสู่การสร้างอาหารชนิด ที่ต่างไปจากเดิม หรือ ลู่ทางการจำหน่ายที่ต่างจากเดิม

2. ทักษะความรู้ ประกอบด้วย

2.1 ความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูก

2.2 ความรู้เกี่ยวกับการค้าของผู้ค้าที่อยู่ใกล้เคียงกัน เช่น ชนิดของอาหาร ราคา

2.3 ความรู้เกี่ยวกับการเคลื่อนไหวของราคาสินค้า

2.4 ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการค้า คือรู้ว่าสินค้าชนิดใดที่เป็นที่ต้องการ

2.5 ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการเงิน เช่น รู้ว่าในแต่ละวัน ต้องการเงินสดหมุนเวียนจำนวนเท่าไร

2.6 ความรู้เกี่ยวกับการคำนวณต้นทุนกำไร

2.7 อ่านออกเขียนได้คล่อง

2.8 ความรู้เกี่ยวกับการผลิตอาหารอันเป็นที่ต้องการ

3. ครอบครัว ประกอบด้วย

3.1 คู่สมรสให้กำลังใจ

3.2 คู่สมรสช่วยค้าขาย

3.3 คู่สมรสช่วยแบ่งเบาภาระงานบ้าน

3.4 ลูกช่วยค้าขาย

3.5 คู่สมรสและลูกช่วยกันประหยัด

4. ทุน ประกอบด้วย

4.1 มีทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมใคร

4.2 มีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ

5. เครือข่ายทางสังคม ประกอบด้วย

5.1 มีญาติหรือเพื่อนคอยให้ข้อมูลข่าวสาร

5.2 มีเพื่อนหรือญาติคอยให้ความช่วยเหลือ

5.3 มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ค้าใกล้เคียง

6. ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย ประกอบด้วย

6.1 ทำเลการค้ามั่นคงไม่ต้องกลัวถูกไล่ที่

6.2 ทำเลการค้าใกล้แหล่งวัตถุดิบ

6.3 ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งวัตถุดิบ

6.4 ที่อยู่อาศัยมั่นคงไม่ต้องกลัวถูกไล่รื้อ

6.5 สาธารณูปโภค เอื้ออำนวยต่อการประกอบการค้า

7. สินค้า ประกอบด้วย

7.1 อาหารอร่อย

7.2 อาหารสะอาด

7.3 พื้นที่ขายสะอาด

7.4 ราคาไม่แพง

8. ผู้ค้า ประกอบด้วย

8.1 แต่งกายสะอาด

8.2 อัธยาศัยดี

ตัวบ่งชี้ทั้งหมดนี้ถูกใช้เพื่อเป็นแนวทางการศึกษาเพื่อที่จะตอบคำถามว่า ในระดับความสำเร็จที่แตกต่างกัน ตัวบ่งชี้เหล่านี้มีความแตกต่างกันหรือไม่?

# บทที่ 3

## การค้าหาบเร่แผงลอยอาหาร : ความเป็นมา มิติทางเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม และกฎหมาย

*"…And let visitors enjoy street food"*
*Now that all the street vendors have been removed, their revenues depleted and their customers are out searching for affordable things to eat, did anyone go to the bookstores and remove the all numerous editions that rave about the fantastic cuisine formerly available on the streets of Bangkok? "*

*"No need to burn them, or cook the books as it were, just temporarily get them to a place where no delegates, their staff or families or the press corps can find them. Then they won't be wondering about the absence of trolleys from the streets.*

*It really is a shame (sham). The street food of Thailand is one of its richest cultural gifts."* [1] *(Bangkok Post, 20 October 2003)*

### บทนำ

การประกอบอาชีพค้าอาหารข้างทางมีมาตั้งแต่สมัยอยุธยาต่อเนื่องมาจนถึงสมัยรัตนโกสินทร์ ในสมัยรัตนโกสินทร์ตอนต้นคือตั้งแต่รัชกาลที่ 1 ถึงรัชกาลที่ 3 การค้าอาหารข้างทางเป็นการค้าตามแม่น้ำลำคลองเป็นหลัก เนื่องจากชาวไทยส่วนใหญ่อาศัยอยู่ริมแม่น้ำลำคลอง ผู้ค้าไม่ได้ประสงค์ที่จะขยายการค้า (เกียรติ จิวะกุลและคณะ, 2525, น. 306) การเข้ามาอย่างต่อเนื่องของชาวจีน และการเข้าสู่เศรษฐกิจระบบตลาด (Market economy) อันเป็นผลจากจากสนธิสัญญาบาวริ่ง ในปี พ.ศ. 2398 ตลอดจนความพยายามในการพัฒนาประเทศให้ทันสมัยซึ่งเริ่มตั้งแต่สมัยรัชกาลที่ 4 เป็นต้นมา ต่อเนื่องมาจนถึงการกำหนดกลยุทธ์การพัฒนาประเทศให้เป็น

---

1 จดหมายจากผู้อ่านหนังสือพิมพ์บางกอกโพสต์สองคนในคอลัมน์ "โพสต์แบ๊ก" ต่อกรณีที่กรุงเทพมหานครห้ามผู้ค้าหาบเร่แผงลอยขายอาหารในช่วงการประชุมความร่วมมือระหว่างประเทศในภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิค หรือ APEC

ประเทศอุตสาหกรรมตั้งแต่ พ.ศ. 2500 การปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การพัฒนาเศรษฐกิจ จากการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า สู่การผลิตเพื่อเน้นการส่งออก ซึ่งปรากฏชัดเจนตั้งแต่ปี พ.ศ. 2528 วิกฤตเศรษฐกิจของประเทศไทยในปี พ.ศ. 2540 ล้วนมีบทบาทอย่างสำคัญต่อการเปลี่ยนแปลงของการประกอบอาชีพการค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานคร

เนื้อหาในบทนี้อธิบายความเป็นมาของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร และวิเคราะห์การค้าอาหารข้างทางในมิติทางเศรษฐกิจสังคม วัฒนธรรม และกฎหมาย จากการปริทัศน์วรรณกรรม เพื่อทำความเข้าใจกับการคงอยู่ขยายตัวของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร ความสำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ค้า โดยจะอธิบายเชื่อมโยงจากการค้าอาหารข้างทางในสมัยต้นรัตนโกสินทร์ จนถึงสมัยปัจจุบัน ทั้งนี้ภายใต้แนวคิดที่ว่าการคงอยู่ขยายตัวของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารและความสำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ค้า มิได้มีสาเหตุมาจากปัจจัยใดปัจจัยหนึ่ง แต่มิติต่างๆข้างต้นมีบทบาทอย่างสำคัญ

## การค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร : ความเป็นมา

การค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานครสมัยปัจจุบันปรับเปลี่ยนมาจากการค้าอาหารข้างทางในสมัยต้นรัตนโกสินทร์ ซึ่งประชาชนส่วนใหญ่มีอาชีพทำนา ควบคู่ไปกับการประกอบการค้าขนาดเล็ก รูปแบบของการค้าในสมัยนั้นเป็นการค้าที่เรียกว่า “ตลาดน้ำ” หรือ “ตลาดเรือ” ลักษณะการค้ามีทั้งที่ขายอยู่กับที่ และ การพายเรือเร่ขายไปตามบ้านเรือนที่อยู่ริมแม่น้ำลำคลอง ผู้ค้าส่วนใหญ่เป็นผู้หญิงเนื่องจากผู้ชายถูกเกณฑ์แรงงานในระบบศักดินา และเป็นการค้าในเศรษฐกิจแบบยังชีพ ไม่เน้นการขยายการค้า และเป็นการค้าขายแบบง่ายๆ ผู้ใดใคร่ค้าก็ค้าได้ ซึ่งสอดคล้องกับวิถีชีวิตของคนไทยซึ่ง “กินง่ายอยู่ง่าย” (เรณู สังข์ทองจีน, อ้างแล้ว, น. 8 และ สัมภาษณ์ ดร. พิจิตต รัตตกุล) สินค้าส่วนใหญ่ที่ขายเป็นสินค้าที่จำเป็นต่อชีวิต เช่น อาหาร ความสะดวกในการเข้าสู่การค้ายังปรากฏจนถึงปัจจุบัน ดังข้อเขียนเกี่ยวกับผู้สูงอายุสตรีชาวกรุงเทพมหานครที่ออกไปทัศนศึกษาต่างจังหวัดกับองค์กรพัฒนาเอกชนแห่งหนึ่ง ในปี พ.ศ. 2546 ว่า “ป้าเลาะห์คนเก่ง ผู้มีหัวการค้าและสายตาอันยาวไกลในเชิงเศรษฐกิจ ซื้อเห็ดและผักต่างๆกลับบ้านไปด้วย กะว่าพรุ่งนี้จะนำไปขายที่ตลาดแถวบ้าน เอากำไรเสียหน่อย” (สื่อสายใย, มีนาคม 2546, น. 2) เป็นต้น

คำว่า “หาบเร่แผงลอย” เกิดขึ้นจากการที่การค้าขยับขึ้นจากการค้าทางน้ำมาเป็นการค้าทางบก โดยการค้าแบบไม่อยู่กับที่หรือหาบเร่นั้นปรากฏในรูปของการหาบอาหารเร่ขายตามถนน (เฉลิมศักดิ์ รามโกมุท, 2537, น. 49-53) ส่วนการค้าแบบอยู่กับที่มีปรากฏตาม “ตลาดบก”

นอกกำแพงพระนคร (ส.พลายน้อย, 2544, น. 59 ) สินค้าที่ขายส่วนใหญ่คืออาหาร การค้าหาบเร่แผงลอยบนบกมีความสำคัญมากขึ้นเมื่อมีการสร้างถนนมากขึ้น และการคมนาคมหลักเปลี่ยนจากการคมนาคมทางน้ำมาเป็นการคมนาคมทางบก ทั้งรัฐเองก็มีบทบาทสำคัญต่อการสนับสนุนการค้าหาบเร่แผงลอย ด้วยการส่งเสริมให้มีตลาดนัดเพื่อส่งเสริมอาชีพและรายได้ให้แก่เกษตรกร เช่นในสมัย พ.ศ. 2491 มีการจัดตลาดนัดหน้าศาลาเทศบาลนครกรุงเทพฯ เพื่อส่งเสริมอาชีพผู้ผลิตและแก้ไขปัญหาการขาดแคลนสินค้าในภาวะสงคราม (สกุณี ณัฐพูลวัฒน์, 2541, น. 18)

ผู้ค้าข้างทางในสมัยต้นรัตนโกสินทร์จนถึงปัจจุบันมีทั้งชาวจีนและชาวไทย ผู้ค้าที่เป็นชาวไทย ส่วนใหญ่เป็นผู้หญิง ส่วนผู้ค้าที่เป็นชาวจีนเป็นผู้ชาย เนื่องจากผู้อพยพชาวจีนส่วนใหญ่เป็นผู้ชาย (Yasmeen, 1996, p. 20) การที่ผู้หญิงไทยมีบทบาทในการค้าขายมากกว่าผู้ชายไทยมีคำอธิบายว่ามีสาเหตุจากการเกณฑ์แรงงานในขนบไพร่ (เกียรติ จิวะกุล, 2525, น. 8 ) แต่แม้เมื่อเลิกระบบไพร่และทาสในปี พ.ศ. 2448 ประชาชนไทยก็หันมายึดอาชีพทำนาเป็นหลัก มีผู้ให้เหตุผลว่าที่เป็นเช่นนี้เพราะเนื่องจากมีแรงงานชาวจีนเข้ามาเป็นจำนวนมาก อาชีพค้าขายในพระนครจึงเป็นของผู้ค้าชาวจีนเกือบหมด (สุธี ประศาสน์เศรษฐ, 2523, น.117 และ กาญจนาคพันธุ์, 2543, น. 213) ทั้งนี้สุธี ประศาสน์เศรษฐ มีความเห็นว่าการที่ชาวไทยไม่ประกอบอาชีพการค้าไม่ได้เป็นเพราะไม่มีความสามารถในทางการค้า แต่เป็นเพราะถูกปิดกั้นจากชาวจีน โดยการสนับสนุนของชนชั้นนำของไทย อย่างไรก็ตาม**คำอธิบายว่าด้วยการแย่งประกอบการค้าของชาวจีนยังคงไม่เพียงพอ หากไม่มีคำอธิบายเกี่ยวกับมูลเหตุจูงใจที่ทำให้ชาวไทยประกอบอาชีพเกษตรกรรม** ในช่วงเวลาตั้งแต่สมัยรัชกาลที่ 5 จนถึงก่อนสงครามโลกครั้งที่ 1 อาชีพทำนาเป็นอาชีพที่ทำรายได้ดี อันเป็นผลจากการขยายตัวของการส่งออกข้าว และราคาข้าวที่สูง (พอพันธุ์ อุยยานนท์, 2539, น.140) ชายไทยยังมีค่านิยมรับราชการมากกว่า เนื่องจากอาชีพราชการทำให้เลื่อนฐานะทางสังคมได้ (กาญจนาคพันธุ์, อ้างแล้ว) ตัวเลขรายได้จากการประกอบอาชีพต่างๆ ปรากฏดังตาราง 3.1 ดังนี้

ตารางที่ 3.1

เปรียบเทียบรายได้ของชาวนา แรงงานไร้ฝีมือ และชาวนารับจ้าง

(หน่วย : บาท : 6 เดือน)

| อาชีพ | พ.ศ.2448 | พ.ศ. 2453 | พ.ศ.2462 | พ.ศ.2472 |
|---|---|---|---|---|
| ชาวนา (นาหว่าน) | 204 | 262 | 303 | 246 |
| ชาวนา(นาดำ) | 245 | 152 | 202 | 135 |
| แรงงานจีนในโรงสีในพระนคร | 158 | 158 | 180 | 180 |
| ชาวนารับจ้างในภาคกลาง (ทุ่งรังสิต) | 157 | 164 | 119 | 133 |

ที่มา : พอพันธุ์ อุยยานนท์, 2539, น. 140

การค้าอาหารข้างทางของชาวไทยในสมัยต้นรัตนโกสินทร์เป็นการค้าที่ต่างจากกรณีของผู้ค้าชาวจีน ซึ่งการค้าข้างทางเป็นบันไดให้ก้าวไปสู่การเป็นชนชั้นนายทุน เส้นทางพัฒนาการทางอาชีพของชาวจีนมักเริ่มต้นด้วยการเป็นแรงงานรับจ้าง เนื่องจากเป็นอาชีพที่ทำให้ได้ค่าจ้างเร็วเมื่อเทียบกับอาชีพในภาคเกษตรกรรม ทั้งนี้ชาวจีนต้องการส่งเงินกลับไปให้ครอบครัวในประเทศของตน (Skinner, อ้างแล้ว, p. 97-98) จากการเป็นแรงงานรับจ้าง ชาวจีนจำนวนหนึ่งขยับขึ้นสู่การประกอบอาชีพค้าขายอาหารข้างทาง และสะสมทุนจนเป็นผู้ประกอบการขนาดใหญ่ขึ้น **แม้ว่าแต่เดิมการประกอบการค้าเป็นอาชีพที่ไม่มีเกียรติในสังคมจีนก็ตาม** (Skinner, **อ้างแล้ว**, 94) สำหรับชาวจีน**เหล่านี้ การค้าอาหารข้างทางจึงเป็นเสมือนจุดเชื่อมต่อทางชนชั้นระหว่างการเป็นชนชั้นชาวนาในประเทศจีน สู่การเป็นชนชั้นแรงงานและชนชั้นนายทุน ในประเทศไทย**

สถิติผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในปี พ.ศ. 2495 ในตารางที่ 3.2 นอกจากจะแสดงถึงบทบาทของชาวจีนในการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานครแล้ว ยังแสดงถึงโอกาสที่จำกัดของผู้ค้าข้างทางชาวไทย ตลอดจนอุปสงค์ที่จำกัดต่ออาหารข้างทาง ดังที่กาญจนาคพันธุ์เขียนไว้ว่า

*"..อยู่ในคลองบางหลวง กินอาหารคาวหวานของไทยและคนไทยขายทั้งสิ้น มาอยู่ใจกลางกรุงเทพฯ กินแต่ของเจ๊กและคนจีนขายทั้งสิ้น คนไทยขายอาหารคาวหวานของไทยหายไปหมด เป็นเหมือนอยู่คนละเมือง...จะมีก็แต่ขนมไทยที่ขายในตลาดบ้าง"* (กาญจนาคพันธุ์, อ้างแล้ว, น. 213)

ตารางที่ 3.2

ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยชาวจีนในตลาดและข้างทาง

| อาชีพ | จำนวนประชากรในแต่ละอาชีพโดยประมาณ | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | ชาย | | หญิง | | รวม | |
| | ชาวไทย | ชาวจีน | ชาวไทย | ชาวจีน | ชาวไทย | ชาวจีน |
| ผู้ค้าแผงลอยในตลาด | 4,390 | 290 | 400 | 450 | 4,790 | 740 |
| ผู้ค้าหาบเร่แผงลอย | 1,880 | 120 | 170 | 230 | 2,050 | 360 |

ที่มา : Skinner, 1957, p. 301-2

แม้ตัวเลขของ Skinner ชี้ชัดว่าสัดส่วนของผู้ค้าชาวไทยมีเพียงประมาณร้อยละ 20 แต่ในช่วงก่อนหน้านี้ จำนวนผู้ค้าชาวไทยน่าจะมีจำนวนน้อยกว่านี้ ชาวไทยเพิ่งจะเข้ามาค้าอาหารข้างทางในช่วงสงครามโลกครั้งที่ 2 ทั้งนี้มีปัจจัยอย่างน้อย 3 ประการที่ทำให้ชาวไทยเข้าสู่อาชีพค้าขายมากขึ้น **ประการแรก**คือ การเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจของชาวจีน (Skinner, อ้างแล้ว, 305) อันเป็นผลจากคติธรรมในชีวิตที่แตกต่างจากชาวไทย และแรงผลักดันที่ต้องการยกระดับฐานะทางสังคมของตนและครอบครัวในประเทศจีน ทำให้ต้องการสะสมทุน (Skinner, อ้างแล้ว , น. 91-92) **ประการที่สอง** คือการสนับสนุนของรัฐบาลไทยให้ชาวไทยประกอบอาชีพการค้าและอุตสาหกรรมมากขึ้น ตามนโยบายรัฐนิยมของจอมพล ป. พิบูลสงคราม ในช่วงปี พ.ศ. 2481-พ.ศ. 2482 เช่นออกกฎห้ามผู้ค้าหาบเร่แผงลอยอาหารชาวจีนเข้าไปค้าขายในที่ทำการของกระทรวงธรรมการและโรงเรียนรัฐบาลทุกแห่ง (Skinner, อ้างแล้ว, p. 262 ) **ประการที่สาม** ภาวะความเป็นอยู่ที่แร้นแค้นขึ้นของชาวนาไทย อันเป็นผลจากการที่ราคาข้าวในตลาดโลกตกต่ำและเศรษฐกิจที่ตกต่ำอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ช่วงสงครามโลกครั้งที่ 1 เป็นต้นมา ชาวนาที่ทำนาอยู่บริเวณชานพระนคร เช่นบริเวณพระโขนง สุขุมวิท และชาวนาจากที่ราบภาคกลาง เช่น สมุทรปราการและภาคตะวันออกเฉียงเหนือขายที่นาเข้ามาเป็น แรงงานรับจ้างในกรุงเทพฯ เนื่องจากเริ่มมีการก่อตั้งโรงงานอุตสาหกรรม เช่นโรงงานฟอกหนังที่คลองเตย โรงงานปูนที่บางซื่อ เป็นต้น (นลินี ตันธุวนิตย์, 2542, น. 291) ทั้งนี้การของการอพยพย้ายถิ่นของชาวไทยเข้าสู่กรุงเทพฯระหว่าง พ.ศ. 2490- พ.ศ. 2497 โดยเฉลี่ยปีละ 37,800 คน (Skinner, p. 305) จำนวนประชากรของกรุงเทพฯ ระหว่างปี พ.ศ. 2493 และ พ.ศ. 2497 เพิ่มจาก 7.5 แสนคน เป็นประมาณ 1.2 ล้านคน

บริบททางเศรษฐกิจและสังคมของการประกอบอาชีพค้าอาหารข้างทางหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 แตกต่างจากก่อนสงครามโลกครั้งที่ 2 หลายประการ **ประการแรก** ในช่วงหลังสงครามภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ทำให้โอกาสสะสมทุนของผู้ค้ามีจำกัด **ประการที่สอง** เป็นช่วงที่ประเทศไทยกำลังปรับเปลี่ยนเตรียมการเข้าสู่การเป็นพัฒนาเป็นประเทศอุตสาหกรรม เริ่มมีการออกกฎหมายกำกับดูแลการประกอบอาชีพการค้าอาหารข้างทาง เช่น มีการตราเทศบัญญัติควบคุมแผงลอย และผู้ค้าเร่ ของเทศบาลนครกรุงเทพ และเทศบาลนครธนบุรีในปี พ.ศ. 2484 และ 2487 ตามลำดับ ทำให้การประกอบอาชีพไม่อิสระดังก่อน **ประการที่สาม** คือการเผชิญกับการแข่งขันกับผู้ค้าชาวจีน ซึ่งมีประสบการณ์ในการค้ามากกว่า และ**ประการที่สี่**คือ การแข่งขันระหว่างผู้ประกอบอาชีพชาวไทยด้วยกันซึ่งมีทั้งชาวชาวกรุงเทพฯ และผู้อพยพ ความจำกัดในการสะสมทุนยังเป็นผลมาจากปัจจัยด้านวัฒนธรรม ซึ่งสกินเนอร์วิเคราะห์ไว้ว่ามาจากคติธรรมในการทำงานของคนไทย ซึ่งแตกต่างจากชาวจีน ทั้งชาวไทยปฏิเสธการสะสมทุนทางวัตถุ ในขณะที่ชาวจีนตระหนักว่าการสะสมทางวัตถุนำมาซึ่งการเลื่อนชนชั้นทางสังคม (Skinner, อ้างแล้ว, 93) ด้วยเหตุผลข้างต้น สำหรับผู้ค้าชาวไทยในสมัยนั้น อาชีพค้าอาหารข้างทาง**จึงดำรงความเป็นกลยุทธ์เพื่อการอยู่รอด** มากกว่าที่จะเป็นจุดเชื่อมต่อของการปรับเปลี่ยนชนชั้นเฉกเช่นผู้ค้าชาวจีน

กลยุทธ์การพัฒนาเศรษฐกิจที่ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาอุตสาหกรรม ประกอบกับรายได้ที่ตกต่ำลงของเกษตรกรอันเป็นผลจากนโยบายการพัฒนาอุตสาหกรรมที่กดภาคเกษตรให้เป็นรองภาคอุตสาหกรรม ทั้งนี้มาตรการสำคัญก็คือ พรีเมียมข้าวที่ดึงเอาส่วนเกินออกจากภาคเกษตร (Ammar Siamwalla and Suthad Sethbunsarng, 1989) รวมทั้ง เป็นผลให้แรงงานในภาคเกษตรกรรมอพยพเข้าสู่กรุงเทพฯอย่างต่อเนื่องนับตั้งแต่ก่อนการประกาศใช้แผนพัฒนาเศรษฐกิจฉบับที่ 1 ในปี พ.ศ. 2504 ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นผลจากการคมนาคมที่สะดวกขึ้นจากการสร้างถนนเชื่อมต่อระหว่างกรุงเทพมหานครกับภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ก่อให้เกิดกองทัพแรงงานสำรองหรือแรงงานส่วนเกินของผู้ที่ไม่สามารถเข้าสู่การเป็นแรงงานรับจ้างได้ และยังเกิดอุปสงค์ต่ออาหารราคาถูก ตัวอย่างรูปธรรมของการอพยพเหล่านี้ก็คือ การเกิดชุมชนแออัดหลายแห่งในกรุงเทพฯ (นลินี ตันธุวนิตย์, อ้างแล้ว ; สมพงษ์ พัดปุย, 2527, น. 1) สถิติการย้ายถิ่นเข้าสู่กรุงเทพมหานคร ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2523 เป็นต้นมา ซึ่งเพิ่มขึ้นโดยลำดับ (สำนักงานสถิติแห่งชาติ สำนักนายกรัฐมนตรี) และสถิติการเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วของประชากรในกรุงเทพมหานคร ดังตารางที่ 3.3

ตารางที่ 3.3

จำนวนประชากรในกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2454 - 2545 (เฉพาะปี)

| ปี | ทั่วราชอาณาจักร | กรุงเทพมหานคร |
|---|---|---|
| 2454 (1911) | 8,266,408 | - |
| 2462 (1919) | 9,207,355 | 437,924 |
| 2472 (1929) | 11,506,207 | 713,384 |
| 2480 (1937) | 14,464,105 | 890,453 |
| 2490 (1947) | 17,442,689 | 1,178,881 |
| 2503 (1960) | 26,257,916 | 2,136,435 |
| 2513 (1970) | 34,397,374 | 3,077,361 |
| 2523 (1980) | 44,284,540 | 4,697,071 |
| 2533 (1990) | 54,548,530 | 5,882,411 |
| 2543 (2000) | 60,916,441 | 6,355,144 |
| 2545 (2002)* | 63,261,200 | 7,856,600 |

ที่มา : สมุดสถิติรายปีประเทศไทย, สำนักงานสถิติแห่งชาติ กระทรวงเทคโนโลยี สารสนเทศ และการสื่อสาร, 2545

* การสำรวจภาวะการมีงานทำของประชากร สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2545

การศึกษาเกี่ยวกับการประกอบอาชีพอิสระในเศรษฐกิจนอกภาคทางการ ในปี ค.ศ. 1988 (พ.ศ. 2531) ระบุว่า การที่อาชีพอิสระขยายตัวอย่างรวดเร็วนับแต่ปี พ.ศ. 2523 เป็นต้นมา เป็นผลจากสาเหตุ 2 ประการคือ นโยบายที่ม่งสู่การพัฒนาอุตสาหกรรมโดยละเลยภาคเกษตรกรรม เป็นผลให้แรงงานชนบทอพยพเข้าสู่กรุงเทพมหานคร และ ประการที่สอง คือการขยายตัวของอุตสาหกรรม และ พาณิชยกรรม และ ภาคบริการอันเนื่องมาจากนโยบายที่เน้นการผลิตเพื่อการส่งออก (Pasuk Pongpaichit and Pradit Chasombat, 1988) ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540 อันเป็นผลให้เกิดการเลิกจ้างแรงงานเป็นจำนวนมากดังตารางที่ 4 ทำให้มีการคาดการณ์ว่าจะมีแรงงานจำนวนหนึ่งเข้าสู่อาชีพการค้าหาบเร่แผง**ล อ ย** (Homenet, 2002, p. 38)

ทั้งนี้เมื่อพิจารณาควบคู่ไปกับมาตรการต่างๆของรัฐที่มีขึ้นเพื่อสนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็ก (โปรดดูในหัวข้อมิติทางกฎหมายและมาตรการของรัฐในส่วนต่อไป) ตลอด

จนท่าทีที่ผ่อนปรนมากขึ้นของกรุงเทพมหานครต่อการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอย (กรุงเทพมหานคร, 2546)

ตารางที่ 3.4 จำนวนแรงงานที่ถูกเลิกจ้าง และ สถานประกอบการที่ปิดดำเนินการ

| ปี | จำนวนแรงงาน | | จำนวนสถานประกอบการ | |
|---|---|---|---|---|
| | จำนวนรวม | ถูกเลิกจ้าง | จำนวนรวม | ปิดดำเนินการ |
| 2540 | 7,609,700 | 465,304 | 338,501 | 5,725 |
| 2541 | 7,600,997 | 356,367 | 344,392 | 5,864 |
| 2542 | 8,134,644 | 119,019 | 326,683 | 6,316 |
| 2543 | 7,807,367 | 173,057 | 343,576 | 6,747 |
| 2544 | 6,799,000 | 77,456 | 354,649 | 4,457 |

ที่มา : รายงานประจำปี กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน

การจำแนกประเภทของผู้ค้า โดยกรุงเทพมหานครในปี พ.ศ. 2532 ระบุว่า ผู้ค้าอาหารมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 65 ของผู้ทุกประเภท จากที่เคยมีสัดส่วนอยู่ที่ประมาณร้อยละ 75 ถึงร้อยละ 80 ในปี พ.ศ. 2521 (สำนักนโยบายและแผน, กรุงเทพมหานคร) ส่วนในปัจจุบัน ผู้ค้าอาหารมีประมาณร้อยละ 49 ซึ่งนับว่าเป็นจำนวนที่สูง เมื่อเทียบจากฐานตัวเลขของสำนักงานสถิติแห่งชาติ

อาหารที่ค้ามีหลายประเภท ทั้งอาหารสดที่ต้องนำไปปรุงจึงจะรับประทานได้ และอาหารปรุง ขนม ผลไม้ และ เครื่องดื่ม (รายละเอียดเกี่ยวกับอาหารจะได้อธิบายไว้ในส่วนของมิติทางวัฒนธรรม ในบทนี้) จำนวนที่มากของผู้ประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารน่าจะเกี่ยวข้องกับทั้งอุปสงค์ต่ออาหารหาบเร่แผงลอย และ อุปทางด้านแรงงาน รวมทั้งมิติทางสังคมและวัฒนธรรมที่สนับสนุนการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหาร

ในด้านอุปสงค์ พบว่า ผู้บริโภคมีบทบาทสำคัญ สัดส่วนของค่าใช้จ่ายด้านอาหารของชาวกรุงเทพมหานคร ในปี พ.ศ. 2533 และ 2541 สะท้อนถึงอุปสงค์ต่ออาหารที่จำหน่ายโดยหาบเร่แผงลอย ในระดับหนึ่ง ดังตารางที่ 3.5

ตารางที่ 3.5

สัดส่วนค่าใช้จ่ายด้านอาหารของชาวกรุงเทพมหานคร

เปรียบเทียบกับสัดส่วนของประชาชนทั่วประเทศ

| ประเภทอาหาร | 2533 | | 2541 | |
|---|---|---|---|---|
| | ทั่วประเทศ | กรุงเทพมหานคร | ทั่วประเทศ | กรุงเทพมหานคร |
| อาหารประกอบเองที่บ้าน | 1,494 บาท (76%) | 1,616 บาท (52.3%) | 1,269 บาท (50%) | 3,263 บาท (50.0 %) |
| อาหารสำเร็จซื้อกลับบ้าน | 173 บาท (8.8%) | 457 บาท (14.8%) | 506 บาท (19.9 %) | 1,112 บาท (17.0 %) |
| รับประทานนอกบ้าน | 300 บาท (15.2 %) | 1,014 บาท (32.9%) | 763 บาท (30.1%) | 2,152 บาท (33.0 %) |

ที่มา : การสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคม (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, สำนักนายกรัฐมนตรี)

ผู้ประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารมีทั้งที่เป็นชาวกรุงเทพมหานครและผู้อพยพจากต่างจังหวัด แต่สัดส่วนของผู้ประกอบอาชีพที่เป็นผู้อพยพจากต่างจังหวัดสูงขึ้น หากพิจารณาเปรียบเทียบ อ้างอิงจากงานศึกษาหลายชิ้นนับแต่งานศึกษาของประชุม สุวัตถี และคณะ ในปี พ.ศ. 2523 ซึ่งนับเป็นงานศึกษาที่สำคัญเกี่ยวกับการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร และเกิดขึ้นในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมฉบับที่ 4 และ 5 (พ.ศ. 2519-พ.ศ. 2529) ซึ่งประเทศไทยกำลังพัฒนาเข้าสู่การเป็นประเทศอุตสาหกรรมใหม่ โดยการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การพัฒนาสู่การเน้นการส่งออก งานศึกษาของประชุมระบุว่า ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานครประมาณครึ่งหนึ่งเป็นชาวกรุงเทพมหานคร ผู้ค้าส่วนใหญ่มีรายได้ในระดับยังชีพ แต่รายได้ก็สูงกว่าผู้ประกอบอาชีพแรงงานรับจ้าง (ประชุม สุวัตถี และคณะ, 2526) นอกจากงานศึกษาของประชุม สุวัตถี งานศึกษาวิทยานิพนธ์ 2 ชิ้น ของกุสุมา โกเศยะโยธิน ในปี พ.ศ. 2526 และ เรณู สังข์ทองจีน ในปี พ.ศ. 2534 ตามลำดับ อธิบายการเข้าสู่อาชีพหาบเร่แผงลอยขายอาหารของผู้ประกอบอาชีพสตรีที่เป็นผู้อพยพจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือด้วยสาเหตุของความยากแค้นในภาคเกษตรกรรม และ ปัญหาการกระจายรายได้อย่างไม่เป็นธรรมระหว่างกรุงเทพมหานครและชนบท งานของกุสุมา แสดงให้เห็นว่าในช่วงเวลาดังกล่าว ประเด็นเรื่องการอพยพของชาวชนบทเริ่มเป็นที่ปรากฏชัดแล้ว ส่วนงานของเรณู ศึกษาผู้ค้าอาหารหาบเร่สตรีโดยเฉพาะ และเป็นการศึกษาที่ในช่วงเดียวกับที่นโยบายของรัฐในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและ

สังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 7 (พ.ศ. 2534-พ.ศ. 2539) ส่งเสริมการประกอบอาชีพส่วนตัวขนาดเล็กในเขตเมือง โดยเน้นที่กลุ่มผู้ค้าหาบเร่แผงลอย (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, ม.ป.ป., น. 129) งานศึกษาทั้งสองชิ้นนี้สะท้อนถึงภาวการณ์ที่แรงงานอพยพจากชนบทเข้าสู่อาชีพหาบเร่แผงลอยอาหาร (กุสุมา โกเศยะโยธิน, 2526 ; เรณู สังข์ทองจีน, 2534)

งานศึกษาส่วนใหญ่ในช่วงต่อมาเกี่ยวกับการค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร ทั้งที่เป็นงานศึกษาเกี่ยวกับผู้ประกอบอาชีพโดยตรง เช่นงานของ Chomlada Loprayoon ในปี 1991 วิชัญญา บำรุงชล ปี 2541 อัจฉริยา ชาญเชิงรบ ปี 2543 และ ปณิธี สุขสมบูรณ์ ปี 2545 และ งานศึกษาที่เกี่ยวข้อง เช่นงานของ Pasuk Pongpaichit และ Pradit Chasombat ในปี 1988 นภัส ศิริ สัมพันธ์ ปี 2537 Narumol Nirathron ปี 1996 งานศึกษาเหล่านี้ใช้กรอบแนวคิดอธิบายถึงการค้าหาบเร่แผงลอยในฐานะกิจกรรมที่เป็นกลยุทธ์เพื่อการอยู่รอดของผู้มีรายได้น้อย ซึ่งเป็นผู้อพยพย้ายถิ่น อันสะท้อนถึงความเชื่อมโยงระหว่างการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานครกับบทบาททางสังคมในฐานะ**กิจกรรม "แก้จน"** ของผู้มีรายได้น้อยมากกว่าที่จะเป็น "กิจกรรมสร้างฐานะ" ซึ่งเป็นมุมมองเชิงเศรษฐกิจ ในทำนองเดียวกับงานศึกษาหาบเร่แผงลอยอาหารในหลายประเทศ เช่น อินโดนีเซีย (Jellinek, 1978 ; Murray, 1992) แม้งานศึกษาเหล่านี้จะพบว่ามีผู้ค้าจำนวนหนึ่งที่สามารถสะสมทุนได้ และ ประสงค์จะขยายการประกอบอาชีพก็ตาม อันเป็นการยืนยันข้อสังเกตว่า การค้าอาหารข้างทางมีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศ ในฐานะแหล่งสร้างรายได้ อันเป็นบทบาทที่ไม่ใคร่ได้รับการยอมรับ (Winarno and Allain,1998 )

การค้าอาหารข้างทางไม่ถูกจัดอยู่ในกลุ่มธุรกิจค้าปลีกแม้ว่าจะขายของในลักษณะ "ค้าปลีก" ก็ตาม (กรุงเทพธุรกิจ 14 กุมภาพันธุ์ 2546) หากพิจารณาจากแง่มุมของการบริหารธุรกิจขนาดจิ๋วและย่อม การค้าอาหารข้างทางถือเป็นธุรกิจขนาดจิ๋ว **แต่เนื่องจากขนาดของทุนที่เล็กกว่ามาก[2] และไม่มีการจ้างแรงงาน**ทำให้ถูกมองข้ามความสำคัญ (ดังสะท้อนจากความเห็นขององค์การแรงงานระหว่างประเทศที่ได้เสนอไว้แล้วข้างต้น) **การถูกเชื่อมโยงกับมิติความยากจนมากกว่ามิติทางเศรษฐกิจทำให้การค้าหาบเร่แผงลอยอาหารถูกมองข้ามความสำคัญในฐานะจุดเชื่อมต่อระหว่างการค้าขนาดเล็กกับการค้าในระดับที่สูงขึ้น** แม้ว่าจะเคยปรากฏ

---

[2] ธุรกิจจำแนกตามลักษณะกิจกรรม ในกิจการด้านการผลิต ธุรกิจขนาดจิ๋ว หรือ Microenterprise คือ ธุรกิจที่มีเงินทุนต่ำกว่าห้าแสนบาท มีการจ้างงาน 1-4 คน ส่วนธุรกิจขนาดย่อม หรือ Small Enterprise มีเงินทุนระหว่างห้าแสน ถึง ต่ำกว่าแปดล้านบาท มีการจ้างงานระหว่าง 5-49 คน ในกิจการด้านพาณิชยกรรมและบริการ ธุรกิจขนาดจิ๋ว คือ ธุรกิจที่มีเงินทุนต่ำกว่าหนึ่งล้านบาท มีการจ้างงาน 1-4 คน ส่วนธุรกิจขนาดย่อม หรือ Small Enterprise มีเงินทุนระหว่างหนึ่งล้านบาท ถึงต่ำกว่า 20 ล้านบาท มีการจ้างงานระหว่าง 5-19 คน (ILO, 1999, pp. 2-3)

กรณีที่ผู้ค้าสามารถยกระดับทางเศรษฐกิจจากการค้าขนาดเล็ก สู่การค้าระดับที่ใหญ่ขึ้นได้ (Yasmeen, 2001) เช่น กรณีประกอบกิจการ “ชายสี่หมี่เกี๊ยว” ซึ่งเป็นการค้าในลักษณะเครือข่ายหรือแฟรนไชส์ (Franchise) (Suthon Sukpisit, 2546) ในขณะเดียวกันข้อมูลจากการศึกษาจำนวนมาก ทำให้ปฏิเสธไม่ได้ว่าผู้ประกอบอาชีพจำนวนหนึ่งมีรายได้ในระดับยังชีพ หรือต่ำกว่า ข้อมูลต่างๆเหล่านี้ทำให้เข้าใจได้ว่า ผู้ประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารมีระดับรายได้ที่แตกต่างกัน ตั้งแต่ระดับที่ต่ำกว่าระดับยังชีพ ไปจนถึงระดับยังชีพ ระดับที่สามารถสะสมทุน และประสงค์จะขยายการประกอบอาชีพ

ในด้านผู้บริโภค หรือ อุปสงค์ต่ออาหารข้างทาง งานศึกษาของประชุม สุวัตถีในปี พ.ศ. 2526 ให้ความเห็นซึ่งสะท้อนแนวคิดทฤษฎีระบบโลกที่ว่า การค้าหาบเร่แผงลอยมีบทบาทในการ “ผลิตซ้ำ” เศรษฐกิจทุนนิยม โดยการเสนอขายสินค้าบริการราคาถูกให้แก่ผู้มีรายได้น้อย ทำให้แรงงานสามารถดำรงชีวิตอยู่ได้ในภาวะที่ค่าจ้างแรงงานต่ำ แต่งานศึกษาสมัยต่อมายืนยันว่าผู้บริโภคอาหารหาบเร่แผงลอยมิได้จำกัดที่ผู้มีรายได้น้อยเท่านั้น (Van Esterik, 1992 ; สถาบันราชภัฏสวนดุสิต, 2538) อันยืนยันถึงบทบาทของหาบเร่แผงลอยอาหารต่อวิถีชีวิตของชาวกรุงเทพมหานคร ทั้งนี้การบริโภคอาหารหาบเร่แผงลอยไม่ได้อธิบายได้ด้วยเหตุผลทางเศรษฐกิจเท่านั้น แต่มีองค์ประกอบทางสังคมวัฒนธรรมร่วมอธิบายด้วย ดังจะได้กล่าวต่อไป ซึ่งประเด็นเหล่านี้มีบทบาทในการอธิบายความสำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ค้าอาหารหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร

กล่าวสำหรับท่าทีของรัฐต่อการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอย โดยเฉพาะหาบเร่แผงลอยอาหาร อาจอธิบายได้ว่า ท่าทีของรัฐปรับเปลี่ยนไปตามบริบททางเศรษฐกิจเป็นสำคัญ โดยเฉพาะเมื่อย้อนกลับไปพิจารณาเชื่อมโยงบทบาทของรัฐก่อนการประกาศใช้แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 1 จนถึง การสนับสนุนให้ประกอบอาชีพในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 7 ดังที่ได้อธิบายไว้แล้วข้างต้น และท้ายสุดจนถึงการสนับสนุนที่เป็นรูปธรรมอย่างชัดเจนด้วยโครงการธนาคารประชาชนที่เริ่มดำเนินการตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2544 อันเป็นปีสุดท้ายของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 8 และเชื่อมโยงกับแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม ฉบับที่ 9 ซึ่งเริ่มต้นในปี พ.ศ. 2545 ซึ่งสถานภาพของการประกอบอาชีพส่วนตัวขนาดเล็กเช่น หาบเร่แผงลอยอาหาร ปรับเปลี่ยนไปสู่ อาชีพที่ทำให้ประชาชนพึ่งพิงตนเองได้ทางเศรษฐกิจ (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2544 ) ท่าทีดังกล่าวสะท้อนถึงการปรับเปลี่ยนกระบวนทัศน์การจ้างงานในระดับระหว่างประเทศ (Redclift and Mingione, 1985, pp. 1-11 ; Meagher,1996; Mishra, 1999 ) ที่หันมาให้ความสำคัญต่อการ

ประกอบอาชีพอิสระมากขึ้นในฐานะแหล่งสร้างรายได้น่าจะมีผลกระทบต่อการประกอบอาชีพของผู้ค้าอาหารข้างทาง ในขณะเดียวกันความตื่นตัวในเรื่องการประกอบการค้าอาหารที่ปรากฏในลักษณะของการฝึกอบรมโดยทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชนในลักษณะต่างๆ ซึ่งมีจุดมุ่งหมายเพื่อการประกอบอาชีพ (สถาบันราชภัฏสวนดุสิต, หนังสือพิมพ์มติชน ) ย่อมสะท้อนถึงการผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงกระบวนทัศน์การจ้างงานที่กล่าวมาข้างต้น

ในส่วนต่อไปจะได้อธิบายเชื่อมโยงการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารโดยพิจารณาเชื่อมโยงมิติต่างๆเพื่อขยายความในส่วนข้างต้น เพื่อเป็นพื้นฐานในการทำความเข้าใจกับความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ ข้อมูลในส่วนนี้มาจากการปริทัศน์วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง ข้อสังเกตหนึ่งจากการปริทัศน์วรรณกรรมก็คือ ความจำกัดของการศึกษาโดยเฉพาะเจาะจงเกี่ยวกับการค้า “หาบเร่” และ การศึกษาที่มีไม่มากนักเกี่ยวกับผู้ขายสินค้าประเภทอาหาร บางส่วนของการนำเสนอจึงจำเป็นต้องอ้างอิงข้อมูลที่มิใช่การประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารประกอบด้วย

## การค้าหาบเร่และแผงลอยอาหาร : มิติทางเศรษฐกิจ

มิติทางเศรษฐกิจของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร อธิบายได้ใน 2 ระดับคิอ ระดับการค้าหรือการประกอบอาชีพ และ ผู้ค้า

ในระดับการประกอบอาชีพ การค้าหาบเร่และแผงลอยอาหารในปัจจุบันคลี่คลายจากการประกอบอาชีพในเศรษฐกิจแบบยังชีพ สู่เศรษฐกิจระบบตลาด ซึ่งมีความชัดเจนมากขึ้นหลังสนธิสัญญาบาวริ่งในสมัยรัชกาลที่ 3 โดยผู้ค้าชาวไทยไม่ได้มีบทบาทมากนักในการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร บทบาทของผู้ค้าชาวไทยมีความชัดเจนมากขึ้นหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 เมื่อเกิดภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ และ รัฐบาลจอมพล ป. พิบูลสงครามสนับสนุนให้ชาวไทยประกอบอาชีพค้าขายมากขึ้น การพัฒนาเศรษฐกิจตามแนวกระแสหลักซึ่งเริ่มต้นอย่างเป็นทางการตั้งแต่การประกาศใช้แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติในปี พ.ศ. 2504 สนับสนุนให้เกิดการจ้างงานในภาคอุตสาหกรรมซึ่งส่วนใหญ่กระจุกตัวอยู่ในกรุงเทพฯ ในช่วงเวลาดังกล่าวนี้เองที่เริ่มมีการอพยพย้ายถิ่นของผู้ประกอบอาชีพเกษตรกรรมในบริเวณรอบกรุงเทพฯและจากภาคกลางเข้าสู่กรุงเทพฯ การปรับเปลี่ยนแนวทางการพัฒนาอุตสาหกรรมมาสู่การผลิตเพื่อการส่งออกซึ่งเริ่มต้นตั้งแต่กลางทศวรรษที่ 2520 ทำให้การพัฒนาเศรษฐกิจด้วยการพึ่งพาตลาดต่าง

ประเทศมีความชัดเจนยิ่งขึ้น การปรากฏตัวและการขยายตัวของการค้าอาหารข้างทางในช่วงเวลาดังกล่าวถูกอธิบายด้วยทฤษฎีระบบโลก และ ทฤษฎีทวิลักษณ์ ดังที่ได้นำเสนอแล้วข้างต้น

**การขยายตัวของการค้าเสรี** (Trade liberalization) **และ อิทธิพลของกระแสโลกาภิวัตน์ ซึ่งมีความชัดเจนมากขึ้นตั้งแต่ทศวรรษ** 2530 **ทำให้เกิดความผันผวนในระบบการจ้างงาน ทั้งนี้เป็นผลจากความจำเป็นของการลดต้นทุนการผลิตเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน ความเปลี่ยนแปลงนี้ส่งผลให้เกิดการปรับเปลี่ยนในกระบวนทัศน์การจ้างงานจากการให้ความสำคัญต่อการเป็นแรงงานรับจ้าง** (Employee) **มาสู่การเป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระ** (Self-employed) **อันส่งผลให้ทฤษฎีแนวคิดที่มีอยู่เดิมไม่เพียงพออีกต่อไปที่จะอธิบายปรากฏการณ์การคงอยู่และการขยายตัวของการค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร**

ในระดับผู้ค้า ภาพของผู้ประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหาร เป็นภาพของประชาชนที่อยู่ชายขอบของสังคมในหลายด้าน คือเป็นทั้งผู้อพยพจากต่างจังหวัด มีรายได้น้อย ไม่มีโอกาสในการประกอบอาชีพอื่นๆ เนื่องจากการศึกษาต่ำ ข้อค้นพบที่ว่าการค้าอาหารไม่ใช่อาชีพแรกในกรุงเทพมหานครสะท้อนถึงความจำเป็นในด้านการสะสมทุนและประสบการณ์ที่จำเป็น ก่อนเข้าสู่อาชีพค้าอาหาร ผู้ค้าอาหารส่วนใหญ่เป็นสตรี และ ประสบปัญหาถูกข่มขู่จากเจ้าหน้าที่ของรัฐ การศึกษาบางชิ้นพบว่ามีผู้ประกอบอาชีพที่มีความสามารถในการสะสมทุนได้

การศึกษาส่วนใหญ่(นอกจากงานศึกษาของเรณู สังข์ทองจีน และ นภัส ศิริสัมพันธ์) นอกจากจะเน้นการศึกษาผู้ค้าอาหารข้างทางในนาม หาบเร่แผงลอยแล้ว ยังเป็นการศึกษาที่เน้นเฉพาะผู้ค้า “แผงลอย” เท่านั้น ทั้งนี้ในงานศึกษาที่เน้นเฉพาะผู้ค้าหาบเร่อาหาร ความเฉพาะเจาะจงของการเป็นผู้ค้าหาบเร่ปรากฏในด้านปัญหาเกี่ยวกับพื้นที่ในการประกอบอาชีพ แม้ในหลายกรณีเป็นปัญหาร่วมกันระหว่างผู้ค้าหาบเร่และผู้ค้าแผงลอย

งานศึกษาที่ให้ความสำคัญต่อความแตกต่างอย่างชัดเจนระหว่างการค้าที่อยู่กับที่และ การค้าที่เคลื่อนที่ คืองานศึกษาของ แม็กกีและเหยิง ในปี 1977 ซึ่งศึกษาการค้าหาบเร่แผงลอยใน 6 ประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ซึ่งไม่รวมประเทศไทย ( McGee and Yeung, 1977) งานศึกษาชิ้นนี้เสนอว่า ผู้ค้าแผงลอย ซึ่งค้าอยู่กับที่ประสบความสำเร็จในเชิงเศรษฐกิจสูงกว่า คือมีรายได้สูงกว่าผู้ค้าหาบเร่ หรือผู้ค้าที่เคลื่อนที่ งานศึกษาชิ้นนี้ยังเสนอด้วยว่าทั้งผู้ค้าหาบเร่แผงลอยมีฐานะทางเศรษฐกิจทั้งในระดับ “ร่ำรวย” “ยากจน” และ “ที่อยู่กึ่งกลาง” โดยการจัดระดับฐานะทางเศรษฐกิจใช้เกณฑ์รายได้ต่อวัน ร่วมกับ มูลค่าของสินค้า หรือ Value of stock ในแต่ละวัน รวมทั้งตั้งข้อสังเกตว่าการพิจารณาฐานะทางเศรษฐกิจของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยต้องพิจารณาในเชิง “สัมพัทธ์” กล่าวคือหาบเร่แผงลอยมีรายได้สูงกว่าแรงงานรับจ้างใน

เศรษฐกิจนอกภาคทางการ แต่มีรายได้ต่ำกว่าแรงงานรับจ้างรายเดือน ในขณะที่ในภาพรวม ผู้ค้ากลุ่มนี้ถูกจัดให้อยู่ในกลุ่มผู้มีรายได้น้อย (McGee and Yeung, อ้างแล้ว)

ในภาพรวมเชิงเศรษฐกิจของผู้ค้าหาบเร่แผงลอย การประมวลจากงานศึกษาหลายชิ้น (ซึ่งส่วนใหญ่เป็นงานศึกษาผู้ค้าแผงลอยมากกว่าผู้ค้าหาบเร่) พบว่าผู้ค้ามีฐานะทางเศรษฐกิจแตกต่างกัน คือผู้ค้าที่มีรายได้ต่ำมีรายได้เฉลี่ยวันละ ต่ำกว่า 200 ถึง 400 บาท ส่วนผู้ค้าที่มีรายได้สูง มีกำไรเฉลี่ยวันละ 500 บาทขึ้นไป (วิชัญญา บำรุงชล, อ้างแล้ว, น. 81 ; อัจฉริยา ชาญเชิงรบ, 2543, น.70) ซึ่งถือได้ว่ามีระดับความสำเร็จในอาชีพแตกต่างกัน

ในด้านงานศึกษาเกี่ยวกับผู้ค้าอาหาร งานศึกษาในกรุงเทพมหานครปี พ.ศ. 2538 พบว่าการลงทุนส่วนใหญ่อยู่ในช่วง 200-1,100 บาท (Fujimaki, 2538) งานศึกษาที่ให้ภาพที่ชัดเจนขึ้นเกี่ยวกับการลงทุนและรายได้ของผู้ค้าอาหารในปีก่อนหน้านี้ คือ ปีพ.ศ. 2537 ระบุว่า ผู้ค้าหาบเร่ขนมลงทุนวันละ ประมาณ 320 บาท รายได้สุทธิประมาณวันละ 100 บาท ผู้ค้าหาบเร่อาหารปรุงลงทุนวันละ 300-400 บาท รายได้สุทธิวันละ 200-300 บาท ผู้ค้าแผงลอยผลไม้ลงทุนวันละประมาณ 5,000-7,000 บาท กำไรสุทธิประมาณเดือนละ 20,000 บาท (นภัส ศิริสัมพันธ์, อ้างแล้ว , น. 51-63)

งานศึกษาสำคัญอีกชิ้นหนึ่งก็คืองานศึกษาเกี่ยวกับอาชีพแผงลอยอาหารปรุงและอาหารปรุงสำเร็จในจังหวัดชลบุรี ในปี พ.ศ. 2529 โดยเป็นการศึกษาทั้งผู้ประกอบอาชีพ และ ผู้บริโภคอาหารหาบเร่แผงลอยในจังหวัดชลบุรี รวมทั้งประมาณการรายได้โดยรวมต่อเดือนและต่อปีของผู้ค้าในจังหวัดชลบุรี ซึ่งประเด็นสุดท้ายนี้สะท้อนถึงบทบาททางเศรษฐกิจของการค้าอาหารหาบเร่แผงลอย การศึกษาจำแนกผู้ค้าออกเป็นสามระดับตามระดับรายได้ คือ ผู้ค้าที่มีรายได้สุทธิต่ำกว่าวันละ 90 บาท 206 บาท และ 504 บาทตามลำดับ ส่วนผู้บริโภคจำแนกรายได้ได้เป็นสี่ระดับ คือที่ต่ำกว่า 2,000 บาทต่อเดือน และ ระหว่าง 2,000-4,000 4,001-8,000 และ 8,000 บาทขึ้นไปตามลำดับ โดยผู้บริโภคที่มีระดับรายได้กึ่งกลางสองกลุ่มมีสัดส่วนการซื้ออาหารหาบเร่แผงลอยสูงที่สุด ในภาพรวม ครัวเรือนร้อยละ 70 ในจังหวัดชลบุรี เป็นบริโภคอาหารหาบเร่แผงลอย โดยครัวเรือนร้อยละ 13 ระบุว่า ไม่ได้ประกอบอาหารเองเลย รายได้รวมโดยเฉลี่ยต่อเดือนและต่อปีของผู้ค้าทั้งหมดในจังหวัดชลบุรี คิดเป็น 4.6 ล้าน และ 50.8 ล้านบาทตามลำดับ (Napas Sirisamphand and Szanton, 1986 ; Tinker, อ้างแล้ว, p. 72)

ในด้านชั่วโมงการทำงาน พบว่าผู้ค้ามีชั่วโมงการทำงานที่แตกต่างกัน มีทั้งที่ทำงานระหว่างวันละ 5-6 ชั่วโมง ไปจนถึงวันละ 8-10 ชั่วโมง ส่วนวันทำงานมีตั้งแต่ห้าวัน ไปจนถึง 6-7 วันต่อสัปดาห์

ในด้านการขยายการประกอบอาชีพ พบว่าทั้งผู้ค้าหาบเร่แผงลอยอาหารที่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพและไม่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ โดยผู้ที่ไม่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพให้เหตุผลว่าต้องการกลับไปใช้ชีวิตอยู่ภูมิลำเนาเดิมมากกว่า (นภัส ศิริสัมพันธ์, อ้างแล้ว) การศึกษาแผงลอยในปี 1988 (Pasuk Pongpaichit and Pradit Chasombat , 1988) พบว่าแม้จะมีผู้ค้าแผงลอยที่ต้องการขยายการประกอบอาชีพจำนวนมาก แต่ที่ลงทุนใหม่ (Reinvestment) จริงๆมีจำนวนน้อยกว่ามาก ส่วน McGee and Yeung เสนอว่ายังไม่สามารถได้ข้อสรุปอย่างชัดเจนว่าผู้ค้ากลุ่มนี้จะสามารถขยายการประกอบอาชีพได้หรือไม่ (McGee and Yeung, อ้างแล้ว, p.92)

งานศึกษาของไอรีน ทิงเคอร์เกี่ยวกับอาหารปรุงและปรุงสำเร็จข้างทางในประเทศต่างๆ ซึ่งตีพิมพ์ในปี 1996 ระบุว่าการขยายการประกอบอาชีพเป็นการขยายในแนวนอน ไม่ใช่การขยายในระบบทุนนิยม กล่าวคือยังคงเป็นการทำงานในครอบครัว ไม่มีการจ้างงาน (Tinker, อ้างแล้ว, p. 205) ซึ่งทิงเคอร์มีความเห็นว่า เหตุผลที่การขยายเป็นในลักษณะแนวนอนก็เนื่องจากการขยายตัวในระบบทุนนิยมต้องใช้ต้นทุนที่สูงกว่ามาก ทิงเคอร์ยังโต้แย้งอีกเช่นกันว่า แม้การขยายตัวจะไม่นำไปสู่การจ้างงาน แต่ก็ไม่มีเหตุผลใดที่จะเรียกการประกอบอาชีพค้าอาหารข้างทางว่าเป็นการค้าในระดับยังชีพ ข้อสังเกตในส่วนนี้ก็คือ คำว่า “การขยายการประกอบอาชีพ” อาจจะต้องได้รับการพิจารณาโดยละเอียดมากขึ้น ว่ามีความหมายในลักษณะใดได้บ้าง โดยทั่วไปการขยายหมายถึงการเพิ่มทุนในการประกอบอาชีพ ซึ่งอาจหมายถึง การขยาย “สาขา” อันหมายถึงการแตกตัวของหน่วยการค้า หรืออาจหมายถึง การเพิ่มชนิดสินค้าจากที่ขายอยู่ เช่น ผู้ค้ากล้วยทอด อาจเพิ่มสินค้า “ไข่นกกระทา” จากเดิมที่เคยขายกล้วยทอดเพียงอย่างเดียว

นอกจากงานศึกษาที่อธิบายปัจจัยต่างๆที่มีบทบาทต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอย ซึ่งมีทั้งปัจจัยทางเศรษฐกิจ สังคม ปัจจัยเหล่านี้ได้แก่ ความรู้เกี่ยวกับตลาด เช่นสินค้าที่เป็นที่ต้องการ การเคลื่อนไหวของราคาสินค้า ทำเลการค้า แหล่งวัตถุดิบราคาถูก การผลิตสินค้า ความสัมพันธ์ที่ดีกับบุคคลต่างๆ เช่น ผู้ค้าด้วยกัน เจ้าหน้าที่ของรัฐ และการมีเครือข่ายทางสังคมคอยให้ความช่วยเหลือ มีทุนประกอบการค้าของตนเอง ไม่ต้องไปกู้ยืมโดยเสียดอกเบี้ยสูง และได้รับการสนับสนุนด้านแรงงานและจิตใจจากครอบครัว และยังพบว่ารูปแบบการค้า ประเภทสินค้า ระยะเวลาในการประกอบอาชีพ ระยะเวลาย้ายถิ่น อายุ และ การศึกษาของผู้ประกอบอาชีพ ทัศนะต่ออาชีพ มีความสัมพันธ์กับระดับความสำเร็จด้วย (McGee and Yeung, 1977 ; Teilhet Waldorf, 1978 ; Chomlada Loprayoon, 1991; นภัส ศิริ สัมพันธ์, 2537 ; Narumol Nirathron, 1996 ; ปณิธี สุขสมบูรณ์, 2545)

งานศึกษาที่น่าสนใจอีกชิ้นหนึ่งที่ควรจะกล่าวถึงคืองานของ จอห์น กาเบอร์ (Gaber, 1994) ที่อธิบายความเชื่อมโยงระหว่างการค้าข้างทางและการค้าในเศรษฐกิจภาคทางการ โดยกาเบอร์เสนอว่า มีการเชื่อมโยงในลักษณะ Synergistic ระหว่างการค้าข้างทางและการค้าในเศรษฐกิจภาคทางการ โดยความเชื่อมโยงนี้ปรากฏในสองระดับ **ระดับแรก** คือ ทำให้มีสินค้าให้เลือกซื้อจำนวนมาก **ระดับที่สอง** คือ การปรากฏตัวของการค้าข้างทางช่วยสร้างสภาพแวดล้อมการจับจ่ายที่มีลักษณะเฉพาะ ซึ่งในความเป็นจริง ปรากฏการณ์ทั้งสองระดับ เกิดขึ้นแม้ในกรณีที่เป็นการค้าข้างทางด้วยกันเอง ดังจะพบว่า ในบางพื้นที่ หาบเร่แผงลอยอาหารที่ตั้งอยู่เป็นจำนวนมากก่อให้เกิดลักษณะข้างต้น แผงลอยที่อยู่กันเป็นกลุ่มนั้นมักจะเริ่มจากการมีแผงอาหารชนิดหนึ่ง เช่น โจ๊กไปตั้งอยู่เป็นเจ้าแรกก่อน มีแผงลอยขายกาแฟ บะหมี่หมูแดง และอาหารอื่นๆ ตามมา (Van Esterik, อ้างแล้ว, ฐิตินบ โกมลนิมิ, 2546, น. 18) การขยายตัวของประเภทอาหารอันเป็นผลจากจำนวนที่เพิ่มขึ้นของผู้ขายเป็นการดึงดูดผู้บริโภคมากขึ้น ก่อให้เกิดปรากฏการณ์ที่เรียกว่า Market synergy ( Gaber, 1994 ) เป็นประโยชน์ทั้งต่อผู้ซื้อและผู้ขาย กล่าวคือผู้ซื้อมีอาหารให้เลือกบริโภคมากขึ้น ส่วนผู้ขายได้ประโยชน์ทางตรงจากการมีผู้ซื้อมากขึ้น ในทางอ้อมการมีผู้ขายมากรายทำให้ผู้ขายต้องปรับปรุงเปลี่ยนแปลงสินค้าของตน การมีผู้ขายจำนวนมากในพื้นที่ใกล้เคียงยังก่อให้เกิดจุดขายแบบ One-stop service อันหมายถึงการที่ผู้ซื้อสามารถเลือกหาสินค้าในจุดเดียว ช่วยให้ประหยัดเวลา แต่ในขณะเดียวกันก็อาจก่อให้เกิดปัญหาการสัญจรของผู้คน

งานศึกษากลุ่มสุดท้ายที่จะนำเสนอคืองานศึกษาที่ให้คำอธิบายตัวบ่งชี้ความสำเร็จในระดับความสำเร็จที่แตกต่างกัน การประกอบอาชีพอิสระของสตรีที่ประกอบอาชีพแผงลอยในเขตห้วยขวางในปี พ.ศ. 2529 ซึ่งเสนอว่า ผู้ประกอบอาชีพในระดับยังชีพมักประกอบอาชีพโดยเลียนแบบผู้อื่น ขาดความริเริ่มสร้างสรรค์ (International Association Program, 1986) ในปี 1991 Chomlada Loprayoon เสนอว่าผู้ค้าแผงลอยมีทัศนะต่ออาชีพแตกต่างกัน คือผู้ค้าที่มีทัศนะว่าการค้าแผงลอยทำให้ตนเองตนเองมีรายได้ในระดับยังชีพเท่านั้น และผู้ค้าที่มีทัศนะว่าการค้าแผงลอยทำให้สะสมทุนและขยายการค้าได้ ผู้ค้ากลุ่มหลังนี้มีทุนสะสมจากการค้า และกำลังรอดูลู่ทางที่จะขยายการค้า ในขณะที่ผู้ค้ากลุ่มแรกไม่สามารถสะสมทุนได้ (Chomlada Loprayoon, 1991, p. 38) ในขณะที่มูฮำเหม็ด ยูนูส (Muhammed Yunus) เสนอว่า การขยายการค้าต้องใช้ปัจจัยที่มากกว่า ความขยัน อดทน การสนับสนุนจากครอบครัว และการมีแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ (Yunus, 1996) งานศึกษาเหล่านี้ยืนยัน พร้อมทั้งให้คำอธิบายในระดับหนึ่งเกี่ยวกับตัวบ่งชี้ความสำเร็จในระดับความสำเร็จที่แตกต่างกัน

งานศึกษาเกี่ยวกับการปรับเปลี่ยนฐานะของประชาชนในภาคใต้ โดย ฉวีวรรณ ประจวบเหมาะ (ฉวีวรรรณ ประจวบเหมาะ, 2544, น. 211-266) โดยฉวีวรรณพบว่า ครอบครัวที่สามารถสะสมทุนผ่านการค้าขายได้ มักมีลักษณะต่อไปนี้ คือ (1) สามีและภรรยาช่วยกันทำงาน ซึ่งต่างจากครอบครัวที่ สามีชอบเล่นการพนัน หรือ สามีตาย (2) เป็นครอบครัวที่ให้ความสำคัญต่อการศึกษาของลูกมาก อันเป็นเหตุผลักดันให้ต้องหาเงิ นให้มากขึ้น และ (3) เป็นครอบครัวที่มีจิตสำนึกเรื่อง “การคุ้มทุน” หรือ “กำไร” เมื่อมองเห็นว่าอาชีพที่ทำอยู่ไม่คุ้มทุน หรือกำไรน้อย ก็ต้องการเปลี่ยนแปลงไปสู่งานที่ให้ผลตอบแทนมากกว่า

นอกเหนือจากความสำเร็จแล้ว มีคำถามว่ามีการศึกษาเกี่ยวกับผู้ค้าที่ไม่ประสบความสำเร็จบ้างหรือไม่ งานศึกษาเกี่ยวกับการไม่ประสบความสำเร็จ อันหมายถึงการไม่สามารถสร้างรายได้ที่พอเพียงจากการประกอบอาชีพ และ ต้องเลิกอาชีพนั้นปรากฏในงานศึกษาในปี พ.ศ.2534 (Chomlada Loprayoon ,อ้างแล้ว) พ.ศ. 2539 (Narumol Nirathron, อ้างแล้ว) และปี พ.ศ. 2542 (นลินี ตันธุวนิตย์ และคณะ, 2542 ) งานศึกษาเหล่านี้สะท้อนว่าวงจรชีวิตของผู้ค้า เช่น การที่บุตรยังเล็กช่วยตัวเองไม่ได้ และการขาดการสนับสนุนจากครอบครัว เป็นอุปสรรคในระดับหนึ่ง และสิ่งที่ปรากฏจากงานศึกษาเหล่านี้ก็คือ ความสำคัญของการค้าอาหารข้างทางในฐานะกิจกรรมที่สร้างรายได้ให้ผู้มีรายได้น้อย รวมทั้งการวนเวียนเข้าออกในอาชีพ กล่าวคือ เมื่อค้าขายแล้วขาดทุน ผู้ค้าก็เปลี่ยนไปเป็นอาชีพรับจ้าง เมื่อสามารถสะสมทุนได้ในระดับหนึ่งก็กลับเข้ามาประกอบอาชีพขายอาหารใหม่

## มิติทางสังคม

นอกจากมิติทางเศรษฐกิจ ความสำเร็จในการประกอบอาชีพค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานครยังอธิบายได้จากมิติทางสังคมของอาชีพและคุณลักษณะบางประการของผู้ประกอบอาชีพ

กว่าสองทศวรรษมาแล้วที่ประชุม สุวัตถีเสนอว่า การค้าหาบเร่แผงลอยมีบทบาทในการแก้ไขปัญหาความยากจน และความไม่เท่าเทียมกันในการกระจายรายได้ วรรณกรรมปริทัศน์เกี่ยวกับผู้ประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานครตั้งแต่ พ.ศ. 2526 เป็นต้นมา ทำให้พบว่า อาชีพที่เคยเป็นวิถีชีวิตแบบเศรษฐกิจพอเพียงของชาวกรุงเทพฯในสมัยรัตนโกสินทร์ตอนต้นกลายเป็นอาชีพที่เชื่อมโยงกับความยากจน และเป็นอาชีพชายขอบ หลังจากเวลาผ่านไปสองศตวรรษ การค้าขนาดเล็กในเมืองกลายเป็นกิจกรรมที่แก้ไขปัญหาความยากจน การเปลี่ยนแปลง

ดังกล่าวเกี่ยวข้องกับทิศทางการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ การศึกษาจำนวนมากยืนยันว่าการคงอยู่และขยายตัวของหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานครเป็นผลพวงหนึ่งของการพัฒนาที่ก่อให้เกิดปัญหาความยากจนในภาคเกษตรกรรมและการกระจายรายได้ที่ไม่เป็นธรรมระหว่างกรุงเทพมหานครและชนบท อันเป็นผลให้ประชาชนโดยเฉพาะเกษตรกรและผู้มีรายได้น้อยทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัดต้องปรับตัวในด้านอาชีพเพื่อให้อยู่รอดในเศรษฐกิจระบบตลาด

งานศึกษาชิ้นสำคัญเกี่ยวกับการค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานครของประชุม สุวัตถีและคณะในปี พ.ศ. 2523 ให้ข้อมูลว่าสัดส่วนของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานครที่เป็นชาวกรุงเทพมหานครและอพยพมาจากต่างจังหวัดมีจำนวนใกล้เคียงกัน แต่มีผู้ค้าหญิงมากกว่าผู้ค้าชาย ผู้ค้าเกือบร้อยละ 80 ขายอาหาร ผู้ค้าส่วนใหญ่มีการศึกษาไม่เกินประถมศึกษา (ประถมศึกษาปีที่เจ็ด ในสมัยนั้น) หรือไม่ได้เข้าโรงเรียน ผู้ค้าส่วนใหญ่มีอายุ 16-40 ปี ผู้ค้าส่วนใหญ่สมรสแล้ว งานศึกษาของประชุมสะท้อนความเป็นไปได้ในสองนัย กล่าวคือเป็นไปได้ว่า ในสองทศวรรษก่อนหน้า ผู้อพยพย้ายถิ่นในกรุงเทพมหานครยังมีไม่มากนัก หรือ ผู้อพยพที่อพยพเข้ามาแล้วยังไม่ได้ประกอบอาชีพค้าอาหาร ซึ่งอาจเป็นเพราะอยู่ในช่วงของการสะสมทุนในอาชีพอื่นก่อนเข้าสู่อาชีพค้าขายขนาดเล็ก ทั้งนี้เมื่อพิจารณาจากการศึกษาที่ระบุว่าผู้ค้ามิได้เข้าสู่อาชีพทันทีที่อพยพเข้าสู่กรุงเทพมหานคร แต่ต้องใช้เวลาช่วงหนึ่งศึกษาความต้องการของตลาด และ ฝึกฝนทักษะในการประกอบอาชีพ

หลังจากงานศึกษาของประชุม สุวัตถี และคณะ งานศึกษาเกี่ยวกับผู้ค้าหาบเร่แผงลอยอาหารยืนยันคุณลักษณะทางประชากรและสังคมบางด้านของผู้ค้าอาหาร งานศึกษาของกุสุมา โกเศยะโยธิน ในปี พ.ศ. 2526 เริ่มสะท้อนถึงการประกอบอาชีพค้าขนาดเล็กของชาวชนบทในกรุงเทพมหานคร ซึ่งปรากฏการณ์นี้สะท้อนอย่างต่อเนื่องในงานศึกษาชิ้นต่อๆมา ลักษณะร่วมอื่นของผู้ค้าอาหารหาบเร่แผงลอยที่พบจากงานศึกษาก็คือ ผู้ค้ามีการศึกษาในระดับไม่เกินระดับประถมศึกษา และมีพื้นฐานเป็นเกษตรกรจากชนบท งานศึกษาเหล่านี้ยืนยันสัดส่วนที่สูงมาก (กว่าร้อยละ 80 ) ของผู้ค้าที่เป็นผู้หญิง ซึ่งเป็นปรากฏการณ์ที่พบในหลายประเทศในเอเชีย เช่น อินโดนีเซีย เป็นต้น การเข้าสู่อาชีพค้าอาหารมีทั้งเหตุผลทางสังคม คือ ต้องการเวลาทำงานที่ยืดหยุ่นเนื่องจากต้องดูแลครอบครัว โดยเฉพาะลูก และ เหตุผลเชิงเศรษฐกิจ คือเพื่อหารายเสริมให้แก่ครอบครัว และส่งให้พ่อแม่ที่อยู่ต่างจังหวัด งานศึกษาบางชิ้นแสดงถึงความเป็นชายขอบของอาชีพหาบเร่แผงลอยในแง่ที่ถูกเบียดขับจากการค้าในเศรษฐกิจที่เป็นทางการ (กุสุมา โกเศยะโยธิน, อ้างแล้ว ; Napas Sirisamphand and Szanton, อ้างแล้ว; Pasuk

Pongpaichit and Pradit Chasombat, อ้างแล้ว; เรณู สังข์ทองจีน, อ้างแล้ว; นภัส ศิริ สัมพันธ์, อ้างแล้ว ; Narumol Nirathron, อ้างแล้ว ; อัจฉริยา ชาญเชิงรบ, 2543 และ ปณิธี สุขสมบูรณ์, 2545)

การที่อาชีพการค้าหาบแผงลอยอาหารถูกเชื่อมโยงกับความยากจนและด้อยโอกาส เป็นผลทั้งจากการที่เป็นอาชีพที่ใช้ทุนไม่มาก และจากการที่ผู้ประกอบอาชีพส่วนหนึ่งเป็นผู้มีรายได้น้อยดังปรากฏจากผลการศึกษาต่างๆที่มักเน้นย้ำความเป็นชาวชนบท มีรายได้น้อย ด้อยการศึกษา เป็น “เหยื่อ” ของการพัฒนาอุตสาหกรรม

การถูกเชื่อมโยงกับความยากจนแม้จะทำให้อาชีพนี้ถูกมองข้ามความสำคัญในเชิงเศรษฐกิจแต่ก็มีส่วนที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบอาชีพ เพราะด้วย**เหตุผลเรื่องความยากจนนี้เองที่ทำให้หน่วยงานของรัฐเช่นกรุงเทพมหานครให้การผ่อนปรนต่อผู้ค้าที่ประกอบการค้านอกพื้นที่ที่ได้รับอนุญาตเสมอมา** ( กรุงเทพมหานคร, 2540 และ 2546 ) **แม้ว่าในบางกรณีจะมีเหตุการณ์ไล่รื้อในบางพื้นที่ การผ่อนปรนของหน่วยงานของรัฐแม้จะเป็นด้วยเหตุผลอื่นนอกเหนือจากเหตุผลด้านมนุษยธรรม**[3] **นอกจากจะช่วยให้ผู้มีรายได้น้อยมีอาชีพเลี้ยงตนเองได้แล้ว ผลในทางอ้อมก็คือเท่ากับเป็นการ “รักษา” อาชีพทางเลือกนี้ไว้จนเมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลงในกระบวนทัศน์การจ้างงานดังที่กล่าวแล้วข้างต้น ประชาชนชาวกรุงเทพมหานครส่วนหนึ่งก็ยังมีอาชีพ พึ่งตนเองทางเศรษฐกิจได้**

ในการอธิบายความเชื่อมโยงระหว่างปัจจัยทางสังคมกับความสำเร็จในการประกอบอาชีพ พบว่ามีคำอธิบายในหลายระดับ ในระดับกว้าง คือความสำคัญของที่อยู่อาศัยกับการประกอบอาชีพค้าอาหาร ดังพบว่าผู้ประกอบอาชีพค้าอาหารข้างทางจำนวนมากอาศัยอยู่ในชุมชนแออัด โดยเฉพาะในชุมชนแออัดในเขตคลองเตย (Askew, 2002, p. 143 ; ภาควิชาการวาง

---

3 การผ่อนปรนของกรุงเทพมหานครเกี่ยวข้องเหตุผลหลายด้านเช่น เรื่องรายได้จากค่าปรับผู้ค้าที่ละเมิด มาตรา 20 พระราชบัญญัติรักษาความสะอาด ในขณะเดียวกันเป็นช่องทางให้เจ้าหน้าที่ของรัฐบางคนหาประโยชน์กับผู้ค้าในรูปของการรับเงินเพื่อแลกกับการอนุญาตให้ประกอบอาชีพในพื้นที่ที่มิใช่จุดผ่อนผันให้ค้า ดังปรากฏในการศึกษาหลายชิ้น และ ดังที่เป็นข่าวในหน้าหนังสือพิมพ์ กรณีเหตุการณ์ที่หน้าโรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ ในเดือนพฤษภาคม 2546 สำหรับรายได้จากค่าปรับ แสดงได้ดังนี้

| ปี | จำนวนการจับกุม (ครั้ง) | ค่าปรับ | รายได้ราชการส่วนท้องถิ่น |
|---|---|---|---|
| 2539 | 52,927 | 19,650,720 | 9,793,810 |
| 2540 | 55,052 | 19,569,100 | 9,782,810 |
| 2541 (8 เดือน) | 52,613 | 17,762,200 | 8,881,460 |
| 2542 | 91,003 | 27,743,630 | 13,736,815 |
| 2543 | 68,049 | 20,639,730 | 10,319,865 |
| 2544 | 105,729 | 30,001,855 | 10,284,700 |
| 2545 | 148,043 | 43,576,228 | n.a. |

แผนภาคและเมือง จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย , 2543, บทที่ 6 ) ซึ่งแม้ว่าผู้ค้าจะขายอาหารนอกชุมชนแออัดก็ตาม แต่เครือข่ายทางสังคม ตลอดจนทรัพยากรทางสังคมในชุมชนมีความสำคัญต่อการประกอบอาชีพ อันเป็นผลให้ผู้ค้าปฏิเสธที่จะย้ายที่อยู่อาศัยที่รัฐจัดไว้ ซึ่งส่วนใหญ่มักจะเป็นแฟลต หรืออาคารสงเคราะห์ (Askew, อ้างแล้ว) ซึ่งไม่เอื้ออำนวยต่อการประกอบอาชีพในหลายด้าน ในลักษณะนี้ความมั่นคงในที่อยู่อาศัยจึงมีความสำคัญต่อการประกอบอาชีพเป็นอย่างมาก

ความเชื่อมโยงในระดับรองลงมาปรากฏในประเด็นปัจจัยหรือตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ซึ่งงานศึกษาจำนวนหนึ่งอธิบายความสำคัญของการมี “ลูกค้าประจำ” หรือดังที่ คลิฟฟอร์ด เกริทซ์ เรียกว่า ‘Clientalization’ (Geertz, 1978, p. 30) ความสัมพันธ์นี้เป็นความสัมพันธ์ที่ไม่เป็นทางการ และยังประโยชน์ทั้งต่อผู้ค้าและผู้ซื้อ การศึกษาพบว่าการซื้ออาหารหาบเร่แผงลอย หลายกรณีเกิดจากความสัมพันธ์ที่ต่อเนื่องระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ ซึ่งนอกจากจะทำให้เกิดความไว้วางใจในคุณภาพของอาหารในส่วนของผู้ซื้อ (Murray, 1992, p. 49) ในส่วนของผู้ขายเอง อาจหมายถึงการที่ผู้ต้องพยายามที่จะเปลี่ยนแปลงสินค้าเพื่อมิให้เกิดความจำเจด้วย อันจะทำให้ขายสินค้าได้มากขึ้น สัมพันธภาพระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายนี้ นิธิ เอียวศรีวงศ์ ให้ความเห็นว่า เป็น “ความสัมพันธ์ที่อบอุ่นและมีพลัง” (นิธิ เอียวศรีวงศ์, 2541) ความเป็นเจ้าประจำ อันเป็นสัมพันธ์ที่ไม่เป็นทางการนี้มีความสำคัญอย่างมาก ต่อการประกอบอาชีพในภาคที่ไม่เป็นทางการ ผู้ค้าจะพยายามรักษาความสัมพันธ์นี้ไว้ (Murray, อ้างแล้ว) เนื่องจากการมีลูกค้าประจำเท่ากับเป็นการประกันรายได้ขั้นต่ำของผู้ขาย

มิติทางสังคมยังเกี่ยวเนื่องกับการอธิบายระดับความสำเร็จในประเด็นบทบาทหญิงชาย งานศึกษาที่ชี้ว่าบทบาททางเพศมีความสำคัญต่อการตัดสินใจขยายหรือไม่ขยายการประกอบอาชีพ ดังที่เมอร์เรย์ เสนอว่าผู้ค้าอาหารข้างทางที่เป็นสตรีในอินโดนีเซีย สมัครใจที่จะรักษาระดับการค้าของตนไว้ โดยมุ่งหวังที่จะนำเงินออมไปแสวงบุญ ผู้ค้าที่เป็นชายมีแนวโน้มที่จะขยายการค้ามากกว่า (Murray, อ้างแล้ว)

ในประเด็นบทบาททางเพศ สัดส่วนที่สูงของสตรีในอาชีพอาหารข้างทางเป็นที่มาของคำอธิบายต่อบทบาทของผู้หญิงไทยในอาชีพนี้ งานศึกษาที่อธิบายส่วนนี้ไว้อย่างครอบคลุมคืองานของจีเซล ยาสมีน ซึ่งเสนอว่า การที่ผู้หญิงเข้าสู่อาชีพค้าอาหารเป็นเพราะความตระหนักในความรับผิดชอบต่อครอบครัว ที่ทำให้ต้องหารายได้เสริมให้แก่ครอบครัวและตอบแทนคุณบิดามารดา การที่ผู้หญิงไทย (รวมทั้งผู้หญิงในประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้) มีอิสระในการประกอบอาชีพในพื้นที่สาธารณะก็ส่งเสริมการประกอบอาชีพค้าอาหารข้างทางด้วย ผู้หญิง

ยังมีภาพพจน์ในด้านความสามารถในการเก็บออมเงินได้ดีกว่าผู้ชาย ซึ่งมักจะใช้จ่ายเงินโดยขาดความรับผิดชอบ เช่น เล่นการพนัน ดื่มสุรา (Yasmeen, อ้างแล้ว, pp. 149-158)

งานศึกษาเกี่ยวกับการค้าในตลาดของผู้หญิงในหลายประเทศยังพบว่า ผู้ค้าหญิงใช้มีวิธีการในการนำเสนอตนเองในรูปแบบต่างๆ เพื่อให้เป็นประโยชน์ต่อการประกอบอาชีพ เช่น ผู้ค้าใช้ความเป็น “ผู้ด้อยโอกาส” และ “ผู้ยากจน” รวมทั้งอัตลักษณ์แห่งความเป็นแม่ที่ต้องเลี้ยงดูบุตรเป็นกลยุทธ์ในการต่อรองกับเจ้าหน้าที่ของรัฐ เพื่อให้ได้รับความเห็นใจ ให้ประกอบการค้าต่อไป ผู้ค้าในอินโดนีเซีย แสดงความเป็น ผู้เชี่ยวชาญในด้านราคาสินค้า เพื่อที่จะให้ผู้ซื้อแน่ใจได้ว่าผู้ค้าเป็นผู้ที่ขายสินค้าในราคาที่ย่อมเยาว์ที่สุด เป็นต้น (Lessinger, 2001; Clark, 2001; Murray, 1992)

## มิติทางวัฒนธรรม

นอกจากมิติทางเศรษฐกิจและสังคม การขยายตัวของการค้าอาหารข้างทาง และความสำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ค้ายังมีความเกี่ยวข้องกับมิติทางวัฒนธรรม โดยเฉพาะวัฒนธรรมอาหารของคนไทย และมิติด้านบทบาทหญิงชายในด้านการประกอบอาชีพ วัฒนธรรมอาหารของคนไทยให้คำอธิบายต่ออุปสงค์ที่มีต่ออาหารข้างทาง รวมทั้งอธิบายความหลากหลายของอาหารที่ขายข้างทางในกรุงเทพมหานคร โอกาสในการประกอบอาชีพการค้าอาหารหาบเร่แผงลอย รวมทั้งโอกาสในการประสบความสำเร็จหรือไม่สำเร็จ ส่วนมิติด้านบทบาทหญิงชายให้คำอธิบายต่อบทบาทของผู้หญิงในการค้าหาบเร่แผงลอยอาหาร รวมทั้งอธิบายถึงความสำเร็จในการประกอบอาชีพด้วย

อาหารที่ขายในตลาดน้ำในช่วงต้นรัตนโกสินทร์ส่วนใหญ่เป็นอาหารสด หรืออาหารแห้งที่ต้องนำไปประกอบจึงจะรับประทานได้ เนื่องจากการซื้ออาหารปรุงสำเร็จจากนอกบ้านไม่เป็นที่นิยม ดังที่ ส. พลายน้อย อธิบายไว้ว่า “ อาหารปรุงสำเร็จมีขายบ้างไม่กี่ชนิด และจะขายระหว่างพ่อค้าแม่ค้าด้วยกัน เนื่องจากผู้ค้าต้องออกจากบ้านแต่ดึก ต้องมาหาอาหารรับประทานข้างนอก” (ส.พลายน้อย, อ้างแล้ว, น.59) อันสอดคล้องกับที่มีภาวีวรรณ นรพัลลภ อธิบายไว้ว่า การประกอบอาหารเปลี่ยนแปลงจากการเป็นกิจกรรมในครัวเรือนซึ่งเป็นเรื่องของครอบครัว มาสู่การแบ่งงานกันทำ กลายเป็นกิจกรรมเพื่อการค้า ทั้งนี้เนื่องจากการปรับเปลี่ยนเข้าสู่เศรษฐกิจทุนนิยม ทำให้ผู้หญิงต้องเข้าสู่ตลาดแรงงาน (ภาวีวรรณ นรพัลลภ, อ้างแล้ว, น. 6) การปรุงอาหารจึงปรับเปลี่ยนจากการเป็นกิจกรรมในพื้นที่ส่วนตัวคือครัวในบ้าน มาสู่การเป็นกิจกรรมใน

พื้นที่สาธารณะ อาหารปรุง กลายเป็นสินค้าที่ซื้อขายกันทั่วไป นักวิชาการหลายคนเสนอว่า การขยายตัวของการค้าอาหารข้างทางเป็นผลจากกระบวนการกลายเป็นเมืองในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (McGee and Yeung, อ้างแล้ว, Drakakis-Smith, 1990)

การเปลี่ยนแปลงในวิถีชีวิตเกี่ยวกับอาหารของชาวกรุงเทพฯข้างต้น ทำให้เกิดคำว่า "การบริโภคอาหารในที่สาธารณะ" หรือ "Public eating" อันอธิบายถึงความสำคัญของการขายอาหารในที่สาธารณะเช่น หาบเร่แผงลอย ทั้งนี้ยาสมีนให้เหตุผลว่า การเปลี่ยนแปลงในวิถีชีวิตเกี่ยวกับอาหารนั้นยังสืบเนื่องมาจากการที่ชายชาวจีนอพยพเข้ามาในประเทศไทยในสมัยต้นรัตนโกสินทร์ ผู้อพยพเหล่านี้เป็นอุปสงค์สำคัญของอาหารสำเร็จรูป เนื่องจากผู้อพยพจำนวนมากไม่ได้ประกอบอาหารรับประทานเอง (Yasmeen, อ้างแล้ว, pp. 20-21 ) การพัฒนาอุตสาหกรรมทำให้ผู้หญิงเข้าสู่ตลาดแรงงานมากขึ้น ทำให้อาหารข้างทางมีความสำคัญเนื่องจากอำนวยความสะดวกแก่ผู้บริโภค ทั้งอาหารข้างทางยังเป็นกิจกรรมสร้างรายได้ที่มีความสำคัญ และในหลายกรณีพื้นที่การขายอาหารกลายเป็นพื้นที่สำหรับการดูแลเด็ก (Yasmeen, อ้างแล้ว, pp. 8-10)

อย่างไรก็ตาม งานของยาสมีนศึกษาเฉพาะถึงอาหารปรุงและอาหารปรุงสำเร็จที่สามารถรับประทานได้ในพื้นที่การขาย หรือ ห่อกลับไปบ้านได้ ไม่ได้รวมถึงอาหารสดที่ต้องนำกลับไปปรุง ผลไม้ และเครื่องดื่ม ซึ่งมีจำหน่ายอยู่ทั่วไป แม้ว่าคำอธิบายเกี่ยวกับการปรากฏตัวของอาหารสด นั้นจะแตกต่างไปจากอาหารปรุง กล่าวคือ มีผู้อธิบายไว้ว่า การขายอาหารสดข้างทางนั้นมีสาเหตุทั้งจากการที่ผู้ค้าไม่สามารถเข้าไปขายในตลาดสดซึ่งต้องเสียค่าเช่าพื้นที่ในอัตราที่สูงกว่าการค้าข้างทาง ดังปรากฏว่าผู้ค้าอาหารสดส่วนใหญ่จะขายอยู่บริเวณรอบนอกตลาดเป็นส่วนใหญ่ (สัมภาษณ์ นายสมัคร สุนทรเวช) และเป็นผลจากการที่ผู้ค้าในตลาดหันออกมาค้าขายข้างทาง เนื่องจากทำให้ผู้ซื้อได้รับความสะดวกมากกว่า ผู้ซื้อไม่ต้องเดินลึกเข้าไปในตลาด เช่นในกรณีผู้ค้ารอบตลาดบางแค

เช่นเดียวกับในสมัยต้นรัตนโกสินทร์ อาหารที่ขายข้างทางในกรุงเทพมหานครปัจจุบันมีทั้งอาหารที่ผู้ซื้อต้องนำไปปรุงเอง เช่นอาหารสด อันมีผัก และ เนื้อสัตว์ เป็นต้น และยังมีอาหารปรุงซึ่งประกอบในจุดที่ขาย และ อาหารปรุงสำเร็จที่ผู้ซื้อสามารถซื้อรับประทานในจุดที่ขายหรือห่อกลับไปรับประทาน รวมทั้งขนมปรุง และ ขนมปรุงสำเร็จ ผลไม้และเครื่องดื่มประเภทต่างๆ ตัวเลขจากการสำรวจของกรุงเทพมหานครระบุว่า ในบรรดาอาหารที่ขายอยู่ตามถนนในกรุงเทพมหานคร ผู้ค้าอาหารปรุงและอาหารปรุงสำเร็จมีจำนวนสูงที่สุด และมีจำนวนมากกว่าผู้ค้าอาหารสดในสัดส่วนที่สูง กล่าวคือการสำรวจในเดือนมกราคม ปี พ.ศ. 2546 พบว่ามีผู้ค้าแผงลอยอาหารจำนวนทั้งสิ้น 13,126 ราย เป็นผู้ค้าอาหารสด 2,092 ราย อาหารปรุง 5,222 ราย

อาหารปรุงสำเร็จ 1,440 ราย ขนม 1,605 ราย ผลไม้ 1,598 ราย และ เครื่องดื่ม 786 ราย (กองตวจการเทศกิจ กรุงเทพมหานคร, 2546) ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับสถิติจำนวนผู้ค้าแผงลอย 26,727 รายในปี พ.ศ. 2545 คิดเป็นร้อยละ 49.11 หรือกว่าครึ่ง

การที่มีผู้ค้าอาหารปรุงและอาหารปรุงสำเร็จและอาหารสำเร็จรูปจำนวนมากสะท้อนถึงความสำคัญของอาหารประเภทนี้ต่อวิถีชีวิตของชาวกรุงเทพมหานคร และอาจเป็นสาเหตุหนึ่งที่อธิบายว่าเหตุใดการศึกษาเกี่ยวกับการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารจึงให้ความสำคัญกับอาหารสองประเภทนี้มากกว่าอาหารประเภทอื่น

การจำแนกประเภทอาหารในงานศึกษาเกี่ยวกับอาหารหาบเร่แผงลอยอาหารที่ผ่านมาสะท้อนถึง ความหลากหลายของอาหาร ไม่ว่าจะเป็นการจำแนกโดยใช้เกณฑ์ “มื้ออาหาร” เช่น อาหารมื้อหลัก “การประกอบ” เช่น ขนมอบ “ความเชื่อทางศาสนา” เช่นอาหารมังสวิรัติ อาหารมุสลิม “ “ความเชื่อด้านสุขภาพ” เช่น อาหารร้อน อาหารเย็น ( Napas Sirisamphand and Szanton, อ้างแล้ว, p. 79-81 ภาวีวรรณ นรพัลลภ, อ้างแล้ว, น. 36 Gordon and Yee, อ้างแล้ว, p. 11) “อาหารกินเล่น” นับว่ามีบทบาทสำคัญต่อการค้าหาบเร่แผงลอยอาหาร ดังปรากฏว่าในบริเวณท่าพระจันทร์ อาหารกินเล่นเป็นประเภทอาหารที่มีจำนวนมากที่สุด อาหารที่เข้าข่ายอาหารกินเล่นก็คือ ไส้กรอกปลาแนม ขนมผักกาด ขนมกุ้ยช่าย ขนมจีบ ซาละเปา หมูปิ้ง ปลาหมึกปิ้ง ลูกชิ้นทอด ไส้กรอกอีสานเป็นต้น อาหารเหล่านี้**รับประทานได้ไม่จำกัดเวลา** และอาจกลายเป็นอาหาร “**กินจริง**” ได้หากรับประทานเป็นอาหารหลัก

นอกจากความหลากหลายของอาหารจะมาจากความแตกต่างในชนิดของอาหารแล้ว ความแตกต่างในรสชาติของอาหารชนิดเดียวกันอันเกิดจากการปรุงที่แตกต่างกัน ก็ทำให้อาหารมีความแตกต่างกันในทัศนะของผู้ซื้อด้วย กล่าวคือผู้ซื้อจะเลือกซื้ออาหารจากผู้ค้าที่ปรุงตามความต้องการของตน เช่นชี่โครงหมูย่างที่ท่าพระจันทร์ 2 ราย รายหนึ่งหมักด้วยกระเทียมพริกไทย และ อีกเจ้าหนึ่งหมักด้วยซอสปรุงรส (ภาวีวรรณ, อ้างแล้ว, น.74) ขนมกุยช่ายและขนมผักกาดในตลาดนางเลิ้ง 3 เจ้าขายอยู่ไม่ห่างกัน แต่ก็ขายได้เพราะรสชาติต่างกัน คนที่มารับประทานก็ “เปลี่ยนไปเรื่อยๆ” (นลินี ตันธุวนิตย์, 2543, น. 22-23)

ผู้บริโภคอาหารแผงลอยมิได้จำกัดเฉพาะผู้มีรายได้น้อยเท่านั้น ผู้มีฐานะร่ำรวยก็บริโภคอาหารแผงลอยเหมือนกัน (Van Esterik, อ้างแล้ว) ในหนังสือ แนะนำอาหาร ”เชลล์ชวนชิม” และ “ชิมไป บ่นไป” (สมัคร สุนทรเวช, 2543) ซึ่งเป็นแหล่งอ้างอิงอาหารอร่อยมีอาหารแผงลอยปรากฏอยู่ด้วย (Van Esterik, อ้างแล้ว) การปรากฏตัวของอาหารแผงลอยในหนังสือ “เชลล์ชวนชิม” และ “ชิมไป บ่นไป” ย่อมเป็นข้อยืนยันถึงความแพร่หลายของอาหาร

ข้างทางในกลุ่มชนชั้นกลาง

การประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารและการบริโภคอาหารแผงลอยของชาวกรุงเทพมหานครจึงนอกจากจะมีเหตุผลทางเศรษฐกิจ ซึ่งเกี่ยวเนื่องกับราคาของอาหาร รวมทั้งความสะดวกแล้ว ยังมีเหตุผลทางวัฒนธรรมประกอบด้วย เหตุผล**ประการแรก**ก็คือ วัฒนธรรมการบริโภคอาหารข้างทาง หรือ Public eating ที่ได้อธิบายไว้แล้วข้างต้น (Yasmeen, 1996 ) **ประการที่สอง** คือวิถีชีวิตที่เชื่อมโยงอยู่กับอาหาร ซึ่งสะท้อนออกมาในอาหารคาวหวานประเภทต่างๆที่สามารถบริโภคได้ในแต่ละเวลาของวัน การมีพิธีกรรมต่างๆที่เกี่ยวข้องกับอาหารคาวหวานหลากชนิด ตั้งแต่การเซ่นไหว้ในพิธีต่างๆ พิธีกรรมทางศาสนา เช่นการใส่บาตร ทำให้อาหารมีบทบาทสำคัญในวิถีชีวิตประจำวันของชาวไทย และเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้เกิดอุปสงค์ต่ออาหารข้างทาง **ประการที่สาม** คือความหลากหลายของวัตถุดิบที่มีอยู่ในประเทศไทย อันเป็นผลจากความอุดมสมบูรณ์ของอาหาร ซึ่งสนับสนุนการปรุงอาหารชนิดต่างๆ รวมทั้งสนับสนุนความคิดสร้างสรรค์ทำให้เกิดอาหารชนิดใหม่ๆ (สุธน สุขพิสิฐ, 2546) **ประการที่สี่** คือ ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ หรือที่เรียกว่าการเป็น**ลูกค้าประจำ** หรือ**เจ้าประจำ** ซึ่งเป็นความสัมพันธ์อย่างไม่เป็นทางการ ดังได้อธิบายไว้แล้วข้างต้น

มิติทางวัฒนธรรม ซึ่งผสมผสานกับมิติทางเศรษฐกิจและสังคมส่งเสริมให้การค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานครขยายตัวขึ้น และยังเป็นพื้นฐานในการอธิบายความสำเร็จในการประกอบอาชีพการค้าอาหารข้างทางด้วย

## มิติทางกฎหมายและมาตรการของรัฐ

ความพยายามของรัฐในการกำกับดูแลการค้าหานเร่แผงลอยด้วยมาตรการทางกฎหมายปรากฏในปี พ.ศ. 2484 เมื่อเทศบาลนครกรุงเทพฯ ตราเทศบัญญัติ เรื่องควบคุมแผงลอยและเทศบัญญัติการเร่ขาย พระราชบัญญัตินี้ให้ความหมาย แผงลอย และ การเร่ขาย รวมทั้ง มีบทบัญญัติว่าด้วยการกำกับดูแลการค้าหาบเร่แผงลอย เช่น ระบุว่าต้องมีใบอนุญาตจากเจ้าพนักงาน ห้ามผู้ค้าทำการค้าในที่ที่ห้ามไว้ ห้ามทอดทิ้งวัสดุที่ใช้ในค้าโดยปราศจากการดูแล เว้นแต่จะมีเหตุอันควร และกำหนดระยะเวลาให้ขายได้เป็นต้น เทศบาลนครธนบุรีก็มีเทศบัญญัติที่กำกับดูแลการค้าหาบเร่แผงลอยที่มีเนื้อหาใกล้เคียงกัน ใกล้เคียงกัน (เทศบัญญัติ เทศบาลนครกรุงเทพ-ธนบุรี, ม.ป.ป.) ในขณะที่ในพื้นที่อื่นๆ เช่น มีนบุรี บางแค ราษฎร์บูรณะ อนุสาวรีย์ (บางเขน) บางกะปิ หนองจอก กำกับดูแลโดยใช้ข้อบังคับสุขาภิบาล

มาตรการทางกฎหมายที่ใช้กำกับดูแลการค้าหาบเร่แผงลอยข้างต้นนอกจากจะชี้ถึงความตระหนักของรัฐต่อการกำกับดูแลการค้าข้างทางแล้ว ยังสะท้อนถึงความสำคัญของการค้าหาบเร่แผงลอยต่อวิถีชีวิตของประชาชนที่ภาครัฐจำเป็นต้องเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย

หลังการรวมเทศบาลนครกรุงเทพเข้ากับเทศบาลนครธนบุรีในปี พ.ศ. 2515 มีการตราข้อบัญญัติกรุงเทพมหานครเรื่องควบคุมผู้ค้าเร่ และ ข้อบัญญัติควบคุมแผงลอย ในปี พ.ศ. 2519 ซึ่งให้คำจำกัดความ “หาบเร่” ไว้ว่า “ผู้เร่ขาย หมายถึง “ผู้นำอาหาร น้ำแข็ง เร่ขายในที่ต่างๆ ไม่ว่าทางบกหรือทางน้ำ” ส่วน “แผงลอย” หมายถึง “ที่ซึ่งจัดไว้ในถนนสาธารณะ รวมตลอดถึงอาคาร แคร่ แท่น โต๊ะ แผง เสื่อ พื้นดิน เรือ หรือแพ สำหรับขายอาหาร น้ำแข็ง หรือ สิ่งของอย่างอื่น“ (ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2519) ข้อบัญญัตินี้ยังใช้บังคับอยู่จนถึงปัจจุบัน ทั้งนี้กฎหมายสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการกำกับดูแลการค้าหาบเร่แผงลอยมีดังนี้

1. ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร เรื่องควบคุมผู้ค้าเร่ พ.ศ. 2519 และ เทศบัญญัติควบคุมแผงลอย พ.ศ. 2519

2. พระราชบัญญัติรักษาความสะอาดและความเป็นระเบียบเรียบร้อยของเมือง พ.ศ. 2535

3. พระราชบัญญัติสาธารณสุข พ.ศ 2535

4. ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร เรื่อง การจำหน่ายสินค้าในที่หรือทางสาธารณะ พ.ศ. 2545

5. ระเบียบกรุงเทพมหานครว่าด้วยการจัดเก็บค่าบริการรักษาความสะอาดบริเวณทางเท้าที่ใช้ตั้งวางแผงลอย พ.ศ. 2545

นับแต่การ “สถาปนา” กรุงเทพมหานคร จากการรวมเทศบาลนครกรุงเทพ และ เทศบาลนครธนบุรีในปี พ.ศ. 2515 การจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยเป็น ประเด็นที่ผู้บริหารกรุงเทพมหานครทุกสมัยให้ความสนใจมาตลอด (กรุงเทพมหานคร, 2535, น. 55) ความพยายามของกรุงเทพมหานครที่จะผลักดันให้หาบเร่แผงลอยออกจากทางเท้า ปรากฏเรื่อยมาตั้งแต่สมัยนายชำนาญ ยุวบูรณ์ เป็นผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครในปี พ.ศ. 2516 ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำอันเนื่องมาจากวิกฤตการณ์น้ำมัน ทำให้กรุงเทพมหานครผ่อนผัน และ รวมทั้ง “สนับสนุน” การขายอาหารบนทางเท้า ด้วยการ ส่งเสริมให้มีร้านจำหน่ายอาหารราคาถูก (ข้าวแกง) เพื่อลดค่า

ครองชีพของประชาชน เป็นผลให้เขตต่างๆส่งเสริมให้มีการขายข้าวแกงราคาถูกบนทางเท้า (กรุงเทพมหานคร, อ้างแล้ว)

ปรากฏการณ์ดังกล่าวข้างต้นสะท้อนถึงความสัมพันธ์ระหว่างการค้าหาบเร่แผงลอย โดยเฉพาะอาหารหาบเร่แผงลอยกับภาวะเศรษฐกิจและท่าทีของรัฐ กล่าวคือเมื่อเศรษฐกิจตกต่ำ การค้าหาบเร่แผงลอยเป็น “ทางออก” สำหรับลดปัญหาค่าครองชีพของประชาชน ในภาวะที่เศรษฐกิจดำเนินไปโดยปกติ หาบเร่แผงลอยก็กลายเป็น “ปัญหา” ต่อความเป็นระเบียบเรียบร้อยของเมือง ทวิลักษณ์ที่ขัดแย้งกันดังกล่าวสะท้อนถึงการ “ผ่อนปรน” ของรัฐในระดับหนึ่งต่อการค้าหาบเร่แผงลอย

พระราชบัญญัติรักษาความสะอาดและความเป็นระเบียบเรียบร้อยของเมืองให้อำนาจกรุงเทพมหานคร ด้วยความเห็นชอบจากเจ้าพนักงานจราจร กำหนดจุดผ่อนผันให้ประกอบการค้าได้ ซึ่ง ณ เดือนกันยายน 2546 มีอยู่จำนวน 286 จุดทั่วกรุงเทพมหานคร นอกจากจุดผ่อนผันให้ค้าแล้วยังมีจุดทบทวนให้ค้า อันหมายถึงพื้นที่ที่กรุงเทพมหานครผ่อนผันให้ประกอบการค้าได้ ซึ่งมีอยู่จำนวน 73 จุด ณ เดือน กันยายน พ.ศ. 2546 กรุงเทพมหานครอยู่ในระหว่างการเตรียมการขอความเห็นชอบจากเจ้าพนักงานจราจรเพื่อเพิ่มจุดผ่อนผันให้ประกอบการค้าเพิ่มอีก 353 จุด ทั่วกรุงเทพมหานคร โดยจะยกเลิกจุดทบทวนทั้ง 73 จุดด้วย

พระราชบัญญัติสาธารณสุขกำหนด ให้อำนาจกรุงเทพมหานครด้วยความเห็นชอบของเจ้าพนักงานจราจรมีอำนาจออกประกาศกำหนดบริเวณที่ห้ามทำการค้า ส่วนข้อบัญญัติกรุงเทพมหานครเรื่อง การจำหน่ายสินค้าในที่หรือทางสาธารณะ พ.ศ. 2545 กำหนดแนวทางปฏิบัติของผู้ค้าในการขายของในพื้นที่สาธารณะ ผู้ประกอบการค้าต้องมีใบอนุญาตให้ประกอบการค้า ผู้ค้าต้องแสดงบัตรอนุญาต สินค้าที่ขายจะต้องเป็นสินค้าชนิดเดียวกับที่ได้ขออนุญาตประกอบการค้า ซึ่งหากจะมีการเปลี่ยนแปลงต้องยื่นคำร้องต่อผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร นอกจากนั้นยังกำหนดแนวทางปฏิบัติในการค้าซึ่งให้ความสำคัญกับการค้าอาหารโดยการแนวทางปฏิบัติในการจำหน่ายสินค้าประเภทอาหารไว้เป็นการเฉพาะ เช่น การแต่งตัวของผู้ค้า การรักษาความสะอาดของร่างกาย การรักษาเครื่องมือเครื่องใช้ในการประกอบอาหารเป็นต้น

กฎหมายข้างต้นนอกจากจะมีเพื่อการกำกับดูแลการค้าหาบเร่แผงลอยแล้ว นัยสำคัญอีกประการหนึ่งคือการ “ยอมรับ” การคงอยู่ของการค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร ซึ่งมีผลต่อเนื่องถึงการคงอยู่ของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร ขณะเดียวกันการบังคับใช้กฎหมายซึ่งมีลักษณะที่กล่าวได้ว่า “ไม่เคร่งครัด” เมื่อพิจารณาเชื่อมโยงกับจำนวนหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร และ การปรากฏตัวของการค้าหาบเร่แผงลอยในบางพื้นที่ที่ไม่

อนุญาตให้มีจุดผ่อนผันให้ค้า รวมทั้งข้อยืนยันจากการศึกษาเกี่ยวกับการจัดระเบียบหาบเร่แผงลอย ซึ่งสรุปว่าความเคร่งครัดของการจัดระเบียบขึ้นอยู่กับนโยบายของผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร (ศิริปัญญา ตุงคะสมิต, 2538, น. 4)

ในด้านนโยบายของรัฐเกี่ยวกับการค้าหาบเร่แผงลอย จะพบว่านโยบายของรัฐไทยสะท้อนอย่างชัดเจนถึงท่าที่ที่ก้ำกึ่งระหว่างการยอมรับและการปฏิเสธการค้าหาบเร่แผงลอย ท่าทีเหล่านี้สะท้อนออกมาในแผนระดับท้องถิ่นและแผนระดับชาติ

หากพิจารณาแผนพัฒนากรุงเทพมหานคร ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2530-พ.ศ. 2534) และฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2535-พ.ศ. 2539) จะพบว่าในทัศนะของกรุงเทพมหานคร หาบเร่แผงลอยเป็นปัญหาด้านความเป็นระเบียบเรียบร้อยสวยงาม เป็นสิ่งที่ขัดกับกระบวนทัศน์สากลของการพัฒนาเมือง ที่ว่าเมืองจะต้องเติบโตอย่างเป็นระบบ มีความเป็นระเบียบเรียบร้อย สวยงาม น่าอยู่ จึงไม่น่าแปลกใจที่นโยบายว่าด้วยหาบเร่แผงลอยถูกบรรจุไว้ในส่วนแผนพัฒนาสภาพแวดล้อมในแผนพัฒนาทั้งสองฉบับ แผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 4 ระบุปัญหาความไม่เป็นระเบียบเรียบร้อยของบ้านเมืองอันเกิดจากการค้าหาบเร่แผงลอย ซึ่งวางสิ่งของบนทางเท้าและทางสาธารณะ อันเป็นผลให้แผนพัฒนาฉบับนี้ตั้งเป้าหมาย “การจัดระเบียบหาบเร่แผงลอย เพื่อควบคุมพื้นที่ทำการค้าและลดจำนวนหาบเร่แผงลอยในพื้นที่ 36 เขต” (สำนักนโยบายและแผน กรุงเทพมหานคร, 2534, น. 47) ในขณะที่ในส่วนของแผนแก้ไขความยากจนในเมือง ในแผนฉบับเดียวกัน ปรากฏข้อความที่สนับสนุนการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยด้วยมาตรการต่างๆ ส่วนแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 5 ระบุว่า “ให้ควบคุมผู้ค้าในจุดผ่อนผันทั้ง 286 จุด ให้ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์การจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยที่กรุงเทพมหานครกำหนด มิให้มีจำนวนจุดผ่อนผันและผู้ค้าเพิ่มขึ้น และมิให้มีการประกอบอาหารบริเวณทางเท้า” (สำนักนโยบายและแผน กรุงเทพมหานคร, 2538, น.58) ทั้งนี้เป็นที่น่าสังเกตว่าวัตถุประสงค์หลักข้อหนึ่งของแผนพัฒนาฯทั้งสองฉบับคือ การทำให้กรุงเทพมหานครเป็นเมืองที่มีความเป็นระเบียบเรียบร้อย สวยงามน่าอยู่ ในแผนพัฒนาฉบับที่ 4 ระบุชัดเจนว่า ต้องการให้กรุงเทพมหานครเติบโตอย่างเป็นระบบตามหลักสากลของการพัฒนาเมือง ในขณะที่แผนพัฒนากรุงเทพมหานคร ฉบับที่ 6 อันเป็นแผนที่จัดทำขึ้นภายใต้แนวทางของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 9 และให้ความสำคัญต่อปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง และ การพึ่งตนเองได้ทางเศรษฐกิจของประชาชน ไม่ปรากฏมาตรการใดๆเกี่ยวกับการจัดระเบียบการค้าหาบเร่แผงลอย

อย่างไรก็ตาม ในทางปฏิบัติ มาตรการในการดำเนินการกับผู้ค้าหาบเร่แผงลอยขึ้นอยู่กับนโยบายของผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร ก่อน พ.ศ. 2528 นโยบายการจัดระเบียบหาบเร่แผง

ลอยมีการเปลี่ยนแปลง และ ไม่ต่อเนื่องมาโดยตลอด (ศิริปัญญา ตุงคะสมิต, อ้างแล้ว) เมื่อพลตรีจำลอง ศรีเมือง เข้ารับตำแหน่งผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร ระหว่างปี พ.ศ. 2528 - พ.ศ. 2535 พลตรีจำลองมีนโยบายให้หาบเร่แผงลอยและประชาชนที่ใช้ทางเท้าทางถนน**อยู่ร่วมกันได้อย่างสะดวกและปลอดภัย** จึงกวดขันมิให้มีการค้าบริเวณป้ายรถประจำทาง บริเวณที่ทางเท้าแคบกว่าสองเมตร และ เชิงสะพานลอยคนเดินข้าม ผู้ประกอบการค้าต้องหยุดประกอบการค้าทุกวันพุธ เพื่อทำความสะอาดบริเวณที่ค้าขาย

การกำหนดจุดผ่อนผันให้จำหน่ายสินค้าในที่สาธารณะตามพระราชบัญญัติรักษาความสะอาดเรียบร้อยของบ้านเมือง พ.ศ. 2535 ปรากฏในสมัย ร.อ. กฤษฎา อรุณวงษ์ (พ.ศ. 2535-พ.ศ. 2539) ซึ่งเป็นสมัยที่พระราชบัญญัติรักษาความสะอาดและความเป็นระเบียบเรียบร้อยของเมือง พ.ศ. 2535 และ พระราชบัญญัติสาธารณสุข พ.ศ 2535 มีผลบังคับใช้ ส่วนในสมัยนายพิจิตต รัตตกุล (พ.ศ. 2539 – พ.ศ. 2543) ซึ่งให้ความสำคัญต่อการรักษาความสะอาดเรียบร้อยของบ้านเมือง และสุขาภิบาลอาหาร มีการกวดขันและจับกุมผู้ค้าหาบเร่แผงลอยจำนวนมาก (อัจฉริยา ชาญเชิงรบ, 2543, น. 45) อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาจากโครงการที่เกี่ยวข้องอาจกล่าวได้ว่าความพยายามในด้านการรณรงค์ประเด็นสุขาภิบาลอาหารมีความชัดเจนมากที่สุดในสมัย รายพิจิตต รัตตกุล มีการจัดตั้งโครงการดาวเขียว เพื่อรณรงค์เรื่องสุขาภิบาลอาหาร และมีโครงการอบรมผู้ค้าเกี่ยวกับความสะอาดของอาหารและมารยาทในการขาย

ส่วนผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครคนปัจจุบัน (นายสมัคร สุนทรเวช ) เสนอนโยบายที่เอื้ออำนวยต่อการประกอบการค้าของผู้ค้าหาบเร่แผงลอย กล่าวคือ ให้ยกเลิกการห้ามการประกอบการค้าในวันพุธ ผู้ค้าสามารถจำหน่ายสินค้าในจุดที่กรุงเทพมหานครกำหนดได้ทุกวัน โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ ยกเว้นค่าบริการรักษาความสะอาดตามระเบียบกรุงเทพมหานครว่าด้วยการจัดเก็บค่าบริการรักษาความสะอาดบริเวณทางเท้าที่ใช้ตั้งวางแผงลอย พ.ศ. 2545 และให้มีการตีเส้นกำหนดขอบเขตการค้า การทำทะเบียนผู้ค้า (เพื่อป้องกันการโอนสิทธิพื้นที่การค้า) ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดตามพระราชบัญญัติสาธารณสุข พ.ศ. 2535 และมีการเสนอให้ใช้เครื่องล้างจานเคลื่อนที่เพื่อการสุขาภิบาลอาหาร

อย่างไรก็ตาม แม้กรุงเทพมหานครได้ให้ความสำคัญต่อการจัดระเบียบการค้าหาบเร่แผงลอย แต่ในทางปฏิบัติก็ยังปรากฏการละเมิด ดังปรากฏว่ามีการร้องเรียนของประชาชนตามหน้าหนังสือพิมพ์เกี่ยวกับการค้าหาบเร่แผงลอยในพื้นที่ที่ห้ามประกอบการค้า ในขณะที่ประชาชนอีกจำนวนไม่น้อยที่ไม่เห็นด้วยกับการดำเนินการกับผู้ค้าอย่างเข้มงวด (เดลินิวส์ 9 มีนาคม 2538 ผู้จัดการรายวัน 12 กรกฎาคม 2538) ในทำนองเดียวกันก็ยังปรากฏกรณีที่เจ้าหน้าที่ของรัฐแสวง

หาผลประโยชน์จากผู้ค้าในรูปของการรับ "ส่วย" จากผู้ค้าเพื่อแลกกับการอนุญาตให้ประกอบการค้า ดังปรากฏเป็นข่าวในหน้าหนังสือพิมพ์เกี่ยวกับกรณีพิพาทระหว่างผู้ค้าหน้าโรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์กับเจ้าหน้าที่เทศกิจที่มีหน้าที่กำกับดูแลการค้าหาบเร่แผงลอย ในเดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2546 และผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครมีคำสั่งให้ยกเลิกจุดผ่อนผันให้ประกอบการค้าในบริเวณดังกล่าว (Bangkok Post, 24 July 2003) แม้จะเป็นจุดผ่อนผันให้ประกอบการค้าได้ก็ตาม

จะเห็นได้ว่าเท่าที่ผ่านมามาตรการของกรุงเทพมหานครให้ความสำคัญต่อการจัดระเบียบมากกว่า การพัฒนาหาบเร่แผงลอย ทั้งนี้มาตรการพัฒนาหาบเร่แผงลอยปรากฏชัดในสมัยนายพิจิตต รัตตกุล เป็นผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร ซึ่งนับได้ว่าเป็นยุคสมัยที่กรุงเทพมหานครให้ความสำคัญกับประเด็นเรื่องสุขาภิบาลอาหารและการปฏิบัติตัวของผู้ค้ามากกว่าสมัยใด

ในด้านนโยบายระดับชาติ แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 6 ประกาศส่งเสริมการประกอบกิจการส่วนตัวและธุรกิจขนาดเล็ก อันนับเป็นครั้งแรกที่มีการประกาศนโยบายสนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระ นับตั้งแต่มีแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (นภัส ศิริสัมพันธ์, 2537, น. 34) การส่งเสริมสนับสนุนการประกอบอาชีพส่วนตัวขนาดเล็กปรากฏในรูปความพยายามในการสร้างศักยภาพในการประกอบอาชีพส่วนตัว โดยให้การฝึกอบรมอาชีพ การให้บริการด้านสวัสดิการสังคม เช่นสาธารณสุข และที่อยู่อาศัย การจัดตั้งองค์กรชุมชน และการให้เงินทุนทั้งในลักษณะกู้ยืมและให้เปล่า กิจกรรมเหล่านี้ดำเนินการโดยหน่วยงานต่างๆ เช่น กรมประชาสงเคราะห์ การเคหะแห่งชาติ กรุงเทพมหานคร โดยเฉพาะในช่วงต้นแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 7 มีการจัดตั้งสำนักงานพัฒนาชุมชนเมือง เพื่อสนับสนุนชาวชุมชนแออัด และผู้มีรายได้น้อยในเขตเมือง ให้มีความสามารถในการเพิ่มรายได้ มีความมั่นคงในรายได้ มีชีวิตความเป็นอยู่ และ สภาพแวดล้อมที่ดีขึ้น ทั้งนี้โดยผ่านกระบวนการออมทรัพย์และสินเชื่อการพัฒนาองค์กรชุมชน การพัฒนาอาชีพ และธุรกิจชุมชน ในแผนพัฒนาฯ ฉบับนี้ ผู้ประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็ก เป็นหนึ่งในกลุ่มผู้ด้อยโอกาส 6 กลุ่มที่รัฐต้องให้ความสนใจเป็นพิเศษ แต่ในขณะที่รัฐพยายามส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้ด้อยโอกาสนั้น ก็เป็นที่น่าเสียดายว่ามาตรการเหล่านี้ไม่เอื้อต่อผู้ด้อยโอกาสในสังคม ดังจะพบว่าผู้ประกอบอาชีพอิสระที่มีรายได้น้อยยังเข้าไม่ถึงบริการด้านสวัสดิการสังคม ผู้ประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กไม่ได้รับประโยชน์เท่าที่ควรจากมาตรการต่างๆ (นภัส ศิริสัมพันธ์, 2537 ; นฤมล นิราทร, 2538; สำนักงานพัฒนาชุมชนเมือง, 2538; Pawadee Thonguthai, 1997 ; วิจิตร ระวิวงศ์, 2542)

เมื่อเกิดวิกฤตเศรษฐกิจในปี พ.ศ. 2540 รัฐบาลไทยได้เสนอมาตรการ**ไทยช่วยไทย** เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนจากวิกฤตเศรษฐกิจ หนึ่งในมาตรการนี้ก็คือการให้เงินทุนในลักษณะให้เปล่าจำนวน 4,000 บาทแก่ผู้มีรายได้น้อยเพื่อประกอบอาชีพอิสระ (ดารารัตน์ แก้วสลับสี, 2542, น. 5 ) รัฐบาลไทยยังจัดสรรเงินจำนวนหนึ่งจากเงินกู้ของธนาคารโลก และ รัฐบาลญี่ปุ่นตามโครงการกองทุนเพื่อสังคม (Social Investment Fund) และ โครงการมิยาซาวา (Miyazawa Project) เพื่อสนับสนุนการประกอบอาชีพของผู้ด้อยโอกาสในชุมชนโดยผ่านกลุ่มอาชีพหรือกลุ่มออมทรัพย์ในชุมชน (สำนักงานกองทุนเพื่อสังคม, 2542)

มาตรการสนับสนุนการประกอบอาชีพสำคัญ ซึ่งเริ่มดำเนินการทั่วประเทศในวันที่ 25 มิถุนายน 2544 คือ โครงการธนาคารประชาชน ของธนาคารออมสิน ซึ่งให้การสนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระรายย่อย โดยให้เงินกู้ในอัตราดอกเบี้ยต่ำ คือร้อยละ 1 ต่อเดือน กำหนดวงเงินกู้ครั้งแรกไม่เกินรายละ 15,000 บาท และครั้งต่อไปไม่เกิน รายละ 30,000 บาท ระยะเวลาผ่อนชำระไม่เกิน 13 เดือน ซึ่งจากข้อมูล ณ วันที่ 28 พฤศจิกายน 2547 พบว่า เฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีผู้สนใจเข้าเปิดบัญชีกับโครงการถึง 161,484 ราย และได้รับอนุมัติเงินกู้ไปแล้ว 153,777 ราย คิดเป็นเงินกู้ทั้งสิ้น 3,542,227,332.87 บาท (www.gsb.or.th/news/peoplebank/ppb1.htm)

นอกจากโครงการสนับสนุนการประกอบอาชีพข้างต้นแล้ว ในปี พ.ศ. 2545 รัฐบาลยังมีดำริให้ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ “แปลงสินทรัพย์เป็นทุน” เพื่อให้ผู้ประกอบอาชีพสามารถนำ “สินทรัพย์” เช่นพื้นที่การค้า ใบอนุญาตให้ประกอบการค้า มาเป็น “หลักทรัพย์” ในการขอกู้เงินเพื่อนำไปสนับสนุนการประกอบอาชีพได้ด้วย ซึ่งผู้ค้าหาบเร่แผงลอยเป็นกลุ่มหนึ่งที่อยู่ในข่ายได้รับประโยชน์จากโครงการนี้

มิติทางกฎหมายและมาตรการของรัฐข้างต้นแสดงถึงการสนับสนุนการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารทั้งในทางตรงและทางอ้อม ในทางตรงก็คือ การสนับสนุนในระดับชาติผ่านนโยบายแก้ไขปัญหาความยากจน และ สนับสนุนให้ประชาชนพึ่งตนเองได้ทางเศรษฐกิจ ส่วนในระดับท้องถิ่นการสนับสนุนทางตรงก็คือ มาตรการให้การศึกษาโดยผ่านการรณรงค์ในเรื่องสุขาภิบาลอาหาร และอบรมในด้านต่างๆ ส่วนมาตรการทางอ้อมก็คือ การผ่อนปรนให้ประกอบอาชีพ แม้ว่าในหลายกรณีจะมีการจับและปรับ รวมทั้งนำไปสู่การแสวงหาผลประโยชน์โดยเจ้าหน้าที่ของรัฐก็ตาม

หากจำแนกนโยบายและมาตรการของรัฐในการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระข้างต้นโดยใช้กรอบการจำแนกนโยบายเกี่ยวกับการค้าหาบเร่แผงลอยแม็กกีและเหยิง (McGee and

Yeung, อ้างแล้ว, p. 43) อาจจำแนกมาตรการของรัฐไทยออกได้เป็นสามประเภทคือ นโยบายด้านทำเลการค้า ซึ่งเกี่ยวข้องกับการจัดระเบียบ นโยบายด้านโครงสร้าง ซึ่งเกี่ยวข้องกับการพัฒนาหรือตรงกันข้ามคือทำลายการประกอบอาชีพ และมาตรการด้านการศึกษาเพื่อให้การศึกษาและสร้างทัศนคติ ดังตารางที่ 3.6

ตารางที่ 3.6
มาตรการทางกฎหมายและมาตรการอื่นๆของรัฐที่เกี่ยวข้องกับ
การค้าหาบเร่แผงลอยอาหาร

| ประเภทมาตรการ | มาตรการ | หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง | แนวคิด |
|---|---|---|---|
| ด้านทำเลการค้า (Locational) หมายถึงมาตรการที่เกี่ยวข้องกับทำเลที่ตั้งการค้า | การจัดระเบียบ<br>1. กำหนดจุดผ่อนผันให้ค้า และ จุดห้ามทำการค้า (2535)<br>2. เคลื่อนย้ายพื้นที่การค้าเช่นบริเวณท่าช้าง บางแค (2536)<br>3. ห้ามโอนสิทธิในพื้นที่ขาย (2519)<br>4. การตีเส้นระบุขอบเขตการค้า (2535)<br>5. การทำทะเบียนผู้ค้า (2535) | กรุงเทพมหานคร | การจัดระเบียบเมือง |
| ด้านโครงสร้าง (Structural) หมายถึงมาตรการที่พัฒนาการประกอบอาชีพ | 1. โครงการสินเชื่อเพื่อพัฒนาอาชีพ (2536)<br>2. โครงการไทยช่วยไทย (2540)<br>3. การสนับสนุนการประกอบอาชีพในโครงการกองทุนเพื่อสังคม (2541)<br>4. การสนับสนุนการประกอบอาชีพตามโครงการเงินกู้มิยาซาวา (2541)<br>5. โครงการธนาคารประชาชน (2544)<br>2. การเก็บค่ารักษาความสะอาด (2545)<br>3. โครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน (อยู่ในระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้) (2546) | สำนักงานพัฒนาชุมชนเมือง<br>กรมประชาสงเคราะห์<br>กรุงเทพมหานคร<br>ธนาคารออมสิน | สนับสนุนการประกอบอาชีพ |
| ด้านการศึกษาและเปลี่ยนทัศนคติ (Educational) | 1. การอบรมผู้ค้าเกี่ยวกับมารยาทในการขายของ (2541)<br>2. การอบรมเกี่ยวกับการตั้งแผงให้เป็นระเบียบ (2541)<br>3. การอบรมเกี่ยวกับอาหาร (2541)<br>4. การรณรงค์เรื่องสุขาภิบาลบาทวิถี (2541) | กรุงเทพมหานคร | สนับสนุนการประกอบอาชีพ |

มาตรการข้างต้นสะท้อนถึงความเปลี่ยนแปลงในทัศนคติของรัฐที่มีต่อการค้าขนาดเล็กจากการไม่ให้ความสำคัญ และ จำกัดการขยายตัว ไปสู่การส่งเสริมสนับสนุนทั้งในด้านโครงสร้างและการศึกษาซึ่งเอื้ออำนวยต่อการประกอบอาชีพมากขึ้น ดังจะเห็นได้ว่าโครงการเกี่ยวกับการสนับสนุนการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยจำนวนมากเกิดขึ้นในระยะหลัง ในขณะที่ในระยะต้นมาตรการส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อการจัดระเบียบของเมืองมากกว่า อาจกล่าวได้ว่าท่าทีที่เปลี่ยนไปของรัฐสะท้อนถึงการที่รัฐต่อการประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กมากขึ้น

**การพิจารณาความเป็นมาของการค้าหาบเร่และแผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานครทำให้เข้าใจถึงพัฒนาการของการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร ตลอดจนมิติต่าง ๆที่มีความสำคัญต่อการอธิบายการปรากฏตัวและการคงอยู่ของการค้าหาบเร่และแผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร ทั้งนี้ประเด็นสำคัญก็คือการคงอยู่ของการค้าหาบเร่และแผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานครในแต่ละยุคสมัยไม่สามารถอธิบายได้จากมิติทางเศรษฐกิจเท่านั้น แต่มิติทางประวัติศาสตร์ มิติทางวัฒนธรรม รวมทั้งนโยบายของรัฐมีบทบาทอย่างสำคัญต่อการทำความเข้าใจกับการคงอยู่ของการค้าหาบเร่และแผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร**

บทที่ 4

# หาบเร่แผงลอยอาหาร : ผู้ค้าและผู้ซื้อ

## บทนำ

การศึกษาหาบเร่แผงลอยอาหารอาจศึกษาจากลักษณะที่สำคัญได้ 2 ประการ ประการแรกคือ ในฐานะของอาชีพอิสระและผู้ประกอบอาชีพอิสระ ในเศรษฐกิจนอกภาคทางการ ประการที่สอง ในฐานะปรากฏการณ์ที่สะท้อนความต้องการของผู้บริโภค จากโครงสร้างความแตกต่างทางชนชั้นทางสังคมและเศรษฐกิจไทย อันถือได้ว่าเป็นทั้งอุปสงค์ต่ออาหารหาบเร่แผงลอย และเป็นคำอธิบายการคงอยู่ของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร

หากพิจารณาต่อเนื่องจากกรอบแนวคิดและวรรณกรรมปริทัศน์ที่ได้อธิบายแล้วในบทที่สองและสาม ประเด็นที่น่าจะกล่าวได้ว่าเป็นแกนสำคัญของการถกเถียงเกี่ยวกับการคงอยู่และขยายตัวของหาบเร่แผงลอยก็คือ บทบาทของการค้าประเภทนี้ต่อการแก้ไขปัญหาความยากจนและการสร้างความไม่เป็นระเบียบเรียบร้อยของเมือง นโยบายของรัฐต่อการค้าอาหารข้างทางสะท้อนถึงทวิลักษณะของทัศนะของรัฐที่มีต่อการค้าขนาดเล็กข้างทาง กล่าวคือ ทั้งเห็นว่าการค้าอาหารข้างทางเป็น “เครื่องมือ” ในการแก้ไขปัญหาความยากจน และ การพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจ ในขณะเดียวกันแม้จะตระหนักถึงความสำคัญของอาชีพต่อการสร้างรายได้และการพึ่งตนเองของประชาชน ก็เห็นว่าการค้าอาหารข้างทาง ซึ่งเป็นการค้าแบบดั้งเดิม เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาเมืองให้สวยงาม เป็นระเบียบด้วยเหตุผลต่าง ๆ ข้างต้น การค้าข้างทางจึงกลายเป็นอาชีพชายขอบ ภาพลักษณ์ของความเป็นอาชีพ “ชายขอบ” เป็นผลให้บทบาทของการค้าอาหารข้างทางต่อการเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจ และศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการของผู้ค้าถูกมองข้าม ในเวลาเดียวกันรัฐก็ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กและขนาดกลาง ราวกับไม่ได้ตระหนักว่า “การค้าชายขอบ” อาจมีศักยภาพที่จะพัฒนาเป็นธุรกิจขนาดย่อมได้เช่นกัน หากได้รับการส่งเสริมและสนับสนุนอย่างเหมาะสม ทัศนะข้างต้นอาจสะท้อนข้อมูลที่จำกัดเกี่ยวกับการประกอบอาชีพการค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานคร

ในบทนี้จึงเป็นความพยายามสร้างความชัดเจนต่อประเด็นต่าง ๆ ข้างต้น โดยจะนำเสนอข้อมูลของผู้ค้าและผู้ซื้อ ที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ค้าอาหารหาบเร่แผงลอย ในเขตคลองเตยและ ดินแดง จำนวน 744 คน แยกเป็นผู้ค้าหาบเร่ 236 คน ผู้ค้าแผงลอย 508 คน และผู้ซื้อ 395 คน ดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1
จำนวนตัวอย่าง ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยอาหารและผู้ซื้อ

| ประเภทผู้ค้า | คลองเตย | ดินแดง | รวม |
|---|---|---|---|
| หาบเร่ | 121 | 115 | 236 |
| แผงลอย | 246 | 262 | 508 |
| ผู้ซื้อ | 190 | 195 | 395 |

ในการนำเสนอจะแยกกลุ่มผู้ค้าหาบเร่และแผงลอย โดยในแต่ละกลุ่มจะนำเสนอเป็นสี่ส่วนส่วนแรก จะนำเสนอข้อมูลเศรษฐกิจสังคมพื้นฐาน ส่วนที่สองเสนอข้อมูลด้านเศรษฐกิจเกี่ยวกับการค้าหาบเร่แผงลอยอาหาร ซึ่งจะประกอบด้วย ข้อมูลลักษณะการค้า ประเภทอาหาร มูลค่าการจัดซื้อ รายได้ และกำไร หรือ รายได้สุทธิ ส่วนที่สาม นำเสนอข้อมูลเพื่อชี้ให้เห็นถึง “ความเป็นอาชีพ” ของการค้าประเภทนี้ อันจะเชื่อมโยงไปถึงการตอบคำถามว่าการค้าหาบเร่ แผงลอยเป็นอาชีพ “ชั่วคราว” หรือ “เปลี่ยนผ่าน” หรือไม่รวมทั้งบทบาทของอาชีพนี้ต่อการเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจ ส่วนที่สี่นำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับผู้ประกอบอาชีพที่มี “ความสำเร็จ” ในระดับ ต่าง ๆ เพื่อเป็นแนวทางสำหรับการนำเสนอเรื่องตัวบ่งชี้ความสำเร็จในบทที่หก ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ซื้อจะใช้เพื่อสนับสนุนข้อเสนอเรื่อง “การบริโภคในที่สาธารณะ” ความสำคัญของอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานคร ตลอดจนข้อเสนอแนะบางประการจากผู้ซื้อ เพื่อเป็นข้อเสนอแนะในการปรับปรุงการประกอบอาชีพการค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานคร

## ผู้ค้าหาบเร่

### 1. ผู้ค้าหาบเร่อาหารเป็นใคร : ข้อมูลทั่วไปด้านเศรษฐกิจสังคมและอาชีพ

ผู้ค้าหาบเร่อาหารเกือบร้อยละ 90 มีภูมิสำเนาอยู่ต่างจังหวัด คือไม่ได้เกิดในกรุงเทพมหานคร โดยสัดส่วนที่มาจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือสูงกว่าภาคอื่น ๆ มาก และกว่าร้อยละ 90 เข้าสู่กรุงเทพมหานคร ด้วยเหตุผล “หางานทำ” อันเป็นปรากฏการณ์ที่สะท้อนถึงความแตกต่างในโอกาสสร้างรายได้ระหว่างกรุงเทพมหานครกับชนบท (โปรดดูรายละเอียดข้อมูลเศรษฐกิจสังคมทั่วไปของผู้ค้าในตารางที่ 4.2)

การที่ส่วนใหญ่ของผู้ค้า คือ ประมาณร้อยละ 35 เข้ามาสู่กรุงเทพมหานคร ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540 เป็นต้นมา นอกจากจะแสดงถึงผลกระทบของวิกฤตเศรษฐกิจต่อชาวชนบท แล้วยังบ่งชี้ถึงความสำคัญของการค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานคร ในฐานะแหล่งสร้างรายได้ให้แก่ชาวชนบทในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจ นอกจากนั้นสัดส่วนที่มากกว่าของผู้ค้าที่มีระยะเวลาในการย้ายถิ่นสั้นกว่า ยังแสดงถึงการเพิ่มขึ้นของการย้ายถิ่นเข้าสู่กรุงเทพมหานครในช่วงเวลาดังกล่าวด้วย แม้ว่าผู้ค้าจำนวนหนึ่งเข้ามาประกอบอาชีพในกรุงเทพมหานครก่อนเกิดวิกฤตเศรษฐกิจก็ตาม ข้อมูลส่วนนี้ยังอาจยืนยันถึงแนวโน้มของการเปลี่ยนกระบวนทัศน์การจ้างงานด้วย จำนวนครั้งของการเดินทางกลับภูมิลำเนาของผู้ค้าย้ายถิ่น ซึ่งอยู่ในระหว่าง 2-4 ครั้งต่อปี และสัดส่วนของผู้ค้าที่ระบุว่าจะกลับไปอยู่ภูมิลำเนาเดิม แสดงถึงการอพยพย้ายถิ่นตามฤดูกาลและความผูกพันของผู้ค้าหาบเร่อาหารต่อภูมิลำเนาของตน

ผู้ค้ากว่าร้อยละ 70 มาจากครอบครัวเกษตรกร ประมาณร้อยละ 10 มาจากครอบครัวที่ประกอบอาชีพค้าขาย ในจำนวนผู้ค้าทั้งหมด ผู้ค้ากว่าหนึ่ง ในสี่มาจากครอบครัวที่เคยประกอบอาชีพขายอาหารมาก่อน

ผู้ค้าหาบเร่เกือบทั้งหมดระบุว่าตนเองเป็นชาวไทย ผู้ค้าที่เป็นชาวไทยเชื้อสายจีนมีเพียงร้อยละ 3.4[1] ผู้ค้าที่เป็นหญิงและชายมีสัดส่วนใกล้เคียงกัน กล่าวคือเป็นหญิงร้อยละ 49.2 และเป็นชายร้อยละ 50.8 สัดส่วนดังกล่าวสะท้อนว่าผู้ชายไทยเข้ามาประกอบอาชีพค้าขายมากขึ้น ผู้ค้ามากกว่าครึ่งหนึ่งมีอายุในช่วง 30-50 ปี ซึ่งเป็นช่วงกลางและปลายของการเป็นกำลังแรงงาน (Labor force) ตามคำจำกัดความที่เป็นทางการ ร้อยละ 4 มีอายุ 60 ปีขึ้นไป ผู้ค้าที่อายุน้อยที่สุดมีอายุ 20 ปี และอายุมากที่สุด 78 ปี การที่ผู้สูงอายุจำนวนหนึ่งประกอบอาชีพนี้ นอกจากจะแสดงถึงความสำคัญของการค้าอาหารต่อการพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจของผู้สูงอายุแล้วยังแสดงถึงความพยายามในการพึ่งตนเองของผู้สูงอายุไม่ว่าจะด้วยความจำเป็นหรือความพอใจก็ตาม ข้อมูลด้านระดับการศึกษาของผู้ค้าซึ่งกว่า ร้อยละ 80 ได้รับการศึกษาไม่เกินหกปี เป็นเครื่องยืนยันว่าผู้ค้าเหล่านี้มีโอกาสจำกัดที่จะเข้าสู่การจ้างงานที่ให้รายได้มากกว่าค่าจ้างขั้นต่ำ ช่วงอายุของผู้ประกอบอาชีพและระดับการศึกษาชี้ว่าการค้าหาบเร่เป็นอาชีพทางเลือกที่มีความสำคัญสำหรับผู้ที่อยู่ในกำลังแรงงานที่มีการศึกษาน้อย และมีอายุในช่วงกลางหรือปลายของการเป็นแรงงานซึ่งอาจไม่เหมาะที่จะเป็นผู้ใช้แรงงาน

---

[1] จำนวนนี้แตกต่างอย่างชัดเจนจากตัวเลขหาบเร่แผงลอยขายอาหาร ในปี 2495 ซึ่งสำรวจโดย Skinner ในครั้งนั้น ร้อยละ 85.1 ของผู้ค้าเป็นชาวจีน และร้อยละ 14.9 เป็นชาวไทย

กว่าสามในสี่ของผู้ค้าหาบเร่สมรสแล้ว ซึ่งในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่คู่สมรสจะช่วยกันค้าขาย ขนาดของครอบครัวในกรุงเทพมหานครส่วนใหญ่ไม่เกินสามคน อันสอดคล้องกับลักษณะของที่พักอาศัย ซึ่งกว่าสาม ในสี่เป็นห้องเช่า ผู้ค้าหาบเร่กว่าร้อยละ 80 ยังคงติดต่อกับบิดามารดาหรือเครือญาติที่อยู่ต่างจังหวัด

รายได้หลักของครัวเรือนของผู้ค้าหาบเร่ส่วนใหญ่มาจากการค้าอาหารและเกือบหนึ่งในสี่ของผู้ค้าหาบเร่ มีรายได้ทางอื่น เช่น จากการทำนา ทำสวน ทำไร่ ผู้ค้าเหล่านี้ประกอบอาชีพหาบเร่อาหารเพื่อเป็นทุนสำหรับการประกอบอาชีพในภาคเกษตรกรรม ผู้ค้าหาบเร่อาหารส่วนใหญ่มีรายได้ (ก่อนหักต้นทุนประกอบการค้าในแต่ละวัน) เดือนละไม่เกิน 25,000 บาท ส่วนรายจ่ายครอบครัวส่วนใหญ่ไม่เกิน เดือนละ 10,000 บาท โดยรายจ่ายนี้ยังไม่รวมต้นทุนสินค้าที่ขายในแต่ละวัน การค้าระดับครอบครัวนั้นยากที่จะจำแนกอย่างชัดเจนระหว่างรายจ่ายจากการค้า และรายจ่ายจากครอบครัว

ผู้ค้าหาบเร่มีทั้งที่มีเงินออม และมีหนี้สิน และแม้ว่าเงินทุนหมุนเวียนและเงินใช้จ่ายในครอบครัวจะไม่ถูกแยกจากกันโดยเด็ดขาด ผู้ค้าหาบเร่ระบุ ที่มาของหนี้สินเกิดจากการนำเงินมาลงทุนในการค้ามากกว่าการนำมาใช้จ่ายในครอบครัวหรือส่งลูกเรียน ส่วนเจ้าหนี้ของผู้ค้าหาบเร่ส่วนใหญ่เป็นเจ้าหนี้เงินกู้นอกระบบ

ตารางที่ 4.2

ข้อมูลสังคมและเศรษฐกิจของผู้ค้าหาบเร่อาหาร

| ข้อมูลสังคมและเศรษฐกิจ | หาบเร่ | | |
|---|---|---|---|
| | คลองเตย | ดินแดง | รวม |
| <u>ภูมิลำเนา</u> | (n = 121) | (n = 115) | (n = 236) |
| กรุงเทพมหานคร | 9.9 | 13.9 | 11.9 |
| ต่างจังหวัด | 90.1 | 86.1 | 88.1 |
| ภาคกลาง | - | - | - |
| ภาคเหนือ | - | - | 9.1 |
| ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ | - | - | 70.2 |
| ภาคตะวันออก | - | - | 2.4 |
| ภาคตะวันตก | - | - | 1.0 |

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

| ข้อมูลสังคมและเศรษฐกิจ | หาบเร่ | | |
|---|---|---|---|
| | คลองเตย | ดินแดง | รวม |
| <u>เหตุผลที่เข้ากรุงเทพมหานคร</u> | | | (n = 203) |
| หางานทำ | - | - | 92.2 |
| ตามครอบครัวมา | - | - | 7.8 |
| <u>ระยะเวลาที่อยู่ในกรุงเทพมหานคร</u> | | | |
| 2540-ปัจจุบัน (ไม่เกิน 7 ปี) | - | - | 34.5 |
| 2535-2539 (8-12 ปี) | - | - | 23.5 |
| 2530-2534 (13-17 ปี) | - | - | 18.5 |
| 2525-2529 (18-22 ปี) | - | - | 11.8 |
| ก่อน 2525 (23 ปี ขึ้นไป) | - | - | 11.7 |
| ระยะเวลาเฉลี่ย | 16.4 ปี | | |
| กลับบ้านโดยเฉลี่ย | 3-4 ครั้งต่อปี | | |
| <u>คิดจะกลับไปอยู่บ้านหรือไม่</u> | (n = 99) | (n = 90) | (n = 189) |
| คิด | 62.6 | 68.9 | 65.6 |
| ไม่คิด | 37.3 | 31.1 | 34.4 |
| <u>อาชีพ บิดา-มารดา</u> | (n = 114) | (n = 106) | (n = 220) |
| บิดา | | | |
| เกษตรกรรม | 80.7 | 61.5 | 72.3 |
| ค้าขาย | 3.3 | 13.9 | 8.5 |
| มารดา | | | |
| เกษตรกรรม | 70.3 | 56.5 | 64.9 |
| ค้าขาย | 5.8 | 12.2 | 9.0 |

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

| ข้อมูลสังคมและเศรษฐกิจ | หาบเร่ | | |
|---|---|---|---|
| | คลองเตย | ดินแดง | รวม |
| บิดามารดาเคยประกอบอาชีพขายอาหารหรือไม่ | (n = 102) | (n = 98) | (n = 200) |
| เคย | 17.6 | 30.6 | 24.0 |
| ไม่เคย | 82.4 | 69.4 | 76.0 |
| เชื้อชาติ | (n = 117) | (n = 113) | (n = 230) |
| ไทย | 96.6 | 92.9 | 94.8 |
| ไทยเชื้อสายจีน | 3.4 | 4.4 | 3.9 |
| อายุ | (n = 121) | (n = 115) | (n = 236) |
| ต่ำกว่า 25 ปี | 3.3 | 7.0 | 5.0 |
| 25 - ไม่ถึง 30 | 10.7 | 15.7 | 12.6 |
| 30 - ไม่ถึง 40 | 42.1 | 29.3 | 36.1 |
| 40 - ไม่ถึง 50 | 26.5 | 29.5 | 28.5 |
| 50 - ไม่ถึง 60 | 12.3 | 15.7 | 14.2 |
| 60 ปีขึ้นไป | 5.1 | 2.7 | 3.9 |
| เพศ | (n = 121) | (n = 115) | (n = 236) |
| หญิง | 50.4 | 47.8 | 49.2 |
| ชาย | 49.6 | 52.2 | 50.8 |
| การศึกษา | (n = 101) | (n = 100) | (n = 201) |
| ไม่ได้เรียน | 16.5 | 13.0 | 14.8 |
| ป.1 - ป.6 (6 ปี) | 68.6 | 60.9 | 64.9 |
| ม.ต้น (9 ปี) | 9.9 | 16.5 | 13.1 |
| ม.ปลาย (12 ปี) | 5.0 | 9.6 | 7.2 |
| สถานภาพสมรส | (n = 118) | (n = 112) | (n = 230) |
| โสด | 11.0 | 17.0 | 13.9 |
| แต่งงาน | 82.2 | 73.2 | 77.8 |

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

| ข้อมูลสังคมและเศรษฐกิจ | หาบเร่ | | |
|---|---|---|---|
| | คลองเตย | ดินแดง | รวม |
| อาชีพคู่สมรส | (n = 95) | (n = 81) | (n = 176) |
| ช่วยค้าขาย | 40.0 | 34.6 | 37.5 |
| เกษตรกรรม | 9.5 | 9.9 | 9.7 |
| รับราชการ | 1.1 | 4.9 | 2.8 |
| รับจ้างรายวัน | 12.6 | 9.9 | 11.4 |
| รับจ้างรายเดือน | 8.4 | 7.4 | 8.0 |
| อยู่บ้าน | 14.7 | 13.6 | 14.2 |
| สมาชิกที่อยู่ด้วยกันในปัจจุบัน (ไม่นับตัวเอง) | (n = 74) | (n = 73) | (n = 147) |
| 1 คน | 47.3 | 30.1 | 38.8 |
| 2 คน | 27.0 | 32.9 | 29.9 |
| 3 คน | 16.2 | 19.2 | 17.7 |
| 4 คน | 8.1 | 9.6 | 8.8 |
| 5 คน | 1.4 | 8.2 | 4.8 |
| สมาชิกที่อยู่ต่างจังหวัด | (n = 28) | (n = 41) | (n = 69) |
| 1 คน | 3.6 | 17.1 | 9.5 |
| 2 คน | 53.6 | 46.3 | 50.0 |
| 3 คน | 28.6 | 24.4 | 26.5 |
| 4 คน | 14.3 | 12.2 | 12.8 |
| ผู้ที่อยู่ในอุปการะ (นอกจากบุตร) | | | (n = 92) |
| บิดามารดา | - | - | 78.3 |
| พี่น้อง | - | - | 1.3 |
| ญาติ | - | - | 2.5 |

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

| ข้อมูลสังคมและเศรษฐกิจ | หาบเร่ | | |
|---|---|---|---|
| | คลองเตย | ดินแดง | รวม |
| ที่อยู่อาศัย | (n = 121) | (n = 114) | (n = 235) |
| ห้องเช่า | 84.3 | 67.5 | 76.2 |
| บ้านเช่าซื้อ | 1.7 | 4.4 | 3.0 |
| บ้านของตนเอง | 8.3 | 12.3 | 10.2 |
| ที่อยู่อาศัย | (n = 121) | (n = 114) | (n = 235) |
| ห้องเช่า | 84.3 | 67.5 | 76.2 |
| บ้านเช่าซื้อ | 1.7 | 4.4 | 3.0 |
| บ้านของตนเอง | 8.3 | 12.3 | 10.2 |
| รายได้จากการขายอาหารเป็นรายได้หลักของครอบครัวหรือไม่ | (n = 120) | (n = 113) | (n = 233) |
| เป็น | 92.5 | 81.4 | 87.1 |
| ไม่เป็น | 7.5 | 18.6 | 12.9 |
| มีรายได้เสริมหรือไม่ | (n = 119) | (n = 111) | (n = 230) |
| มี | 22.7 | 25.2 | 23.9 |
| ไม่มี | 77.3 | 74.8 | 76.1 |
| รายได้ของครอบครัว | (n = 121) | (n = 62) | (n = 183) |
| ไม่เกิน 5,000 บาท | 0.8 | 6.4 | 2.7 |
| ไม่เกิน 5,001-10,000 บาท | 10.8 | 17.7 | 13.0 |
| ไม่เกิน 10,001-15,000 บาท | 22.3 | 11.3 | 18.5 |
| ไม่เกิน 15,001-20,000 บาท | 9.0 | 16.1 | 11.2 |
| ไม่เกิน 20,001-25,000 บาท | 14.0 | 20.9 | 16.3 |
| ไม่เกิน 25,001-30,000 บาท | 22.2 | 11.3 | 18.5 |
| 35,000 บาทขึ้นไป | 22.9 | 16.3 | 19.8 |

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

| ข้อมูลสังคมและเศรษฐกิจ | หาบเร่ | | |
|---|---|---|---|
| | คลองเตย | ดินแดง | รวม |
| <u>รายจ่ายครอบครัว</u> | | | |
| ไม่เกิน 5,000 บาท | 45.3 | 33.2 | 41.0 |
| ไม่เกิน 5,001-10,000 บาท | 31.8 | 17.2 | 26.5 |
| ไม่เกิน 10,001-15,000 บาท | 15.0 | 14.3 | 15.0 |
| ไม่เกิน 15,001-20,000 บาท | 5.9 | 11.5 | 8.1 |
| ไม่เกิน 20,001-25,000 บาท | - | 8.6 | 3.2 |
| 25,000 บาทขึ้นไป | 20 | 15.2 | 6.2 |
| <u>มีเงินออมหรือไม่</u> | (n = 118) | (n = 112) | (n = 230) |
| มี | 50.8 | 50.9 | 50.9 |
| ไม่มี | 49.2 | 49.1 | 49.1 |
| <u>มีหนี้สิ้นหรือไม่</u> | (n = 121) | (n = 115) | (n = 236) |
| มี | 52.9 | 55.7 | 54.2 |
| ไม่มี | 47.1 | 44.3 | 45.8 |
| <u>ที่มาของหนี้สิน</u> | (n = 64) | (n = 64) | (n = 128) |
| ลงทุนค้าขาย | 37.5 | 39.0 | 38.3 |
| ใช้จ่ายในครอบครัว | 28.1 | 36.0 | 32.0 |
| ส่งลูกเรียน | 3.1 | 7.8 | 5.5 |
| หนี้จากการเกษตร | 12.5 | 11.0 | 11.8 |
| <u>แหล่งเงินกู้</u> | (n = 64) | (n = 64) | (n = 128) |
| อี-ออน | 1.7 | 4.3 | 3.0 |
| นอกระบบ | 14.9 | 10.4 | 12.7 |
| กลุ่มออมทรัพย์ | 3.3 | 3.5 | 3.4 |

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

| ข้อมูลสังคมและเศรษฐกิจ | หาบเร่ | | |
|---|---|---|---|
| | คลองเตย | ดินแดง | รวม |
| เครดิตยูเนียน | - | - | - |
| ธนาคารประชาชน | 2.5 | 2.6 | 2.5 |
| กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง | 11.6 | 7.8 | 9.7 |
| การเป็นสมาชิกองค์กรต่าง ๆ | (n = 230) | | |
| | เป็น | ไม่เป็น | ไม่รู้จัก |
| ธนาคารประชาชน | 5.2 | 31.3 | 63.5 |
| กลุ่มออมทรัพย์ | 4.4 | 28.4 | 67.1 |
| กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง | 11.8 | 41.7 | 46.4 |
| เหตุผลที่ไม่เป็นสมาชิก | | | |
| ไม่อยากเป็นหนี้ | - | - | 45.74 |
| มีทุนเองอยู่แล้ว | - | - | 21.28 |
| เงื่อนไขยุ่งยาก | - | - | 17.02 |
| ไม่รู้ข้อมูล | - | - | 12.77 |
| เคยขอแต่ไม่ได้ | - | - | - |
| มีหนี้อยู่แล้ว | - | - | - |

ระยะเวลาการประกอบอาชีพของผู้ค้าหาบเร่อยู่ในช่วงไม่เกิน 5 ปี จนถึง มากกว่า 21 ปีขึ้นไป ผู้ค้ามากกว่าครึ่งคือร้อยละ 53 ประกอบอาชีพไม่เกิน 5 ปี ร้อยละ 27 ประกอบอาชีพระหว่าง 6 ปี แต่ไม่เกิน 10 ปี ผู้ค้าร้อยละ 14 ประกอบอาชีพมากกว่า 20 ปีขึ้นไป สัดส่วนดังกล่าวชี้ว่าผู้ค้าร้อยละ 80 เป็นผู้ค้าที่เข้าสู่อาชีพไม่เกิน 10 ปี ดังตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3
ระยะเวลาที่ประกอบอาชีพ

| ระยะเวลาที่ประกอบอาชีพ | หาบเร่ | | |
|---|---|---|---|
| | คลองเตย | ดินแดง | รวม |
| ระยะเวลาที่ประกอบอาชีพนี้ | (n = 119) | (n = 115) | (n = 234) |
| ไม่เกิน 5 ปี | 54.6 | 49.5 | 52.9 |
| 5 ปี ไม่เกิน 6 ปี | 14.3 | 7.8 | 11.1 |
| 7 ปี ไม่เกิน 10 ปี | 12.5 | 18.2 | 15.3 |
| 10 ปี ไม่เกิน 15 ปี | - | - | - |
| 16 ปี ไม่เกิน 20 ปี | 4.9 | 8.7 | 6.7 |
| 21 ปี ขึ้นไป | 13.7 | 15.8 | 14.0 |

ในด้านวันทำงาน ผู้ค้าส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทุกวัน แม้จะมีบางส่วนมีวันหยุดสัปดาห์ละหนึ่งวัน ในแต่ละวันผู้ค้าส่วนใหญ่ทำงานประมาณวันละ 12-14 ชั่วโมง ทั้งเวลาเตรียมของและขายของ ดังตารางที่ 4.4 ผู้ค้ามากกว่าร้อยละ 50 ซื้อของตั้งแต่ก่อน 05:00 น.ในจำนวนนี้มีส่วนหนึ่งที่จัดซื้อวัตถุดิบตั้งแต่ 01:00 น. ชั่วโมงการทำงานในลักษณะนี้ อาจเป็นคำอธิบายส่วนหนึ่งต่อการที่แหล่งวัตถุดิบของผู้ค้าเป็นตลาดสดมากกว่าห้างค้าส่งต่าง ๆ

ตารางที่ 4.4
วันทำงานต่อสัปดาห์

| จำนวนวันที่ขายของ | หาบเร่ | | |
|---|---|---|---|
| | คลองเตย (n = 120) | ดินแดง (n = 112) | รวม (n = 232) |
| 2 | 0.8 | - | 0.4 |
| 4 | - | 1.8 | 0.9 |
| 5 | 7.5 | 9.8 | 8.6 |
| 6 | 17.5 | 18.8 | 18.1 |
| 7 | 74.2 | 69.6 | 72.0 |

<u>เวลาทำงาน</u>

เวลาทำงานทั้งหมดในแต่ละวัน (รวมซื้อของ เตรียมของ ขายของ)

| เวลาทำงาน | (n = 215) |
|---|---|
| ไม่เกิน 8 ชม. | 22.8 |
| 9-10 ชม. | 21.9 |
| 11-12 ชม. | 24.1 |
| 13-14 ชม. | 24.2 |
| 15 ชม. ขึ้นไป | 7.0 |

แหล่งวัตถุดิบของผู้ค้าหาบเร่อาหารอยู่ทั้งในกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และต่างจังหวัด หากเป็นในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล แหล่งวัตถุดิบที่สำคัญก็คือ ตลาด เช่น ตลาดคลองเตย ตลาดศรีดินแดง ตลาดสี่มุมเมือง ตลาดไท ตลาดมหานาค เป็นต้น ดังตารางที่ 4.5 สัดส่วนข้อมูลของผู้ค้าที่ซื้อของที่ตลาดคลองเตยและตลาดมหานาค สะท้อนถึงความสำคัญของตลาดทั้ง 2 แห่ง อันเป็นทั้งตลาดค้าปลีกและตลาดค้าส่ง ผู้ค้ากว่าร้อยละ 80 ซื้อวัตถุดิบทุกวัน นอกนั้นมีช่วงเวลาการซื้อ เช่น วันเว้นวัน ทุกสองวัน หรือ 3-4 วัน สัปดาห์ครั้ง หรือ สองสัปดาห์

ต่อครั้ง สัดส่วนที่สูงของการซื้อวัตถุดิบจากตลาดสด แสดงถึงบทบาทหน้าที่ของตลาดที่ยังมีต่อการประกอบอาชีพของผู้ค้าหาบเร่อาหาร

ตารางที่ 4.5
แหล่งวัตถุดิบ

| แหล่งวัตถุดิบ | หาบเร่ | | |
|---|---|---|---|
| | คลองเตย (n = 118) | ดินแดง (n = 114) | รวม (n = 232) |
| ร้านค้าส่ง | - | 2.6 | 1.3 |
| ตลาดมหานาค | - | 16.7 | 9.5 |
| ตลาดคลองเตย | 66.9 | 1.8 | 34.9 |
| ตลาดสี่มุมเมือง | 2.5 | 4.4 | 3.0 |
| ตลาดดินแดง/เกียรติธงชัย | 1.7 | 18.3 | 9.0 |
| ตลาดอื่น ๆ | - | 20.8 | 20.3 |
| อื่น ๆ เช่น บริษัท | 21.0 | 23.3 | 22.0 |

สัดส่วนที่ต่ำของการซื้อของจากร้านส่ง เช่น แม็คโคร เทสโก้ โลตัส และ คาร์ฟูร์ นอกจากจะอธิบายได้จากการที่ร้านค้าส่งเหล่านี้ เปิดบริการไม่ตรงกับเวลาในการซื้อวัตถุดิบ (ซึ่งในเรื่องนี้มาตรการในการกำหนดเวลาที่ทำการของร้านค้าส่งทำให้ตลาดซึ่งเป็นตัวแทนของการซื้อขายในตลาดแบบดั้งเดิม เช่น ตลาดคลองเตย มหานาคยังคงมีบทบาทสูง) ยังอธิบายได้จากความหลากหลายในสินค้าที่ตลาดต่าง ๆ มีไว้บริการ รวมทั้งความสัมพันธ์ระหว่างผู้ค้าและแหล่งวัตถุดิบซึ่งมักเป็นธุรกิจขนาดเล็กหรือขนาดย่อม ซึ่งผู้ค้ามักเรียกว่า “เถ้าแก่” ความสัมพันธ์ดังกล่าวเป็นทั้งความสัมพันธ์ในเชิงสังคมและเศรษฐกิจ ดังที่ผู้ค้ารายหนึ่งเล่าว่า

“โลตัส คาร์ฟูร์ อยู่ใกล้แค่นี้ แต่ไม่ไปหรอก บางอย่างก็ไม่มีขาย ผมซื้อของจากเถ้าแก่ในตลาดคลองเตย ซื้อกันมาเป็นสิบปีแล้ว เถ้าแก่รู้หมดว่าต้องใช้อะไรบ้าง เขาจัดไว้ให้เสร็จ มาส่งให้ด้วย (คิดดูแล้วกัน) ผมไม่ต้องวิ่งไปวิ่งมา ไปตามห้างต้องเดินหลายเที่ยวกว่าจะหาของครบ เสียเวลา ซื้อตลาดบ้านเราไปเอาของมาได้ก่อน จ่ายทีหลังได้อีกต่างหาก”

ความสัมพันธ์นี้ยังสะท้อนความเชื่อมโยงระหว่างการประกอบการระดับจิ๋วคือผู้ค้า

หาบเร่และการประกอบการขนาดเล็กและขนาดย่อมอันเป็นแหล่งวัตถุดิบสำคัญ ซึ่งดำรงอยู่ในลักษณะพึ่งพิงต่อกัน หรือที่เรียกว่า Backward linkage

ในการเดินทางไปซื้อของ ผู้ค้าใช้วิธีการ “เดิน” มากที่สุด รองลงมาคือ การโดยสารรถประจำทางและมอเตอร์ไซค์รับจ้างตามลำดับ ดังตารางที่ 4.6 มีผู้ค้าบางรายที่ไม่จำเป็นต้องเดินทางไปซื้อของเนื่องจากผู้ค้านำส่งให้ถึงที่พักดังได้กล่าวแล้ว การเดินทางไปซื้อของโดยไม่ต้องอาศัยยานพาหนะแสดงว่า ผู้ค้ามีที่พักอาศัยใกล้กับตลาดหรือแหล่งวัตถุดิบ อันนับเป็นความสะดวกประการหนึ่ง การรื้อย้ายชุมชนออกไปชานเมืองซึ่งมักเกิดขึ้นจากการที่ที่ดินมีราคาสูงขึ้น จึงมีผลกระทบต่อการประกอบอาชีพของผู้ค้ากลุ่มนี้ น่าสังเกตว่าสัดส่วนของผู้ค้าที่เดินไปตลาดในเขตคลองเตย สูงกว่าในเขตดินแดงอย่างชัดเจน อันอาจเป็นผลทั้งจากที่ตั้งของตลาดคลองเตยที่อยู่ใกล้ชุมชน และจากการที่ฐานะทางเศรษฐกิจโดยเฉลี่ยของคนในชุมชนในคลองเตยต่ำกว่าชุมชนในเขตดินแดง ซึ่งเป็นชุมชนที่มีการตั้งถิ่นฐานอย่างมั่นคงแล้ว ในขณะที่ชุมชนคลองเตย การย้ายเข้าออกของสมาชิกในชุมชนยังมีค่อนข้างสูง แสดงถึงความไม่มั่นคงในการตั้งถิ่นฐาน

ตารางที่ 4.6
การเดินทางไปซื้อของ

| การเดินทางไปซื้อของ | หาบเร่ | | |
|---|---|---|---|
| | คลองเตย (n = 102) | ดินแดง (n = 109) | รวม (n = 211) |
| เดิน | 34.7 | 24.3 | 32.0 |
| รถเมล์ | 28.1 | 20.9 | 27.5 |
| มอเตอร์ไซค์รับจ้าง | 8.3 | 19.1 | 15.0 |
| รถสามล้อ | 5.0 | 12.2 | 11.0 |
| มาส่งที่บ้าน | 0.8 | 7.0 | 5.0 |

แม้การค้า “หาบเร่” จะเป็นการค้าที่ผู้ค้าเคลื่อนที่ไปในระหว่างวันแต่ก็พบว่ามีผู้ค้ากว่าหนึ่งในสี่ที่มีจุดหยุดขายประจำ การมีจุดที่หยุดขายประจำบ่งบอกถึงการมี “ลูกค้าประจำ” ซึ่งมีความสำคัญต่อยอดขายในแต่ละวันของผู้ประกอบการค้า ลูกค้าประจำยังอาจมีบทบาทต่อความ

สำเร็จและไม่สำเร็จของผู้ค้าด้วย ดังจะได้กล่าวถึงต่อไป รวมถึง “วิธี” ในการสร้างความสัมพันธ์เริ่มแรกเพื่อให้เป็นลูกค้าประจำ

ผู้ค้าส่วนใหญ่จะมีเส้นทางในการเดินขายไม่เกินวันละหนึ่งกิโลเมตร แต่ก็มีผู้ค้าจำนวนไม่น้อยที่ต้องเดินทาง วันละ 5 ถึง 9 กิโลเมตร และ 10 กิโลเมตร ขึ้นไป ดังตารางที่ 4.7

ตารางที่ 4.7
เส้นทางการค้า ระยะทางที่เดิน และเวลาที่ใช้
ในการวางเส้นทาง (เฉพาะหาบเร่)

| เส้นทางการค้า | คลองเตย (n = 121) | ดินแดง (n = 115) | รวม (n = 236) |
|---|---|---|---|
| เดินไปเรื่อย ๆ | 81.0 | 69.6 | 75.4 |
| หยุดขายที่จุดประจำ | 19.0 | 30.4 | 24.6 |
| ระยะทางที่เดินไปแต่ละวัน | (n = 20) | (n = 33) | (n = 55) |
| ไม่เกิน 1 กม. | 15.0 | 42.4 | 32.1 |
| 2 กม. | 15.0 | 3.0 | 7.5 |
| 3 กม. | 15.0 | 12.1 | 13.2 |
| 4 กม. | 5.0 | 3.0 | 3.8 |
| 5-9 กม. | 30.0 | 18.2 | 22.7 |
| 10 กม.ขึ้นไป | 20.0 | 21.3 | 20.7 |
| เวลาในการวางเส้นทาง | | | (n = 36) |
| 2 วัน | - | - | 8.3 |
| 3 วัน | - | - | 11.1 |
| 4 วัน | - | - | 13.9 |
| 5 วัน | - | - | 25.0 |
| 6 วัน | - | - | 2.8 |
| 7 วัน | - | - | 38.9 |

ทั้งนี้เป็นที่น่าสังเกตว่ายิ่งเดินไกลยิ่งขายได้น้อย ระยะทางในการเดินผันแปรในลักษณะตรงกันข้ามกับยอดขายในแต่ละวัน และโดยเฉลี่ยผู้ค้าใช้เวลาวางเส้นทางหนึ่งสัปดาห์ การวางเส้นทางหมายถึง การเริ่มต้นจากการเดินขายไปเรื่อย ๆ จนกระทั่งมี “เส้นทางการค้าประจำ” อย่างไรก็ตามระยะทางเดินที่ผู้ค้าประมาณการมานั้นเป็นเส้นทางเดินในวันที่การขายเป็นไปโดยปกติ ในวันที่มีความ “ผิดปกติ” คือ ขายได้ต่ำกว่าทุนมาก ผู้ค้าอาจต้องเดินไกลกว่าเส้นทางนั้นมาก ผู้ค้าที่ชื่อ “ทราย” เล่าว่า จากที่เคยหาบขายระหว่าง ซอยประชาสงเคราะห์ 3 ถึง ประชาสงเคราะห์ 35 อันเป็นระยะทางประมาณสามกิโลเมตร ในบางวันเธอต้องเดินไกลไปจนถึง ถนนพระราม 9 เพื่อที่จะขายขนมจีน และส้มตำให้หมด

ความแตกต่างในพื้นที่ น่าจะเป็นตัวแปรสำคัญต่อเส้นทางการค้าและระยะทางในการเดินของผู้ค้า ดังปรากฏว่า ในเขตดินแดงซึ่งมีโรงงานเย็บผ้าห้องแถว อยู่เป็นจำนวนมากนั้น ผู้ค้าที่มีจุดที่หยุดขายประจำ มีจำนวนสูงกว่าในเขตคลองเตยกว่าร้อยละ 60 ในขณะที่สัดส่วนผู้ค้าที่มีระยะทางเดินในแต่ละวันไม่เกินหนึ่งกิโลเมตรก็มากกว่าเกือบสองเท่า ทั้งนี้เนื่องจากความแตกต่างกันของความหนาแน่นของประชากร ดังที่ได้กล่าวมาแล้ว นอกจากความหนาแน่นแล้ว ยังมีความแตกต่างกันในด้านอำนาจซื้อของประชากร ระหว่างพื้นที่ที่มีการตั้งถิ่นฐานมั่นคงกว่ากับพื้นที่ที่ไม่มีความมั่นคงในการตั้งถิ่นฐาน

การกำหนดเส้นทางการค้ามีความสำคัญอย่างยิ่งต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ค้าหาบเร่ และเป็นส่วนสำคัญของ “การวางแผนการค้า” ด้วยจำนวนที่มากของผู้ค้าอาจทำให้เกิดการ “ทับเส้นทาง” การค้า แม้โดยปกติผู้ค้าจะพยายามหลีกเลี่ยงการค้าในเส้นทางที่มีผู้ค้าเดิมอยู่ก่อนแล้วก็ตามผู้ค้าอาวุโสคนหนึ่งเล่าว่า

“สมัยก่อน คนซื้อมากกว่าคนขาย เดินยังไงก็ไม่เจอกัน แต่ตอนนี้คนขายมากกว่าคนซื้อ ก็ต้องเจอกันบ้าง ไม่ว่ากันหรอก คนค้าขายด้วยกัน “ ในขณะที่ “น้อย" แม่ค้าหาบเร่ที่ดินแดง เช่นกันบอกว่า

“หนูต้องพยายามเลี่ยง มาขายทีหลัง บางทีใช้วิธีหาบขึ้นไปขายบนแฟลตเลย อายุยังไม่มากพอมีแรง (พี่) แต่บางวัน มันขายไม่ได้จริง ๆ ก็ต้องมี (ทับเส้นทาง) บ้าง อย่างวันนี้ไง (หัวเราะ)“ (น้อย หมายถึงการมาชายส้มตำหน้าโรงงานแห่งหนึ่ง ในซอยประชาสงเคราะห์ อันเป็นพื้นที่ที่แม่ค้าที่ชื่อ “ทราย” ขายอยู่เป็นประจำ)

การขายของผู้ค้า เกิดขึ้นในซอยหรือในชุมชนและริมถนนมากกว่าที่จะเป็นหน้าตลาดสดหรือตลาดนัด ดังตารางที่ 4.8

ตารางที่ 4.8
สถานที่ขายหลัก

| สถานที่ขายหลัก | คลองเตย (n = 115) | ดินแดง (n = 112) | รวม (n = 231) |
|---|---|---|---|
| หน้าตลาดสด | 6.9 | 16.7 | 11.4 |
| หน้าตลาดนัด | - | 2.0 | 1.0 |
| ริมถนน | 44.0 | 26.4 | 35.8 |
| ในซอย/ชุมชน | 49.1 | 54..9 | 51.8 |

การเคลื่อนที่ได้ตลอดเวลาทำให้เป็นข้อได้เปรียบในด้านการเข้าถึงลูกค้าหรือผู้ซื้อ จนอาจกล่าวได้ว่าการค้าข้างทางแบบเคลื่อนที่เช่น หาบเร่ รถเข็นนี้ มีลักษณะของบริการแบบ“บริการส่งถึงบ้าน” หรือ “Home delivery” ด้วย การเคลื่อนที่ได้ยังทำให้ความแตกต่างในความหนาแน่นของประชากรในพื้นที่ไม่มีผลกระทบต่อการขาย เนื่องจากผู้ค้าสามารถเดินเข้าไปหาผู้ซื้อได้ในทุกที่ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับ ”กำลัง” และ “ความรู้” ของผู้ขายเกี่ยวกับพื้นที่ที่จะมีลูกค้า หรือที่ผู้ค้าเรียกว่า “การวางเส้นทาง” ลักษณะดังกล่าวสะท้อนถึงความแตกต่างของพื้นที่ด้วยเช่นกัน กล่าวคือ ในชุมชนดินแดง ในพื้นที่ซึ่งสมาชิกในชุมชนส่วนใหญ่ อยู่บนแฟลตสูง ซึ่งมีความหนาแน่นของประชากรสูง การเคลื่อนย้ายจึงไม่จำเป็น แต่จุดที่ตั้งขายมีความสำคัญมากกว่า แต่ในจุดที่เป็นโรงงานห้องแถว ซึ่งแรงงานไม่มีเวลาออกมาเดินหาซื้ออาหาร การเดินทางไปหาลูกค้ามีความจำเป็น ในขณะที่ในคลองเตย สมาชิกชุมชนจะกระจายอยู่ในพื้นที่บริเวณกว้างกว่า การเดินทางไปถึงลูกค้าจึงเป็นสิ่งสำคัญมากสำหรับผู้ค้าหาบเร่

2. <u>การประกอบอาชีพของผู้ค้าหาบเร่อาหาร</u>

2.1 <u>ลักษณะการค้า</u>

การค้าที่เรียกได้ว่าเป็นการประกอบอาชีพอิสระโดยแท้จริง (True self-employed) ได้นั้นคือ การที่ผู้ค้าเป็นผู้กำหนดผลกำไรจากสินค้ากล่าวคือ ผลกำไรมาจากมูลค้าเพิ่ม (Value added) ในขั้นตอนการผลิตสินค้า หรือการกำหนดส่วนเกิน (Mark up) ให้กับสินค้าที่ขาย ส่วนการค้าที่ความหมายทฤษฎี ไม่ถือว่าเป็นการประกอบอาชีพอิสระแต่เป็นการจ้างงานแบบ

แฝง (Disguised wage employment) ก็คือการที่รายได้มาจากส่วนแบ่งกำไรที่แหล่งผลิตจัดสรรให้ซึ่งจากการสำรวจครั้งนี้พบว่าในภาพรวมผู้ค้ากว่าร้อยละ 90 เป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระ และร้อยละ 10 เป็นผู้ค้าที่ไม่ใช่ผู้ประกอบอาชีพอิสระ ดังตารางข้างล่าง ในประเด็นของการเป็นเจ้าของเครื่องมือยังพบว่ามีการเช่ารถเข็นเพื่อประกอบการค้าด้วย ซึ่งนอกจากจะสะท้อนถึง การขาดเงินทุนของผู้ประกอบการค้าบางคนแล้วยังอาจแสดงถึงเส้นทางการพัฒนาอาชีพของผู้ค้าบางคนที่เริ่มต้นจากการเช่ารถเข็นก่อนที่จะสะสมทุนจนสามารถมีพาหนะของตนเอง

ตารางที่ 4.9
ลักษณะการค้า

| ลักษณะการค้า | คลองเตย (n = 121) | ดินแดง (n = 115) | รวม (n = 236) |
|---|---|---|---|
| อาชีพอิสระ | 93.4 | 89.7 | 91.1 |
| รับจ้างขาย | 2.5 | 4.3 | 3.4 |
| ขายรับส่วนแบ่งกำไร | 4.1 | 7.0 | 5.5 |

การรับจ้างขายพบในสินค้าเกษตรเช่น หอม กระเทียม ส่วนการค้าแบบรับส่วนแบ่งกำไรพบทั้งในสินค้าที่มีเครื่องหมายการค้าชัดเจน เช่น ผลิตภัณฑ์นมเปรี้ยวยาคูลท์ ซึ่งเป็นธุรกิจข้ามชาติ และในอาหารที่เป็นผลผลิตของธุรกิจขนาดเล็ก เช่น ขนมถ้วย และ ไอศกรีม ซึ่งผู้ขาย “รับมาจากเถ้าแก่” ด้วย สำหรับกรณีผลิตภัณฑ์ยาคูลท์ ผู้ค้าต้องสำเร็จการศึกษาขั้นต่ำระดับมัธยมศึกษาปีที่สาม ต้องลงทุนซื้อตู้แช่และจักรยานและต้องเข้ารับการอบรม 30 วัน ส่วนในการค้า “ขนมถ้วย” ผู้ค้าไม่ต้องลงทุน เนื่องจากสามารถรับ “ขนมถ้วย” มาขายก่อน เมื่อสิ้นสุดการขายแต่ละวัน เจ้าของจึงจัดสรรกำไรให้ตามที่ตกลงกันไว้ การค้าแบบรับส่วนแบ่งกำไรเช่นกรณี “ขนมถ้วย” นอกจากจะทำให้ผู้ค้าที่ยังไม่มีเงินทุนสามารถเริ่มต้นประกอบอาชีพได้แล้ว ยังทำให้ผู้ค้ามีโอกาสได้ “สำรวจตลาด” หรือ “วิจัยตลาด” ด้วยตนเอง ผู้ค้าที่เป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระบางคนในอดีตเคยเป็นผู้ขายแบบรับส่วนแบ่งกำไรมาก่อนที่จะ ปรับเปลี่ยนมาเป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระอย่างแท้จริง ทำหน้าที่ทั้งผู้ผลิตและผู้ค้า (โปรดดูกรณีศึกษา “มาลี” “อำนาจ” “นิคม” และ “มะลิ” ในภาคผนวกที่1) ประโยชน์อีกทางหนึ่งก็คือ เท่ากับเป็นการส่งเสริมการประกอบอาชีพของผู้ประกอบการขนาดเล็ก เช่น ผู้ผลิตขนมถ้วย และ ผู้ผลิตไอศกรีม ยิ่งไปกว่านั้น ผู้ค้าบางคนยัง

สามารถเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจจากผู้ค้าหาบเร่ ขึ้นไปสู่การเป็นผู้ผลิตในลักษณะกลุ่มอาชีพด้วย (โปรดดูกรณีศึกษา “อำนาจ” และ “มะลิ” ในภาคผนวกที่ได้กล่าวมาแล้ว) ผู้ค้าในเขตดินแดงยังมีสัดส่วนของการรับสินค้าจากบริษัท โดยรายได้มาจากส่วนแบ่งกำไรมากกว่าในเขตคลองเตย สัดส่วนที่ต่ำของผู้มารับจ้างขายและผู้ที่ขายรับส่วนแบ่งกำไรในทั้งสองพื้นที่ แสดงว่าผู้ประกอบอาชีพหาบเร่ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระโดยแท้จริง

เป็นที่น่าสังเกตว่าแม้บริบททางเศรษฐกิจและสังคมของเขตดินแดงและคลองเตยจะมีความแตกต่างกันแต่ก็ปรากฏว่าจำนวนหาบเร่ที่ใช้เครื่องมือประเภทต่าง ๆ เช่น หาบ รถเข็น รถกระบะ รถมอเตอร์ไซค์ ไม่ต่างกันมากนัก แม้จำนวนผู้ค้าเร่ ที่ใช้ “หาบ” ในเขตดินแดง จะสูงกว่าในเขตคลองเตยเล็กน้อยและจำนวนผู้ค้าที่ใช้รถเข็นในเขตคลองเตยจะมากกว่าในเขตดินแดงเล็กน้อย เนื่องจากต้องหาบขึ้นตึกสูง ในขณะที่รถเข็นไม่สามารถทำเช่นนั้นได้ ดังนั้น ผู้ค้ารถเข็นในเขตคลองเตยจะมากกว่าในเขตดินแดง ในขณะที่ในเขตดินแดงยังมีผู้ค้าที่เช่าเครื่องมือมาประกอบการค้าด้วย ซึ่งหมายถึงการเป็นผู้ประกอบการรายใหม่มีมากกว่า ซึ่งอาจจะสะท้อนถึงการเลื่อนขั้นทางเศรษฐกิจได้เร็วกว่าในพื้นที่ดินแดง

ผู้ค้าหาบเร่ส้มตำเล่าถึง ข้อ “ได้เปรียบ” “เสียเปรียบ” ระหว่างหาบและรถเข็นว่า “ถ้าเป็นหาบเร่ เทศกิจมัก “สงสาร” ไม่จับเพราะเห็นว่าเป็นคน “บ้านนอก” และทุนน้อยกว่ารถเข็น รถเข็นยังมีราคาสูงกว่าหาบ นอกจากนั้น “หาบ” ยังสามารถแทรกเข้าไปในตรอกซอยขนาดเล็กได้มากกว่ารถเข็น [1] (ซึ่งอาจเป็นคำอธิบายหนึ่งต่อการที่เขตดินแดงมีผู้ค้าหาบเร่มากกว่าผู้ค้ารถเข็นและมีสัดส่วนของผู้ค้าที่ใช้รถมอเตอร์ไซค์ และจักรยานมากกว่า ทั้งนี้เนื่องจากสภาพพื้นที่ มีตรอกซอยเล็ก ๆ จำนวนมาก เชื่อมระหว่างซอยหลักต่าง ๆ เช่น บริเวณซอยประชาสงเคราะห์หมายเลขต่าง ๆ)

การเลือกใช้หาบยังมาเหตุผลทางวัฒนธรรมประกอบผู้ค้าบางรายซึ่งเป็นผู้ค้าที่ย้ายถิ่น ชั่วคราวกล่าวว่า “…คุ้นเคยกับหาบมากกว่ารถเข็น เพราะคุ้นเคยมาตั้งแต่อยู่บ้านนอก เวลากลับบ้านไปทำนาต้องหาบขึ้นบนหลังคารถตู้กลับไปด้วย”

อย่างไรก็ตามน้ำหนักของหาบในแต่ละวัน ซึ่งอาจจะสูงถึง 60 กก. เป็นอุปสรรคต่อการประกอบอาชีพเมื่อผู้ค้ามีวัยที่สูงขึ้น ดังที่ผู้ค้ากล่าวว่า “หาบมันหนัก กลับถึงบ้านต้องผลัดกันนวดหลัง” แต่ผู้ค้าอาวุโสในซอยประชาสงเคราะห์ ... กล่าวว่า “หาบมานานจนชินแล้ว อยู่บ้านนอกยังหนักกว่านี้”

ความแตกต่างอย่างมากระหว่าง จำนวนหาบและรถเข็นแสดงถึงอิทธิพลและการอำนวยความสะดวกของเทคโนโลยีและเครื่องทุ่นแรงต่อการประกอบอาชีพและอาจมีผลต่อ

“อัตลักษณ์” ของ “หาบ” ด้วย ดังที่บุคคลหลากอาชีพตั้งข้อสังเกต “เดี๋ยวนี้หาบเร่ ไม่มีแล้ว มีแต่รถเข็น” แม้กรุงเทพมหานครจะยังคงใช้ภาพ “หาบ” เป็นภาพแทนของการค้าข้างถนน ใน การกำหนดพื้นที่อนุญาตให้ประกอบการค้าตามถนนสายต่าง ๆ ก็ตาม ผู้ค้าบางคนให้เหตุผลในการใช้รถเข็นว่า “วิ่งหนีเทศกิจได้ไวกว่า ถ้าเป็นหาบ มีสิทธิ์ถูกยึดหาบ (หัวเราะ)” [2] นอกเหนือจากหาบและรถเข็น แล้ว ยังมีการค้าที่มีรถกระบะ รถมอเตอร์ไซค์และรถจักรยาน เป็นพาหนะ (และเครื่องทุ่นแรง) ด้วย

การประกอบการค้าของผู้ค้าหาบเร่เป็นการค้าแบบเจ้าของคนเดียว และการค้าของครอบครัว ซึ่งในกรณีหลังนี้แม้จะมีผู้ช่วยงาน แต่ก็เป็นแรงงานในครอบครัว สัดส่วนของการจ้างแรงงาน มีเพียงร้อยละหนึ่งเท่านั้น อันสะท้อนลักษณะการผลิตแบบ “ก่อนทุนนิยม” ของผู้ค้าเกือบทั้งหมด เป็นที่น่าสังเกตว่าในเขตดินแดง มีสัดส่วนของผู้ค้าที่ทำการค้าเพียงคนเดียวสูงกว่าในเขตคลองเตยมาก ปรากฏการณ์นี้สะท้อนถึงความแตกต่างในรูปแบบการอพยพย้ายถิ่น ซึ่งในเขตคลองเตย ลักษณะการอพยพอาจเป็นการอพยพมาทั้งครอบครัว ดังตารางที่ 4.10 ที่แสดงข้างล่างนี้

ตารางที่ 4.10

การประกอบการของหาบเร่อาหาร

| การประกอบการ | คลองเตย (n = 121) | ดินแดง (n = 115) | รวม (n = 236) |
|---|---|---|---|
| ประกอบการค้าคนเดียว | 50.4 | 62.6 | 56.0 |
| การค้าของครอบครัว | 48.6 | 37.4 | 43.0 |
| | (n = 59) | (n = 43) | (n = 102) |
| - คู่สมรสและลูก | 51.6 | 55.8 | 59.2 |
| - ไม่ใช่คู่สมรส | 46.8 | 44.2 | 39.8 |
| มีการจ้างแรงงาน | 1.6 | - | 1.0 |

[2] บางครั้งผู้ค้ายังสามารถนำ “หาบ” เข้าไปในบ้านหรือห้องแถวอันเป็นที่ทำงานของลูกค้าได้ด้วย

2.2 <u>“สินค้า” : หาบเร่อาหารขายอะไร</u>

ข้อสังเกตประการหนึ่งเกี่ยวกับการจำแนกประเภทอาหารที่จำหน่ายโดยผู้ค้า “หาบเร่” ในงานศึกษาที่ผ่านมาหลายชิ้น ก็คือ ความหลากหลายของเกณฑ์ที่ใช้ในการจำแนก อันสะท้อนถึง ความหลากหลายของอาหารที่ค้าโดยผู้ค้าข้างทาง ตลอดจนโอกาสในการประกอบอาชีพ การศึกษาครั้งนี้จำแนกอาหารออกเป็น 6 ประเภทคือ อาหารสด อาหารปรุง อาหารปรุงสำเร็จ อาหารสำเร็จรูป หรือขนมสำเร็จรูป ผลไม้ เครื่องดื่ม และอาหารประเภทอื่น ๆ ที่ไม่เข้าข่ายประเภทข้างต้น ผู้ค้าอาหารสด อาหารสำเร็จรูป ผลไม้ เป็นผู้รับสินค้ามาขาย (Petty trader) ในขณะที่ผู้ค้าอาหารปรุง อาหารปรุงสำเร็จ และ เครื่องดื่ม เป็นผู้ผลิตขนาดเล็ก (Petty commodity producer) เงื่อนไขความแตกต่างระหว่างการเป็นผู้ผลิตและผู้ขายนอกจากจะขึ้นอยู่กับทุนของผู้ค้าแล้ว ยังขึ้นอยู่กับปัจจัยอื่น ๆ เช่น ความรู้ในการผลิตอาหาร พื้นที่อยู่อาศัยที่เอื้ออำนวยหรือไม่เอื้ออำนวยต่อการจัดเตรียมอาหาร แรงงานในครอบครัว ฯลฯ การ “ซ้อนทับ” กันของประเภทอาหาร ภายใต้การจำแนกประเภทที่ต่างกันสะท้อนถึงประเด็นเหล่านี้ ยกตัวอย่างเช่น ข้าวโพดต้มอาจเป็นได้ทั้ง อาหารปรุง และอาหารปรุงสำเร็จ และอาหารสำเร็จรูป กล่าวคือ เป็นอาหารปรุงเมื่อมีการต้มข้าวโพดในจุดที่ทำการขาย (อันหมายความว่าผู้ค้าต้องใช้พื้นที่ใน การเตรียม) เป็นอาหารปรุงสำเร็จหากผู้ค้าเป็นผู้ต้มข้าวโพดขายเองโดยต้มที่บ้านแล้วนำมาขาย (อันหมายความว่าใช้พื้นที่น้อยลงเมื่อเทียบกับการต้มข้าวโพดในจุดขาย) ข้าวโพดต้มกลายเป็นอาหารสำเร็จรูป เมื่อผู้ค้าไม่ได้เป็นผู้ผลิตข้าวโพดต้ม แต่รับข้าวโพดต้มมาจากแหล่งผลิต ในกรณีแรกผู้ค้าจึงเป็นผู้ผลิตและในกรณีหลัง ผู้ค้าเป็นผู้ขาย ทั้งนี้โดยทั่วไปส่วนแบ่งกำไรที่ได้รับจากการเป็นผู้รับสินค้ามาขายต่ำกว่ากำไรที่ได้รับจากมูลค่าเพิ่มการผลิต ยกเว้นในกรณีที่เป็นการค้าที่ลงทุนสูง เช่น การค้าผักผลไม้ อาหารสด ซึ่งโดยทั่วไปมีระดับการลงทุนสูง ดังจะได้กล่าวต่อไปข้างหน้าในหัวข้อ 2.3 ซึ่งกล่าวถึงการลงทุน รายได้สัดส่วนของผู้ค้าตามประเภทสินค้าสรุปได้ ดังตารางที่ 4.11

ตารางที่ 4.11
อาหารที่ผู้ค้าหาบเร่อาหารขาย

| ประเภทอาหาร | คลองเตย (n=121) | ดินแดง (n=115) | รวม (n=236) |
|---|---|---|---|
| อาหารสด | 10.7 | 5.2 | 8.1 |
| อาหารปรุง | 33.8 | 27.8 | 30.8 |
| อาหารปรุงสำเร็จ/ ขนมปรุงสำเร็จ | 14.9 | 15.2 | 15.1 |
| อาหารสำเร็จรูป/ ขนมสำเร็จรูป | 17.4 | 20.9 | 19.1 |
| ผลไม้ | 19.5 | 18.3 | 18.9 |
| เครื่องดื่มและอื่น ๆ | 4.1 | 12.6 | 8.4 |

ในการตัดสินใจเลือกประเภทอาหารที่ขาย นอกจากผู้ค้าจะให้น้ำหนักอย่างมากในเรื่องของทุนแล้ว ความรู้เกี่ยวกับอาหาร ปริมาณคนขายที่มีอยู่เดิม และความยากง่ายในการเตรียมเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจ ผู้ค้าบางคนไม่ได้ขายสินค้าสินค้าชนิดเดียวตลอดไป มีการปรับเปลี่ยนชนิดสินค้า (โปรดดูกรณีศึกษา “สว่าง” “กิ่ง” “ดาว” ในภาคผนวก) ดังปรากฏว่าผู้ค้าร้อยละ 23 ระบุว่ามีการเปลี่ยนแปลงประเภทหรือชนิดของสินค้าที่ขาย ดังตารางที่ 4.12 ผู้ค้าที่เคยปรับเปลี่ยนประเภทสินค้าให้เหตุผลที่เชื่อมโยงกับการขายเป็นส่วนใหญ่[3] ภายใต้การแข่งขันที่เข้มข้นเช่นนี้ ความรู้เกี่ยวกับอาหารและการมีทุนสำรองจึงมีความสำคัญ

[3] ตัวอย่างของเหตุผลได้แก่ “สินค้าเดิมกำไรน้อย” “สินค้าเดิมขายไม่ดี” “กลัวลูกค้าว่าจำเจ” “สินค้าใหม่ขายดีกว่า” “สินค้าใหม่กำไรมากว่า” “เปลี่ยนตามฤดูกาล” และ “ทำง่ายกว่า” เป็นต้น

ตารางที่ 4.12
การเปลี่ยนแปลงประเภทหรือชนิดอาหาร

| การเปลี่ยนแปลงประเภทหรือชนิดอาหาร | คลองเตย (n = 117) | ดินแดง (n = 106) | รวม (n = 223) |
|---|---|---|---|
| เคย | 23.1 | 16.0 | 19.7 |
| ไม่เคย | 76.9 | 84.0 | 80.3 |

การแข่งขัน ที่เข้มข้นระหว่างผู้ค้า ความเปลี่ยนแปลงในรสนิยมของผู้บริโภค ทำให้ผู้ค้าต้องปรับตัว และแสวงหาความรู้เกี่ยวกับสินค้าใหม่ ๆ การปรับเปลี่ยนชนิดของสินค้า การทำให้รสชาติของสินค้าของตนแตกต่างจากผู้ค้ารายอื่น เป็นส่วนหนึ่งของการปรับตัวของผู้ค้าอาหารข้างทาง (นลินีและคณะ, 2543) ซึ่งพบในการศึกษาครั้งนี้เช่นกัน

ผู้ค้าจำนวนไม่น้อยขายอาหารมากกว่าหนึ่งประเภท ทำให้การจำแนกว่าผู้ค้าขายอาหารประเภทอาหารใด ต้องกระทำโดยการพิจารณาว่ารายได้ของผู้ค้ามาจากอาหารประเภทใดมากที่สุด ยกตัวอย่าง เช่น ในหาบของผู้ค้าในเขตดินแดงที่เรียกขานตนเองว่า “แม่ค้าส้มตำ” [4] ซึ่งจัดอยู่ในประเภทผู้ค้าอาหารปรุง ผู้ซื้อจะสามารถซื้อหาอาหารปรุงสำเร็จ อาหารสำเร็จรูป ผลไม้ดังต่อไปนี้ ได้ด้วย (ไม่นับเครื่องปรุงที่เป็นส่วนประกอบของส้มตำ เช่น น้ำปลา น้ำตาล ปลาร้า กระเทียม ฯลฯ) ดังตารางที่ 4.13

[4] การเรียกตนเองว่า แม่ค้าส้มตำ น่าจะมาจาก การที่รายได้ส่วนใหญ่มากจากการขายส้มตำ ตำมะม่วง และตำกระท้อน

ตารางที่ 4.13
ประเภทอาหารที่ผู้ค้าหาบเร่ "ส้มตำ" ขาย[5]

| ประเภทอาหาร | ชนิดอาหาร |
|---|---|
| อาหารสด/อาหารปรุง | มะม่วงสด/กระท้อนสด ซึ่งอาจจะขายเป็นอาหารสดหรืออาหารปรุง (ตำมะม่วง, ตำกระท้อน ก็ได้) มะละกอ |
| อาหารสำเร็จรูป/อาหารปรุงสำเร็จ | ขนมจีน และแกงป่า (ขนมจีนซื้อสำเร็จรูป แกงป่าทำเอง) |
| อาหารปรุงสำเร็จ | หอยโข่งต้ม (ต้มเอง) หมี่ผัด (ผัดเอง) ไข่นกกระทาต้ม (ต้มเอง) |
| อาหารสำเร็จรูป/ขนมสำเร็จรูป | ถั่วต้ม/ข้าวโพดต้ม (ซื้อสำเร็จจากตลาดมหานาค) ขนมชั้น, กล้วยฉาบ, ขนมถ้วยฟู ขนมทองหยอด, ขนมต้ม (ซื้อสำเร็จจากตลาดมหานาค) |
| ผลไม้ | มะไฟสด |

ความหลากหลายในประเภทของอาหารในหาบของผู้ค้า สะท้อนประเด็นน่าสนใจหลายประเด็น ประเด็นแรก คือ ความรู้เกี่ยวกับอาหารของผู้ค้า ซึ่งมีมากกว่า 1 ชนิด รวมทั้งความรู้ด้านต้นทุนอาหาร เนื่องจากผู้ค้าต้องจัดสรรความสมดุลย์ระหว่างสินค้าที่จะเลือกซื้อและการลงทุนหรือการวางแผนการเงินในแต่ละวันประเด็นที่สอง ในด้านการลงทุน ประเภทและชนิดต่าง ๆ ของอาหารข้างต้นแสดงภาวะการลงทุนที่ไม่ต่ำ ผู้ค้าที่เป็นเจ้าของหาบรายนี้ระบุว่าเธอลงทุนประมาณ 700 ถึง 800 บาทในวันนั้น ประเด็นที่สาม คือเวลาที่ใช้ในการจัดซื้ออาหารและจัดเตรียมหาบ ผู้ค้าเล่าว่า เธอออกจากที่พักตั้งแต่ ก่อน 01.00 น. เพื่อขึ้นรถไปที่ตลาดมหานาค การจัดซื้ออาหารข้างต้นใช้เวลาประมาณ 2 ชั่วโมง ส่วนการจัดเตรียมหาบใช้เวลานานกว่ามาก ผู้ค้าต้องเตรียมอาหารสดทั้งสำหรับการขายส้มตำ และปรุงอาหาร เช่นขนมจีน ต้มหอย ต้มไข่ ผัดหมี่ (โปรดดูกรณีศึกษา "มะลิ" ประกอบ) อาหารหลากประเภทข้างต้นมีน้ำหนักรวมกันไม่ต่ำกว่า 50 กิโลกรัม ใต้หาบนั้นบรรจุมะละกออันเป็นวัตถุดิบสำคัญส่วนจะเป็นกี่ผลนี้ขึ้นอยู่กับความสามารถในการบรรทุกน้ำหนักของผู้ค้า และการคาดการณ์ยอดขายในแต่ละวัน ประเด็นที่สี่ คือ สถานที่จัดซื้อหรือแหล่งวัตถุดิบของผู้ค้าเหล่านี้ไม่ใช่ร้านค้าส่งทันสมัย แต่เป็นตลาดแบบดั้งเดิมที่มีผู้

[5] สำรวจในเดือนกรกฎาคม

ประกอบการขนาดเล็กรวมตัวอยู่เป็นจำนวนมาก ในการซื้อสินค้าจากตลาดดั้งเดิมผู้ค้าสามารถกำหนดปริมาณการซื้อได้ตามที่ต้องการ ตลาดยังมีสินค้าให้เลือกเป็นจำนวนมากและตรงกับวัฒนธรรมการบริโภคของลูกค้าของผู้ค้าหาบเร่ ตลาดมหานาคยังเปิดทำการในช่วงที่ผู้ค้าจัดซื้อด้วย ประเด็นที่ห้า คือ “การวิจัยตลาด” ในการตัดสินใจในแต่ละวันของผู้ค้าว่านอกจากอาหารที่ขายเป็นหลัก เช่น ส้มตำ แล้วควรจะมีอาหารชนิดใดอีกบ้าง ผู้ค้ากล่าวว่า นอกจากจะใช้ประสบการณ์ที่ขายมานานแล้ว ยังได้ข้อมูลจากผู้ซื้อมาประกอบการตัดสินใจด้วย ประเด็นที่หก ประเภทอาหารข้างต้นแสดงถึงความเป็น “One-Stop Service” อันหมายถึงการที่ผู้ขายมีสินค้าให้เลือกซื้อได้ในคราวเดียว ผู้ซื้อไม่จำเป็นต้องไปซื้อที่อื่นอีก ในหาบมีทั้งอาหารคาวหวาน อันสามารถบริโภคได้ในลักษณะอาหารหลัก อาหารว่าง รวมทั้ง ของหวาน สำหรับ ”ล้างปาก” หลังจากที่บริโภคอาหารคาวแล้ว การค้าแบบ One-stop service นี้เชื่อมโยงกับการขายที่ผู้ค้าเข้าถึงผู้ซื้อในลักษณะที่เป็นบริการส่งถึงบ้าน ดังที่เรียกกันเป็นที่แพร่หลายในภาษาอังกฤษว่า Home delivery ซึ่งมีความสำคัญในกรณีของเขตดินแดง ซึ่งผู้ซื้อจำนวนมากเป็นแรงงานในโรงงานห้องแถว ไม่มีเวลาออกไปซื้ออาหารจึงซื้ออาหารจากผู้ค้าหาบเร่ที่นำสินค้ามาบริการถึงหน้าโรงงาน และบางครั้งผู้ค้ายังนำหาบเข้าไปตั้งถึงในโรงงานด้วย

ในหาบส้มตำของผู้ค้าในเขตคลองเตย ไม่ได้มีความหลากหลายเท่ากับผู้ค้าในเขตดินแดง อันอาจเป็นผลจากความแตกต่างในสภาพการทำงานของผู้ซื้อในพื้นที่ ทั้งเขตคลองเตยยังมีผู้ค้าหนาแน่นกว่า ทำให้อาหารหาบเร่ในเขตคลองเตยมีแนวโน้มที่จะมีความหลากหลายสูงกว่าด้วย ดังปรากฏจากการนับจดประเภทของสินค้าใน 2 เขต โดยในเขตคลองเตยนับจดหน้ามูลนิธิส่งเสริมการพัฒนาบุคคลหรือศูนย์เมอร์ซีในชุมชน 70 ไร่ ส่วนที่ดินแดง จุดนับจดอยู่ที่หน้าปากซอยประชาสงเคราะห์ 24 ช่วงเวลานับจดคือในสัปดาห์สุดท้ายของเดือนพฤษภาคม 2546 ระหว่างเวลา 07.00-17.00 น. ซึ่งปรากฏดังตารางที่ 4.14

ตารางที่ 4.14

อาหารที่ “หาบเร่” อาหารในเขตดินแดงและคลองเตยขาย

| ประเภทอาหาร | คลองเตย | | ดินแดง | |
|---|---|---|---|---|
| | ชนิดอาหาร | จำนวนผู้ค้า | ชนิดอาหาร | จำนวนผู้ค้า |
| อาหารสด | ปลาสด | 1 | - | - |
| | ผัก | 6 | - | - |
| อาหารปรุง | ส้มตำ | 5 | ส้มตำ | 7 |
| | ก๋วยเตี๋ยว (ชนิดต่าง ๆ) | 4 | ก๋วยเตี๋ยว (ชนิดต่าง ๆ) | 3 |
| | ยำแหนม | 5 | ยำแหนม | 3 |
| | ไก่ปิ้ง | 7 | สาคูไส้หมู | 1 |
| | ลูกชิ้นปิ้ง | 6 | ลูกชิ้นปิ้ง | 6 |
| | ไข่ปิ้ง | 8 | ไส้กรอกอีสาน | 3 |
| | ข้าวโพดต้ม | 2 | - | - |
| | กุยช่าย | 3 | - | - |
| | เฉาก๊วย | 7 | - | - |
| | แมลงทอด | 4 | - | - |
| อาหารปรุงสำเร็จ | ข้าวโพดต้ม | 3 | - | - |
| | ขนมไทย | 4 | - | - |
| | กับข้าว | 3 | - | - |
| | ขนมถ้วย (ทำเองขายเอง) | 2 | ขนมถ้วย | 4 |
| อาหารสำเร็จรูป | ขนมถ้วย (รับมา) | 3 | ขนมถ้วย | 3 |
| | ขนมถุง (รับมา) | 3 | - | - |
| | ไอศกรีม | 8 | ไอศกรีม | 6 |
| | ถั่วลิสงต้ม | 3 | ถั่วลิสงต้ม | 4 |

ตารางที่ 4.14 (ต่อ)

| ประเภทอาหาร | คลองเตย | | ดินแดง | |
|---|---|---|---|---|
| | ชนิดอาหาร | จำนวนผู้ค้า | ชนิดอาหาร | จำนวนผู้ค้า |
| อื่น ๆ | ผลไม้ | 20 | ผลไม้ | 13 |
| | หอม, กระเทียม | 2 | หอม, กระเทียม | 2 |
| | ขมิ้น แห้ว | 2 | ขมิ้น แห้ว | 2 |
| | ปลาแห้ง | 1 | - | - |
| | ชาไข่มุก | 3 | ชาไข่มุก | 5 |
| | น้ำสมุนไพร | 7 | น้ำสมุนไพร | 5 |
| | รวม | 122 | รวม | 67 |

อาหารแต่ละชนิดมักจะมีผู้ค้ามากกว่า 1 ราย ทั้งนี้เนื่องจากการขายตามกัน ยกตัวอย่าง เช่น ชาไข่มุก ซึ่งเป็นเครื่องดื่มที่ได้รับความนิยมมากตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2546 เป็นต้นมานั้น ผู้ค้ารายหนึ่งในชุมชนน้องใหม่ เขตคลองเตย กล่าวว่า ในช่วงที่เริ่มเป็นที่นิยมใหม่ ๆ นั้น มีผู้ค้าชาไข่มุกกว่า 10 ราย ปัจจุบันลดน้อยลงเนื่องจากการแข่งขันสูง และ ความนิยมของผู้บริโภคเริ่มลดลง ผู้ค้าที่เคยค้าชาไข่มุก หันกลับไปขายเครื่องดื่มชนิดอื่น เช่น ชาสมุนไพร ซึ่งเคยขายมาก่อนชาไข่มุก ทั้งนี้อุปกรณ์ในการผลิตใกล้เคียงกัน จะต่างกันก็ตรงวัตถุดิบบางชนิดเท่านั้น การแข่งขัน ที่เข้มข้นระหว่างผู้ค้า ความเปลี่ยนแปลงในรสนิยมของผู้บริโภค ทำให้ผู้ค้าต้องปรับตัวและแสวงหาความรู้เกี่ยวกับสินค้าใหม่ ๆ รวมทั้ง “วิจัยตลาด” ตลอดเวลา (โปรดดูกรณีศึกษา “อำนาจ” ในภาคผนวก )

2.3 <u>การลงทุนต่อการจัดซื้อแต่ละครั้ง รายได้ กำไร และความเพียงพอของรายได้</u>

ในด้านการลงทุนต่อการจัดซื้อแต่ละครั้ง หรือมูลค่าของสินค้า (Value of stock) ผู้ค้าหาบเร่อาหารมีสัดส่วนการลงทุนหลายระดับ ในภาพรวมผู้ค้าส่วนใหญ่ลงทุนในช่วงระหว่าง 201 ถึง 500 บาท รองลงมาเป็นช่วง 701 ถึง 1,000 บาท เขตดินแดงมีผู้ค้าที่มีมูลค่าสินค้าต่ำในสัดส่วนที่สูงกว่าเขตคลองเตย สำหรับผู้ค้าบางคนมูลค่าของสินค้าในการจัดซื้อแต่ละครั้งสะท้อนถึงภาวะที่ผู้ค้ามี “ทุนต่ำ” จึงจำเป็นต้องคำนึงถึงความหลากหลายของสินค้าที่มีราคาถูกเป็นหลัก

หากใช้ข้อสมมติฐานของแม็กกีและเหยิง (Mc Gee and Yeung, 1977) ซึ่งถือเอา

มูลค่าของสินค้าแต่ละวันเป็นเครื่องกำหนดระดับฐานะเศรษฐกิจ อาจจำแนกผู้ค้าได้ 3 กลุ่ม ตามสัดส่วนในกลุ่มมูลค่าสินค้า กล่าวคือ ผู้ค้าที่มูลค่าการซื้อสินค้าแต่ละครั้งไม่เกิน 500 บาท ซึ่งมีอยู่ร้อยละ 41.5 อันเป็นสัดส่วนที่สูงที่สุด ผู้ค้าที่มูลค่าการซื้อสินค้าอยู่ในช่วง 501-1,000 บาท ซึ่งมีอยู่ร้อยละ 39.7 และผู้ค้าที่มีมูลค่าการจัดซื้อต่อวัน 1,001 บาทขึ้นไป ซึ่งมีอยู่ร้อยละ 18.8 ตามลำดับ ดังตารางที่ 4.15 สัดส่วนการลงทุนข้างต้นสะท้อนความหลากหลายในระดับการลงทุน รวมทั้งยืนยันว่า ผู้มีทุนต่ำ (ซึ่งมีความพร้อมในด้านอื่นด้วย) ก็สามารถประกอบอาชีพหาบเร่ขายอาหารได้ แต่จะประสบความสำเร็จในระดับใดนั้นขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ ผู้ค้าที่มีเงินลงทุนต่ำส่วนหนึ่งเป็นผู้ค้าที่รับสินค้ามาขายในระยะแรก ซึ่งทำให้มีโอกาส "วิจัย" ตลาดไปพร้อมกัน ดังที่ได้กล่าวมาแล้ว

ตารางที่ 4.15
มูลค่าสินค้าต่อการจัดซื้อแต่ละครั้ง

| มูลค่าสินค้าต่อการจัดซื้อแต่ละครั้ง | คลองเตย (n = 121) | ดินแดง (n = 115) | รวม (n = 236) | |
|---|---|---|---|---|
| ไม่เกิน 200 บาท | 7.0 | 13.3 | 9.9 | 41.5 |
| 201-500 บาท | 30.2 | 32.5 | 31.6 | |
| 501-700 บาท | 25.0 | 9.2 | 17.5 | 39.7 |
| 701-1,000 บาท | 18.2 | 26.5 | 22.2 | |
| 1,001-1,500 บาท | 8.6 | 6.1 | 7.5 | |
| 1,501-2,000 บาท | 1.7 | 6.1 | 3.6 | 18.8 |
| 2,001 บาท ขึ้นไป | 9.3 | 6.3 | 7.7 | |

ประเด็นที่น่าสนใจก็คือ ผู้ค้าอาหารแต่ละประเภทมีต้นทุนสินค้าแตกต่างกันหรือไม่อย่างไร ประเด็นนี้มีความสำคัญเพราะระดับการลงทุนที่แตกต่างกันย่อมมีผลต่อความต้องการเงินลงทุน การพิจารณาเชื่อมโยงระหว่างต้นทุนสินค้าและประเภทอาหารพบว่าผู้ค้าอาหารสำเร็จรูปมีระดับการลงทุนในแต่ละวันต่ำกว่าผู้ค้ากลุ่มอื่น กล่าวคือมีสัดส่วนการลงทุนไม่เกินวันละ 200 บาทสูงที่สุด และมีสัดส่วนการลงทุนต่ำกว่าผู้ค้าอาหารประเภทอื่น ๆ เนื่องจากส่วนใหญ่รับสินค้ามาจำหน่ายเพื่อแบ่งกำไร จึงไม่ต้องลงทุนในการผลิตสินค้าเอง ผู้ค้าอาหารสดมีสัดส่วนการลงทุน

แต่ละวันสูงที่สุด เนื่องจากต้องมีสินค้าที่ซื้อขาดมาจากตลาดมาจำหน่ายจำนวนมาก อาหารสดที่เป็นเนื้อสัตว์ราคาสูงกว่าอาหารที่ไม่ใช่เนื้อสัตว์ ในขณะเดียวกัน หากเป็นผักสดก็ต้องมีผักหลายชนิดเพื่อให้ลูกค้าเลือก สัดส่วนของระดับการลงทุนจึงสูงที่สุดของผู้ค้าอาหารทุกประเภทยกเว้นผู้ค้าอาหารสำเร็จรูปอยู่ในช่วง 501 บาทถึง 1,000 บาท ทั้งนี้ผู้ค้าอาหารสดและอาหารสำเร็จรูปมีสัดส่วนการลงทุนในกลุ่มนี้ต่ำที่สุด แต่ผู้ค้าอาหารสดยังมีสัดส่วนการลงทุนในระดับ 1,001-1,500 บาท และ 2,001 บาทขึ้นไปสูงที่สุด ดังตารางที่ 4.16

ตารางที่ 4.16
มูลค่าการจัดซื้อสินค้าแต่ละครั้งของผู้ค้าอาหารแต่ละประเภท

| มูลค่าการจัดซื้อแต่ละครั้ง | อาหารสด | อาหารปรุง | ปรุงสำเร็จ | สำเร็จรูป | ผลไม้ |
|---|---|---|---|---|---|
| ไม่เกิน 200 บาท | 15.8 | 16.5 | 9.4 | 37.8 | 4.3 |
| 201-500 บาท | 21.1 | 20.3 | 21.9 | 15.6 | 4.3 |
| 501-700 บาท | 21.1 | 50.6 | 59.4 | 35.6 | 57.4 |
| 701-1,000 บาท | | | | | |
| 1,001-1,500 บาท | 21.1 | 10.1 | 3.1 | 4.4 | 14.9 |
| 1,501-2,000 บาท | | | | | |
| 2,001 บาท ขึ้นไป | 21.1 | 2.5 | 6.3 | 6.7 | 19.1 |

เมื่อพิจารณาต่อเนื่องไปถึงตัวเลขรายได้ต่อวัน ซึ่งยังไม่ได้หักต้นทุนสินค้า พบว่า ผู้ค้าร้อยละ 29.4 มีรายได้ไม่เกินวันละ 500 บาท ร้อยละ 43.3 มีรายได้ระหว่าง 500-1,000 บาท ผู้ค้าร้อยละ 27.4 มีรายได้ วันละ 1,000 บาท ขึ้นไป ทั้งนี้ผู้ค้าที่มีรายได้ต่ำกว่าวันละ 200 บาท มีอยู่ร้อยละ 5.1 ดังตารางที่ 4.17

ตารางที่ 4.17

รายได้ต่อวันของผู้ค้าหาบเร่อาหาร (ยังไม่ได้หักต้นทุน)

| รายได้ต่อวันของผู้ค้าหาบเร่อาหาร | คลองเตย (n = 119) | ดินแดง (n = 115) | รวม (n = 234) | |
|---|---|---|---|---|
| ไม่เกิน 200 บาท | 3.4 | 7.0 | 5.1 | 29.4 |
| 300-500บาท | 25.2 | 23.4 | 24.3 | |
| 501-700 บาท | 10.0 | 20.9 | 15.5 | 43.3 |
| 800-1,000 บาท | 34.4 | 20.9 | 27.8 | |
| 1,100-1,500 บาท | 18.4 | 17.9 | 18.0 | |
| 1,600-2,000 บาท | 5.8 | 5.2 | 5.6 | 27.4 |
| 2,001 บาท ขึ้นไป | 2.8 | 4.7 | 3.8 | |

การคำนวณตัวเลขรายได้เฉลี่ยของผู้ค้าพบว่า ผู้ค้าผลไม้มีรายได้เฉลี่ยต่อวันสูงสุดคือ ประมาณ 1,598 บาท รองลงมาคือ ผู้ค้าอาหารสด ผู้ค้าอาหารสำเร็จรูป ผู้ค้าอาหารปรุง และผู้ค้าอาหารปรุงสำเร็จ ซึ่งรายได้เฉลี่ยคิดเป็น 979 บาท 870 บาท 845 บาท และ 760 บาท ตามลำดับ อย่างไรก็ตามตัวเลขเหล่านี้ไม่สามารถใช้เป็นเกณฑ์มาตรฐานได้ เนื่องจากในกลุ่มผู้ค้าอาหารแต่ละชนิดมีความหลากหลายค่อนข้างมาก ดังที่ได้แสดงไว้แล้วในตารางที่ 4.14 ความหลากหลายนี้ได้รับการยืนยันด้วยสัดส่วนของผู้ค้าในกลุ่มรายได้ ระดับต่าง ๆ ดังที่ได้แสดงไว้ในตารางที่ 4.18 ซึ่งพบว่าในภาพรวมผู้ค้าผลไม้มีสัดส่วนผู้มีระดับรายได้สูงสูงกว่าผู้ค้ากลุ่มอื่น ผู้ค้าอาหารสำเร็จรูปมีสัดส่วนของผู้ค้าในระดับรายได้ไม่เกิน 500 บาทสูงที่สุด ผู้ค้าอาหารปรุงสำเร็จและผู้ค้าอาหารสำเร็จรูปมีสัดส่วนผู้มีรายได้ในระดับเดียวกันใกล้เคียงกัน ซึ่งสอดคล้องกับต้นทุนของผู้ค้ากลุ่มต่าง ๆ ดังที่ได้แสดงไว้แล้วในตารางที่ 4.18

ตารางที่ 4.18

รายได้ของผู้ค้าอาหารแต่ละประเภท

| รายได้ต่อวัน | อาหารสด | อาหารปรุง | ปรุงสำเร็จ | สำเร็จรูป | ผลไม้ |
|---|---|---|---|---|---|
| ไม่เกิน 200 บาท | 29.3 | 29.1 | 37.5 | 42.2 | 15.6 |
| 201-500 บาท | | | | | |
| 501-700 บาท | 45.1 | 49.4 | 46.9 | 42.2 | 28.9 |
| 701-1,000 บาท | | | | | |
| 1,001-1,500 บาท | 16.7 | 16.5 | 15.6 | 11.1 | 24.4 |
| 1,501-2,000 บาท | 4.7 | 2.5 | - | 2.2 | 17.8 |
| 2,001 บาท ขึ้นไป | 4.2 | 2.5 | - | 2.2 | 13.3 |

เมื่อพิจารณารายได้สุทธิ พบว่า ผู้ค้ามากกว่าร้อยละ 80 มีกำไรหรือรายได้สุทธิไม่เกินวันละ 500 บาท โดยในจำนวนนี้มีร้อยละ 21.4 ที่มีกำไรต่อวันไม่เกิน 200 บาท และ เกือบ 1 ใน 4 ของผู้ค้ามีกำไรต่อวันไม่เกิน 300 บาท ทั้งนี้มีผู้ค้าเพียงครึ่งเดียวเท่านั้นที่ให้ข้อมูลในส่วนนี้ ดังตารางที่ 4.19

ตารางที่ 4.19

กำไรต่อวันของผู้ค้าหาบเร่อาหาร

| กำไรต่อวันของผู้ค้าหาบเร่อาหาร | คลองเตย (n = 33) | ดินแดง (n = 79) | รวม (n = 112) | |
|---|---|---|---|---|
| ไม่เกิน 200 บาท | 21.2 | 21.6 | 21.4 | |
| 201-300บาท | 28.2 | 26.2 | 24.1 | 83.0 |
| 301-500 บาท | 51.5 | 31.7 | 37.5 | |
| 600-700 บาท | 6.0 | 7.7 | 6.9 | |
| 800-1,000 บาท | 3.0 | 10.1 | 8.1 | 15.0 |
| 1,001 บาท ขึ้นไป | - | 2.7 | 2.0 | |

โดยทั่วไปการระบุตัวเลขรายได้และกำไรต่อวันมีโอกาสคลาดเคลื่อนสูง เนื่องจากสาเหตุสามประการ ประการแรกเป็นผลจากความไม่แน่นอนของรายได้ในแต่ละวัน ดังที่ผู้ค้ากว่าร้อยละ 38 ระบุว่ามีวันที่ขาดทุน อันสะท้อนถึงความไม่แน่นอนของการค้า ดังแสดงไว้ในตารางที่ 4.20 ประการที่สองเกิดจากการไม่สามารถคำนวณกำไรสุทธิได้จริง เพราะอาหารส่วนหนึ่งถูกใช้เพื่อการบริโภคในครัวเรือน ซึ่งเป็นเหตุผลที่สำคัญที่ทำให้การขายอาหารได้รับความนิยม เพราะสามารถใช้บริโภคในครัวเรือนได้เองส่วนหนึ่ง คือผู้ขายและครอบครัวเป็นผู้บริโภคพร้อมกันไปด้วย

ตารางที่ 4.20
วันที่ขาดทุน

| วันที่ขาดทุน | คลองเตย (n = 120) | ดินแดง (n = 115) | รวม (n = 235) |
|---|---|---|---|
| ไม่มี | 65.8 | 57.4 | 61.7 |
| มี | 34.2 | 42.6 | 38.3 |

ประการที่สามเกิดจากการที่ผู้ค้ามีความลังเลที่จะเปิดเผยตัวเลขกำไรที่แท้จริง เนื่องจากเกรงว่าจะนำไปสู่การจัดเก็บภาษีและค่าธรรมเนียมเพิ่มขึ้น เหตุผลประการสุดท้ายนี้ไม่ได้พบเฉพาะในการศึกษาครั้งนี้เท่านั้น แม็กกีและเหยิง (McGee and Yeung, 1977) ได้กล่าวถึงปรากฏการณ์นี้เช่นกัน และได้เสนอให้พิจารณาตัวเลขมูลค่าการซื้อสินค้าต่อวัน (Value of stock) อย่างไรก็ตามการเปรียบเทียบตัวเลขมูลค่าสินค้า รายได้ และกำไรดังตารางข้างล่าง ทำให้เห็นความเชื่อมโยงระหว่างตัวเลขมูลค่าสินค้ากับรายได้ เนื่องจากสัดส่วนของผู้ค้าในกลุ่มมูลค่าสินค้าและรายได้ ณ ระดับต่าง ๆ สะท้อนถึงความแตกต่างระหว่างรายได้และต้นทุนสินค้าในระดับหนึ่ง ดังตารางที่ 4.21

ตารางที่ 4.21
เปรียบเทียบตัวเลขมูลค่าการซื้อสินค้า รายได้ต่อวัน และ กำไรต่อวัน

| จำนวนเงิน | มูลค่าสินค้า | | รายได้ | | กำไร | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| ไม่เกิน 200 บาท | 9.9 | 41.5 | 5.1 | 29.4 | 21.4 | 83.0 |
| 201-500 บาท | 31.6 | | 24.3 | | 61.6 | |
| 501-700 บาท | 17.5 | 39.7 | 15.5 | 43.3 | 6.9 | 15.0 |
| 701-1,000 บาท | 22.2 | | 27.8 | | 8.1 | |
| 1,001-1,500 บาท | 7.5 | | 18.0 | | | |
| 1,501-2,000 บาท | 3.6 | 18.8 | 5.6 | 27.4 | | 2.0 |
| 2,001 บาท ขึ้นไป | 7.7 | | 3.8 | | | |

การเปรียบเทียบตัวเลขมูลค่าสินค้าและรายได้ต่อวันข้างต้นอาจทำให้กำหนดได้โดยสังเขปว่า กลุ่มผู้ค้าที่มีมูลค่าสินค้าและรายได้ไม่เกิน 500 บาทต่อวัน น่าจะเป็นผู้ค้าในกลุ่มยังชีพซึ่งอาจมีทั้งผู้ค้าที่มีรายได้กึ่งกลางระหว่างความเพียงพอต่อการยังชีพและไม่เพียงพอต่อการยังชีพ ซึ่งอาจจะถือได้ว่าเป็นพื้นฐานเบื้องต้นสำหรับเศรษฐกิจพอเพียง เมื่อพิจารณาในเบื้องต้นจากเกณฑ์ค่าจ้างขั้นต่ำในปี พ.ศ. 2546 ซึ่งเท่ากับ 169 บาท ตัวเลขค่าจ้างขั้นต่ำนี้เป็นตัวเลขรายได้ขั้นต่ำต่อวันสำหรับบุคคล 1 คน (ไม่รวมครอบครัว) ในกรุงเทพมหานคร แม้ว่าเมื่อเปรียบเทียบกับ “คนจน” ในความหมายทั่วไป ผู้ค้าข้างทางไม่ใช่กลุ่มที่ยากจนที่สุด (Papanek, 1975) เนื่องจากการประกอบอาชีพต้องใช้เงินทุนจำนวนหนึ่ง ผู้ค้าที่มีมูลค่าสินค้าและรายได้มากกว่า 500 บาทขึ้นไป เป็นผู้ค้าในกลุ่มที่มีเงินออม ซึ่งอาจจะประสงค์หรือไม่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพก็ได้ อย่างไรก็ตามการประเมินนี้ไม่ได้นำประเด็นค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เข้ามาพิจารณาด้วยความแตกต่างในระดับมูลค่าสินค้า รายได้ และกำไรข้างต้นเป็นเครื่องยืนยันถึง ความหลากหลายทางเศรษฐกิจของผู้ค้า ความเชื่อพื้นฐานที่ว่าผู้ประกอบอาชีพอิสระในเศรษฐกิจนอกภาคทางการมีรายได้แตกต่างกันไม่มากนักจึงไม่เป็นความจริง และที่สำคัญกว่านั้นก็คือเป็นการแสดงว่า ในกรณีกรุงเทพมหานครการค้าหาบเร่เป็นเครื่องมือในการเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจได้

ภายใต้ความความแตกต่างในระดับฐานะทางเศรษฐกิจข้างต้นผู้ค้าร้อยละ 83 ระบุว่ารายได้ของตนเพียงพอต่อการยังชีพร้อยละ 16 ระบุว่ารายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพ ดังตารางที่ 4.22

ตารางที่ 4.22

ความเพียงพอของรายได้

| ความเพียงพอของรายได้ | คลองเตย (n = 119) | ดินแดง (n = 111) | รวม (n = 230) |
|---|---|---|---|
| เพียงพอ | 83.2 | 84.7 | 83.9 |
| ไม่เพียงพอ | 16.8 | 15.3 | 16.1 |

จำนวนที่สูงของผู้ค้าที่ระบุว่ามีรายได้เพียงพอต่อการยังชีพ อันเป็นการประเมินด้วยตัวผู้ค้าเองด้วยนั้นบ่งชี้ว่า การประกอบอาชีพหาบเร่ขายอาหารสามารถทำให้ผู้ประกอบอาชีพมากกว่าร้อยละ 80 มีรายได้เพียงพอ สามารถเลี้ยงตนเองและครอบครัวได้ อันยืนยันถึงความสำคัญของการค้าหาบเร่ต่อการสร้างงาน สร้างอาชีพให้แก่แรงงาน

การพิจารณาคุณลักษณะของผู้ค้ากลุ่มที่ระบุว่ามีระดับรายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพ พบว่าผู้ค้าอาหารสด อาหารปรุง มีสัดส่วนของผู้ที่ระบุว่ามีรายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพสูงกว่าผู้ค้าอาหารประเภทอื่น ผู้ค้าที่มีมูลค่าการจัดซื้อสินค้าระหว่าง 201-500 บาท ผู้ค้าที่มีรายได้ต่ำกว่า 500 บาทต่อวัน มีสัดส่วนของผู้ที่ระบุว่ารายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพสูงกว่าผู้ค้าที่มีมูลค่าการจัดซื้อสูงและรายได้สูงกว่า ผู้ค้าหญิง ผู้ค้าที่มีระยะเวลาการประกอบอาชีพมากกว่า 16 ปีขึ้นไปมีสัดส่วนของผู้ที่ระบุว่ามีรายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพสูงกว่าผู้ค้ากลุ่มอื่น ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้ที่อยู่ในอาชีพนี้นาน (เกิน 10 ปี) มีลักษณะความไม่มั่นคงในอาชีพ ส่วนผู้ที่ประกอบการในระยะสั้น เมื่อสะสมทุนได้ระยะหนึ่งก็สามารถก้าวต่อจากการเป็นหาบเร่ได้ ดังตารางที่ 4.23 ตารางดังกล่าวแสดงว่าการจำหน่ายอาหารสด อาหารปรุง มีความไม่แน่นอนมากกว่าอาหารปรุงสำเร็จและอาหารสำเร็จรูป

ตารางที่ 4.23

คุณลักษณะของผู้ค้ากลุ่มที่ระบุว่ารายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพ

| ความเพียงพอของรายได้ | เพียงพอ | ไม่เพียงพอ |
|---|---|---|
| <u>ประเภทอาหาร</u> | | |
| อาหารสด | 73.7 | 26.3 |
| อาหารปรุง | 76.6 | 23.4 |
| อาหารปรุงสำเร็จ | 90.6 | 9.4 |
| อาหารสำเร็จรูป | 93.0 | 7.0 |
| ผลไม้ | 88.9 | 11.1 |
| <u>มูลค่าสินค้า</u> | | |
| ต่ำกว่า 200 บาท | 82.5 | 17.5 |
| 201-500 บาท | 85.4 | 14.6 |
| 501-1,000 บาท | 83.6 | 16.4 |
| 1,001-2,000 บาท | 83.3 | 16.7 |
| 2,001 บาท ขึ้นไป | 86.7 | 13.3 |
| <u>รายได้</u> | | |
| ต่ำกว่า 500 บาท | 79.1 | 20.9 |
| 501-1,000 บาท | 84.7 | 15.3 |
| 1,001-1,500 บาท | 83.3 | 16.7 |
| 1,501-2,000 บาท | 92.3 | 7.7 |
| 2,000 บาท ขึ้นไป | 100.0 | - |
| <u>ระยะเวลาประกอบอาชีพ</u> | | |
| ไม่เกิน 5 ปี | 85.4 | 14.6 |
| 6-10 ปี | 84.1 | 15.9 |
| 16 ปีขึ้นไป | 66.7 | 33.3 |

ตารางที่ 4.23 (ต่อ)

| ความเพียงพอของรายได้ | เพียงพอ | ไม่เพียงพอ |
|---|---|---|
| <u>เพศ</u> | | |
| หญิง | 79.5 | 20.5 |
| ชาย | 88.1 | 11.9 |

ตารางความสัมพันธ์ข้างต้นยังให้ข้อมูลว่า ผู้ค้าที่มีรายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพปรากฏในผู้ค้าอาหารทุกประเภท ทุกระดับมูลค่าการจัดซื้อ และ ทุกระดับรายได้

3. <u>หาบเร่ขายอาหารในฐานะ “อาชีพ”</u>

ข้อมูลด้านเศรษฐกิจข้างต้นปฏิเสธความคิดในทัศนะของแนวคิดทวิลักษณ์ของระบบเศรษฐกิจที่ว่าการค้าหาบเร่เป็นเพียงอาชีพที่เป็น “กลยุทธ์เพื่อการอยู่รอด” ของผู้มีรายได้น้อย ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ประกอบอาชีพในส่วนต่อไปจะทำให้เข้าใจการค้าหาบเร่อาหารในฐานะที่เป็น “อาชีพ” โดยเป็นทั้งอาชีพ “ชั่วคราว” หรืออาชีพในช่วงเปลี่ยนผ่าน ซึ่งไม่ใช่เปลี่ยนผ่านไปสู่การจ้างงานในเศรษฐกิจภาคทางการเสมอไป แต่เป็นการเปลี่ยนผ่านไปสู่การเป็นผู้ประกอบการ และการค้าหาบเร่อาหารยังเป็นอาชีพ “ถาวร” สำหรับผู้ค้าบางคน การทำความเข้าใจในส่วนนี้น่าจะมีความสำคัญต่อการกำหนดทิศทางนโยบายของหน่วยงานระดับท้องถิ่นต่อการค้าหาบเร่อาหาร

3.1 <u>ก่อนที่จะมาเป็นหาบเร่ขายอาหารและเหตุผลที่เข้าสู่อาชีพ</u>

สำหรับผู้ค้าส่วนใหญ่ การค้าหาบเร่อาหารไม่ใช่อาชีพแรกในชีวิต ในภาพรวมผู้ค้าเคยประกอบอาชีพรับจ้างรายวัน เกษตรกร และรับจ้างรายเดือน มากที่สุดตามลำดับ อันเป็นข้อยืนยันผลการศึกษาหลายชิ้นก่อนหน้าที่เสนอว่า การทำการค้าต้องอาศัยเงื่อนไขหลายประการ เช่น ทุน เครือข่ายทางสังคม รวมทั้งอาจต้องการเวลาในการสังเกตความต้องการของตลาด การฝึกฝนทักษะในการทำอาหารจาก การสังเกตคนอื่นแล้วมาฝึกฝนเอง ผู้ค้าที่ไม่ได้ประกอบอาชีพใดมาก่อน โดยเข้าสู่อาชีพค้าอาหารโดยตรง มีถึงร้อยละ 16.3 ดังตารางที่ 4.24

ตารางที่ 4.24

อาชีพเดิมก่อนมาขายอาหาร

| อาชีพก่อนมาขายอาหาร | คลองเตย (n = 118) | ดินแดง (n = 115) | รวม (n = 233) |
|---|---|---|---|
| ไม่ได้ประกอบอาชีพ | 17.8 | 14.8 | 16.3 |
| รับจ้างรายวัน | 29.7 | 23.5 | 26.6 |
| รับจ้างรายเดือน | 17.8 | 24.3 | 21.0 |
| รับราชการ | 0.8 | 0.9 | 0.9 |
| เกษตรกร | 29.7 | 20.0 | 24.9 |

อันดับและสัดส่วนที่แตกต่างของอาชีพเดิมระหว่างทั้งสองเขต สะท้อนถึงโครงสร้างอาชีพในพื้นที่ และความเกี่ยวพันระหว่างเมืองกับชนบท ดังจะเห็นได้ว่าในเขตคลองเตย สัดส่วนของผู้ค้ามีอาชีพเดิมเป็นแรงงานรับจ้างรายวัน และเกษตรกรสูงกว่าในเขตดินแดง โดยสองประเภทนี้มีสัดส่วนรวมกันถึงร้อยละ 59.4 สำหรับในเขตคลองเตย ซึ่งแสดงถึงการอพยพย้ายถิ่น จากชนบทที่มีความถี่มากกว่าชุมชนที่มีการตั้งถิ่นฐานมั่นคงกว่าอย่างดินแดง ซึ่งมีสัดส่วนของกลุ่มดังกล่าวเพียงร้อยละ 44.3 เท่านั้น ในขณะที่สัดส่วนของผู้ค้าที่มีอาชีพเดิมเป็นแรงงานรับจ้างรายเดือนในเขตดินแดงสูงกว่าในเขตคลองเตยอย่างชัดเจน

การเข้าสู่อาชีพมิได้เป็นไปโดยปราศจากเหตุผล ทั้งนี้เหตุผลสำคัญที่สุดคือ เหตุผลทางเศรษฐกิจ ผู้ค้าร้อยละ 47.6 ระบุว่า “ต้องการรายได้เพิ่ม” ร้อยละ 21.9 ระบุว่า “อิสระ” ร้อยละ 17.1 ระบุว่า “บริษัทเดิมปิดกิจการ” ร้อยละ 9.7 ระบุว่าทำนาไม่ได้ผลดี และร้อยละ 3.7 ระบุว่ารับช่วงต่อจากพ่อแม่ ตามลำดับ คำตอบดังกล่าวสะท้อนอย่างชัดเจน ถึง “โอกาสในการสร้างรายได้” จากการค้าหาบเร่อาหาร

สำหรับประเด็นเรื่อง “ความอิสระ” เป็นอีกประเด็นหนึ่งที่ผู้ค้าให้เป็นเหตุผลในการเข้าสู่อาชีพ ซึ่งเมื่อพิจารณาถึงความจริงที่ว่า อาชีพค้าอาหารข้างทาง มิใช่อาชีพเดียวที่ผู้ประกอบอาชีพจะมีความ “เป็นอิสระ” ได้ หาบเร่ที่ขายสินค้าชนิดอื่น และเกษตรกร ล้วนแต่มีความอิสระ เมื่อเปรียบเทียบกับการทำงานเป็นแรงงานรับจ้าง ซึ่งมีเวลาการทำงานที่แน่นอน และต้องอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของนายจ้าง เมื่อคำนึงถึงสัดส่วนที่สูงของผู้ที่เคยมีอาชีพเป็นเกษตรกรมาก่อน

ความอิสระในที่นี้จึงเป็นความอิสระในบริบทของชีวิตในเมือง และหากไม่มีปัจจัยเรื่องโอกาสในการสร้างรายได้มาประกอบ ความอิสระประการเดียวย่อมไม่ใช่เหตุผลในการเข้าสู่อาชีพ[6]

ส่วนเหตุผลในการเลือกขายอาหารนั้น ประเด็นที่การศึกษาเกี่ยวกับการค้าอาหารข้างทางที่ผ่านมา เสนอไว้ตรงกันก็ คือ การค้าอาหารใช้ต้นทุนต่ำกว่าการขายสินค้าประเภทอื่น อย่างไรก็ตามต้นทุนเป็นเพียงปัจจัยด้านอุปทาน ซึ่งย่อมไม่เพียงพอที่จะอธิบายการตัดสินใจเลือกขายสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งได้ ต้องพิจารณาปัจจัยด้านอุปสงค์ด้วย การศึกษาครั้งนี้กลับพบว่าเหตุผลสำคัญประการแรกที่ผู้ค้าเลือกขายอาหารก็คือ อาหารขายได้ง่ายและได้เงินเร็ว เมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าชนิดอื่น อันสะท้อนอย่างชัดเจนถึงวัฒนธรรมการบริโภคสาธารณะหรือ Public eating การขายได้ง่ายและได้เงินเร็วทำให้มีเงินหมุนเวียนสำหรับทำการค้าในวันต่อไป เหตุผลประการที่สองคือ ผู้ค้ามีความรู้ด้านอาหาร และ ส่วนประเด็นเรื่องต้นทุนต่ำมีความสำคัญเป็นอันดับที่สาม นอกจากนี้การค้าอาหารก็มีความสำคัญในฐานะเป็นการสร้าง "ความมั่นคง" ทางด้านอาหารให้แก่ผู้ค้าและครอบครัวด้วยพร้อมกันไป คุณลักษณะข้างต้นสามประการ ทำให้การค้าอาหารแตกต่างไปจากการขายสินค้าประเภทอื่น ส่วนประเด็นด้านต้นทุนนั้นเป็นเหตุผลสำคัญในการเลือกชนิดของอาหารที่ขาย ด้วยเหตุนี้ความรู้ด้านอาหารบางชนิดที่มีมาก่อนหน้าจึงมีความสำคัญรองจากเรื่องต้นทุน

ในการลงทุนเริ่มแรก ผู้ค้ากว่าครึ่งหนึ่งใช้เงินลงทุนในการประกอบอาชีพไม่เกิน 3,000 บาท และในจำนวนนี้มากกว่าครึ่งลงทุน ไม่เกิน 1,000 บาท อันยืนยันเหตุผลเรื่อง การลงทุนต่ำในการเข้าสู่อาชีพที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ภาวะการลงทุนที่ต่ำ นอกจากจะสืบเนื่องมาจากการใช้แรงงานในครอบครัว การใช้เทคโนโลยีที่ต่ำ และการใช้วัตถุดิบท้องถิ่นอันเป็นคุณลักษณะของเศรษฐกิจนอกภาคทางการแล้ว ยังเป็นผลจากต้นทุนธุรกรรม (Transaction cost) ที่ต่ำ อันครอบคลุมถึงการค้าขายในพื้นที่สาธารณะ โดยทีไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในลักษณะค่าเช่า (Rent) ด้วย (Chomlada Lopaiboon, 1991)

ภาวะการลงทุนที่ต่ำอาจเป็นเหตุผลหรือคำอธิบายหนึ่งของที่มาของเงินลงทุนเริ่มแรกในการประกอบอาชีพ ซึ่งผู้ค้าส่วนใหญ่ คือสามในสี่ระบุว่ามาจากเงินเก็บ ในขณะที่กว่าร้อยละ 12 และ ร้อยละ 13 ในเขตคลองเตยและดินแดงตามลำดับ ที่ต้องกู้และยืมเงินมาลงทุน การมีเงินออม

---

[6] เมื่อให้ผู้ค้า ให้ความหมายของคำว่า "อิสระ" คำตอบที่ได้ก็คือ "อยากทำก็ทำ เหนื่อยก็หยุด" "มีธุระสำคัญก็หยุดขายได้" อันหมายถึงการกำหนดเวลาการทำงานได้ การอธิบายเรื่องความอิสระนี้จะพบในกรณีศึกษาเช่นกัน

และลงทุนด้วยเงินของตนเองนี้มีบทบาทอย่างสำคัญต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ดังจะได้กล่าวถึงต่อไปในส่วนของตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ

ผู้ค้ากว่าครึ่งหนึ่ง เริ่มอาชีพค้าอาหารหาบเร่ ก่อนอายุ 30 ปี สัดส่วนของผู้เข้าสู่อาชีพลดลงตามการเพิ่มขึ้นของอายุ เมื่อพิจารณาประเด็นนี้ประกอบกับอายุปัจจุบันของผู้ประกอบอาชีพ (ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในช่วง 30 ถึง ไม่เกิน 40 ปี) และระยะเวลาในการประกอบอาชีพ (ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในช่วง ไม่เกิน 6 ปี) พบว่ามีความสอดคล้องกับ แนวโน้มของสภาพเศรษฐกิจตั้งแต่ปี 2540 เป็นต้นมาดังปรากฏว่า ผู้ประกอบอาชีพมากกว่าร้อยละ 50 ประกอบอาชีพไม่เกิน 5 ปี และร้อยละ 15 ประกอบอาชีพตั้งแต่ 7 ถึง 10 ปี ดังนั้นเหตุผลสำคัญประการหนึ่งของผู้ที่ทำการประกอบอาชีพในระยะสั้น (ไม่เกิน 5 ปี) แต่สามารถมีรายได้พอเพียงก็เนื่องจากเป็นช่วงที่เศรษฐกิจโดยรวมดีขึ้นตามลำดับ หลังจากที่ได้ตกต่ำถึงขีดสุดในปี พ.ศ. 2541

ส่วนความรู้เกี่ยวกับอาหารที่ขายอยู่เป็นความรู้ที่ได้มาภายหลังโดยได้จากการสังเกตคนอื่น แล้วมาฝึกฝนเองมากกว่าที่จะเกิดจากการเรียนรู้ในครอบครัว จากโรงเรียน หรือ จากอาชีพที่เคยทำก่อนหน้า ดังตาราง ข้อมูลเกี่ยวกับที่มาของความรู้ด้านอาหารชี้ให้เห็นว่า การประกอบอาชีพหาบเร่ขายอาหาร จำเป็นต้องอาศัย “ความรู้” และ “ประสบการณ์” ด้านอาหารในระดับหนึ่งและต้องใช้เวลาในการฝึกฝนสะสมประสบการณ์ มิใช่การค้าที่สามารถเข้ามาทำได้โดยไม่มี “ความรู้” มาก่อน ดังตารางที่ 4.25

ตารางที่ 4.25
ที่มาของความรู้เกี่ยวกับอาหาร

| ที่มาของความรู้เกี่ยวกับอาหาร | รวม (n = 236) |
|---|---|
| มีคนสอนทำและเคยทำในครอบครัว | 46.6 |
| สังเกตคนอื่นแล้วมาฝึกฝนเอง | 43.8 |
| ช่วยครอบครัวค้าขายมาก่อน | 11.6 |
| เคยเป็นลูกจ้างมาก่อน | 1.0 |

ในการขายอาหาร ผู้ค้ามิได้ขายอาหารสินค้าเพียงชนิดเดียวตลอดเวลา ดังที่ได้กล่าวไว้แล้วข้างต้น ความรู้เกี่ยวกับอาหาร และเงินทุนสำรองมีความสำคัญที่ทำให้ปรับเปลี่ยนประเภทอาหารเป็นไปได้มากขึ้น (โปรดดูกรณีศึกษา “อำนาจ” และ “มะลิ”)

3.2 <u>ความพอใจในอาชีพ ความคิดที่จะประกอบอาชีพตลอดไป ทัศนะต่อโอกาสในการประกอบอาชีพ</u>

ผู้ค้าส่วนใหญ่คือร้อยละ 86 พอใจในอาชีพของตน ประเด็นที่เป็นที่สังเกตก็คือ สัดส่วนของผู้ค้าที่มีความพอใจและไม่พอใจในอาชีพในอาชีพ เท่ากันในทั้ง 2 พื้นที่ อันน่าจะเป็นเครื่องยืนยันได้ถึงระดับความพึงพอใจต่ออาชีพของผู้ค้า ส่วนเหตุผลสำคัญของความพึงพอใจในอาชีพเป็นทั้งเหตุผลเชิงเศรษฐกิจและสังคม กล่าวคือ การประกอบอาชีพ ทำให้มีเงินใช้และมีเงินเก็บ อิสระ และ ผู้ค้ามีความชอบในอาชีพขายอาหาร ส่วนความไม่พอใจในอาชีพมีเหตุผลจากการมีรายได้น้อย ดังตารางที่ 4.26 ซึ่งหากนำไปเปรียบกับอาชีพรับจ้างรายวันแล้ว ก็ยังถือว่ามีรายได้มากพอสมควร กลุ่มที่ไม่พอใจนั้นสะท้อนถึงการไม่ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพมากกว่า

ตารางที่ 4.26
ความพอใจในอาชีพ

| ความพอใจในอาชีพและเหตุผล | คลองเตย (n = 121) | ดินแดง (n = 114) | รวม (n = 235) |
|---|---|---|---|
| <u>ความพอใจในอาชีพ</u> | | | |
| พอใจ | 86.0 | 86.0 | 86.0 |
| ไม่พอใจ | 14.0 | 14.0 | 14.0 |
| <u>เหตุผลที่พอใจ</u> | | | (n = 202) |
| รายได้ดี มีเงินใช้ มีเงินเก็บ | - | - | 68.0 |
| อิสระ | - | - | 23.9 |
| ชอบ | - | - | 6.1 |
| ง่าย | - | - | 2.0 |
| <u>เหตุผลที่ไม่พอใจ</u> | | | (n = 34) |
| รายได้น้อย | - | - | 91.2 |
| เหนื่อย | - | - | 5.9 |
| คิดถึงบ้าน | - | - | 3.0 |

ความเข้าใจต่อน้ำหนักของเหตุผลในเชิงเศรษฐกิจอันเป็นที่มาของความพอใจในอาชีพหาบเร่ค้าอาหารจะชัดเจนยิ่งขึ้น เมื่อพิจารณาต่อไปถึงประเด็นที่ว่า ผู้ค้าคิดจะประกอบอาชีพหาบเร่ขายอาหารตลอดไปหรือไม่ ผู้ค้ามีความต้องการให้บุตรของตนประกอบอาชีพหาบเร่ขายอาหาร เช่นเดียวกับตนหรือไม่

ผลปรากฏว่าแม้สัดส่วนความพอใจต่ออาชีพจะอยู่ในระดับที่สูง แต่ก็ปรากฏว่าผู้ค้าเพียงร้อยละ 47 คือ ไม่ถึงครึ่งมีความคิดที่จะประกอบอาชีพหาบเร่อาหารต่อไป ในขณะที่อีกกว่าครึ่งไม่คิดและที่น่าสังเกตก็คือ สัดส่วนของความเห็นในทั้ง 2 เขต ใกล้เคียงกัน ส่วนสาเหตุที่คิดจะประกอบอาชีพต่อไปนั้น ผู้ค้ามากกว่าครึ่งให้เหตุผลว่าต้องการเก็บเงินมากที่สุด ขณะที่มีผู้ค้าอีกจำนวนหนึ่งให้เหตุผลว่า ไม่มีทางเลือก เนื่องจากอายุมากแล้ว ผู้ค้าที่ไม่ประสงค์จะประกอบอาชีพหาบเร่ขายอาหารตลอดไป ให้เหตุผลว่า “จะกลับบ้าน” มากที่สุด รองลงมาก็คือ “ต้องการพักผ่อน” ที่น่าสังเกตคือผู้ค้าที่ต้องการเปลี่ยน “อาชีพ/สินค้า” และ “อยากเปิดร้าน” มีอยู่ถึงร้อยละ 41.2 อันสะท้อนว่าผู้ค้ากลุ่มนี้เป็นผู้ที่ประสงค์จะปรับเปลี่ยนอาชีพ ดังตารางที่ 4.27

ตารางที่ 4.27

ความคิดที่จะเป็นหาบเร่ขายอาหารตลอดไปและเหตุผล

| ความคิดที่จะเป็นหาบเร่ขายอาหารตลอดไป | รวม (n = 234) |
|---|---|
| คิด | 47.0 |
| ไม่คิด | 53.0 |

| เหตุผลที่ต้องการประกอบอาชีพหาบเร่ตลอดไป | (n = 110) | (n = 124) | เหตุผลที่ไม่ต้องการประกอบอาชีพหาบเร่ตลอดไป |
|---|---|---|---|
| ต้องการเก็บเงิน | 58.0 | 29.4 | จะกลับบ้าน |
| อิสระ/ชอบ | 16.9 | 21.0 | อายุมากแล้ว อยากพักผ่อน |
| อายุมากแล้ว ไม่มีทางเลือก | 10.7 | 8.4 | เหนื่อย |
| ว่างจากการทำนา | 9.8 | 23.5 | จะเปลี่ยนอาชีพ/สินค้า |
| รอลูกเรียนจบ | 3.4 | 17.7 | อยากเปิดร้าน มีที่ขายแน่นอน |
| รวยแล้วจะเลิก | 1.2 | | |

เหตุผลสำคัญของการต้องออกจากอาชีพนี้ในที่สุด ถึงแม้ว่าจะทำให้อยู่เอย่างพอเพียง แต่เห็นได้ชัดว่าเป็นงานที่หนัก ต้องทำงานวันละ 12-14 ชั่วโมง และถ้าเป็นหาบเร่ จะต้องหาบสินค้าที่มีน้ำหนักประมาณ 60 กิโลกรัมต่อวัน ปัจจัยเหล่านี้เป็นเหตุผลพอเพียงที่ทำให้ต้องออกจากอาชีพนี้ในที่สุด สถานะของอาชีพนี้ถือเป็นทางผ่านไปสู่การทำงานที่หนักน้อยกว่า หรือไปสู่อาชีพการค้าที่ก้าวไปสู่วิสาหกิจขนาดย่อมต่อไป

ผู้ค้ากว่าร้อยละ 80 ไม่สนับสนุนให้บุตรหลานประกอบอาชีพหาบเร่ขายอาหาร เนื่องจากเป็นงานที่หนัก มีชั่วโมงการทำงานที่ยาวนาน ดังตารางที่ 4.28 ประกอบกับ ความรู้สึกที่เป็นชายขอบ (Marginal) ซึ่งเมื่อพิจารณาเชื่อมโยงกับ ระยะเวลาในการประกอบอาชีพ อาจทำให้อนุมานได้ว่าสำหรับผู้ค้าบางคน อาชีพเร่ขายอาหารเป็นอาชีพที่ทำให้สะสมทุนได้ เมื่อผู้ค้าสามารถสะสมทุนได้ถึงระดับหนึ่ง ก็จะขยับขยายการค้าหรือเปลี่ยนอาชีพ ทั้งนี้สมมติฐานของ Mc Gee ที่ว่าผู้ค้าที่ประกอบอาชีพไม่เกินช่วงเวลาหนึ่ง ๆ จะสามารถขยับขยายหรือเปลี่ยนไปประกอบอาชีพอื่น ๆ อาจนำมาอธิบายหาบเร่อาหารในกรุงเทพมหานครได้เช่นกัน รวมถึงการพิจารณาผลการศึกษาผู้ค้าแผงลอยจากการศึกษาครั้งนี้ประกอบ ซึ่งพบว่ากว่าร้อยละ 70 ของผู้ค้าแผงลอยอาหารเคยประกอบอาชีพหาบเร่มาก่อน ซึ่งแสดงถึงการเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบอาชีพนี้

นอกจากนั้นการที่ผู้ค้าระบุว่าต้องการให้บุตรของตนเป็นนักธุรกิจ ยังสะท้อนถึงความรู้สึก ความเป็นขายขอบของผู้ค้าด้วย กล่าวคือ ผู้ค้ามิได้เห็นว่า การประกอบอาชีพของตนเป็นการประกอบธุรกิจ ทั้งที่ในความเป็นจริงการค้าหาบเร่เป็นธุรกิจในระดับฐานรากที่เดียว แต่ถูกให้คุณค่าต่ำกว่าการประกอบอาชีพในลักษณะที่เรียกว่า “คนงานคอปกขาว” (White collar)

ตารางที่ 4.28

ความต้องการหรือไม่ต้องการให้ลูกประกอบอาชีพหาบเร่ขายอาหาร

| ความต้องการหรือไม่ต้องการให้ลูกประกอบอาชีพหาบเร่ขายอาหาร | คลองเตย (n = 111) | ดินแดง (n = 102) | รวม (n = 213) |
|---|---|---|---|
| ต้องการ | 19.8 | 20.5 | 20.2 |
| ไม่ต้องการ | 80.2 | 79.4 | 79.8 |

เหตุผลที่ต้องการและไม่ต้องการให้ลูกประกอบอาชีพหาบเร่ขายอาหาร

| ต้องการ (n = 30) | | ไม่ต้องการ (n = 155) | |
|---|---|---|---|
| รายได้ดี | 66.7 | อยากให้ทำงานที่เหนื่อยน้อยกว่า มั่นคงกว่า | 67.7 |
| อิสระ | 26.7 | อยากให้ลูกเรียนสูง ๆ ได้ทำงานที่สบายกว่านี้ | 26.4 |
| ลูกเคยมาช่วย | 6.7 | อยากให้รับราชการ | 3.9 |
| | | อยากให้ค้าขายใหญ่โตกว่านี้ (เปิดร้านหรือเป็นนักธุรกิจ) | 2.0 |

ความไม่ต้องการประกอบอาชีพหาบเร่ตลอดชีวิตและไม่ต้องการให้บุตรหลานประกอบอาชีพหาบเร่ รวมทั้งการเลื่อนระดับเป็นผู้ค้าแผงลอยเป็นบ่งชี้ถึงการหมุนเวียน (Turnover) ของผู้ค้าอาหาร ผู้ค้าที่สามารถสะสมทุนได้สามารถยกระดับการประกอบอาชีพ เปิดทางให้กับผู้ค้ารายใหม่เข้ามาประกอบอาชีพได้ต่อไป ดังปรากฏว่า ผู้ค้าร้อยละ 94.7 เห็นว่าการค้าหาบเร่อาหารยังมี “อนาคต” ในกรุงเทพมหานคร

ทัศนะต่อโอกาสสร้างรายได้ ยังปรากฏในคำตอบเกี่ยวกับการสนับสนุนให้ผู้อื่นประกอบอาชีพหาบเร่อาหารด้วย กล่าวคือ ผู้ค้ามากกว่าร้อยละ 80 จะสนับสนุนให้เพื่อนประกอบอาชีพหาบเร่ขายอาหาร ทั้งยังมีคำแนะนำเกี่ยวกับการประกอบอาชีพด้วย โดยผู้ค้าให้ความสำคัญต่อความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูก ความรู้เกี่ยวกับวัตถุดิบ ความรู้เกี่ยวกับเส้นทางการค้า คุณสมบัติส่วนตัว เช่น ความขยัน อดทน และการวางแผนการเงิน ดังตารางที่ 4.29

ตารางที่ 4.29

ทัศนะต่อโอกาสในการประกอบอาชีพ

| | |
|---|---|
| <u>หาบเร่อาหารยังมีอนาคตหรือไม่ในกรุงเทพมหานคร</u> | (n = 233) |
| มี | 97.4 |
| ไม่มี | 2.6 |
| <u>การสนับสนุนให้เพื่อนประกอบอาชีพหาบเร่อาหาร</u> | (n = 233) |
| สนับสนุน | 82.8 |
| ไม่สนับสนุน | 17.2 |

ตารางที่ 4.29 (ต่อ)

| คำแนะนำ | (n=105) |
|---|---|
| แหล่งวัตถุดิบราคาถูก วิธีซื้อของ | 18.1 |
| เรื่องทำเล/เส้นทางการค้า | 16.3 |
| ให้ขยัน/อดทน | 14.3 |
| ให้ทำอาหารให้สะอาด | 14.3 |
| ขายทีละน้อยก่อน | 9.5 |
| ซื่อสัตย์ | 9.5 |
| ขายหรือให้สูตร | 7.6 |
| แต่งกายสะอาด | 4.8 |
| ขายของแปลกๆ | 2.9 |
| ควรมีทุนสำรอง | 2.9 |

ข้อมูลข้างต้นนี้มีความสำคัญในเชิงนโยบายหลายประการหากพิจารณาเชื่อมโยงกับกรณีศึกษาในภาคผนวก **ประการแรก** เป็นเครื่องยืนยันอีกครั้งหนึ่งว่าอาชีพหาบเร่ขายอาหารสามารถทำให้ผู้ประกอบอาชีพมีรายได้เลี้ยงชีพและครอบครัวได้ โดยเฉพาะสมาชิกรุ่นต่อ ๆ ไปที่จะเป็นกำลังแรงงานในอนาคต **ประการที่สอง** อาชีพหาบเร่ขายอาหารทำให้ผู้ค้าสามารถสะสมทุนได้ การเห็นว่าอาชีพหาบเร่ขายอาหารทำให้ผู้ค้าสะสมทุนได้จะมีความหมาย มีความสำคัญมากขึ้นหากพิจารณาเชื่อมโยงถึงความเป็นจริง (ซึ่งในหลายกรณีเป็นความเป็นจริงที่เป็นข้อจำกัดทั้งสิ้น) กล่าวคือ ผู้ค้าเป็นผู้อพยพหนีความยากจนอันเป็นส่วนหนึ่งเป็นผลสืบเนื่องจากแนวทางการพัฒนาของรัฐ ผู้ค้าเหล่านี้เข้าสู่กรุงเทพมหานครเพื่อหาโอกาสที่ดีกว่าในการสร้างรายได้ ผู้ค้าเหล่านี้มีการศึกษาน้อย มีโอกาสการประกอบอาชีพที่จำกัด ดังจะพบจากกรณีศึกษาในภาคผนวกว่า มีผู้ค้าเข้าสู่อาชีพแรงงานรับจ้างรายวัน ซึ่งถือได้ว่าเป็นอาชีพที่ใช้ทักษะต่ำ **ประการที่สาม** การประกอบอาชีพหาบเร่อาหารสร้างทั้งฐานะทางเศรษฐกิจและการเป็นผู้ประกอบการ ผู้ค้าเหล่านี้ได้แสดงศักยภาพในฐานะ “ผู้ประกอบการ” ให้เป็นที่ประจักษ์อย่างชัดแจ้ง ผู้ค้าจำนวนไม่น้อยมีประสบการณ์ในการประกอบอาชีพมากกว่า 10 ปี คนเหล่านี้ไม่ใช่ผู้ประกอบการ “หน้าใหม่” ซึ่งแสวงหา “เงินกู้ ดอกเบี้ยต่ำ” เพื่อประกอบอาชีพ แต่เป็นผู้ค้าที่มีทุนสะสมเพียงต่อรอโอกาส การลงทุนเท่านั้น ประการที่สาม พื้นที่สาธารณะในกรุงเทพมหานคร อาจจะวิเคราะห์ใน

อีกมุมหนึ่งว่าเป็น “โรงเรียนหรืออู่บ่มเพาะผู้ประกอบการ” ลำพังการประกอบอาชีพให้เลี้ยงตนเองได้ใน “สนามกรุงเทพมหานคร” ซึ่งเต็มไปด้วยการแข่งขันไม่ใช่เรื่องที่จะกระทำได้โดยไม่ต้องใช้ “ความรู้” ผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จจึงเป็นผู้ที่ “ผ่าน” สนามการทดสอบของ “โรงเรียนผู้ประกอบการ” มาแล้วทั้งสิ้น ทั้งนี้ยังไม่นับรวมถึงการต้องเอาชนะอุปสรรคที่เกิดจากมาตรการห้ามขายสินค้าในพื้นที่สาธารณะของกรุงเทพมหานคร **ประการที่สี่** สัดส่วนที่ต่ำกว่าครึ่งของผู้ที่ประสงค์จะประกอบอาชีพตลอดไป และผู้ที่ประสงค์ให้บุตรของตนเป็นผู้ค้าหาบเร่ รวมทั้งผู้ที่ประสงค์จะขยายการประกอบอาชีพข้างต้น สะท้อนความเป็นจริงในเรื่อง การเป็นอาชีพที่เป็นบันไดไปสู่การปรับเปลี่ยนอาชีพจากการมีทุนที่สูงขึ้น ไม่ใช่การเป็นอาชีพชั่วคราวเพื่อเข้าสู่การทำงานในเศรษฐกิจภาคทางการ แต่อาจจะเป็นฐานให้บุตรหลานมีโอกาสได้รับการศึกษามากขึ้น เปิดโอกาสและทางเลือกให้เข้าสู่อาชีพในภาคที่เป็นทางการ นัยยะนี้ชี้ให้เห็นว่า มีการหมุนเวียน หรือที่เรียกว่า Turnover ในกลุ่มผู้ค้า และผู้ค้ามีการปรับเปลี่ยนสถานภาพหรือมีการเลื่อนชั้นทางสังคม ข้อมูลรายได้ ระยะเวลาประกอบอาชีพ และ ข้อมูลจากกรณีศึกษาในภาคผนวกชี้ให้เห็นว่าผู้ค้าจำนวนหนึ่ง “รอโอกาส” ที่จะขยับขยายการประกอบอาชีพ และมี “ผู้ค้าหน้าใหม่” ที่เข้าสู่ “สนาม” ตลอดเวลา ดังนั้นแทนที่จะเน้นการจำกัดการค้าประเภทนี้ หน่วยงานท้องถิ่นกลับควรที่มุ่ง ความสนใจไปที่การสนับสนุนทั้งในด้านพื้นที่การประกอบอาชีพ ความรู้เกี่ยวกับสุขาภิบาลอาหาร ทั้งนี้เมื่อพิจารณาจากความสำคัญของอาหารต่อวิถีชีวิตของชาวกรุงเทพมหานคร (ดังปรากฏในข้อมูลผู้ซื้อซึ่งจะนำเสนอต่อไปข้างหน้า) นโยบายในลักษณะดังกล่าวเป็นการสนับสนุนให้ผู้ค้ากลุ่มที่มีศักยภาพได้ขยับฐานะและระดับของการประกอบการ อีกทั้งเป็นการสร้างความหลากหลายในรสชาติอาหารให้มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง นับเป็นจุดเด่นที่มีลักษณะพิเศษของอาหารไทยในฐานะที่เป็นคู่แข่งของอาหารนานาชาติในระดับโลก และเป็นปัจจัยสำคัญที่ดึงดูดนักท่องเที่ยวให้มาเยี่ยมชมประเทศไทย และโดยเฉพาะเมื่อประเทศไทยกำลังอยู่ในช่วงการรณรงค์การเป็น “ครัวของโลก”

เมื่อถามผู้ค้าเกี่ยวกับทัศนะต่อปัญหาหาบเร่แผงลอยโดยเฉพาะปัญหาบ้านเมืองไม่เป็นระเบียบผู้ค้าร้อยละ 62.8 เห็นว่าหาบเร่แผงลอยทำให้บ้านเมืองไม่เป็นระเบียบจริง ร้อยละ 37.2 ไม่เห็นด้วย เพราะเห็นว่าเป็นอาชีพสุจริตสมควรได้รับการสนับสนุน แต่ก็เห็นด้วยว่าผู้ค้าบางคนก่อให้เกิดปัญหาความไม่เป็นระเบียบ ดังตารางที่ 4.30 ซึ่งผู้ค้ามีข้อเสนอด้านการจัดระเบียบด้วย

ตารางที่ 4.30

ทัศนะต่อปัญหาหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานครและคำแนะนำ

| ทัศนะต่อปัญหา | หาบเร่ (n=226) |
|---|---|
| จริงหรือไม่ที่หาบเร่แผงลอยทำให้บ้านเมืองไม่เป็นระเบียบ? | |
| จริง | 62.8 |
| ไม่จริง | 37.2 |
| คำแนะนำ | (n=173) |
| มีพื้นที่ขายเป็นสัดส่วน | 46.8 |
| วางสินค้าให้เป็นระเบียบ ไม่ขวางทาง | 11.6 |
| ดีอยู่แล้ว | 12.0 |
| ทำความสะอาดพื้นที่ขาย | 9.9 |
| ควรขายในพื้นที่ที่กรุงเทพมหานครกำหนด | 8.7 |
| ควรผ่อนผันให้ขาย เศรษฐกิจไม่ดี | 5.8 |
| กรุงเทพมหานครควรเข้มงวด | 2.9 |
| ยาก | 1.7 |

ส่วนในประเด็นสุขาภิบาลอาหาร ผู้ค้าส่วนใหญ่ร้อยละ 72.3 ไม่เห็นด้วยกับคำกล่าวที่ว่าอาหารหาบเร่แผงลอยไม่สะอาด ดังตารางที่ 4.31

ตารางที่ 4.31

ทัศนะต่อประเด็นสุขาภิบาลอาหาร

| ทัศนะต่อปัญหา | หาบเร่ (n=190) |
|---|---|
| <u>จริงหรือไม่ที่อาหารหาบเร่แผงลอยไม่สะอาด?</u> | |
| จริง | 27.7 |
| ไม่จริง | 72.3 |
| <u>คำแนะนำ</u> | |
| วัตุดิบสดและสะอาด | 15.8 |
| ภาชนะและอุปกรณ์สะอาด | 34.2 |
| ผู้ผลิตต้องล้างมือ | 13.2 |
| มีผ้าคลุมกันฝุ่น | 10.5 |
| มีผ้าทำความสะอาด | 10.5 |
| ผู้ค้าสวมหมวก ผ้ากันเปื้อน | 7.9 |
| ตั้งขายห่างจากถนน | 2.6 |
| ผู้ผลิตต้องซื่อสัตย์ ไม่ใช้ของที่ขาดคุณภาพ | 2.9 |
| เจ้าหน้าที่ต้องกวดขันดูแล | 2.6 |

เมื่อถามผู้ค้าในเรื่องความต้องการการสนับสนุนการประกอบอาชีพ ผู้ค้าร้อยละ 30 ตอบว่าไม่ต้องการการสนับสนุนใด ๆ ผู้ค้าหาบเร่อาหารร้อยละ 70 ระบุว่าต้องการการสนับสนุนจากรัฐในด้านต่าง ๆ คือ การหาสถานที่ขาย เงินทุน ไม่ให้เทศกิจจับ พยุงราคาสินค้า การทำให้เศรษฐกิจดี และการให้ความรู้ด้านอาหาร ในสัดส่วนร้อยละ 34.0, 29.8, 16.8, 12.6, 4.9 และ 2.0 ตามลำดับ ตัวเลขดังกล่าวสะท้อนว่า ปัญหาสำคัญที่สุดของผู้ค้าก็คือปัญหาเรื่องสถานที่ขาย ซึ่งเชื่อมโยงไปถึงปัญหาการถูกจับโดยเทศกิจ ที่รวมกันแล้วมีน้ำหนักร้อยละ 52.8 หรือกว่าครึ่งของปัญหาทั้งหมด ประเด็นนี้จึงควรเป็นประเด็นทางนโยบายที่ควรจะส่งเสริมให้มีพื้นที่จำหน่ายให้มากพอเป็นสำคัญ หรือผ่อนผันให้ผู้ค้าประกอบอาชีพได้มากขึ้น

ในส่วนของปัญหาในการประกอบอาชีพพบว่า สุขภาพเป็นปัญหามากที่สุด ปัญหารองลงมาคือ ปัญหาเกี่ยวกับเทศกิจ ไม่มีสถานที่ขาย ซึ่งเป็นปัญหาที่ผู้ค้าส่วนใหญ่ระบุ ส่วนปัญหาขาดเงินทุนพบในกลุ่มผู้ค้าที่มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ การที่ผู้ค้าหาบเร่อาหารส่วนหนึ่งมีเงินออมอาจ

เป็นสิ่งที่อธิบายว่าเหตุใด เพียงร้อยละ 5.2 ของผู้ค้าเท่านั้นที่เป็นสมาชิกของธนาคารประชาชน ดังจะเห็นได้ว่า คำตอบที่ถูกยกมาเป็นเหตุผลที่ไม่เป็นสมาชิกธนาคารประชาชนมากที่สุดคือ ไม่อยากเป็นหนี้ และ มีทุนของตนเองอยู่แล้ว คำตอบลักษณะดังกล่าวสะท้อนถึงการเน้นการบริหารความเสี่ยงต่ำ ซึ่งเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของเศรษฐกิจพอเพียง และเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของความสำเร็จในอาชีพ เนื่องจากเมื่อลดความเสี่ยงทางด้านเงินทุนได้ ปัญหาที่เหลือคือความเสี่ยงในเรื่องการตลาดและความเสี่ยงที่เกิดจากความสัมพันธ์ภายในครอบครัว ซึ่งมีความเสี่ยงต่ำกว่าการต้องพึ่งพิงเงินทุนจากภายนอก เป็นที่น่าสังเกตว่าแม้จะได้มีความพยายามในการประชาสัมพันธ์ข้อมูลเกี่ยวกับธนาคารประชาชน ผู้ค้าหาบเร่อาหารกว่าร้อยละ 63.5 ระบุว่าไม่รู้จักโครงการธนาคารประชาชน ซึ่งเหตุผลประการหนึ่งอาจเป็นเพราะในระยะเวลาในการเก็บข้อมูลของงานวิจัยครั้งนี้ โครงการธนาคารประชาชนเพิ่งจะเริ่มได้ไม่ถึงสองปี

4. <u>ผู้ค้าหาบเร่อาหาร ณ ความสำเร็จระดับต่าง ๆ</u>

ประเด็นสำคัญของงานศึกษาชิ้นนี้คือการค้นหาตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ โดย “ความสำเร็จ” จำแนกออกเป็น 3 ระดับคือ ระดับแรกมีรายได้เพียงพอต่อการยังชีพ ระดับที่สองมีเงินออม ระดับที่สามมีเงินออมและประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ การให้ผู้ค้าประเมินความสำเร็จของตนเอง พบว่าผู้ค้าหาบเร่ประเมินตนเองดังตารางที่ 4.32

ตารางที่ 4.32
การประเมินความสำเร็จของผู้ค้าหาบเร่อาหาร

| การประเมินความสำเร็จ | คลองเตย (n = 120) | ดินแดง (n = 114) | รวม (n = 234) |
|---|---|---|---|
| 1. มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ (พอกินวันต่อวัน) | 60.0 | 51.8 | 56.0 |
| 2. มีเงินออม ไม่คิดขยายอาชีพ | 35.8 | 40.0 | 38.0 |
| 3. มีเงินออมและประสงค์ขยายอาชีพ หรือลงทุนในด้านอื่น ๆ | 4.2 | 7.9 | 6.0 |

จากตารางพบว่าผู้ค้าที่ประเมินตนเองว่าอยู่ในระดับเลี้ยงชีพในทั้งสองเขตมีสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 50 ตัวเลขในตารางยังสะท้อนว่าสถานะของผู้ค้าในเขตดินแดงดีกว่าผู้ค้าในเขตคลองเตยอย่างชัดเจน เมื่อเปรียบเทียบกับสัดส่วนของผู้ค้าที่ระบุว่ารายได้เพียงพอต่อการยังชีพและมีเงินออมในตารางก่อนหน้านี้ อันทำให้เข้าใจได้ว่าผู้ค้าในกลุ่มที่ประเมินตนเองว่ามีรายได้ระดับเลี้ยงชีพนี้ไม่ได้จำกัดเฉพาะผู้ค้าที่มีมูลค่าการจัดซื้อสินค้า และ รายได้ต่อวันต่ำ เนื่องจากผู้ค้ามีแนวโน้มที่ประเมินตนเองต่ำดังที่ได้อธิบายไว้แล้วข้างต้นในขณะที่สัดส่วนของผู้ค้าในระดับความสำเร็จที่สูงกว่าน่าจะสะท้อนความเป็นจริงเกี่ยวกับความสำเร็จของผู้ค้ามากกว่า สัดส่วนของผู้ค้าในกลุ่มระดับรายได้เลี้ยงชีพ สัดส่วนของผู้ค้าหาบเร่ที่มีเงินออมและที่ประสงค์จะขยายการค้า แม้จะไม่สูง แต่ก็นับว่ามีความสำคัญ เพราะเท่ากับเป็นเครื่องชี้ว่าผู้ค้าหาบเร่อาหารสามารถสะสมทุนและยังมีความคิดที่จะขยายการประกอบอาชีพด้วย อันชี้ให้เห็นถึงการที่การค้าหาบเร่เป็นบันไดแห่งการเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ค้า และโดยเฉพาะเมื่อการขยายอาชีพสามารถเชื่อมโยงเข้ากับการสร้างความเข้มแข็งของเศรษฐกิจฐานรากหรือวิสาหกิจชุมชน (โปรดดูกรณีศึกษาผู้ค้าหาบเร่ที่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพประกอบ โดยเฉพาะกรณีศึกษาของ “อำนาจ” ผู้ค้าในเขตคลองเตยซึ่งมีแนวคิดจัดตั้งธุรกิจชุมชน)

การเชื่อมโยงการประเมินตนเองกับข้อมูลด้านอื่น ๆ ของผู้ค้าแสดงถึงคุณลักษณะบางประการของผู้ค้าในกลุ่มระดับความสำเร็จต่าง ๆ กันปรากฏดังตารางที่ 4.33

ตารางที่ 4.33

คุณลักษณะด้านต่าง ๆ ของผู้ค้าที่มีระดับความสำเร็จแตกต่างกัน

| | มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | มีเงินออม | ประสงค์ขยายอาชีพ |
|---|---|---|---|
| <u>ลักษณะการค้า</u> | | | |
| อาชีพอิสระ | 55.7 | 37.6 | 6.7 |
| รับจ้างขาย | 62.5 | 37.5 | - |
| ขายรับส่วนแบ่งกำไร | 46.2 | 46.2 | 7.7 |
| <u>มูลค่าสินค้า</u> | | | |
| ไม่เกิน 500 บาท | 63.2 | 29.9 | 6.9 |
| 501-1,000 บาท | 51.8 | 44.7 | 3.5 |
| 1,001 บาทขึ้นไป | 50.0 | 37.5 | 12.5 |

ตารางที่ 4.33 (ต่อ)

| | มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | มีเงินออม | ประสงค์ขยายอาชีพ |
|---|---|---|---|
| <u>รายได้*</u> | | | |
| ไม่เกิน 500 บาท | 79.7 | 18.8 | 1.4 |
| 501-1,000 บาท | 53.0 | 39.0 | 8.0 |
| 1,001 บาทขึ้นไป | 35.9 | 56.3 | 7.8 |
| <u>ประเภทอาหาร</u> | | | |
| อาหารสด | 57.9 | 31.6 | 10.5 |
| อาหารปรุง | 62.0 | 32.9 | 5.1 |
| อาหารปรุงสำเร็จ | 53.1 | 40.6 | 6.3 |
| อาหารสำเร็จรูป | 60.0 | 31.1 | 8.9 |
| ผลไม้ | 43.5 | 52.2 | 4.3 |
| <u>ความเพียงพอของรายได้*</u> | | | |
| เพียงพอ | 51.8 | 42.0 | 6.2 |
| ไม่เพียงพอ | 77.8 | 16.7 | 5.7 |
| เงินออม * | | | |
| มี | 38.5 | 55.6 | 6.0 |
| ไม่มี | 73.9 | 20.7 | 5.4 |
| <u>ระยะเวลาประกอบอาชีพ</u> | | | |
| 1-5 ปี | 54.0 | 39.5 | 6.5 |
| 6-10 ปี | 54.3 | 40.0 | 5.7 |
| 11-15 ปี | 46.7 | 46.7 | 6.6 |
| 16 ปีขึ้นไป | 73.9 | 21.7 | 6.6 |
| <u>ระยะเวลาย้ายถิ่น</u> | | | |
| ต่ำกว่า 10 ปี | 58.1 | 33.7 | 8.2 |
| 10-20ปี | 50.0 | 46.2 | 3.8 |
| 21 ปีขึ้นไป | 62.5 | 33.3 | 4.2 |

ตารางที่ 4.33 (ต่อ)

| | มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | มีเงินออม | ประสงค์ขยายอาชีพ |
|---|---|---|---|
| ความพอใจในอาชีพ* | | | |
| พอใจ | 50.5 | 43.0 | 6.5 |
| ไม่พอใจ | 90.9 | 6.1 | 3.0 |
| เพศ | | | |
| หญิง | 57.0 | 36.0 | 7.0 |
| ชาย | 55.0 | 40.0 | 5.0 |
| อายุ | | | |
| ต่ำกว่า 30 ปี | 56.0 | 38.0 | 6.0 |
| 31-50 ปี | 52.9 | 41.1 | 6.0 |
| 51 ปีขึ้นไป | 73.3 | 23.3 | 3.3 |
| การศึกษา | | | |
| ไม่เกิน 6 ปี | 59.1 | 35.5 | 5.4 |
| 7 ปีขึ้นไป | 38.1 | 54.8 | 6.5 |
| อาชีพก่อนมาขายอาหาร | | | |
| ไม่ได้ประกอบอาชีพ | 67.6 | 21.6 | 10.8 |
| รับจ้างรายวัน | 51.6 | 43.5 | 4.9 |
| รับจ้างรายเดือน | 59.2 | 34.7 | 6.1 |
| รับราชการ | - | 100.0 | - |
| เกษตรกร | 61.4 | 35.1 | 3.5 |

*มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

เมื่อเปรียบเทียบกับตัวเลขด้านความเพียงพอของรายได้ในตารางที่ 4.22 ผู้ค้าที่จัดตนเองให้อยู่ในกลุ่มมีรายได้ระดับยังชีพในตารางข้างต้นอาจจะไม่ใช่ผู้ค้าที่มีฐานะในระดับยังชีพอย่างแท้จริง เมื่อเปรียบเทียบกับ ผู้ค้าอีกสองกลุ่มคือกลุ่มที่มีเงินออม และประสงค์จะขยายการค้าที่การประเมินความสำเร็จของตนเองสะท้อนภาพ “ความสำเร็จ” ในการประกอบอาชีพมากกว่า อย่างไรก็ตามระดับความสัมพันธ์ที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ระหว่างรายได้และระดับความ

สำเร็จเป็นเครื่องบ่งชี้ว่า การประเมินความสำเร็จของผู้ค้าสอดคล้องกับระดับรายได้ของผู้ค้า ข้อสรุปที่สำคัญอีกประการหนึ่งก็คือ ผู้ประกอบอาชีพหาบเร่อาหารทุกประเภทมีทั้งผู้มีรายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพ ผู้ค้าที่มีรายได้เพียงพอต่อการยังชีพ ผู้ค้าที่สะสมทุนได้ และผู้ค้าที่ประสงค์ขยายการค้า (โปรดดูตารางการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ในภาคผนวก)

สัดส่วนของผู้ค้าที่มีรายได้ระดับต่าง ๆ ในกลุ่มคุณลักษณะข้างต้นทำให้อนุมานเกี่ยวกับคุณสมบัติของผู้ค้าในระดับต่าง ๆ ได้ กล่าวคือ ผู้ค้าที่มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพมีมูลค่าการจัดซื้อสินค้าและรายได้ต่ำกว่า 500 บาท เป็นผู้ค้าที่ขายอาหารสำเร็จรูปและอาหารปรุงการขายอาหารสำเร็จรูปสะท้อนถึงรายได้ที่ต่ำ ส่วนการขายอาหารปรุงแม้รายได้จะมาจากมูลค่าเพิ่มจากการผลิตแต่ถูกจำกัดด้วยระดับการลงทุนที่ต่ำ ผู้ค้ากลุ่มนี้บางส่วนมีรายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพ ไม่มีเงินออม มีระยะเวลาประกอบอาชีพและการย้ายถิ่นที่ยาวนานซึ่งสะท้อนความเป็นผู้ค้าสูงอายุ ผู้ค้ากลุ่มนี้ไม่พอใจในอาชีพและมีการศึกษาไม่เกิน 6 ปี

ผู้ค้าที่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพมีทั้งที่เป็นผู้ค้าที่ขายโดยรับส่วนแบ่งกำไรและผู้ค้าที่ประกอบอาชีพอิสระ เป็นผู้ค้าอาหารสำเร็จรูปและอาหารสด มีมูลค่าการจัดซื้อสูงและรายได้สูงอันสะท้อนถึงระดับการลงทุนที่สูงกว่าผู้ค้ากลุ่มแรก มีเงินออม เป็นที่น่าสังเกตว่าผู้ค้ากลุ่มนี้มีสัดส่วนของผู้ค้าที่มีอายุการประกอบอาชีพสูงเช่นกัน แต่ช่วงอายุต่ำกว่าผู้ค้ากลุ่มแรก คือ ต่ำกว่า 50 ปี และมีการศึกษามากกว่า 6 ปี

ส่วนผู้ค้ากลุ่มที่มีเงินออมแต่ไม่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพคือ ผู้ค้าที่มีเงินลงทุนมากกว่า 1,000 พันบาท ค้าผลไม้ และมีระยะเวลาประกอบอาชีพ ไม่เกิน 15 ปี ระยะเวลาย้ายถิ่นไม่เกิน 20 ปี และมีการศึกษามากกว่า 6 ปี

ผู้ค้าสตรีมีสัดส่วนการประสบความสำเร็จระดับเลี้ยงชีพสูงกว่าผู้ค้าผู้ชาย แต่สัดส่วนของผู้ค้าที่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพก็สูงกว่าแม้ว่าจะเป็นสัดส่วนที่ไม่มากก็ตาม ข้อมูลนี้นอกจากจะไม่เป็นไปตามผลการศึกษาเกี่ยวกับผู้ค้าอาหารในอินโดนีเซียของเมอร์เรย์ (Murray, 1992) และผู้ค้าอาหารในประเทศ “กำลังพัฒนา” ของทิงเคอร์ (Tinker, 1997) ซึ่งเสนอว่าเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ค้าที่เป็นผู้ชาย ผู้ค้าหญิงมีแนวโน้มขยายการค้าน้อยกว่า ผู้ค้าที่มีการศึกษาน้อยกว่า และมีอายุมาก มีสัดส่วนการประสบความสำเร็จในระดับเลี้ยงชีพสูงกว่าผู้ค้าที่มีการศึกษามากกว่า และมีอายุน้อยกว่า ข้อค้นพบข้างต้น ยกเว้นประเด็นเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างเพศของผู้ประกอบอาชีพกับระดับความสำเร็จสอดคล้องกับผลการศึกษาของ McGee and Yeung ในปี 1977 ข้อค้นพบนี้สะท้อนภาพของบทบาทสตรีของไทยในอาชีพนี้ที่มีสูงกว่าผู้ชาย เมื่อเปรียบเทียบกับบทบาทของสตรีในประเทศอื่น ๆ

เมื่อพิจารณาในประเด็นอาชีพก่อนมาขายอาหาร ตัวเลขข้างต้นยังแสดงถึงบทบาทสำคัญของอาชีพหาบเร่อาหารต่อการเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจ โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ค้าที่ไม่ได้ประกอบอาชีพมาก่อน

## ผู้ค้าแผงลอย

### 1. ผู้ค้าแผงลอยอาหารเป็นใคร : ข้อมูลทั่วไปด้านเศรษฐกิจสังคมและอาชีพ

ผู้ค้าแผงลอยอาหารเป็นชาวกรุงเทพมหานครและภาคกลางมากกว่าที่จะเป็นผู้ที่อพยพมาจากจังหวัดไกล ๆ ดังปรากฏว่า ผู้ค้า 505 คน ในทั้ง 2 พื้นที่ เป็นชาวกรุงเทพมหานครเสียร้อยละ 33 และในกลุ่มผู้ค้าที่มีภูมิลำเนาต่างจังหวัดนั้น สัดส่วนของผู้ค้าที่มาจากภาคกลางสูงที่สุด แม้จะสูงกว่าส่วนของผู้ค้าที่มาจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือเพียงเล็กน้อยก็ตาม ซึ่งต่างจากกรณีผู้ค้า หาบเร่ที่กว่าร้อยละ 90 มาจากต่างจังหวัด โดยเฉพาะจังหวัดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ทั้งนี้มากกว่าร้อยละ 80 ของผู้ค้าที่เป็นผู้อพยพ ให้เหตุผลว่าเข้าสู่กรุงเทพมหานครเพื่อหางานทำ ดังตารางที่ 4.34

ตารางที่ 4.34

ข้อมูลสังคมและเศรษฐกิจของผู้ค้าแผงลอยอาหาร

| ข้อมูลสังคมและเศรษฐกิจ | แผงลอย | | |
|---|---|---|---|
| | คลองเตย | ดินแดง | รวม |
| ภูมิลำเนา | (n = 243) | (n = 262) | (n = 505) |
| กรุงเทพมหานคร | 33.3 | 33.2 | 33.3 |
| ต่างจังหวัด | 66.7 | 65.3 | 65.9 |
| ภาคกลาง | - | - | 36.6 |
| ภาคเหนือ | - | - | 10.2 |
| ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ | - | - | 36.3 |
| ภาคตะวันออก | - | - | 4.3 |
| ภาคตะวันตก | - | - | 7.9 |
| เหตุผลที่เข้ากรุงเทพมหานคร | | | (n = 303) |
| หางานทำ | - | - | 83.2 |
| ตามครอบครัวมา | - | - | 16.8 |
| ระยะเวลาที่อยู่ในกรุงเทพมหานคร | | | |
| 2540 - ปัจจุบัน (ไม่เกิน 7 ปี) | - | - | 11.8 |
| 2535 - 2539 (8-12 ปี) | - | - | 25.9 |
| 2530 - 2534 (13-17 ปี) | - | - | 17.6 |
| 2525 - 2529 (18-22 ปี) | - | - | 18.4 |
| ก่อน 2525 (23 ปี ขึ้นไป) | - | - | 26.3 |
| ระยะเวลาเฉลี่ย | 16.3 ปี | | |
| กลับบ้านโดยเฉลี่ย | 0-2 ครั้งต่อปี | | |
| คิดจะกลับไปอยู่บ้านหรือไม่ | (n = 142) | (n = 162) | (n = 304) |
| คิด | 52.8 | 50.6 | 51.6 |
| ไม่คิด | 47.2 | 49.4 | 48.4 |

ตารางที่ 4.34 (ต่อ)

| ข้อมูลสังคมและเศรษฐกิจ | แผงลอย | | |
|---|---|---|---|
| | คลองเตย | ดินแดง | รวม |
| อาชีพ บิดา - มารดา | (n = 224) | (n = 254) | (n = 478) |
| บิดา | | | |
| เกษตรกรรม | 59.4 | 50.9 | 53.2 |
| ค้าขาย | 28.9 | 28.6 | 27.9 |
| มารดา | | | |
| เกษตรกรรม | 53.4 | 45.2 | 49.1 |
| ค้าขาย | 28.4 | 32.3 | 29.4 |
| บิดามารดาเคยประกอบอาชีพขาย อาหารหรือไม่ | (n = 224) | (n = 254) | (n = 498) |
| เคย | 37.3 | 46.5 | 42.0 |
| ไม่เคย | 62.7 | 53.5 | 58.0 |
| เชื้อชาติ | (n = 243) | (n = 256) | (n = 499) |
| ไทย | 90.5 | 88.7 | 89.6 |
| ไทยเชื้อสายจีน | 9.1 | 10.9 | 10.0 |
| อายุ | (n = 243) | (n = 256) | (n = 499) |
| ต่ำกว่า 25 ปี | 5.6 | 7.4 | 6.8 |
| 25 - ไม่ถึง 30 | 9.5 | 8.8 | 9.2 |
| 30 - ไม่ถึง 40 | 26.7 | 26.9 | 27.2 |
| 40 - ไม่ถึง 50 | 30.5 | 32.4 | 31.7 |
| 50 - ไม่ถึง 60 | 17.8 | 18.7 | 18.4 |
| 60 ปีขึ้นไป | 9.9 | 5.8 | 6.7 |
| | (อายุต่ำสุด 15 ปี สูงสุด 78 ปี) | | |

ตารางที่ 4.34 (ต่อ)

| ข้อมูลสังคมและเศรษฐกิจ | แผงลอย | | |
|---|---|---|---|
| | คลองเตย | ดินแดง | รวม |
| เพศ | (n = 242) | (n = 261) | (n = 503) |
| หญิง | 47.1 | 43.3 | 45.1 |
| ชาย | 52.5 | 56.7 | 54.9 |
| การศึกษา | (n = 241) | (n = 244) | (n = 485) |
| ไม่ได้เรียน | 9.5 | - | 4.7 |
| ป.1 - ป.6 (6 ปี) | 87.6 | 59.9 | 73.6 |
| ม.ต้น (9 ปี) | 1.2 | 18.1 | 9.6 |
| ม.ปลาย (12 ปี) | 1.6 | 22.0 | 12.0 |
| สถานภาพสมรส | (n = 245) | (n = 256) | (n = 501) |
| โสด | 18.8 | 20.3 | 19.6 |
| แต่งงาน | 70.2 | 68.8 | 69.5 |
| อาชีพคู่สมรส | (n = 168) | (n = 188) | (n = 356) |
| ช่วยค้าขาย | 52.4 | 48.4 | 50.3 |
| เกษตรกรรม | 1.8 | 1.6 | 1.7 |
| รับราชการ | 2.4 | 3.7 | 3.1 |
| รับจ้างรายวัน | 11.3 | 5.9 | 8.4 |
| รับจ้างรายเดือน | 11.3 | 10.1 | 10.7 |
| อยู่บ้าน | 10.1 | 5.9 | 7.9 |
| สมาชิกที่อยู่ด้วยกันในปัจจุบัน (ไม่นับตัวเอง) | (n = 57) | (n = 90) | (n = 147) |
| 1 คน | 35.1 | 31.1 | 32.7 |
| 2 คน | 54.4 | 61.1 | 58.5 |
| 3 คน | 5.3 | 3.3 | 4.1 |

ตารางที่ 4.34 (ต่อ)

| ข้อมูลสังคมและเศรษฐกิจ | แผงลอย | | |
|---|---|---|---|
| | คลองเตย | ดินแดง | รวม |
| 4 คน | 3.5 | 2.2 | 2.7 |
| 5 คน | - | 1.1 | 0.7 |
| สมาชิกที่อยู่ต่างจังหวัด | - | - | (n = 52) |
| 1 คน | - | - | 25.0 |
| 2 คน | - | - | 46.2 |
| 3 คน | - | - | 5.8 |
| 4 คน | - | - | 15.4 |
| ผู้ที่อยู่ในอุปการะ (นอกจากบุตร) | | | (n = 117) |
| บิดามารดา | - | - | 71.3 |
| พี่น้อง | - | - | 9.8 |
| ญาติ | - | - | 6.7 |
| ที่อยู่อาศัย | (n = 242) | (n = 261) | (n = 503) |
| ห้องเช่า | 43.8 | 45.2 | 44.5 |
| บ้านเช่าซื้อ | 5.4 | 12.6 | 9.1 |
| บ้านของตนเอง | 31.4 | 23.0 | 27.0 |
| รายได้จากการขายอาหารเป็นรายได้หลักของครอบครัวหรือไม่ | (n = 246) | (n = 260) | (n = 506) |
| เป็น | 91.1 | 85.4 | 88.1 |
| ไม่เป็น | 8.9 | 14.6 | 11.9 |
| มีรายได้เสริมหรือไม่ | (n = 241) | (n = 258) | (n = 499) |
| มี | 24.5 | 29.5 | 27.1 |
| ไม่มี | 75.5 | 70.5 | 72.9 |

ตารางที่ 4.34 (ต่อ)

| ข้อมูลสังคมและเศรษฐกิจ | แผงลอย | | |
|---|---|---|---|
| | คลองเตย | ดินแดง | รวม |
| <u>รายได้ของครอบครัว</u> | (n = 241) | (n = 180) | (n = 421) |
| ไม่เกิน 5,000 บาท | 12.4 | 5.3 | 8.7 |
| ไม่เกิน 5,001-10,000 บาท | 6.9 | 21.7 | 20.7 |
| ไม่เกิน 10,001-15,000 บาท | 7.8 | 10.6 | 9.3 |
| ไม่เกิน 15,001-20,000 บาท | 6.1 | 21.7 | 12.8 |
| ไม่เกิน 20,001-25,000 บาท | 5.1 | 6.8 | 6.2 |
| ไม่เกิน 25,001-30,000 บาท | 11.6 | 14.0 | 12.5 |
| 35,000 บาทขึ้นไป | 50.1 | 19.9 | 29.8 |
| <u>รายจ่ายครอบครัว</u> | | | |
| ไม่เกิน 5,000 บาท | 20.3 | 32.7 | 26.8 |
| ไม่เกิน 5,001-10,000 บาท | 39.9 | 28.7 | 35.7 |
| ไม่เกิน 10,001-15,000 บาท | 14.9 | 14.1 | 14.6 |
| ไม่เกิน 15,001-20,000 บาท | 10.1 | 13.1 | 11.6 |
| ไม่เกิน 20,001-25,000 บาท | 3.4 | 3.2 | 3.3 |
| 25,000 บาทขึ้นไป | 11.4 | 8.2 | 8.0 |
| <u>มีเงินออมหรือไม่</u> | (n = 238) | (n = 258) | (n = 496) |
| มี | 50.4 | 53.5 | 52.0 |
| ไม่มี | 49.6 | 46.5 | 48.0 |
| <u>มีหนี้สิ้นหรือไม่</u> | (n = 238) | (n = 258) | (n = 496) |
| มี | 44.3 | 44.7 | 44.5 |
| ไม่มี | 55.7 | 55.3 | 55.5 |

ตารางที่ 4.34 (ต่อ)

| ข้อมูลสังคมและเศรษฐกิจ | แผงลอย | | |
|---|---|---|---|
| | คลองเตย | ดินแดง | รวม |
| ที่มาของหนี้สิน | (n = 109) | (n = 117) | (n = 226) |
| ลงทุนค้าขาย | 66.1 | 55.6 | 60.6 |
| ใช้จ่ายในครอบครัว | 33.0 | 21.4 | 27.0 |
| ส่งลูกเรียน | 12.8 | 15.4 | 14.2 |
| หนี้จากการเกษตร | - | - | - |
| แหล่งเงินกู้ | (n = 109) | (n = 117) | (n = 226) |
| อี-ออน | 3.7 | 7.7 | 5.8 |
| นอกระบบ | 51.4 | 28.2 | 39.4 |
| กลุ่มออมทรัพย์ | 4.6 | 6.0 | 5.3 |
| เครดิตยูเนียน | - | 2.6 | 1.3 |
| ธนาคารประชาชน | 55.0 | 32.5 | 43.4 |
| กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง | - | - | - |
| การเป็นสมาชิกองค์กรต่าง ๆ | | | (n = 500) |
| | เป็น | ไม่เป็น | ไม่รู้จัก |
| ธนาคารประชาชน | 19.4 | 37.7 | 42.9 |
| กลุ่มออมทรัพย์ | 13.2 | 37.0 | 49.8 |
| กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง | 18.5 | 42.4 | 39.0 |
| เหตุผลที่ไม่เป็นสมาชิก | | | |
| ไม่อยากเป็นหนี้ | | | 31.0 |
| มีทุนเองอยู่แล้ว | | | 50.0 |
| เงื่อนไขยุ่งยาก | | | 3.8 |
| ไม่รู้ข้อมูล | | | - |
| เคยขอแต่ไม่ได้ | | | 2.0 |
| มีหนี้อยู่แล้ว | | | 5.7 |

ระยะเวลาของการอยู่ในกรุงเทพมหานครของผู้ค้าแผงลอย โดยเฉลี่ยยาวกว่าผู้ค้าหาบเร่ กล่าวคือกว่า 1 ใน 4 อยู่ในกรุงเทพมหานคร ตั้งแต่ก่อน พ.ศ. 2525 หรือ มากกว่า 23 ปี ขึ้นไป ระยะเวลาที่ยาวนานในการย้ายถิ่นอาจเชื่อมโยงกับการย้ายถิ่นของชาวภาคกลางและภาคตะวันออกเฉียงเหนือในช่วงก่อสร้างทำเรือคลองเตย และในช่วงเวลาที่เขตดินแดงยังเป็นแหล่งทิ้งขยะ ในขณะที่กว่าร้อยละ 40 เข้ามาในกรุงเทพมหานคร ตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2535 หรือ 12 ปี ขึ้นไป เมื่อเทียบกับผู้ค้าหาบเร่ ผู้ค้าแผงลอยมีความผูกพันกับชนบทน้อยกว่า ทั้งนี้เมื่อพิจารณาจากจำนวนครั้งเฉลี่ยของการกลับบ้าน ซึ่งอยู่ระหว่าง 0-2 ครั้งต่อปี และกว่าครึ่งหนึ่งของผู้ค้าที่ระบุว่าไม่คิดจะกลับไปอยู่บ้านเดิม อาจกล่าวได้ว่า เมื่อเปรียบเทียบกับผู้ค้าหาบเร่ ผู้ค้าแผงลอยมี ความเป็น “คนเมือง” มากกว่า หรือคิดจะตั้งถิ่นฐานในกรุงเทพมหานครมากกว่า เพราะมีพื้นที่ประกอบอาชีพ และสามารถเลื่อนทางเศรษฐกิจได้แล้วในระดับหนึ่ง

สัดส่วนของผู้ค้าที่มาจากครอบครัวเกษตรกรรม ต่ำกว่าผู้ค้าหาบเร่ กว่า 1 ใน 4 ผู้ค้าที่บิดามารดา ขายอาหารก็มากกว่าด้วย ผู้ค้าร้อยละ 90 ระบุว่าตัวเองเป็นชาวไทย ในด้านอายุพบว่ากว่าร้อยละ 60 ของผู้ค้า มีอายุระหว่าง 30-50 ปี กว่าร้อยละ 7 มีอายุ 60 ปี ขึ้นไป ทั้งนี้ผู้ค้าที่อายุน้อยที่สุด มีอายุ 15 ปี ส่วนผู้ค้าที่อายุมากที่สุด มีอายุ 78 ปี ผู้ค้าที่เป็นเพศชายมีสัดส่วนสูงกว่าผู้ค้าเพศหญิงเล็กน้อย ซึ่งสอดคล้องกับกรณีหาบเร่ สัดส่วนที่สูงกว่าของผู้ค้าที่เป็นชาย ส่วนหนึ่งเป็นเพราะว่าในการสัมภาษณ์ผู้ค้าที่คู่สมรสช่วยกันประกอบอาชีพ ผู้ค้าที่เป็นหญิงมักจะพอใจให้คู่สมรสเป็นผู้ให้สัมภาษณ์มากกว่า อย่างไรก็ตามสัดส่วนที่สูงของผู้ค้าเพศชายบ่งชี้ถึงความใกล้เคียงกันของจำนวนผู้ค้าทั้ง 2 เพศ กว่าร้อยละ 80 ของผู้ค้า มีการศึกษาไม่เกิน 6 ปี

ผู้ค้ากว่าร้อยละ 70 สมรสแล้ว ในจำนวนนี้ กว่าครึ่งหนึ่งคู่สมรสช่วยค้าขาย สัดส่วนของ คู่สมรสที่ช่วยค้าขายสูงกว่า ผู้ค้าหาบเร่ อันสะท้อนถึงการที่การค้าแผงลอยได้กลายเป็นอาชีพหลักของครอบครัว ผู้ค้ากว่า 1 ใน 4 อาศัยอยู่ในบ้านของตนเอง และกว่าครึ่งที่อาศัยอยู่ในห้องเช่าหรือบ้านเช่า

ผู้ค้าร้อยละ 73 ประกอบอาชีพไม่เกิน 10 ปี สัดส่วนของผู้ประกอบอาชีพ 11 ปีขึ้นไป แต่ไม่เกิน 20 ปีอยู่ร้อยละ 21 ผู้ค้าร้อยละ 7 เท่านั้นที่ประกอบอาชีพนานกว่า 21 ปีขึ้นไป

ในด้านรายได้ของครอบครัวพบว่า กว่าร้อยละ 90 มีรายได้จากการค้าอาหารเป็นหลัก ผู้ค้ากว่า 1 ใน 4 มีรายได้เสริมทางอื่น เช่นสามีและลูกมีรายได้เสริมจากกิจกรรมอื่น ๆ ด้วย เมื่อพิจารณาจากระดับรายได้ พบว่า รายได้ของผู้ค้าแผงลอย สูงกว่าผู้ค้าหาบเร่อาหารมาก แม้ว่ากว่า 1 ใน 4 จะมีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาทต่อเดือน ส่วนรายจ่ายในครอบครัวนั้นพบว่า กว่า 3

ใน 4 มีรายจ่ายไม่เกิน 15,000 บาทต่อเดือน ซึ่งอาจจะเป็นด้วยเหตุนี้ที่ผู้ค้ากว่าร้อยละ 50 ระบุว่ามีเงินออม ทั้งนี้สัดส่วนของผู้ค้าที่ระบุว่ามีหนี้สินใกล้เคียงกัน แม้จะต่ำกว่าเล็กน้อย และที่น่าสนใจก็คือ มากกว่าร้อยละ 40 ของผู้ค้ากู้เงินจากธนาคารประชาชน ซึ่งสูงกว่าผู้ประกอบอาชีพหาบเร่ เนื่องจากผู้ค้ากลุ่มนี้จะเริ่มใช้เงินกู้ยืมจากภายนอกเพื่อการลงทุนในสัดส่วนที่สูงขึ้น ในขณะที่ร้อยละ 40 ใช้แหล่งเงินกู้นอกระบบ และกว่าร้อยละ 60 ของผู้ที่มีหนี้สิน ระบุเหตุผลของการกู้เงินว่า “เพื่อลงทุนค้าขาย” และ 1 ใน 4 กู้มาเพื่อใช้จ่ายในครอบครัว ซึ่งแตกต่างจากกรณีของผู้ค้าหาบเร่ ซึ่งมีสัดส่วนของการกู้เงินเพื่อลงทุนค้าขาย ต่ำกว่า และมีสัดส่วนของการกู้เงินเพื่อนำมาใช้จ่ายในครอบครัวสูงกว่า นอกจากนั้นเป็นที่น่าสังเกตว่า ไม่ปรากฏมีผู้ค้าแผงลอยที่เป็นหนี้จากการเกษตร เนื่องจากส่วนใหญ่มิได้มีพื้นฐานมากการทำการเกษตร

ในด้านวันทำงาน ผู้ค้าส่วนใหญ่ขายของทุกวัน แม้จะมีบางส่วนมีวันหยุดสัปดาห์ละ 1 วัน ในแต่ละวัน ผู้ค้าส่วนใหญ่ทำงานวันละ 12-14 ชั่วโมง ดังตารางที่ 4.35 ซึ่งรวมเวลาจัดซื้อเตรียมของขาย ขายของ และเก็บล้าง

ตารางที่ 4.35
วันทำงานต่อสัปดาห์

| จำนวนวันที่ขายของ | แผงลอย | | |
|---|---|---|---|
| | คลองเตย (n = 245) | ดินแดง (n = 261) | รวม (n = 506) |
| 2 | 0.4 | 0.8 | 0.6 |
| 4 | 0.8 | 0.8 | 0.8 |
| 5 | 9.4 | 8.0 | 8.7 |
| 6 | 18.0 | 26.4 | 22.3 |
| 7 | 71.4 | 64.0 | 67.6 |

แหล่งวัตถุดิบของผู้ค้าอยู่ทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด ในกรุงเทพมหานครแหล่งวัตถุดิบที่สำคัญคือ ตลาดที่อยู่ใกล้เคียง ผู้ค้าแผงลอยในเขตดินแดงซื้อของจากตลาดดินแดงและตลาดเกียรติธงชัย อันเป็นตลาดในพื้นที่ ในสัดส่วนที่สูงกว่าผู้ค้าหาบเร่มาก ดังตารางที่ 4.36

ตารางที่ 4.36

แหล่งวัตถุดิบ

| แหล่งวัตถุดิบ | แผงลอย | | |
|---|---|---|---|
| | คลองเตย (n = 246) | ดินแดง (n = 262) | รวม (n = 508) |
| ร้านค้าส่ง | 2.0 | 4.2 | 3.2 |
| ตลาดมหานาค | 2.5 | 4.2 | 2.6 |
| ตลาดคลองเตย | 66.4 | 1.1 | 32.1 |
| ตลาดสี่มุมเมือง | 5.3 | 9.9 | 7.7 |
| ตลาดดินแดง/เกียรติธงชัย | - | 65.0 | 33.7 |
| ตลาดอื่น ๆ | 1.2 | 6.1 | 3.5 |
| อื่น ๆ เช่น บริษัท | 22.6 | 9.5 | 17.2 |

วิธีการเดินทางไปซื้อของของผู้ค้าแผงลอย ยังแสดงถึงระดับรายได้ที่แตกต่างกันระหว่างผู้ค้าแผงลอยและหาบเร่ ดังปรากฏว่า ผู้ค้ากว่าร้อยละ 36 เดินทางด้วยรถสามล้อ และร้อยละ 18 ใช้รถส่วนตัวเดินทางไปซื้อของ ซึ่งเป็นดัชนีสำคัญที่สะท้อนฐานะทางเศรษฐกิจของ “แผงลอย” ที่มีเหนือหาบเร่ในระดับหนึ่ง

ผู้ค้ามากกว่าครึ่ง ค้าขายไกลจากที่อยู่อาศัย ไม่เกิน 2 กิโลเมตร ทั้งนี้เกือบครึ่งหนึ่งที่จุดที่ทำการค้าอยู่ห่างจากบ้านพักไม่เกิน 0.5 กิโลเมตร ผู้ค้าในเขตคลองเตย ค้าขายใกล้พักมากกว่าผู้ค้าในเขตดินแดง ในการเดินทางมายังที่ขาย ผู้ค้ากว่าร้อยละ 70 ใช้วิธีการเดิน ดัง ตารางที่ 4.37 ทั้งนี้ ระยะเวลาในการเดินส่วนใหญ่ไม่เกิน 30 นาที ข้อมูลนี้ยืนยันความสำคัญของการมีที่อยู่อาศัยใกล้เคียงกับพื้นที่ประกอบการค้า

ตารางที่ 4.37
พื้นที่ขาย (เฉพาะแผงลอย)

| พื้นที่ขาย | แผงลอย | | |
|---|---|---|---|
| | คลองเตย | ดินแดง | รวม |
| ระยะทางจากบ้านถึงที่ขาย | (n = 229) | (n = 252) | (n = 481) |
| ไม่เกิน 0.5 กม. | 49.2 | 46.2 | 47.7 |
| 0.6 กม. - 1 กม. | 28.3 | 19.9 | 20.1 |
| 1.1 กม. - 2 กม. | 7.8 | 12.7 | 10.4 |
| ระยะเวลาเดินทาง | | | |
| ไม่เกิน ½ ชม. | 87.5 | 87.3 | 87.3 |
| ไม่เกิน 1 ชม. | 8.6 | 8.1 | 8.3 |
| การเดินทางจากบ้านถึงที่ขาย | | | |
| เดิน | 71.9 | 65.9 | 68.8 |
| มอเตอร์ไซค์ | 5.0 | 10.3 | 7.8 |
| บริเวณที่ขายเป็นจุดผ่อนผัน หรือ นอกจุดผ่อนผัน | | | |
| จุดผ่อนผัน | 30.1 | 28.5 | 29.3 |
| นอกจุดผ่อนผัน (รวมในชุมชนด้วย) | 69.9 | 71.5 | 70.7 |

ในด้านการเป็นสมาชิกองค์กรต่าง ๆ พบว่า สัดส่วนของผู้ค้าแผงลอย ที่เป็นสมาชิกองค์กรต่าง ๆ สูงกว่าผู้ค้าหาบเร่ สัดส่วนของผู้ค้าที่เป็นสมาชิกโครงการธนาคารประชาชน และกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองใกล้เคียงกัน คือ ประมาณร้อยละ 20 และ ร้อยละ 19 ตามลำดับ ผู้ค้าร้อยละ 13 เป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ในชุมชน อีกเช่นกันที่พบว่า สัดส่วนของผู้ค้าที่ระบุว่า ไม่รู้จักธนาคารประชาชน มีอยู่ถึงร้อยละ 43 ในจำนวนผู้ที่รู้จักโครงการธนาคารประชาชนแต่เลือกที่จะไม่เป็นสมาชิกนั้น กว่าร้อยละ 50 ระบุว่าไม่ต้องการเป็นหนี้ ส่วนร้อยละ 38.5 ระบุว่ามีทุนเองอยู่

แล้ว ดังตารางที่ 4.38 ซึ่งเป็นดัชนีที่สะท้อนการเน้นความเสี่ยงต่ำในการทำธุรกิจของผู้ที่ประกอบอาชีพนี้

ตารางที่ 4.38

การเป็นสมาชิกองค์กรต่าง ๆ (n = 500)

| การเป็นสมาชิกองค์กรต่าง ๆ | เป็น | ไม่เป็น | ไม่รู้จัก |
|---|---|---|---|
| ธนาคารประชาชน | 19.4 | 37.7 | 42.9 |
| กลุ่มออมทรัพย์/ เครดิตยูเนียน | 13.2 | 37.0 | 49.8 |
| กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง | 18.5 | 42.4 | 39.0 |
| เหตุผลที่ไม่เป็นสมาชิกธนาคารประชาชน | | | |
| ไม่อยากเป็นหนี้ | 50.0 | - | - |
| มีทุนเองอยู่แล้ว | 38.5 | - | - |
| เงื่อนไขยุ่งยาก | 3.8 | - | - |
| เคยขอแต่ไม่ได้ | 2.0 | - | - |
| มีหนี้อยู่แล้ว | 5.7 | - | - |

2. <u>การประกอบอาชีพของผู้ค้าแผงลอยอาหาร</u>

2.1 <u>ลักษณะการค้า</u>

กว่าร้อยละ 95 ของผู้ค้าแผงลอยเป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระ สัดส่วนของผู้ค้าที่เป็นผู้ประกอบอาชีพ อิสระในทั้งสองเขต ใกล้เคียงกัน สัดส่วนของผู้ค้าที่มารับจ้างขาย และขายรับส่วนแบ่งกำไรต่ำกว่าในกรณีของหาบเร่ ในขณะที่มีผู้ค้าแบบฟรานไชส์ (Franchise) ซึ่งการลงทุนสูงกว่าการค้าทั้งสองแบบแรกด้วย ที่น่าสังเกตก็คือ ในเขตดินแดงมีสัดส่วนของผู้รับจ้างขาย ขายรับส่วนแบ่งกำไร และฟรานไชส์สูงกว่าในเขตคลองเตย ซึ่งสะท้อนระดับการพัฒนาของธุรกิจในพื้นที่ดินแดงสูงกว่าคลองเตย ดังตารางที่ 4.39

ตารางที่ 4. 39
ลักษณะการค้า

| ลักษณะการค้า | คลองเตย (n = 245) | ดินแดง (n = 262) | รวม (n = 507) | หาบเร่ (n = 236) |
|---|---|---|---|---|
| อาชีพอิสระ | 95.1 | 94.3 | 94.7 | 90.0 |
| มารับจ้างขาย | 0.4 | 1.5 | 1.0 | 3.4 |
| ขายรับส่วนแบ่งกำไร | 0.4 | 3.1 | 1.8 | 5.5 |
| Franchise | 1.2 | 7.5 | 1.4 | - |

ผู้ค้าแผงลอยกว่าร้อยละ 70 โดยประกอบอาชีพหาบเร่มาก่อน ดังตารางที่ 4.40 อันแสดงถึงพัฒนาการในการประกอบอาชีพ

ตารางที่ 4.40
ประสบการณ์ในการเป็นหาบเร่

| ประสบการณ์ในการเป็นหาบเร่ | ดินแดง (n = 220) | คลองเตย (n = 240) | รวม (n = 460) |
|---|---|---|---|
| เคย | 65.9 | 74.2 | 70.2 |
| ไม่เคย | 34.1 | 25.8 | 29.8 |

ลักษณะการค้าแผงลอยเป็นทั้งแบบเจ้าของคนเดียวและการค้าภายในครอบครัว โดยสัดส่วนของการค้าภายในครอบครัวสูงกว่าการค้าแบบคนเดียวกว่าครึ่ง และเช่นเดียวกับที่พบในกรณีของหาบเร่ ซึ่งสัดส่วนของผู้ประกอบการค้าคนเดียวในเขตดินแดงสูงกว่าในเขตคลองเตย ผู้ค้าร้อยละ 70 มีผู้ช่วยประกอบการค้า แต่ผู้ช่วยส่วนใหญ่ก็เป็นสมาชิกในครอบครัว ร้อยละ 10 เท่านั้นที่มีการจ้างงาน ทั้งนี้ ผู้ค้าในเขตดินแดงมีสัดส่วนการจ้างงานสูงกว่าผู้ค้าในเขตคลองเตย ซึ่งแสดงถึงความแตกต่างของระดับการทำ “ธุรกิจ” ที่ใหญ่กว่าการเป็นมากกว่ากิจการในครอบครัว ดังตารางที่ 4.41

ตารางที่ 4.41
การประกอบการของผู้ค้าแผงลอย

| ลักษณะการค้า | คลองเตย | ดินแดง | รวม | หาบเร่ |
|---|---|---|---|---|
| ประกอบการค้าคนเดียว | (n = 144) | (n = 260) | (n = 404) | (n=236) |
| | 29.9 | 41.2 | 37.1 | 56.4 |
| การค้าภายในครอบครัว | (n = 110) | (n = 159) | (n = 269) | (n=103) |
| - คู่สมรสและลูก<br>- ไม่ใช่คู่สมรส | 90.0 | 83.6 | 86.2 | 59.2 |
| จ้างแรงงาน /ครอบครัว | 10.0 | 16.3 | 13.8 | - |
| จ้างแรงงาน | 6.4 | 11.3 | 9.3 | 1.0 |

ผู้ค้าที่ขายในจุดผ่อนผันให้ขายมีประมาณร้อยละ 30 ของผู้ค้าทั้งหมด ผู้ค้ากว่าร้อยละ 70 ขายนอกจุดผ่อนผัน ในจำนวนนี้เป็นผู้ค้าซึ่งประกอบการค้าในชุมชน ซึ่งไม่มีการกำหนดจุดผ่อนผันหรือจุดห้ามขาย ซึ่งในภาพรวมสัดส่วนของผู้ค้าในชุมชนมีประมาณกว่าครึ่งหรือร้อยละ 46 ของผู้ค้าทั้งหมดทั้งนี้ผู้ค้าในชุมชนในเขตคลองเตยสูงกว่าในเขตดินแดงอย่างชัดเจน ส่วนผู้ค้าที่ขายริมถนนและหน้าตลาด คิดเป็นร้อยละ 32 และ 22 ตามลำดับ โดยในเขตดินแดงมีผู้ค้าริมถนนมากกว่าในเขตคลองเตยซึ่ง มีผู้ค้าหน้าตลาดมากกว่า[7] อันสะท้อนถึงลักษณะเฉพาะของพื้นที่ การที่เขตคลองเตยมีผู้ค้าหน้าตลาดมากน่าจะเชื่อมโยงกับสัดส่วนของผู้ค้าที่ขายอาหารสด ดังตารางที่ 4.42

[7] คำว่า “หน้าตลาด” หมายถึง ปากทางเข้าตลาด หรือ ห่างจากบริเวณตลาดไม่เกิน 1 ป้ายรถเมล์ ส่วน “ริมถนน” หมายถึง ไม่ได้อยู่หน้าตลาด หรือ ห่างจากตลาดมากกว่า 1 ป้ายรถเมล์ ขึ้นไป

ตารางที่ 4.42
สถานที่ขายหลัก

| สถานที่ขายหลัก | คลองเตย (n = 244) | ดินแดง (n = 261) | รวม (n = 505) |
|---|---|---|---|
| หน้าตลาดสด | 23.7 | 19.8 | 21.6 |
| หน้าตลาดนัด | 0.4 | 0.8 | 0.6 |
| ริมถนน | 25.3 | 38.4 | 32.0 |
| ในซอย/ชุมชน | 50.6 | 41.0 | 45.8 |

2.2 <u>"สินค้า" : แผงลอยอาหารขายอะไร</u>

สัดส่วนที่สูงที่สุดของผู้ค้าอยู่ในกลุ่มผู้ค้าอาหารปรุง เช่นเดียวกับผู้ค้าหาบเร่ โดยคิดเป็นร้อยละ 36 ของผู้ค้าทั้งหมด รองลงมาคือ อาหารสด และอาหารปรุงสำเร็จ ตามลำดับ ในขณะที่สัดส่วนของผู้ค้าในกลุ่มอาหารปรุงและอาหารปรุงสำเร็จ ในทั้ง 2 เขต ไม่แตกต่างกันมากนัก แต่สำหรับอาหารสดผู้ค้าในเขตคลองเตยมีสูงกว่า คือ มีกว่าร้อยละ 30 ขณะที่ในเขตดินแดงมีเพียงร้อยละ 20 โดยผู้ค้าอาหารสดส่วนใหญ่ค้าขายบริเวณรอบตลาดคลองเตย สัดส่วนที่สูงของผู้ค้าอาหารสด เป็นผลจากการที่คลองเตยเป็นตลาดค้าสดขนาดใหญ่ สัดส่วนของผู้ค้าอาหารสำเร็จรูป และขนมสำเร็จรูป ในเขตดินแดง มีมากกว่าเขตคลองเตย สัดส่วนที่สูงของผู้ค้าอาหารปรุง ปรุงสำเร็จ และสำเร็จรูป แสดงถึงความสำคัญของอาหารพร้อมรับประทานต่อวิถีชีวิตของชาวคลองเตยและดินแดง ดังตารางที่ 4.43

ตารางที่ 4.43
อาหารที่ผู้ค้าแผงลอยขาย

| ประเภทอาหาร | คลองเตย (n = 246) | ดินแดง (n = 262) | รวม (n = 508) | หาบเร่ (n = 236) |
|---|---|---|---|---|
| อาหารสด | 30.1 | 19.5 | 24.6 | 8.1 |
| อาหารปรุง | 35.0 | 37.4 | 36.2 | 30.8 |
| อาหารปรุงสำเร็จ/ ขนมปรุงสำเร็จ | 13.8 | 17.2 | 15.6 | 15.1 |
| อาหารสำเร็จรูป/ ขนมสำเร็จรูป | 9.8 | 14.9 | 12.4 | 19.1 |
| ผลไม้ | 7.7 | 9.2 | 8.5 | 18.9 |
| เครื่องดื่มและอื่น ๆ | 9.8 | 9.9 | 9.8 | 8.4 |

จะเห็นได้ว่าเมื่อมีการพัฒนาขึ้นมาเป็นแผงลอยซึ่งไม่มีการเคลื่อนย้าย แนวโน้มที่จะจำหน่ายอาหารปรุงจึงมีมากกว่าในกรณีหาบเร่

แม้แผงลอยส่วนใหญ่จะขายอาหารไม่มากชนิดเมื่อเปรียบเทียบกับหาบเร่ และทั้งในเขตคลองเตย และดินแดง มีทั้งแผงลอยที่ขายอาหารชนิดเดียวเช่น ก๋วยเตี๋ยว น้ำเต้าหู้ ผลไม้ เช่น ฝรั่ง ขนุน และที่ขายอาหารหลายชนิดบนแผงหรือรถเข็นเดียวกัน เช่น รถเข็นของผู้ค้าขนมหวานถนนประชาสงเคราะห์ จะมีขนมหลายชนิด ทั้งที่ผู้ค้าผลิตเอง ได้แก่ เต้าส่วน บัวลอย และทั้งที่เป็นขนมสำเร็จรูปจากตลาด เช่น ทองหยอด ฝอยทอง ไม่ปรากฏลักษณะของการเป็น One-Stop Service เช่น ผู้ค้าหาบเร่ ทั้งนี้เนื่องจากแผงลอยเป็นการค้าที่อยู่กับที่ ซึ่งผู้ซื้อต้องเข้ามาเลือกซื้อ ไม่ใช่เป็นลักษณะที่เป็นขายตรง เช่นหาบเร่ แผงลอยยังตั้งอยู่รวมกันเป็นกลุ่ม มีอาหารหลากหลายให้ผู้ซื้อได้เลือกซื้อ อันก่อให้เกิดปรากฏการณ์ที่เรียกว่า Market synergy ที่ได้กล่าวไว้แล้ว ผู้ค้าจึงไม่จำเป็นต้องขายอาหารให้ครบประเภท ผู้ค้าคนหนึ่งกล่าวว่า “ให้คนอื่นขายบ้างไง (พี่) เราก็ขายที่เราถนัด” การเลือกชนิดของสินค้ามาขายจึงนอกจากจะขึ้นอยู่กับปัจจัยเฉพาะตัวเช่น ความถนัด ความชำนาญในการทำและเงินทุนแล้ว ยังขึ้นอยู่กับสินค้าของผู้ค้าในบริเวณใกล้เคียง ดังจะพบว่าผู้ค้าประมาณ 1 ใน 4 ระบุว่า ในการขายมีการเปลี่ยนสินค้า ซึ่งในทัศนะของผู้ค้า คำว่า การเปลี่ยนสินค้า อาจเป็นได้ทั้งการเปลี่ยนประเภทสินค้า เช่น การเปลี่ยนจากผลไม้ เป็นอาหารปรุง อาหารปรุงสำเร็จ หรือการเปลี่ยนแปลงชนิดสินค้า ในกลุ่มอาหารประเภทเดียวกัน เช่น การเปลี่ยนชนิดของผลไม้ตามฤดูกาล หรือการเปลี่ยนชนิดอาหารของผู้ค้าอาหารปรุงสำเร็จตามราคาของวัตถุดิบ

ซึ่งขึ้นลงตามฤดูกาล หรือตามความต้องการของผู้บริโภคเป็นต้น ดังเช่นในกรณีของผู้ค้าที่ชื่อ “วดี” ที่ขายทุเรียนในช่วง “หน้าทุเรียน” ระหว่างเดือน เมษายน ถึง พฤษภาคม หลังจากนั้นเธอจะขายขนมไทย “วดี” เล่าว่า

“ขายทุเรียนได้กินมากกว่า ลูกหนึ่งก็หลายบาทอยู่ และหนูดูทะเรียนเป็น (เก่ง) ด้วย ขายมานาน ขายขนมได้กำไรไม่เยอะหรอก (พี่) ห่อละบาทสองบาท อาศัยขายหลายอย่าง ขนมก็ต้องเปลี่ยนไปเรื่อย ๆ กลัวลูกค้าเบื่อ เดี๋ยวนี้ คนไม่ค่อยกินขนมหวาน กลัวอ้วนกัน”

ในเดือน ตุลาคม 2546 “วดี” ผู้ค้าที่เคยขายขนมไทย เปลี่ยนมาขาย ชา กาแฟ และเครื่องดื่มซึ่งเธอเป็นผู้ปรุงเอง ด้วยเหตุผล หกประการ ประการแรก คือ เพื่อนมาตั้งร้านขายขนมอยู่บนทางเท้าข้างหน้าซอย ในขณะที่เธอขายในซอย ทำให้เธอไม่สามารถขายขนมได้ต่อไป เนื่องจากลูกค้าแวะซื้อขนมหน้าซอยเสียก่อนแล้ว ประการที่สอง แผงลอยกาแฟที่เคยขายอยู่ใกล้กันเลิกขาย ในขณะที่ความต้องการบริโภคกาแฟในบริเวณนั้นยังมีอยู่ประการที่สาม “วดี” เคยขายช่วยแม่ขายกาแฟมาก่อน จึงมีประสบการณ์ในการขายกาแฟ ประการที่สี่ เธอบอกว่า เครื่องปรุงกาแฟเก็บไว้นานได้ไม่เสีย ไม่เหมือนขนมไทย เก็บนานไม่ได้ ประการที่ห้า วดีบอกว่าขายกาแฟกำไรมากกว่า แม้จะลงทุนในช่วงแรกสูงกว่าก็ตามประการที่หก “วดี” มีเงินลงทุน จึงสามารถปรับเปลี่ยนสินค้า และปรับตัวให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงได้ในที่สุด

2.3 <u>การลงทุนต่อการจัดซื้อแต่ละครั้ง รายได้ กำไร และความเพียงพอของรายได้</u>

โดยเฉลี่ยผู้ค้าแผงลอยอาหารจ่ายเงินซื้อสินค้าในแต่ละครั้งสูงกว่าผู้ค้าหาบเร่อาหาร อันแสดงถึงขนาดประกอบการที่ใหญ่กว่า ผู้ค้ากว่าร้อยละ 80 ซื้อของทุกวัน โดยผู้ค้าที่มิได้ซื้อของทุกวันจ่ายเงินซื้อของในแต่ละครั้งมากกว่าผู้ค้าที่ซื้อของทุกวัน จากตัวเลขมูลค่าการจัดซื้อสินค้าอาจจำแนกผู้ค้าได้ 3 กลุ่ม ตามสัดส่วนในกลุ่มมูลค่าสินค้า กล่าวคือ ผู้ค้าที่มูลค่าการซื้อสินค้าแต่ละครั้งไม่เกิน 500 บาท ซึ่งมีอยู่ร้อยละ 21.2 ผู้ค้าที่มูลค่าการซื้อสินค้าอยู่ในช่วง 501-1,000 บาท ซึ่งมีอยู่ร้อยละ 33.3 และ 1,001 ขึ้นไป ซึ่งมีผู้ค้าอยู่ร้อยละ 45.5 ตามลำดับ ผู้ค้าทั้งสองเขตมีสัดส่วนของระดับมูลค่าการจัดซื้อใกล้เคียงกัน แม้ว่าสัดส่วนของผู้ค้าที่ลงทุนตั้งแต่ 1,000 บาทขึ้นไปจะสูงกว่าในเขตดินแดง เมื่อเปรียบเทียบกับผู้ค้าหาบเร่ผู้ค้าแผงลอยมีสัดส่วนการลงทุนในมูลค่าสินค้าต่อการจัดซื้อแต่ละครั้งสูงกว่ามาก ดังตารางที่ 4.44

ตารางที่ 4.44
มูลค่าสินค้าต่อการจัดซื้อแต่ละครั้ง

| มูลค่าสินค้า | คลองเตย (n= 244) | ดินแดง (n= 260) | รวม (n= 504) | มูลค่าการจัดซื้อของหาบเร่ |
|---|---|---|---|---|
| ไม่เกิน 200 บาท | 4.6 | 5.3 | 4.9 | 9.9 |
| 300-500 บาท | 15.9 (20.5) | 16.8 (22.1) | 16.3 (21.2) | 31.6 (41.5) |
| 600-700 บาท | 8.3 | 9.0 | 8.7 | 17.5 |
| 701-1,000 บาท | 22.5 (30.8) | 26.6 (35.6) | 24.6 (33.3) | 22.2 (39.7) |
| 1,001-1,500 บาท | 10.0 | 9.0 | 9.5 | 7.5 |
| 1,501-2,000 บาท | 13.0 (48.7) | 11.8 (42.3) | 12.4 (45.5) | 3.6 (18.8) |
| 2,001 บาทขึ้นไป | 25.7 | 21.5 | 23.6 | 7.7 |

หากจำแนกมูลค่าสินค้าตามประเภทอาหาร พบว่าอาหารแต่ละประเภทมีสัดส่วนการลงทุนแตกต่างกัน ดังตารางที่ 4.45 ซึ่งใกล้เคียงกับความแตกต่างในมูลค่าสินค้าในกรณีของผู้ค้าหาบเร่ กล่าวคือผู้ค้าอาหารสดและผลไม้มีสัดส่วนของการลงทุนในระดับสูง ในขณะที่ผู้ค้าอาหารสำเร็จรูปมีสัดส่วนการลงทุนต่ำที่สุด เพราะจะต้องสร้างมูลค่าเพิ่มจากการแปรรูปเป็นสำคัญ ขณะที่ผู้จำหน่ายอาหารและผลไม้สดเป็นการประกอบการแบบ “ซื้อมาขายไป” จึงต้องการทุนมากกว่า เพื่อจะได้กำไรเท่ากัน แต่ใช้เวลาการทำงานน้อยกว่าเพราะไม่ต้องใช้เวลาในการแปรรูป

ตารางที่ 4.45
มูลค่าการจัดซื้อสินค้าแต่ละครั้งของผู้ค้าอาหารแต่ละประเภท

| มูลค่าการจัดซื้อแต่ละครั้ง | อาหารสด | อาหารปรุง | ปรุงสำเร็จ | สำเร็จรูป | ผลไม้ |
|---|---|---|---|---|---|
| ไม่เกิน 200 บาท | 10.4 | 6.0 | 6.3 | 15.9 | 7.0 |
| 201-500 บาท | 5.6 | 17.4 | 20.3 | 19.0 | 2.3 |
| 501-700 บาท | 21.6 | 42.9 | 35.4 | 31.7 | 11.6 |
| 701-1,000 บาท | | | | | |
| 1,001-1,500 บาท | 20.0 | 23.4 | 22.8 | 20.6 | 30.2 |
| 1,501-2,000 บาท | | | | | |
| 2,001 บาท ขึ้นไป | 42.4 | 10.3 | 15.2 | 12.7 | 48.8 |

ในด้านรายได้ พบว่า ผู้ค้าร้อยละ 47.5 มีรายได้โดยเฉลี่ยวันละ 1,100 บาทขึ้นไป ผู้ค้าที่มีรายได้ไม่เกิน 500 บาท มีอยู่ไม่ถึงหนึ่งร้อยละ 25 ของผู้ค้าทั้งหมด ตัวเลขรายได้สะท้อนความแตกต่างในระดับการค้าระหว่างผู้ค้าหาบเร่และแผงลอย ความแตกต่างในระดับการค้านอกจากจะเป็นผลจากระดับความแตกต่างของเงินลงทุนแล้ว ยังเป็นผลจากการที่ผู้ค้าแผงลอยไม่ต้องเคลื่อนที่ ทำให้สามารถบรรทุกอาหารในปริมาณที่มากกว่าผู้ค้าหาบเร่ ซึ่งเป็นปัจจัยที่ช่วยให้มีรายได้มากกว่า ดังตารางที่ 4.46

ตารางที่ 4.46
รายได้ต่อวันของผู้ค้า

| รายได้ต่อวันของผู้ค้า | คลองเตย (n = 244) | ดินแดง (n = 260) | รวม (n = 504) | รายได้ต่อวันของผู้ค้าหาบเร่ |
|---|---|---|---|---|
| ไม่เกิน 200 บาท | - 18.5 | - 24.7 | - 21.0 | 5.1 29.4 |
| 201-500 บาท | 18.5 | 24.7 | 21.0 | 24.3 |
| 600-700 บาท | 13.0 31.4 | 14.7 31.7 | 14.0 31.5 | 15.5 43.3 |
| 800-1,000 บาท | 18.4 | 17.0 | 17.5 | 27.8 |
| 1,100-1,500 บาท | 23.2 | 13.5 | 18.4 | 18.0 |
| 1,600-2,000 บาท | 11.4 50.1 | 12.3 43.6 | 11.9 47.5 | 5.6 27.4 |
| 2,000 บาทขึ้นไป | 15.5 | 17.8 | 17.2 | 3.8 |

เมื่อพิจารณาต่อเนื่องถึงอัตรากำไรต่อวัน พบว่า ร้อยละ 65 ระบุว่ากำไรอยู่ในช่วง 301-500 บาท ไม่เกิน 300 บาท และ 800-1,000 บาท ตามลำดับ ดังตารางที่ 4.47

ตารางที่ 4.47

กำไรต่อวันของผู้ค้าแผงลอยอาหาร

| กำไรต่อวันของผู้ค้าแผงลอยอาหาร | คลองเตย (n = 69) | ดินแดง (n = 165) | รวม (n = 234) |
|---|---|---|---|
| ไม่เกิน 200 บาท | - | - | - |
| 201-300 บาท | 33.3 } 81.1 | 30.3 } 58.2 | 31.2 } 65.0 |
| 301-500 บาท | 47.8 | 27.9 | 33.8 |
| 600-700 บาท | 1.4 } 13.0 | 11.5 } 29.3 | 8.5 } 24.7 |
| 800-1,000 บาท | 11.6 | 17.8 | 16.2 |
| 1,001 บาท ขึ้นไป | 5.8 | 12.5 | 10.3 |

เช่นเดียวกับในกรณีของผู้ค้าหาบเร่ที่การเปรียบเทียบมูลค่าสินค้า รายได้และกำไรต่อวัน ทำให้มองเห็นความคลาดเคลื่อนของการระบุตัวเลขกำไรต่อวัน ดังตาราง 4.48 ข้างล่าง ปรากฏการณ์นี้น่าจะอธิบายด้วยเหตุผลเดียวกับกรณีของผู้ค้าหาบเร่ที่ได้อธิบายแล้วข้างต้น ผู้ค้าแผงลอยกว่าครึ่งปฏิเสธที่จะให้คำตอบเกี่ยวกับอัตรากำไรที่ได้รับในแต่ละวัน เนื่องจากเกรงว่าจะได้รับผลกระทบในเรื่องค่าธรรมเนียมและภาษี ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ค้าหาบเร่แล้ว นับว่าเป็นเรื่องที่ใกล้ตัวกว่ามาก เนื่องจากลักษณะการค้าที่อยู่เป็นที่ ทำให้สามารถระบุตัวผู้ค้าได้โดยเฉพาะเจาะจงกว่า

ตารางที่ 4.48

เปรียบเทียบมูลค่าการซื้อสินค้า รายได้ต่อวัน และ กำไรต่อวัน

| จำนวนเงิน | มูลค่าสินค้า | | รายได้ | | กำไร | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| ไม่เกิน 300 บาท | 4.9 | 21.2 | - | 21.0 | 31.2 | 65.0 |
| 300-500 บาท | 16.3 | | 21.0 | | 33.8 | |
| 600-700 บาท | 8.7 | 33.3 | 14.0 | 31.5 | 8.5 | 24.7 |
| 701-1,000 บาท | 24.6 | | 17.5 | | 16.2 | |
| 1,001-1,500 บาท | 9.5 | | 18.4 | | | |
| 1,501-2,000 บาท | 12.4 | 45.5 | 11.9 | 47.5 | | 10.3 |

ในด้านความเพียงพอของรายได้ต่อการยังชีพ พบว่า ผู้ค้ามากกว่าร้อยละ 80 ระบุว่ารายได้เพียงพอต่อการยังชีพ เมื่อเปรียบเทียบระหว่างเขต โดยภาพรวมสัดส่วนของผู้ค้าในเขตดินแดงที่ระบุว่ารายได้เพียงพอต่อการยังชีพและมีเงินออมสูงกว่าในเขตคลองเตย เนื่องจากเหตุผลทางด้านเศรษฐกิจของพื้นที่ นอกจากนั้นเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ค้าหาบเร่ สัดส่วนของผู้ค้าแผงลอยที่ระบุว่ารายได้เพียงพอต่อการยังชีพต่ำกว่า ดังแสดงไว้ในตารางที่ 4.49

ตารางที่ 4.49

ความเพียงพอของรายได้

| ความเพียงพอของรายได้ | คลองเตย | ดินแดง | รวม | หาบร่ |
|---|---|---|---|---|
| ความเพียงพอของรายได้ | (n = 244) | (n = 261) | (n = 505) | (n = 230) |
| พอ | 78.7 | 83.5 | 81.2 | 83.9 |
| ไม่พอ | 21.3 | 16.5 | 18.8 | 16.1 |

ผู้ค้าที่ระบุว่ารายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพน่าจะเป็นผู้ค้าในกลุ่มที่มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ การพิจารณาคำตอบด้านความเพียงพอร่วมกับคุณลักษณะต่าง ๆ ของผู้ประกอบอาชีพพบว่าผู้ค้ากลุ่มที่ระบุว่ารายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพมีคุณลักษณะดังตารางที่ 4.50

ตารางที่ 4.50

คุณลักษณะของผู้ค้ากลุ่มที่ระบุว่ารายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพ

| ความเพียงพอของรายได้ | เพียงพอ | ไม่เพียงพอ |
|---|---|---|
| <u>ประเภทอาหาร</u> | | |
| อาหารสด | 85.5 | 14.5 |
| อาหารปรุง | 81.9 | 18.1 |
| อาหารปรุงสำเร็จ | 84.8 | 15.2 |
| อาหารสำเร็จรูป | 79.4 | 20.6 |
| ผลไม้ | 90.7 | 9.3 |
| <u>มูลค่าสินค้า</u> | | |
| ต่ำกว่า 200 บาท | 83.7 | 16.3 |
| 201-500 บาท | 80.8 | 19.2 |
| 501-1,000 บาท | 75.6 | 24.4 |
| 1,001-2,000 บาท | 83.8 | 16.2 |
| 2,001 บาท ขึ้นไป | 85.8 | 14.2 |
| <u>รายได้</u> | | |
| ต่ำกว่า 500 บาท | 76.9 | 23.1 |
| 501-1,000 บาท | 77.8 | 22.2 |
| 1,001-1,500 บาท | 83.7 | 16.3 |
| 1,501-2,000 บาท | 85.0 | 15.0 |
| 2,000 บาท ขึ้นไป | 85.0 | 15.0 |
| <u>ระยะเวลาประกอบอาชีพ</u> | | |
| ไม่เกิน 5 ปี | 82.5 | 17.5 |
| 6-10 ปี | 82.9 | 17.1 |
| 11 ปีขึ้นไป | 77.0 | 23.0 |

ตารางที่ 4.50 (ต่อ)

| ความเพียงพอของรายได้ | เพียงพอ | ไม่เพียงพอ |
|---|---|---|
| <u>เพศ</u> | | |
| หญิง | 84.1 | 15.9 |
| ชาย | 78.9 | 21.1 |
| <u>อายุ</u> | | |
| ต่ำกว่า 30 ปี | 90.0 | 10.0 |
| 31-40 ปี | 83.9 | 16.1 |
| 41-50 ปี | 77.8 | 22.2 |
| 51 ปีขึ้นไป | 76.6 | 23.4 |
| <u>การศึกษา</u> | | |
| ต่ำกว่า 6 ปี | 79.5 | 20.5 |
| 6 ปีขึ้นไป | 87.6 | 12.4 |

ตารางข้างต้นชี้ว่า ผู้ค้าแผงลอยอาหารสำเร็จรูปมีสัดส่วนของผู้ที่ระบุว่ามีรายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพสูงกว่าผู้ค้ากลุ่มอื่น เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีการลงทุนต่ำกลุ่มอื่น ตัวเลขนี้สะท้อนสถานภาพทางเศรษฐกิจโดยรวมของผู้ค้า เพราะถ้ามีทุนสูงขึ้น ก็อาจจะก้าวไปสู่การจำหน่ายอาหารสด ซึ่งใช้เวลาในการประกอบอาชีพแต่ละวันน้อยกว่า แต่ใช้ทุนมากกว่า ผู้ค้าที่มีมูลค่าการจัดซื้อสินค้า ระหว่าง 501-1,000 บาท มีรายได้ไม่เกิน 1,000 บาทต่อวัน มีสัดส่วนของผู้มีรายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพสูงกว่าผู้ค้ากลุ่มอื่น ผู้ค้าที่มีระยะเวลาประกอบอาชีพมากกว่า 10 ปีขึ้นไป ซึ่งอาจเป็นผู้ที่ไม่ค่อยประสบความสำเร็จในอาชีพ ผู้ค้าในกลุ่มที่ระบุว่ามีรายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพยังมีสัดส่วนของผู้ค้าที่เป็นผู้ชาย ผู้ค้าที่อายุมากกว่า 50 ปี การศึกษาน้อยกว่า 6 ปี สูงกว่าผู้ค้ากลุ่มอื่น ๆ ซึ่งสะท้อนว่าเป็นผู้ที่มีอายุสูง และมีการศึกษาน้อย ดังนั้นโดยสรุป ผู้ที่ไม่สามารถหารายได้พอเลี้ยงตนเองและครอบครัวคือผู้ที่มีอายุสูง มีการศึกษาน้อย ประกอบอาชีพมานานแล้ว เนื่องจากไม่ประสบความสำเร็จ ทำให้ไม่มีเงินทุนมากพอ จึงต้องปรุงอาหารสำเร็จรูปขายเป็นหลัก ทุนและรายได้ที่ต่ำทำให้ไม่สามารถขยายระดับการค้าที่จะทำให้มีรายได้สูงขึ้นได้

3. <u>การค้าแผงลอยอาหารในฐานะ “อาชีพ”</u>

ในทัศนะของแนวคิดทวิลักษณ์ของระบบเศรษฐกิจ การค้าขนาดเล็กเป็นเพียงอาชีพ “ชั่วคราว”หรืออาชีพในช่วงเปลี่ยนผ่านเท่านั้น และยังเป็นอาชีพที่เป็น “กลยุทธ์เพื่อการอยู่รอด” ของผู้มีรายได้น้อยด้วย ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ประกอบอาชีพในส่วนนี้จะทำให้เข้าใจการค้าแผงลอยอาหารในฐานะที่เป็น “อาชีพ” และการเป็นการค้าที่อยู่เป็นที่ ทำให้ความเป็น “อาชีพประจำ” ของการค้าแผงลอยชัดเจนมากกว่าการค้าหาบเร่ ความเข้าใจในความเป็น “อาชีพ” ของการค้าแผงลอยจะทำให้เข้าใจอย่างชัดเจนถึงความเชื่อมต่อระหว่างการค้าอาหารข้างทางอันเป็นการค้าขนาดจิ๋ว กับการประกอบอาชีพที่มีขนาดใหญ่ขึ้น คือแผงลอย ซึ่งจะนำไปสู่การเปิดร้านเป็นธุรกิจที่มีความมั่นคงมากขึ้นในระยะต่อไป หรือคนที่สืบทอดอาชีพนี้ในรุ่นต่อไปอันนำไปสู่การประกอบธุรกิจในระบบในที่สุด

3.1 <u>ก่อนที่จะมาเป็นแผงลอยขายอาหารและเหตุผลที่เข้าสู่อาชีพ</u>

กว่า 1 ใน 4 ของผู้ค้าแผงลอยอาหารไม่ได้ประกอบอาชีพก่อนที่จะมาขายอาหาร ซึ่งยืนยันบทบาทของการค้าอาหารข้างทางต่อการสร้างรายได้ และโดยเฉพาะเมื่อ การสร้างรายได้เป็นเหตุผลหลักของการเปลี่ยนอาชีพ รองลงมาจากกลุ่มนี้ ก็คือ ผู้ค้ากลุ่มที่เป็นข้าราชการ

อีกประเด็นที่น่าสังเกตและนำไปสู่ที่สรุปด้านการเลื่อนฐานะการประกอบอาชีพก็คือ สัดส่วนที่สูงกว่าร้อยละ 70 ของผู้ค้าแผงลอยอาหารที่เคยเป็นผู้ค้าหาบเร่อาหารมาก่อน ดังที่ได้อธิบายไว้แล้วข้างต้น และสัดส่วนที่สูงเกินร้อยละ 80 ของผู้ค้าแผงลอยที่เคยค้าอาหารมาก่อน ซึ่งเป็นข้อมูลที่แสดงถึงการเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจที่สำคัญ

นอกจากนั้น การประกอบอาชีพแผงลอยอาหาร อาจเป็นได้ทั้ง กลยุทธ์เพื่อการอยู่รอดสำหรับผู้ที่มีทางเลือกจำกัด ในการประกอบอาชีพ และอาชีพทางเลือกสำหรับ ผู้ที่ชอบอิสระไม่ชอบเป็นลูกจ้าง ด้วยทั้งนี้เมื่อพิจารณาจากสัดส่วนของผู้ที่ระบุว่าประกอบอาชีพแผงลอยอาหารเพราะทำงานอื่นไม่ได้ไม่รู้จะทำอะไร “ชอบอิสระ ไม่ชอบเป็นลูกจ้าง” และ “กำหนดเวลาการทำงานได้” ซึ่งมีจำนวนร้อยละ 20, 63, 25 ตามลำดับ ดังตารางที่ 4.51

ตารางที่ 4.51

เหตุผลที่เลือกประกอบอาชีพแผงลอยขายอาหาร

| เหตุผลที่เลือกประกอบอาชีพขายอาหาร | แผงลอย | หาบเร่ |
|---|---|---|
| หางานอื่นไม่ได้ ไม่รู้จะทำอะไร | 15.5 | 20.4 |
| ชอบอิสระ ไม่ชอบเป็นลูกจ้าง | 47.2 | 46.2 |
| กำหนดเวลาการทำงานได้ | 14.6 | 21.0 |
| ทำอาหารเป็นอยู่แล้ว | 12.3 | 9.1 |
| รับช่วงต่อจากพ่อแม่ ญาติพี่น้อง | 10.4 | 3.4 |

ทั้งนี้ในหลายกรณีเหตุผลในการเลือกอาชีพมิได้จำกัดที่ เหตุผลเดียว แต่มีหลายเหตุผลประกอบกัน นอกจากนั้นเมื่อนำสัดส่วนที่สูงของเหตุผลว่าด้วย ความอิสระและกำหนดเวลาทำงานได้ มาพิจารณาร่วมกับระดับรายได้ และอัตรากำไร ต่อวันของผู้ค้า ก็ทำให้การเป็นอาชีพ “ทางเลือก” ของผู้ค้าแผงลอยอาหารจำนวนหนึ่งมีความชัดเจนขึ้นไปอีก ข้อมูลในส่วนนี้ยืนยันปรากฏการณ์การเปลี่ยนแปลงกระบวนทัศน์การจ้างงาน ผู้ค้าแผงลอยเหล่านี้มิได้เข้าสู่อาชีพเนื่องจากไม่มีทางเลือกในการประกอบอาชีพ และโดยเฉพาะเมื่อพิจารณาอาชีพเดิมด่อนที่จะมาขายอาหารประกอบด้วย ซึ่งผู้ค้ามากกว่าครึ่งหนึ่งประกอบอาชีพรับจ้างรายวันและรายเดือนมาก่อนที่จะเข้าสู่อาชีพขายอาหาร ซึ่งรวมถึงผู้ค้าที่เคยประกอบอาชีพหาบเร่ขายอาหารมาก่อนด้วย ดังตารางที่ 4.52

ตารางที่ 4.52

อาชีพเดิมก่อนมาขายอาหาร

| อาชีพก่อนมาขายอาหาร | คลองเตย (n = 243) | ดินแดง (n = 259) | รวม (n = 502) |
|---|---|---|---|
| ไม่ได้ประกอบอาชีพ | 26.3 | 23.9 | 25.1 |
| รับจ้างรายวัน | 23.5 | 14.7 | 18.9 |
| รับจ้างรายเดือน | 22.2 | 25.5 | 23.9 |
| รับราชการ | 0.4 | 0.4 | 0.4 |
| เกษตรกร | 10.3 | 12.7 | 11.6 |

ในด้านการลงทุน การลงทุนเริ่มแรกของผู้ค้าแผงลอยสูงกว่าผู้ค้าหาบเร่อาหาร ประมาณร้อยละ 50 มีการลงทุนอยู่ในช่วง 1,000 บาท ถึงไม่เกิน 5,000 บาท ทั้งนี้ผู้ค้ากว่าร้อยละ 70 ลงทุนด้วยเงินเก็บของตนเอง ผู้ค้าที่ยืมเงินมาลงทุน มีสัดส่วนสูงกว่าผู้ค้าที่กู้เงินมาลงทุน จำนวนเงินลงทุนข้างต้นสะท้อนภาวการณ์ลงทุนที่ต่ำ ภาวะการลงทุนที่ต่ำนี้อาจอธิบายปรากฏการณ์ที่ลูกค้าธนาคารประชาชนบางรายสามารถนำเงินสินเชื่อเพื่อการประกอบอาชีพไปใช้จ่ายในกิจกรรมอื่น ๆ ที่ไม่ได้เกี่ยวข้องกับการลงทุนประกอบอาชีพโดยตรงได้ด้วย (โปรดดูกรณีศึกษา “สมใจ” และ “มาลี” ในภาคผนวก)

3.2 <u>ความพอใจในอาชีพ ความคิดที่จะประกอบอาชีพตลอดไป ทัศนะต่อโอกาสในการประกอบอาชีพ</u>

ผู้ค้าร้อยละ 88 พอใจในอาชีพของตน สัดส่วนของผู้ค้าที่ไม่พอใจและพอใจในอาชีพในทั้ง 2 เขต ใกล้เคียงกัน และใกล้เคียงกับระดับความพอใจของผู้ค้าหาบเร่อาหารด้วย เหตุผลสำคัญต่อความพึงพอใจ ก็คือ การประกอบอาชีพนี้ ทำให้มีรายได้และมีอิสระ ส่วนเหตุผลที่ทำให้ไม่พอใจอันได้แก่ ความรู้น้อย และอายุที่สูง ทำให้เห็นความสำคัญของอาชีพแผงลอยอาหารต่อการพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจของผู้มีการศึกษาต่ำและผู้สูงอายุ ส่วนเหตุผลของความไม่พอใจในอาชีพนั้น ผู้ค้ามากกว่าครึ่งตอบว่าเป็นเพราะรายได้น้อยดังตารางที่ 4.53

ตารางที่ 4.53
ความพอใจในอาชีพ

| ความพอใจในอาชีพ | คลองเตย (n = 246) | ดินแดง (n = 261) | รวม (n = 507) | หาบเร่ (n = 236) |
|---|---|---|---|---|
| พอใจ | 85.8 | 80.7 | 87.8 | 86.0 |
| ไม่พอใจ | 14.2 | 10.3 | 12.2 | 14.0 |

ความพอใจในอาชีพไม่ได้เป็นหลักประกันว่าผู้ค้าจะประกอบอาชีพแผงลอยขายอาหารตลอดไป ผู้ค้าร้อยละ 62 เท่านั้น ที่คิดจะประกอบอาชีพขายอาหารตลอดไป ส่วนร้อยละ 38 ไม่คิด การให้เหตุผลทั้งสองด้าน บ่งชี้ถึง ความสำคัญของการค้าแผงลอยอาหาร ในฐานะอาชีพที่สร้างรายได้แก่ผู้ค้า (ซึ่งส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาต่ำ) และผู้ค้าที่เป็นผู้สูงอายุ และเมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกับผู้ค้าหาบเร่ สัดส่วนของผู้ค้าแผงลอยที่คิดจะประกอบอาชีพตลอดไปสูงกว่าผู้ค้าหาบเร่อย่างชัดเจน ผู้ค้าที่ไม่ประสงค์ประกอบอาชีพแผงลอยตลอดไประบุว่าต้องการเปิดร้านและเปลี่ยนอาชีพ ดังตารางที่ 4.54

ตารางที่ 4.54
ความคิดที่จะประกอบอาชีพแผงลอยขายอาหารตลอดไป

| ความคิดที่จะประกอบอาชีพแผงลอยขายอาหารตลอดไป | คลองเตย (n = 244) | ดินแดง (n = 261) | รวม (n = 505) | หาบเร่ (n=234) |
|---|---|---|---|---|
| คิด | 68.0 | 56.3 | 62.0 | 47.0 |
| ไม่คิด | 32.0 | 43.7 | 38.0 | 53.0 |

| เหตุที่คิดจะประกอบอาชีพแผงลอยขายอาหารตลอดไป | (n =225) |
|---|---|
| ต้องการเก็บเงิน | 65.3 |
| อิสระ | 23.5 |
| อายุมากแล้วไม่มีทางเลือก (ไม่รู้จะทำอะไร) | 11.2 |
| เหตุที่ไม่คิดจะประกอบอาชีพแผงลอยขายอาหารตลอดไป | (n =150) |
| อยากเปิดร้าน | 70.5 |
| จะกลับบ้าน | 15.0 |
| จะเปลี่ยนอาชีพ เช่นเป็นคนกลาง | 10.5 |
| อายุมากแล้ว อยากพัก | 4.0 |

ผลการศึกษาดังกล่าวปรากฏชัดเจนว่า เมื่อผู้ค้าได้พัฒนามาเป็นผงลอยแล้ว ความคิดที่จะกลับบ้านมีน้อยลง และโดยที่ส่วนมากแผงลอยเริ่มเป็นบุคคลที่มีถิ่นฐานในกรุงเทพมหานครเพิ่มมากขึ้น แต่จะปักหลักทำอาชีพนี้ในระดับที่สูงขึ้นไป คือการเปิดร้าน ซึ่งเป็นการแสดงถึงการปรับเปลี่ยนสถานภาพจากธุรกิจที่ไม่เป็นทางการมาเป็นธุรกิจที่มีความเป็นทางการเพิ่มมากขึ้น ดังนั้นแผงลอยจึงถือได้ว่าเป็นจุดเชื่อมระหว่างธุรกิจที่เป็นทางการกับธุรกิจที่เป็นทางการที่สำคัญ

เนื่องจากโอกาสในการสร้างรายได้และความมั่นคงในอาชีพที่มีมากกว่าการค้าหาบเร่ ทำให้สัดส่วนของผู้ค้าแผงลอยที่สนับสนุนให้ลูกประกอบอาชีพแผงลอยขายอาหารสูงกว่าหาบเร่ แม้ว่าสัดส่วนโดยรวมจะไม่ถึงร้อยละ 30 ก็ตาม ดังตารางที่ 4.55 ข้างล่างนี้ การให้เหตุผลต่อการไม่สนับสนุนให้ลูกประกอบอาชีพแผงลอยขายอาหาร สะท้อนถึง ทัศนะของผู้ค้าต่ออาชีพว่าเป็นอาชีพที่ไม่มีเกียรติ เป็นอาชีพของผู้ที่ไม่มีการศึกษา เป็นอาชีพที่ลำบาก และไม่มั่นคง อันเป็นทัศนะในทิศทางเดียวกับของผู้ค้าหาบเร่อาหาร แต่ประเด็นที่แตกต่างกันก็คือ ในกรณีของผู้ค้าหาบเร่ การไม่ประสงค์จะประกอบอาชีพต่อไปส่วนหนึ่งเป็นผลจากความประสงค์ที่จะกลับไปประกอบอาชีพในภูมิลำเนาเดิม ในขณะที่ในกรณีของผู้ค้าแผงลอยซึ่งสัดส่วนของผู้ที่เป็นชาวกรุงเทพมหานครมีจำนวนมากกว่า และหากเป็นผู้ย้ายถิ่นก็เริ่มที่จะเป็นผู้ที่มีความผูกพันกับกรุงเทพมหานครมากกว่าภูมิลำเนาเดิม

ตารางที่ 4.55

การสนับสนุนให้ลูกประกอบอาชีพแผงลอยอาหาร

| จะสนับสนุนให้ลูกประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารหรือไม่ | คลองเตย (n = 244) | ดินแดง (n = 261) | รวม (n = 505) | หาบเร่ (n = 234) |
|---|---|---|---|---|
| สนับสนุน | 26.5 | 31.5 | 29.0 | 20.2 |
| ไม่สนับสนุน | 73.5 | 69.5 | 71.0 | 79.8 |

ทัศนะต่อการค้าหาบเร่อาหารในฐานะโอกาสสร้างรายได้ ยังปรากฏในคำตอบเกี่ยวกับการสนับสนุนให้ผู้อื่นประกอบอาชีพแผงลอยอาหารด้วย กล่าวคือ ผู้ค้ามากกว่าร้อยละ 80 จะสนับสนุนให้เพื่อนประกอบอาชีพแผงลอย ดังตารางที่ 4.56

ตารางที่ 4.56

ทัศนะต่อโอกาสในการประกอบอาชีพ

| ทัศนะต่อโอกาสในการประกอบอาชีพ | แผงลอย | หาบเร่ |
|---|---|---|
| <u>โอกาสในการประกอบอาชีพ</u> | (n = 452) | (n = 232) |
| มี | 94.7 | 97.4 |
| ไม่มี | 5.3 | 2.6 |
| <u>การสนับสนุนให้เพื่อนประกอบอาชีพ</u> | (n = 462) | (n =233) |
| สนับสนุน | 76.8 | 82.8 |
| ไม่สนับสนุน | 23.2 | 17.2 |
| <u>คำแนะนำ</u> | | |
| แหล่งวัตถุดิบราคาถูก วิธีซื้อของ | 25.6 | 18.1 |
| แต่งกายสะอาด | 41.0 | 4.8 |
| แล้วแต่เขา | 33.4 | - |

ในด้านทัศนะต่อปัญหาหาบเร่แผงลอย พบว่าผู้ค้าร้อยละ 69.9 เห็นว่าหาบเร่แผงลอยทำให้บ้านเมืองไม่เป็นระเบียบ และร้อยละ 75.3 ไม่เห็นด้วยกับข้อกล่าวที่ว่า อาหารหาบเร่แผงลอยไม่สะอาดดังตารางที่ 4.57

ตารางที่ 4.57

ทัศนะต่อปัญหาหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร

| ทัศนะต่อปัญหา | แผงลอย |
|---|---|
| จริงหรือไม่ที่การค้าหาบเร่แผงลอยทำให้บ้านเมืองไม่เป็นระเบียบ? | (n=450) |
| จริง | 69.9 |
| ไม่จริง | 30.1 |
| จริงหรือไม่ที่อาหารหาบเร่แผงลอยไม่สะอาด? | (n=475) |
| จริง | 24.7 |
| ไม่จริง | 75.3 |
| คำแนะนำ | |
| การจัดระเบียบ | |
| มีพื้นที่ขายเป็นสัดส่วน | 85.4 |
| วางสินค้าให้เป็นระเบียบ | 6.4 |
| ดีอยู่แล้ว | 8.2 |
| สุขาภิบาลอาหาร | |
| วัตถุดิบสด สะอาด | 20.4 |
| ภาชนะสะอาด | 17.1 |
| มีหมวก ผ้าคลุมผม | 13.4 |
| มีผ้าคลุมกันฝุ่น | 10.0 |
| ผู้ผลิตต้องซื่อสัตย์ ไม่ใช้ของที่ขาดคุณภาพ | 37.7 |
| เจ้าหน้าที่ต้องให้ความรู้และควบคุมดูแล | 2.4 |

ในส่วนของการสนับสนุนจากรัฐ ผู้ค้าร้อยละ 42.0 ระบุว่าไม่ต้องการการสนับสนุนใด ๆ จากรัฐ ส่วนผู้ค้าที่ระบุว่าต้องการการสนับสนุนจากรัฐนั้น ปรากฏว่า ในจำนวนนี้ให้ความสำคัญต่อเรื่อง การจัดสถานที่ขาย เงินทุน เทศกิจ การพยุงราคาสินค้า และ การทำให้เศรษฐกิจดี ในสัดส่วน ร้อยละ 26.7, 20.7, 19.6, 18.9 และ 14.1 ตามลำดับ ซึ่งเห็นได้ชัดว่ากลุ่มนี้มีปัญหาน้อยกว่าหาบเร่ ส่วนปัญหาสถานที่ขายและเทศกิจ ซึ่งมีรวมกันเพียงร้อยละ 46.3 นับว่าเป็นปัญหาสำคัญแต่รุนแรงน้อยกว่ากรณีของหาบเร่ซึ่งมีการแข่งขันสูง เนื่องจากการเข้าสู่อาชีพง่ายกว่า ใช้ทุนน้อยกว่า

ส่วนปัญหาในการประกอบอาชีพนั้น ผู้ค้าร้อยละ 22 ระบุว่าขายไม่ดี ผู้ค้าที่ระบุปัญหาเรื่องฝุ่น เทศกิจ ทุน ไม่มีที่ขาย มีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกันคือ ประมาณร้อยละ 13 ผู้ค้าร้อยละ 10 ระบุปัญหาหนี้สิน และ ร้อยละ 3 ระบุปัญหาสุขภาพ

4. <u>ผู้ค้าแผงลอยอาหาร ณ ความสำเร็จระดับต่าง ๆ</u>

ประเด็นสำคัญของงานศึกษาชิ้นนี้คือการค้นหาตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ โดย “ความสำเร็จ” จำแนกออกเป็นสามระดับคือ ระดับแรกมีรายได้เพียงพอต่อการยังชีพ ระดับที่สองมีเงินออมระดับที่สามมีเงินออมและประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ จากการให้ผู้ค้าประเมินความสำเร็จของตนเอง พบว่าผู้ค้าแผงลอยประเมินตนเองดังตารางที่ 4.58

ตารางที่ 4.58
การประเมินความสำเร็จของผู้ค้าแผงลอยอาหาร

| การประเมินความสำเร็จ | คลองเตย (n = 245) | ดินแดง (n = 261) | รวม (n = 506) | หาบเร่ (n = 234) |
|---|---|---|---|---|
| 1. มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | 61.6 | 52.5 | 53.9 | 56.0 |
| 2. มีเงินออม ไม่คิดขยายอาชีพ | 30.2 | 32.6 | 31.4 | 38.0 |
| 3. มีเงินออมและประสงค์ขยายอาชีพ หรือลงทุนในด้านอื่น ๆ | 8.2 | 14.9 | 11.7 | 6.0 |

จากตารางพบว่าสัดส่วนของผู้ค้าในระดับเลี้ยงชีพค่อนข้างสูง อันทำให้เข้าใจได้ว่าผู้ค้าในกลุ่มที่ประเมินตนเองว่ามีรายได้ระดับเลี้ยงชีพนี้ไม่ได้จำกัดเฉพาะผู้ค้าที่มีมูลค่าการจัดซื้อสินค้าและรายได้ต่อวันต่ำเท่านั้น แต่ยังมีผู้ค้าที่มีมูลค่าการจัดซื้อสินค้าและรายได้ต่อวันสูงรวมอยู่ด้วย เนื่องจากผู้ค้ามีแนวโน้มที่ประเมินตนเองต่ำดังที่ได้อธิบายไว้แล้วข้างต้น สัดส่วนของผู้ค้าในระดับความสำเร็จที่มีเงินออมและประสงค์ขยายการประกอบอาชีพน่าจะสะท้อนความเป็นจริงเกี่ยวกับความสำเร็จของผู้ค้า สัดส่วนของผู้ค้าแผงลอยที่มีเงินออมและที่ประสงค์จะขยายการค้าสูงกว่ากรณีผู้ค้าหาบเร่ด้วย เพราะเท่ากับเป็นเครื่องชี้ว่าผู้ค้าแผงลอย อาหารสามารถสะสมทุนและยังมีความคิดที่จะขยายการประกอบอาชีพด้วย โดยภาพรวมชี้ให้เห็นชัดว่าอาชีพแผงลอยจะมีเงินออมทั้งที่คิดและไม่คิดขยายอาชีพมากกว่าหาบเร่ ในการพิจารณาข้อมูลประกอบด้านอื่น ๆ ของผู้ค้าเพื่อให้ได้ภาพของผู้ค้าแต่ละกลุ่มที่ชัดเจนขึ้นในระดับความสำเร็จที่แตกต่างกัน ดังตารางที่ 4.59

ตารางที่ 4.59

คุณลักษณะต่าง ๆ ของผู้ค้าที่มีระดับความสำเร็จแตกต่างกัน

| | มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | มีเงินออม | ประสงค์ขยายอาชีพ |
|---|---|---|---|
| <u>เขต*</u> | | | |
| คลองเตย | 61.6 | 30.2 | 8.2 |
| ดินแดง | 52.5 | 32.6 | 14.9 |
| ลักษณะการค้า | | | |
| อาชีพอิสระ | 56.3 | 31.8 | 11.9 |
| มารับจ้างขาย | 77.2 | 22.2 | - |
| ขายรับส่วนแบ่งกำไร | 60.0 | 30.0 | 10.0 |
| Franchise | 57.1 | 28.6 | 14.3 |
| <u>มูลค่าการจัดซื้อสินค้า</u> | | | |
| ไม่เกิน 500 บาท | 67.0 | 24.3 | 8.7 |
| 501-1,000 บาท | 59.4 | 30.0 | 10.6 |
| 1,001 บาทขึ้นไป | 50.0 | 36.7 | 13.3 |

ตารางที่ 4.59 (ต่อ)

| | มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | มีเงินออม | ประสงค์ขยายอาชีพ |
|---|---|---|---|
| <u>รายได้</u> | | | |
| ไม่เกิน 500 บาท | 69.3 | 23.9 | 6.8 |
| 501-1,000 บาท | 58.7 | 23.8 | 17.5 |
| 1,001 บาทขึ้นไป | 50.6 | 38.6 | 10.8 |
| <u>ประเภทอาหาร</u> | | | |
| อาหารสด | 53.2 | 37.9 | 8.9 |
| อาหารปรุง | 61.7 | 26.8 | 11.5 |
| อาหารปรุงสำเร็จ | 45.6 | 35.4 | 19.0 |
| อาหารสำเร็จรูป | 65.1 | 22.2 | 12.7 |
| ผลไม้ | 44.2 | 37.2 | 18.6 |
| <u>ความเพียงพอของรายได้*</u> | | | |
| เพียงพอ | 52.3 | 35.0 | 12.7 |
| ไม่เพียงพอ | 76.8 | 15.8 | 7.4 |
| <u>เงินออม*</u> | | | |
| มี | 38.3 | 45.7 | 16.0 |
| ไม่มี | 77.3 | 16.8 | 5.9 |
| <u>หนี้สิน*</u> | | | |
| มี | 65.0 | 24.3 | 10.6 |
| ไม่มี | 50.4 | 37.1 | 12.5 |
| <u>หนี้นอกระบบ*</u> | | | |
| มี | 79.8 | 12.4 | 7.9 |
| ไม่มี | 52.0 | 35.5 | 12.5 |
| <u>ความพอใจในอาชีพ*</u> | | | |
| พอใจ | 55.0 | 33.6 | 11.5 |
| ไม่พอใจ | 71.0 | 16.1 | 12.9 |

ตารางที่ 4.59 (ต่อ)

| | มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | มีเงินออม | ประสงค์ขยายอาชีพ |
|---|---|---|---|
| ความคาดหวังต่ออาชีพ * | | | |
| ไม่คาดหวัง | 84.0 | 14.7 | 1.3 |
| มีเงินออม | 43.1 | 46.6 | 10.3 |
| ขยายการประกอบอาชีพ | 48.8 | 16.3 | 34.9 |
| เพศ * | | | |
| หญิง | 49.6 | 36.7 | 13.7 |
| ชาย | 62.2 | 27.6 | 10.2 |
| อายุ * | | | |
| ต่ำกว่า 30 ปี | 45.1 | 35.2 | 19.8 |
| 31-50 ปี | 52.7 | 33.8 | 13.5 |
| 51 ปีขึ้นไป | 65.8 | 31.5 | 2.7 |
| การศึกษา * | | | |
| ต่ำกว่า 6 ปี | 58.4 | 32.7 | 9.0 |
| 6 ปีขึ้นไป | 51.0 | 26.9 | 22.1 |
| ระยะเวลาประกอบอาชีพ | | | |
| ไม่เกิน 7 ปี | 45.5 | 30.9 | 23.6 |
| 8-12ปี | 51.5 | 43.9 | 4.5 |
| 13-17 ปี | 53.1 | 37.5 | 9.4 |
| 18 ปี ขึ้นไป | 67.7 | 25.3 | 7.0 |
| ระยะเวลาย้ายถิ่น | | | |
| ต่ำกว่า 10 ปี | 45.5 | 30.9 | 23.6 |
| 10-20ปี | 51.5 | 43.9 | 4.5 |
| 21 ปีขึ้นไป | 67.7 | 25.3 | 7.0 |

ตารางที่ 4.59 (ต่อ)

| | มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | มีเงินออม | ประสงค์ขยายอาชีพ |
|---|---|---|---|
| <u>อาชีพก่อนมาขายอาหาร</u> | | | |
| ไม่ได้ประกอบอาชีพ | 55.6 | 34.1 | 10.3 |
| รับจ้างรายวัน | 66.3 | 27.4 | 6.3 |
| รับจ้างรายเดือน | 50.4 | 34.5 | 15.1 |
| รับราชการ | 100.0 | - | - |
| เกษตรกร | 47.4 | 16.0 | 15.8 |

*มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ตารางความสัมพันธ์ข้างต้น สะท้อนคุณลักษณะบางประการของผู้ค้าที่มีระดับความสำเร็จแตกต่างกัน ผู้ค้าที่มีรายได้ในระดับเลี้ยงชีพ มีสัดส่วนของการอยู่อาศัยในเขตคลองเตยสูงกว่า อันสะท้อนถึงคุณลักษณะทางเศรษฐกิจ และสังคมของประชากรในชุมชนคลองเตย ซึ่งประชากรส่วนใหญ่อยู่ในชุมชนแออัด ทั้งที่เป็นที่ดินของการท่าเรือแห่งประเทศไทยและนอกที่ดินของการท่าเรือแห่งประเทศไทย ซึ่งพบว่า มากกว่าร้อยละ 50 ประกอบอาชีพค้าขาย ทั้งเร่ขาย และมีเพิงหรือร้านขายในชุมชน และลูกค้าส่วนใหญ่ก็คือ คนในชุมชนนั้นเอง (ภาควิชาการวางแผนภาคและเมือง คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2543, บทที่ 6) ผู้ค้ากลุ่มนี้ยังมีแนวโน้มที่จะเป็นผู้ค้าที่มารับจ้างขาย ซึ่งมีรายได้ต่ำกว่าการประกอบอาชีพโดยอิสระ เป็นผู้ค้าอาหารสำเร็จรูปซึ่งมีทุนต่ำ ผู้ค้ายังมีมูลค่าการจัดซื้อสินค้าและรายได้ต่ำกว่าวันละ 500 บาท อันส่งผลไปถึงการมีรายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพ ไม่มีเงินออม และมีหนี้สิน ซึ่ง ส่วนใหญ่เป็นหนี้นอกระบบ ผู้ค้าไม่พอใจในอาชีพ และ ไม่คาดหวังต่ออาชีพ ซึ่งอธิบายได้ด้วยการมีรายได้ที่ต่ำ ในด้านคุณลักษณะทางสังคม พบว่าผู้ค้ากลุ่มนี้มีแนวโน้มเป็นผู้ชาย เป็นผู้สูงอายุอันสอดคล้องกับการมีระยะเวลาการย้ายถิ่นและอายุการประกอบอาชีพที่ยาวนาน ผู้ค้ากลุ่มนี้มีแนวโน้มมีการศึกษาไม่เกิน 6 ปีผู้ค้าที่เคยมีอาชีพเกษตรกรมีสัดส่วนในกลุ่มนี้ต่ำกว่าผู้ค้าที่เคยประกอบอาชีพอื่น ๆ

ผู้ค้าในกลุ่มประสงค์ขยายการประกอบอาชีพเป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระและประกอบอาชีพในลักษณะเครือข่ายหรือ Franchise ซึ่งการค้าในลักษณะหลังนี้นับว่ามีความซับซ้อนมากกว่าและลงทุนสูงกว่าการประกอบอาชีพอิสระโดยทั่วไป ผู้ค้ากลุ่มนี้มีมูลค่าการจัดซื้อสินค้าสูง อันสะท้อนถึงระดับการลงทุนและยังมีรายได้ต่อวันสูงคือมากกว่า 1,000 บาทขึ้นไป มีรายได้เพียงพอ

ต่อการยังชีพ มีเงินออม และ มีสัดส่วนของผู้ไม่มีหนี้สินสูง สัดส่วนของผู้มีความไม่พอใจในอาชีพและความต้องการขยายอาชีพที่อยู่ในระดับสูงกว่าผู้ค้าอีกสองกลุ่มแสดงถึงความต้องการที่จะขยับขยายการประกอบอาชีพ ค้ากลุ่มนี้ยังมีระยะเวลาย้ายถิ่นไม่ถึง 10 ปี และมีระยะเวลาประกอบอาชีพไม่เกิน 7 ปี มีอายุน้อย คือไม่เกิน 30 ปีและมีระดับการศึกษาที่สูงกว่าผู้ค้ากลุ่มแรก ผู้ค้ากลุ่มนี้มีสัดส่วนของผู้ค้าผู้หญิงมากกว่าผู้ค้าชาย นอกจากนั้นผู้ค้าที่เคยเป็นเกษตรกรมีสัดส่วนของผู้ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพสูงกว่ากลุ่มอื่น ๆ

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์พบว่าตัวแปรด้าน เขต ความเพียงพอของรายได้ เงินออม หนี้สิน การเป็นหนี้นอกระบบ ความพอใจในอาชีพ ความคาดหวังในอาชีพ เพศ อายุ และ การศึกษา มีความสัมพันธ์กับระดับความสำเร็จ ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05 อันสอดคล้องกับผลการศึกษาที่ผ่านมาบางส่วน โดยเฉพาะกับงานของ McGee and Yeung (1977) อย่างไรก็ตาม ไม่พบความสัมพันธ์ระหว่างระดับความสำเร็จกับประเภทอาหารที่ขาย

อาจสรุปได้ว่า สำหรับผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จในระดับยังชีพ การค้าแผงลอยอาหารดูจะเป็นอาชีพถาวรมากกว่า ผู้ค้าในกลุ่มที่มีประสบความสำเร็จในระดับที่สูงกว่า ส่วนการที่ผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จในระดับที่สูงกว่าไม่ต้องการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยตลอดไป ซึ่งเมื่อพิจารณาร่วมกับเหตุผลในตารางก่อนหน้า ซึ่งกว่าร้อยละ 80 ระบุว่าต้องการเปิดร้านและเป็นคนกลาง ย่อมบ่งชี้ถึงแนวโน้มการเลื่อนระดับการประกอบอาชีพด้วย

## ผู้ซื้ออาหารหาบเร่แผงลอย

การสำรวจผู้บริโภคจำนวน 395 คน ในเขตดินแดงและคลองเตย ครอบคลุมประเด็นคุณลักษณะทางประชากร เศรษฐกิจ และสังคม พฤติกรรมในการซื้ออาหารข้างทางซึ่ง พิจารณาจาก ความถี่ในการซื้อ อาหารที่ซื้อประจำ เวลาที่ซื้อประจำ รายจ่ายในการซื้อต่อครั้ง และรายจ่ายในการซื้อต่อวัน และเหตุผลในการซื้อ ตลอดจนความเห็นในด้านข้อดี ข้อเสียของหาบเร่แผงลอยอาหาร และ ทัศนะเกี่ยวกับการค้าหาบเร่แผงลอยที่ต้องการจะให้เป็นผลการสำรวจเป็น ดังนี้

### 1. ผู้ซื้ออาหารหาบเร่แผงลอยเป็นใคร

ผู้ซื้ออาหารหาบเร่แผงลอยร้อยละ 57.4 เป็นเพศหญิง ร้อยละ 42.6 เป็นเพศชาย เกือบร้อยละ 50 อายุต่ำกว่า 30 ปี กว่าหนึ่งในสี่ อายุ ระหว่าง 31-40 ปี เกือบครึ่งจบการศึกษาสูงสุด

ระดับปริญญาตรี ในด้านอาชีพพบว่า ผู้ทำงานรับจ้างรายเดือน และข้าราชการ และพนักงานรัฐวิสาหกิจ มีสัดส่วนการซื้ออาหารหาบเร่แผงลอยสูงสุด กว่าร้อยละ 60 ของผู้ซื้ออาหารหาบเร่แผงลอยมีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาทต่อเดือน ผู้มีรายได้มากกว่า 10,000 บาทขึ้นไปมีอยู่ร้อยละ 36.14 ร้อยละ 50 ของผู้บริโภค อาศัยอยู่ในบ้านของตนเอง ข้อมูลด้านรายได้และการศึกษาของผู้ซื้อนี้ยืนยันว่าผู้ซื้ออาหารหาบเร่แผงลอยมิใช่ผู้มีรายได้น้อยการศึกษาต่ำเท่านั้น คุณลักษณะของผู้ซื้อปรากฏดังตารางที่ 4.60

ตารางที่ 4.60
คุณลักษณะทางประชากร เศรษฐกิจ และ สังคม
ของผู้บริโภคอาหารข้างทาง

| คุณลักษณะของผู้บริโภคอาหารหาบเร่แผงลอย | จำนวน | ร้อยละ |
|---|---|---|
| <u>เพศ</u> (n=385) | | |
| หญิง | 221 | 57.40 |
| ชาย | 164 | 42.59 |
| <u>อายุ</u> (n=382) | | |
| ต่ำกว่า 30 ปี | 181 | 47.38 |
| 31-40 ปี | 97 | 25.39 |
| 41-50 ปี | 59 | 15.45 |
| 51 ปีขึ้นไป | 45 | 11.78 |
| <u>ระดับการศึกษาสูงสุด</u> (n=380) | | |
| ไม่เกินประถมศึกษา | 56 | 14.74 |
| มัธยมต้น | 42 | 11.05 |
| มัธยมปลาย-ประกาศนียบัตรวิชาชีพ | 105 | 27.63 |
| ปริญญาตรี | 163 | 42.89 |
| สูงกว่าปริญญาตรี | 14 | 3.68 |

ตารางที่ 4.60 (ต่อ)

| คุณลักษณะของผู้บริโภคอาหารหาบเร่แผงลอย | จำนวน | ร้อยละ |
|---|---|---|
| <u>อาชีพ</u> (n=385) | | |
| รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ | 85 | 22.08 |
| รับจ้างรายเดือน | 115 | 29.87 |
| ค้าขาย | 37 | 9.61 |
| รับจ้างรายวัน | 22 | 5.71 |
| แม่บ้าน | 16 | 4.16 |
| นักเรียน/นักศึกษา | 76 | 19.74 |
| อื่นๆ (ไม่ระบุ) | 34 | 8.83 |
| <u>รายได้ต่อเดือน</u> (n=368) | | |
| ต่ำกว่า 5,000 บาท | 78 | 21.20 |
| 5,001-10,000 บาท | 157 | 42.66 |
| 10,001-15,000 บาท | 53 | 14.40 |
| 15,001-20,000 บาท | 42 | 11.41 |
| 20,001 บาทขึ้นไป | 38 | 10.33 |
| <u>ลักษณะที่อยู่อาศัย</u> (n=383) | | |
| บ้านเช่า/ห้องเช่า | 149 | 38.90 |
| บ้านของตนเอง | 192 | 50.13 |
| อื่นๆ (อยู่กับญาติ/ไม่ระบุ) | 42 | 10.97 |

2. <u>พฤติกรรมการซื้ออาหาร</u>

ในบรรดาอาหารทั้งหมดที่ผู้บริโภคซื้อ กว่าครึ่งเป็นอาหารพร้อมบริโภคคือ อาหารปรุงปรุงสำเร็จและสำเร็จรูป รองลงมาเป็นอาหารสด โดยอาหารที่ซื้อส่วนใหญ่เป็นอาหารมื้อเย็น ซึ่งเป็นอาหารมื้อสำคัญของวัน ผู้บริโภคกว่าครึ่งซื้ออาหารหาบเร่แผงลอยเฉลี่ยวันละ 1 ครั้ง หรือมากกว่า มูลค่าของอาหารที่ซื้อ กว่าสามในสี่อยู่ในช่วงไม่เกิน 60 บาทต่อการซื้อ 1 ครั้งหรือ 1 มื้อ ส่วน

รายจ่ายในแต่ละวัน ผู้บริโภคกว่าครึ่งใช้จ่ายเงินไม่เกิน 60 บาท ผู้บริโภคร้อยละ 43 จ่ายเงินซื้ออาหารหาบเร่แผงลอยวันละ 80 ถึงมากกว่า 100 บาท ดังตารางที่ 4.61

ตารางที่ 4.61
พฤติกรรมการซื้ออาหาร

| พฤติกรรมในการซื้อ | จำนวน | ร้อยละ |
|---|---|---|
| ความถี่ในการซื้อ (n=385) | | |
| วันละมากกว่า 1 ครั้ง | 128 | 33.2 |
| วันละครั้ง | 82 | 21.3 |
| มากกว่า 1 ครั้งต่อสัปดาห์ | 113 | 29.4 |
| 1 ครั้งต่อสัปดาห์ | 41 | 10.6 |
| อื่น ๆ | 21 | 5.5 |
| อาหารที่ซื้อประจำ (n=384) | | |
| อาหารสด | 68 | 17.7 |
| อาหารปรุง | 34 | 8.9 |
| อาหารปรุงสำเร็จ | 167 | 43.5 |
| อาหารสำเร็จรูป/ขนม | 79 | 20.6 |
| ผลไม้ | 33 | 8.6 |
| เวลาที่ซื้อประจำ (n=384) | | |
| เช้า | 74 | 19.3 |
| กลางวัน | 109 | 28.4 |
| เย็น | 184 | 47.9 |
| กลางคืน | 17 | 4.4 |
| รายจ่ายในการซื้อต่อครั้ง (n=370) | | |
| ไม่เกิน 20 บาท | 100 | 27.0 |
| 21-40 บาท | 102 | 27.6 |
| 41-60 บาท | 93 | 25.1 |
| 61-80 บาท | 11 | 3.0 |

ตารางที่ 4.61 (ต่อ)

| พฤติกรรมในการซื้อ | จำนวน | ร้อยละ |
|---|---|---|
| 81-100 บาท | 39 | 10.5 |
| 101 บาทขึ้นไป | 25 | 6.8 |
| <u>รายจ่ายในการซื้อต่อวัน</u> (n=327) | | |
| ไม่เกิน 20 บาท | 39 | 11.9 |
| 21-40 บาท | 48 | 14.7 |
| 41-60 บาท | 81 | 24.8 |
| 61-80 บาท | 20 | 6.1 |
| 81-100 บาท | 87 | 26.6 |
| 101 บาทขึ้นไป | 52 | 15.9 |

ข้อมูลส่วนนี้ให้ข้ออธิบายที่มีความสำคัญหลายประการเกี่ยวกับการประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร ประการแรก คือความสำคัญของอาหารที่พร้อมรับประทาน อันได้แก่อาหารสดและอาหารปรุง ประการที่สอง ความถี่ในการซื้อที่ผู้ซื้อกว่าร้อยละ 30 ระบุว่าซื้อมากกว่า 1 ครั้ง น่าจะสะท้อนถึงการซื้อในช่วงเวลาต่าง ๆ ของวัน อันหมายความได้ถึงการซื้ออาหารหลักในแล่ละมื้อ และอาหาร “กินเล่น” อื่น ๆ ที่มิใช่อาหารหลักด้วย ซึ่งสะท้อนถึงโอกาสในการสร้างรายได้จากการค้าอาหารประเภทต่าง ๆ ประการที่สาม คือปริมาณเงินที่ผู้บริโภคจ่ายเพื่อซื้ออาหาร อันสามารถทำให้เชื่อมโยงไปถึงมูลค่าทางเศรษฐกิจของอาชีพที่มีต่อเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ และโดยเฉพาะเมื่อการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารเป็นการค้าในระดับพื้นฐาน และประการที่สี่ ข้อมูลสัดส่วนของผู้ซื้อตามรายจ่ายการซื้อต่อวันสะท้อนถึงผู้ซื้อสองกลุ่ม คือกลุ่มที่มีรายจ่ายต่อวันไม่เกิน 60 บาท ซึ่งอาจถือได้ว่าเป็นกลุ่มผู้ซื้อที่มีรายได้ต่ำถึงปานกลาง และผู้ซื้อที่มีรายได้สูงกว่าอันได้แก่ผู้ซื้อที่มายจ่ายต่อวันตั้งแต่ 81-100 บาทขึ้นไป ประการสุดท้ายซึ่งไม่ได้หมายความว่ามีความสำคัญน้อยที่สุด ก็คือความสำคัญของสุขาภิบาลอาหารซึ่งสมควรได้รับความสนใจเป็นอย่างยิ่ง โดยเฉพาะเมื่อรัฐบาลมีการณรงค์เรื่องการบริโภคอาหารที่สะอาดและปลอดภัย เพื่อสนับสนุนให้ประเทศไทยเป็น “ครัวของโลก”

3. <u>เหตุผลในการซื้ออาหารหาบเร่แผงลอย</u>

ผู้ซื้อให้ความสำคัญต่อเหตุผลเรื่อง “ใกล้บ้าน” “ใกล้ที่ทำงาน” “เป็นทางผ่าน” มากที่สุด ในขณะที่เหตุผลด้านราคาก็มีความสำคัญ คำตอบร้อยละ 6 ระบุว่าซื้อเพราะช่วยคนขาย ซึ่งถือว่าเป็นการให้ความสงเคราะห์แก่ผู้ขาย เพราะเห็นว่ามีอายุมาก หรือมีสภาพน่าสงสาร แต่ส่วนใหญ่แล้วหาบเร่และแผงลอยสงเคราะห์ผู้บริโภคที่ไม่มีทางเลือกมากกว่า เนื่องจากมีอาหารให้เลือกหลายประเภท ราคาถูก หาซื้อได้สะดวก และ ที่สำคัญที่สุดมีรายได้ไม่มากและไม่มีเวลาที่จะประกอบอาหารเอง หรือประกอบอาหารเองแล้วไม่คุ้มทุนทั้งเวลาและวัตถุดิบสูงกว่า อีกทั้งรสชาติอาจไม่ถูกใจเนื่องจากไม่มีความรู้ในการประกอบอาหาร ดังตารางที่ 4.62

ตารางที่ 4.62

เหตุผลในการซื้ออาหารหาบเร่แผงลอย (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

| เหตุผล | ร้อยละ |
|---|---|
| 1. ใกล้บ้าน | 44.7 |
| 2. ราคาถูก | 39.2 |
| 3. ประหยัดเวลา | 34.0 |
| 4. มีของให้เลือกหลายชนิด | 33.0 |
| 5. เป็นทางผ่าน | 28.6 |
| 6. ใกล้ที่ทำงาน | 20.3 |
| 7. มีเจ้าประจำ | 15.3 |
| 8. ต่อรองราคาได้ | 7.5 |
| 9. ช่วยซื้อ | 6.0 |

ความสะดวกเป็นเหตุผลสำคัญที่สุดในการซื้ออาหารหาบเร่แผงลอย เมื่อพิจารณาจากเหตุผลเรื่อง “ใกล้บ้าน” “เป็นทางผ่าน” “ใกล้ที่ทำงาน” “ประหยัดเวลา” ในขณะที่เหตุผลด้าน “มีของให้เลือกหลายชนิด” ยืนยันข้อเสนอเรื่อง Market synergy ของ จอห์น เกเบอร์ (Gaber, 1994) ข้างต้นเหตุผลเรื่อง “มีเจ้าประจำ” ยืนยันข้อเสนอเรื่อง Clientalization ของ คลิฟฟอร์ด เกิร์ทซ์ (Geertz, 1978, p. 30) ส่วนประเด็นเรื่องอาหารราคาถูกและต่อรองราคาได้ ยืนยันข้อ

เสนอที่ว่าการซื้ออาหารหาบเร่แผงลอยมีมูลเหตุจากการที่อาหารมีราคาถูก นอกจากนั้นความเป็นเจ้าประจำ และ ต่อรองราคาได้ ยังสะท้อนถึงความสัมพันธ์ที่ไม่เป็นทางการระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ซึ่งมีความสำคัญต่อการประกอบอาชีพผู้ค้าข้างทาง การที่ผู้บริโภคให้เหตุผลมากกว่าหนึ่งเหตุผลในการซื้ออาหารหาบเร่แผงลอยแสดงว่าการซื้ออาหารหาบเร่แผงลอยมิได้เกิดขึ้นจากเหตุผลใดเหตุผลหนึ่งเท่านั้น แม้ว่าในภาพรวมเหตุผลด้านความสะดวกในประเด็นต่าง ๆ และ ราคาที่ย่อมเยาจะมีสัดส่วนสูงที่สุดก็ตาม

4. <u>ทัศนะเรื่องข้อดีและข้อเสียของหาบเร่แผงลอยอาหาร</u>

ประเด็นเรื่องความสะดวกได้รับการยืนย้ำอีกครั้ง เมื่อให้ผู้ซื้อระบุถึงข้อดีของหาบเร่แผงลอยอาหาร กว่าร้อยละ 70 ของคำตอบระบุประเด็นเรื่องความสะดวก รองลงมาในสัดส่วนที่เกือบจะเท่ากับเรื่องความสะดวก คำตอบร้อยละ 69 ระบุประเด็นเรื่องการจ้างงาน อันแสดงถึงความตระหนักของผู้ซื้อต่อความสำคัญของอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารต่อการจ้างงานและสร้างรายได้ ประเด็นเรื่องการสร้างงานและรายได้นี้เป็นประเด็นที่ผู้บริหารกรุงเทพมหานคร ให้ความสำคัญและเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้หาบเร่แผงลอยอาหารยังคงอยู่ในกรุงเทพมหานคร ส่วนประเด็นอาหารราคาถูก มีความสำคัญเป็นอันดับรองลงมา และ มีสัดส่วนที่ต่ำกว่า 2 เหตุผลข้างต้นอย่างชัดเจน แต่ควรที่จะตั้งเป็นข้อสังเกตว่า ความสะดวกเป็นคำตอบที่แฝงประเด็นราคาถูกเข้าไว้ด้วย เพราะในความเป็นจริง การเข้าไปรับประทานอาหารในร้านก็จะยิ่ง”สะดวก” มากขึ้น แต่เพราะอาหารในร้านมีราคาสูงกว่าอาหารหาบเร่แผงลอยมาก ส่วนความสะดวกนั้นเป็นความสะดวกที่นำไปรับประทานที่บ้านคนเดียวหรือร่วมกับสมาชิกในครอบครัว แต่ก็แฝงด้วยราคาถูกกว่าต้นทุนวัตถุดิบและเวลาในการปรุงอาหารด้วย ผู้บริโภคร้อยละ 18 กล่าวว่าหาบเร่แผงลอยอาหารมีข้อดีตรงที่ว่าเป็นการค้าแบบไทย ๆ

ข้อเสียที่สำคัญของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในทัศนะของผู้บริโภคก็คือ กีดขวางการสัญจร ทำให้บ้านเมืองไม่เป็นระเบียบ อาหารไม่สะอาด ซึ่งล้วนแล้วแต่เป็นจุดอ่อนที่มีความสำคัญของการค้าประเภทนี้ และเป็นประเด็นที่หน่วยงานที่กรุงเทพมหานครถือเป็น “เหตุผล” ในการกำกับดูแล รวมทั้ง “จำกัด” การประกอบอาชีพของผู้ค้า

ตารางที่ 4.63

ข้อดีและข้อเสียของหาบเร่แผงลอยอาหาร

(ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

| ข้อดีของหาบเร่แผงลอยอาหาร | ร้อยละ |
|---|---|
| 1. สะดวกในการซื้อหา ประหยัดเวลา | 70.1 |
| 2. สร้างงาน/สร้างรายได้ | 68.8 |
| 3. อาหารราคาถูก | 40.5 |
| 4. เป็นการค้าแบบไทยๆ | 17.7 |
| **ข้อเสียของหาบเร่แผงลอยอาหาร** | **ร้อยละ** |
| 1. กีดขวางทางเท้า | 53.5 |
| 2. บ้านเมืองไม่เป็นระเบียบ | 47.0 |
| 3. อาหารไม่สะอาด | 44.9 |
| 4. บ้านเมืองสกปรก | 26.2 |
| 5. ทำให้รถติด | 11.4 |
| 6. เสียงดัง | 5.2 |

การพิจารณาทัศนะของผู้บริโภคต่อข้อดีและข้อเสียของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารร่วมกันทำให้เข้าใจถึง “ความขัดแย้ง” ระหว่าง การพัฒนาความเป็นเมือง กับ การประกอบอาชีพอันเป็นอาชีพดั้งเดิมของประชาชน และบทบาทของอาชีพนี้ต่อการสร้างรายได้ ซึ่งแม้ว่าในด้านหนึ่งจะเป็นอุปสรรคต่อการ “พัฒนา” เมือง แต่ในอีกด้านหนึ่งมีความสำคัญต่อวิถีชีวิตของประชาชน ดังปรากฏชัดเจนจากคำตอบของผู้บริโภคต่อคำถามที่ว่า “หาบเร่แผงลอยอาหารจำเป็นต่อชาวกรุงเทพมหานครหรือไม่?” ซึ่งคำตอบปรากฏดังตารางที่ 4.64

ตารางที่ 4.64

คำตอบต่อคำถาม “หาบเร่แผงลอยอาหารจำเป็นต่อ

ชาวกรุงเทพมหานครหรือไม่?”

| ความเห็น n=385 | ร้อยละ | รับจ้างรายวัน n=22 | นักเรียน/นักศึกษา n =78 | ราชการ/รัฐวิสาหกิจ n=85 | สูงกว่าปริญญาตรี n=14 | ปริญญาตรี n=163 | บ้านของตนเอง n=192 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| จำเป็น | 96.1 | 100.0 | 100.0 | 90.5 | 100.0 | 97.5 | 97.9 |

จะเห็นได้ว่าผู้บริโภคกว่าร้อยละ 96 ยืนยันความสำคัญของการคงอยู่ของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร อันนำไปสู่คำถามต่อไปว่า “ผู้บริโภคต้องการเห็นการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานครเป็นเช่นไร ?” ซึ่งคำตอบปรากฏดังตารางที่ 4.65

ตารางที่ 4.65

ท่านต้องการเห็นค้าหาบเร่แผงลอยอาหารใน

กรุงเทพมหานครเป็นอย่างไร

| คุณลักษณะหาบเร่แผงลอยอาหารที่ผู้ซื้อต้องการ | ร้อยละ |
|---|---|
| 1. เป็นระเบียบ (n=246) | |
| - ไม่กีดขวางการสัญจรบนถนนและทางเท้า | 52.8 |
| - ขายให้เป็นที่เป็นทาง (จัดให้เป็นระเบียบตามกลุ่มอาหารแต่ละชนิด มีที่จอดรถด้วยก็จะดี) | 44.8 |
| - มีที่เก็บรถเข็น ไม่วางตั้งทิ้งไว้ | 2.0 |
| - บางจุดไม่ควรอนุญาตให้ตั้งแผงลอย | 0.4 |
| 2. ให้ความสะดวกผู้ซื้อมากขึ้น (n=90) | |
| - ไม่ควรตั้งขายกันจนแออัดเกินไป | 61.1 |
| - จัดให้เป็นโซนตามกลุ่มอาหารแต่ละประเภท | 22.2 |
| - ควรจัดที่ขายให้ใกล้ชุมชน | 16.7 |

ตารางที่ 4.65 (ต่อ)

| คุณลักษณะหาบเร่แผงลอยอาหารที่ผู้ซื้อต้องการ | ร้อยละ |
|---|---|
| 3. อาหาร (n=339) | |
| - อาหารสะอาดในแง่ของกระบวนการผลิต | 32.5 |
| - อาหารสะอาดในแง่ของไม่มีสารเคมีปนเปื้อนในกระบวนการผลิต เช่น ไม่ใช้ขันฑสกร | 25.4 |
| - พื้นที่ขายสะอาด รวมทั้งการซักล้างที่คำนึงถึงความสะอาดของถนน | 12.7 |
| - ราคาไม่แพง | 29.4 |
| 4. ผู้ขาย (n=125) | |
| - แต่งกายสะอาด มีผ้ากันเปื้อน ผ้าคลุมผม | 56.0 |
| - ซื้อสัตย์ ไม่ขายของที่ไม่มีคุณภาพ ไม่ใช้สารเคมี ไม่โกงตาชั่ง | 24.0 |
| - อัธยาศัยดี ยิ้มแย้ม | 20.0 |

คำตอบเหล่านี้มีความสำคัญ เพราะนอกจากจะมาจากผู้ที่ซื้ออาหารหาบเร่แผงลอยเป็นประจำแล้ว ยังเป็นแนวทางทั้งสำหรับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและผู้ค้าหาบเร่แผงลอยอาหารที่จะต้องนำข้อมูลเหล่านี้ไปดำเนินการให้เกิดผลจริง เพราะเป็นการสะท้อนความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งเป็น “ลูกค้า” ได้เป็นอย่างดี

<u>สรุป</u>

ข้อมูลผู้ค้าหาบเร่แผงลอยและผู้ซื้อข้างต้นนำไปสู่ข้อสรุปได้ในสองระดับ

ระดับแรก คือ ความเข้าใจเกี่ยวกับการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารและผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร โดยผู้ค้าหาบเร่และผู้ค้าแผงลอยมีพื้นฐานทางสังคมและการประกอบอาชีพที่ทั้งเหมือนและแตกต่างกัน ผู้ค้าหาบเร่กว่าร้อยละ 90 มีภูมิลำเนาต่างจังหวัด เป็นผู้ที่จากภูมิลำเนาเดิม เข้ามาแสวงหาโอกาสการประกอบอาชีพที่ดีกว่าในกรุงเทพมหานคร ในลักษณะทั้งที่เป็นอาชีพเสริมจากการประกอบอาชีพในภาคเกษตรกรรมและอาชีพหลัก ในขณะที่ผู้ค้าแผงลอยมีสัดส่วนของผู้ค้าที่เป็นชาวกรุงเทพมหานครและภาคกลางมากกว่าอย่างชัดเจน และมีสัดส่วนของผู้ที่เคยเป็นเกษตรกรต่ำกว่าผู้ค้าหาบเร่มาก

ผู้ค้าหาบเร่และแผงลอยมากกว่าร้อยละ 90 เป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระโดยแท้จริง และผู้ค้าแผงลอยมีระดับธุรกิจที่ใหญ่กว่าผู้ค้าหาบเร่ เมื่อพิจารณาจากสัดส่วนของผู้ค้าตามมูลค่าการจัดซื้อสินค้าในแต่ละวัน ซึ่งพบว่าผู้ค้าหาบเร่ส่วนใหญ่มีมูลค่าการจัดซื้อในช่วงไม่เกินวันละหรือครั้งละ 500 บาท ในขณะที่ผู้ค้าแผงลอยส่วนใหญ่มีมูลค่าการจัดซื้อ 1,001 บาทขึ้นไป อันแสดงถึงความมั่นคงในอาชีพประกอบกับความสามารถจำหน่ายสินค้าได้ในปริมาณที่มากกว่า เพราะไม่จำเป็นต้องขนย้ายเคลื่อนที่สินค้าที่มีน้ำหนักมาก

ประเด็นที่เหมือนกันระหว่างผู้ค้าทั้งสองกลุ่มคือ ความหลากหลายในระดับฐานะทางเศรษฐกิจของผู้ค้า อันสะท้อนจากประเภทอาหารที่ขาย ระดับมูลค่าการจัดซื้อสินค้า รายได้ต่อวัน อย่างไรก็ตาม มูลค่าการจัดซื้อสินค้า และ ระดับรายได้ ไม่ได้เป็นเครื่องบ่งชี้ระดับความสำเร็จในการประกอบอาชีพ เนื่องจากพบว่า มีผู้ค้าทุกระดับความสำเร็จในทุกกลุ่มของมูลค่าการจัดซื้อสินค้า ผู้ค้าหาบเร่และแผงลอยยังมีระดับความพึงพอใจในอาชีพใกล้เคียงกัน และในทั้งสองกลุ่มพบว่า ผู้ค้าผลไม้และอาหารสดมีสัดส่วนการลงทุนสูงที่สุด เนื่องจากเป็นการซื้อมาขายไป ไม่ต้องแปรรูป ผู้ค้าอาหารสำเร็จรูปมีสัดส่วนการลงทุนต่ำที่สุด เนื่องจากเป็นการรับมาจำหน่ายโดยรับส่วนแบ่งกำไร ผู้ค้าหาบเร่และแผงลอยร้อยละ 20 ระบุว่ารายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพ

แม้ว่าผู้ค้ามากกว่าร้อยละ 90 ระบุว่าโอกาสการประกอบอาชีพในกรุงเทพมหานครยังมีสูง แต่ก็พบว่าผู้ค้าหาบเร่ร้อยละ 47 เท่านั้นที่คิดจะประกอบอาชีพหาบเร่ตลอดไป ขณะที่ผู้ค้าแผงลอยร้อยละ 62 ระบุว่าต้องการประกอบอาชีพตลอดไป โดยสัดส่วนของผู้ที่ไม่ประสงค์ประกอบอาชีพที่ให้เหตุผลว่าต้องการมีที่ขายเป็นหลักแหล่งหรือเปิดร้านมีสูงที่สุด ซึ่งทั้งหมดนี้สอดคล้องกับการทำหน้าที่เป็นบันไดเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจ

ในด้านระดับความสำเร็จในการประกอบอาชีพ พบว่าผู้ค้าหาบเร่และแผงลอยมากกว่าร้อยละ 50 ประเมินว่าตนเองประสบความสำเร็จในระดับยังชีพ สัดส่วนของผู้ค้าแผงลอยที่ระบุว่าประสงค์ขยายการประกอบอาชีพสูงกว่าในกรณีผู้ค้าหาบเร่ เนื่องจากเห็นหนทางชัดเจนกว่า และมีเงินทุนพร้อมอยู่แล้วในระดับหนึ่ง

ข้อสรุปในลำดับต่อไป เป็นการเชื่อมโยงกับประเด็นทวิลักษณะของทัศนะของรัฐต่อผู้ค้าอาหารหาบเร่แผงลอยในสามประเด็นหลัก

ประเด็นแรก คือ การยืนยันความความสำคัญของอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารต่อการสร้างรายได้ การพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจและ การเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจของประชาชน ทั้งนี้เมื่อพิจารณาจากข้อมูลด้านอาชีพเดิม มูลค่าการจัดซื้อสินค้า รายได้ ความคิดที่จะเป็นผู้ค้าอาหารข้างทางตลอดไป และระดับความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ความจริงที่ว่าผู้ประกอบ

อาชีพเป็นผู้ที่มีโอกาสจำกัดในการเข้าสู่การเป็นแรงงานรับจ้าง ข้อมูลการประกอบอาชีพและการประเมินความสำเร็จของผู้ค้ายืนยันว่า มีผู้ค้าที่มีรายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพ ผู้ค้าที่มีรายได้ระดับยังชีพ ผู้ค้าที่มีเงินออม และผู้ค้าที่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ

ประเด็นที่สอง คือศักยภาพในการประกอบอาชีพในระดับธุรกิจที่ใหญ่ขึ้นหรือการเป็นผู้ประกอบการของผู้ค้าหาบเร่และผู้ค้าแผงลอย ข้อมูลด้านเศรษฐกิจ ความคาดหวังต่ออาชีพและระดับความสำเร็จของผู้ค้าทั้งสองกลุ่มแสดงถึงศักยภาพของผู้ค้าจำนวนหนึ่งต่อการขยายการประกอบอาชีพ อันนอกจากจะสะท้อนถึงศักยภาพของผู้ประกอบอาชีพแล้ว ยังสะท้อนถึงความสำคัญของอาชีพต่อการ “สร้าง” ผู้ประกอบการ ซึ่งล้วนแล้วมิใช่ผู้ประกอบการ “มือใหม่” แต่เป็นผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ประกอบอาชีพใน “สนาม” การประกอบอาชีพที่มีการแข่งขันสูงเช่นกรุงเทพมหานคร ข้อสรุปในส่วนนี้จะมีความชัดเจนมากขึ้นหากพิจารณาข้อมูลกรณีศึกษาในภาคผนวก และตัวบ่งชี้ความสำเร็จในบทที่ 6 ประกอบด้วย

ประเด็นที่สาม บทบาทของหาบเร่แผงลอยอาหารต่อชาวกรุงเทพมหานคร นอกจากจะสะท้อนในข้อมูลผู้ซื้อแล้ว ยังสะท้อนจากประเภทของอาหารที่ขาย ซึ่งอาหารพร้อมรับประทานมีสัดส่วนที่สูงที่สุด เป็นการสะท้อนถึงความจำเป็นของการมีอาหารหาบเร่แผงลอย เพื่อลดต้นทุนในการดำรงชีวิตของผู้ที่มีรายได้หลักจากเงินเดือนประจำไม่สูงมากนัก (ต่ำกว่า 20,000 บาท) และไม่มีเวลาที่จะประกอบอาหารรับประทานเอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งมื้อเย็น และมีรายได้ไม่สูงพอที่จะรับประทานอาหารตามร้านอาหาร

ข้อมูลเหล่านี้มีความสำคัญในเชิงนโยบาย ความหลากหลายในฐานะทางเศรษฐกิจของผู้ค้าสะท้อนถึงความต้องการการสนับสนุนที่แตกต่างกัน แม้ว่าการสนับสนุนที่ผู้ค้าต้องการสะท้อนปัญหาด้านสถานที่ขาย เงินทุน และ ปัญหาเกี่ยวกับเจ้าหน้าที่เทศกิจก็ตาม ซึ่งเป็นปัญหาในเชิงนโยบาย

# บทที่ 5

## ตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ : ผลการศึกษาเชิงปริมาณ

### บทนำ

แนวคิดที่ใช้เป็นกรอบในการกำหนดตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ประกอบด้วยแนวคิดที่อธิบายผลความสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระของ นิวเฟลด์และอัลไบร์ท (Neufeldt and Albright, 1998) องค์การแรงงานระหว่างประเทศ (1996) ซึ่งได้เสนอไว้ในบทที่ 2 และ กรอบแนวคิดที่ประมวลจากการปริทัศน์วรรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง ซึ่งนำเสนอไว้ในในบทที่ 3 จากแนวคิดและข้อมูลเชิงประจักษ์จากงานศึกษาที่ผ่านมาข้างต้น ผู้ศึกษาขอให้ผู้ค้าอาหารที่มีระดับความสำเร็จแตกต่างกันสามกลุ่ม ระบุตัวบ่งชี้ที่มีความสำคัญต่อความสำเร็จในปัจจุบัน

ตัวบ่งชี้ ประกอบด้วยปัจจัย 8 กลุ่ม ซึ่งกำหนดความสำคัญโดยใช้ค่าคะแนนสามระดับ คือ มาก (ค่าคะแนนเท่ากับ 3) ปานกลาง (ค่าคะแนนเท่ากับ 2) และน้อย (ค่าคะแนนเท่ากับ 1) แล้วนำมา ประมวลข้อมูลด้วยวิธีการทางสถิติเชิงพรรณนา โดยกำหนดระดับค่าคะแนนดังนี้

ค่าคะแนน 2.41-3.00 หมายถึง มีความสำคัญในระดับ มาก

ค่าคะแนน 1.71-2.40 หมายถึง มีความสำคัญในระดับ ปานกลาง

ค่าคะแนน 1.00-1.70 หมายถึง มีความสำคัญในระดับต่ำ

ตัวบ่งชี้ 8 กลุ่ม ประกอบด้วย คุณลักษณะที่จำเป็น ทักษะความรู้ ครอบครัว ทุน เครือข่ายทางสังคม ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย สินค้า และผู้ค้า ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. คุณลักษณะที่จำเป็น ประกอบด้วย

1.1 ความมั่นใจในตนเอง อันหมายถึงความเชื่อที่ว่า หากตั้งใจทำอะไรแล้ว ต้องทำได้สำเร็จ

1.2 กล้าเสี่ยงและเสี่ยงเป็น หมายถึง การคำนวณผลได้ผลเสีย รวมถึงโอกาสที่จะประสบความสำเร็จจากการเสี่ยงนั้น

1.3 ความคิดสร้างสรรค์หมายถึง การใช้แนวทางที่ต่างออกไปจากเดิมในการผลิต ขายอาหาร อันนำไปสู่การประกอบอาหารชนิดที่ต่างไปจากเดิม หรือ ลู่ทางการจำหน่ายที่ต่างจากเดิม

2. ทักษะความรู้ ประกอบด้วย

2.1 ความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูก

2.2 ความรู้เกี่ยวกับการค้าของผู้ค้าที่อยู่ใกล้เคียงกัน เช่น ชนิดของอาหาร ราคา

2.3 ความรู้เกี่ยวกับการเคลื่อนไหวของราคาสินค้า

2.4 ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการค้า คือรู้ว่าควรจะขายสินค้าชนิดใด และมีวิธีการขายอย่างไร

2.5 ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการเงิน อันหมายถึงการกำหนดวงเงินที่ต้องการใช้การคำนวณกระแสเงินสด เพื่อให้แน่ใจว่ามีเงินเพียงพอกับความต้องการใช้ในแต่ละวัน

2.6 ความรู้เกี่ยวกับการคำนวณต้นทุนกำไร

2.7 อ่านออกเขียนได้คล่อง

2.8 ความรู้เกี่ยวกับการผลิตอาหารที่ลูกค้าต้องการ

3. ครอบครัว ประกอบด้วย

3.1 คู่สมรสให้กำลังใจ

3.2 คู่สมรสช่วยค้าขาย

3.3 คู่สมรสช่วยแบ่งเบาภาระงานบ้าน

3.4 ลูกช่วยค้าขาย

3.5 คู่สมรสและลูกช่วยกันประหยัด

4. ทุน ประกอบด้วย

4.1 มีทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมใคร

4.2 มีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ

5. เครือข่ายทางสังคม ประกอบด้วย

5.1 มีญาติหรือเพื่อนคอยให้ข้อมูลข่าวสาร

5.2 มีเพื่อนหรือญาติคอยให้ความช่วยเหลือ

5.3 มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ค้าใกล้เคียง

6. ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย ประกอบด้วย

6.1 ทำเลการค้ามั่นคงไม่ต้องกลัวถูกไล่ที่

6.2 ทำเลการค้าใกล้แหล่งวัตถุดิบ

6.3 ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งวัตถุดิบ

6.4 ที่อยู่อาศัยมั่นคงไม่ต้องกลัวถูกไลรื้อ

6.5 สาธารณูปโภค เอื้ออำนวยต่อการประกอบการค้า

7. สินค้า ประกอบด้วย

7.1 อาหารอร่อย

7.2 อาหารสะอาด

7.3 พื้นที่ขายสะอาด

7.4 ราคาไม่แพง

8. ผู้ค้า ประกอบด้วย

8.1 แต่งกายสะอาด

8.2 อัธยาศัยดี

การนำเสนอผลการศึกษาจะแยกนำเสนอเป็นสองกลุ่ม คือ กลุ่มผู้ค้าหาบเร่ และ กลุ่มผู้ค้าแผงลอย ในการนำเสนอจะให้ความสำคัญเฉพาะตัวบ่งชี้ที่มีความสำคัญในระดับมาก หรือที่มีค่าคะแนนระดับ 2.40 ขึ้นไปเท่านั้น

ในส่วนของตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ ผู้ศึกษาขอให้ผู้ค้าระบุปัจจัยที่ผู้ค้าเห็นว่าทำให้ไม่ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพต้องเลิกประกอบอาชีพ และนำเสนอเป็นค่าร้อยละ

## ผลการศึกษา

1. ตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพหาบเร่อาหารพิจารณาจากกรอบระดับความสำเร็จ

การระบุตัวบ่งชี้ในแต่ละระดับความสำเร็จจากกลุ่มตัวบ่งชี้ 8 กลุ่ม เพื่อที่จะตอบคำถามว่าอะไรคือตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพแต่ละระดับและความสำเร็จในแต่ละระดับนั้นมีตัวบ่งชี้ที่แตกต่างกันหรือไม่ พบคำตอบดังนี้

1.1 ตัวบ่งชี้ ในภาพรวม

ในภาพรวมผู้ค้าแต่ละกลุ่มให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ความสำเร็จในระดับปานกลาง และสูง และเมื่อพิจารณาตามเกณฑ์การวัดที่ได้อธิบายไว้ข้างต้นประกอบ ก็พบว่าผู้ประกอบอาชีพหาบเร่อาหารให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า สินค้าและทุนในระดับสูงสุด ส่วนตัวบ่งชี้ด้านคุณลักษณะที่จำเป็น ทำเลการค้า และที่อยู่อาศัย ครอบครัว ทักษะความรู้ และ

เครือข่ายทางสังคม มีความสำคัญในระดับปานกลาง โดยตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคม มีค่าคะแนนเฉลี่ยปานกลางค่อนไปทางต่ำ ดังตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1
ตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพทุกด้าน จากทัศนะของ
ผู้ประกอบอาชีพหาบเร่อาหารที่มีระดับความสำเร็จต่างกัน

| ตัวบ่งชี้ | กลุ่มมีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | กลุ่มมีเงินออมแต่ไม่คิดขยายการค้า | กลุ่มมีเงินออมและคิดขยายการค้าหรือลงทุนด้านอื่น ๆ | ค่าเฉลี่ย ($\overline{X}$) |
|---|---|---|---|---|
| คุณลักษณะที่จำเป็น | 2.31 | 2.48 | 2.24 | 2.37 |
| ทักษะความรู้ | 2.25 | 2.39 | 2.33 | 2.30 |
| ครอบครัว | 2.27 | 2.39 | 2.10 | 2.30 |
| ทุน | 2.40 | 2.46 | 2.50 | 2.45 |
| เครือข่ายทางสังคม | 2.10 | 2.24 | 2.37 | 2.17 |
| ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย | 2.37 | 2.38 | 2.21 | 2.36 |
| สินค้า | 2.53 | 2.58 | 2.63 | 2.55 |
| ผู้ค้า | 2.68 | 2.76 | 2.68 | 2.71 |

เมื่อพิจารณาเป็นรายกลุ่ม พบว่า ในภาพรวม ผู้ค้าทั้งสามกลุ่มให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ต่าง ๆ ไม่แตกต่างกันมากนัก โดยผู้ค้าทั้งสามกลุ่มล้วนให้ความสำคัญต่อ ตัวบ่งชี้ด้าน ผู้ค้า อาหาร และทุนตามลำดับ ผู้ค้าในกลุ่มที่สาม ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ด้านทำเลการค้าและที่อยู่อาศัยน้อยกว่าผู้ค้ากลุ่มอื่น เนื่องจากคงจะมิใช่ปัญหาหลักของผู้ค้ากลุ่มนี้ และ ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคม สูงกว่าผู้ค้ากลุ่มอื่น ๆ อันนอกจากเป็นเพราะผู้ค้ากลุ่มนี้เข้าใจถึงความสำคัญของเครือข่ายทางสังคมแล้ว ยังเป็นเพราะว่าผู้ค้ากลุ่มนี้มีเครือข่ายทางสังคม ซึ่งแตกต่างจากผู้ค้าที่มีรายได้ระดับยังชีพ

1.2 <u>ตัวบ่งชี้ในแต่ละด้าน</u>

เมื่อพิจารณาต่อไปถึงรายละเอียดตัวบ่งชี้ในระดับกลุ่ม พบว่าผู้ประกอบอาชีพให้ความสำคัญต่อองค์ประกอบแต่ละด้านของตัวบ่งชี้ในระดับที่แตกต่างกัน ดังนี้

1.2.1 ตัวบ่งชี้ด้านคุณลักษณะที่จำเป็น

พบว่า ในบรรดาคุณลักษณะที่จำเป็นสามประการ คือ ความมั่นใจในตนเอง ความกล้าเสี่ยง รู้จักเสี่ยงอย่างฉลาด และความคิดสร้างสรรค์ ผู้ค้าทั้งสามกลุ่ม เห็นพ้องต้องกันว่า ความมั่นใจในตนเอง เป็นคุณสมบัติที่มีความสำคัญที่สุด ดังปรากฏว่า ผู้ค้าร้อยละ 72.7 เห็นว่า ความมั่นใจในตนเองมีความสำคัญมาก และค่าเฉลี่ยของความเห็นอยู่ในระดับสูง (ค่าเฉลี่ย = 2.71) ส่วนความกล้าเสี่ยงและความคิดสร้างสรรค์นั้น มีค่าเฉลี่ยลดหลั่นลงมา (ค่าเฉลี่ย 2.27 และ 2.10 ตามลำดับ) โดยที่ความกล้าเสี่ยงมีความสำคัญในระดับปานกลางที่ค่อนข้างจะสูง เนื่องจากการเสี่ยงยังมีความจำเป็นโดยเฉพาะอย่างยิ่งในการทดลองนำเสนอสินค้าตัวใหม่ ส่วนความคิดสร้างสรรค์ได้คะแนนต่ำสุดเพราะสามารถเลียนแบบกันได้ ผู้ค้าไม่จำเป็นต้องมีความคิดสร้างสรรค์มากนัก ยกเว้นกลุ่มที่ต้องการขยายการประกอบอาชีพที่ให้คะแนนในข้อนี้สูงกว่าผู้ค้ากลุ่มอื่น ทั้งนี้ผู้ค้ากลุ่มที่มีเงินออมและไม่คิดขยายการค้า มีค่าคะแนนเฉลี่ยของตัวบ่งชี้ด้านนี้สูงที่สุด ดังสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 5.2
ตัวบ่งชี้ด้านคุณลักษณะที่จำเป็น

| กลุ่มรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า | กลุ่มมีเงินออมและคิดขยายการค้าหรือลงทุนด้านอื่น ๆ |
|---|---|---|
| มั่นใจในตนเอง ($\overline{X}$ = 2.68) ความคิดสร้างสรรค์ ($\overline{X}$ = 2.02) | มั่นใจในตนเอง ($\overline{X}$ = 2.80) ความคิดสร้างสรรค์ ($\overline{X}$ = 2.24) | มั่นใจในตนเอง ($\overline{X}$ = 2.45) ความคิดสร้างสรรค์ ($\overline{X}$ = 2.34) |

ความสำคัญในอันดับต้นของตัวบ่งชี้ความมั่นใจในตนเองนี้ ยืนยันข้อเสนอของนิวเฟลด์และอัลไบร์ท (Neufeldt and Albright, 1998) ในเรื่องความสำคัญของความมั่นใจในตนเองของผู้ประกอบอาชีพ

ในด้านความคิดสร้างสรรค์ ผู้ค้าทุกกลุ่มเห็นว่ามีความสำคัญในระดับปานกลาง โดยผู้ค้าในกลุ่มที่สาม ให้ค่าคะแนนตัวบ่งชี้นี้สูงที่สุด สัดส่วนที่ต่ำที่สุดของค่าคะแนนตัวบ่งชี้ด้านนี้ในกลุ่มผู้ค้าระดับเลี้ยงชีพ ทำให้เข้าใจได้ว่า ในทัศนะของผู้ค้าความคิดสร้างสรรค์มิได้มีบทบาท ต่อ

ความสำเร็จในปัจจุบันมากนัก แม้ผู้ค้าจะกล่าวว่าความคิดสร้างสรรค์มีความสำคัญ เนื่องจากจะนำไปสู่การค้าที่แตกต่างออกไป เช่น การดัดแปลงอาหาร การผลิตหรือแสวงหาอาหารชนิดใหม่ ๆ มาขาย เป็นต้น อันทำให้เชื่อมโยงไปถึงข้อเสนอของโมฮัมเหม็ด ยูนุส (Mohammed Yunus) ที่ว่าการประกอบอาชีพในระดับที่สูงกว่าระดับยังชีพ ต้องการคุณสมบัติมากกว่าความขยันและอดทน (Yunus, 1997) และข้อเสนอของ International Association Program (1986) ที่ว่าความคิดสร้างสรรค์มีความสำคัญต่อการขยับฐานะจากรายได้ระดับเลี้ยงชีพไปสู่รายได้ระดับที่สูงขึ้น ซึ่งก็สอดคล้องกับการศึกษานี้ดังที่ได้แสดงไว้ในตารางที่ 5.2 แล้ว อย่างไรก็ตามค่าคะแนนในส่วนนี้ของผู้ค้ากลุ่มที่ 2 และ 3 ที่สูงขึ้นเป็นลำดับยืนยันว่า แม้ความคิดสร้างสรรค์มิได้มีบทบาทต่อระดับความสำเร็จในปัจจุบันมากนัก แต่ผู้ค้าเห็นความสำคัญของการทำสิ่งที่แปลกใหม่ออกไปจากที่เป็นอยู่ ซึ่งอาจปรากฏในรูปของการปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์ การตั้งราคา การกำหนดเส้นทางจำหน่าย เป็นต้น

อีกตัวบ่งชี้หนึ่งที่ผู้ค้าหาบเร่อาหารทุกกลุ่ม โดยเฉพาะกลุ่มมีรายได้ระดับเลี้ยงชีพเห็นว่ามีความสำคัญก็คือ ความขยัน และอดทน ซึ่งผู้ศึกษามิได้ระบุไว้ล่วงหน้า เพราะไม่มีในกรอบความคิดโดยทั่วไป แต่กลับเป็นปัจจัยที่ผู้ค้าเองให้ความสำคัญมาก ซึ่งก็น่าจะเป็นความจริง ทั้งนี้ผู้ค้ากว่าร้อยละ 20 ระบุคุณสมบัตินี้ไว้ในคำถามปลายเปิด ความขยันและอดทนนี้ยังเป็นคำแนะนำหนึ่ง ที่ผู้ค้าระบุว่าจะให้แก่เพื่อนที่สนใจเข้ามาประกอบอาชีพหาบเร่ขายอาหารในกรุงเทพมหานคร เวลาในการทำงานของผู้ค้า ซึ่งโดยเฉลี่ยมีระยะเวลาเกือบ 12 ชั่วโมงต่อวัน รวมทั้งสภาพการทำงาน ซึ่งต้องหาบหรือเข็นพาหนะในการประกอบอาชีพทำให้เข้าใจได้ว่าเหตุใดผู้ค้าจึงให้ความสำคัญต่อคุณสมบัติข้อนี้ นอกจากนี้ผู้ค้ายังมีความเห็นว่า ผู้ค้าบางคนที่ “หนักไม่เอา เบาไม่สู้” ยังมีโอกาสที่จะไม่ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพด้วย

1.2.2 ตัวบ่งชี้ด้านทักษะความรู้ (โปรดดูในส่วนของตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จประกอบ)

แม้ในภาพรวม เมื่อตัดสินจากค่าเฉลี่ย ตัวบ่งชี้ด้านทักษะความรู้จะไม่มีความสำคัญมากในทัศนะของผู้ค้า แต่เมื่อพิจารณาลงไปถึงองค์ประกอบของตัวบ่งชี้ด้านทักษะความรู้และจำนวนร้อยละของผู้ตอบในความสำคัญระดับต่าง ๆ ก็พบว่า มีทักษะความรู้บางด้านที่ผู้ประกอบอาชีพเห็นว่ามีความสำคัญ ทั้งนี้ความรู้ที่ผู้ค้าทั้งสามกลุ่ม เห็นตรงกันว่ามีความสำคัญมาก ก็คือ ความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูก นอกจากความรู้ด้านนี้ ความรู้ที่ผู้ค้าสามกลุ่มเห็นว่าสำคัญแตกต่างกันคือ การคำนวณต้นทุนกำไร ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการค้า ความรู้ด้านการวางแผนการเงิน ความรู้เกี่ยวกับการผลิตอาหารที่เป็นที่ต้องการของลูกค้า

โดยผู้ค้ากลุ่มที่ 2 เห็นว่า ความรู้ทั้งสี่ประการแรกมีความสำคัญมาก ส่วนผู้ค้ากลุ่มที่ 3 ให้ความสำคัญต่อ ความรู้ประการสุดท้ายคือ ความรู้เกี่ยวกับการผลิตอาหารที่เป็นที่ต้องการ ดังตารางที่ 5.3

ตารางที่ 5.3
ตัวบ่งชี้ด้านทักษะความรู้

| กลุ่มมีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า | กลุ่มมีเงินออมและคิดขยายการค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ |
|---|---|---|
| แหล่งวัตถุดิบราคาถูก ($\overline{X}$ = 2.44) | การคำนวณต้นทุนกำไร ($\overline{X}$ = 2.63) | แหล่งวัตถุดิบราคาถูก ($\overline{X}$ = 2.67) |
| - | การวางแผนการเงิน ($\overline{X}$ = 2.52) | การผลิตอาหารที่ เป็นที่ต้องการของตลาด ($\overline{X}$ = 2.50) |
| - | การวางแผนการค้า ($\overline{X}$ = 2.48) | - |
| - | แหล่งวัตถุดิบราคาถูก ($\overline{X}$ = 2.43) | - |
| - | การผลิตอาหารที่เป็นที่ต้องการของตลาด ($\overline{X}$ = 2.41) | - |

ความแตกต่างในการให้ความสำคัญต่อเรื่องนี้ของผู้ค้าสะท้อนว่า สำหรับผู้ค้าในระดับเลี้ยงชีพ แหล่งวัตถุดิบราคาถูกมีความสำคัญที่สุด และเมื่อผลการศึกษาในบทที่สี่ระบุว่าแหล่งวัตถุดิบของผู้ค้าคือตลาดค้าส่งและค้าปลีกที่กระจายอยู่ตามแหล่งชุมชน การได้มีพื้นที่อาศัยใกล้ชุมชนจึงมีความสำคัญต่อผู้ค้ากลุ่มนี้ ส่วนผู้ค้าในกลุ่มความสำเร็จระดับสูงขึ้น “ความรู้” อื่น ๆ ซึ่งเป็นความรู้ด้าน “การจัดการ” มีความสำคัญ การที่ผู้ค้ากลุ่มที่สอง ให้ความสำคัญต่อความรู้มากประเภทกว่าผู้ค้ากลุ่มที่สามนอกจากจะเป็นผลของความสำคัญของ “ความรู้” เหล่านี้ต่อการ “รักษาระดับ” การประกอบอาชีพ เนื่องจากผู้ค้ายังไม่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพแล้ว ยังอาจอธิบายได้ว่า “สภาพแวดล้อมการประกอบอาชีพ” ยังค่อนข้างคงที่ ซึ่งต่างจากผู้ค้าในกลุ่มที่สาม ซึ่งนอกจากจะสามารถรักษาระดับการประกอบอาชีพจนสามารถเลี้ยงตัวเองได้โดยไม่ต้อง

เป็นหนี้สิน หรือพอจะมีเงินออมบ้างแล้ว ความคิดในการขยายการประกอบอาชีพทำให้ต้องมีความ “ไว” ต่อการเปลี่ยนแปลง เพื่อที่จะ “วิเคราะห์” สภาพแวดล้อมเพื่อการเปลี่ยนแปลงในอาชีพที่จะเกิดขึ้น ดังจะเห็นได้ว่าผู้ค้าให้ความสำคัญต่อความรู้ด้านการผลิตอาหารที่ตลาดต้องการมากกว่าผู้ค้ากลุ่มที่สอง

หากพิจารณาในด้านพื้นที่จะพบว่า ผู้ค้าในเขตคลองเตยได้เปรียบผู้ค้าในเขตดินแดงในเรื่องแหล่งวัตถุดิบราคาถูก เนื่องจากตลาดคลองเตยเป็นทั้งตลาดค้าปลีกและค้าส่ง ผู้ค้าได้รับความสะดวกในการจัดซื้อวัตถุดิบราคาถูก ส่วนผู้ค้าในเขตดินแดงต้องแสวงหาแหล่งวัตถุดิบราคาถูก ทำให้ผู้ค้าจำนวนหนึ่งยินดี “เหมารถ” ในราคาไป-กลับ 120 บาททุกวัน เพื่อเดินทางไปตลาดมหานาคด้วยกัน เนื่องจากสินค้าในตลาดมหานาคราคาถูกกว่าในตลาดเกียรติธงชัย ตลาดมหานาคยังมีสินค้าที่หลากหลายตรงกับความต้องการของผู้ค้ามากกว่า ในขณะเดียวกันแม้ผู้ค้าบางคนในเขตดินแดงจะรู้จักแหล่งวัตถุดิบราคาถูก แต่ก็สมัครใจที่จะซื้อวัตถุดิบในตลาดเกียรติธงชัย เนื่องจากวัตถุดิบที่ต้องการมีที่ตลาดเกียรติธงชัยที่อยู่ไม่ไกลนัก กำไรจากการขายในแต่ละวันซึ่งไม่มากนัก ทำให้ “ไม่คุ้มค่ารถ”

นอกเหนือจากแหล่งวัตถุดิบราคาถูก ความรู้ด้านต่าง ๆ ข้างต้นมีความสำคัญต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ในการคำนวณต้นทุนกำไรซึ่งผู้ค้าบางคนบอกว่า “คิดไม่ยาก ขายได้เท่าไร หักทุนออก ก็เป็นกำไร” นั้น หากผู้ค้าคิดด้วยความระมัดระวังจะทำให้ผู้ค้ามีตัวเลขต้นทุนที่ชัดเจน ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการวางแผนลดต้นทุนและการวางแผนการเงิน โดยเฉพาะหากผู้ค้าสามารถแยกรายจ่ายในครอบครัวและต้นทุนในการประกอบอาชีพได้ จะทำให้ตัวเลขต้นทุนในแต่ละวันมีความชัดเจนขึ้น หากต้องการลดต้นทุนการผลิตก็จะสามารถกระทำได้ชัดเจนกว่า (โปรดดูกรณีศึกษา “เพ็ญ” ในภาคผนวก) ทุนในแต่ละวันของการค้าส่วนใหญ่เป็นต้นทุนผันแปรได้ เช่น ค่าวัตถุดิบ คือ อาหารสด ส่วนต้นทุนคงที่มี ค่ารถไป-กลับจากตลาด ค่าเชื้อเพลิง เป็นต้น ผู้ค้าไม่ได้คิดต้นทุนค่าแรงของตนเอง ผู้ค้าส่วนใหญ่สามารถคำนวณกำไรขาดทุนได้ในแต่ละวัน โดยประเมินต้นทุนและกำไรระหว่างที่ขาย ยกตัวอย่างเช่น มีอยู่วันหนึ่ง เมื่อขายของไปจนถึงประมาณเที่ยงวัน “วดี” แม่ค้าขนมไทยบอกว่า “วันนี้หนูได้ทุนแล้วนะ ต่อไปนี้ขายได้เท่าไรก็เป็นกำไร” ผู้ค้ากลุ่มนี้มักลงทุนในลักษณะ “วันต่อวัน”

การซื้อสินค้าจากแหล่งวัตถุดิบเดิม และ ปริมาณการขายที่ค่อนข้างคงที่ ทำให้ผู้ค้าสามารถคำนวณต้นทุนคงที่ได้ ผู้ขายส่วนใหญ่มีตัวเลขต้นทุนอยู่ในใจแล้วว่าแต่ละวันลงทุนประมาณเท่าไร แม้ว่าราคาสินค้าเช่นอาหารสดต่าง ๆ จะผันแปรไปตามราคาตลาดก็ตาม

ผู้ค้าบางรายไม่คำนวณต้นทุนกำไรในแต่ละวันที่ขาย โดยเฉพาะผู้ค้าที่ลงทุนสูงเช่นผู้ค้าผลไม้ ซึ่งรายหนึ่งเล่าว่า “หนูคิดทีละ 2 วัน อย่างวันนี้ผลไม้ 6 อย่าง หนูลงไป 9 พันกว่าตอนนี้ (4 โมงเย็น) ขายได้ 6 พัน ยังไม่ได้ทุน ของยังเหลือเกือบครึ่ง แต่พวกนี้เก็บได้ อย่างส้มนี่ไว้ได้หลายวัน พรุ่งนี้หนูต้องไปซื้อของมาเติมใหม่ ลงไปอีกสัก 3 พัน ไม่ซื้อไม่ได้ ไม่งั้นลูกค้าไม่เข้า พรุ่งนี้หนูขายหมดก็ได้อีกราว 9 พัน ตีเป็น 2 วันกำไร 2 พันกว่าบาท”

ในทัศนะของผู้ค้าบางคนการรู้จักคำนวณต้นทุนกำไรหมายถึงการนับจดรายการใช้จ่ายแต่ละวันโดยละเอียด แม้จะไม่ได้พิจารณาถึงการจำแนกต้นทุนค่าใช้จ่ายเนื่องจากเป็นการค้าในครอบครัวแม่ค้าเคยให้ดู “บัญชี” ค่าสินค้าในแต่ละวัน ซึ่งเธอบันทึกไว้อย่างละเอียด

การคำนวณต้นทุนกำไรนี้อาจเกี่ยวโยงไปถึงการ “ตั้งราคา” ด้วย ซึ่งในทัศนะของผู้ค้าการตั้งราคาที่ไม่สอดคล้องกับราคาตลาดอาจมีผลทำให้ผู้ค้าไม่ประสบความสำเร็จได้เช่นกัน ดังนั้น “การตั้งราคา” จะเชื่อมโยงกับต้นทุนและการบริหารทางการเงิน ประกอบกับความรู้เกี่ยวกับการตลาดย่อมมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพส่วนหนึ่งด้วย (โปรดดูตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จประกอบ)

การวางแผนการเงิน และการวางแผนการค้ามีความสำคัญเช่นกัน เนื่องจากมีบทบาทสำคัญต่อการสร้างรายได้ การวางแผนเงินซึ่งหมายถึงการทำให้มีเงินพอหมุนเวียนในแต่ละวัน ทำให้ผู้ค้ามีเงินเพียงพอสำหรับการลงทุนในแต่ละวัน ส่วนการวางแผนการค้า มีบทบาทต่อการสร้างรายได้ในแต่ละวัน โดยทั่วไปการวางแผนการค้าของผู้ค้าหาบเร่เกี่ยวข้องกับการกำหนดเส้นทางการขาย เนื่องจากเป็นการค้าที่เคลื่อนที่

“ความรู้เกี่ยวกับการผลิตอาหารที่เป็นที่ต้องการ” ไม่ได้จำกัดเฉพาะความรู้ในการผลิตอาหารเท่านั้น แต่ยังหมายถึง “ความรู้” ที่ว่า ควรจะผลิตอาหารชนิดใดหรือนำอาหารชนิดใดมาขาย สำหรับผู้ค้าบางราย เช่นผู้ค้าอาหารปรุงสำเร็จ เช่น กับข้าว ผู้ค้าเครื่องดื่ม จำเป็นต้องมีการเปลี่ยนแปลงรายการอาหาร ความรู้นี้มีความสำคัญ โดยความรู้เหล่านี้ได้มาจากหลายแหล่ง ผู้ค้าบางคนได้ความรู้นี้จากผู้ขายวัตถุดิบ บางคนได้รับจากการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้ซื้อ โดยเฉพาะผู้ซื้อ “เจ้าประจำ” ทั้งหมดนี้เกิดจากการที่ผู้ค้าจะต้องทำการ “วิจัยตลาด” ด้วยตนเองอย่างสม่ำเสมอ

ค่าคะแนนเฉลี่ยของตัวบ่งชี้ความสำเร็จจากทัศนะของผู้ค้า กลุ่มที่มีเงินออมทั้งที่ประสงค์และไม่ประสงค์จะขยายการประกอบอาชีพ แสดงถึงความสำคัญของตัวบ่งชี้ด้านความรู้ต่อการประกอบอาชีพ ตั้งแต่การคำนวณ ต้นทุนกำไร การวางแผนการเงิน การวางแผนการค้า และการผลิตอาหารที่เป็นที่ต้องการของตลาด อันเชื่อมโยงไปสู่ข้อสรุปที่ว่า ในการที่จะประกอบอาชีพให้ประสบความสำเร็จในระดับที่สูงกว่าระดับยังชีพนั้น ผู้ค้าต้องมีความรู้หลายด้าน ความรู้

เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูกเพียงประการเดียว ย่อมไม่เพียงพอ และโดยเฉพาะความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการเงิน การคำนวณต้นทุนกำไร และการวางแผนการค้า แต่เป็นความรู้ที่มีความสำคัญต่อการประกอบการค้าทั้งสิ้น (ILO, 1996 )

1.2.3 ตัวบ่งชี้ด้านครอบครัว

ในกลุ่มตัวบ่งชี้ด้านครอบครัว พบว่า ในภาพรวมผู้ค้าให้ความสำคัญกับเรื่อง “คู่สมรสและบุตรช่วยกันประหยัดและใช้จ่ายเท่าจำเป็น” และ “คู่สมรสให้กำลังใจ” มากที่สุด ตามลำดับ (ค่าเฉลี่ยเป็น 2.46 และ 2.43) ทั้งนี้กลุ่มผู้ค้าระดับที่มีเงินออมแต่ไม่คิดขยายการค้า ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ด้านครอบครัวสอง ตัว ข้างต้น ในระดับที่มาก ส่วนผู้ค้าในกลุ่มที่สาม ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ “คู่สมรสให้กำลังใจ” มาก ในขณะที่ผู้ค้ากลุ่มแรก แม้จะให้ความสำคัญกับตัวบ่งชี้สองตัว ข้างต้น แต่ก็เห็นว่า มีความสำคัญเพียงในระดับปานกลางจึงไม่ปรากฏในตาราง ค่าคะแนนที่ต่ำในกลุ่มผู้ค้าระดับยังชีพ สะท้อนว่าสำหรับผู้ค้ากลุ่มนี้ “ครอบครัว” มิได้มีบทบาทต่อความสำเร็จ ค่าคะแนนในส่วนนี้ปรากฏดังตารางที่ 5.4

ตารางที่ 5.4
ตัวบ่งชี้ด้านครอบครัว

| กลุ่มมีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า | กลุ่มมีเงินออมและคิดขยายการค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ |
|---|---|---|
| - | คู่สมรสและลูกช่วยกันประหยัด และ ใช้จ่ายเท่าที่จำเป็น ($\overline{X}$ = 2.61) | คู่สมรสให้กำลังใจ ($\overline{X}$ = 2.46) |
| - | คู่สมรสให้กำลังใจ ($\overline{X}$ = 2.52) | - |

ค่าคะแนนตัวบ่งชี้ด้านครอบครัวข้างต้น ยืนยันถึงความสำคัญของครอบครัวใน 2 ด้าน สำหรับการค้าที่ครอบครัวเป็นหน่วยการผลิต ด้านแรก คือ การสนับสนุนทางใจ และ ด้านที่ 2 คือ การสนับสนุนจากการกระทำ ด้วยการช่วยประหยัดใช้จ่ายเท่าที่จำเป็น การสนับสนุนทางใจจากครอบครัว มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อความมั่นใจในตนเองของบุคคล (Neufeldt and Albright, 1998) ส่วนการช่วยกันประหยัด ทำให้มีเงินออมมากขึ้น ในหน่วยการผลิตเช่นครอบครัว การช่วยประหยัดรายจ่ายทำให้โอกาสประสบความสำเร็จมีสูง แต่ในขั้นต่ำครอบครัวต้องให้กำลังใจ

กลุ่มที่ประสงค์ขยายการค้าหรือลงทุนในด้านอื่นถือว่าได้ผ่านช่วงการประหยัดและอดออมมาได้แล้ว การที่คู่สมรสให้กำลังใจจึงเป็นสิ่งสำคัญ แต่ผู้ค้ากลุ่มแรกอยู่ในระยะสะสมทุน การให้กำลังใจแต่เพียงอย่างเดียวย่อมไม่เพียงพอ

ความสำคัญของตัวบ่งชี้ด้านครอบครัวในกรณีนี้จึงไม่ได้มีความสำคัญเฉพาะในด้านความเป็น “ครอบครัว” เท่านั้น แต่ยังเชื่อมโยงกับประเด็นเรื่อง “ความประหยัดและอดออม” ของสมาชิกในครอบครัวที่มีต่อความสำเร็จด้วย อันยืนยันความสำคัญของสิ่งที่ วิบูลย์ เข็มเฉลิม เรียกว่า “รายเหลือ”[1] (วิบูลย์ เข็มเฉลิม, 2545, น. 37) อันเป็นวิธีคิดในแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง (สำนักเลขาธิการ, สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2544, น. 3) เป็นที่น่าสังเกตว่าค่าคะแนนด้าน “คู่สมรสช่วยค้าขายหรือเตรียมของ” อันเป็นบทบาทด้านการเป็นแรงงานของสมาชิกในครอบครัวไม่ได้อยู่ในระดับที่สูง อันสะท้อนว่าโดยทั่วไปการค้าหาบเร่มิใช่การค้าของครอบครัว

คำบอกเล่าของผู้ค้าคนหนึ่งสะท้อนด้านตรงข้ามของการสนับสนุนจากครอบครัว เธอเล่าว่า “แฟนหนูเหรอ เขาไม่เข้าใจหรอก..... มาขายของนี่ ครั้งแรกหนูก็หนีเขามา มากับป้า..... กลับไปได้เงินไป 3 พัน คนที่บ้านบอกว่า ‘ อย่าตีมันนะ มันหาเงินมาให้ ‘ .....พี่.... เขาโชคดี แฟนเขามาอยู่ด้วย ได้ช่วยกัน แฟนหนูเขาไม่มาหรอก เขาบอกกรุงเทพฯ อึดอัด...เขาใช้เงินไม่คิดถึงหนูเลย ว่าวัน ๆหนูเหนื่อยแค่ไหน เวลาหนูขอให้เขาประหยัด เขาก็ว่า ‘อ๋อบ่น ไปกรุงเทพฯแค่นี้ทำบ่น’... “

การที่บทบาทของคู่สมรสด้านการประกอบอาชีพ หรือบทบาทด้านการเป็น “แรงงาน” ในการค้าไม่ปรากฏเป็นส่วนหนึ่งของตัวบ่งชี้ความสำเร็จ สะท้อนว่าผู้ค้าส่วนใหญ่ประกอบการค้าคนเดียว คู่สมรสไม่มีบทบาทมากนัก แม้ในการสัมภาษณ์จะพบว่าผู้ค้าผู้ชายหลายรายมีคู่สมรสที่มีบทบาทสำคัญในการช่วยจัดเตรียม และ เก็บล้างของ ซึ่งไม่พบบ่อยนักในกรณีผู้ค้าผู้หญิง นอกจากนั้น สำหรับผู้ค้าบางคน คำว่า “ครอบครัว” ยังไม่ได้จำกัดเฉพาะ “คู่สมรสและบุตร” เท่านั้น แต่ยังหมายความรวมถึง บุพการี ญาติพี่น้อง ต่าง ๆ ด้วย เมื่อเป็นเช่นนี้ ในกรณีของการค้าหาบเร่ในกรุงเทพมหานคร จึงอาจเป็นได้ทั้งการค้าที่ผู้ค้าประกอบอาชีพเพียงคนเดียว การค้าที่ผู้ค้าและคู่สมรสร่วมกันประกอบอาชีพ และการค้าที่สมาชิกอื่น ๆ ในครอบครัวมีบทบาทในการประกอบอาชีพ อันสะท้อนถึงบทบาทของครอบครัวขยายต่อการประกอบอาชีพของผู้ค้าบางคน

---

[1] วิบูลย์ เข็มเฉลิมให้มัศนะไว้ว่า .”ชาวบ้านต้องไม่คิดถึงรายได้สูงสุด ผมคิดว่าคนที่ทำหน้าที่ส่งเสริมชาวบ้าน หรือเจ้าหน้าที่ที่ต้องไปส่งเสริมให้ชาวบ้าน ต้องไม่ส่งเสริมเรื่องรายได้สูงสุด แต่เราจะทำอย่างไรให้ชาวบ้านเกิดวิธีคิด ทำอย่างไรให้เกิดรายเหลือ เพราะทุกวันนี้เราไม่สนใจเรื่องรายเหลือ แต่เราสนใจเรื่องรายได้สูงสุด ฉะนั้นเมื่อเราสนใจเรื่องรายได้สูงสุด ก็จะเกิดรายจ่ายสูงสุดตามไปด้วย เมื่อรายจ่ายมันสูงกว่า รายได้ก็ไม่เหลือ ก็คือการขาดทุนนั่นเอง” (วิบูลย์ เข็มเฉลิม, อ้างแล้ว)

1.2.4 ตัวบ่งชี้ด้านทุน

ในภาพรวม ผู้ประกอบอาชีพระบุว่า ตัวบ่งชี้ด้านทุนมีบทบาทในระดับมากต่อความสำเร็จ (ค่าเฉลี่ย = 2.45) ซึ่งเมื่อพิจารณาในกลุ่มผู้ค้าแต่ละกลุ่มจะพบว่า ผู้ค้ากลุ่มที่ 3 ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ทั้งด้าน “มีทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมใคร” และ “มีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ” ในระดับที่มาก ในขณะที่กลุ่มที่มีรายได้ระดับพอกินวันต่อวัน ให้ความสำคัญน้อยที่สุดต่อตัวบ่งชี้ด้านการมีทุนของตนเอง ดังสรุปได้ดังตารางที่ 5.5

ตารางที่ 5.5
ตัวบ่งชี้ด้านทุน

| กลุ่มมีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า | กลุ่มมีเงินออมและคิดขยายการค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ |
|---|---|---|
| มีทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมใคร ($\overline{X}$ = 2.40) | มีทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมใคร ($\overline{X}$ = 2.76) | มีทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมใคร ($\overline{X}$ = 2.64) |
| - | - | มีแหล่งเงินกู้ ดอกเบี้ยต่ำ ($\overline{X}$ = 2.42) |

นอกจากค่าเฉลี่ยที่สูงมากของตัวบ่งชี้ “การมีทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมใคร” แล้ว ค่าร้อยละที่สูงของผู้ค้าที่ให้ความสำคัญมากต่อตัวบ่งชี้นี้ยังยืนยันถึงความสำคัญของ การมีทุนของตนเองด้วย (โปรดดูตัวเลขค่าร้อยละในตารางที่ 2 ในภาคผนวก) เป็นที่น่าสังเกตว่า ผู้ค้าในกลุ่มที่หนึ่ง ให้ค่าคะแนนต่อตัวบ่งชี้นี้ต่ำกว่าผู้ค้ากลุ่มอื่น อันเป็นผลจากการที่ผู้ค้ามีทุนหมุนเวียนต่ำและ มีแนวโน้มที่จะกู้เงินจากเจ้าหนี้นอกระบบ ทำให้การมีทุนของตนเองมิได้ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ค้ากลุ่มนี้ ค่าเฉลี่ยในระดับปานกลางของตัวบ่งชี้ “มีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ“ ในผู้ค้ากลุ่มที่สอง สะท้อนว่าการมีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ ยังไม่มีความสำคัญมากต่อความสำเร็จ ในขณะที่สำหรับผู้ค้ากลุ่มแรกค่าคะแนนที่ต่ำของตัวบ่งชี้ “มีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ” น่าจะหมายถึงการไม่ได้รับประโยชน์จากมาตรการเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำของรัฐ อันต่างจากผู้ค้ากลุ่มที่ 3 ซึ่งความต้องการเงินลงทุนเพื่อขยายการค้าทำให้ผู้ค้ากลุ่มนี้ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้นี้ในระดับที่สูงกว่า ในลักษณะนี้ผู้ค้ากลุ่มแรกและกลุ่มที่สามจึงเป็นกลุ่มที่น่าจะได้รับประโยชน์มากที่สุดจากมาตรการสินเชื่อเพื่อสนับสนุนการประกอบอาชีพของรัฐ เช่น โครงการธนาคารประชาชน ซึ่งเป็นแหล่งสิน

เชื่อดอกเบี้ยต่ำ แต่วัตถุประสงค์การใช้เงินกู้ต่างกัน กล่าวคือผู้ค้ากลุ่มแรกต้องการเงินหมุนเวียนมาลงทุนเพื่อรักษาระดับการค้า และ ใช้จ่ายในครอบครัว ในขณะที่ผู้ค้ากลุ่มที่สามใช้เงินส่วนนี้เพื่อการขยายการค้ามากกว่า

การที่ผู้ค้าจำนวนเกือบร้อยละ 40 ระบุว่าในการค้าขายไม่ได้กำไรทุกวัน มีวันที่ขาดทุนด้วย (โปรดดูตารางที่ 4.20 ในบทที่สี่) ทำให้ "การมีทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมใคร" ไม่ได้มีความสำคัญเฉพาะในช่วงของการเริ่มต้นประกอบอาชีพ ดังที่พบว่าผู้ค้าส่วนใหญ่ลงทุนด้วยเงินออมของตนเอง แต่ยังหมายถึงการมีเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบการค้า ทั้งนี้ทุนหมุนเวียนย่อมได้มาทั้งจากกำไรจากการประกอบการค้า และ การสามารถสะสมทุนจากการใช้จ่ายอย่างอดออม

1.2.5 ตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคม

ตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคมเป็นตัวบ่งชี้ที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด ผู้ค้าทั้ง 3 กลุ่ม ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ในระดับปานกลางค่อนไปทางต่ำ โดยผู้ค้าที่มีรายได้พอกินวันต่อวัน ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้นี้ในระดับปานกลางค่อนไปทางต่ำ ในขณะที่ผู้ค้ากลุ่มมีเงินออมและคิดจะขยายการค้า หรือลงทุนในด้านอื่น ๆ ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้นี้มากกว่าผู้ค้าอีก 2 กลุ่ม โดยเฉพาะตัวบ่งชี้ด้าน "มีเพื่อน หรือญาติคอยให้ความช่วยเหลือ" ซึ่งผู้ค้ากลุ่มนี้ให้ความสำคัญมากที่สุด และสัดส่วนของผู้ค้าที่ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้นี้ยังสูงที่สุดด้วย

ตารางที่ 5.6
ตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคม

| กลุ่มมีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า | กลุ่มมีเงินออมและคิดขยายการค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ |
|---|---|---|
| - | - | มีเพื่อนหรือญาติคอยให้ความช่วยเหลือ ($\overline{X}$ = 2.58) |

การที่ผู้ค้ากลุ่มที่หนึ่งและสอง ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ด้านนี้น้อยกว่าผู้ค้ากลุ่มที่สาม มิได้หมายความว่าเครือข่ายทางสังคมไม่มีความสำคัญสำหรับผู้ค้าสองกลุ่มนี้ การศึกษาที่ผ่านมาเกี่ยวกับผู้ค้าหาบเร่แผงลอยล้วนยืนยันบทบาทของเครือข่ายทางสังคมต่อการเข้าสู่อาชีพของผู้ค้า (อันเป็นสิ่งที่พบในการศึกษาครั้งนี้เช่นกัน โปรดดูกรณีศึกษาประกอบ) การให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้นี้ในระดับที่น้อยเมื่อเทียบกับตัวบ่งชี้อื่น อาจเป็นเพราะเมื่อเปรียบเทียบกับตัวบ่งชี้อื่น ๆ เช่น ทุน ความรู้ ครอบครัว ตัวบ่งชี้เหล่านั้นมีบทบาทในชีวิตประจำวันมากกว่า ในขณะเดียวที่เครือข่าย

ทางสังคมมีความสำคัญที่สุดในช่วงของการเปลี่ยนอาชีพ ซึ่งผู้ประกอบอาชีพส่วนใหญ่ล้วนแต่ผ่านภาวะในช่วงนั้นมาแล้ว ดังจะพบว่าในกรณีศึกษาส่วนใหญ่ การเข้าสู่อาชีพของผู้ค้าล้วนได้รับความช่วยเหลือจากเครือข่ายทางสังคม ไม่ว่าจะเป็น ญาติพี่น้อง หรือ เพื่อน การที่ผู้ค้าในกลุ่มคิดขยายการประกอบอาชีพ ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้นี้มากกว่าผู้ค้ากลุ่มอื่น ยืนยันความสำคัญของเครือข่ายทางสังคม ในด้านการให้ความช่วยเหลือ เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงในด้านอาชีพ

ในอีกด้านหนึ่ง การที่ผู้ค้าที่มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพมิได้ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้นี้มาก ยืนยันความจริงที่ว่า ผู้ค้าระดับเลี้ยงชีพไม่มีเครือข่ายทางสังคมมากนัก

1.2.6 ตัวบ่งชี้ด้านทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย

ในภาพรวมผู้ค้าทั้งสามกลุ่ม ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ด้านทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย ในระดับปานกลางค่อนไปทางสูง (ค่าเฉลี่ย = 2.36) แต่ในบรรดาตัวบ่งชี้ด้านนี้เจ็ดตัว พบว่า มีตัวบ่งชี้สองตัว ที่ผู้ค้าทุกกลุ่มเห็นว่ามีความสำคัญมาก อันได้แก่ ตัวบ่งชี้ “ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน” และ “ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า” ดังตารางที่ 5.7

ตารางที่ 5.7
ตัวบ่งชี้ด้านทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย

| กลุ่มมีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า | กลุ่มมีเงินออมและคิดขยายการค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ |
|---|---|---|
| ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน ($\overline{X}$ = 2.86) ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า ($\overline{X}$ = 2.76) | ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน ($\overline{X}$ = 2.73) ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทการค้า ($\overline{X}$ = 2.56) | ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน ($\overline{X}$ = 2.47) ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทการค้า ($\overline{X}$ = 2.40) |

ผู้ค้ากลุ่มมีรายได้ระดับเลี้ยงชีพมีค่าคะแนนตัวบ่งชี้ทั้ง 2 มากกว่า ผู้ค้าอีก 2 กลุ่ม สัดส่วนของผู้ค้าที่ให้ความสำคัญต่อประเด็นทั้งสองนี้ก็สูงกว่าเมื่อเทียบกับผู้ค้าอีกสองกลุ่ม คือในกรณีตัวบ่งชี้ด้านทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน สัดส่วนของผู้ตอบคิดเป็นร้อยละ 84.5 73.8 และ 66.7 ตามลำดับ ในขณะที่ตัวบ่งชี้ด้านที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้ามีสัดส่วนคิดเป็น ร้อยละ 61.7 59.8 และ 41.7 ตามลำดับ ระดับความสำคัญที่มากของตัวบ่งชี้ 2 ตัวนี้ ยืนยันข้อเสนอจากผลการศึกษาก่อนหน้าถึงความสำคัญของที่ชุมชนต่อการประกอบอาชีพ ของผู้ค้ากลุ่มนี้ และการมีที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า ซึ่งในหลายกรณีหมายถึงการมีชุมชนแออัดใจกลางเมือง เนื่องจาก

เป็นแหล่งงานของผู้มีอาชีพในเศรษฐกิจนอกภาคทางการ (สมพงษ์ พัดปุย, 2527, น. 18 ; อคิน รพีพัฒน์, 2542, น. 79) ข้อมูลตัวบ่งชี้ข้างต้นจึงเปรียบเสมือนเครื่องยืนยันว่า ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัยที่ใกล้ที่ชุมชน มีความสำคัญต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ของผู้ค้าหาบเร่อาหาร โดยเฉพาะผู้ค้าในระดับยังชีพ การไลร์อที่อยู่อาศัยของผู้ค้าในชุมชนแออัด ต่าง ๆ จึงเท่ากับเป็นการตัดโอกาสความสำเร็จในการประกอบอาชีพ

ค่าคะแนนเฉลี่ยที่ต่ำและสัดส่วนที่ต่ำกว่าในผู้ค้ากลุ่มที่สาม แสดงระดับความสำคัญที่น้อยลงของตัวบ่งชี้นี้ เนื่องจากว่ากลุ่มที่มีเงินออมและกลุ่มที่ต้องการขยายกิจการมีสถานภาพทางธุรกิจมั่นคงพอสมควรแล้วตามลำดับ ขณะที่กลุ่มที่จำเป็นต้องหารายได้วันต่อวัน ทำเลการค้ามีผลกระทบต่อยอดขายประจำวันซึ่งสะท้อนความอยู่รอดของธุรกิจเป็นรายวัน ดังนั้นกลุ่มดังกล่าวจึงให้ความสำคัญกับทำเลการค้าค่อนข้างสูง

1.2.7 ตัวบ่งชี้ด้านสินค้า

ผู้ค้าทั้ง 3 กลุ่ม ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ด้านสินค้าในระดับที่มาก (ค่าเฉลี่ย = 2.55) และเป็นไปในลำดับเดียวกัน กล่าวคือ ตัวบ่งชี้ด้าน “ความสะอาด อันหมายถึง อาหารสะอาด อุปกรณ์เครื่องมือ และกระบวนการผลิตสะอาด” มีความสำคัญมากที่สุด รองลงมาคือ “อาหารอร่อย” และ “ราคาไม่แพง” ตามลำดับ ส่วนตัวบ่งชี้ด้านพื้นที่ ขายสะอาด มีความสำคัญในระดับปานกลาง ดังสรุปได้ดังตารางที่ 5.8

ตารางที่ 5.8

ตัวบ่งชี้ด้านสินค้า

| กลุ่มมีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า | กลุ่มมีเงินออมและคิดขยายการค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ |
|---|---|---|
| อาหารสะอาด อุปกรณ์เครื่องมือและกระบวนการผลิตสะอาด ($\overline{X}$ = 2.71)<br>อาหารอร่อย ($\overline{X}$ = 2.61)<br>ราคาไม่แพง ($\overline{X}$ = 2.55) | อาหารสะอาด อุปกรณ์ เครื่องมือและกระบวนการผลิตสะอาด ($\overline{X}$ = 2.76)<br>อาหารอร่อย ($\overline{X}$ = 2.73)<br>ราคาไม่แพง ($\overline{X}$ = 2.70) | อาหารสะอาด อุปกรณ์ เครื่องมือและกระบวนการผลิตสะอาด ($\overline{X}$ = 3.00)<br>อาหารอร่อย ($\overline{X}$ = 2.90)<br>ราคาไม่แพง ($\overline{X}$ = 2.55) |

จากการสังเกต พบว่าผู้ค้าให้ความสำคัญต่อความสะอาดของสินค้าแตกต่างกัน ทั้งนี้ความคาดหวังของผู้ซื้ออาจเป็นเครื่องกำหนดที่สำคัญ ผู้ค้าที่ขายประจำในบริเวณที่ลูกค้ามีระดับ

การศึกษาค่อนข้างสูง เช่น ในพื้นที่สถาบันการศึกษา จะให้ความสำคัญต่อประเด็นนี้มากกว่าผู้ค้าที่ขายสินค้าในพื้นที่ที่ผู้ซื้อมีการศึกษาต่ำกว่า เช่นตามโรงงานอุตสาหกรรม และ แหล่งก่อสร้าง การให้ความสำคัญต่อเรื่องนี้ปรากฏทั้งในเรื่องการแต่งกาย ในด้านเสื้อผ้าที่เลือกใช้ รวมไปถึงรองเท้า การตกแต่งหาบ รวมทั้งอากัปกริยาการกระทำที่แสดงว่าผู้ค้าให้ความสำคัญต่อเรื่องความสะอาด ทั้งหมดนี้ถือได้ว่าเป็น การนำเสนออัตลักษณ์ของผู้ค้าจากจุดยืนเฉพาะของตน (โปรดดูกรณีศึกษา “มะลิ” ประกอบ)

ส่วนคำว่า “ราคาไม่แพง” นี้ไม่ได้หมายความถึงราคาเชิงสัมบูรณ์ แต่หมายถึงราคาในเชิงสัมพัทธ์ด้วย กล่าวคือ ในราคาสินค้าที่เท่ากัน หากซื้อจากผู้ค้าหาบเร่ ผู้ซื้ออาจจะได้รับสินค้าในปริมาณที่มากกว่าที่ซื้อตามห้างร้าน และโดยเฉพาะเมื่อพิจารณาถึงความเป็น “ลูกค้าประจำ” ที่ผู้ค้ามักพอใจที่จะ “แถม” สินค้าให้เพื่อผูกใจผู้ซื้อไว้ รวมถึง “ความเห็นอกเห็นใจ” ที่มีต่อผู้ซื้อ คำว่า “ราคาไม่แพงนี้” ยังหมายรวมถึงการเปรียบเทียบระหว่างราคาสินค้าที่ตนขายและราคาสินค้าของผู้ขายในบริเวณใกล้เคียงกันด้วย ดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น

ในบางกรณีผู้ค้าบางคนยังขายสินค้าในราคา “พิเศษ” ให้แก่ลูกค้าบางคน ปริมาณการขายต่อหน่วยที่แตกต่างกัน เช่น หากซื้อตามร้านค้าผู้ซื้ออาจต้องจ่ายเงินที่มากกว่า เนื่องจากหน่วยของการค้าใหญ่กว่า ส่วนผู้ค้าหาบเร่นั้น เนื่องจากกำไรที่ได้มาจากการกระจายสินค้าออกเป็นหน่วยย่อย ๆ ซึ่งตรงกับความต้องการของผู้ซื้อที่ไม่ได้ต้องการซื้อสินค้าในปริมาณที่มาก การขายในหน่วยย่อยจึงเป็นประโยชน์ทั้งต่อผู้ขายและผู้ซื้อ

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบความสำคัญขององค์ประกอบด้านตัวบ่งชี้ด้านสินค้า จะพบว่าผู้ค้าให้ความสำคัญต่อเรื่องความสะอาดมากกว่ารสชาติและราคาของอาหาร ทั้งนี้กระบวนการในการสร้าง “ความอร่อย” และ “ความสะอาด” นั้น แตกต่างกันในกรณีของผู้ค้าที่เป็นผู้ผลิตเอง และ ผู้ค้าที่เป็นผู้ที่ซื้อมาและขายไป เนื่องจากผู้ค้ากลุ่มหลังนี้ไม่ได้มีบทบาทในกระบวนการผลิตสินค้า แต่มีบทบาทในการ “ส่งมอบ” สินค้า “ที่อร่อยและสะอาด” ให้แก่ผู้ซื้อ เช่นผู้ค้าอาหารสำเร็จรูป อาหารปรุงสำเร็จและผู้ค้าอาหารสด สำหรับผู้ค้ากลุ่มนี้ “ความอร่อย” และ “ความสะอาด” ของสินค้าจึงขึ้นอยู่กับผู้ผลิตสินค้าในกระบวนการผลิตซึ่งเกิดขึ้นก่อนที่สินค้าจะมาถึงตนความสะอาดจึงปรากฏแก่ผู้ซื้อในช่วงเวลาของการส่งมอบสินค้า

รสชาติของอาหารขึ้นอยู่กับทัศนะของผู้บริโภค และอาจเป็นสาเหตุหนึ่งที่ผู้ค้าอาหารปรุงเชิญชวนให้ลูกค้าชิมอาหารที่ตนปรุงเนื่องจากอาหารชนิดเดียวกันอาจมีรสชาติได้หลากหลายให้ผู้ซื้อได้เลือกซื้อตามความต้องการของตน

ในเรื่องความสะอาด มีข้อกำหนดในข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร เรื่องการจำหน่ายสินค้าในที่หรือทางสาธารณะ พ.ศ. 2545 ข้อ 9 ซึ่งบังคับใช้กับผู้ค้าเร่ที่ขายอาหาร ตามข้อบัญญัติ นี้ “อาหารที่เร่ขายต้องสะอาดและปลอดภัย ผู้ค้าต้องใช้วัสดุ ภาชนะ และ หีบห่อ ที่สะอาดปลอดภัยสำหรับใส่อาหาร รวมทั้งดูและรักษาเครื่องมือ เครื่องใช้ ภาชนะและอุปกรณ์ที่ใช้ใน การเร่ขายอาหารให้สะอาด ผู้ค้าต้องแต่งกายด้วยเสื้อผ้าที่มีแขน และ สวมผ้ากันเปื้อนที่สะอาด สุภาพเรียบร้อย และสวมรองเท้าหุ้มส้น มีสิ่งปกปิดเส้นผมมิให้ตกลงปนเปื้อนในอาหาร รักษาความสะอาดมือและเล็บ ถ้ามีบาดแผลต้องทำแผลให้เรียบร้อย ไม่สูบบุหรี่ ขบเคี้ยว รับประทานอาหารในขณะเตรียม ประกอบ ปรุง หรือ จำหน่ายอาหาร ไม่ไอจามรดบนอาหาร”

จะเห็นได้ว่าในเรื่องความสะอาดและความอร่อยนี้เป็นตัวบ่งชี้ถึงความเข้มงวดในเรื่องดังกล่าวของผู้ค้าต่างกัน กล่าวคือกลุ่มมีรายได้ระดับยังชีพจะให้ความสำคัญในเรื่องนี้น้อยกว่ากลุ่มที่มีเงินออม และกลุ่มที่มีเงินออมจะให้ความสำคัญไม่มากเท่ากลุ่มที่ต้องการขยายการประกอบอาชีพ ทั้งหมดนี้สะท้อนถึงระดับความเป็น “มืออาชีพ” ของแต่ละกลุ่มอย่างชัดเจน ส่วนเรื่องราคาไม่แพงนั้นจะไม่มีความแตกต่างระหว่างกลุ่มมากนัก

ตัวบ่งชี้เรื่องอาหารสะอาดนี้จะอภิปรายอีกครั้งในส่วนของตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า ซึ่งเป็นหัวข้อถัดไป

1.2.8 ตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า

ผู้ค้าทั้ง 3 กลุ่ม ให้ความสำคัญในระดับมากต่อตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า การให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้นี้เป็นไปในทิศทางเดียวกันในผู้ค้าทั้ง 3 กลุ่ม และผู้ค้าให้ลำดับความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ในลำดับเดียวกันด้วย ดังตารางที่ 5.9

ตารางที่ 5.9
ตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า

| กลุ่มมีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า | กลุ่มมีเงินออมและคิดขยายการค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ |
|---|---|---|
| อัธยาศัยดี ($\overline{X}$ = 2.76) | อัธยาศัยดี ($\overline{X}$ = 2.80) | อัธยาศัยดี ($\overline{X}$ = 2.75) |
| แต่งกายสะอาด ($\overline{X}$ = 2.50) | แต่งกายสะอาด ($\overline{X}$ = 2.71) | แต่งกายสะอาด ($\overline{X}$ = 2.64) |

ความสะอาดของอาหาร รสชาติอาหาร และ อัธยาศัยและการแต่งกายของผู้ค้าเป็นเรื่องที่ตัดสินโดยผู้ซื้อ และเป็นตัวบ่งชี้ที่ผู้ค้าให้ความสำคัญมากรองลงมาจากตัวบ่งชี้ด้านสินค้า และเป็นประเด็นที่ผู้ซื้อให้ความสำคัญเช่นกัน (โปรดดูผลการศึกษาในส่วนของผู้ซื้อประกอบ) การพิจารณาตัวบ่งชี้นี้นอกจากจะเชื่อมโยงกับข้อบัญญัติกรุงเทพมหานครข้างต้นแล้ว ยังเชื่อมโยงได้กับการนำเสนออัตลักษณ์ของผู้ค้าต่อผู้ซื้อ ซึ่งพบว่าผู้ค้ามีวิธีการในการนำเสนอแตกต่างกัน

การที่ผู้ค้าให้ความสำคัญต่อประเด็นทั้งด้านอัธยาศัยและการแต่งกายแสดงถึงการให้ความสำคัญของผู้ค้าต่อการจัดการกับร่างกายของตน (Embodiment) เมื่อถามผู้ค้าว่า “อย่างไรที่เรียกว่าแต่งกายสะอาด และอย่างไรที่เรียกว่าอัธยาศัยดี” ผู้ค้าจำนวนหนึ่งมีสูตรสำเร็จว่า “ต้องมีผ้ากันเปื้อน ผ้าคลุมผม” ขณะที่บางคนบอกว่า “เสื้อผ้าต้องไม่มอมแมม ดูแล้วไม่สกปรก” ผู้ค้าคนหนึ่งให้ข้อคิดว่า “เราดูแลตัวเองให้สะอาดไม่ได้ จะไปขายของกินได้ไง”

การจัดการกับร่างกายของผู้ค้ามีความเชื่อมโยงกับตำแหน่งแห่งที่ด้านชนชั้น และ เพศ แม่ค้าหาบเร่กลุ่มหนึ่งในเขตดินแดงที่อาศัยอยู่ในบ้านเช่าเดียวกันและขายอาหารชนิดเดียวกันคือ ส้มตำ มีวิธีการนำเสนอตัวเองแตกต่างกัน แม่ค้าที่ชื่อ “ทราย” สวมเสื้อ 2 ชั้น เสื้อชั้นนอกเป็นเสื้อเชิ้ตสีมอ ๆ เธอสวมกางเกงขายาว สวมรองเท้าแตะคีบ ผมที่ยาวนั้นรวบไว้อย่างง่าย ๆ ด้วยหนังยาง “ทราย” ไม่ได้ใช้ผ้ากันเปื้อน และไม่ได้สวมผ้าคลุมผม พื้นที่ขายของ “ทราย” คือบริเวณซอยประชาสงเคราะห์ต้น ๆ ไปจนถึงประมาณซอยที่ 40 แม้บางครั้งเธอต้องเร่ขายไปไกลถึงถนนรัชดาภิเษก ลูกค้าประจำของ “ทราย” ส่วนใหญ่เป็นแรงงานรับจ้างเย็บผ้าในโรงงานห้องแถวบริเวณที่ “ทราย” ขายประจำนั้น แรงงานส่วนใหญ่เป็นผู้อพยพจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

เมื่อถาม “ทราย” ว่า ทำไมจึงไม่สวมถุงเท้า ใส่รองเท้าหุ้มส้น ทำไมจึงไม่สวมหมวก (ตามข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร) เธอตอบว่า “หนูเป็นชาวนา ไปแต่งอย่างนั้น คนจะว่าลืมตัว”

ในขณะที่เร่ขาย “ทราย" จะถือกระป๋องน้ำพลาสติกขนาดย่อมไปด้วย ซึ่งเธอใช้เป็นน้ำสำหรับชำระล้าง การเร่ขายมาเกือบ 10 ปีทำให้ “ทราย” เป็นที่รู้จักของผู้คนในบริเวณนั้น เธอจึงหาน้ำสะอาดได้ไม่ยาก บริเวณนั้นยังมีตู้น้ำหยอดเหรียญไว้บริการด้วย

“ทราย” ไม่ได้ให้ความสำคัญต่อภาพลักษณ์ในด้านความสะอาดมากนัก ลูกค้าที่เข้ามาซื้อส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำ โดยเฉพาะลูกค้าที่เป็นแรงงานในโรงงานอุตสาหกรรมขนาดเล็กในบริเวณนั้น ซึ่งเวลาหยุดพักเที่ยงต้อง “ทำเวลา” เพื่อที่จะได้รับประทานอาหารและทำธุระอื่นได้ทัน

การนำเสนออัตลักษณ์ของ “ทราย” ทำให้เชื่อมโยงได้กับข้อเสนอของบูร์ดิเออร์ ที่เสนอไว้ว่า ผู้คนในแต่ละชนชั้นมีรูปแบบที่แตกต่างกันในการนำเสนอร่างกายของตนเอง อันเป็นผลจากสภาพทางสังคมของบุคคลคนนั้น (Bourdieu, 1984, p. 484) ซึ่งเชื่อมโยงได้กับข้อเสนอของแม็คโดเวลล์ ที่ว่า การจัดการกับร่างกายของบุคคล บางครั้งไม่ได้เกิดโดยรัฐหรือสถาบันของรัฐ แต่เกิดจากเครือข่ายในระดับจุลภาคซึ่งเชื่อมโยงระหว่างบุคคล เหตุการณ์ และระดับต่าง ๆ ของสังคม (McDowell, อ้างแล้ว, p. 50) คำตอบของ “ทราย” ทำให้ตระหนักว่าการกำกับดูแลมาตรการในการสร้างเสริมสุขอนามัยของผู้ค้าอาหารต้องตระหนักถึง “วิธีคิด” ของผู้ค้าต่อเรื่องนี้

ความแตกต่างอย่างสำคัญระหว่างการค้าแบบหาบเร่และแผงลอยในประเด็นนี้ก็คือ การเคลื่อนที่ตลอดเวลานอกจากจะทำให้ผู้ค้าหาบเร่อาจมีข้อจำกัดในด้านการสวมผ้ากันเปื้อนและหมวกแล้ว ยังทำให้ผู้ขายต้องเผชิญกับมลภาวะต่าง ๆ ทั้งผู้ค้ายังต้อง “เปิดเผยร่างกาย” ของตนเองต่อสาธารณะในระดับที่มากกว่าผู้ค้าแผงลอยด้วย อันเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ผู้ค้าที่เป็นสตรีหลายคนแต่งกายด้วยเสื้อผ้าที่หลวม เพื่อป้องกันการเปิดเผยร่างกายของตนเอง ดังเช่นที่พบในกรณีของผู้ค้าหาบเร่สตรีในเขตดินแดง รวมทั้ง “ทราย” ด้วยแต่ในขณะเดียวกัน ผู้ค้าบางคนรู้จักใช้ประโยชน์จากประเด็นนี้ในการนำเสนอตัวตนของผู้ค้าที่ให้ความสำคัญต่อการรักษาความสะอาด (โปรดดูกรณีศึกษา “มะลิ” ในภาคผนวกที่ 1)

นอกเหนือจากการจัดการกับร่างกายด้วยการแต่งกายแล้ว การนำเสนออัตลักษณ์ของผู้ค้ายังปรากฏในด้านการพูดคุย หรือ อัธยาศัยระหว่างผู้ค้าและลูกค้า

ผู้ค้าที่สูงวัย เช่น แม่ค้าขายน้ำพริก แม่ค้าขายไส้กรอกอีสาน ในเขตคลองเตย และแม่ค้าส้มตำสูงอายุในเขตดินแดง มีวิธีการนำเสนออัตลักษณ์ “ผู้อาวุโส” ซึ่งปรากฏในการพูดคุยกับผู้ซื้อ โดยเฉพาะผู้ซื้อที่อยู่ในวัยคราวลูกหลาน โดยผู้ค้าเรียกตัวเองว่า “ป้า” ผู้ค้าในเขตดินแดงซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้อพยพจากต่างจังหวัด มีความใกล้ชิดกับลูกค้าถึงขนาดยอมให้ลูกค้าประกอบอาหารเองได้ โดยแม่ค้านั่งอยู่ข้าง ๆ ลูกค้าที่เป็นผู้ชายพูดถึงผู้ค้าสูงอายุว่า “แกก็เหมือนป้า

เหมือนแม่ที่บ้าน" การพูดคุยกับผู้ค้าจึงมีลักษณะต่างออกไปจากการพูดคุยกับเพื่อน หรือ ผู้ค้าที่อยู่ในวัยใกล้เคียงกัน ส่วนแม่ค้าก็บอกว่า "ก็เหมือนลูกเหมือนหลาน" ท่าทีดังกล่าวแม้จะไม่ได้เกิดขึ้นจากการคาดหวังในเชิงเศรษฐกิจ แต่ก็มีผลในเชิงเศรษฐกิจ กล่าวคือ ผู้ซื้อจะได้ส้มตำมากเป็นพิเศษ เนื่องจาก "ป้า" บอกว่า "กลัวไม่อิ่ม" ส่วนผู้ซื้อก็เป็นลูกค้าเจ้าประจำ อันสอดคล้องกับงานศึกษาของ เลสซินเจอร์และ คล้าก (Lessinger, 2001; Clark, 2001)

"อัธยาศัย" ที่ดีของผู้ค้า เป็นอีกประเด็นหนึ่งที่ผู้ค้าให้ความสำคัญ และผู้ซื้อก็ให้ความสำคัญเช่นกัน (โปรดดูผลการศึกษาในส่วนผู้ซื้อประกอบ) การให้ความสำคัญต่อ "อัธยาศัยที่ดี" มีส่วนสำคัญต่อการนำเสนอตัวตนของผู้ค้า ผู้ค้าให้คำจำกัดความคำว่า "อัธยาศัยดี" ว่า "ต้องคุยกับลูกค้าบ้าง" "ต้องพูดจาเพราะกับลูกค้า" "รู้จักกันก็ทักทายกันไป มีอะไรก็เอามาฝากกันบ้าง" เป็นต้น

การนำเสนอตัวตนของผู้ค้าในรูปต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการแต่งกาย อัธยาศัยที่ดีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าประจำ เป็นส่วนหนึ่งของการชักจูงให้เกิดการซื้อขาย (Cialdini, 2004, pp. 70-77)

จากการพิจารณาตัวบ่งชี้ในแต่ละกลุ่มข้างต้น สามารถสรุปลำดับความสำคัญของตัวบ่งชี้จากทัศนะของผู้ประกอบอาชีพหาบเร่ขายอาหารในแต่ละระดับความสำเร็จดังตารางที่ 5.10

ตารางที่ 5.10
สรุปตัวบ่งชี้ความสำเร็จ จากทัศนะของผู้ประกอบอาชีพ
หาบเร่อาหาร ที่มีระดับความสำเร็จต่างกัน

| กลุ่มมีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า | กลุ่มมีเงินออมและคิดขยาย การค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ |
|---|---|---|
| <u>คุณลักษณะที่จำเป็น</u><br>มั่นใจในตนเอง ($\bar{X}$ = 2.68) | มั่นใจในตนเอง ($\bar{X}$ = 2.80) | มั่นใจในตนเอง ($\bar{X}$ = 2.45) |
| <u>ทักษะความรู้</u><br>แหล่งวัตถุดิบราคาถูก<br>($\bar{X}$ =2.44)<br>-<br>-<br>-<br>- | การคำนวณต้นทุนกำไร<br>($\bar{X}$ =2.63)<br>การวางแผนการเงิน<br>($\bar{X}$ =2.52)<br>การวางแผนการค้า<br>($\bar{X}$ =2.48)<br>แหล่งวัตถุดิบราคาถูก<br>($\bar{X}$ =2.43)<br>การผลิตอาหารที่ตลาดต้องการ<br>($\bar{X}$ =2.41) | แหล่งวัตถุดิบราคาถูก<br>($\bar{X}$ =2.67)<br>การผลิตอาหารที่ตลาดต้องการ<br>($\bar{X}$ =2.50)<br>-<br>-<br>- |

ตารางที่ 5.10 (ต่อ)

| กลุ่มมีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า | กลุ่มมีเงินออมและคิดขยายการค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ |
|---|---|---|
| <u>ครอบครัว</u><br>-<br>- | คู่สมรสและลูกช่วยกันประหยัดใช้จ่ายเท่าที่จำเป็น ($\overline{X}$ =2.61)<br>คู่สมรสให้กำลังใจ ($\overline{X}$ =2.52) | คู่สมรสให้กำลังใจ ($\overline{X}$ =2.46)<br>- |
| <u>ทุน</u><br>มีทุนของตนเองไม่ต้องกู้ยืมใคร ($\overline{X}$ = 2.40) | มีทุนของตนเองไม่ต้องกู้ยืมใคร ($\overline{X}$ = 2.76) | มีทุนของตนเองไม่ต้องกู้ยืมใคร ($\overline{X}$ = 2.64) |
| - | - | มีแหล่งเงินกู้ ดอกเบี้ยต่ำ ($\overline{X}$ = 2.42) |
| <u>เครือข่ายทางสังคม</u><br>- | - | มีเพื่อนหรือญาติคอยให้ความช่วยเหลือ ($\overline{X}$ = 2.58) |
| <u>ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย</u><br>ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน ($\overline{X}$ = 2.86) | ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน ($\overline{X}$ = 2.73) | ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน ($\overline{X}$ = 2.47) |
| ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า ($\overline{X}$ = 2.76) | ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า ($\overline{X}$ = 2.56) | ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า ($\overline{X}$ = 2.40) |

ตารางที่ 5.10 (ต่อ)

| กลุ่มมีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า | กลุ่มมีเงินออมและคิดขยาย การค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ |
|---|---|---|
| <u>สินค้า</u> | | |
| อาหารสะอาด อุปกรณ์และ กระบวนการผลิตสะอาด ($\overline{X}$ = 2.71) | อาหารสะอาด อุปกรณ์และ กระบวนการผลิตสะอาด ($\overline{X}$ = 2.76) | อาหารสะอาด อุปกรณ์และ กระบวนการผลิตสะอาด ($\overline{X}$ = 3.00) |
| อาหารอร่อย ($\overline{X}$ = 2.61) | อาหารอร่อย ($\overline{X}$ = 2.73) | อาหารอร่อย ($\overline{X}$ = 2.90) |
| ราคาไม่แพง ($\overline{X}$ = 2.55) | ราคาไม่แพง ($\overline{X}$ = 2.70) | ราคาไม่แพง ($\overline{X}$ = 2.55) |
| <u>ผู้ค้า</u> | | |
| อัธยาศัยดี ($\overline{X}$ = 2.76) | อัธยาศัยดี ($\overline{X}$ = 2.80) | อัธยาศัยดี ($\overline{X}$ = 2.75) |
| แต่งกายสะอาด ($\overline{X}$ = 2.50) | แต่งกายสะอาด ($\overline{X}$ = 2.71) | แต่งกายสะอาด ($\overline{X}$ = 2.64) |

จากตารางข้างต้น เมื่อพิจารณาจากระดับค่าคะแนน อาจกล่าวได้ว่า ในกรณีของการค้าหาบเร่อาหาร ความสำเร็จที่แตกต่างกัน มีตัวบ่งชี้ที่แตกต่างกัน หากพิจารณาจากค่าคะแนน จะพบว่าตัวบ่งชี้ความสำเร็จที่แตกต่างกันระหว่างผู้ค้าสามกลุ่ม ได้แก่ ตัวบ่งชี้ด้านทักษะความรู้ ตัวบ่งชี้ด้านครอบครัว ตัวบ่งชี้ด้านทุน และตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคม ส่วนตัวบ่งชี้ที่ไม่แตกต่างกัน ก็คือ ตัวบ่งชี้ด้านคุณลักษณะที่จำเป็น ตัวบ่งชี้ด้านทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย ตัวบ่งชี้ด้านสินค้า และ ตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า ตามลำดับ

จากตัวเลขในตารางข้างบน จะเห็นความแตกต่างอย่างชัดเจนระหว่างกลุ่มมีรายได้ระดับเลี้ยงชีพและกลุ่มมีเงินออมแต่ไม่คิดขยายการค้า ความแตกต่างดังกล่าวเป็นการสะท้อนปัจจัยความสำเร็จของกลุ่มด้วย โดยที่ในกลุ่มที่สองให้ความสำคัญต่อดัชนีต่าง ๆ มากกว่ากลุ่มที่หนึ่งมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งทักษะความรู้และครอบครัว โดยที่คะแนนที่ให้ของแต่ละตัวชี้วัดของกลุ่มที่สองจะสูงกว่ากลุ่มที่หนึ่งอย่างเป็นระบบทุกตัว อันสะท้อนความเป็น “มืออาชีพ” ที่เหนือกว่า ในขณะที่กลุ่มที่สามอธิบายได้ว่าได้ผ่านเงื่อนไขที่สำคัญที่กลุ่มที่สองเน้นในหลายเรื่องมาแล้ว

การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวบ่งชี้ความสำเร็จและระดับความสำเร็จของผู้ประกอบอาชีพหาบเร่อาหาร โดยการทดสอบค่าความแปรปรวนทางเดียว พบว่า ณ ระดับความเชื่อมั่นที่ 0.05 ตัวบ่งชี้ที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติระหว่างผู้ค้า 3 กลุ่มได้แก่

ตัวบ่งชี้ด้านความรู้ในประเด็นการวางแผนการค้า การวางแผนการเงิน การคำนวณต้นทุนกำไร ตัวบ่งชี้ด้านครอบครัวในประเด็นคู่สมรสและลูกช่วยกันประหยัด ตัวบ่งชี้ด้านทุนในประเด็นการมีทุนของตนเอง ตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคม ในประเด็นการมีญาติหรือเพื่อนคอยให้ความช่วยเหลือ

จากการพิจารณาค่าคะแนนประกอบพบว่าผู้ค้าที่มีระดับความสำเร็จในระดับแรกให้ค่าคะแนนด้านการมีทุนของตนเองต่ำกว่าผู้ค้ากลุ่มอื่น ซึ่งหมายถึงการมีทุนของตนเองมีบทบาทน้อยต่อความสำเร็จ อันแสดงว่าสำหรับผู้ค้ากลุ่มนี้การมีทุนของตนเองมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ค้าอีก 2 กลุ่ม ผู้ค้าที่มีความสำเร็จระดับที่สองเห็นว่าตัวบ่งชี้ด้านความรู้และครอบครัวมีบทบาทต่อความสำเร็จมากกว่าผู้ค้ากลุ่มที่สาม และผู้ค้ากลุ่มที่สามเห็นว่าตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคมมีบทบาทต่อความสำเร็จมากกว่าผู้ค้าอีกสองกลุ่ม

ข้อค้นพบนี้ยืนยันว่า นอกเหนือจากตัวบ่งชี้จำนวนหนึ่งที่มีความสำคัญต่อผู้ค้าทุกกลุ่มแล้ว การประสบความสำเร็จในแต่ละระดับของผู้ค้ามีตัวบ่งชี้ที่แตกต่างกัน ข้อสรุปนี้มีความสำคัญในเชิงนโยบาย กล่าวคือเท่ากับเป็นการชี้ว่า ผู้ค้าที่มีระดับความสำเร็จในระดับที่แตกต่างกันต้องการการสนับสนุนที่แตกต่างกัน ยกตัวอย่างเช่น แหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำมีความสำคัญมากที่สุดต่อผู้ค้ากลุ่มแรก ในขณะที่ผู้ค้ากลุ่มที่สองซึ่งมีทุนของตนเองอยู่แล้วและไม่ต้องการขยายการประกอบอาชีพนั้น แหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำย่อมมีความสำคัญน้อยกว่า แต่ “ความรู้” มีความสำคัญมากกว่าต่อการรักษาระดับการประกอบอาชีพ ในขณะเดียวกันแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำมีความสำคัญสำหรับผู้ค้ากลุ่มที่สาม เนื่องจากการขยายการประกอบอาชีพอาจต้องใช้ทุนเพิ่ม ค่าคะแนนที่ต่ำของตัวบ่งชี้ด้านความรู้ในผู้ค้ากลุ่มที่สาม ไม่ได้หมายความว่าผู้ค้ากลุ่มนี้ไม่ได้ให้ความสำคัญต่อ “ความรู้” ด้านการจัดการ แต่หมายความว่า สำหรับผู้ค้ากลุ่มนี้ ความรู้เกี่ยวกับการผลิตสินค้าใหม่ ๆ ที่ตลาดต้องการมีความสำคัญมากกว่า “ความรู้” ด้านอื่น ๆ ซึ่งผู้ค้ากลุ่มนี้ใช้อยู่แล้วเป็นประจำ

2 ตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพแผงลอยอาหารพิจารณาจากกรอบระดับความสำเร็จ

ผลการศึกษาตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพแผงลอยอาหารเป็นดังนี้

2.1 ตัวบ่งชี้ ในภาพรวม

ในภาพรวมผู้ค้าแต่ละกลุ่มได้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ความสำเร็จในระดับปานกลาง และสูง โดยผู้ประกอบอาชีพให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ด้าน ผู้ค้า สินค้า ทุน ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย ในระดับที่สูง ตัวบ่งชี้ด้านคุณลักษณะที่จำเป็น ทักษะความรู้ ครอบครัว และเครือข่ายทางสังคม มีความสำคัญในระดับปานกลาง ดังตารางที่ 5.11

ตารางที่ 5.11
ตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพทุกด้าน จากทัศนะของ
ผู้ประกอบอาชีพแผงลอยอาหารที่มีระดับความสำเร็จต่างกัน

| ตัวบ่งชี้ | กลุ่มมีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | กลุ่มมีเงินออมแต่ไม่คิดขยายการค้า | กลุ่มมีเงินออมและคิดขยายการค้าหรือลงทุนด้านอื่น ๆ | ค่าเฉลี่ย ($\overline{X}$) |
|---|---|---|---|---|
| คุณลักษณะที่จำเป็น | 2.33 | 2.35 | 2.47 | 2.35 |
| ทักษะความรู้ | 2.30 | 2.36 | 2.46 | 2.34 |
| ครอบครัว | 2.21 | 2.25 | 2.39 | 2.24 |
| ทุน | 2.46 | 2.53 | 2.52 | 2.50 |
| เครือข่ายทางสังคม | 2.13 | 2.03 | 2.17 | 2.10 |
| ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย | 2.39 | 2.41 | 2.49 | 2.41 |
| สินค้า | 2.54 | 2.63 | 2.64 | 2.58 |
| ผู้ค้า | 2.67 | 2.77 | 2.75 | 2.71 |

เมื่อพิจารณาในแต่ละกลุ่มผู้ประกอบอาชีพ ก็จะพบว่า ผู้ค้าในแต่ละกลุ่มให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้แตกต่างกัน โดยผู้ค้ากลุ่มแรกให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ด้าน “ผู้ค้า” “สินค้า” และ “ทุน” ตามลำดับ ในขณะที่ผู้ค้ากลุ่มที่มีเงินออมแต่ไม่คิดขยายการค้า ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้

ด้าน “ผู้ค้า” “สินค้า” “ทุน” “ทำเลการค้า” และ “ที่อยู่อาศัย” ตามลำดับ ส่วนผู้ค้ากลุ่มที่คิดจะขยายการค้าให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้เกือบทั้งหมดยกเว้น ตัวบ่งชี้ด้านครอบครัว และ เครือข่ายทางสังคม แต่ขณะเดียวกัน การที่คะแนนของกลุ่มที่มีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้าสูงกว่ากลุ่มมีรายได้ระดับเลี้ยงชีพเกือบทั้งหมดยกเว้นเครือข่ายทางสังคม สะท้อนความเป็น “มืออาชีพ” ของกลุ่มที่สองเหนือกลุ่มที่หนึ่ง ขณะที่คะแนนของตัวชี้วัดกลุ่มที่สามจะสูงกว่ากลุ่มที่สองเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งสะท้อนระดับความเป็น “มืออาชีพ” ที่สูงกว่ากลุ่มที่สองของกลุ่มที่สามด้วยเช่นกัน อย่างไรก็ตามภาพที่ปรากฏในชั้นนี้เป็นภาพรวม ซึ่งอาจจะลดทอนในรายละเอียดของตัวบ่งชี้ในหลายส่วน การทำความเข้าใจอย่างชัดเจนต่อความสำคัญของตัวบ่งชี้ จึงต้องพิจารณาลงไปถึงรายละเอียดของตัวบ่งชี้แต่ละด้านด้วย ดังจะได้นำเสนอต่อไป

2.2 ตัวบ่งชี้ในแต่ละด้าน

2.2.1 ตัวบ่งชี้ด้านคุณลักษณะที่จำเป็น

พบว่า ผู้ค้าทั้งสามกลุ่ม ให้ความสำคัญต่อความมั่นใจในตนเองมากที่สุด โดยผู้ค้ากลุ่มที่มีเงินออมและคิดขยายการค้า ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ด้านนี้สูงกว่าผู้ค้ากลุ่มแรกและกลุ่มที่ 2 ส่วนตัวบ่งชี้ด้าน “ความกล้าเสี่ยง” และ ความคิดสร้างสรรค์ มีความสำคัญในระดับปานกลาง โดยผู้ค้ากลุ่มที่มีเงินออมและคิดขยายการค้า ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ด้านนี้สูงกว่าผู้ค้าทั้งสองกลุ่ม (เช่นเดียวกับผู้ค้าหาบเร่เช่นกัน) ดังตารางที่ 5.12 อาจอธิบายได้ว่าเมื่อขยับขึ้นมาเป็นการค้าแผงลอย ซึ่งผ่านขั้นตอนความขยันอดทนและอดออมของหาบเร่มาแล้ว ความมั่นใจในตนเองจะเป็นตัวบ่งชี้ว่าผู้ค้าดังกล่าวอยู่ในกลุ่มใด โดยที่ยิ่งมีเงินออมและคิดขยายการค้าหรือลงทุนในด้านอื่นจะต้องมีความมั่นใจสูงขึ้น

ตารางที่ 5.12
ตัวบ่งชี้ด้านคุณลักษณะที่จำเป็น

| กลุ่มรายได้พอกินวันต่อวัน | กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า | กลุ่มมีเงินออมและคิดขยายการค้าหรือลงทุนด้านอื่น ๆ |
|---|---|---|
| มั่นใจในตนเอง ($\overline{X}$ = 2.65) ความคิดสร้างสรรค์ ($\overline{X}$ = 2.10) | มั่นใจในตนเอง ($\overline{X}$ = 2.72) ความคิดสร้างสรรค์ ($\overline{X}$ = 2.07) | มั่นใจในตนเอง ($\overline{X}$ = 2.81) ความคิดสร้างสรรค์ ($\overline{X}$ = 2.32) |

ค่าคะแนนที่ต่ำในส่วนของ “ความคิดสร้างสรรค์” สะท้อนว่า การเลือกขายสินค้าส่วนใหญ่มีลักษณะทำตามกันมา และ อาศัยประสบการณ์จากที่ “เคยทำกินเองที่บ้าน” ทำให้ไม่มีผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่ จะมีแปลกออกไปก็ที่ กระบวนการในการผลิตและการตั้งราคาที่อาจจะมีข้อแตกต่างออกไป อย่างไรก็ตามค่าคะแนนที่สูงในกลุ่มที่สาม สะท้อนว่าผู้ค้ากลุ่มนี้ตระหนักถึงความสำคัญของ “ความคิดสร้างสรรค์” มากกว่าผู้ค้าสองกลุ่มแรก จำนวนผู้ค้าแผงลอยที่ทวีสูงขึ้นในช่วงหลายปีที่ผ่านมาเป็นเครื่องยืนยันว่า การที่ผู้ค้าจะอยู่รอดได้ในสภาวะการแข่งขันที่เข้มข้นนี้ การประกอบอาชีพต้องสะท้อนถึงความคิดสร้างสรรค์ในด้านใดด้านหนึ่งเพื่อที่จะให้อาหารมีความแตกต่างออกไปจากผู้ค้าที่อยู่ใกล้เคียง อันจะทำให้เป็นที่สนใจของผู้ซื้อ

2.2.2 ตัวบ่งชี้ด้านทักษะความรู้

ในภาพรวม เมื่อพิจารณาจากค่าเฉลี่ยและสัดส่วนของคำตอบตัวบ่งชี้ด้านทักษะความรู้ ดูจะไม่มีความสำคัญมากนักในทัศนะของผู้ค้า ทั้งนี้เนื่องจากมีตัวบ่งชี้ด้านความรู้บางด้านที่ผู้ค้าให้ความสำคัญไม่มาก เป็นผลให้ค่าคะแนนรวมของตัวบ่งชี้ถูกดึงให้ต่ำลง จึงต้องพิจารณาตัวบ่งชี้ด้านความรู้แต่ละด้านประกอบด้วย ซึ่งพบว่าผู้ค้าทุกกลุ่มให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ ความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูก และ ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการค้า และเมื่อพิจารณาผู้ค้าแต่ละกลุ่ม พบว่า การให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้มีระดับที่แตกต่างกัน กล่าวคือ ผู้ค้ากลุ่มมีเงินออม ให้ความสำคัญกับความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูก ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการค้า การวางแผนการเงิน และ ความรู้เกี่ยวกับการผลิตอาหารที่เป็นที่ต้องการของลูกค้า ดังค่าเฉลี่ย 2.66, 2.60, 2.41 และ 2.41 ตามลำดับ ส่วนผู้ค้าในกลุ่มที่คิดจะขยายการค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ให้ความสำคัญต่อ การวางแผนการค้า การวางแผนการเงิน การคำนวณ

ต้นทุนกำไร ความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูก และความรู้เกี่ยวกับการค้าของผู้ที่ขายสินค้าใกล้เคียงกัน ตามลำดับ ด้วยค่าเฉลี่ย 2.68, 2.59, 2.57, 2.53 และ 241 ตามลำดับ ดังตารางที่ 5.13

ตารางที่ 5.13
ตัวบ่งชี้ด้านทักษะความรู้

| กลุ่มมีรายได้เลี้ยงชีพ | กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า | กลุ่มมีเงินออมและคิดขยายการค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ |
|---|---|---|
| ความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูก ($\overline{X}$ = 2.52)<br>ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการค้า ($\overline{X}$ = 2.44)<br>-<br>-<br>- | ความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูก ($\overline{X}$ = 2.66)<br>ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการค้า ($\overline{X}$ = 2.60)<br>ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการเงิน ($\overline{X}$ = 2.41)<br>ความรู้เกี่ยวกับการผลิตอาหารที่ตลาดต้องการ ($\overline{X}$ = 2.41)<br>- | ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการค้า ($\overline{X}$ = 2.68)<br>ความรู้เกี่ยวกับการคำนวณต้นทุนกำไร ($\overline{X}$ = 2.50)<br>ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการเงิน ($\overline{X}$ = 2.57)<br>ความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูก ($\overline{X}$ = 2.53)<br>ความรู้เกี่ยวกับการค้าของผู้ที่ขายสินค้าใกล้เคียงกัน ($\overline{X}$ = 2.41) |

ผู้ค้ากลุ่มที่สามให้ความสำคัญกับตัวบ่งชี้ด้านทักษะความรู้มากที่สุด ในขณะที่ผู้ค้ากลุ่มที่ 1 ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ด้านนี้น้อยที่สุด ความแตกต่างนี้ทำให้สรุปได้ว่า ในการก้าวจากการค้าระดับยังชีพไปสู่การค้าระดับมีเงินออมและคิดขยายการค้านั้น นอกจากความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูก การวางแผนการค้า อันเกี่ยวเนื่องด้วยการกำหนดประเภทอาหาร ปริมาณอาหารแล้ว ผู้ค้าต้องมีความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการเงิน การผลิตสินค้าและความรู้เกี่ยวกับการค้าของผู้ที่ค้าขายสินค้าใกล้เคียงกันด้วย ประเด็นเหล่านี้อาจจะเป็นตัวบ่งชี้ที่สำคัญของระดับความเป็น “มืออาชีพ” ของทั้งสามกลุ่มอย่างชัดเจน

การวางแผนการค้าเกี่ยวเนื่องกับการกำหนดสินค้าที่จะผลิตหรือเลือกมาขาย และการขายหรือการตลาด ซึ่งจำแนกได้เป็น 2 ช่วงคือ ช่วงเริ่มต้นขาย และ ช่วงที่ขายวันต่อวัน การที่ผู้ค้าส่วนใหญ่มียอดการจำหน่ายที่แน่นอน ทำให้กล่าวได้ว่าการค้าอยู่ในสภาพแวดล้อมที่ค่อนข้างคงที่ ทำให้ไม่จำเป็นต้อง “คิดล่วงหน้า” เกี่ยวกับการผลิตในแต่ละวันมากนัก ในแต่ละวันเมื่อลงทุนไปแล้ว การวางแผนการค้าจะเกี่ยวข้องกับการขายมากกว่า นอกจากนั้นการที่ผู้ค้าแผงลอยขายอยู่กับที่ ทำให้การวางแผนการค้าซึ่งเกี่ยวข้องกับการเลือกสินค้า และ การใช้กลยุทธ์การขายมีความสำคัญมากกว่าผู้ค้าหาบเร่ซึ่งปริมาณการขายขึ้นอยู่กับความสามารถในการเคลื่อนที่เข้าหาลูกค้า ดังจะเห็นได้ว่าผู้ค้าทั้งสามกลุ่มให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ด้านการวางแผนการค้า ซึ่งต่างจากผู้ค้าหาบเร่

ประเด็นที่แตกต่างอย่างชัดเจนระหว่างผู้ค้ากลุ่มที่สองและสามก็คือ ตัวบ่งชี้ด้านความรู้เกี่ยวกับการผลิตสินค้าที่ตลาดต้องการ ซึ่งผู้ค้ากลุ่มที่สองให้ความสำคัญมาก ส่วนผู้ค้ากลุ่มที่สามให้ความสำคัญต่อการคำนวณต้นทุนกำไร และความรู้เกี่ยวกับการค้าของผู้ค้าที่อยู่ใกล้เคียง ประเด็นนี้อาจอธิบายได้ว่า ความรู้เกี่ยวกับการผลิตสินค้าที่เป็นที่ต้องการของลูกค้านั้น มีความจำเป็นต่อการรักษาระดับรายได้ของผู้ค้า เช่น ในกลุ่มผู้ค้าอาหารปรุงสำเร็จบางชนิด เช่น ผู้ค้าที่ขายกับข้าว ซึ่งต้องคอยเปลี่ยนชนิดของกับข้าวที่ขาย ไม่สามารถขายกับข้าวชนิดเดียวกันได้ทุกวัน ผู้ค้าผลไม้ต้องเปลี่ยนชนิดของผลไม้ตามฤดูกาลและความต้องการของผู้ซื้อ ความรู้ในส่วนนี้จึงเกี่ยวข้องกับการวางแผนการค้าของผู้ค้าด้วย

สำหรับการคำนวณต้นทุนกำไรนั้น อาจอธิบายได้ว่าในบรรดาความรู้ด้านการจัดการข้างต้น ต้นทุนกำไรมีความผันแปรตามปริมาณและลักษณะอาหารที่ขายมากที่สุด การขยายการประกอบอาชีพซึ่งมักปรากฏในรูปของการลงทุนเพิ่มในรูปแบบต่าง ๆ เช่นเพิ่มสินค้า แรงงาน การปรับเปลี่ยนพื้นที่ขาย อันหมายถึงการเพิ่มในด้านต้นทุน ทำให้ความถูกต้องของการคำนวณต้นทุนมีความสำคัญต่อการคำนวณความ “คุ้มหรือไม่คุ้ม” ในการลงทุน ในขณะเดียวกันมีผลกระทบต่อการสะสมทุนและการวางแผนการเงินด้วย และแม้ว่าผู้ค้ากลุ่มที่สามจะยังไม่ได้ก้าวไปถึงจุดของการลงทุนเพิ่ม แต่ความตระหนักถึงแผนการในอนาคตย่อมทำให้ผู้ค้ากลุ่มนี้ให้ความสำคัญต่อประเด็นต้นทุนและกำไรมากกว่าผู้ค้าในกลุ่มที่มุ่งรักษาระดับการค้าของตน

การให้ความสำคัญต่อการค้าของผู้ค้าที่อยู่ใกล้เคียงแสดงถึงความตระหนักต่อภาวะการแข่งขัน และการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมของการประกอบอาชีพในบริเวณใกล้เคียง ทั้งนี้การค้าของผู้ค้าใกล้เคียงส่งผลกระทบหลายประการต่อผู้ค้าแผงลอย ประการแรก คือ การแข่งขันด้านราคาระหว่างผู้ค้าที่ขายสินค้าชนิดที่ใกล้เคียงกัน ประการที่สอง การค้าของผู้ค้าใกล้เคียง

อาจจำกัดโอกาสการค้า เนื่องจากผู้ค้าขายสินค้าชนิดเดียวกัน ผู้ค้าใกล้เคียงมีทำเลที่ตั้งที่ดีกว่า ทำให้ผู้ซื้อเข้าถึงได้ก่อน ประการที่สาม การค้าของผู้ค้าใกล้เคียงอาจส่งเสริมการค้าของผู้ค้าแผงลอยก็ได้ ดังกรณีที่เรียกว่า Market synergy ที่ได้กล่าวไว้ข้างต้นแล้ว ปรากฏการณ์ Market synergy ทำให้บริเวณดังกล่าวมีผู้แวะเวียนเข้ามาซื้อสินค้ามากขึ้น ความต้องการใน การขยายอาชีพอาจทำให้ผู้ค้าต้องมีความ "ไว" ต่อการเปลี่ยนแปลงมากกว่า

เมื่อเปรียบเทียบค่าคะแนนส่วนนี้กับผู้ค้าหาบเร่ ก็พบว่าส่วนที่แตกต่างกันอย่างชัดเจน ก็คือการค้าของผู้ค้าที่อยู่ใกล้เคียง ซึ่งไม่มีความสำคัญมากนักในกรณีของผู้ค้าหาบเร่เนื่องจากเป็นการค้าแบบเคลื่อนที่

2.2.3 ตัวบ่งชี้ด้านครอบครัว

ในภาพรวม ตัวบ่งชี้ด้านครอบครัวจะไม่ได้รับความสำคัญมากนักจากทัศนะของผู้ค้า แต่การพิจารณาผู้ค้าแต่ละกลุ่มพบว่า ในขณะที่ผู้ค้าที่มีระดับรายได้พอกินวันต่อวัน และผู้ค้ากลุ่มที่มีเงินออมแต่ไม่คิดขยายการค้าให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ด้านนี้ในระดับปานกลาง ผู้ค้ากลุ่มที่คิดขยายการค้าให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ด้านครอบครัวในระดับสูงที่สุด ทั้งนี้ผู้ค้าให้ความสำคัญต่อการที่คู่สมรสช่วยค้าขายหรือช่วยเตรียมของมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 2.55) รองลงมาคือ คู่สมรสและลูกช่วยประหยัด และคู่สมรสให้กำลังใจ ดังค่าเฉลี่ย 2.43 และ 2.41 ตามลำดับ ดังตารางที่ 5.14

ตารางที่ 5.14
ตัวบ่งชี้ด้านครอบครัว

| กลุ่มมีรายได้พอกินวันต่อวัน | กลุ่มมีเงินออมแต่ไม่คิดขยายการค้า | กลุ่มมีเงินออมและคิดขยายการค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ |
|---|---|---|
| - | - | คู่สมรสและลูกช่วยกันประหยัด ($\overline{X}$ = 2.55) |
| - | - | คู่สมรสช่วยค้าขายหรือจัดเตรียมของ ($\overline{X}$ = 2.43) |
| - | - | คู่สมรสให้กำลังใจ ($\overline{X}$ = 2.41) |

ค่าคะแนนข้างต้นชี้ว่า ครอบครัวมีบทบาทสำคัญต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ค้ากลุ่มที่สาม โดยปรากฏทั้งในด้านบทบาทการเพิ่มจำนวนแรงงานในการประกอบอาชีพ ซึ่งมีผลต่อการต่อการสร้างรายได้และบทบาทด้านการประหยัดอดออมซึ่งมีผลต่อการเก็บรักษารายได้ ซึ่งทั้งสองส่วนมีความสำคัญ ดังได้อภิปรายแล้ว

เมื่อเปรียบเทียบกับค่าคะแนนของผู้ค้าหาบเร่ ค่าคะแนนที่แตกต่างกันในส่วนของ “คู่สมรสช่วยค้าขายและจัดเตรียมของ” ซึ่งหมายถึงการมีบทบาทในการประกอบอาชีพ อาจกล่าวได้ว่าการค้าแผงลอยเป็นการค้าของครอบครัว มากกว่าการค้าหาบเร่ ทั้งนี้คำอธิบายน่าจะเกี่ยวข้องกับ ขนาดการประกอบการที่ใหญ่กว่าของแผงลอยที่ทำให้ต้องการแรงงานมากกว่า การค้าแผงลอยยังมีรายได้โดยเฉลี่ยสูงกว่า ในขณะเดียวกัน การค้าที่อยู่เป็นที่เปิดโอกาสให้สมาชิกในครอบครัวมีบทบาทในการขายมากกว่าการค้าหาบเร่

2.2.4 ตัวบ่งชี้ด้านทุน

ผู้ค้าทั้ง 3 กลุ่ม ให้ความสำคัญกับตัวบ่งชี้ มีทุนของตนเองในระดับที่มาก ส่วนตัวบ่งชี้ มีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ ผู้ค้าแผงลอยอาหารทั้งสามกลุ่ม ให้ความสำคัญในระดับปานกลางเท่านั้น โดยผู้ค้ากลุ่มระดับที่สามให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้นี้มากที่สุด เมื่อเทียบกับผู้ค้าอีกสองกลุ่ม ดังตารางที่ 5.15

ตารางที่ 5.15
ตัวบ่งชี้ด้านทุน

| กลุ่มมีรายได้พอกินวันต่อวัน | กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า | กลุ่มมีเงินออมและคิดขยายการค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ |
|---|---|---|
| มีทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมใคร ($\overline{X}$ = 2.46) | มีทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมใคร ($\overline{X}$ = 2.83) | มีทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมใคร ($\overline{X}$ = 2.90) |
| มีแหล่งเงินกู้ ดอกเบี้ยต่ำ ($\overline{X}$ = 2.19) | มีแหล่งเงินกู้ ดอกเบี้ยต่ำ ($\overline{X}$ = 2.24) | มีแหล่งเงินกู้ ดอกเบี้ยต่ำ ($\overline{X}$ = 2.15) |

การที่ผู้ค้าแผงลอยอาหารทั้งสามกลุ่ม ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ด้านทุนในระดับมาก แสดงถึงระดับความสำคัญของการมีทุนของตนเองต่อการประกอบอาชีพของผู้ค้าแผงลอยอาหาร

ตัวเลขที่ต่ำของผู้ค้ากลุ่มแรกไม่ได้หมายความว่าผู้ค้าไม่เห็นความสำคัญของการมีทุนของตนเอง แต่หมายความว่า ณ ระดับที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน การมีทุนของตนเองไม่ได้มีบทบาทต่อการประกอบอาชีพเท่ากับผู้ค้าอีกสองกลุ่มซึ่งมีตัวเลขตัวบ่งชี้ด้านนี้

ดังนั้นการที่ผู้ค้ากลุ่มที่หนึ่งให้ความสำคัญต่อ ตัวบ่งชี้ด้านการมีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำมากกว่าผู้ค้าที่มีเงินออม จึงเป็นเรื่องที่เข้าใจได้ ค่าเฉลี่ยของคะแนนด้าน “มีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ” สะท้อนว่า มาตรการ “สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ” เพื่อสนับสนุนการประกอบอาชีพ เช่น ธนาคารประชาชน แม้จะสอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบอาชีพแผงลอยขายอาหารที่มีรายได้ระดับยังชีพ แต่ก็มีบทบาทต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพในระดับปานกลางเท่านั้น ค่าคะแนนที่สูงของตัวบ่งชี้ “การมีเงินทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมใคร” ชี้ว่า การมีทุนของตนเองทำให้ปัจจัยเรื่องทุนมีความสำคัญลดลง สิ่งที่น่าจะพิจารณาควบคู่กันไปด้วยก็คือ ทำอย่างไร ให้ผู้ประกอบอาชีพแผงลอยอาหารสามารถสะสมทุนได้ด้วยตนเอง โดยไม่ต้องพึ่งพาแหล่งเงินกู้จากภายนอก แม้จะเป็นแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำก็ตาม

การสนับสนุนให้ผู้ค้าประกอบอาชีพและขยายการประกอบอาชีพด้วยทุนของตนเอง นับเป็นวิธีคิดที่แตกต่างจากวิธีคิดของธุรกิจทั่วไปที่เชื่อว่า การสามารถกู้เงินจากแหล่งทุนภายนอกมาลงทุนได้แสดงถึง “ความน่าเชื่อถือ” ของผู้ลงทุน ในขณะเดียวกันก็ไม่สอดคล้องกับแนวคิดการพัฒนาเศรษฐกิจที่ให้ความสำคัญต่อการสร้างความ “จำเริญเติบโต” ด้วยการปล่อยสินเชื่อ แต่เป็นวิธีคิดที่สอดคล้องกับแนวคิดปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง (สำนักเลขาธิการ, สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, อ้างแล้ว, น.4) ซึ่งในระยะยาวสร้างความยั่งยืนได้มากกว่า เนื่องจากเป็นการสนับสนุนการเจริญเติบโตแบบค่อยเป็นค่อยไป ลดความเสี่ยง

2.2.5 ตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคม

ตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคมเป็นตัวบ่งชี้ที่มีความสำคัญน้อยที่สุดในทัศนะของผู้ค้า ค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลางค่อนไปทางต่ำ เมื่อเปรียบเทียบกับตัวบ่งชี้อื่น ๆ โดยผู้ค้าทั้ง 3 กลุ่ม ให้ค่าคะแนนความสำคัญไปในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือ ตัวบ่งชี้ความสัมพันธ์อันดีกับผู้ค้าใกล้เคียงมีความสำคัญมากกว่า การมีเพื่อนหรือญาติคอยให้ความช่วยเหลือและการมีเพื่อนหรือญาติคอยให้ข่าวสาร ทั้งนี้ผู้ค้ากลุ่มระดับมีเงินออมและคิดขยายการค้าเป็นผู้ค้ากลุ่มเดียวที่ให้ความสำคัญมากต่อตัวบ่งชี้ด้านนี้ โดยให้ความสำคัญมาก ต่อตัวบ่งชี้ “มีความสัมพันธ์กับผู้ที่ขายอยู่ใกล้เคียง” ดังตารางที่ 5.16

ตารางที่ 5.16
ตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคม

| กลุ่มมีรายได้พอกินวันต่อวัน | กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า | กลุ่มมีเงินออมและคิดขยายการค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ |
|---|---|---|
| - | - | มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ค้าที่ขายอยู่ใกล้เคียง ($\overline{X}$ = 2.45) |

เมื่อเปรียบเทียบกับผู้ค้าหาบเร่ ซึ่งให้ความสำคัญต่อค่าคะแนนในประเด็น "มีเพื่อนหรือญาติคอยให้ความช่วยเหลือ" การให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้นี้สะท้อนว่า ในประเด็นเครือข่ายทางสังคมนั้นผู้ค้าแผงลอยให้ความสำคัญต่อสถานะที่เป็นอยู่ในปัจจุบันมากกว่า เนื่องจากในแต่ละวันของการประกอบอาชีพ ผู้ค้ามีปฏิสัมพันธ์กับผู้ค้าที่อยู่ใกล้เคียงมากที่สุด และเนื่องจากต้องจำหน่ายสินค้าในลักษณะที่เสริมกันเป็น Synergy ซึ่งช่วยให้มีรายได้ดี เก็บออมได้ สะสมทุนได้

2.2.6 ตัวบ่งชี้ด้านทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย

ในภาพรวม ตัวบ่งชี้ด้านนี้มีความสำคัญมากในทัศนะของผู้ค้า แต่ไม่ใช่ตัวบ่งชี้ทุกตัวที่ผู้ค้าให้ความสำคัญและผู้ค้ากลุ่มที่คิดขยายการค้า ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้นี้แตกต่างจากผู้ค้าที่มีรายได้ระดับยังชีพ และผู้ค้าที่มีเงินออมแต่ไม่คิดขยายการค้า ดังตารางที่ 5.17

ตารางที่ 5.17
ตัวบ่งชี้ด้านทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย

| กลุ่มมีรายได้พอกินวันต่อวัน | กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า | กลุ่มมีเงินออมและคิดขยายการค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ |
|---|---|---|
| ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน ($\overline{X}$ = 2.78) | ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน ($\overline{X}$ = 2.81) | ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน ($\overline{X}$ = 2.90) |
| ทำเลค้าขายมั่นคง ไม่ต้องกลัวถูกไล่ที่ ($\overline{X}$ = 2.56) | ทำเลค้าขายมั่นคง ไม่ต้องกลัวถูกไล่ที่ ($\overline{X}$ = 2.62) | ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า ($\overline{X}$ = 2.65) |
| ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า ($\overline{X}$ = 2.47) | ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า ($\overline{X}$ = 2.46) | ทำเลค้าขายมั่นคง ไม่ต้องกลัวถูกไล่ที่ ($\overline{X}$ = 2.61) |
| - | - | ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งวัตถุดิบ ($\overline{X}$ = 2.44) |
| - | - | ที่อยู่อาศัยมั่นคงไม่ต้องกลัวถูกไลรื้อ ($\overline{X}$ = 2.43) |

ผู้ค้าทั้ง 3 กลุ่มให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชนมากที่สุด ดังปรากฏว่าผู้ค้ามากกว่าร้อยละ 80 ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้นี้ในระดับมาก อันสะท้อนถึงความสำคัญของที่ชุมชนต่อการค้าประเภทนี้ เนื่องจากเป็นการค้าที่อยู่กับที่ รอให้ผู้ซื้อเข้ามาซื้อ ซึ่งต่างจากผู้ค้าหาบเร่ ซึ่งเดินเข้าไปหาผู้ซื้อ สำหรับผู้ค้ากลุ่มมีรายได้พอกินวันต่อวัน และผู้ค้าที่ไม่คิดขยายการค้า ตัวบ่งชี้ที่มีความสำคัญรองลงมา ก็คือ เรื่องทำเลการค้าที่มั่นคง และที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า ตามลำดับ ซึ่งอธิบายต่อไปได้ว่าสำหรับการค้าที่อยู่กับที่เป็นแผงลอยอาหาร การมีพื้นที่ขายใกล้ที่ชุมชนเพียงอย่างเดียวย่อมไม่เพียงพอ พื้นที่ขายจำเป็นต้องมีความมั่นคงด้วย การมีตำแหน่งแหล่งที่ที่มั่นคงเป็นประโยชน์ต่อการสร้างความสัมพันธ์กับบุคคลต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นผู้ค้าที่อยู่ใกล้เคียง ซึ่งสามารถจะพึ่งพากันได้ การสร้างความสัมพันธ์กับผู้ซื้อ ซึ่งอาจพัฒนาความสัมพันธ์เป็นลูกค้าประจำ ในเวลาต่อมา รวมทั้งเป็นประโยชน์ต่อการจัดส่งวัตถุดิบจากแหล่งวัตถุดิบด้วย

ด้วยความสำคัญของทำเลการค้านี้เองที่ทำให้ผู้ค้าซึ่งไม่มีทำเลการค้าที่มั่นคงแน่นอน ยอมที่จะจ่ายค่าตอบแทนให้แก่เจ้าหน้าที่ของรัฐ เพื่อประกันการมีพื้นที่การค้าที่เอื้ออำนวยต่อการค้าและเพื่อความมั่นคงในพื้นที่การค้าด้วย

ผู้ค้าทั้งสามกลุ่มยังให้ความสำคัญต่อการมีที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า ซึ่งผู้ค้ากลุ่มแรกและกลุ่มที่สองให้ความสำคัญเป็นอันดับที่สาม แต่ผู้ค้ากลุ่มที่สาม ให้ความสำคัญเป็นอันดับที่สอง ด้วยค่าเฉลี่ยที่ใกล้เคียงกัน ดังพบจากการศึกษาครั้งนี้ว่า ผู้ค้ากว่าร้อยละ 90 อาศัยอยู่ห่างจากที่ประกอบการค้าไม่เกินสองกิโลเมตร ใช้ระยะเวลาในการเดินทางไม่เกินครึ่งชั่วโมง อันเป็นคุณลักษณะของการประกอบอาชีพอิสระในเศรษฐกิจนอกภาคทางการ ซึ่งแหล่งที่อยู่อาศัยและแหล่งการค้าจำเป็นที่จะต้องอยู่ใกล้กับแหล่งงาน อันมีประชากรหนาแน่น (อรรถจักร์ สัตยานุรักษ์, 2542) ข้อค้นพบเกี่ยวกับตัวบ่งชี้จากการศึกษาครั้งนี้ จึงเท่ากับเป็นการยืนยันความสำคัญของแหล่งที่อยู่อาศัย และแหล่งประกอบอาชีพของผู้ค้ากลุ่มนี้

สำหรับผู้ค้าในระดับที่ต้องการขยายการประกอบอาชีพ ตัวบ่งชี้ด้านทำเลการค้าและที่อยู่อาศัยที่มีความสำคัญอีกสองตัว ก็คือ ตัวบ่งชี้ทำเลค้าขายใกล้แหล่งวัตถุดิบ และตัวบ่งชี้ที่อยู่อาศัยมั่นคง ไม่ต้องกลัวถูกไล่รื้อ ซึ่งอาจมองได้ว่าเป็นเงื่อนไขในระดับที่สูงขึ้น จากเงื่อนไขสามตัวบ่งชี้แรกข้างต้น อันอธิบายได้ว่า แหล่งวัตถุดิบ มีความสำคัญเนื่องจากความหลากหลายในวัตถุดิบที่ต้องใช้ในการประกอบอาหารแต่ละชนิด หากขาดวัตถุดิบชนิดใดชนิดหนึ่ง อาจมีผลต่อการประกอบอาหารชนิดอื่น ๆ การที่ทำเลค้าขายอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ จึงเท่ากับเป็นหลักประกันว่าผู้ค้าจะไม่ขาดแคลนวัตถุดิบในการประกอบอาหาร ดังที่ผู้ค้าคนหนึ่งเล่าว่า เธอสามารถให้ผู้ค้ามะละกอดิบจากตลาดใกล้เคียงมาส่งมะละกอจะเพิ่มให้ได้ตลอดเวลา การอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบในกรณีนี้ไม่ได้หมายความเฉพาะถึงแหล่งวัตถุดิบที่ผู้ค้าซื้อวัตถุดิบประจำเท่านั้น แต่อาจหมายถึงตลาดใกล้เคียงซึ่งสามารถซื้อหาวัตถุดิบที่ยามจำเป็นได้ อันเป็นผลให้ผู้ค้าสามารถดำเนินการค้าต่อไปได้ ในยามที่การค้าดำเนินไปด้วยดี

ในด้านความมั่นคงของที่อยู่อาศัย ซึ่งมีความสำคัญเกือบเท่ากันนั้น อาจอธิบายได้ว่าที่อยู่อาศัยของผู้ค้ากลุ่มนี้ นอกจากจะเป็นทั้งแหล่งเตรียมอาหาร ผลิตอาหาร หรืออาจเรียกได้ว่าเป็นโรงงานผลิตอาหารของผู้ค้าแล้ว (สมพงษ์ พัดปุย, 2529; Korff, 2002) ในหลายกรณียังเป็นพื้นที่ค้าขายด้วย เนื่องจากความเหมาะสมของที่ตั้งซึ่งเหมาะกับการประกอบการค้า สำหรับผู้ค้ากลุ่มนี้ ความมั่นคงของที่อยู่อาศัยจึงมีความสำคัญ ผู้ค้าที่ประสงค์ขยายการค้าการขยายการค้าบางคนยังต้องการเปิดร้านในพื้นที่อยู่อาศัยของตน

เท่าที่ได้แสดงมาแล้วเห็นได้ชัดว่า กลุ่มที่สามให้ความสำคัญกับตัวบ่งชี้เป็นจำนวนมากกว่าผู้ค้าทุกกลุ่ม แสดงถึงความรอบคอบต่อปัจจัยทุกตัวที่เกี่ยวข้อง ถือได้ว่ามีความเป็น "มืออาชีพ" สูงเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ค้าสองกลุ่มแรก

2.2.7 ตัวบ่งชี้ด้านสินค้า

ในทัศนะของผู้ค้า ตัวบ่งชี้ด้านสินค้า มีความสำคัญระดับเดียวกับตัวบ่งชี้ด้านทุนเลยทีเดียว เนื่องจากค่าเฉลี่ยรวมของตัวบ่งชี้เท่ากัน เมื่อแยกพิจารณาตัวบ่งชี้แต่ละตัวจะพบว่าผู้ค้าทั้งสามกลุ่ม ให้ความสำคัญในระดับมากต่อตัวบ่งชี้ด้านสินค้าเกือบทุกตัว ยกเว้นตัวบ่งชี้พื้นที่ขายสะอาด ซึ่งผู้ค้าในกลุ่มแรกให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ในขณะที่ผู้ค้ากลุ่มที่สองและสาม คือ ผู้ที่ค้าที่มีเงินออมที่ไม่คิดขยายการค้า และคิดขยายการค้า ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้นี้ในระดับสูง ดังตารางที่ 5.18

ตารางที่ 5.18
ตัวบ่งชี้ด้านสินค้า

| กลุ่มมีรายได้พอกินวันต่อวัน | กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า | กลุ่มมีเงินออมและคิดขยายการค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ |
|---|---|---|
| อาหารสะอาด อุปกรณ์ เครื่องมือและกระบวนการผลิตสะอาด ($\overline{X}$ = 2.69) | อาหารสะอาด อุปกรณ์ เครื่องมือและกระบวนการผลิตสะอาด ($\overline{X}$ = 2.72) | อาหารอร่อย ($\overline{X}$ = 2.70) |
| อาหารอร่อย ($\overline{X}$ = 2.55) | อาหารอร่อย ($\overline{X}$ = 2.62) | อาหารสะอาด อุปกรณ์ เครื่องมือและกระบวนการผลิตสะอาด ($\overline{X}$ = 2.66) |
| ราคาไม่แพง ($\overline{X}$ = 2.50) | ราคาไม่แพง ($\overline{X}$ = 2.55) | ราคาไม่แพง ($\overline{X}$ = 2.56) |
| พื้นที่ขายสะอาด ($\overline{X}$ = 2.35) | พื้นที่ขายสะอาด ($\overline{X}$ = 2.44) | พื้นที่ขายสะอาด ($\overline{X}$ = 2.55) |

การให้ความสำคัญในระดับมากต่อตัวบ่งชี้ด้านสินค้า แสดงถึงความสำคัญของความสะอาด รสชาติ และราคาที่ย่อมเยา ของอาหารต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพ และโดยเฉพาะเมื่อจุดอ่อน หรือข้อเสียเปรียบของอาหารแผงลอย ก็คือ ประเด็นเรื่องความสะอาด ซึ่งเป็นประเด็นที่ผู้ค้าและผู้บริโภค จำนวนมากเห็นพ้องด้วย ในขณะที่ความอร่อย และราคาที่ย่อมเยาเป็นข้อได้เปรียบ (โปรดดูข้อมูลผู้ซื้อประกอบ) โดยกลุ่มที่มีเงินออมและคิดขยายกิจการให้ความสำคัญแก่ความอร่อยในระดับสูงมาก เนื่องจากเข้าใจว่าการที่สามารถจำหน่ายได้ดีจนมีเงินออมในขณะที่มีผู้ค้ารายอื่นอยู่ด้วยก็เพราะความอร่อยของอาหารเป็นสำคัญทั้งนี้ตัวบ่งชี้ในด้านความสะอาดไม่ใช่ตัวบ่งชี้ที่อยู่ในความควบคุมของผู้ค้า แต่เป็นผลของปัจจัยต่าง ๆ ซึ่งในหลายกรณีอยู่นอกเหนือการควบคุมของผู้ค้า ยกตัวอย่างเช่น กรณีพื้นที่ขายสะอาด ซึ่งผู้ค้าในกลุ่มที่ 2 และ 3 ให้ความสำคัญในระดับมากนั้น ต้องอาศัยความร่วมมือจากผู้ค้าที่อยู่ใกล้เคียงด้วย อันอาจจะเชื่อมโยงกับความสัมพันธ์กับผู้ค้าที่อยู่ใกล้เคียงซึ่งได้กล่าวถึงแล้ว รวมทั้งการมีแหล่งน้ำสะอาด มีถังขยะรองรับเศษอาหาร ส่วนความย่อมเยาของราคาสินค้า นอกจากจะขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพในการผลิต ความสามารถในการคำนวณต้นทุนกำไรแล้วยังขึ้นอยู่กับราคาวัตถุดิบด้วย ซึ่งในประเด็นนี้ ผู้ค้าให้ความสำคัญมาก เนื่องจากมีผลกระทบต่อต้นทุนของสินค้า นอกจากนั้นการที่มีการจำหน่ายในลักษณะเป็นกลุ่มถึงแม้จะไม่แข่งขันในสินค้าประเภทเดียวกัน แต่ผู้ซื้อก็สามารถเปรียบเทียบราคาได้ ดังนั้นราคาย่อมเยาจึงเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับแผงลอย ดังจะพบว่าประเด็นเรื่อง “ของแพง” นี้ เป็นปัญหาหนึ่งของผู้ประกอบอาชีพ และเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ผู้ค้าไม่มีกำไร ดังจะได้กล่าวถึงต่อไปในหัวข้อตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จ

ในด้านความสะอาดในกระบวนการผลิต หลักเกณฑ์ของกรุงเทพมหานครตามที่กำหนดไว้ในข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร เรื่อง การจำหน่ายสินค้าในที่หรือทางสาธารณะ พ.ศ. 2545 ข้อ 6 และ ข้อ 7 มีรายละเอียดมากกว่าในกรณีของหาบเร่ กล่าวคือ “ผู้ค้าต้องรักษาความสะอาดบริเวณที่จำหน่ายสินค้าอยู่เสมอ ทั้งในระหว่างทำการค้าและหลังจากเลิกทำการค้า ผู้ค้าต้องรักษาความสะอาดมือและเล็บ ถ้ามีบาดแผลต้องแผลให้เรียบร้อย ไม่สูบบุหรี่ ขบเคี้ยว รับประทานอาหารในขณะที่เตรียม ทำ ประกอบ ปรุงหรือจำหน่ายอาหาร ไม่ไอจามรดบนอาหาร ที่เตรียมอาหารและแผงวางจำหน่ายอาหารต้องสูงจากพื้นดินอย่างน้อย 60 เซนติเมตร ต้องไม่ถ่ายเทน้ำที่มีเศษอาหารหรือไขมันลงพื้นหรือลงสู่ท่อหรือทางระบายน้ำสาธารณะ ผู้ค้าต้องรักษาเครื่องมือ เครื่องใช้ ภาชนะและอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่ใช้ให้สะอาดและใช้การได้ดีอยู่เสมอ ผู้ค้าต้องปกปิดอาหาร เครื่องปรุงอาหาร ภาชนะใส่อาหาร เครื่องมือเครื่องใช้สำหรับประกอบอาหารด้วยอุปกรณ์ที่สามารถป้องกันฝุ่นละออง แมลงวัน สัตว์และสิ่งซึ่งเป็นพาพะนำโรค ต้องใช้น้ำสะอาดในการทำ

ประกอบ ปรุง แช่ ล้างอาหาร เครื่องมือ เครื่องใช้ และ ภาชนะอุปกรณ์ และต้องใช้วัสดุ เครื่องมือ เครื่องใช้ ภาชนะ อุปกรณ์ที่สะอาด ปลอดภัยสำหรับใส่หรือ เตรียม ทำ ประกอบ ปรุง และจำหน่ายอาหาร" ความเป็นไปได้ในการปฏิบัติตามข้อบัญญัตินี้ นอกจากขึ้นอยู่กับตัวผู้ค้าแล้ว ยังขึ้นอยู่กับบริการสาธารณูปโภคในพื้นที่ด้วย

แม้ผู้ค้าไม่ได้ตระหนักถึงข้อบัญญัติที่เพิ่งบังคับใช้ในปี พ.ศ. 2545 แต่ทัศนะต่อเรื่องความสะอาดของสินค้าที่ขายสะท้อนถึงความเข้าใจต่อความคาดหวังของชาวกรุงเทพมหานครในเรื่องความสะอาดของ การขายในพื้นที่ประจำ ทำให้ ผู้ค้าต้องให้ความสำคัญต่อเรื่องความสะอาด ผู้ค้าผลไม้บอกว่า "ขายอยู่กับที่ยิ่งต้องระวัง ลูกค้ามาถึงตัวเมื่อไหร่ก็ได้ ไม่เหมือนพวกหาบเร่นั่นเขาขายไปเรื่อย ไม่ต้องระวังเหมือนเรา"

2.2.8 ตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า

ตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้าเป็นตัวบ่งชี้ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด อันแสดงถึงความสำคัญของผู้ค้าต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ค่าเฉลี่ยที่สูงกว่าตัวบ่งชี้อื่น ๆ นี้ อาจอธิบายได้ว่า นอกจากปัจจัยสนับสนุนของตัวบ่งชี้ด้านอื่น ๆ ต่อการประกอบอาชีพ อันสะท้อนออกมาในระดับความสำคัญที่มากของตัวบ่งชี้ข้างต้นแล้วนั้น การปฏิบัติตัวของผู้ค้ามีความสำคัญที่สุด ความมีอัธยาศัยดี พูดจาไพเราะ และแต่งกายสะอาด ล้วนแต่มีความสำคัญมากต่อระดับความสำเร็จ ทำให้ "การนำเสนอตนเอง" ของผู้ค้ามีความสำคัญอย่างยิ่ง ดังตารางที่ 5.19

ตารางที่ 5.19
ตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า

| กลุ่มมีรายได้พอกินวันต่อวัน | กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า | กลุ่มมีเงินออมและคิดขยายการค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ |
|---|---|---|
| อัธยาศัยดี พูดจาไพเราะ ยิ้มแย้ม ($\overline{X}$ = 2.74) แต่งกายสะอาด ($\overline{X}$ = 2.61) | อัธยาศัยดี พูดจาไพเราะ ยิ้มแย้ม ($\overline{X}$ = 2.74) แต่งกายสะอาด ($\overline{X}$ = 2.81) | อัธยาศัยดี พูดจาไพเราะ ยิ้มแย้ม ($\overline{X}$ = 2.67) แต่งกายสะอาด ($\overline{X}$ = 2.82) |

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 ผู้ค้าส้มตำบอกว่า “มาขายแรก ๆ หนูอายนะพี่ แต่ก่อนเคยขายอยู่แต่ในบ้าน แต่หลังๆก็ชินไปเอง” ผู้ค้าแผงลอยส่วนใหญ่สวมผ้ากันเปื้อนทับเสื้อตัวนอก แต่ผ้าคลุมผมนั้นไม่มีเป็นส่วนใหญ่ การสวมผ้ากันเปื้อนทำให้ผู้ค้าได้ประโยชน์ด้วยเนื่องจากช่วยป้องกันเสื้อผ้ามิให้สกปรก ส่วนหมวกนั้นผู้ค้าบอกว่า “มันก็อยากใส่นะพี่ แต่มันร้อน ลมพัดมันก็ปลิว บางคนใส่แบบหมวกอาบน้ำเลย ไม่ปลิวดี อีกหน่อยหนูก็ว่าจะใส่เหมือนกัน”

ความหลากหลายของการแต่งกาย รวมทั้งผ้ากันเปื้อนที่ใช้ สะท้อนว่า ผู้ค้าให้ความหมายคำว่า “สะอาด” แตกต่างกัน ความแตกต่างในการตีความนอกจากจะเป็นผลจากเงื่อนไขที่แตกต่างกันของอาหารแต่ละชนิดหรือประเภทแล้ว ยังขึ้นอยู่กับการประเมินความคาดหวังของผู้ซื้อและ มาตรฐานของผู้ค้าแต่ละคนด้วย รวมทั้งระดับสาธารณูปโภค เช่นน้ำสะอาด และถังขยะที่มีอยู่ในพื้นที่ด้วย

จากการพิจารณาตัวบ่งชี้ในแต่ละกลุ่มข้างต้น สามารถสรุปลำดับความสำคัญของตัวบ่งชี้ทั้งหมด ตามระดับความสำเร็จในการประกอบอาชีพได้ดังตารางที่ 5.20

ตารางที่ 5.20
สรุปตัวบ่งชี้ความสำเร็จ จากทัศนะของผู้ประกอบอาชีพ
แผงลอยอาหาร ที่มีระดับความสำเร็จต่างกัน

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

ตารางที่ 5.20 (ต่อ)

| กลุ่มมีรายได้พอกินวันต่อวัน | กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า | กลุ่มมีเงินออมและคิดขยายการค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ |
|---|---|---|
| <u>ทุน</u><br>มีทุนของตนเองไม่ต้องกู้ยืมใคร<br>($\overline{X}$ = 2.46) | มีทุนของตนเองไม่ต้องกู้ยืมใคร<br>($\overline{X}$ = 2.76) | มีทุนของตนเองไม่ต้องกู้ยืมใคร*<br>($\overline{X}$ = 2.90) |
| | | มีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ<br>($\overline{X}$ =2.15) |
| <u>เครือข่ายทางสังคม</u><br>- | - | มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ค้าที่ขายอยู่ใกล้เคียง<br>($\overline{X}$ = 2.45) |
| <u>ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย</u><br>ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน<br>($\overline{X}$ = 2.78) | ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน<br>($\overline{X}$ = 2.81) | ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน<br>($\overline{X}$ = 2.90) |
| ทำเลค้าขายค้ามั่นคง ไม่ต้องกลัวถูกไล่ที่<br>($\overline{X}$ = 2.56) | ทำเลค้าขายค้ามั่นคง ไม่ต้องกลัวถูกไล่ที่<br>($\overline{X}$ = 2.62) | ทำเลค้าขายค้ามั่นคง ไม่ต้องกลัวถูกไล่ที่<br>($\overline{X}$ = 2.65) |
| ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า ($\overline{X}$ = 2.47) | ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า<br>($\overline{X}$ = 2.46) | ทำเลค้าขายค้ามั่นคง ไม่ต้องกลัวถูกไล่ที่<br>($\overline{X}$ = 2.61) |
| - | - | ทำเลค้าขายใกล้แหล่งวัตถุดิบ<br>($\overline{X}$ = 2.44) |
| - | - | ทำเลค้าขายค้ามั่นคง ไม่ต้องกลัวถูกไล่รื้อ ($\overline{X}$ = 2.43) |

ตารางที่ 5.20 (ต่อ)

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

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

การให้ความสำคัญแตกต่างกันระหว่างผู้ค้าในแต่ละกลุ่มชี้ให้เห็นว่า สำหรับผู้ค้าแผงลอยอาหาร ความสำเร็จที่แตกต่างกัน มีตัวบ่งชี้ที่แตกต่างกัน โดยตัวบ่งชี้ความสำเร็จที่แตกต่างกันระหว่างผู้ค้าสามกลุ่ม ได้แก่ ตัวบ่งชี้ด้านทักษะความรู้ ตัวบ่งชี้ด้านครอบครัว ตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคม ตัวบ่งชี้ด้านทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย ตัวบ่งชี้ด้านสินค้า ส่วนตัวบ่งชี้ที่ไม่แตกต่างกัน คือ ตัวบ่งชี้ด้านคุณลักษณะที่จำเป็น ตัวบ่งชี้ด้านทุน และตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า ตามลำดับ

การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างระดับความสำเร็จและตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพด้วยวิธีวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05 พบว่า ตัวบ่งชี้ที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญระหว่างผู้ค้าทั้งสามกลุ่มได้แก่ ตัวบ่งชี้ด้านความรู้ในประเด็น การวางแผนการค้า การวางแผนการเงิน และการคำนวณต้นทุนกำไร ตัวบ่งชี้ด้าน

ครอบครัว ในประเด็น คู่สมรสช่วยค้าขายหรือเตรียมของ ตัวบ่งชี้ด้านทุน ในประเด็น การมีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ และตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า อันได้แก่ แต่งกายสะอาด และ อัธยาศัยดี

ค่าคะแนนที่ต่ำในประเด็นความรู้ของผู้ค้ากลุ่มที่หนึ่งชี้ว่า จะด้วยเหตุผลใดก็ตาม ผู้ค้ามิได้ให้ความสำคัญต่อความรู้เหล่านี้มากนัก ซึ่งเป็นทิศทางที่ตรงกันข้ามกับผู้ค้ากลุ่มที่สาม ค่าคะแนนที่สูงในตัวบ่งชี้ด้านคู่สมรส ชี้ให้เห็นว่าสำหรับผู้ค้าแผงลอย คู่สมรสมีบทบาทสำคัญต่อการค้า ค่าคะแนนที่ต่ำของตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้าในผู้ค้ากลุ่มแรกและสูงในผู้ค้ากลุ่มที่สองและสาม แสดงให้เห็นถึงปัจจัยที่สำคัญที่จะมีผลทำให้ผู้ค้าประสบความสำเร็จในระดับที่สูงขึ้น ในฐานะเป็นปัจจัยที่สำคัญ เพื่อส่งเสริมให้เกิดขึ้นกับกลุ่มที่ยังไม่ประสบความสำเร็จ เพื่อช่วยให้ผู้ค้าเหล่านั้นมีความสามารถเลื่อนขั้นทางเศรษฐกิจได้ในภายหลัง

3 <u>สรุปตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ</u>

การวิเคราะห์ตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ค้าอาหารข้างต้น ด้วยเกณฑ์ระดับความสำเร็จในการประกอบอาชีพ มีข้อสรุปดังนี้

ประการที่ 1 ตัวบ่งชี้ความสำเร็จที่ผู้ค้าหาบเร่ทุกกลุ่มความสำเร็จให้ความสำคัญมากตรงกันก็คือ ตัวบ่งชี้ด้านความมั่นใจในตนเอง ความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูก ทำเลค้าขายที่ใกล้ที่ชุมชน ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า ตัวบ่งชี้ด้านสินค้าซึ่งครอบคลุมด้านความสะอาด รสชาติ และ ราคาของอาหาร และตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้าซึ่งครอบคลุมด้านอัธยาศัยและความสะอาดของผู้ค้า

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

ประการที่ 3 ตัวบ่งชี้ความสำเร็จที่ผู้ค้าแผงลอยทุกระดับความสำเร็จเห็นว่ามีบทบาทสำคัญมากต่อความสำเร็จ ก็คือ ตัวบ่งชี้ด้านความมั่นใจในตนเอง ความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูก การวางแผนการเงิน ทำเลค้าขายที่ใกล้ที่ชุมชน ทำเลการค้าที่มั่นคง ที่อยู่อาศัยที่ใกล้

แหล่งทำการค้า ตัวบ่งชี้ด้านสินค้าซึ่งครอบคลุมด้านความสะอาด รสชาติ และ ราคาของอาหาร และตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้าซึ่งครอบคลุมด้านอัธยาศัยและความสะอาดของผู้ค้า

ประการที่ 4 ตัวบ่งชี้ที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญระหว่างผู้ค้าแผงลอยสามกลุ่มได้แก่ ตัวบ่งชี้ด้านความรู้ในประเด็น การวางแผนการค้า การวางแผนการเงิน และ การคำนวณต้นทุนกำไร ตัวบ่งชี้ด้านคู่สมรส ในประเด็น คู่สมรสช่วยค้าขายหรือเตรียมของ ตัวบ่งชี้ด้านทุนในประเด็น การมีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ และตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า อันได้แก่ แต่งกายสะอาด และอัธยาศัยที่ดี

4 <u>ตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ</u>

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

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

ในภาคผนวกประกอบจะทำให้เข้าใจถึงบทบาทของตัวบ่งชี้เหล่านี้ต่อความไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ

4.1 ตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จของผู้ค้าหาบเร่อาหาร

ผู้ค้าระบุว่าภาวะการขาดทุน จนต้องเลิกประกอบการค้า เป็นผลจากปัจจัยจำนวนมาก ตั้งแต่ปัจจัยด้านคุณลักษณะที่จำเป็น ทักษะความรู้ ทุน สินค้า เล่นการพนัน ใช้เงินเกินตัว

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

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

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

ในส่วนของตัวบ่งชี้ด้านทุน ผู้ค้าระบุว่า ภาระค่าใช้จ่ายในครอบครัว ทุนที่ต่ำ และการมีหนี้สิน เป็นตัวบ่งชี้ที่มีความสำคัญ ข้อเสนอนี้สอดคล้องกับข้อเสนอของ แคโรลีน โมเซอร์ (Moser, 1980) ซึ่งอธิบายภาวะความยากจนของผู้ประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอย การที่ผู้ค้าระบุตัวบ่งชี้การพนัน และใช้เงินเกินตัว แสดงถึงความชัดเจนของปัญหานี้ในกลุ่มผู้ค้า (นวรัตน์ นพหิรัญ, 2540) ผู้ค้าคนหนึ่งให้ข้อมูลว่า “แม่ค้าเล่นหวยทั้งนั้นแหละอยากรวยไว ๆ เป็นแม่ค้ามันแสนลำบาก เหนื่อย...” ส่วนผู้ค้าอีกรายกล่าวว่า “ป้าเล่นไม่เยอะหรอก งวดละสามสี่ห้าสิบบาท ขอให้ได้ลุ้น มันสนุก ว่างั้นเถอะ (หัวเราะ) ไอ้ที่เล่นงวดละเป็นพันก็มี ถูกก็มี ถูกกินไม่เหลือก็เยอะเจ๊งมาหลายรายแล้ว...” สำหรับผู้ค้า การเล่นการพนันจึงไม่ได้เพราะเพียงเพื่อ “หวังรวย ทางลัด” แต่ยังเป็นกิจกรรมที่ทำให้ตื่นเต้น ผู้ค้ารายเดียวกันให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่า “ไอ้ที่จะรวยจากหวย มันจะ

มีซักกี่คน (ขึ้นเสียงสูง) ..คนเราจะรวยได้ก็จากสองมือนี่แหละ ไอ้พวกที่รวยจากหวย ป้าไม่เห็นมันจะรวยได้นาน ได้มาก็หมด" การเล่นการพนันทำให้ผู้ค้าบางรายถึงกับต้องกู้หนี้ ยืมสิน และต้องเลิกประกอบอาชีพในที่สุด ดังกรณีศึกษาในภาคผนวก ส่วนตัวบ่งชี้ด้าน "ดวง" นั้นเป็นข้อยืนยันความสำคัญของ เครื่องราง ของขลัง ซึ่งสอดคล้องกับงานศึกษาที่ผ่านมาเกี่ยวกับความเชื่อต่อเครื่องรางของขลังของผู้ประกอบอาชีพค้าขายขนาดเล็ก (นวรัตน์ นพหิรัญ, อ้างแล้ว)

ตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จข้างต้นชี้ให้เห็นว่า การไม่ประสบความสำเร็จของผู้ค้ามีที่มาจากสาเหตุหลายประการ ทั้งจากความไม่มั่นใจในตนเอง ไม่ขยันอดทน การขาดความรู้ที่จำเป็น ซึ่งเมื่อผนวกกับข้อจำกัดด้านอื่น ๆ เช่น การมีทุนที่จำกัด การมีหนี้ต้องชำระ ซึ่งหากเป็นหนี้นอกระบบ ต้องเสียดอกเบี้ยในอัตราที่สูง ทำให้ขาดเงินทุนหมุนเวียน ต้องเลิกประกอบอาชีพในที่สุด

ความชัดเจนของตัวบ่งชี้ที่อธิบายการเลิกประกอบอาชีพปรากฏมากขึ้นเมื่อเปรียบเทียบตัวบ่งชี้ที่อธิบายการเลิกประกอบอาชีพกับ ตัวบ่งชี้ที่อธิบายการค้าที่ไม่มีกำไร และ การค้าที่ไม่มีเงินออม ซึ่งจะเห็นได้ว่านอกจากความไม่สำเร็จจะมีความต่อเนื่องกันในทัศนะของผู้ค้าแล้วยังพบว่ามีความแตกต่างที่ชัดเจนในประเด็นของคุณลักษณะ "ความมั่นใจในตนเอง" ซึ่งเป็นตัวบ่งชี้ที่พบในกลุ่มที่ต้องเลิกประกอบอาชีพ แต่ไม่ปรากฏในกลุ่มที่ค้าขายแล้วไม่มีกำไร หรือ ไม่มีเงินออม ข้อค้นพบนี้ยืนยันความสำคัญของคุณสมบัติ "ความมั่นใจในตนเอง" ว่ามีความสำคัญอย่างยิ่งต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ทั้งนี้ไม่เฉพาะสำหรับผู้ที่เริ่มต้นประกอบอาชีพเท่านั้น ดังปรากฏว่าผู้ค้าในกลุ่มที่ประสบความสำเร็จให้ความสำคัญสำคัญอย่างมากต่อ "ความมั่นใจในตนเอง" เช่นกัน ดังที่ได้กล่าวมาแล้วในตอนต้น อาจกล่าวได้ว่า "ความมั่นใจในตนเอง" นี้มีบทบาทสำคัญ ทำให้ผู้ค้าประสบความสำเร็จหรือไม่ประสบความสำเร็จได้ทีเดียว อันทำให้นิวเฟลด์และอัลไบร์ท (1997) เน้นย้ำถึงความสำคัญของครอบครัวในการเสริมสร้างคุณลักษณะที่จำเป็นนี้

อาจกล่าวได้ว่า ในทัศนะของผู้ค้า ความไม่สำเร็จจนต้องเลิกประกอบอาชีพจะไม่เกิดขึ้น หากผู้ค้ามีความมั่นใจในตนเอง มีความรู้ว่าสินค้าอะไรขายดี รู้จักวางเส้นทาง ไม่ลงทุนมากเกินไป รู้จักคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่าย มีความรู้เรื่องแหล่งวัตถุดิบราคาถูก และสามารถเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบได้ มีความรู้เกี่ยวกับวัตถุดิบคือ "ดูของเป็น" และความรู้ด้านการผลิต สามารถปรุงอาหารให้มีรสชาติดี มีทุนหมุนเวียน และไม่มีภาระค่าใช้จ่ายสูง หรือ ไม่เป็นหนี้ ไม่ต้องจ่ายดอกเบี้ยทุกวัน ไม่เล่นการพนันและไม่ใช้จ่ายเกินตัว รวมถึง "ดวง" จะต้องดีพอสมควรด้วย ที่น่าสังเกตก็คือ ไม่ปรากฏตัวบ่งชี้ในเชิงโครงสร้าง เช่น ภาวะเศรษฐกิจ และ บทบาทของเจ้าหน้าที่ของรัฐ

ในทัศนะของผู้ค้า การค้าขายแล้วขาดทุนจึงดูเหมือนจะเป็น “ความรับผิดชอบ” ของผู้ค้าสถานเดียว ซึ่งแตกต่างจากกรณีการค้าที่ไม่มีกำไร และไม่มีเงินออม อันจะได้กล่าวถึงต่อไป

สำหรับกรณีผู้ค้าที่ไม่มีกำไร และไม่มีเงินออมนั้น พบว่า ตัวบ่งชี้ด้านโครงสร้างเข้ามามีบทบาทมากขึ้น ดังปรากฏว่าผู้ค้าระบุถึง “ของแพง” “เศรษฐกิจไม่ดี” “เทศกิจจับ” และ “อบายมุข” ดังตารางที่ 5.21

ตารางที่ 5.21
ตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพจากทัศนะของ
ผู้ประกอบอาชีพหาบเร่อาหาร

| 1. ขาดทุน เลิกประกอบการค้า (n=203) | | 2. ไม่มีกำไร (n=235) | | 3. ไม่มีเงินออม (n=200) | |
|---|---|---|---|---|---|
| <u>ตัวบ่งชี้ด้านคุณลักษณะ</u> | | <u>ตัวบ่งชี้ด้านคุณลักษณะ</u> | | <u>ตัวบ่งชี้ด้านคุณลักษณะ</u> | |
| 1. ขาดความมั่นใจในตนเอง (ใจไม่สู้) | 22.2 | 1. ไม่ขยัน | 4.4 | - | |
| 2. ขี้เกียจ | 6.9 | 2. ไม่มีความคิดสร้างสรรค์ (จำเจ) | 1.5 | | |
| <u>ตัวบ่ตัวบ่งชี้ด้านทักษะความรู้</u> | | <u>ตัวบ่งชี้ด้านทักษะความรู้</u> | | <u>ตัวบ่งชี้ด้านทักษะความรู้</u> | |
| 1. การวางแผนการค้า | | 1. ขาดความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบ | 3.0 | - | |
| - ไม่เข้าใจว่าสินค้าอะไรขายดี | 8.4 | 2. การวางแผนการเงิน | | | |
| - ขายของซ้ำคนอื่น | 4.9 | - ลงทุนมากเกินไป | 7.4 | | |
| - วางเส้นทางไม่เป็น | 7.4 | 3. การวางแผนการค้า | | | |
| 2. การวางแผนการเงิน | | วางเส้นทางไม่ดี | 11.1 | | |
| - ลงทุนมากไป | 4.9 | | | | |

ตารางที่ 5.21 (ต่อ)

| 1. ขาดทุน เลิกประกอบการค้า (n=203) | | 2. ไม่มีกำไร (n=235) | | 3. ไม่มีเงินออม (n=200) | |
|---|---|---|---|---|---|
| 3. ไม่รู้จักคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่าย (ตั้งราคาไม่เป็น) | 6.9 | 4. การคำนวณต้นทุนกำไรตั้งราคาไม่เป็น | 2.2 | | |
| 4. ขาดความรู้เรื่องแหล่งวัตถุดิบราคาถูก | 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 ไม่มีเงินหมุนเวียน | 4.9 | | | 2. ภาระทางบ้านมาก (ส่งลูกเรียนผ่อนรถ) | 11.5 |
| 3. เป็นหนี้จ่ายดอกเบี้ยทุกวัน | 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. อบายมุข | 31.4 |
| 2. ใช้เงินเกินตัว | 3.4 | 2. อบายมุข การพนัน เหล้า | 11.2 | 2. ใช้จ่ายเกินตัว กินเที่ยว | 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 | | |

ความแตกต่างอย่างชัดเจนของตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จผู้ค้าสามกลุ่มข้างต้นมีหลายประการ ประการแรก คือความสำคัญของคุณลักษณะส่วนตัว ด้านความมั่นใจในตนเอง และความขยันหรือไม่ขยัน และความคิดสร้างสรรค์ ซึ่งพบว่ามีความสำคัญในผู้ค้าสองกลุ่มแรกเท่านั้น ประการที่สอง คือความสำคัญของทักษะความรู้ ซึ่งพบว่ามีความสำคัญเฉพาะในผู้ค้าสองกลุ่มแรกเท่านั้นเช่นกัน โดยสำหรับผู้ค้ากลุ่มแรก "ความเข้าใจว่าสินค้าอะไรขายดี" และ "ขายของไม่ซ้ำกับคนอื่น" มีความสำคัญ อันยืนยันถึงความสำคัญของความรู้เกี่ยวกับความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งในหลายกรณีผู้ค้าได้มาจากการ "วิจัยตลาด" ด้วยตนเอง เครือข่ายทางสังคม ส่วน "การวางเส้นทาง" มีความสำคัญต่อผู้ค้าทั้งสองกลุ่ม ในทำนองเดียวกับตัวบ่งชี้ด้าน "การลงทุนมากเกินไป" และ "สินค้าไม่สดไม่อร่อย" "ความรู้ด้านแหล่งวัตถุดิบราคาถูก" ตัวบ่งชี้เหล่านี้เป็นตัวบ่งชี้ด้าน "รายได้" เพราะเกี่ยวข้องกับการได้มาซึ่งรายได้ หรืออาจเรียกได้ว่าเกี่ยวข้องกับความเป็น "มืออาชีพ" ของผู้ค้า ประการที่สาม ไม่ปรากฏตัวบ่งชี้ด้านคุณลักษณะที่จำเป็นความรู้ สินค้า อันเป็นตัวบ่งชี้ด้าน "รายได้" ในผู้ค้ากลุ่มที่สาม ตัวบ่งชี้ ความไม่สำเร็จของผู้ค้าที่สามเกือบทั้งหมดเป็นตัวบ่งชี้ด้าน "ค่าใช้จ่าย" ทั้งสิ้น เช่น หนี้สิน ภาระทางบ้าน อบายมุข การใช้จ่ายเกินตัว ซึ่งแม้ว่าตัวบ่งชี้เหล่านี้จะปรากฏในผู้ค้าสองกลุ่มแรกเช่นกัน แต่ก็ในสัดส่วนที่ต่ำกว่ากลุ่มที่สามมาก ทัศนะของผู้ค้าสะท้อนว่าผู้ค้ากลุ่มที่สามนี้เป็นผู้ค้าที่ผ่านขั้นตอนการ "ลองผิดลองถูก" ในช่วงเริ่มต้นมาแล้ว จึงไม่ปรากฏตัวบ่งชี้ด้าน "ความมั่นใจในตนเอง" "ความรู้" (ทั้งในด้านการเงิน การผลิต) ซึ่งมีความสำคัญต่อการสร้างรายได้ โดยเฉพาะในช่วงเริ่มต้นประกอบอาชีพ แต่กลับเป็นตัวบ่งชี้เกี่ยวกับการใช้จ่าย ซึ่งมีผลต่อการออม หรือ "รายเหลือ" ดังที่กล่าวมาแล้ว ประการที่สี่ ตัวบ่งชี้ในด้านโครงสร้าง เช่น มาตรการของรัฐ ภาวะเศรษฐกิจ แม้จะไม่ปรากฏโดยชัดเจนในผู้ค้ากลุ่มแรกและกลุ่มที่สาม แต่ก็พบว่าปัจจัยด้านโครงสร้างอาจเข้ามามีบทบาทต่อความไม่สำเร็จของผู้ค้าทุกกลุ่มได้ หากถือว่า "การพนัน" เป็นปัจจัยในระดับโครงสร้าง เนื่องจากปัจจุบันรัฐบาลให้การสนับสนุนการเล่นการพนัน "หวยบนดิน" นอกจากนั้น "การใช้จ่ายเงินเกินตัว" ส่วนหนึ่งเป็นผลจากการที่ผู้ค้าตกเป็นเหยื่อ "บริโภคนิยม" ซึ่งมีทัศนะที่ตรงข้ามกับแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง ดังที่ปรากฏในกรณีศึกษาในภาคผนวก เป็นต้น นอกจากนั้นตัวบ่งชี้ด้าน "ทุนน้อย ไม่มีเงินหมุนเวียน" ยังเชื่อมโยงไปถึงการที่ผู้ค้าที่มีรายได้น้อยไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำของรัฐที่ให้ การสนับสนุนผู้ประกอบการค้าขนาดเล็กด้วย และที่น่าสนใจเช่นกันก็คือ ตัวบ่งชี้ด้าน "เทศกิจ" มีสัดส่วนที่ต่ำที่สุด เมื่อเทียบกับตัวบ่งชี้อื่น อันแสดงว่าปัญหากับเจ้าหน้าที่ของรัฐเป็นปัญหาที่มีความสำคัญไม่มากเมื่อเทียบกับปัญหาอื่น ๆ ของผู้ประสบความไม่สำเร็จในอาชีพ ประการที่ห้า ในทัศนะของผู้ค้า การขยับจาก

การค้าที่ขาดทุนมาสู่การค้าที่มีกำไรแต่ไม่มีเงินออมมีลักษณะเป็นจุดเชื่อมต่อกัน ดังจะเห็นได้ว่าตัวบ่งชี้ด้านรายได้ ไม่มีความสำคัญในผู้ค้ากลุ่มที่ไม่มีเงินออม เนื่องจากผู้ค้าได้ผ่านขั้นตอนแห่งการสร้างรายได้ ซึ่งต้องอาศัยคุณสมบัติที่จำเป็น ความรู้ต่าง ๆมาแล้ว

การวิเคราะห์ข้างต้นนำไปสู้ข้อสรุปว่า สำหรับผู้ค้าที่เริ่มต้นประกอบการค้า หรือ ผู้ค้าที่ไม่ต้องการค้าขายแล้วขาดทุน จนต้องเลิกประกอบการค้า ปัจจัยที่มีความสำคัญอย่างยิ่งประการแรกก็คือ ปัจจัยด้านรายได้ ซึ่งเริ่มตั้งแต่ต้องเข้าใจว่าควรเลือกขายอาหารชนิดใด วางเส้นทางการค้าอย่างไร ตั้งราคาอย่างไร และที่สำคัญต้องไม่ลงทุนมากเกินไป ดังที่ผู้ค้าใช้คำว่า “ลงทุนทีละน้อยก่อน” ผู้ค้ายังต้องรู้จักแหล่งวัตถุดิบราคาถูกและสามารถเข้าถึงได้โดยไม่ทำให้ต้นทุนสูงขึ้น รู้จักการเลือกซื้อวัตถุดิบ ลงทุนทีละน้อย และที่สำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่ากันก็คือ ผู้ค้าต้อง มีความมั่นใจในตนเอง ดังที่ผู้ค้าบางคนกล่าวว่า “ใจต้องสู้” และต้องมีความขยันและอดทน มีความเชื่อในการทำงาน ไม่หวังรายลัด

การประกอบการค้าให้มีกำไร ยังคงต้องอาศัยความขยันอดทน มีความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูก ความรู้ด้านการผลิตอาหารให้อร่อย (ซึ่งต่างจากกลุ่มแรกที่เริ่มต้นจากการที่ต้องรู้ว่าควรจะขายอาหารประเภทใด) การระมัดระวังไม่ลงทุนมากจนเกินไป และการรู้จักรักษา “ลูกค้าประจำ” อาจกล่าวได้ว่า สำหรับผู้ค้าสองกลุ่มแรก ความเป็น “มืออาชีพ” มีความสำคัญ

ส่วนการประกอบการค้าให้มีเงินออมนั้น ข้อมูลจากทัศนะของผู้ค้ายืนยันว่า ภาวะการไม่มีหนี้สิน และการใช้จ่ายอย่างอดออมมีความสำคัญที่สุด

ในส่วนของผู้ค้าที่ไม่ประสบความสำเร็จอันเป็นผลจากทุน และการขาดความรู้นั้นนอกเหนือจากการให้ความรู้และทุน โดยผ่านหน่วยงานของรัฐแล้ว การสร้างความรู้โดยผ่านกลุ่มนับว่ามีความสำคัญ ทั้งนี้เมื่อพิจารณาจากแหล่งที่มาของความรู้ของผู้ค้าซึ่งมักได้มาจากการเรียนรู้อย่างไม่เป็นทางการ เช่นการเรียนรู้โดยผ่านกลุ่ม ส่วนความไม่มั่นใจในตนเองนั้น Neufeldt and Albright (1997) เสนอว่าครอบครัวมีความสำคัญต่อการสร้างความมั่นใจในตนเอง ซึ่งประเด็นนี้ได้รับการยืนยันจากผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จในระดับที่สูงกว่ายังชีพแล้วข้างต้น นอกจากนั้น “การเริ่มต้นทีละน้อย” ก็เป็นส่วนหนึ่งของการสร้างความมั่นใจได้ เข้าลักษณะ “ความสำเร็จสร้างความสำเร็จ” กรณีศึกษาข้างต้นหลายกรณีล้วนสะท้อนถึงการที่ผู้ค้าลงทุนทีละน้อยก่อน หรือ ไม่ลงทุนเลย (โดยการขายรับส่วนแบ่งกำไร) จนรู้จักเส้นทาง มีลูกค้าประจำ จึงขยับขยายค้าขายด้วยทุนที่สูงขึ้น ทั้งนี้ข้อสรุปที่สำคัญก็คือ การลดความไม่ประสบความสำเร็จในอาชีพไม่สามารถทำได้โดยการให้เงินกู้ดอกเบี้ยต่ำเท่านั้น แต่จะต้องมีองค์ประกอบอื่น เช่น การสร้างความมั่นใจในตนเอง การให้ความรู้ที่จำเป็น และการลดการใช้จ่ายที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้

4.2 ตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จของผู้ค้าแผงลอยอาหาร

ตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จมีความใกล้เคียงกับผู้ค้าหาบเร่ ส่วนที่แตกต่างกันคือตัวบ่งชี้ด้านทำเล ผู้ค้า และสินค้าการเป็นผู้ค้าที่อยู่กับที่ ต้องรอให้ผู้ซื้อเข้ามาหา ทำให้ทำเลการค้ามีความสำคัญสำหรับผู้ค้าแผงลอย ผู้ค้าที่ค้าขายในทำเลที่ไม่มีผู้คนสัญจรจึงประสบปัญหาในการค้า การที่กฎหมายกำหนดให้ผู้ค้าประกอบการค้าได้เฉพาะใน"จุดที่ผ่อนผัน" ทำให้ผู้ค้าจำนวนหนึ่งยอมจ่ายเงินเพื่อแลกกับสิทธิในพื้นที่การค้า อันทำให้ต้นทุนค่าใช้จ่ายใน การค้าสูงขึ้น การขายแพง และ ความไม่มีอัธยาศัยของผู้ค้ายังอาจทำให้ผู้ค้าไม่ประสบความสำเร็จด้วย

นอกเหนือจากทำเลการค้า "ความมั่นใจในตนเอง"และ "ความขยันอดทน" การรู้ว่า "อาหารชนิดใดขายดี" มีความสำคัญอย่างมากต่อความอยู่รอด เช่นเดียวกับที่พบในกรณีของผู้ค้าหาบเร่ ดังที่ได้อภิปรายไปแล้วข้างต้น การที่มีผู้ขายอาหารจำนวนมาก ทำให้การประกอบอาชีพของผู้ค้ายากลำบากมากขึ้น ผู้ค้าต้องเข้าใจความต้องการของตลาดและมีฝีมือในการปรุงอาหารให้ได้รสชาติตามความต้องการของผู้บริโภค มิฉะนั้นก็ไม่สามารถอยู่รอดได้ ดังปรากฏในกรณีศึกษาในภาคผนวก

การเปรียบเทียบตัวบ่งชี้ที่อธิบายการค้าที่ขาดทุนต้องเลิกประกอบอาชีพ การค้าที่ไม่มีกำไร และ การค้าที่ไม่มีเงินออม ทำให้ตัวบ่งชี้ที่อธิบายการเลิกประกอบอาชีพมีความชัดเจนมากขึ้น ดังจะเห็นได้ว่า สำหรับผู้ค้าที่ต้องเลิกประกอบอาชีพ ตัวบ่งชี้ด้านคุณลักษณะส่วนตัว และทำเลการค้ามีความสำคัญ ในขณะที่ในกลุ่มที่ค้าขายไม่มีกำไร ภาวะเศรษฐกิจ และทำเลการค้ามีบทบาทสำคัญ ส่วนผู้ที่ค้าขายไม่มีเงินออมนั้น อบายมุขมีบทบาทมากที่สุด ที่น่าสังเกตคือผู้ค้าไม่ได้ระบุตัวบ่งชี้ด้านเทศกิจ อันแสดงว่าปัญหาเกี่ยวกับเทศกิจมีน้ำหนักน้อยกว่าปัญหาอบายมุขมาก ดังตารางที่ 5.22

ตารางที่ 5.22

ตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพจากทัศนะ

ของผู้ประกอบอาชีพแผงลอยอาหาร

| 1. ขาดทุน เลิกประกอบการค้า (n=462) | | 2. ไม่มีกำไร (n=462) | | 3. ไม่มีเงินออม (n=466) | |
|---|---|---|---|---|---|
| <u>ตัวบ่งชี้ด้านคุณลักษณะ</u> | | <u>ตัวบ่งชี้ด้านทักษะความรู้</u> | 12.2 | <u>ตัวบ่งชี้ด้านทุน</u> | |
| ขาดความมั่นใจในตนเอง (ใจไม่สู้) | 20.7 | 1. การวางแผนการเงิน | 9.2 | 1.มีหนี้สิน | 24.8 |
| ขี้เกียจ | | - ลงทุนมากเกินไป | 11.3 | 2. ภาระทางบ้านมาก (ส่งลูกเรียนผ่อนรถ) | 21.8 |
| <u>ตัวบ่ตัวบ่งชี้ด้านทักษะความรู้</u> | | 2. ขาดความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบ | | <u>ตัวบ่งชี้ด้านอื่น ๆ</u> | |
| 1. ความรู้เกี่ยวกับวัตถุดิบ (ดูของไม่เป็น) | 5.4 | 3. การคำนวณต้นทุนกำไรการตั้งราคา | | 1. การพนัน | 47.0 |
| 2. การวางแผนการค้า | | <u>ตัวบ่งชี้ด้านทำเล</u> | | 2. ใช้จ่ายเกินตัว | 6.4 |
| - 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. ไม่อร่อย 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 เลิกประกอบการค้า (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> | | | | | |
| อัธยาศัยไม่ดี เช่นไม่ยิ้มแย้ม | 6.0 | | | | |
| <u>ตัวบ่งชี้ด้านอื่น ๆ</u> | | | | | |
| 1. คู่แข่งมาก | 6.0 | | | | |
| 2. การพนัน | 4.1 | | | | |
| 3. ใช้เงินเกินตัว | 5.9 | | | | |

ข้อมูลตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จ สะท้อนถึงความเหมือนและแตกต่างในเงื่อนไขความไม่สำเร็จระหว่างผู้ค้าต่างกลุ่ม และ ระหว่างผู้ค้าหาบเร่และแผงลอย หากกล่าวเฉพาะกลุ่มผู้ค้าที่ขาดทุนและต้องเลิกประกอบอาชีพ จะพบว่าคุณลักษณะด้านความมั่นใจในตนเอง และ ความขยันอดทน มีความสำคัญที่สุด รองลงมาคือความรู้ด้านการวางแผนการค้า ซึ่งหมายถึงการรู้จักเลือกสินค้าที่ขายไม่ให้ซ้ำกับสินค้าที่มีผู้ขายอยู่ก่อนแล้ว และ การทำให้อาหารมีรสชาติตรงกับความต้องการของผู้บริโภค รวมถึงการจัดจำหน่าย อันหมายถึงการ “วางเส้นทางการค้า” ในกรณีของผู้ค้าหาบเร่ และ การกำหนด “ทำเลการค้า” ในกรณีของผู้ค้าแผงลอย ส่วนการจัดการเกี่ยวกับค่าใช้จ่าย หรือการทำให้มี “รายเหลือ” มีบทบาทสำคัญต่อการสร้างกำไร และ การสะสมทุนตามลำดับ

5. <u>ตัวบ่งชี้ความสำเร็จและความไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ : ความเชื่อมโยง</u>

การพิจารณาความไม่สำเร็จและความสำเร็จในการประกอบอาชีพในลักษณะจุดเชื่อมต่อระหว่างความไม่สำเร็จและความสำเร็จ ทำให้เห็นความต่อเนื่องระหว่างตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จและความสำเร็จ ดังนี้

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

การพิจารณาในลักษณะนี้แม้จะมีข้อจำกัดเนื่องจากเป็นการพิจารณาในมิติเดียวและลดทอน เนื่องจากผู้ค้ามิได้มีพัฒนาการในเชิงเส้นตรงดังได้กล่าวแล้วข้างต้น แต่ก็ทำให้มองเห็นตัวบ่งชี้ได้ชัดเจนอันนำไปสู่ข้อเสนอแนะในเชิงนโยบาย

ความเชื่อมโยงของตัวบ่งชี้ดังปรากฏในตารางที่ 5.23 และ 5.24 ยืนยันว่า การประสบความสำเร็จในอาชีพเป็นผลจากปัจจัยที่ทำให้ประสบความสำเร็จมีบทบาทมากกว่าปัจจัยที่ทำให้ไม่ประสบความสำเร็จ ส่วนผู้ค้าที่ไม่ประสบความสำเร็จนั้น ปัจจัยที่ทำให้ไม่ประสบความสำเร็จซึ่งเป็นปัจจัยถ่วงนั้นมีบทบาทมากกว่า

ตารางที่ 5.23 และ 5.24 ยังชี้ว่าผู้ค้ากลุ่มที่ประกอบอาชีพแล้วมีกำไรแต่ไม่มีเงินออมก็คือผู้ค้าระดับยังชีพ ซึ่งข้อมูลแสดงทั้งปัจจัยที่สร้างความไม่สำเร็จ และ ปัจจัยที่สร้างความสำเร็จอันทำให้ได้ข้อสรุปที่ชัดเจนยิ่งขึ้นเกี่ยวกับบทบาทของปัจจัยทั้งสองด้าน ข้อมูลกรณีศึกษาในภาคผนวกและการวิเคราะห์กรณีศึกษาในบทที่หกจะให้ภาพขยายเกี่ยวกับปัจจัยหรือตัวบ่งชี้เหล่านี้

ตารางที่ 5.23
ตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จและตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ
ของผู้ค้าหาบเร่อาหารพิจารณาในลักษณะต่อเนื่อง

| ขาดทุน | ไม่มีกำไร | มีกำไร แต่ไม่มีเงินออม (ระดับเลี้ยงชีพ) | มีเงินออม | ประสงค์ขยายอาชีพ |
|---|---|---|---|---|
| <u>คุณลักษณะที่จำเป็น</u><br>1. ขาดความมั่นใจในตนเอง<br>2. ขี้เกียจ<br><u>ทักษะความรู้</u><br>1. วางแผนการค้า (ไม่เข้าใจว่าอะไรขายดี) (ขายของซ้ำคนอื่น) (วางเส้นทางไม่เป็น)<br>2. วางแผนการเงิน (ลงทุนมากไป) | <u>คุณลักษณะที่จำเป็น</u><br>1. ไม่ขยัน<br>2. ไม่มีความคิดสร้างสรรค์<br><u>ทักษะความรู้</u><br>1. ขาดความรู้เรื่องแหล่งวัตถุดิบราคาถูก<br>2. วางแผนการเงิน (ลงทุนมากไป)<br>3. วางแผนการค้า (วางเส้นทางไม่เป็น)<br>4. ไม่รู้จักคำนวณต้นทุนกำไร | <u>ตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จ</u><br>ทุน<br>1. มีหนี้สิน<br>2. ภาระทางบ้านมาก (ส่งลูกเรียน ผ่อนรถ)<br><u>อื่น ๆ</u><br>1. อบายมุข<br>2. ใช้จ่ายเกินตัว<br>3. ไม่มีลูกค้าประจำ<br>4. เทศกิจจับ | <u>คุณลักษณะที่จำเป็น</u><br>มั่นใจในตนเอง<br><u>ทักษะความรู้</u><br>1. การคำนวณต้นทุนกำไร<br>2. การวางแผนการเงิน<br>3. การวางแผนการค้า<br>4. แหล่งวัตถุดิบราคาถูก<br>5. การผลิตอาหารที่ตลาด ต้องการ | <u>คุณลักษณะที่จำเป็น</u><br>มั่นใจในตนเอง<br><u>ทักษะความรู้</u><br>1 .แหล่งวัตถุดิบราคาถูก<br>2 .การผลิตอาหารที่ตลาดต้องการ<br><u>ครอบครัว</u><br>1. คู่สมรสให้กำลังใจ |

ตารางที่ 5.23 (ต่อ)

| ขาดทุน | ไม่มีกำไร | มีกำไร แต่ไม่มีเงินออม (ระดับเลี้ยงชีพ) | มีเงินออม | ประสงค์ขยายอาชีพ |
|---|---|---|---|---|
| 3. ไม่รู้จักคำนวณต้นทุน ค่าใช้จ่าย<br>4. ขาดความรู้เรื่องแหล่งวัตถุดิบราคาถูก<br>5. ขาดความรู้เกี่ยวกับวัตถุดิบ (ดูของไม่เป็น)<br><u>ทุน</u><br>(ภาระทางบ้านมาก ค่าใช้จ่ายสูง)<br>(ทุนน้อย ไม่มีเงินหมุนเวียน)<br>(เป็นหนี้จ่ายดอกเบี้ยทุกวัน) | <u>สินค้า</u><br>1. ไม่อร่อย ของไม่สด<br><u>อื่น ๆ</u><br>1. ของแพง ต้นทุนสูง<br>2. อบายมุข การพนัน เหล้า<br>3. ใช้จ่ายสูง ไม่ประหยัด<br>4. เศรษฐกิจไม่ดี<br>5. ไม่มีลูกค้าประจำ<br>6. เทศกิจจับ | <u>ตัวบ่งชี้ความสำเร็จ</u><br><u>คุณลักษณะที่จำเป็น</u><br>1. มั่นใจในตนเอง<br><u>ทักษะความรู้</u><br>1. แหล่งวัตถุดิบราคาถูก<br><u>ทุน</u><br>1. มีทุนของตนเอง<br><u>ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย</u><br>1. ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน<br>2. ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งทีทำการค้า | <u>ครอบครัว</u><br>1. คู่สมรสและลูกช่วยกันประหยัด ใช้จ่ายเท่าที่จำเป็น<br>2 .คู่สมรสให้กำลังใจ<br><u>ทุน</u><br>1 .มีทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมใคร<br><u>ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย</u><br>1. ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน<br>2. ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งทีทำการค้า | <u>ทุน</u><br>1. มีทุนของตนเองไม่ต้องกู้ยืมใคร<br>2. มีแหล่งเงินกู้ ดอกเบี้ยต่ำ<br><u>เครือข่ายทางสังคม</u><br>1. มีเพื่อนหรือญาติคอยให้ความช่วยเหลือ<br><u>ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย</u><br>1. ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน<br>2. ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งทีทำการค้า |

ตารางที่ 5.23 (ต่อ)

| ขาดทุน | ไม่มีกำไร | มีกำไร แต่ไม่มีเงินออม (ระดับเลี้ยงชีพ) | มีเงินออม | ประสงค์ขยายอาชีพ |
|---|---|---|---|---|
| <u>สินค้า</u><br>1. ไม่อร่อย<br><u>อื่น ๆ</u><br>1. เล่นการพนัน<br>2. ใช้เงินเกินตัว<br>3. ดวงไม่ดี | | <u>สินค้า</u><br>1. อาหารสะอาด อุปกรณ์และกระบวนการผลิตสะอาด<br>2. อาหารอร่อย<br>3. ราคาไม่แพง<br><u>ผู้ค้า</u><br>1. อัธยาศัยดี<br>2. แต่งกายสะอาด | <u>สินค้า</u><br>1. อาหารสะอาด อุปกรณ์และกระบวนการผลิตสะอาด<br>2. อาหารอร่อย<br>3. ราคาไม่แพง<br><u>ผู้ค้า</u><br>1. อัธยาศัยดี<br>2. แต่งกายสะอาด | <u>สินค้า</u><br>1. อาหารสะอาด อุปกรณ์และกระบวนการผลิตสะอาด<br>2. อาหารอร่อย<br>3. ราคาไม่แพง<br><u>ผู้ค้า</u><br>1. อัธยาศัยดี<br>2. แต่งกายสะอาด |

ตารางที่ 5.24
ตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จและตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ
ของผู้ค้าแผงลอยอาหารพิจารณาในลักษณะต่อเนื่อง

| ขาดทุน | ไม่มีกำไร | มีกำไร แต่ไม่มีเงินออม (ระดับเลี้ยงชีพ) | มีเงินออม | ประสงค์ขยายอาชีพ |
|---|---|---|---|---|
| <u>คุณลักษณะที่จำเป็น</u><br>1. ขาดความมั่นใจในตนเอง<br>2. ขี้เกียจ<br><u>ทักษะความรู้</u><br>1. วางแผนการค้า (ไม่เข้าใจว่าอะไรขายดี)<br>2. วางแผนการเงิน<br>3. ไม่รู้จักคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่าย<br>4. ขาดความรู้เกี่ยวกับวัตถุดิบ (ดูของไม่เป็น) | <u>ทักษะความรู้</u><br>1. วางแผนการเงิน (ลงทุนมากไป)<br>2. ขาดความรู้เรื่องแหล่งวัตถุดิบราคาถูก<br>3. ไม่รู้จักคำนวณต้นทุนกำไร ตั้งราคาไม่เป็น<br><u>ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย</u><br>1. ทำเลไม่ดี ไม่มีคน<br><u>สินค้า</u><br>1. ขายแพง<br>2. ไม่อร่อย ของไม่สด | <u>ตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จ</u><br><u>ทุน</u><br>1. มีหนี้สิน<br>2. ภาระทางบ้านมาก (ส่งลูกเรียน ผ่อนรถ)<br><u>อื่น ๆ</u><br>1. การพนัน<br>2. ใช้จ่ายเกินตัว<br><u>ตัวบ่งชี้ความสำเร็จ</u><br><u>คุณลักษณะที่จำเป็น</u><br>1. มั่นใจในตนเอง | <u>คุณลักษณะที่จำเป็น</u><br>มั่นใจในตนเอง<br><u>ทักษะความรู้</u><br>1. แหล่งวัตถุดิบราคาถูก<br>2. การวางแผนการค้า<br>3. การวางแผนการเงิน<br>4. การผลิตอาหารที่ตลาดต้องการ<br><u>ทุน</u><br>1. มีทุนของตนเอง | <u>คุณลักษณะที่จำเป็น</u><br>มั่นใจในตนเอง<br><u>ทักษะความรู้</u><br>1. การวางแผนการค้า<br>2. การคำนวณต้นทุนกำไร<br>3. การวางแผนการเงิน<br>4. แหล่งวัตถุดิบราคาถูก<br>5. การค้าของผู้ค้าที่อยู่ใกล้เคียง |

ตารางที่ 5.24 (ต่อ)

| ขาดทุน | ไม่มีกำไร | มีกำไร แต่ไม่มีเงินออม (ระดับเลี้ยงชีพ) | มีเงินออม | ประสงค์ขยายอาชีพ |
|---|---|---|---|---|
| ทุน<br>(เป็นหนี้จ่ายดอกเบี้ยทุกวัน)<br>(ทุนน้อย ไม่มีเงินหมุนเวียน)<br>สินค้า<br>1. ขายแพง<br>2. ไม่อร่อย ของไม่สด<br>ผู้ค้า<br>1. อัธยาศัยไม่ดีไม่ยิ้มแย้ม<br>อื่น ๆ<br>1. คู่แข่งมาก<br>2. เล่นการพนัน<br>3. ใช้เงินเกินตัว | อื่น ๆ<br>1. ของแพง ต้นทุนสูง<br>2. เล่นการพนัน<br>3. เศรษฐกิจไม่ดี<br>4. คู่แข่งมาก | ทักษะความรู้<br>1. แหล่งวัตถุดิบราคาถูก<br>2. การวางแผนการเงิน<br>ทุน<br>1. มีทุนของตนเอง<br>ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย<br>1. ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน<br>2. ทำเลค้าขายมั่นคง ไม่ต้องกลัวถูกไล่ที่<br>3. ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งทำการค้า | ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย<br>1. ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน<br>2. ทำเลค้าขายมั่นคง ไม่ต้องกลัวถูกไล่ที่<br>3. ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งทำการค้า<br>สินค้า<br>1. อาหารสะอาด อุปกรณ์และกระบวนการผลิตสะอาด<br>2. อาหารอร่อย<br>3. ราคาไม่แพง | ครอบครัว<br>1. คู่สมรสช่วยค้าขายหรือจัดเตรียมของ<br>2 .คู่สมรสและลูกช่วยกันประหยัด ใช้จ่ายเท่าที่จำเป็น<br>3. คู่สมรสให้กำลังใจ<br>ทุน<br>1. มีทุนของตนเอง<br>เครือข่ายทางสังคม<br>1. มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ค้าใกล้เคียง |

ตารางที่ 5.24 (ต่อ)

| ขาดทุน | ไม่มีกำไร | มีกำไร แต่ไม่มีเงินออม (ระดับเลี้ยงชีพ) | มีเงินออม | ประสงค์ขยายอาชีพ |
|---|---|---|---|---|
| | | <u>สินค้า</u><br>1. อาหารสะอาด อุปกรณ์และกระบวนการผลิตสะอาด<br>2. อาหารอร่อย<br>3. ราคาไม่แพง<br><u>ผู้ค้า</u><br>1. อัธยาศัยดี<br>2. แต่งกายสะอาด | <u>ผู้ค้า</u><br>1. อัธยาศัยดี<br>2. แต่งกายสะอาด | <u>ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย</u><br>1. ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน<br>2. ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า<br>3.ทำเลค้าขายมั่นคงไม่ต้องกลัวถูกไล่ที่<br>4. ทำเลค้าขายใกล้แหล่งวัตถุดิบ<br>5. ที่อยู่อาศัยมั่นคงไม่ต้องกลัวถูกไลรื้อ |

ตารางที่ 5.24 (ต่อ)

| ขาดทุน | ไม่มีกำไร | มีกำไร แต่ไม่มีเงินออม (ระดับเลี้ยงชีพ) | มีเงินออม | ประสงค์ขยายอาชีพ |
|---|---|---|---|---|
| | | | | <u>สินค้า</u><br>1. อาหารสะอาด อุปกรณ์และกระบวนการผลิตสะอาด<br>2. อาหารอร่อย<br>3. ราคาไม่แพง |

# บทที่ 6

## ตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ : ผลการศึกษาจากกรณีตัวอย่างและบทสรุป

*"ไม่ทำก็ไม่มีกิน ป้าหยุดสักคนใครจะหาเลี้ยง ....ขายไปวันๆได้สองร้อยสามร้อยดีกว่าไม่ได้เลย นี่บางทียังต้องไปกู้เขาอีก ....ไหนจะลูก ไหนจะหลาน"*

*"มีเงินเก็บอยู่นะ กะไว้ทำทุน ไม่ชอบเป็นหนี้ใคร อยากขายแบบไม่ร้อนน่ะ .... ขายในบ้าน ได้ทำงานบ้านไปด้วย ขายของไปด้วย"*

*"อยากขยายนะ... อยากทำเป็นธุรกิจชุมชนเลย ชาวบ้านได้มีรายได้ ผู้หญิงทำผู้ชายขาย ได้ช่วยกันทั้งในครอบครัว และชุมชน...."*

"ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยอาหาร"

## <u>บทนำ</u>

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 ระดับการศึกษามีตั้งแต่ไม่ได้เรียนหนังสือ 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 | ภูมิลำเนาเดิม | ระดับการศึกษา | ระยะเวลาในกทม. | ระยะเวลาประกอบอาชีพ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **คลองเตย** | | | | | | | | | |
| 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. หน่อย | หญิง | 54 | ข้าวขาหมู | แผงลอย | มีเงินออม ไม่คิดขยายการค้า | กรุงเทพมหานคร | ป. 6 | 54 ปี | 30 ปี |
| 8. นิยม | ชาย | 30 | น้ำสมุนไพร | หาบเร่ | มีเงินออม คิดขยายการค้า | ร้อยเอ็ด | ป. 6 | 17 ปี | 17 ปี |
| 9. ยศ | ชาย | 45 | ขายลี่บะหมี่เกี๊ยว | แผงลอย | มีเงินออม คิดขยายการค้า | ร้อยเอ็ด | ป. 4 | 9 ปี | 3 ปี |
| 10. อำนาจ | ชาย | 50 | น้ำสมุนไพร | 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)

| ชื่อ | เพศ | อายุ | สินค้า | ประเภท | ระดับความสำเร็จ | ภูมิลำเนาเดิม | ระดับการศึกษา | ระยะเวลาในกทม. | ระยะเวลาประกอบอาชีพ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 13.สมศักดิ์ | ชาย | 45 | ก๋วยเตี๋ยว | แผงลอย | เลิกประกอบอาชีพ | พิจิตร | ป. 6 | 20 ปี | 14 ปี |
| **ดินแดง** | | | | | | | | | |
| 14. สมใจ | หญิง | 33 | ส้มตำ-ไก่ย่าง | แผงลอย | ระดับพอเลี้ยงชีพ | กรุงเทพมหานคร | ป. 6 | 15 ปี | 7 ปี |
| 15. พาณี | 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. วันชัย/รุ่ง | ชาย | 48/38 | อาหารปรุงสำเร็จ | แผงลอย | มีเงินออม ไม่คิดขยายการค้า | อุบลราชธานี | ป. 6 | 22 ปี | 15 ปี |
| 19. จันทร์ | 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 | ภูมิลำเนาเดิม | ระดับการศึกษา | ระยะเวลาในกทม. | ระยะเวลาประกอบอาชีพ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ระดับพอเลี้ยงชีพ | สว่าง | 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** | **พาณี** | **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 | หน่อย | 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** | **เพ็ญ** | **หญิง** | **35** | **ข้าวเหนียวปิ้ง** | **หาบเร่** | **สงขลา** | **ป. 6** | **16 ปี** | **9 ปี** |

ตารางที่ 6.2 (ต่อ)

| ระดับความสำเร็จ | ผู้ค้า | เพศ | อายุ | สินค้า | ประเภท | ภูมิลำเนาเดิม | ระดับการศึกษา | ระยะเวลาในกทม. | ระยะเวลาประกอบอาชีพ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **มีเงินออม ไม่คิดขยายการค้า** | **วันชัย/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 | ชายสี่บะหมี่เกี๊ยว | 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 | ไก่ย่างห้าดาว | แผงลอย | พิษณุโลก | ป. 4 | 10 ปี | 6 ปี |
| เลิกประกอบอาชีพ | ระวี | หญิง | 46 | ผัก | แผงลอย | สุรินทร์ | ไม่มี | 26 ปี | 16 ปี |
| เลิกประกอบอาชีพ | สมศักดิ์ | ชาย | 45 | ก๋วยเตี๋ยว | แผงลอย | พิจิตร | ป. 6 | 20 ปี | 14 ปี |
| | | | | | | | | | |

* ตัวเข้ม คือผู้ค้าในเขตดินแดง

วัตถุประสงค์สำคัญของการนำเสนอบทวิเคราะห์กรณีศึกษาคือการแสดงถึงการปรากฏอยู่ของผู้ค้าหาบเร่แผงลอย นอกเหนือจากข้อมูลเชิงปริมาณของผู้ค้าหรือสถิติดังที่ได้แสดงไว้ในบทที่ 4 เนื้อหาในกรณีศึกษาที่ปรากฏในภาคผนวกเป็นการชี้ให้เห็นถึง " ตัวตน" ของผู้ประกอบอาชีพ ตลอดจนการอธิบายความสำเร็จในการประกอบอาชีพในเชิงกระบวนการ การนำเสนอบทวิเคราะห์กรณีศึกษาจะเริ่มต้นจากการนำเสนอบทวิเคราะห์ทั้งในภาพรวม และ แยกเสนอตามระดับความสำเร็จ เกี่ยวกับเส้นทางการเข้าสู่อาชีพและบริบทที่เอื้ออำนวยหรือเป็นอุปสรรคต่อการประกอบอาชีพ ก่อนที่จะวิเคราะห์คุณลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้ค้าที่เป็นกรณีศึกษา และตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ทั้งสองส่วนนี้จะเชื่อมต่อกับบทที่สี่ ซึ่งอธิบายคุณลักษณะของผู้ค้าจากการสำรวจ และบทที่ห้า ซึ่งอธิบายตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพจากการวิเคราะห์เชิงปริมาณ

## วิเคราะห์กรณีศึกษาในภาพรวม

### 1. เส้นทางสู่การเป็นผู้ค้าอาหารข้างทาง : เหตุปัจจัยทางเศรษฐกิจ สังคม และ วัฒนธรรม

กรณีตัวอย่างชี้ให้เห็นว่า การเข้าสู่อาชีพการค้าอาหารข้างทางมีเหตุปัจจัยจำนวนหนึ่งกำกับอยู่ ผู้ค้าที่เป็นผู้อพยพจากต่างจังหวัดมีจุดเริ่มต้นจากแรงจูงใจในการแสวงหาโอกาสทางเศรษฐกิจที่ดีกว่าในกรุงเทพมหานคร สำหรับผู้อพยพหลายคน การเข้าสู่อาชีพขายอาหารเกิดจากการมีเครือข่ายทางสังคมที่ประกอบอาชีพในกรุงเทพมหานครอยู่ก่อน ทำให้มีข้อมูลเกี่ยวกับอาชีพที่จะสร้างรายได้ รวมทั้งเป็นแหล่งที่มาของ "ความรู้" เกี่ยวกับการประกอบอาหารด้วย อันเป็น "จุดเริ่มต้น" ที่มีความสำคัญที่สามารถทำให้ผู้ค้าเชื่อมต่อเข้ากับ "โอกาส" ในการประกอบอาชีพขายอาหาร อันเป็นผลจากวัฒนธรรมการบริโภคอาหารข้างทางของคนไทย ตลอดจนบริบทของเมืองที่สร้างอุปสงค์ต่ออาหารข้างทาง นอกเหนือไปจากคุณสมบัติในระดับบุคคลของผู้ค้า ส่วนเหตุปัจจัยที่ผู้ค้าเข้าสู่อาชีพก็มีได้หลายประการ โดยเหตุปัจจัยเหล่านี้มีความเกี่ยวโยงกัน ทั้งหมดเป็นผลจากความพยายามในการสร้างโอกาสทางเศรษฐกิจให้สูงขึ้นจากพื้นฐานเดิมที่เคยมีมา

ผลจากการพัฒนาอุตสาหกรรมที่ละเลยภาคเกษตรกรรมและทำให้กรุงเทพมหานครเป็นเมืองโตเดี่ยว ผู้ค้าจำนวน 17 คนใน 20 คนเป็นเกษตรกรที่อพยพจากต่างจังหวัด เพื่อมาแสวงหา "โอกาสที่ดีกว่า" ในกรุงเทพมหานคร ซึ่งนอกจากจะเป็นเพราะประสบปัญหาจากการประกอบอาชีพทำนา อันเป็นปัจจัยผลักแล้ว ยังมีปัจจัยดึงจำนวนหนึ่ง ที่สำคัญคือ การที่กรุงเทพฯ

ในฐานะศูนย์รวมของ “การพัฒนา” ยังเต็มไปด้วยโอกาสในการสร้างรายได้ สร้างฐานะ เมื่อเปรียบเทียบกับโอกาสที่จำกัดกว่าในชนบท ดังที่ “มะลิ” ผู้ค้าหาบเร่ส้มตำกล่าวว่า “เงินกรุงเทพฯไม่มีวันหมดหรอก” การอพยพของผู้ค้าที่มีภูมิลำเนาจากนนทบุรี และสมุทรปราการ ซึ่งในอดีตเคยเป็นจังหวัดในภาคกลางก่อนที่จะกลายมาเป็น “ปริมณฑล” ของกรุงเทพฯ และจากจังหวัดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ สอดคล้องกับเส้นทางอพยพของชาวนาจากภาคกลางเข้าสู่คลองเตยในยุคแรก ๆ อันทำให้เข้าใจได้ว่าในช่วงเวลาของการเริ่มพัฒนาอุตสาหกรรมตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติ ฉบับที่ 1 นั้น มีชาวนาจากภาคตะวันออกเฉียงเหนืออพยพเข้ามาหางานทำในกรุงเทพฯบ้างแล้วเช่นกัน ผู้อพยพเข้าสู่คลองเตยในช่วงเวลานั้นจึงไม่ได้จำกัดเฉพาะชาวนายากจนที่มาจากจังหวัดรอบ ๆ กรุงเทพฯเท่านั้น ในขณะที่ผู้ค้าในเขตดินแดงมีช่วงอายุการอพยพย้ายถิ่นต่ำกว่าช่วงอายุการย้ายถิ่นของผู้ค้าในเขตคลองเตยซึ่งอยู่ในระหว่าง 37 ปีถึง 8 ปี ยังสะท้อนถึงความต่อเนื่องของการอพยพระหว่างชนบทกับกรุงเทพมหานครด้วย ซึ่งตรงกับผลการศึกษาของนภัส 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 “หน่อย” “สมใจ” และ “วดี” ผู้ค้าเหล่านี้มีประสบการณ์ในการประกอบอาชีพที่ยาวนาน และประสบความสำเร็จในระดับที่แตกต่างกัน โดย “สมใจ” เป็นผู้ค้าในระดับยังชีพ ส่วน “หน่อย” และ “วดี” เป็นผู้ค้าในระดับมีเงินออม ในจำนวนผู้ค้าสามคนนี้ “หน่อย” เป็นผู้ค้าคนเดียวที่แสดงความประสงค์ชัดแจ้งว่าต้องการให้มีผู้มารับช่วงการค้าต่อจากเธอ อันมีสาเหตุหลายประการ เช่น ความมั่นคงของพื้นที่ขาย ทำเลที่ตั้งที่ใกล้แหล่งงานทำให้มีลูกค้าประจำจำนวนมาก 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” ในลักษณะที่เป็นกึ่งแรงงานรับจ้างและมีรายได้ขึ้นกับปริมาณการผลิต (การจำหน่าย) คือรับของมาขายโดยรับส่วนแบ่งกำไร เนื่องจากไม่มีทุนประกอบอาชีพ ก่อนที่จะสะสมทุนมี “อาชีพอิสระ” ของตนเอง ผู้ค้าที่เริ่มต้นในเส้นทางนี้มี 4 คนคือ “มาลี” “นิยม” “อำนาจ” และ “มะลิ” ทั้งสี่คนล้วนได้รับคำแนะนำจากเครือข่ายทางสังคม คือญาติพี่น้องที่อยู่ในกรุงเทพฯมาก่อน กลุ่มที่สามคือ ผู้เริ่มต้นจากประกอบอาชีพอิสระขายอาหารตั้งแต่แรก กลุ่มนี้ประกอบด้วย “กิ่ง” “บุญ” และ “ประเสริฐ” ซึ่งเป็นชาวชุมชนคลองเตยทั้งหมด ผู้ค้ากลุ่มนี้มีทุนของตนเอง เช่น “กิ่ง” ซึ่งสะสมทุนจาก การทำงานในต่างจังหวัด “บุญ” มีทุนจากการขายที่นาบางคนได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนจากญาติที่เข้ามาอยู่ก่อน เช่น “ประเสริฐ” ซึ่งมีลุงเป็นผู้ให้คำแนะนำ ให้ทั้งความรู้ด้านอาหารและทุนเริ่มต้นนอกจากนี้ยังมีทุนด้าน “ความรู้” เกี่ยวกับการประกอบอาชีพที่ได้รับจากเครือข่ายทางสังคม ซึ่งถือว่าเป็นทุนทางสังคมที่มีความสำคัญมาก สำคัญยิ่งกว่าทุนที่เป็นตัวเงินและเป็นทรัพย์สิน ผู้ค้าบางคนในกลุ่มนี้ เช่น “กิ่ง” วนเวียนเข้าออกระหว่างอาชีพรับจ้างและอาชีพขายอาหาร กลุ่มที่สี่คือการรับช่วงอาชีพต่อจากบิดามารดา ซึ่งเป็นกรณีของ “หน่อย” “สมใจ” และ “วดี” ซึ่งมีภูมิลำเนาเป็นชาวกรุงเทพมหานครทั้งหมด ความแตกต่างในเส้นทางเข้าสู่อาชีพเป็นเครื่องบ่งชี้ระดับความสำเร็จระดับหนึ่ง กลุ่มที่เริ่มต้นจากการประกอบอาชีพอิสระที่ “ไม่อิสระ” คือกลุ่มที่สอง ประสบความสำเร็จมากที่สุด กลุ่มนี้มีลักษณะรวมคือ มีครอบครัวที่สนับสนุน ขยัน อดออม แสวงหาความรู้ตลอดเวลา และมีการ “วิจัยตลาด” เพื่อการประกอบอาชีพอย่างต่อเนื่อง

เส้นทางการเข้าสู่อาชีพปรากฏดังแผนภาพที่ 6.1

แผนภาพที่ 6.1
เส้นทางสู่อาชีพค้าอาหารของกรณีศึกษา 20 กรณี

1. รับจ้าง ----------สะสมทุน ---------- อาชีพขายอาหาร
"สว่าง" "ดาว" "ยศ" "พร" "ระวี" "สมศักดิ์" "พาณี" "เพ็ญ" "จันทร์" และ "วันชัย"

2. รับมาขาย (รับส่วนแบ่งกำไร) ----------สะสมทุน----------อาชีพขายอาหาร
"มาลี" "นิยม" "อำนาจ" และ "มะลิ" (มีเครือข่ายทางสังคมทั้งหมด)

3. อาชีพอิสระ ----------อาชีพขายอาหาร
"กิ่ง" "บุญ" และ "ประเสริฐ"

4. รับช่วงต่อจากพ่อแม่
ช่วยพ่อแม่ประกอบอาชีพ ----------รับช่วงขายอาหารต่อ
(อาจมีการลดหรือเพิ่มระดับ)
"หน่อย" "สมใจ" และ "วดี" (เป็นชาวกรุงเทพมหานครทั้งหมด)

2. <u>การเปลี่ยนแปลงกระบวนทัศน์การจ้างงาน</u>

กรณีศึกษาทั้ง 20 กรณีมิได้สะท้อนอย่างชัดเจนถึงการเข้าสู่อาชีพอันเป็นผลจากการเปลี่ยนแปลงในกระบวนทัศน์การจ้างงาน แต่สะท้อนอย่างชัดเจนถึงการแข่งขันที่เข้มข้นอันเป็นผลจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ อันเป็นผลให้มีผู้ค้าเพิ่มมากขึ้น ผู้ค้าบางคนระบุถึงการทำมาหากินที่ "ฝืดเคือง" ลงอันเป็นผลจากการแข่งขัน ดังคำพูดของ"บุญ" ที่ว่า "รถเข็นจะชนกันตาย" การที่ "สว่าง" ต้องย้ายสถานที่ขายจากตลาดคลองเตยเนื่องจากมีผู้ค้าเพิ่มขึ้น รวมถึงทัศนะของผู้ค้า เช่น "ดาว" "ประเสริฐ" "หน่อย" "นิยม" "ยศ" "อำนาจ" "พร" และผู้ค้าคนอื่น ๆ ที่ว่าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานครจะต้องเพิ่มขึ้น สะท้อนถึงการที่ประชาชนเข้าสู่อาชีพการค้าอาหารมากขึ้นหลังภาวะเศรษฐกิจตกต่ำในปี พ.ศ. 2540 ผู้ค้าต้องปรับตัวในรูปแบบต่าง ๆ กันเพื่อที่จะให้อยู่รอดได้ โดยเฉพาะผู้ค้าในกลุ่มที่มีรายได้ระดับยังชีพ ซึ่งมีเงินทุนต่ำ ทำให้การปรับตัวในการประกอบอาชีพออกมาในรูปต่าง ๆ เช่นการเปลี่ยนที่ขาย เช่น "สว่าง" การขายในเวลาที่ไม่มี

คนขาย เช่น “ป้าดาว” “ยศ” ส่วนผู้ค้าที่มีเงินทุนมากกว่า ปรับตัวด้วยการทดลองทำสินค้าชนิดใหม่ ๆ และปรับปรุงรสชาติของอาหารที่ตนขาย เช่น “นิยม” “อำนาจ” “หน่อย” “พร” “ยศ” เป็นต้น ในขณะที่ผู้ค้าบางคนใช้ อัธยาศัยที่ดี ความสะอาดของอาหาร การประหยัดและอดออม เป็นเครื่องมือในการรับมือกับการแข่งขันที่สูงขึ้น เป็นที่น่าสังเกตว่า การค้าหาบเร่ทำให้ผู้ค้ามี “ภาษี” หรือ “ข้อได้เปรียบ” ผู้ค้าแผงลอย เนื่องจากการเคลื่อนที่ทำให้สามารถ “เข้าถึง” ผู้ซื้อได้ดีกว่า ดังที่ “อำนาจ” บอกว่า “เราเดินเข้าไปหาลูกค้า ไม่ได้ขายอยู่เป็นที่ ขอให้มีแรงเดิน ของอร่อย สะอาด ยังก็ขายได้ ” และ “พาณี” ผู้ค้าแผงลอยผลไม้พร้อมรับประทาน เริ่มมีความคิดที่จะเร่ขาย เนื่องจากการขายอยู่กับที่มีข้อจำกัด เพราะต้องรอให้ลูกค้าเดินเข้ามาซื้อ ทำให้ขายไม่ได้มากเท่าที่ควร เป็นต้น

3. <u>อุปสงค์ต่ออาหารข้างทางและ “การบริโภคในที่สาธารณะ”</u>

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

4. <u>ปัจจัยด้านอุปทาน : ความหลากหลายของอาหารและทักษะความรู้เกี่ยวกับอาหารและปัจจัยด้านอื่น ๆ</u>

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

อาหารปรุง ได้แก่ “สว่าง” “ดาว” “บุญ” “สมใจ” “ประเสริฐ” “ยศ” “เพ็ญ” “จันทร์” “มะลิ” “พร” และ“สมศักดิ์” ผู้ค้าอาหารปรุงสำเร็จ ก็คือ “กิ่ง” “มาลี” ซึ่งขายน้ำพริกและกับข้าว “วันชัยและรุ่ง” ขายกับข้าว ส่วนอาหารสำเร็จรูปนั้นแทรกอยู่ในกลุ่มผู้ค้าที่กล่าวมาแล้ว กล่าวคือ “มาลี” ขายน้ำพริกแกงคู่ ไปกับผักสด “วดี” ขายขนมทองหยอด ฝอยทอง ซึ่งซื้อสำเร็จจากตลาด ควบคู่ไปกับ กล้วยเชื่อม มันเชื่อมที่เธอประกอบเอง เช่นเดียวกับ “มะลิ” ที่ขายขนมไทยสำเร็จรูปคู่ไปกับส้มตำด้วย ผู้ค้าเครื่องดื่ม ได้แก่ “นิยม” และ “อำนาจ” และ “วดี” ส่วนผู้ค้าผลไม้ก็คือ “พาณี”

อาหารเหล่านี้มีทั้งที่เป็นอาหารมื้อหลัก คือ กับข้าว ก๋วยเตี๋ยว ข้าขาหมู อาหารว่าง เช่นส้มตำ ซึ่งรับประทานได้ทั้งวัน ไม่จำกัดมื้อ และยังมีกล้วยทอด ข้าวเหนียวปิ้ง อาหารว่างซึ่งสามารถรับประทานเป็นมื้อหลักได้ด้วย รวมทั้งยังมี อาหารหวาน ผลไม้ และเครื่องดื่ม ซึ่งอาจรับประทานเป็นส่วนหนึ่งของมื้ออาหาร หรือ รับประทานต่างหากก็ได้ และที่น่าสนใจก็คือ ในจำนวนอาหารที่ขายนี้ ยังสามารถจำแนกเป็นอาหารตามความเชื่อทางศาสนาได้เช่นกัน เช่น กล้วยทอดสามารถจัดอยู่ในกลุ่มอาหาร “มังสวิรัติ” ได้ด้วย ดังคำบอกเล่าของ “จันทร์” ผู้ค้ากล้วยทอดที่ว่า “ช่วงทานเจ ยิ่งขายดี...” เป็นต้น หากจำแนกตามที่มาของอาหาร ยังพบว่ามีทั้งอาหารที่ริเริ่มโดยชาวจีนในอดีต คือ ข้าวขาหมู บะหมี่เกี๊ยว อาหารไทย เช่น น้ำพริก อาหารอีสาน เช่น ส้มตำไส้กรอกอีสาน เป็นต้น นอกจากนั้นชนิดของอาหารที่ผู้ค้าขาย ยังสะท้อนถึงความนิยมของอาหารในแต่ละพื้นที่ เช่น ในกรณีของ “กิ่ง” และ “มาลี” ที่ขายอาหารประเภทน้ำพริก ขนมจีน อาหารที่ “วันชัย” ขายเป็นอาหารรสจัด ซึ่งผู้ขายกำหนดตามความต้องการของผู้บริโภค ดังที่ วันชัย กล่าวว่า “คนแถวนี้กินอย่างนี้” อาหารประเภท “อาหารว่าง” หรือ “อาหารกินเล่น” มีช่วงเวลาการขายที่ยาวนานกว่าอาหารมื้อหลัก ดังปรากฏว่าผู้ค้าที่ขาย “ข้าวเหนียวปิ้ง” “กล้วยทอด” มีระยะเวลาการขายนานกว่าผู้ค้าอาหารหลัก เช่น ข้าวขาหมู น้ำพริก เป็นต้น ความหลากหลายเหล่านี้ แสดงถึงโอกาสในการประกอบอาชีพ หากผู้ค้ามีความรู้เกี่ยวกับอาหารและเข้าใจรสนิยมของผู้บริโภค นอกจากนี้ในกลุ่มกรณีศึกษาไม่ปรากฏว่ามีผู้ค้าอาหาร “ฝรั่ง” เช่น แซนด์วิช

นอกจากความแตกต่างของประเภทอาหารตามการจำแนกข้างต้น กรณีศึกษาสะท้อนถึงความแตกต่างของชนิดอาหารอันเป็นผลจากกรรมวิธีการปรุงที่แตกต่างกัน (แต่ไม่ใช่ด้วยการใช้ส่วนผสมที่แตกต่างกัน ดังที่ปรากฏในงานของ ภาวิวรรณ นรพัลลภ, 2536) ดังที่พบว่าผู้ค้ามากกว่าหนึ่งรายสามารถประกอบอาชีพได้ด้วยวัตถุดิบชนิดเดียวกันที่มีวิธีการในการประกอบต่างกัน เช่น กล้วยสามารถนำมาทอดหรือปิ้งหรือเชื่อมก็ได้ หากนำมาทอดก็สามารถเลือกประกอบอาหารชนิดที่ใกล้เคียงกันได้อีก คือ ไข่นกระทา หรือมันทอด ดังปรากฏในกรณีของ “จันทร์” หรือหากนำมาปิ้งก็สามารถขายอาหารที่ใกล้เคียงกันได้เช่นกัน ดังกรณีของ “สว่าง” ที่ขายข้าวเหนียวปิ้งควบคู่

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

ความรู้เกี่ยวกับการประกอบอาหารของผู้ค้ามาจากหลายทาง ผู้ค้าเช่น “สมศักดิ์” “วันชัย” “มะลิ” ประกอบอาหารเป็นมาก่อน ส่วนผู้ค้าเช่น “กิ่ง” “ประเสริฐ” “ยศ” “พร” “อำนาจ” “นิยม” และ“จันทร์” มาเรียนรู้ทักษะในการประกอบอาหารเมื่อเข้ามาอยู่ในกรุงเทพฯ แล้ว โดยลักษณะการเรียนรู้มีทั้งที่มีผู้สอนแนะนำให้ และเรียนรู้ด้วยตนเอง ในการประกอบการค้าผู้ค้าบางคนขายสินค้าชนิดเดียวไม่มีการเปลี่ยนแปลง เช่น “สมใจ” ผู้ค้าไก่ย่างในเขตดินแดง “พาณี” ผู้ค้าผลไม้ “เพ็ญ” ผู้ค้าข้าวเหนียวปิ้ง ซึ่งประกอบการค้ามามากกว่าสิบปี ในขณะที่ผู้ค้าในเขตคลองเตย ส่วนใหญ่ผ่านการปรับเปลี่ยนชนิดของอาหาร ซึ่งส่วนหนึ่งน่าจะเป็นผลจากภาวะการแข่งขัน ที่ทำให้ผู้ค้าต้องปรับเปลี่ยนเรียนรู้ตลอดเวลา ดังเช่นกรณีของ “อำนาจ” ผู้ค้าน้ำสมุนไพรที่ให้ความสำคัญอย่างมากต่อการปรับเปลี่ยนและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ของตน เช่นเดียวกับ “ป้ากิ่ง” 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 “กิ่ง” ซึ่งเป็นผู้ค้า หาบเร่ในระดับยังชีพ ลงทุนวันละ 200-300 บาท และ 300-400 บาทตามลำดับ ทั้งสองคนไม่ต้องเสียค่าเช่าพื้นที่ “ดาว” มีค่าใช้จ่ายเดินทางด้วยรถเมล์ไป-กลับรายวันจาก คลองเตยไปตลาดมหานาค “นิยม” “อำนาจ” ซึ่งเป็นผู้ค้าในระดับมีเงินออมก็เช่นกัน ในขณะที่ “สว่าง” ต้องเสีย ค่าเช่าพื้นที่ให้เจ้าหน้าที่เทศกิจเดือนละ 200 บาท “ประเสริฐ” “พร” และ “หน่อย” ผู้ค้าที่มีเงินออมมีระดับการลงทุนที่สูงกว่าผู้ค้ากลุ่มแรกมาก เนื่องจาก ต้องเสียค่าเช่าพื้นที่ขายซึ่งเป็นที่ของเอกชน 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 "หน่อย" ผู้ค้าข้าวขาหมู ซึ่งมีกรรมวิธีการปรุงที่ "การต้มและเคี่ยว" ต้องใช้เวลา "ข้ามคืน" นั้น นอกจากมีประสบการณ์ในการขายข้าวขาหมูมากว่า 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 "สว่าง" 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. <u>นโยบายของรัฐ</u>

นอกเหนือจากนโยบายการพัฒนาของรัฐที่เอื้ออำนวยต่อภาคอุตสาหกรรมและการเติบโตของกรุงเทพมหานครที่ทำให้ชาวชนบทต้องมุ่งหน้าแสวงหาโอกาสสร้างรายได้ในกรุงเทพมหานครแล้ว ผู้ค้ายังเผชิญกับนโยบายจำกัดการประกอบอาชีพด้วยการกำหนดพื้นที่ที่ผ่อนผันให้ประกอบการค้าของกรุงเทพมหานคร ซึ่งมีผลกระทบอย่างสำคัญต่อการประกอบอาชีพ

ของผู้ค้า โดยเฉพาะผู้ค้าที่มีรายได้ระดับยังชีพ ซึ่งประกอบอาชีพบนถนน เช่น “ดาว” “บุญ” ผู้ค้าสองคนนี้ใช้วิธี “หลบเลี่ยง” ด้วยการเปลี่ยนเวลาขาย ในขณะที่ผู้ค้าในชุมชน เช่น “กิ่ง” ไม่ได้กล่าวถึงปัญหากับเจ้าหน้าที่เทศกิจมากนัก สำหรับผู้ค้าอาหารข้างทางซึ่งทีทุนรอนที่จำกัด พื้นที่สาธารณะมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการประกอบอาชีพ ผู้ค้าจึงมีความนิยมชมชอบในผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครคนปัจจุบันที่มีนโยบายสนับสนุนการประกอบอาชีพอาหารข้างทางอย่างชัดเจน อาจกล่าวได้ว่าภายใต้นโยบายจำกัดการประกอบอาชีพในพื้นที่สาธารณะข้างต้น ก็ยังมี “พื้นที่” ส่วนหนึ่งให้ผู้ค้าได้ประกอบอาชีพมีรายได้เลี้ยงตนเองและครอบครัวได้ โดย “พื้นที่” ดังกล่าวมีความยืดหยุ่นเปลี่ยนไปตามนโยบายของผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครแต่ละคนที่ได้รับการเลือกตั้ง แต่เป็นที่น่าสังเกตว่าการเลือกตั้งผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครแต่ละครั้งนั้น ผู้ไปใช้สิทธิมากที่สุดก็คือคนในชุมชนแออัด ดังนั้นผู้ที่จะได้รับการเลือกตั้งต้องมีนโยบายสนับสนุนคนจน 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 ส่วนผู้ค้าที่ประเมินตนเองว่ามีเงินออมนั้น มีทั้งที่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพและไม่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ โดยคำว่า “ขยายการประกอบอาชีพ” ของผู้ค้าหมายถึง การเพิ่มสินค้าอย่างเป็นกิจจะลักษณะการเปิดร้าน อันหมายถึงการต้องใช้เงินลงทุนเพิ่ม ในกรณีของหาบเร่ จะถือว่า การตั้งแผงเป็นการขยายการค้า ด้วยผู้ค้าในระดับความสำเร็จต่าง ๆ กันเหล่านี้นี้มีทั้ง “ความเหมือน” และ “ความต่าง” และในหลายกรณีในกลุ่มผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จในระดับเดียวกันก็มีความหลากหลาย เช่นกัน ทำให้การพิจารณาตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพต้องตระหนักถึงปัจจัยด้านอื่น ๆ ด้วย นอกจากนั้นในจำนวนกรณีศึกษา 20 ราย มีผู้ค้าที่ไม่ประสบความสำเร็จในอาชีพ ต้องเลิกประกอบอาชีพ 2 ราย

6. <u>ตัวบ่งชี้ความ (ไม่) สำเร็จในการประกอบอาชีพ</u>

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 ภาพลักษณ์ด้านความสะอาดอันปรากฏในรูปของอาหารที่สะอาด การแต่งกายของผู้ค้า อัธยาศัยของผู้ค้า และความรู้ในด้านต่าง ๆ เช่นการวางแผนการค้า การคำนวณต้นทุนกำไร การวางแผนการเงิน การปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์ และสุดท้าย แต่ไม่ได้หมายความว่าสำคัญน้อยที่สุด คือความขยันและอดทน ส่วนตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพได้แก่ อายุ หนี้สิน ภาระการเลี้ยงดูสมาชิกในครอบครัว การใช้จ่ายโดยไม่อดออม อบายมุข ซึ่งจะวิเคราะห์ร่วมกันไป

## วิเคราะห์กรณีศึกษาตามระดับความสำเร็จ

1. ผู้ค้ารายได้ระดับเลี้ยงชีพ

1.1 คุณลักษณะทั่วไป

ผู้ค้าในกลุ่มนี้เป็นผู้ค้าหาบเร่สองคน แผงลอยสี่คน เป็นผู้หญิงทั้งหมด เป็นผู้ค้าในเขตคลองเตยสี่คน ดินแดงสองคน ผู้ค้าในกลุ่มที่ประสบความสำเร็จในระดับยังชีพในเขตคลองเตยได้แก่ “สว่าง” “ดาว” “กิ่ง” และ “บุญ” ส่วนในเขตดินแดงได้แก่ “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 จึงได้หันกลับมาประกอบอาชีพแผงลอยค้าอาหารอีกครั้ง และเห็นว่าตนเองเป็นผู้ค้าในระดับ “ยังชีพ” เท่านั้น ส่วน “สมใจ” นั้น ช่วยครอบครัวประกอบอาชีพมาเป็นเวลาหลายปี ก่อนที่จะรับช่วงการค้าของครอบครัวต่อจากมารดา คุณลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้ค้าปรากฏในตารางที่ 6.3

1.2 ภูมิลำเนาและการย้ายถิ่น

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

ตารางที่ 6.3

คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของกรณีศึกษาผู้ค้าระดับเลี้ยงชีพ

| คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคม | | "สว่าง" | "ดาว" | "กิ่ง" | "บุญ" | "สมใจ" | "พาณี" |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 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 | อาชีพอิสระ/รับจ้าง | 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 | อาชีพตั้งต้น | รับจ้างทั่วไป | รับจ้างทั่วไป | อาชีพอิสระ ขายอาหารปรุงสำเร็จ | ขายผลไม้ | ช่วยครอบครัวขายส้มตำ/รับจ้างเย็บผ้า | รับจ้างทำงานบ้าน |
| 9 | ลักษณะการประกอบการ | มีคู่สมรสช่วย | ประกอบการค้าคนเดียว | ประกอบการค้าคนเดียว | ประกอบการค้าคนเดียว | ประกอบการค้าคนเดียว | ประกอบการค้าคนเดียว |

ตารางที่ 6.3 (ต่อ)

| คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคม | | "สว่าง" | "ดาว" | "กิ่ง" | "บุญ" | "สมใจ" | "พาณี" |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 10 | ประเภทการค้า | แผงลอย | หาบเร่ | หาบเร่ | แผงลอย | แผงลอย | แผงลอย |
| 11 | เขต | คลองเตย | คลองเตย | คลองเตย | คลองเตย | ดินแดง | ดินแดง |
| 12 | อาหารที่ขาย | อาหารว่าง<br>กล้วยปิ้ง/ข้าวเหนียวปิ้ง | อาหารว่าง<br>ไข่ปิ้ง | อาหารมื้อหลัก<br>น้ำพริก/อาหารปรุงสำเร็จ | อาหารว่าง<br>แหนม/ไส้กรอกอีสาน | อาหารมื้อหลัก/อาหารว่าง<br>ส้มตำ/ข้าวเหนียว/ไก่ย่าง | อาหารว่าง<br>ผลไม้พร้อมรับประทาน |
| 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 นอกจุดผ่อนผัน | ริมถนน นอกจุดผ่อนผัน | ในชุมชน | ริมถนน นอกจุดผ่อนผัน | ในซอย | ในซอย |

* หากนับตั้งแต่เริ่มต้น ระยะเวลาประกอบอาชีพขายอาหาร 37 ปี แต่ระยะเวลาที่เป็นแผงลอยขายอาหารปัจจุบัน 6 ปี

** เคยช่วยแม่ขายมาก่อน

ย้ายถิ่น และให้ความช่วยเหลือในช่วงต้นของการอพยพเข้าสู่กรุงเทพมหานคร รวมทั้งมีบทบาทต่อการเข้าสู่อาชีพค้าอาหารด้วย ดังเช่น “กิ่ง” เรียนรู้วิธีการทำอาหารจากน้าสาว “บุญ” เข้าสู่อาชีพขายผลไม้ด้วยการลงทุนกับเพื่อน

ผู้ค้าในกลุ่มนี้ที่เป็นผู้อพยพจากชนบทอาจเรียกได้ว่ามีพื้นเพเป็นชาวนาที่ไม่มีพื้นที่ประกอบอาชีพ อันนอกจากจะอธิบายถึงเหตุที่ทำให้ต้องอพยพเข้าสู่กรุงเทพมหานครแล้ว ยังอธิบายการไม่เชื่อมโยงกับภาคชนบทอีกต่อไป ดังกรณีผู้ค้าไข่ปิ้ง “ป้าดาว” ที่ไม่ได้ติดต่อกับพี่น้องอีกต่อไป ถือได้ว่าผู้ค้ากลุ่มนี้เป็นผู้ย้ายถิ่นถาวร จนอาจเรียกได้ว่าเป็นชาวกรุงเทพมหานคร

1.3 <u>การเข้าสู่อาชีพและพัฒนาการในลักษณะ “วนเวียน”</u>

การเข้าสู่อาชีพของผู้ค้ายืนยันผลการศึกษาก่อนหน้าเกี่ยวกับ “การสะสมประสบการณ์” ก่อนที่จะเข้าสู่อาชีพค้าอาหาร ผู้ค้าทั้งในเขตคลองเตยและดินแดงเริ่มต้นอาชีพในกรุงเทพมหานครจากการเป็นแรงงานรับจ้างก่อนที่จะเข้าสู่การประกอบอาชีพอิสระการประกอบอาชีพของผู้ค้าสูงอายุในคลองเตย เช่น “สว่าง” และ “กิ่ง” แสดงถึงการปรับเปลี่ยนวนเวียนในอาชีพ จากการเป็นแรงงานรับจ้าง สู่การประกอบอาชีพอิสระ กลับไปเป็นแรงงานรับจ้าง และ กลับมาสู่อาชีพอิสระอีกครั้งเมื่อสุขภาพร่างกายไม่แข็งแรงพอที่จะเป็นแรงงานรับจ้างอีกต่อไป ในขณะที่ในกรณีของ “บุญ” ความพลิกผันในอาชีพจากการเป็นผู้อพยพ “เสื่อผืนหมอนใบ” มาเป็นผู้ค้าอาหารสำเร็จ ยกระดับขึ้นเป็นเจ้าของร้านค้าของชำหรือ โชห่วย และลดระดับมาสู่การเป็นผู้ค้าแผงลอยขายไส้กรอก สะท้อนถึงลักษณะ “วนเวียน” อีกแบบหนึ่ง อันส่วนหนึ่งเป็นผลจากการพัฒนาเศรษฐกิจที่สนับสนุนการค้าแบบทันสมัย (ซึ่งแตกต่างโดยสิ้นเชิงจาก “ประเสริฐ” ในกลุ่มมีเงินออม ได้รับประโยชน์จากการเข้ามาของการค้าแบบทันสมัย โดย “ประเสริฐ” สามารถขยับฐานะจากผู้ค้าไก่ทอดในชุมชน เข้ามาขายไก่ทอดในห้างเทสโก้ โลตัส ซึ่ง เงื่อนไขในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นอายุ ระดับการศึกษา เครือข่ายทางสังคม ประเภทอาหารที่ขาย และเงินทุน อาจเป็นคำอธิบายถึงความแตกต่างระหว่างผู้ค้าสองคนนี้ได้) ในกรณีของ “ดาว” การวนเวียนปรากฏในรูปของการเปลี่ยนผลิตภัณฑ์จาก อาหารที่ใช้ทุนต่ำ คือ เครื่องดื่ม มาสู่อาหารที่ใช้ทุนสูง คือขนมจีนน้ำยา และย้อนกลับไปที่อาหารที่ใช้ทุนต่ำ คือ ไข่ปิ้ง ในที่สุด การวนเวียนในกรณีของ “ดาว” นี้นอกจากจะอธิบายได้ด้วยความสูงอายุ อันทำให้ไม่สามารถขายอาหารที่ใช้กระบวนการซับซ้อนเช่น ขนมจีนน้ำยาได้แล้ว ยังอาจต้องนำเรื่องพื้นที่ขาย และ เวลาที่ขายเข้ามาเป็นปัจจัยพิจารณาร่วมด้วย แม้ว่าประเด็นความสูงอายุจะมีน้ำหนักมากก็ตาม

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

ส่วนกรณีของ “สมใจ” นั้น อาจกล่าวได้ว่าการเข้าสู่อาชีพเป็นการ “รับช่วง” ต่อจากมารดา และพัฒนาการของอาชีพมีลักษณะ “วนเวียน” เช่นกัน กล่าวคือ การประกอบการค้ามีขนาดที่เล็กลง เมื่อเปรียบเทียบจากการใช้ครกสองใบในสมัยที่แม่ขายมาเป็นครกใบเดียวในสมัยของเธอ แม้ว่าสมใจจะเพิ่มชนิดสินค้าคือเพิ่มการขายน้ำตกหมู และ ต้มเครื่องในหมูเข้ามาในช่วงหลังก็ตาม พัฒนาการในลักษณะ “วนเวียน” นอกจากจะเป็นผลจากการเปลี่ยนแปลงของพื้นที่ที่มีผลกระทบต่อการประกอบอาชีพ โดยโรงงานเย็บผ้าที่เคยตั้งอยู่ใกล้เคียงและเป็นแหล่งงานสำคัญย้ายไปอยู่ที่รังสิต เป็นผลให้แรงงานที่เคยเป็นลูกค้าประจำส่วนหนึ่งหายไปด้วยแล้ว ยังเป็นผลจากการที่ “สมใจ” ยังไม่คิดปรับเปลี่ยนการประกอบอาชีพ ด้วยเหตุผลที่ว่า “มันถนัดอย่างนี้ ทำอย่างอื่นไม่เป็น” อันส่วนหนึ่งสะท้อนว่าการค้าที่เป็นอยู่ในปัจจุบันยังสามารถสร้างรายได้ให้แก่เธอได้ ทั้งนี้เมื่อพิจารณาจากข้อเท็จจริงที่ว่า “สมใจ” ยังคงเป็นผู้ค้าเพียงรายเดียวในซอยที่ขาย ขายส้มตำไก่ย่าง 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 มีจำนวนข้าวเหนียวมากพอที่จะให้บุตรนำไปจำหน่ายที่อู่รถวันละ 50 ห่อด้วย ทำให้มีรายได้ต่อวันเพิ่ม) อันเป็นลักษณะร่วมที่พบเช่นกันในผู้ค้าสตรีในกลุ่มที่มีระดับความสำเร็จที่สูงขึ้น ซึ่งในกรณีของผู้ค้าในกลุ่มที่มีเงินออม และประสงค์ขยายการค้านั้น การขาดการสนับสนุนจากคู่สมรสอาจจะไม่ส่งผลกระทบเท่ากับในกรณีของผู้ค้าในกลุ่มยังชีพ เนื่องจากการค้าที่เป็นอยู่พ้นจากระดับยังชีพไปแล้ว ไม่จำเป็นต้องอาศัยปัจจัยด้านคู่สมรสสนับสนุนเท่ากับผู้ค้าในระดับยังชีพ ซึ่งก็ตรงกับผลการศึกษาในเรื่องการสะสมทุนของผู้ประกอบการค้าในภาคใต้ ที่เสนอว่าครอบครัวที่มีคู่สมรสช่วยประกอบอาชีพมีโอกาสสะสมทุนได้มากกว่า (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 ไก่ย่างส้มตำคนเดียวที่มีระดับการลงทุนถึง 1,000 บาทในบางวัน รองลงมาคือ “ป้าสว่าง” ที่ใช้ทุน 600-700 บาทต่อวัน ส่วน “ดาว” ผู้ค้าไข่ปิ้งนั้น ลงทุนต่ำที่สุด คือ 200-300 บาท ระดับการลงทุนอาจไม่แปรผันกับกำไร โดยเมื่อเปรียบเทียบสัดส่วนของกำไรต่อระดับการลงทุนแล้ว “ดาว” ผู้ค้าไข่ปิ้ง ซึ่งระบุว่ามีกำไรวันละ 200-300 บาท มีอัตราส่วนของกำไร สูงที่สุด อย่างไรก็ตาม ในกลุ่มผู้ค้าระดับยังชีพนี้ อัตรากำไรแต่ละวันโดยเฉลี่ยไม่เกิน 500 บาท ต่อวัน โดย “สมใจ” เป็นผู้ที่มีผลประกอบการสูงที่สุด คือมีกำไร 400-500 บาทต่อวัน

1.5 ปัญหาในการประกอบอาชีพ : ผลกระทบต่อรายได้

ปัญหาที่ผู้ค้าในเขตคลองเตยและเขตดินแดงเผชิญร่วมกันคือปัญหาเรื่องรายได้ อันเป็นผลมาจากสาเหตุแตกต่างกัน นอกเหนือจากความสูงอายุ และ ภาระในการดูแลบุตรหลาน ซึ่งเป็นภาระหนักของผู้ค้าในเขตคลองเตยแล้ว ผู้ค้าในเขตคลองเตยยังเผชิญกับปัญหาเรื่องทำเลหรือพื้นที่การขาย ดังกรณีของ “สว่าง” และ “กิ่ง” ส่วน “ดาว” และ “บุญ” นั้น แม้จะขายในพื้นที่ที่ไม่ได้เป็นจุดผ่อนผันให้ขาย ก็ไม่ได้ประสบปัญหามากนักเนื่องจากประกอบการค้านอก

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

ผู้ค้าในเขตดินแดงไม่ได้มีปัญหาในเรื่องพื้นที่ขาย เนื่องจากพื้นที่การค้าอยู่ในซอย และผู้ค้าบอกว่า เป็นซอย “ของชุมชน” อันมีสหกรณ์เครดิตยูเนียนศูนย์กลางเทวา เป็นศูนย์กลาง

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

เป็นที่น่าสังเกตว่านอกจากการปรับตัวในด้านเวลา และพื้นที่ขาย และการลดหรือเพิ่มปริมาณของสินค้าแล้ว ยังปรากฏการปรับเปลี่ยนในด้านอื่น ๆ เช่น ชนิดหรือประเภทของสินค้าบ้าง ผู้ค้าเช่น “กิ่ง” ขายทั้งน้ำพริก และอาหารปรุงสำเร็จ เพื่อไม่ให้ลูกค้ารู้สึกว่า “จำเจ” “สว่าง” เพิ่มลูกชิ้นปิ้ง แม้จะไม่ประสบความสำเร็จ ต้องเลิกขาย ส่วน “สมใจ” เพิ่มน้ำตกหมูและต้มเครื่องในหมูเข้าไปในรายการอาหารที่เธอขายด้วย การปรับเปลี่ยนดังกล่าวแสดงถึงความพยายามในการปรับตัวของผู้ค้าเพื่อที่ให้อยู่รอดได้

1.6 <u>ทัศนะต่ออาชีพและความใฝ่ฝันในชีวิต</u>

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

1.7 <u>การประเมินความสำเร็จและตัวบ่งชี้ความสำเร็จ</u>

ผู้ค้าทุกคนระบุว่าตนมีรายได้ “พอกินไปวัน ๆ” ไม่มีเงินเก็บ และ บางคนยังมีรายได้ไม่พอเลี้ยงชีพ และมีหนี้สินด้วย (แม้ผู้ค้าบางคนเช่น ผู้ค้าในเขตคลองเตย จะสามารถออมเงินกับ

กลุ่มออมทรัพย์ในอัตรา 100 บาทต่อเดือนก็ตาม) โดยผู้ค้าให้คำอธิบายไปในทิศทางเดียวกันว่า มีหนี้สิน รายได้แต่ละวัน หลังจากหักเงินที่ต้องชำระหนี้แล้ว บางครั้งไม่เพียงพอต่อการยังชีพ แต่เหตุที่ยังประกอบอาชีพปัจจุบันอยู่ก็เนื่องจากยังมีลูกค้าประจำที่ซื้อสินค้าของตนอยู่ ทำให้พอมีรายได้ และที่สำคัญก็คือ หากไม่ประกอบอาชีพนี้ก็ไม่รู้ว่าจะไปทำอะไรเลี้ยงชีพเนื่องจากไม่มีความรู้ และ อายุมากแล้ว ("สมใจ" ก็คิดเช่นเดียวกัน แม้จะอายุเพียง 33 ปีก็ตาม) สำหรับผู้ค้ากลุ่มนี้ การประกอบการค้าในแต่ละวันจึงหมายถึงการหาเงินทุนสำหรับการทำการค้าในวันต่อไปมากกว่าที่จะเป็นการประกอบการค้าเพื่อการเก็บออมเงิน อีกประเด็นที่มีความสำคัญก็คือ เป็นการยืนยันถึงความสำคัญของอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารต่อการสร้างความสามารถในการพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจของประชาชน 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) คำพูดของป้ากิ่งที่ว่า "ไม่ทำก็ไม่มีกิน ป้าหยุดสักคนใครจะหาเลี้ยง ....ไหนจะลูก ไหนจะหลาน" สะท้อนอย่างชัดเจนถึงความตระหนักในบทบาทหน้าที่การ "เลี้ยง" บุตรและหลานของตน อย่างไรก็ตาม กรณีของ "พาณี" แตกต่างออกไป "พาณี" ปฏิเสธทั้งการ "เลี้ยงลูกและหลาน" และพยายามผลักดันให้บุตรสาวศึกษาต่อจนถูกเพื่อน ๆ ที่ประกอบอาชีพในบริเวณใกล้เคียงค่อนขอดว่า "..นั่นเขาใจดำ กีดกันลูกเขย" แต่ในความเป็นจริง "พาณี" เห็นแก่อนาคตของบุตรสาวในระยะยาว อยากให้บุตรสาวมีการศึกษาที่สูงขึ้นและไม่มีครอบครัวก่อนวัยอันสมควร ซึ่งอาจจะทำให้บุตรสาวมีอนาคตที่ดีกว่า

กรณีศึกษาของ "สว่าง" และ "กิ่ง" ซึ่งต้องรับภาระเลี้ยงดูทั้งบุตรและหลาน สะท้อนว่าสตรีที่มีอายุมากจำนวนไม่น้อยยังต้องรับภาระเลี้ยงดูบุตร แทนที่จะได้รับการเลี้ยงดูจากบุตร หากบุตรอยู่ในภาวะที่สามารถประกอบอาชีพเลี้ยงตนเองได้ (ภาวะเช่นนี้พบเช่นกันในกรณีของ

“วดี” ผู้ค้าที่มีเงินออม อันแตกต่างจากกรณีของ “หน่อย” ซึ่งบุตรสองคนส่งเงินมาให้ทุกเดือน โดยสม่ำเสมอ)

2. อายุ อายุเฉลี่ยของผู้ค้ากลุ่มนี้คือ 48 ปี ผู้ค้าสี่คนที่มีอายุ 50 ปีขึ้นไป เป็นผู้ค้าในเขตคลองเตย ผู้ค้าอีกสองคนเป็นผู้ค้าในเขตดินแดง และมีอายุน้อยกว่ามากคือ 33 ปี และ 40 ปี อายุที่มากของผู้ค้าเป็นอุปสรรคต่อการทำงาน เนื่องจากกำลังแรงกายถดถอยลง ดังจะเห็นได้ว่าผู้ค้าเช่น “ป้าดาว” เปลี่ยนจากการขายขนมจีน มาขายไข่ปิ้ง (แม้เธอจะให้เหตุผลว่าไข่ปิ้งราคาย่อมเยาว์ เหมาะกับผู้บริโภครายได้น้อยก็ตาม) แต่ “ดาว” นับว่าอยู่ในสภาพที่ดีกว่าผู้ค้าบางคน เช่น “สว่าง” และ “กิ่ง” เนื่องจากยังไม่มีปัญหาสุขภาพ ทำให้สามารถประกอบอาชีพได้ ทั้งยังสามารถประกอบการค้าในช่วงดึก ซึ่งเป็นเวลาที่มีผู้ค้าน้อยรายกว่าช่วงเวลากลางวัน เธอจึงมี “คู่แข่ง” ไม่มาก เป็นผลให้มีรายได้พอเพียงต่อการยังชีพได้ วัยที่สูงเป็นอุปสรรคมากขึ้นเมื่อมีปัญหาสุขภาพเข้ามาเป็นปัจจัยร่วม เช่น กรณี “สว่าง” และ “กิ่ง” ซึ่งป่วยด้วยโรคเบาหวานทำให้มีข้อจำกัดในการประกอบอาชีพ ดังที่ “กิ่ง” บอกว่า “หาบไปไกล ๆ ไม่ไหว”

อายุของผู้ค้ายืนยันถึงข้อเสนอของ แคโรลีน โมเซอร์ ที่อธิบายสาเหตุของความยากจนในกลุ่มผู้ประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กว่าส่วนหนึ่งเป็นผลจากความสูงอายุ (Moser, 1980) ซึ่งในกรณีนี้อาจต้องนำปัจจัยด้านสุขภาพเข้ามาพิจารณาด้วย

“สมใจ” และ “พาณี” อายุน้อยกว่าผู้ค้าในเขตคลองเตยมาก อายุของทั้งสองคนไม่เป็นอุปสรรคต่อการประกอบอาชีพ การเป็นผู้ค้าในระดับยังชีพของผู้ค้าทั้งสองคนเป็นผลจากปัจจัยอื่นซึ่งไม่ใช่เรื่องอายุ

3. การสนับสนุนจากครอบครัว ในงานศึกษาผู้ประกอบอาชีพอิสระในเศรษฐกิจนอกภาคทางการ นภัส ศิริสัมพันธ์ เสนอกรณีศึกษาของผู้ค้าสตรี ที่ประกอบอาชีพในระดับมีเงินออม ซึ่งได้รับการสนับสนุนด้านกำลังใจจากคู่สมรส (นภัส ศิริสัมพันธ์, 2537) การสนับสนุนจากครอบครัวปรากฏในหลายลักษณะ ตั้งแต่การสนับสนุนด้วยการให้กำลังใจ การสนับสนุนด้วยแรงกาย เช่นการช่วยประกอบอาชีพ ช่วยทำงานบ้าน และดูแลสมาชิกที่ยังเด็ก ไปจนถึงการช่วยประหยัดอดออม (ซึ่งจะกล่าวถึงต่อไปในหัวข้อการอดออม) เป็นต้น

กรณีศึกษาของผู้ค้าที่มีระดับความสำเร็จแตกต่างกันสะท้อนถึงการสนับสนุนของครอบครัวที่แตกต่างกัน ในจำนวนผู้ค้าในเขตคลองเตย 4 คน “สว่าง” มีสามีและหลานช่วยทำขนม ในขณะที่ “ดาว” บอกว่า “หารายได้เลี้ยงแฟน” ส่วน “กิ่ง” และ “บุญ” นั้น จากคำบอกเล่า ทำให้เข้าใจได้ไม่ยากว่าคู่สมรสไม่ได้มีบทบาทใด ๆ ในการสนับสนุนการประกอบอาชีพ ดังที่ “กิ่ง” เล่าถึงสามีว่า “เขาหาของเขา เขาก็ใช้ของเขา ไม่เคยมาอุดหนุนจุนเจือป้า แต่ก็ยังดี ไม่มาเอาของป้า”

ซึ่งหากนำกรณีของผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จในระดับที่สูงขึ้นมาพิจารณาร่วมด้วย ก็จะพบว่าประเด็นเรื่องการสนับสนุนจากครอบครัวนี้มีมิติด้านบทบาทหญิงชายเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย ดังปรากฏว่ามีความแตกต่างกันในด้านการสนับสนุนจากคู่สมรส ระหว่างผู้ค้าที่เป็นหญิงและผู้ค้าที่เป็นชาย กล่าวคือสำหรับผู้ค้าที่เป็นผู้ชาย อาชีพขายอาหารเป็นอาชีพของครอบครัว ซึ่งภรรยาเข้ามามีบทบาทร่วมด้วย นอกจากนั้น “ครอบครัว” ที่พบในกรณีศึกษายังไม่ได้จำกัดเฉพาะคู่สมรสเท่านั้น แต่ยังมี บุพการี สมาชิกรุ่นหลาน ซึ่งเป็นสมาชิกครอบครัวต่างรุ่น (Generation) ด้วย คำอธิบายต่อการที่ครัวเรือนของผู้ค้าเหล่านี้เป็นครัวเรือนขยาย (Extended family) อธิบายได้ด้วยเหตุผลที่ว่าบุตรหลานไม่มีกำลังทางเศรษฐกิจพอที่จะออกไปแสวงหาที่อยู่อาศัยนอกชุมชน ดังคำบอกเล่าของ “สว่าง” ที่ว่า บุตรชายและบุตรสาว 2 คนที่มีงานประจำเป็นพนักงานเก็บค่าโดยสารรถประจำทางขององค์การขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย ซึ่งอู่รถอยู่บริเวณใกล้เคียงกัน อาศัย “อยู่บ้านใกล้กัน” (อันแตกต่างจากกรณีของ “หน่อย” ผู้ค้าข้าวขาหมู ที่มีเงินออม ที่บุตร 2 คน ย้ายออกไปอยู่ชานเมือง) แต่การอยู่ร่วมกันก่อให้เกิดการพึ่งพิงระหว่างกัน ในครอบครัวของ “ป้าสว่าง” บุตรรับเป็นธุระในด้านค่าน้ำค่าไฟในบ้านเดือนละ 600 บาท และนำขนมไปขายที่อู่รถวันละ 50 ห่อ ส่วนบุตรอีกคนเป็นผู้จัดหาเงินทุนประกอบอาชีพให้ “สว่าง” ด้วย

ผู้ค้าในเขตดินแดง ไม่ได้กล่าวถึงคู่สมรสมากนัก ในกรณีของ “พาณี” สามีเสียชีวิตแล้วจึงไม่ได้มีบทบาทต่อการประกอบอาชีพของเธอ แม้ว่าในส่วนหนึ่งของปัญหาของ “พาณี” ในปัจจุบันเป็นผลจากการที่ต้องกู้เงินมาเป็นค่ารักษาพยาบาลสามีก่อนที่สามีจะเสียชีวิต ในกรณีนี้คู่สมรสได้กลายเป็นภาระ ถึงแม้จะเป็นความจำเป็นของชีวิตครอบครัวก็ตาม

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

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

บุตรชาย ซึ่งไม่ได้ประกอบอาชีพ เช่นกัน แต่อาจไม่ประสบปัญหาเท่ากับ “กิ่ง” เนื่องจากยังมีรายได้ส่วนหนึ่งจากเงินบำนาญของสามี

ภาวะการเจ็บป่วยของผู้ค้าและคนในครอบครัวดูจะยังไม่เป็นปัญหาในด้านค่าใช้จ่ายสำหรับผู้ค้าในเขตคลองเตย แม้จะเป็นปัญหาต่อการสร้างรายได้ เช่น กรณีของ “สว่าง” ซึ่งได้รับประโยชน์ทั้งจากสวัสดิการด้านการรักษาพยาบาลของรัฐ และสวัสดิการเบิกค่ารักษาพยาบาลของบุตรที่ทำงานในรัฐวิสาหกิจ ซึ่งแตกต่างโดยสิ้นเชิงกับกรณีของ “พาณี” ผู้ค้าในเขตดินแดง ที่ต้องกู้หนี้ยืมสินมารักษาสามีซึ่งป่วยด้วยโรคตับ และ แม้ว่าสามีจะเสียชีวิตไปเกือบปีแล้วก็ตาม “พาณี” ก็ยังมีภาระที่ต้องตามชำระหนี้

ปัญหาด้านเสถียรภาพในครอบครัวที่พบจากกรณีศึกษา เป็นตัวบ่งชี้สำคัญต่อระดับความสำเร็จของผู้ประกอบอาชีพ ทำให้น่าพิจารณาต่อไปถึงนโยบายที่ควรจะเป็นต่อการสนับสนุนการประกอบอาชีพของผู้ค้ากลุ่มนี้ แม้การรับภาระเลี้ยงดูบุตรหลาน จะทำให้ผู้ค้ากลายสภาพจากผู้ค้าที่ควรจะมีเงินออม มาเป็นผู้ค้าในระดับเลี้ยงชีพ และอาจต้องกู้หนี้ยืมสิน คำถามที่ตามมาก็คือ ผู้ค้าควรที่จะปฏิเสธภาระรับผิดชอบเหล่านี้หรือไม่? งานศึกษาครั้งนี้คงไม่สามารถให้คำตอบในประเด็นนี้ได้ แต่จะเลือกให้ความสำคัญต่อคำถามที่ว่า ทำอย่างไรจึงจะสามารถให้การสนับสนุนผู้ค้าเหล่านี้ให้สามารถมีรายได้ยังชีพ ทำให้บุตรหลานของผู้ค้าเหล่านี้สามารถพึ่งพิงตนเองทางเศรษฐกิจได้ในอนาคต?

5. การอดออม ซึ่งตรงข้ามกับการใช้จ่ายในพนัน อบายมุข และบริโภคนิยม

การอดออม ใช้จ่ายอย่างประหยัดมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพผู้ค้าสี่คนในเขตคลองเตย ไม่ได้ให้รายละเอียดเกี่ยวกับการใช้จ่ายเงินในครอบครัวมากนัก ทำให้ไม่สามารถประเมินได้ว่าสมาชิกในครอบครัวให้ความสำคัญต่อการอดออมหรือไม่ อย่างไรก็ตามในกรณีของ “สว่าง” และ “กิ่ง” นั้น เมื่อเปรียบเทียบรายได้สุทธิจากการประกอบอาชีพในแต่ละวันกับจำนวนสมาชิกในครอบครัวแล้ว ทำให้เข้าใจได้ว่า แม้จะอดออมอย่างไรก็คงออมได้ไม่มากนัก ความสามารถในการอดออมส่วนหนึ่งจึงขึ้นอยู่กับระดับรายได้ด้วย และอาจจะเป็นด้วยเหตุนี้เองที่ค่าคะแนนตัวบ่งชี้ด่านการวางแผนการเงินของผู้ค้ากลุ่มนี้ไม่สูง จนดูราวกับว่าผู้ค้ามิได้ให้ความสำคัญต่อการวางแผนการเงิน ซึ่งในความเป็นจริงน่าจะเป็นผลจากความจำกัดในเรื่องการเงินมากกว่า

ในกรณีของ “บุญ” ซึ่งเส้นทางอาชีพเริ่มจากการค้าอาหารปรุงสำเร็จ มาเป็นเจ้าของร้านชำและร้านขายหมู และลดลงมาเป็นเจ้าของแผงก๋วยเตี๋ยวหน้าบ้าน และท้ายสุดกลายเป็นแผงขายแหนมและไส้กรอกอีสานปิ้ง สะท้อนถึงการอดออมจนสามารถขยายการประกอบอาชีพได้

ในช่วงก่อนที่จะมีร้านสะดวกซื้อ และร้านสรรพสินค้าเทสโก้โลตัส ผลกระทบจากการค้าสมัยใหม่ทำให้ผู้ที่อดออมเช่น “บุญ” ซึ่งเป็นผู้ค้าสูงอายุ กลายสภาพจากผู้ประกอบการที่มีร้านค้าของตนเอง เป็นแผงลอยข้างถนนได้ในเวลาสิบปี

“สมใจ” เป็นกรณีตัวอย่างที่ชัดเจนในเรื่อง “ความไม่อดออม” เนื่องจากตกเป็น “เหยื่อ” ของลัทธิบริโภคนิยม และ อบายมุข หากเปรียบเทียบรายได้ต่อวันของผู้ค้าในกลุ่มมีรายได้ระดับยังชีพ ก็จะพบว่า “สมใจ” มีรายได้สูงที่สุด คือ วันละ 400-500 บาท แต่ก็มีรายจ่าย คือต้องผ่อนหนี้มากที่สุด หนี้สินของสมใจเกิดจากการกู้เงินโครงการธนาคารประชาชน (ซึ่งเธอใช้เงินเพียงหนึ่งในสามมาเป็นทุนสำหรับหมุนเวียนในการค้า) และการซื้อสินค้าเงินผ่อน ดังที่เธอเล่าถึงการวางแผนการเงินของเธอว่า “อยากวางเหมือนกันนะ แต่มันทำไม่ได้ ว่ากันว่าต่อวันดีกว่าคิดล่วงหน้าไปแล้วมันปวดหัว เวลาการเงินดี หนูจะวางแผน ว่าเก็บเท่าไหร่ ให้ลูกเท่าไหร่ “ผู้ค้ารายนี้เล่นหวยงวดละ 100 ถึง 200 บาท เธอบอกว่า “ไม่ได้หวังอะไรหร็อก” ค่าใช้จ่ายแต่ละเดือนมีค่าหุ้น ค่าเงินกู้โครงการธนาคารประชาชน เธอยังส่งแชร์รายวันอีกวันละ 100 บาท และมีหนี้สินจากการผ่อนส่งเครื่องอำนวยความสะดวกบางชิ้น ซึ่งรวมทั้งหมดแล้วเป็นเงินถึงเดือนละเกือบสี่พันบาท เธอบอกว่า “เมื่อก่อนหนูไม่มีหนี้ แต่ไม่มีอะไรเลย แต่ตอนนี้ที่บ้านมีของทุกอย่าง ทีวี วีดีโอ วีซีดี ..ของใช้ในบ้านหนูมีทุกอย่าง (ย้ำ) ...วีดีโอ นี่ก็เพิ่งซื้อให้ลูกชาย เครื่องเดียวไม่กี่สตางค์หรอก ความสุขของลูก” นอกจากวีดีโอ แล้ว ผู้ค้ารายนี้พูดถึง เครื่องเล่นเพลงรุ่นใหม่ “มีรุ่นใหม่ออกมา ฟังเพลงหลักร้อย แรงดี เพลงเยอะ” ซึ่งเธอคิดจะซื้อไว้ให้ลูกชายด้วย ภาวะบริโภคนิยมนี้นอกจากจะมีทิศทางที่ขัดแย้งกันโดยสิ้นเชิงกับแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงแล้ว ยังเป็นอุปสรรคสำคัญยิ่งต่อการสะสมทุน

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

ในกรณีของ “พาณี” แรงจูงใจในการออมยังเกิดจากความต้องการที่จะเปลี่ยนสินค้าที่ขาย โดยไม่ต้องไปกู้หนี้ยืมสิน และ “เป็นหลักให้ลูก” เนื่องจาก “เข็ด” จากการเป็นหนี้ เจ้าหนี้ของ “พาณี” เป็นเจ้าหนี้เงินกู้นอกระบบ ซึ่งคิดดอกเบี้ยในอัตราที่สูง การเป็นหนี้จึงหมายถึงภาระผูกพันที่หนักหน่วงเมื่อคำนึงถึงอัตราดอกเบี้ยที่ผู้กู้ต้องรับภาระ ดังนั้นในกรณีของ “พาณี” เมื่อหมดหนี้

แล้ว จะมีความหวังว่า “พาณี” อาจจะออมเงินได้ ส่วนจะก้าวต่อไปหรือไม่คงต้องพิจารณาปัจจัยอื่นประกอบ

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

ทั้งการอดออม และ แรงจูงใจในการออม มีบทบาทสำคัญต่อความสามารถในการสะสมทุนของผู้ค้าโดยเฉพาะในกลุ่มผู้ค้าที่มีศักยภาพเพียงพอในการออม คือประกอบการค้ามีกำไร ครอบครัวมีเสถียรภาพ 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 “กิ่ง”ไม่ได้อยู่ริมถนน แต่อยู่ในชุมชน ซึ่งไม่มีการกำหนดจุดผ่อนผัน ความเป็นชุมชน ในเขตคลองเตยที่มีผู้อาศัยหนาแน่นทำให้ป้าสามารถหาบน้ำพริกและอาหารปรุงสำเร็จขายได้ โดยไม่ต้องออกไปเร่ขายริมถนน แม้ว่าการขายริมถนนจะทำให้มีรายได้มากกว่าก็ตาม แต่ก็หมายถึงระยะทางเดินที่ไกลเกินไป ดังที่ป้ากล่าวว่า “หาบไปไกล ๆ ไม่ไหว” สำหรับผู้ค้าหาบเร่ เช่น “กิ่ง” ทำเลที่ตั้งไม่มีความสำคัญมากนัก ตราบเท่าที่ยังมี “เรี่ยวแรง” เดินขายในชุมชน ในขณะที่ ในกรณีของ “ดาว” การเข้าถึง “พื้นที่” คือหน้าตลาดคลองเตย อันเป็น “ทำเลทอง” ทำได้ในช่วงเวลาดึก ที่มีผู้ขายไม่มาก ทั้งนี้เงื่อนไขที่สำคัญก็คือตลาดคลองเตยมีผู้สัญจรไปมา 24 ชั่วโมง

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

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

“บุญ” แผงลอยแหนมและไส้กรอก อยู่ในสภาพใกล้เคียงกับ “ดาว” ในประเด็นที่ว่าการเข้าถึงพื้นที่กระทำได้เฉพาะในช่วงนอกเวลาทำงานปกติเท่านั้น อันเป็นเหตุให้ป้าต้องประกอบการค้าในช่วงดึก ข้อสังเกตที่สำคัญอีกประการหนึ่งก็คือ “มื้อของอาหารที่ขาย” อาหารที่ทั้ง “บุญ” และ “ดาว” ไม่ใช่อาหารมื้อหลัก แต่เป็น “อาหารว่าง” ที่มีราคาถูกที่สามารถรับประทานเป็นอาหารมื้อหลักได้ จึงสามารถขายได้ในช่วงกลางคืน

นอกจากทำเลการค้าแล้ว ประเด็นสำคัญที่สะท้อนออกมาจากกรณีศึกษาในเขตคลองเตยก็คือความใกล้เคียงระหว่างที่อยู่อาศัย แหล่งวัตถุดิบคือตลาด และ ทำเลการค้าซึ่งใกล้ชุมชนและแหล่งงาน ผู้ค้าซึ่งมีรายได้ระดับยังชีพเหล่านี้ สามารถใช้ประโยชน์จากการมีที่อยู่อาศัยใกล้ตลาดคลองเตย ในด้านของการประหยัดค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อวัตถุดิบ และยังสามารถจัดซื้อวัตถุดิบในราคาถูก เนื่องจากตลาดคลองเตยเป็นทั้งตลาดขายส่งและขายปลีก การที่คลองเตยเป็นชุมชนขนาดใหญ่ และอยู่ใกล้แหล่งงานคือการท่าเรือแห่งประเทศไทย กรมศุลกากร และตลาดคลองเตย นับเป็นเงื่อนไขการประกอบอาชีพที่ความสำคัญ

ผู้ค้าในเขตดินแดงมีทำเลการค้าที่มั่นคงกว่าผู้ค้าในเขตคลองเตย เนื่องจากตั้งอยู่ในซอยของชุมชน ซึ่งมีสหกรณ์เครดิตยูเนียนศูนย์กลางเทวาตั้งอยู่ “สมใจ” และ “พาณี” ได้ประโยชน์จากการค้าขายใน “ซอยของชุมชน” ทำให้รอดพ้นจากการแทรกแซงของรัฐไปได้ อย่างไรก็ตามเป็นที่น่าสังเกตว่า พื้นที่ขายของ “สมใจ” นั้นมี “เจ้าของ” อยู่ก่อนหน้าแล้ว อันทำให้เธอต้องเสียค่าเช่าที่ให้กับเจ้าของที่เดิมที่เคยขายประจำอยู่

สำหรับผู้ค้าแผงลอย ทำเลการค้ามีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากเป็นการค้าที่ต้องคอยให้ลูกค้าเดินเข้ามาซื้อ ทำเลที่ใกล้ที่ชุมชน แหล่งงานต่าง ๆ เช่น มหาวิทยาลัย

ส่วนราชการ โรงงานอุตสาหกรรม จึงมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการประกอบการของผู้ค้าแผงลอย ดังกรณีของ “สมใจ” ซึ่งต้องเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงของพื้นที่ คือ การเคลื่อนย้ายโรงงานอุตสาหกรรม และการรื้อย้ายแฟลตที่อยู่ในซอย จนต้องย้ายพื้นที่ขายจากหน้าบ้านมาหน้าปากซอย ส่วน “พาณี” นั้น เริ่มคิดที่จะ “เข็นขาย” เนื่องจากเห็นว่าการเข้าถึงลูกค้าสร้างรายได้ให้มากกว่า

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

8. เครือข่ายทางสังคม หมายถึงความสัมพันธ์ทั้งทางตรงและทางอ้อมระหว่างบุคคลหนึ่งกับบุคคลอื่น ๆ ซึ่งอาจจะเป็นญาติพี่น้อง เพื่อน ความสัมพันธ์เหล่านี้นำไปสู่การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่มีความสำคัญต่อชีวิตความเป็นอยู่และการประกอบอาชีพ งานศึกษาหลายชิ้นยืนยันว่าเครือข่ายทางสังคมมีความสำคัญ สำหรับผู้ค้าอาหารหาบเร่ แผงลอย (Murray, 1992 และ ปณิธี สุขสมบูรณ์, 2545) ความสำคัญของเครือข่ายทางสังคมปรากฏชัดในกรณีศึกษาของผู้ค้าในเขตคลองเตย ซึ่งการย้ายถิ่นและการเข้าสู่อาชีพได้รับประโยชน์จากการมีเครือข่ายทางสังคม ไม่ว่าจะเป็น ญาติพี่น้อง เพื่อน ซึ่งเป็นผู้ให้ข้อมูลข่าวสาร ข้อมูลข่าวสารเหล่านี้มีความสำคัญ โดยเฉพาะในช่วงที่บุคคลต้องการเปลี่ยนแปลงสภาพความเป็นอยู่ หรืออาชีพของตน ผู้ค้าในชุมชนคลองเตยซึ่งเป็นผู้ย้ายถิ่น ล้วนแล้วแต่ได้รับข่าวสารข้อมูลจากเครือข่ายทางสังคมที่ตนมีอยู่ เช่น กรณี “สว่าง” แม่สามี เป็นผู้มีบทบาทในการเข้ามาสู่ชุมชนคลองเตย การเลือกขายไข่ปิ้งของ “ดาว” ก็เป็นผลจากคำแนะนำของเพื่อน “กิ่ง” ได้เรียนรู้วิธีการทำอาหารหลากชนิดจากน้าสาวที่ย้ายถิ่นเข้ามาอยู่ในกรุงเทพฯก่อน ในขณะที่ การตั้งรกรากประกอบอาชีพขายอาหารครั้งแรกในกรุงเทพฯที่ของ “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 การผัดหน้าทาแป้ง การยิ้มแย้มแจ่มใส พูดคุยกับลูกค้า ดังที่ผู้ค้าเรียกว่า “อัธยาศัย” เป็นต้น ซึ่งเหล่านี้มีผลต่อการขาย ดังที่ได้อธิบายไว้แล้วในตอนต้น

ผู้ค้าในระดับยังชีพเหล่านี้อาจกล่าวได้ว่าเป็นผู้ค้าที่มีความเป็นมืออาชีพในด้านต่าง ๆ กัน แต่ที่พบว่าปรากฏในผู้ค้าทุกคน คือ ความรู้ด้านเทคโนโลยีการผลิต และการตลาดซึ่งรวมการนำเสนอตัวตนในด้านต่าง ๆ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการขาย

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

ผู้ค้าบางคนมีวิธีเสริมสร้างความมั่นใจ (อันอาจหมายถึงความไม่มั่นใจในตนเองก็ได้) เช่น “สมใจ” แม่ค้าส้มตำ มีเครื่องราง ของขลังจำนวนหนึ่งตั้งอยู่ ประกอบด้วย นางกวัก ไซ และปลัดขิก ซึ่งเธอบอกว่า “บูชา แล้วสบายใจ” รวมทั้ง “วิธีคิด” เกี่ยวกับ “ลูกค้าประเดิมด้วย” (โปรดดูกรณีศึกษา “สมใจ”) ผู้ค้ายังมีความเชื่อมั่นในรสชาติของอาหารที่ตนขาย ซึ่งสะท้อนออกมาแตกต่างกัน ผู้ค้า เช่น “สว่าง” (กล้วยปิ้ง/ข้าวเหนียวปิ้ง) “กิ่ง” (น้ำพริก/อาหารปรุงสำเร็จ) “สมใจ” (ส้มตำ ไก่ย่าง) ล้วนแต่มีประสบการณ์ในอาชีพมากกว่า 10 ปีขึ้นไป ในขณะที่ผู้ค้า เช่น “บุญ” (แหนม/ไส้กรอกอีสานย่าง) “ป้าดาว” (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 “กิ่ง” 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 ผ้ากันเปื้อนเปลี่ยนบ้างไหม ซักไหม มะนาวมาจากตลาดล้างหรือเปล่า .....หนูบอกลูกค้าเลยว่า ของที่นี่รับรองได้ ..ล้างทุกอย่าง ยกเว้นขนมจีน..ล้างไม่ได้"

นอกเหนือจากความสะอาดที่ปรากฏในอาหารแล้ว ผู้ค้ายังให้ความสำคัญต่อการนำเสนอภาพลักษณ์ความสะอาด ทั้งนี้เพื่อให้ผู้ซื้อมีความมั่นใจ เช่น "กิ่ง" แต่งกายด้วยเสื้อผ้าที่สะอาด ส่วน "พาณี" นั้นการให้ความสำคัญต่อความสะอาดสะท้อนออกมาในรูปของการแต่งกายด้วยเสื้อผ้าสีอ่อน การใช้ผ้าเช็ดมือที่สะอาด การหมั่นทำความสะอาดตู้กระจกที่ใส่ผลไม้ให้ใสอยู่ตลอดเวลาและการใช้ผ้าขาวบางที่สะอาดคลุมที่คั้นน้ำส้ม เป็นต้น ดังที่เธอกล่าวว่า "ของหนู ความสะอาดสำคัญที่สุด ผลไม้ถ้าลูกค้ากินแล้วท้องเสียก็เรียบร้อย เขาไม่มาซื้ออีก ... คนขายต้องดูสะอาดด้วย เสื้อผ้าต้องระวัง เสื้อผ้าสีอ่อนก็ทำให้ดูสะอาดตา ของหนูไม่มีต้ม ไม่มีย่าง เสื้อผ้าก็ง่ายหน่อย ไม่ค่อยมอมแมม " ส่วน "สมใจ" ให้ข้อคิดเห็นว่า "บุคลิกคนขายของนะพี่ ต้องแต่งตัวให้ดี พวกไม่มีบุคลิก เป็นแม่ค้าไม่ได้หร็อก เสื้อผ้าถ้าไม่สวย ก็ต้องสะอาดหน่อย ต้องดูดีหน่อย อร่อยไม่อร่อยต้องพิสูจน์ แต่งตัวมอมแมมใคร (มัน) จะเข้ามาซื้อ เขาว่าแม่ค้ายังไม่รู้จักดูแลตัวเอง"

นอกจากประเด็นภาพลักษณ์เรื่องความสะอาด อัธยาศัยของผู้ค้าก็มีความสำคัญ ดังที่ "ป้ากิ่ง" บอกว่า ต้องพูดจาไพเราะกับลูกค้า เช่นเดียวกับ "สมใจ" ที่กล่าวว่า "พูดกับลูกค้าดี ๆ ไม่ด่าลูกค้า (หากจำเป็น ด่าตอนที่เขาไปแล้ว เช่นลูกค้าประเดิมที่ไม่ซื้อของ เป็นต้น) เขาถามอะไรตอบได้ก็ต้องตอบ ยิ้มเข้าไว้ ...ไอ้พวกจู้จี้ งี่เง่า ถ้าซื้อเราประจำ แปลว่าเรายอดแล้ว พวกนี้ต้องเอาใจไว้ พูดกับเขาดี ๆ ยิ้มเข้าไว้ แล้วค่อยขายแพงทีหลัง เราเป็นแม่ค้า กะได้อยู่แล้ว พวกนี้นะพอเป็นลูกค้าประจำก็จู้จี้น้อยลงไปเอง แต่ลูกค้าดี ๆ นะพี่ หนูแถมนิดแถมหน่อย ประจำแหละ"

"บุญ" เน้นภาพลักษณ์ของ "ความเป็นเพื่อน" "ต่างวัย" กับผู้ซื้อที่เป็นผู้ชายและมีวัยคราวลูกหลาน มากกว่าเรื่องของความสะอาดและสุขอนามัยของอาหาร เธอให้คำจำกัดความคำว่า "อัธยาศัยดี" ว่า "ต้องคุยเล่นกับลูกค้าบ้าง อย่าไปซีเรียส อย่างป้าน่ะ เล่าเรื่องตลกไปเรื่อย ...ฟังไหม.... ลูกค้าป้าส่วนมากเป็นเด็กหนุ่มๆ คราวลูกคราวหลาน ทำงานกันดึก ๆ ได้คุยกันแก้เหงา"

ความเป็นมืออาชีพเหล่านี้มีความสำคัญเพราะช่วยชักจูงให้มีการซื้อได้ และยังมีบทบาทสำคัญ ทำให้ผู้ค้ารักษา "ลูกค้าประจำ" ด้วย ลูกค้าประจำเหล่านี้ซื้ออาหารจากผู้ค้า ด้วยความไว้เนื้อเชื่อใจในรสชาติ และ ความสะอาด ของอาหาร เช่นเดียวกับที่ "กิ่ง" ที่มีความมั่นใจในกะปิ ปลาร้า ของ"เจ้าประจำ" ของเธอป้า ลูกค้าประจำเป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญที่ทำให้ผู้ค้ายังสามารถประกอบอาชีพอยู่ได้ ดังที่ "ป้ากิ่ง" กล่าวว่า "ถ้าไม่ได้ลูกค้าประจำคงขายไม่ได้"

ความเป็นมืออาชีพแม้จะมีความสำคัญ แต่อาจกล่าวได้ว่า ความเป็นมืออาชีพเป็นปัจจัยส่วนบุคคลมากกว่าปัจจัยเชิงโครงสร้าง เป็นเพียงเงื่อนไขที่จำเป็น ไม่ใช่เงื่อนไขที่พอเพียง ทั้งนี้เพราะหากขาดปัจจัยเอื้อ เช่น การมีทำเลการค้าและที่อยู่อาศัยที่ใกล้กับสถานที่ค้า และครอบครัวที่มีเสถียรภาพ ก็ไม่ใช่เงื่อนไขที่ช่วยให้ประสบความสำเร็จได้

10. ความขยันและอดทน มีคำกล่าวที่ว่า “อดีตไม่ขยัน ปัจจุบันไม่ขวนขวาย ไม่ต้องทายอนาคต” อันชี้ให้เห็นว่า ความขยันและอดทน เป็นปัจจัยสำคัญที่นำไปสู่ความสำเร็จ กรณีศึกษาของผู้ค้าในเขตคลองเตย ยืนยันข้อเสนอของ โมฮำเหม็ด ยูนุส (Yunus, 1997) และ งานศึกษาของ International Program Association (1986) ที่ว่า “ความขยันและอดทน” ทำให้ผู้ประกอบอาชีพอิสระ มีรายได้ยังชีพได้ แต่หากจะประสบความสำเร็จมากกว่านี้ จะต้องมีปัจจัยอื่นมาเสริม

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

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

ตารางที่ 6.4
ตารางชีวิตประจำวันของผู้ค้าระดับเลี้ยงชีพ

| เวลา | สว่าง | ดาว | กึ่ง | บุญ | พาณี | สมใจ |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 01 | ตื่นนอน | ขายของ | เข้านอน | เข้านอน | เข้านอน | เข้านอน |
| 02 | เตรียมของขาย | | | | | |
| 03 | | | | | | |
| 04 | | | | | | |
| 05 | | เก็บล้าง | จ่ายตลาด | | จ่ายตลาด | จ่ายตลาด |
| 06 | ขายของ | เข้านอน | | | เตรียมของขาย | |
| 07 | | | เตรียมของขาย | ทำงานบ้าน/เลี้ยงหลาน | | เตรียมของขาย |
| 08 | | | | | | |
| 09 | | | | | ขายของ | |
| 10 | | | | | | ขายของ |
| 11 | | | | | | |
| 12 | | | | | | |
| 13 | | จ่ายตลาด | ขายของ | | | |
| 14 | | | | | | |
| 15 | | เตรียมของขาย | | เตรียมของขาย | | |
| 16 | เก็บล้าง | | | | | |
| 17 | จ่ายตลาด | ขายของ | | ขายของ | ทำงานบ้าน/พักผ่อน | เก็บล้าง |
| 18 | | | | | | |
| 19 | เข้านอน | | เก็บล้าง | | | |
| 20 | | | เข้านอน | | | ทำงานบ้าน |
| 21 | | | | | | |
| 22 | | | | เก็บล้าง | เข้านอน | |
| 23 | | | | เข้านอน | | เข้านอน |
| 24 | | | | | | |

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” “หน่อย” และ “พร” ส่วนผู้ค้าในเขตดินแดงได้แก่ “วดี” “เพ็ญ” และ “วันชัย” อาหารที่ขายมีทั้ง อาหารสด อาหารปรุง อาหารปรุงสำเร็จ ผู้ค้ามีทั้งที่เป็นชาวกรุงเทพมหานครโดยกำเนิด และอพยพมาจากต่างจังหวัด ผู้ค้ามีอายุตั้งแต่ 27 ปี ถึง 60 ปี มีระดับการศึกษาตั้งแต่ประถมศึกษาปีที่สี่ จนถึงมัธยมศึกษาปีที่หก ระยะเวลาประกอบอาชีพมีตั้งแต่ 6 ปีจนถึง 30 ปีขึ้นไป คุณลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้ค้าปรากฏในตารางที่ 6.5

2.2 ภูมิลำเนาและการย้ายถิ่น

ผู้ค้าในกลุ่มนี้สี่ คนเป็นผู้อพยพมาจากต่างจังหวัด โดยมาจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 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 ไม่ประสงค์ขยายอาชีพ

| คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคม | | "ประเสริฐ" | "มาลี" | "พร" | "วดี" | "หน่อย" | "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 | ระยะเวลาใน กรุงเทพมหานคร | 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 | รายได้จากคู่สมรส/บุตร | - | - | มี | - | มี | มี | ค้าขายร่วมกัน |
| 8 | อาชีพตั้งต้น | อาชีพอิสระ ขายไก่ทอด | ขายอาหารโดยรับ ส่วนแบ่งกำไร | รับจ้างในงานก่อสร้าง | ช่วยครอบครัวขาย ขนม ผลไม้ และกาแฟ | ช่วยครอบครัวขาย ข้าวขาหมู | รับจ้างเย็บผ้า | รับจ้างในร้านตัดเสื้อ |
| 9 | ลักษณะการประกอบการ | ประกอบการค้าคนเดียว | มีลูกสะใภ้และหลานช่วย | มีน้องสาวและหลานช่วย | ประกอบการค้าคนเดียว | ประกอบการค้าคนเดียว | มีแม่และลูกสาวช่วย | การค้าของครอบครัว(สามี/ภรรยา) |

ตารางที่ 6.5 (ต่อ)

| คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคม | | "ประเสริฐ" | "มาลี" | "พร" | "วดี" | "หน่อย" | "เพ็ญ" | "วันชัย" |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 10 | ประเภทการค้า | แผงลอย | แผงลอย | แผงลอย | แผงลอย | แผงลอย | แผงลอย/หาบเร่ | แผงลอย |
| 11 | เขต | คลองเตย | คลองเตย | | ดินแดง | คลองเตย | ดินแดง | ดินแดง |
| 12 | อาหารที่ขาย | อาหารมื้อหลัก<br>ไก่ทอด | -<br>ผักสด | อาหารมื้อหลัก<br>ไก่ย่างห้าดาว | อาหารว่าง<br>ผลไม้-ขนม-กาแฟ | อาหารมื้อหลัก<br>ข้าวขาหมู | อาหารว่าง<br>ข้าวเหนียวปิ้ง/มันปิ้ง | อาหารมื้อหลัก<br>อาหารปรุงสำเร็จ |
| 13 | การเปลี่ยนแปลง/เพิ่ม/ลดสินค้า | ไม่มี | ไม่มี | ไม่มี | มี | ไม่มี | ไม่มี | ไม่มี |
| 14 | การลงทุน/วัน | 2,000 บาท<br>(รวมค่าเช่า) | 4,000-5,000 บาท | 1,300 บาท<br>(รวมค่าเช่า) | 600-700 บาท | 1,400 บาท<br>(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-โลตัส<br>ค่าเช่า 8,000 บาท | ตลาดนัดสุเหร่าบ้านดอน<br>วันพุธ 60 บาท<br>วันเสาร์ 150 บาท | พื้นที่เอกชน<br>หน้าร้านเซเว่น-อีเลฟเว่น<br>ค่าเช่า 7,000 บาท | ในซอย | แผงรวมในพื้นที่ของเอกชน<br>ค่าเช่า 5,000 บาท | ในซอย/<br>ริมถนน นอกจุดผ่อนผัน | ริมถนน นอกจุดผ่อนผัน |

* รับช่วงต่อจากพ่อแม่ ** กลับมาขายใหม่หลังจากเลิกประกอบการค้า

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

2.3 <u>การเข้าสู่อาชีพและพัฒนาการในอาชีพ</u>

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

ผู้ค้าที่มาจากต่างจังหวัดมีพัฒนาการทางอาชีพต่างจากผู้ค้าในกรุงเทพมหานคร เส้นทางอาชีพของ “มาลี” เริ่มจากการเป็นเกษตรกรปลูกผัก สู่การเป็นผู้ค้าขนมถ้วย โดยรับส่วนแบ่งกำไร เมื่อเห็นว่าได้กำไร “ไม่คุ้ม” จึงหันไปขายเสื้อผ้าที่ให้กำไรมากกว่า และกลับมาเป็นผู้ค้าอาหารสดคือผักในตลาดนัด และ ขาย อาหารปรุงสำเร็จในวันที่ไม่ได้ขายผัก “พร” ซึ่งไม่มีญาติพี่น้องหรือเครือข่ายทางสังคมในกรุงเทพมหานคร เข้ามาประกอบอาชีพรับจ้างอยู่ 4 ปี ก่อนที่จะสามารถเก็บออมเงินประกอบอาชีพขายไก่ย่างห้าดาวที่ต้องลงทุนสูงและเป็นประกอบอาชีพอิสระแบบพึ่งพิง (Dependent worker) ได้ “ประเสริฐ” เข้าสู่กรุงเทพมหานครด้วยจุดมุ่งหมายที่จะศึกษาต่อในระดับมหาวิทยาลัย แต่ด้วยเหตุผลด้านครอบครัวทำให้ชีวิตหักเหสู่การประกอบอาชีพ เส้นทางของประเสริฐซึ่งเริ่มต้น จากการเป็นเกษตรกร และอพยพเข้าสู่กรุงเทพมหานครในช่วงหลังจากการอพยพของ “มาลี” มากกว่า 2 ทศวรรษ ดูจะไม่ต้องใช้ระยะเวลามากนักในการมองหาลู่ทางในการประกอบอาชีพ ทั้งนี้นอกจากการมีเครือข่ายทางสังคมที่สำคัญคือ “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 “หน่อย” มีข้อได้เปรียบทั้งในด้านสูตรอาหาร และพื้นที่ขาย ซึ่งนอกจากจะเป็นทำเลที่มีผู้ซื้อจำนวนมากแล้ว ยังเป็นทำเลที่มีความมั่นคง เสียค่าเช่าในราคาถูกกว่าผู้ค้ารายอื่นในพื้นที่เดียวกัน “เพ็ญ” ซึ่งรับช่วงการค้าจากมารดา ขายข้าวเหนียวปิ้งที่ราคาย่อมเยากว่า “ข้าวขาหมู” สิบถึงสิบสองเท่า และมีกำไรส่วนเกิน (Profit margin) ต่ำกว่ามาก และแม้เพ็ญจะมีพื้นที่ขายประจำ แต่ก็ต้องออกเข็นขายในช่วงบ่ายเนื่องจาก “คนมันเงียบ ต้องออกเข็น” กำไรต่อหน่วยที่ต่ำทำให้ปริมาณการขายมีความสำคัญ อาหารที่เพ็ญขายสามารถ ขายได้ทั้งวัน ช่วงเวลาขายของ “เพ็ญ” จึงยาวนานกว่า “หน่อย” มาก

ทั้ง “เพ็ญ” และ “วดี” ที่รับช่วงการค้าต่อจากมารดา ต่างมีพัฒนาการทางอาชีพในลักษณะ “วนเวียน” แม้จะอยู่ในสภาพที่ดีกว่าผู้ค้ากลุ่มแรก “เพ็ญ” นั้นสามารถเก็บออมเงินได้จำนวนมาก จนสามารถนำเงินไป “วิ่งเต้น” เรื่องการเกณฑ์ทหารของสามี ให้พ่อของสามียืม และผ่อนมอเตอร์ไซค์ให้สามีด้วย ส่วน “วดี” มีเส้นทางอาชีพที่โลดโผนกว่า “เพ็ญ” มาก คือจากการค้าที่สามารถสะสมทุนจน “มีบ้านมีรถ” กลับมาสู่การค้าขนาดเล็กอีกครั้ง สาเหตุสำคัญของ “กาวนเวียน” ในกรณีของ “เพ็ญ” เป็นผลจากปัจจัยในระดับโครงสร้าง คือ ภาวะเศรษฐกิจและการแข่งขัน อันทำให้ต้องลดระดับการค้าจากที่แม่เคยขาย ดังที่เธอเล่าว่า “ข้าวเหนียววันละ 10 กิโลกรัม ได้กำไรเป็นพัน ตอนนั้นน้าชาติเป็นนายกฯ (พลเอกชาติชาย ชุณหะวัณ)” มาเป็นข้าวเหนียววันละ 8 กิโลกรัมในปัจจุบัน ในขณะที่ กรณีของ “วดี” นั้น เป็นผลจาก อบายมุข คือ การพนัน

การประกอบอาชีพของผู้ค้าที่ “รับช่วงต่อ” จากครอบครัว มีความแตกต่างกันเมื่อเปรียบเทียบกรณีของ “หน่อย” “วดี” “เพ็ญ” และย้อนกลับไปถึง “สมใจ" ผู้ค้าในกลุ่มแรก ในจำนวนนี้ “หน่อย” เป็นผู้ค้าที่สามารถรักษาระดับการประกอบอาชีพไว้ได้มากที่สุด ในขณะที่ผู้ค้าอีกสามคน “ลดขนาด” การประกอบอาชีพลง “หน่อย” ยังเป็นผู้ค้าคนเดียวเท่านั้นที่ประสงค์ให้มีคนรับช่วงการค้าต่อจากเธอเพราะ “เสียดายกิจการ” ทั้งนี้เหตุผลสำคัญคือ การมีทำเลการค้าที่ดีและมั่นคง สามารถทำรายได้ให้อย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งมีสูตรข้าวขาหมู ที่ผ่านการทดลอง ปรับปรุงและพัฒนาอยู่ตลอดเวลา จนแน่ใจได้ว่าจะสามารถทำรายได้ดีต่อไป แต่เมื่อบุตรทั้งสองล้วนมีอาชีพที่มั่นคง จึงไม่ใช่ผู้ที่จะรับช่วงการค้าต่อได้ การประสงค์ให้มีผู้รับช่วงการค้าต่อนี้อาจไม่ได้เกี่ยวข้องกับเชื้อชาติของผู้ค้าเพียงประการเดียว ดังที่ภาวีวรรณ นรพัลลภ (2536) เคยตั้งข้อสังเกตไว้ว่าสำหรับชาวไทยเชื้อสายจีน การค้าอาหารถือเป็นอาชีพ แต่ยังขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ ที่

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

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

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

2.4 <u>ลักษณะการประกอบการ การลงทุน และ กำไร</u>

ผู้ค้าในกลุ่มนี้มีทั้งผู้ประกอบการค้าคนเดียวและมีสมาชิกในครอบครัวช่วยประกอบการค้าด้วย โดย “ครอบครัว” ไม่ได้จำกัดเฉพาะคู่สมรสเท่านั้น “มาลี” ผู้ค้าผักมีลูกสะใภ้และหลานช่วยจ่ายของและขาย “หน่อย” 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 ระดับการลงทุนของผู้ค้ากลุ่มนี้กับผู้ค้าที่มีรายได้ระดับยังชีพข้างต้นยืนยันทั้งข้อเสนอของแม็กกีและเหยิง (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" "หน่อย" "พร" นอกจากจะเป็นผลจากชนิดของอาหารที่ขาย ซึ่งเป็นอาหารมื้อหลัก และเป็นเนื้อสัตว์ แล้ว ยังเป็นผลจากการต้องเสียค่าเช่าพื้นที่การค้าด้วย ซึ่งในกรณีของ "ประเสริฐ" และ "เพ็ญ" กำไรที่ได้รับจากการค้าในพื้นที่ดังกล่าวมีความ "คุ้มค่า" มากกว่าในกรณีของ "พร" ซึ่งระดับการลงทุนใกล้เคียงกัน แต่กำไรต่อวันต่ำกว่ามาก

"วดี" และ "เพ็ญ" ซึ่งขาย "อาหารว่าง" มีระดับการลงทุนที่ต่ำที่สุดในกลุ่มนี้ เมื่อเปรียบเทียบกับผู้ค้าริมทางที่ขายอาหารมื้อหลัก เช่น "วันชัย" การลงทุนที่ต่ำนี้เป็นผลลักษณะของอาหารที่ขาย อันส่งผลถึงวัตถุดิบที่ใช้ในการประกอบอาหาร และระดับการลงทุน

2.5 <u>ปัญหาในการประกอบอาชีพและผลกระทบต่อรายได้</u>

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 ซึ่งเป็นครอบครัวใหม่มากกว่าในขณะที่เธอยังต้องรับภาระเลี้ยงดูครอบครัวของบุตรสาวที่เกิดจากสามีคนแรก 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 “กิ่ง” ผู้ค้าในกลุ่มแรก) “ทางออก” ของ “วดี” ก็คือ การรักษาระดับการประกอบอาชีพ แทนที่จะมุ่งขยายการประกอบอาชีพ เพื่อที่จะได้มี “พื้นที่ทางสังคม” ที่จะได้พบหน้าบุตรสาวและหลานชาย และมี “พื้นที่ทางเศรษฐกิจ” สร้างรายได้เพื่ออุปการะครอบครัวของบุตรสาว ในขณะเดียวกันก็ยังสามารถมีเวลาสำหรับครอบครัวของสามีและบุตรชาย ซึ่งมีความสำคัญต่อเธอเช่นกัน

2.6 <u>ทัศนะต่ออาชีพและความใฝ่ฝันในชีวิต</u>

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

2.7 <u>การประเมินความสำเร็จและตัวบ่งชี้ความสำเร็จ</u>

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 “หน่อย” ไม่เป็นอุปสรรคต่ออาชีพมากนัก เนื่องจากไม่มีปัญหาสุขภาพ หรือสุขภาพยังไม่ได้เป็นอุปสรรคต่อการประกอบอาชีพ ทั้งผู้ค้ายังมี “ผู้ช่วย” ประกอบการค้าด้วย โดย “มาลี” มีบุตรสะใภ้และหลานช่วยในการจัดซื้อและขาย ส่วน “หน่อย” มีน้องสาวและหลานทำหน้าที่จัดซื้อ และประกอบอาหารให้ ผู้ค้าที่อายุน้อยที่สุดในกลุ่มคือ “ประเสริฐ” ซึ่งมีอายเพียง 27 ปี และเป็นผู้ “ประสบความสำเร็จ” ในเชิงเศรษฐกิจมากที่สุด “อายุ” นับว่ามีบทบาทสำคัญต่อความสำเร็จในอาชีพ แม้จะไม่ใช่ปัจจัยสำคัญประการเดียว 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 ผู้ค้าที่เป็นผู้หญิงชี้ให้เห็นถึงความทับซ้อนและขัดแย้งกันของ “ค่านิยมว่าด้วยบทบาททางเพศของสตรี” มูลเหตุสำคัญที่ทำให้ “วดี” ซึ่งในอดีตเคยเป็นผู้ค้าแผงลอย แต่เลิกประกอบอาชีพไปแล้ว ต้องกลับมาประกอบอาชีพอีกครั้ง คือความต้องการที่จะ “พึ่งตนเองทางเศรษฐกิจ” ดังที่เธอบอกว่า “อยากมีรายได้ อยากซื้ออะไรจะได้ซื้อ” ซึ่งรวมทั้งความต้องการหารายได้เลี้ยงบุตรสาวที่ตั้งครรภ์ในวัยเรียนและหลานชาย เหตุผลดังกล่าวทำให้เธอได้ “คะแนนสงสาร” จาก “ป้ามะ” เจ้าของพื้นที่ขายที่เป็นสตรี ซึ่งยินยอมให้ “วดี” เช่าพื้นที่ขายในราคาที่ย่อมเยากว่าปกติ และแม้จะมีผู้มาเสนอ “ค่าเช่า” ให้ในราคาที่สูงกว่า ดังคำที่ “วดี” กล่าวว่า “ป้าเขาสงสาร เห็นหนูเลี้ยงลูกเลี้ยงหลาน” แต่ในขณะเดียวกัน “วดี” ก็ถูกจำกัดด้วย “ค่านิยมชายเป็นใหญ่” ของสามี ซึ่งต้องการให้เธอให้ความสำคัญต่อบทบาทของ “ภรรยา” และ “แม่” ของลูกของตนมากกว่า อันทำให้การประกอบอาชีพของเธอกลายเป็นประเด็นที่นำไปสู่ความขัดแย้งในครอบครัว ความเป็นเพศหญิงซึ่งได้พ่วงเอาบทบาททางเพศเข้ามาด้วย จึงมีบทบาททั้งในด้านการส่งเสริมและเป็นอุปสรรคต่อการประกอบอาชีพ และเป็นผลให้การค้าอาหารของ “วดี” เป็นเพียงอาชีพเสริมในสายตาของสามี เนื่องจากสามีอยู่ในฐานะให้การเลี้ยงดูได้ โดยที่เธอไม่จำเป็นต้องประกอบอาชีพ ดังคำพูดที่ว่า “มาขายของทำไม กูเลี้ยงมึงได้” เป็นต้น และเป็นเหตุผลหนึ่งที่ทำให้เธอยังไม่คิดขยายการประกอบอาชีพมากไปกว่าการ “หาอะไรมาขายเพิ่ม” ในช่วงบ่าย อันเป็นเวลาที่ อุปสงค์ต่อกาแฟลดลงแล้ว

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

สำหรับผู้ค้าชาย ซึ่งไม่ปรากฏคำอธิบายมากนักในงานศึกษาเกี่ยวกับการค้าอาหาร งานศึกษาที่ผ่านมาเกี่ยวกับการค้าอาหารของผู้หญิงซึ่งอธิบายเหตุผลสำคัญที่ผู้หญิงเข้าสู่อาชีพการค้าอาหารข้างทางเพราะต้องการรายได้เลี้ยงดูครอบครัว อาจนำมาอธิบายการเข้าสู่อาชีพ

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

3. การสนับสนุนจากครอบครัว

การสนับสนุนจากครอบครัวปรากฏชัดเจนในรูปของการสนับสนุนด้านแรงงาน สำหรับผู้ค้าส่วนใหญ่ ยกเว้น “วดี” และผู้ย้ายถิ่นเช่น “พร” ซึ่งครอบครัวอยู่ต่างจังหวัด ครอบครัวมีบทบาทสำคัญต่อการประกอบอาชีพ

บทบาทของครอบครัวต่อการประกอบการค้าปรากฏในลักษณะแตกต่างกัน “มาลี” ซึ่งสามีเสียชีวิต แต่ยังมีลูกสะใภ้ หลานคอยสนับสนุนในการประกอบอาชีพ ในขณะที่ “หน่อย” มีน้องสาวและหลานเป็นกำลังสำคัญ เพ็ญ” มีแม่ช่วยห่อข้าวเหนียว ส่วน “วันชัย” ประกอบ การค้าร่วมกับภรรยา การสนับสนุนจากครอบครัวในด้านแรงงานมีบทบาทสำคัญที่ทำให้ผู้ค้าสามารถประกอบอาชีพที่ทำอยู่ในปัจจุบัน และรักษาระดับการประกอบอาชีพไว้ได้

เช่นเดียวกับผู้ค้าในกลุ่มแรกที่ประเด็นการสนับสนุนจากคู่สมรสมีมิติด้านบทบาทหญิงชายเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย ดังพบว่า ในกรณีของ “เพ็ญ” นั้น สามีซึ่งประกอบอาชีพมอเตอร์ไซค์รับจ้าง ซึ่งน่าจะมีบทบาทการให้ความช่วยเหลือด้านการเดินทางไปซื้อวัตถุดิบ กลับไม่มีบทบาทใด ๆ ในอาชีพของเธอ ดังที่เธอบอกว่า “เขาไม่ไปส่งหร็อก งานของใครก็ของคนนั้น” ส่วน “วดี” นั้นสามีมีบทบาทสนับสนุนในด้านการเงิน แต่ก็เป็น “อุปสรรค” สำคัญต่อการขยายการประกอบอาชีพ เนื่องจากสามีประสงค์ให้ใช้เวลาอยู่กับครอบครัวมากกว่า ดังที่เธอเล่าว่า

“มันว่าหนูว่า ไม่รู้จักเวลา ขายกี่โมง เลิกกี่โมง มันถามหนูว่าขายของแต่ช่วงเช้าได้ไหม รอให้ลูกเลิกเรียน เบื่อว่ะ…ขายของจะเลิกเป็นรูทีน (routine) เหมือน ‘มัน‘ (หมายถึงสามี) ได้ไง ขึ้นอยู่กับว่าของหมดเมื่อไหร่ บางทีหนูก็อยากอยู่จนของหมด จริงไหมพี่”

ความเชื่อมโยงของครอบครัวกับความสำเร็จในการประกอบอาชีพระหว่างผู้ค้าในกลุ่มนี้ และ ผู้ค้ากลุ่มแรกต่างกัน แม้จะมีลักษณะที่คล้ายคลึงกันตรงที่ว่า คู่สมรสไม่ได้มีบทบาทในอาชีพมากนัก แต่ในกรณีของผู้ค้ากลุ่มที่มีเงินออม บุตรหลานมีบทบาทในการเป็นแรงงานในครอบครัว ซึ่งสนับสนุนการประกอบอาชีพ ในขณะที่ในกลุ่มแรก บุตรหลานไม่ได้มีส่วนสนับสนุน แต่เป็นภาระมากกว่า

4. ความมีเสถียรภาพในครอบครัว

ซึ่งปรากฏในรูปของการไม่มีปัญหาความขัดแย้งในครอบครัว การไม่มีภาวะเจ็บป่วย และไม่มีภาระด้านการเลี้ยงดูสมาชิกมากจนเกินกำลัง ทำให้ผู้ค้าสามารถออมเงินได้ ครอบครัวของผู้ค้าทุกคนยกเว้น “วดี” มีครอบครัวที่มีเสถียรภาพ “มาลี” และ “หน่อย” 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 “เพื่อนมาเอาชื่อไปลงแชร์ทอง 2 มือ มือละ 750 วันละ 75 บาท 10 วัน วันไหนขายไม่ดีจะเอาที่ไหนให้ ต้องไปกู้เขา ดอกร้อยละ 20 ....ค่าใช้จ่ายบ้านหนูเยอะ ไหนจะผ่อนทีวี 2 เครื่อง หม้อขนม 3 ใบ นี่ก็ยังต้องผ่อน วันละ 40 บาท บางวันเข้าห้างเห็นเสื้อสวย ๆ ก็อดไม่ได้ ต้องเป็นหนี้เขาอีก”

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

ลักษณะการอดออมของผู้ค้ากลุ่มนี้แตกต่างไปจากผู้ค้ากลุ่มแรก โดยทั่วไปรายได้ที่สูงกว่าและการใช้จ่ายในครอบครัวที่ต่ำกว่าทำให้การอดออมมีประสิทธิผลมากกว่า และที่สำคัญคือการเป็นผู้ค้าในระดับมีเงินออมไม่ได้หมายความว่าผู้ค้าจะปลอดจากหนี้สิน แต่ผู้ค้ามีรายได้เพียงพอที่จะแบ่งรายได้ส่วนหนึ่งไว้ชำระหนี้

ลักษณะสำคัญของผู้ค้ากลุ่มนี้ก็คือการมีรายได้ต่อวันมากกว่าค่าใช้จ่ายโดยสม่ำเสมอ ความสม่ำเสมอของรายได้นอกจากจะเกิดจากกำไรที่สูงกว่าผู้ค้าในกลุ่มแรกแล้ว ยังเป็นผลจากการที่มีรายได้จากคู่สมรสและบุตร เช่นในกรณีของ “วดี” และ “หน่อย” โดยเฉพาะ “วดี” ซึ่งมีอายุ

รุ่นราวคราวเดียวกับ “สมใจ” และ “พาณี” นั้นอยู่ในฐานะที่ดีกว่า “สมใจ” และ “พาณี” เนื่องจากรายได้ประจำที่ค่อนข้างสูงของสามี ซึ่งช่วยแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายในครอบครัวไปได้มาก

ผู้ค้าในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ยังไม่ซื้อสินค้า “เงินผ่อน” ผู้ค้าที่เป็นผู้สูงอายุ บอกว่าได้ผ่านช่วงของการซื้อสินค้าเงินผ่อนมานานแล้ว ส่วน “ประเสริฐ” และ “พร” นั้นต่างมีภาระต้องส่งเงินให้ครอบครัว จึงไม่ประสงค์ที่จะสร้างหนี้ให้เป็นภาระอีก แม้จะอยู่ในฐานะที่ผ่อนชำระได้ก็ตาม

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

การอดออมของผู้ค้ายืนยันความสำคัญของสิ่งที่ วิบูลย์ เข็มเฉลิม เรียกว่า “รายเหลือ” อันทำให้น่าพิจารณาต่อไปว่า หากผู้ค้าสามารถมี “รายเหลือ” มาก ก็เท่ากับทำให้มีรายได้มากขึ้น อาจลดเวลาประกอบอาชีพลง เปิดโอกาสให้ผู้ค้ารายอื่นเข้ามาประกอบอาชีพในพื้นที่เดียวกันได้อีก

6. แรงจูงใจในการออม

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

7. ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย

ผู้ค้าทุกคนมีทำเลการค้าที่มั่นคง และเป็นทำเลที่เป็นที่ชุมชนและแหล่งงาน ผู้ค้าแผงลอยไก่ทอด มีพื้นที่ขายในห้างสรรพสินค้าเทสโก้โลตัส ส่วนผู้ค้าผักนั้นขายผักอยู่ในตลาดนัดย่านคลองเตย ผู้ค้าข้าวขาหมู ประกอบอาชีพในพื้นที่ของเอกซน ซึ่งพื้นที่การขายอยู่ในบริเวณแหล่งงานสำคัญ คือ กรมศุลกากร การท่าเรือแห่งประเทศไทย และมหาวิทยาลัยกรุงเทพ ทั้งยังเป็นแหล่งงานของผู้ที่มีรายได้ประจำค่อนข้างสูง ทำให้รายได้จากการค้าสม่ำเสมอ เช่นเดียวกับผู้ค้าไก่ย่างห้าดาว ผู้ค้าขนมไทยในเขตดินแดง ค้าขายในพื้นที่สาธารณะที่มีสถานภาพเป็น “ซอยของชุมชน”

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 และปัจจัยด้านเวลาการค้าของผู้ค้าในบริเวณใกล้เคียงมีผลกระทบทั้งต่อการตั้งราคาอาหารที่ขาย และชนิดของอาหารที่ขาย นอกจากนั้น เวลาในการขายก็มีผลเช่นกัน ดังปรากฏในกรณีของ “เพ็ญ” และ “วดี” ดังจะได้กล่าวต่อไป

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

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

ส่วนทำเลที่อยู่อาศัยนั้นมีบทบาทในด้านของการจัดซื้อวัตถุดิบ 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 ประสบการณ์จากการเคยเป็นผู้ปลูกผักที่จังหวัดอุบลราชธานี ความสามารถในการประกอบอาหารที่มีอยู่เดิม และการมีน้องสาวที่ขายอาหารอยู่ที่เสรีเซ็นเตอร์ จึงเป็นประโยชน์มาก

“รสชาติ” ของอาหารที่ต้องอร่อย ถูกปากลูกค้า การพัฒนาปรับปรุงฝีมือในการประกอบอาหารจึงมีความสำคัญ ต่อผู้ค้าเช่น “ประเสริฐ” และ “หน่อย" ที่กล่าวว่าต้อง “ตามให้ลูกค้าให้ทัน” สำหรับ “หน่อย” นั้น เธอบอกว่า “ลูกค้าต้องการอะไร ต้องการให้เปลี่ยนแปลงรสชาติ เพิ่มเติมอะไรจะเอาใจลูกค้าไว้ก่อน” "ประเสริฐ" และ “ป้ามาลี” ยังติดตามข่าวสารอยู่ตลอดเวลา เพื่อที่จะได้เข้าใจความต้องการของลูกค้า

สิ่งที่สะท้อนออกมาในด้านความเป็นมืออาชีพของผู้ค้ากลุ่มนี้ก็คือ ระดับหรือความแตกต่าง ของด้านต่าง ๆ ของความเป็นมืออาชีพ ดังจะเห็นได้ว่า ความสะอาด อัธยาศัย และความรู้เกี่ยวกับอาหารที่ผลิตเป็นพื้นฐานสำคัญ เช่นกรณีของ “เพ็ญ” ซึ่งกล่าวว่า “ชีวิตนี้ทำเป็นอยู่สองอย่างคือเย็บผ้ากับขายข้าวเหนียวปิ้ง” และ “เคยขายมายังไง ก็ขายมาเรื่อย ๆ อย่างงั้นแหละ ไม่เคยเปลี่ยนอะไรเลย ของขายดีอยู่แล้ว หมดเกือบทุกวัน” ซึ่งแตกต่างจาก “ประเสริฐ” และ “หน่อย” ดังได้กล่าวไว้แล้ว “เพ็ญ” นั้นมี “เงื่อนไขที่เอื้ออำนวย” อยู่จำนวนหนึ่งที่ทำให้เธอสามารถรักษาระดับการประกอบการค้าไว้ได้ เงื่อนไขเหล่านี้คือ การมีครอบครัวสนับสนุน วัย และข้อได้เปรียบด้านราคา การมีแม่ช่วยห่อข้าวเหนียวทำให้ “เพ็ญ” สามารถขายข้าวเหนียวปิ้งในราคาที่ถูกกว่าที่ขายในท้องตลาดได้ วัยที่ยังไม่มากทำให้เธอมีแรงออกเข็นขายในช่วงบ่าย ราคาที่ถูกทำให้ยอดขายสูง เงื่อนไขเหล่านี้ล้วนเป็นไปได้จากการมี “แม่” เป็นกำลังสำคัญ น่าคิดว่าหากเกิดการเปลี่ยนแปลงในเงื่อนไขที่สำคัญนี้ “เพ็ญ” จะทำอย่างไร? หากเธอไม่เริ่มต้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ หรือขยับขยายในด้านอื่น ๆ

10. ความขยันและอดทน

เช่นเดียวกับผู้ค้ากลุ่มแรก “ความขยันและอดทน” ของผู้ค้าปรากฏชัดเจนเมื่อพิจารณาจากชีวิตประจำวันของผู้ค้าดังตารางที่ 6.6 ผู้ค้าที่ได้รับการสนับสนุนด้านแรงงานจากครอบครัวและขายอาหารที่มีระยะเวลาการบริโภคจำกัดกว่า เช่น “หน่อย” มีระยะเวลาการทำงานต่อวันน้อยกว่า “เพ็ญ” มาก แม้ว่า “เพ็ญ” จะมีแม่เป็นกำลังสำคัญในการประกอบอาชีพด้วยก็ตาม คำพูดของ “เพ็ญ” เป็นเครื่องสะท้อนอย่างดีถึง “ความขยันและอดทน” ของเธอ

“...ใจคิดแต่ว่าขายยังไงให้มันหมดทุกวัน อยากให้มันหมดทุกวัน รายได้จะได้สม่ำเสมอพาครอบครัวให้อยู่รอดได้ .... วันไหนจุดไหนมันเงียบ เราต้องออกเข็น คิดในใจจะไปทางไหนดีน้อบางทีก็สนุกกับตรงนี้นะ ทำให้ใจเราสู้ขึ้นมา อยู่ในซอยไม่เคยหมดหรอก ไปข้างหน้ามันจะหมดทุกวัน ทำไงให้ของหมด ค่อย ๆ เข็นไปซอยโน้นซอยนี้ “

หากพิจารณาเปรียบเทียบชีวิตประจำวันของผู้ค้ากลุ่มนี้กับผู้ค้ากลุ่มแรก ก็จะเห็นได้ว่าผู้ค้าในกลุ่มนี้มีทั้งที่มีชั่วโมงการทำงานที่ยาวนานใกล้เคียงกับผู้ค้ากลุ่มแรก และบางคนมีชั่วโมงการทำงานที่สั้นกว่า เช่นในกรณีของ “หน่อย” แต่ผู้ค้ากลุ่มนี้มีเงื่อนไขที่เอื้ออำนวยในด้านอื่นทำให้เป็นผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จในระดับที่สูงกว่าผู้ค้ากลุ่มแรก ในขณะเดียวกัน ปัจจัยถ่วงของผู้ค้ากลุ่มนี้ก็น้อยกว่า แม้จะปรากฏว่าผู้ค้าบางคนมีหนี้สิน ใช้จ่ายเงินโดยไม่อดออม แต่ผู้ค้ามีรายได้มากพอที่จะทำให้ปัจจัยถ่วงดังกล่าวไม่มีน้ำหนักพอที่จะกระทบการประกอบอาชีพได้

ตารางที่ 6.6
ตารางชีวิตประจำวันของผู้ค้าระดับมีเงินออม
แต่ไม่ประสงค์ขยายกิจประกอบอาชีพ

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

การเปรียบเทียบตัวบ่งชี้ความสำเร็จที่ได้จากการศึกษาเชิงปริมาณ และการวิเคราะห์กรณีศึกษาพบว่า นอกเหนือจากตัวบ่งชี้ความสำเร็จด้านต่าง ๆ ที่ได้นำเสนอไว้ในบทที่ห้า ความสำเร็จของผู้ค้ายังเป็นผลจากการสนับสนุนจากครอบครัว ความมีเสถียรภาพในครอบครัว คือ ครอบครัวไม่เป็นภาระ ผู้ค้ายังอดออม และมีการปรับปรุงผลิตภัณฑ์อยู่ตลอดเวลา อันทำให้สามารถรักษาระดับรายได้ไว้ได้ด้วย ส่วนการไม่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพของผู้ค้านอกจากจะเป็นเพราะต้องการกลับไปภูมิลำเนาเดิมแล้ว ยังเป็นผลจากความขัดแย้งในบทบาททางเพศของผู้ค้าสตรีด้วย

3. <u>ผู้ค้ากลุ่มมีเงินออมและคิดขยายการค้า</u>

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 <u>ภูมิลำเนาและการย้ายถิ่น</u>

ผู้ค้าทุกคนเป็นผู้ย้ายถิ่นจากชนบท โดยทุกคนมาจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีระยะเวลาในการอพยพตั้งแต่ 23 ปี ถึง เก้าปี ผู้ค้าทุกคนมีที่ดินของตนเองในต่างจังหวัด ผู้ค้าบางคนเคยประกอบการค้าตั้งแต่ก่อนย้ายถิ่นเข้าสู่กรุงเทพมหานคร การย้ายถิ่นล้วนแล้วแต่เป็นผลจากสภาพเศรษฐกิจที่ฝืดเคืองในชนบท ผู้ค้าที่มีระยะเวลาการย้ายถิ่นยาวนานที่สุด คือ “มะลิ” เป็นผู้ค้าในเขตดินแดง แม้ดินแดงจะมิใช่จุดหมายเริ่มแรกในการย้ายถิ่น การย้ายเข้ามาในเขตดินแดงของมะลิ เป็นผลจากการมีเครือข่ายทางสังคมในเขตดินแดง และ การประเมินว่ามีโอกาสที่สูงกว่าในการประกอบอาชีพ ผู้ค้ายังไม่มีความตั้งใจที่จะกลับไปใช้ชีวิตในบ้านเดิม แม้ส่วนใหญ่ยังมีความเชื่อมโยงกับครอบครัวที่อยู่ต่างจังหวัด ผู้ค้าทุกคนสมัครใจที่จะขยายการประกอบอาชีพ สร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจในกรุงเทพมหานคร

3.2 <u>การเข้าสู่อาชีพและพัฒนาการของอาชีพ</u>

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

ตารางที่ 6.7 คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของกรณีศึกษาผู้ค้าในระดับมีเงินออม ประสงค์ขยายอาชีพ

| 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 | ร้อบเอ็ด |
| 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 | อาชีพตั้งต้น | 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 | อาหารมื้อหลัก ขายสี่บะหมี่เกี๊ยว | เครื่องดื่ม น้ำสมุนไพร | อาหารว่าง กล้วยทอด/ไข่นกกระทา | อาหารมื้อหลัก/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 | อาหารมื้อหลัก ขายสี่บะหมี่เกี๊ยว | เครื่องดื่ม น้ำสมุนไพร | อาหารว่าง กล้วยทอด/ไข่นก กระทา | อาหารมื้อหลัก/ อาหารว่าง ลิ้มตำ/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” ซึ่งเริ่มต้นจากการขายของโดยรับส่วนแบ่งกำไรก่อนที่ขยับขยายเป็นผู้ผลิตเอง ที่น่าสนใจก็คือ มีความคล้ายคลึงกันในเส้นทางอาชีพของ “มะลิ” และ “อำนาจ” กล่าวคือ “มะลิ” นั้นเริ่มต้นจากการขายไอศกรีม มาขายไข่ปิ้ง ไก่ย่างหมูปิ้ง ก่อนที่จะตัดสินใจลงทุนในกิจการขายขนมถ้วย โดยชักชวนเพื่อนสนิทในหมู่บ้านเดียวกันมาร่วมลงทุน และ หาบขนมถ้วยขาย ในขณะที่”อำนาจ” เริ่มต้นจากการขายขนมถ้วย มาเป็นผู้ผลิตและขายวุ้น และยังชักชวนเพื่อนและญาติในหมู่บ้านมาหาบวุ้นขายเช่นเดียวกัน ก่อนที่จะตัดสินใจเปลี่ยนผลิตภัณฑ์จากวุ้นมาเป็นน้ำสมุนไพร จนอาจกล่าวได้ว่าทั้ง 2 คน ก้าวเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการรายย่อยเลยทีเดียว แต่ที่น่าสังเกตต่อไปก็คือ ในขณะที่ “กลุ่มอาชีพ” ของ “มะลิ” ไม่ได้พัฒนาไปสู่การเป็น “กลุ่มธุรกิจ” และจบลงด้วยการที่ผู้ค้าแต่ละคนหันกลับมาสู่การประกอบอาชีพโดยอิสระ โดยทุกคนเลือกขายสินค้าประเภทเดียวกัน คือ “ส้มตำ” และแข่งขันกันประกอบอาชีพ ส่วน “กลุ่มอาชีพ”ของ “อำนาจ” กลับพัฒนาไปสู่การจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ร่วมกัน โดยมีอำนาจเป็นหัวหน้ากลุ่ม สามารถรับเงินสนับสนุนจากกองทุนเพื่อสังคม และ โครงการมิยาซาว่า ซึ่งให้เงินทุนสนับสนุนการประกอบอาชีพโดยผ่านกลุ่มได้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพทำให้ “อำนาจ” มีความมั่นใจที่เข้าไปมีบทบาทสำคัญในการพัฒนาชุมชนที่ตนอาศัยอยู่

ผู้ค้าที่ชื่อ “จันทร์ เคยเป็น “หาบเร่” ก่อนที่จะมีที่ขายประจำ เธอเข็นกล้วยทอดขายมาก่อน และจากคำบอกเล่าของเธอ กล่าวได้ว่า มีการเพิ่มปริมาณการขาย ดังที่เธอเล่าว่า “จากเคยใช้เตาถ่านขยับมาใช้เตาแก๊ส ใช้เตาถ่านทอดไม่ทัน” ในช่วงหลัง “จันทร์” ยังเพิ่มผลิตภัณฑ์อีกชนิดหนึ่งคือ “ไข่นกกระทา” ซึ่งเป็นอาหารชนิดเดียวกับกล้วยทอด และมีกรรมวิธีการประกอบเหมือนกล้วยทอดด้วย

การประกอบอาชีพของผู้ค้าสะท้อนการลงทุนทีละน้อยก่อน ในลักษณะ “ค่อยเป็นค่อยไป” และมีการขยายอาชีพโดยลำดับ เช่นกรณีของ “อำนาจ” และ “จันทร์” ซึ่งเริ่มต้นจากการขายรับส่วนแบ่งกำไร มาสู่การเป็นผู้ผลิต โดยลงทุนทีละน้อยก่อน และยังมีลักษณะเป็นการเติบโตในเชิง “พัฒนาการ” ไม่ใช่ “วนเวียน” อันเป็นผลจากปัจจัยจำนวนหนึ่งที่จะกล่าวต่อไปในส่วนของการวิเคราะห์ตัวบ่งชี้ความสำเร็จ อีกประเด็นหนึ่งที่แตกต่างจากผู้ค้ากลุ่มอื่นก็คือ ไม่ปรากฏการค้าในลักษณะรับช่วงต่อจากพ่อแม่หรือครอบครัว

3.3 ลักษณะการประกอบการ การลงทุนและกำไร

ผู้ค้าหญิงประกอบการค้าคนเดียว ขณะที่ผู้ค้าชายทุกคนมีคู่สมรสเป็นกำลังสำคัญในด้านการลงทุนผู้ค้ากลุ่มนี้ลงทุนโดยเฉลี่ยต่ำกว่าผู้ค้ากลุ่มที่สอง ผู้ค้าที่ลงทุนสูงที่สุดคือ “ยศ” ซึ่งขายบะหมี่ในลักษณะ แฟรนไชส์ ซึ่งลงทุนวันละประมาณหนึ่งพันบาท ส่วนผู้ค้ารายอื่นลงทุนระหว่าง 700-900 บาท ไม่มีผู้ค้ารายใดที่ลงทุนต่ำกว่า 700 บาท เมื่อเปรียบเทียบกับระดับการลงทุนของผู้ค้าในกลุ่มแรกซึ่งเป็นผู้ค้าอาหารปรุงและปรุงสำเร็จเช่นกัน ทำให้เห็นได้ชัดถึงความหลากหลายของระดับการลงทุนในการค้าอาหารปรุงและอาหารปรุงสำเร็จ ผู้ค้าที่มีทุนน้อย แต่มีความสามารถในการประกอบอาหาร สามารถที่จะเลือกลงทุนในระดับที่เหมาะสมกับเงินลงทุนที่ตนมี

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

3.4 ปัญหาในอาชีพ และ ผลกระทบต่อรายได้

เมื่อเปรียบเทียบกับผู้ค้ากลุ่มอื่น ผู้ค้ากลุ่มนี้ประสบปัญหาในการประกอบอาชีพน้อยกว่า ปัญหาที่ผู้ประกอบอาชีพประสบเป็นปัญหาในเชิงโครงสร้างมากกว่าที่จะเป็นปัญหาในระดับบุคคล เช่นปัญหากับเทศกิจในกรณีของ “มะลิ” และปัญหาการแข่งขันที่เข้มข้นที่ “นิยม” และ “อำนาจ” เผชิญในเขตคลองเตย ทั้งนี้ผู้ค้ามีวิธีการแตกต่างกันในการเผชิญกับปัญหา เช่น “มะลิ” มิวิธีการในการหลบเลี่ยงการเผชิญหน้ากับเจ้าหน้าที่เทศกิจ ดังที่เธอบอกว่า “เขามา ฉันก็ไป” เป็นต้น ส่วนผู้ค้าน้ำใช้วิธีปรึกษาหารือร่วมกัน การปรึกษาหารือทำให้มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ อันเป็นประโยชน์ต่อการขาย

แต่หากพิจารณาว่าผู้ค้าในกลุ่มนี้คือผู้ที่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ ก็น่าจะถือได้ว่าปัญหาที่สำคัญของผู้ค้ากลุ่มนี้คือ การขาดการสนับสนุนการขยายการประกอบอาชีพ ทั้งนี้ในจำนวนผู้ค้าห้าคน “อำนาจ" มีทิศทางการขยายอาชีพที่ชัดเจนที่สุด แนวทางการขยายการประกอบอาชีพของอำนาจปรากฏทั้งในรูปของการปรับเปลี่ยนการค้าของกลุ่มซึ่งตนเป็นหัวหน้ากลุ่ม ให้เป็นธุรกิจชุมชนหรือวิสาหกิจชุมชน โดยผ่านกระบวนการปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์และเพิ่มประเภทผลิตภัณฑ์ (Product line) ซึ่งอาจเรียกได้ว่าเป็นการผลิตสินค้าที่มีความหลากหลายแต่ก็ยังไม่ได้มีการลงมือปฏิบัติจริง เนื่องจากคอยให้บุตรสาวที่กำลังศึกษาวิชาการ

ตลาดอยู่นั้นสำเร็จการศึกษาก่อน 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 ความเสี่ยงอันอาจส่งผลถึงการศึกษาของลูกด้วย อันเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้การขยายการประกอบอาชีพต้องชะลอออกไป อันสอดคล้องกับข้อค้นพบของทิงเคอร์ (Tinker, 1997) การขยายการประกอบอาชีพอาจเป็นไปได้มากขึ้น หากรัฐมีนโยบายการสนับสนุนการขยายการประกอบอาชีพที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้ค้ากลุ่มนี้

3.5 <u>ทัศนะต่ออาชีพและความใฝ่ฝันในชีวิต</u>

ผู้ค้าในกลุ่มนี้ไม่ต้องการให้บุตรหลานของตนประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยค้าอาหาร ผู้ค้าต้องการให้บุตรหลานทำงาน ที่ "สบายกว่า" "ดีกว่า" "มั่นคงกว่า" อันสะท้อนถึง ทัศนะของผู้ค้าต่ออาชีพของคน อาจจะเป็นด้วยเหตุนี้ที่ทำให้ผู้ค้าประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ เพื่อที่จะก้าวสู่การประกอบอาชีพที่แตกต่างออกไป

แม้ผู้ค้ามีความใฝ่ฝันต่างกัน เช่นผู้ค้าบางคนต้องการที่จะกลับไปใช้ชีวิตที่บ้านเดิม ผู้ค้าเห็นว่าการขยายการประกอบอาชีพเป็นลู่ทางที่ทำให้มีรายได้มากขึ้น เก็บเงินได้มากขึ้น ผู้ค้าบางคนต้องการขยายการประกอบอาชีพในกรุงเทพมหานคร เนื่องจากกรุงเทพมหานครเป็นแหล่งสำคัญในการสร้างรายได้

3.6 <u>การประเมินความสำเร็จและตัวบ่งชี้ความสำเร็จ</u>

ผู้ค้าทุกคนมีความประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ โดยเป็นการประกอบอาชีพที่แตกต่างไปจากเดิม และใช้ทุนสูง เช่น จัดตั้งธุรกิจชุมชน เปิดร้าน ผู้ค้าบางรายยังไม่ได้กำหนดทิศทางการขยายการประกอบอาชีพชัดเจน อาจวิเคราะห์ตัวบ่งชี้ที่มีผลต่อความความสำเร็จของผู้ค้าได้ตามกรอบการวิเคราะห์ ดังนี้

1. อายุ

ผู้ค้ากลุ่มนี้มีอายุเฉลี่ย 40 ปี นับว่าต่ำที่สุดในบรรดาผู้ค้าทั้งสามกลุ่ม เมื่อพิจารณาจากอายุเมื่อเริ่มประกอบอาชีพ ก็พบว่าเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ค้าอีกสองกลุ่ม วัยที่เริ่มประกอบอาชีพระหว่างผู้ค้าไม่แตกต่างกันมากนัก แต่ผู้ค้ากลุ่มนี้สามารถสะสมทุนได้ในระยะเวลา

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

2. เพศ

ผู้ค้าในกลุ่มนี้เป็นผู้ชายมากกว่าผู้หญิง ผู้ค้าชายนอกจากจะมีคู่สมรสเป็นกำลังสำคัญในการประกอบอาชีพแล้ว คู่สมรสยังมีบทบาทช่วยดูแลบ้านและลูก อันต่างจากกรณีของผู้ค้าหญิง เช่น “จันทร์” ซึ่งต้องรับภาระทุกอย่างทั้งงานบ้าน และ “ธุระอื่นๆ” ที่เกี่ยวข้องกับลูก โดยที่สามีไม่ได้มีบทบาทแต่อย่างใด ดังที่เธอกล่าวว่า “งานบ้านอยู่ที่เราหมดเลย ทุกอย่างอยู่ที่เราหมดเลย รับผิดชอบหมด... ถึงต้องเลิกขายแต่วันไง ไม่งั้นเอาเวลา เอาแรงที่ไหนมาทำงานบ้าน” บทบาททางเพศดังกล่าวทำให้เวลาในการประกอบอาชีพลดน้อยลง ซึ่งต่างจากกรณีของ “มะลิ” ซึ่งอาศัยอยู่ในบ้านเช่าที่ค่อนข้างหนาแน่น ในขณะที่บุตรชายหญิงที่โตแล้ว แต่อาศัยอยู่ในหอพักใกล้กับสถานศึกษาทำให้เธอและสามีมีความยืดหยุ่นมากกว่าในการใช้ชีวิต “มะลิ” จึงมีเวลาในการประกอบอาชีพมากขึ้น

3. การสนับสนุนจากครอบครัว

ผู้ค้าทุกคนในกลุ่มนี้มีครอบครัว และ ได้รับการสนับสนุนจากครอบครัวในระดับต่าง ๆ กัน ผู้ค้าผู้ชายทุกคนมีภรรยาที่ให้ความช่วยเหลือ เช่นช่วยจัดเตรียมของ ผู้ค้าเช่น “อำนาจ” ยังมีบุตรสาวเป็นกำลังสำคัญด้วย อาจกล่าวได้ว่าการค้าของผู้ค้าที่เป็นผู้ชายเป็น “ธุรกิจ” ของ “ครอบครัว” และสำหรับผู้ค้าที่เป็นผู้ชาย อาชีพอิสระยังช่วยสร้างเสริมความสัมพันธ์ในครอบครัว เนื่องจากทำให้สามีภรรยาสามารถทำงานร่วมกันได้ เกิดการแบ่งงานกันทำในครอบครัว (ดังคำอธิบายของ “ยศ”) ซึ่งแตกต่างจากกรณีของผู้ค้าผู้หญิงที่คู่สมรสไม่ได้มีบทบาทในการค้ามากนัก ซึ่งส่วนหนึ่งอาจเนื่องมาจากการที่คู่สมรสของผู้ค้าล้วนมีอาชีพของตนเอง สามีของ “จันทร์” มีอาชีพเป็นช่างเคาะ เป็นต้น คู่สมรสของผู้ค้ามักปฏิเสธที่จะเข้ามามีบทบาทในอาชีพของผู้ค้า ทั้งผู้ค้าเองก็มิได้ “เรียกร้อง” ความช่วยเหลือจากคู่สมรส เช่นเดียวกับ “จันทร์” ที่สามีปฏิเสธที่จะเข้ามามีส่วนช่วยเหลือในการประกอบอาชีพในช่วงหลัง

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

เตาแก๊ส ทำให้มีรายได้มากขึ้น นอกจากคู่สมรสแล้ว “จันทร์” ได้รับความช่วยเหลือจากบุตรสองคน ดังที่เธอกล่าวว่า “ต้องหัดลูก ให้รู้จักช่วย รู้จักการลำบาก ดำรงชีวิตยังไง ไม่ใช่แบมือขออย่างเดียว .... ลูกสาวหัดให้กวาดบ้าน ถูบ้าน ล้างจาน งานประจำของลูก ลูกชายก็ช่วยแม่กลับไปถึง ช่วยยกของ ช่วยอะไร ช่วยเก็บหมด ล้างกะทะ ส่วนเราไปซื้อกับข้าวให้กิน”

การที่ผู้ค้าชายมีคู่สมรสช่วยประกอบอาชีพ อาจเป็นคำอธิบายที่ดีถึงความต้องการในการขยายการประกอบอาชีพ เนื่องจากการขยายนั้นหมายถึงการขยายการค้าของครอบครัวทีเดียว ผู้ค้าชายดูจะมี”แผนการ” ขยายอาชีพที่ชัดเจนกว่าผู้ค้าหญิง เช่นกรณี “นิยม” และ “อำนาจ”

4. ความมีเสถียรภาพในครอบครัว

เมื่อเปรียบเทียบกับผู้ค้ากลุ่มอื่น ผู้ค้ากลุ่มนี้มีครอบครัวที่มีเสถียรภาพสูง ไม่ปรากฏผู้ค้าที่ต้องรับภาระครอบครัว ในบรรดาผู้ค้าทั้งหมด “จันทร์” ดูเหมือนจะมีภาระครอบครัวทั้งจากฝ่ายของเธอและสามี แต่รายได้ที่สูงและสม่ำเสมอทำให้เธอสามารถ “จัดการ” กับภาระนี้ได้ หนี้สินของพ่อที่ “จันทร์” ต้องรับภาระอยู่นั้นเปรียบเสมือนการลงทุนในระยะยาว เนื่องจากเป็น การลงทุนในที่ดิน ดังที่เธอกล่าวว่า “พ่อแม่ทำไว้ก็เพื่อลูกเพื่อหลาน แกมีจะเอาไปไหน ก็ให้ลูกหลาน เราก็คิดจุดนี้ ช่วยได้ก็ช่วยไปก่อน อีกหน่อยแกก็ได้ขายที่ เราก็ไม่ต้องเดือดร้อน”

ผู้ค้าชาย 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 “ป้าโชคดี ได้แฟนดี ลูกก็ดี เขาขับแท็กซี่ บางวันมาช่วยป้าเตรียมของ ขับรถได้เงินมาเท่าไหร่ แกก็เก็บไว้ใช้สี่ห้าสิบบาท ที่เหลือให้ป้าเก็บไว้ มันก็มีกำลังใจนะ ช่วยกันหา ช่วยกันเก็บ... ลูกป้าก็ดีนะ ไม่เคยอยากได้อยากใช้ของแพง ๆ เสื้อผ้าป้าซื้ออะไรให้ก็ใส่อย่างนั้น อย่างนี้มันก็มีกำลังใจใช่ไหม?”

อาจกล่าวได้ว่าทัศนะต่อการจัดการด้านการเงินของผู้ค้ากลุ่มนี้เป็นไปในทิศทางเดียวกับกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ที่มีอายุหลายร้อยปีหลายแห่งทั่วโลก (de Geus, 1997) ความสามารถในการวางแผนการเงินของผู้ค้ากลุ่มนี้นอกจากจะมาจากความตระหนักต่อความสำคัญของการมีเงินเก็บแล้ว ยังเกิดจากการที่ผู้ค้ากลุ่มนี้มีรายได้ต่อวันพอเพียงต่อการเก็บออมด้วย ซึ่งต่างจากผู้ค้าในกลุ่มแรกที่รายได้เฉลี่ยในแต่ละวันเพียงพอในระดับยังชีพเท่านั้น ดังเช่นที่ “จันทร์” กล่าวว่า

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

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

“หนูไม่ซื้อของแพงให้ลูกหรอก อย่างเกมเพลย์ หนูบอกลูกว่า แพงนะลูก หลายพัน แม่ไม่มีเงินหรอก แม่ขายของวันนึงกำไรนิดเดียว เล่นอย่างเดียวไม่มีประโยชน์หรอก ลูกก็ยอม เขาจะรู้ประสา เขาจะเชื่อฟัง ไม่รั้น ไม่ร้องเอา เรื่องของเล่น บอกอะไรก็จะฟัง ของเล่นลูกหนูไม่ค่อยมีหรอก”

6. แรงจูงใจในการออม

แรงจูงในในการออมมาจากการให้ความสำคัญต่อการศึกษาของบุตรการลงทุนในอนาคต ตลอดจนภาวะของการ “เข็ดเป็นหนี้” ซึ่งผู้ค้าหลายคนสะท้อนออกมาในทิศทางเดียวกัน แรงจูงใจในการออมนอกจะจากเป็นผลจากความต้องการให้มีเงินหมุนเวียนใช้จ่ายในครอบครัว การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (ซื้อที่ดิน) แล้ว ยังเป็นผลจากต้องการออมเพื่อการขยายการค้าด้วย ดังที่ “จันทร์”บอกว่า เป็นความใฝ่ฝัน แต่ “แม้จะนาน ก็จะพยายาม”

7. ทำเลที่อยู่อาศัยและทำเลการค้า

ผู้ค้าแผงลอยทุกคนมีพื้นที่ประกอบอาชีพที่แน่นอนและมั่นคง“ยศ” ประกอบอาชีพในพื้นที่ของเอกชน ต้องเสียค่าเช่าพื้นที่ซึ่งไม่แพงมาก ส่วน “จันทร์” ประกอบอาชีพใน “ซอยของชุมชน” การมีพื้นที่ขายประจำและเป็นพื้นที่ที่มีคนสัญจรไปมา นอกจากจะทำให้มีผู้ซื้อ “ขาจร” มากแล้ว ยังเสริมสร้างความสัมพันธ์ระหว่างผู้ค้ากับ “ลูกค้าประจำ” ดังกรณีของ “จันทร์”

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

ดิบได้เช่นกัน ดังกรณีของ “มะลิ” ที่สามารถฝากทั้งเก้าอี้และกระป๋องน้ำไว้กับร้านค้าที่อยู่ใกล้เคียงได้ ทำให้เธอสามารถลดน้ำหนักสัมภาระที่ต้องแบกหามในแต่ละวัน มะลิยังมีแผงมะละกอ “เจ้าประจำ” ในตลาดใกล้เคียงที่เธอสามารถ ว่าจ้างมอเตอร์ไซค์รับจ้างไปรับมะละกอมาได้ ในกรณีที่เกิดภาวะขาดแคลนในระหว่างวัน

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

8. เครือข่ายทางสังคม

ผู้ค้าได้รับความช่วยเหลือจากเครือข่ายทางสังคมเมื่อแรกเข้ามาประกอบอาชีพในกรุงเทพมหานคร “นิยม” ซึ่งเข้าสู่การประกอบอาชีพอิสระทันทีได้รับ ความช่วยเหลือจากลุงส่วน”อำนาจ” และ “มะลิ” นั้น การขายอาหารโดยรับส่วนแบ่งกำไร โดยมีญาติพี่น้องทำหน้าที่เชื่อมต่อกับแหล่งวัตถุดิบ เป็นจุดเริ่มต้นที่นำไปสู่การทำความเข้าใจกับ “ตลาด” และ “การสะสมทุน” ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อการประกอบอาชีพอิสระในเวลาต่อมาการประสบความสำเร็จในอาชีพของ “อำนาจ” ทำให้เครือข่ายทางสังคมขยายกว้างมากขึ้น ดังจะเห็นได้ว่า “อำนาจ” ได้รับประโยชน์จาก โครงการกองทุนเพื่อสังคม และ โครงการเงินกู้มิยาซาวา ซึ่งให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบอาชีพที่รวมตัวเป็นกลุ่มได้ “อำนาจ” ยังคิดที่จะจัดตั้ง “ธุรกิจชุมชน” ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความเชื่อมั่นในเครือข่ายทางสังคมที่ตนมีอยู่

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

“จันทร์” ได้รับประโยชน์จากเครือข่ายทางสังคมเช่นกัน ทั้งนายจ้างของสามี และ “ป้าข้างบ้าน” ที่ให้ยืมเงินโดย “ไม่คิดดอก” (โปรดดูกรณีศึกษา “จันทร์” เพิ่มเติม)

อาจกล่าวได้ว่ากรณีศึกษาผู้ค้ากลุ่มนี้สะท้อนถึงบทบาทของเครือข่ายทางสังคมในปัจจุบันที่ชัดเจน ฐานะทางเศรษฐกิจที่ดีกว่าผู้ค้ากลุ่มแรกทำให้มีเครือข่ายทางสังคมที่พร้อมจะให้การสนับสนุนมากกว่าผู้ค้ากลุ่มแรก

9. ความเป็นมืออาชีพ

ความเป็นมืออาชีพของผู้ค้าปรากฏในด้านการพัฒนาอยู่ตลอดเวลา ตลอดจนการพยายามที่จะติดตามการเปลี่ยนแปลงของรสนิยมผู้บริโภค ดังกรณีของ “อำนาจ” ในขณะที่ในกรณีของผู้ค้าอื่นปรากฏในแง่ของการให้ความสำคัญต่อ “ความสะอาด” เช่นกรณีของ “มะลิ” และ “จันทร์” การแสดงความสามารถในการขายด้วยการนำเสนออัตลักษณ์ที่ตนเองคิดว่า “แปลกและใหม่” ต่อผู้ซื้อ เช่น “นิยม” ใส่น้ำหอมด้วยเหตุผลที่ว่า “บางคนเขาจะได้กลิ่น แล้วจะทักเราว่า ‘แหม พ่อค้าวันนี้หอมจังเลย’ เราก็ได้ลูกค้าเพิ่มแล้ว“

“อำนาจ” สำรวจตลาดเพื่อที่จะได้กำหนดชนิดและปริมาณของน้ำแต่ละชนิดที่จะขายในแต่ละวัน อันมีผลถึงการผลิต การจัดซื้อวัตถุดิบ เขาเรียกกระบวนการนี้ว่า “วางแผนการค้า”

“ผมสำรวจตลาดเอง ว่าคนซื้อเขาชอบอะไร ลองผิดลองถูกทำไปเรื่อย ๆ ถ้าขายไม่ดีก็เปลี่ยนไปขายอย่างอื่นแทน คนกินก็เปลี่ยนไปเรื่อย ๆ เราต้องคอยสังเกต อย่างซาไข่มุกนี่มาแรง แรก ๆ ผมก็ทำไม่เป็น อาศัยคนที่ผมซื้อของเขาประจำแนะนำ สอนวิธีทำให้ แต่ตอนนี้คนกินน้อยลง คนขายก็มากขึ้นด้วย ว่าจะเปลี่ยนกลับไปขายน้ำสมุนไพรอย่างเดิม”

ส่วน “มะลิ” ต้องตัดสินใจว่า จะเลือกซื้อสินค้าชนิดใดบ้างมาบรรจุลงในหาบของตน เธอเล่าว่า “ที่แน่ ๆ คือต้องมีตำมะละกอ ตำกล้วย หน้ากระท้อนมีตำกระท้อน แต่อย่างอื่นขึ้นอยู่กับเราสังเกตว่าลูกค้าชอบอะไร อย่างเมื่อวานลูกค้าถามหา ขนม วันนี้ก็จะมีขนม บางที่ลูกค้าเขาจะบอกเลยว่าทำไมไม่มีโน่น ไม่มีนี่ อะไรอย่างนี้มันไม่แน่นอนหรอก เราถึงต้องไปตลาดเองทุกวันไง ฝากใครซื้อไม่ได้” (ประโยคสุดท้ายนี้เธอจงใจอธิบายข้อสงสัยว่า ทำไมในกลุ่มผู้ค้าส้มตำด้วยกัน ทำไมจึงไม่มีการแบ่งงานกันทำ) สำหรับผู้ค้ากลุ่มนี้ การวางแผนการค้าจึงประกอบด้วยการเลือกสินค้า และ การวางเส้นทางการจำหน่าย และหากใช้ความสังเกต ก็จะพบว่า ในการได้รับ”ข้อมูล” จากผู้ซื้อ ปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ค้าและผู้ซื้อมีความสำคัญ

รสชาติของอาหารขึ้นอยู่กับทัศนะของผู้บริโภค และอาจเป็นสาเหตุหนึ่งที่ผู้ค้าอาหารปรุงเชิญชวนให้ลูกค้าชิมอาหารที่ตนปรุง รสชาติของอาหารไทยนั้นมีหลากหลาย และเป็นที่มาของโอกาสในการประกอบอาชีพดังที่กล่าวแล้วข้างต้น แม่ค้าส้มตำที่ชื่อ “มะลิ” อธิบายเพิ่มเติมว่า “ต้องให้ลูกค้าชิม อร่อยไม่อร่อยเขาจะได้บอกได้ ได้รู้ด้วยว่าเขาชอบรสชาติแบบไหน จะได้จำไว้ บางคนชอบแซ่บ บางคนชอบรสจัดไม่เผ็ด” สุดท้ายเธอวกเข้าเรื่องความสะอาดว่า “ไม่มีที่ไหนทำอย่างเราหรอก ให้ลูกค้าชิมแล้วมีผ้าสะอาดให้เช็ดมือด้วย

ในด้านความสะอาด “มะลิ” ให้ความเห็นว่า “เรารระวังที่สุดเลยเรื่องนี้ คนกรุงเทพฯ เขาดูนะ ถ้าไม่สะอาดต่อให้อร่อยยังไง เขาก็ไม่ซื้อกินหรอก เราไม่ได้ขายเจ้าเดียว” ผู้ค้าคนนี้ขายอยู่บริเวณมหาวิทยาลัย ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่เป็นนักศึกษา เมื่อถาม “มะลิ” ว่า “อย่างไรที่เรียกว่าแต่ง

กายสะอาด และอย่างไรที่เรียกว่าอัธยาศัยดี" ผู้ค้าจำนวนหนึ่งมีสูตรสำเร็จว่า "ต้องมีผ้ากันเปื้อน ผ้าคลุมผม ....เราดูแลตัวเองให้สะอาดไม่ได้ จะไปขายของกินได้ไง หน้าตา ผมเผ้าก็สำคัญ ต้อง" ดูดี" หน่อย เธออธิบายคำว่า "ดูดี" ว่า "หมายถึง เรียบร้อย ไม่กระเซอะกระเซิง หน้าไม่มันเยิ้ม"

ยามว่างเว้นจากลูกค้า "มะลิ" จะใช้ผ้าที่มีติดมาด้วยอีก 1 ผืนทำความสะอาดหาบ และภาชนะที่วางอยู่บนหาบ "ฝุ่นเยอะ ต้องคอยเช็ด ไม่งั้นข้าวของจะหมอง ดูไม่น่ากิน" ใบตองที่เธอใช้กรุหาบจึงสะอาดเป็นมันอยู่เสมอ "มะลิ" ยังมี "เทคนิค" ในการนั่งตำส้มตำ กล่าวคือ ในท่านั่งเดียวกับ "ทราย" และผู้ค้าคนอื่น ๆ "มะลิ" จงใจให้ปลายเท้าที่มีถุงเท้าหุ้มอยู่โผล่ออกมาข้างครก เธอบอกว่า "ลูกค้าจะได้เห็นว่าสะอาด" คำว่า "สะอาด" ของ "มะลิ" ก็คือ การที่เท้ามีถุงเท้าสีเข้มหุ้มอยู่ เธอบอกว่า "เท้าเรามันไม่สวย คนเคยทำนา" แม้ว่านิ้วมือของเธอจะมีอาการร่นของเล็บอันเนื่องจากยางมะละกอกัดก็ตาม เธอบอกว่า "ไปหาหมอที่สถาบันโรคผิวหนัง หมอบอกว่า ถ้าไม่เลิกขาย ก็ไม่หายหรอก แต่เล็บเราคอยตัด มือเราคอยล้างนะ" "มะลิ" ใช้ถุงพลาสติกหุ้มมือแทนถุงมือเวลาหยิบจับอาหาร ส่วนครกที่ใช้นั้น "มะลิ" ใช้ถุงพลาสติกหุ้มไว้ในยามที่ว่างเว้นจากลูกค้า เมื่อมีลูกค้ามาเธอจึงค่อยแกะพลาสติกที่ห่อหุ้มครกอยู่ออก

"จันทร์" กล่าวว่า " แต่งกายสะอาด เน้นเลยหนู เล็บมือดูแลเกือบทุกวัน น้ำมันต้องคอยเปลี่ยนบ่อย ๆ ใส่หมวกด้วย.... สำคัญ... ของกินต้องอร่อย ได้มาตรฐาน... ลูกค้าซื้อจะดูเองขนมที่อื่น ๆ ใช้มือจับ ของเราใช้ที่คีบ อุปกรณ์ทั้งนั้น อย่างที่คลุมนี่ก็เหมือนกัน หนูทำเอง.... มาได้ไงเหรอ มีวันหนึ่งหนูไม่สบาย จาม คิดว่าขนมคงมีฝุ่นเกาะ คิดว่าทำไงวะนี่ ตกเย็นมาเปลี่ยนใหม่ เอาลวดมาดัด หาฟิลม์มาขึง ใคร ๆ เห็นยังว่าไอเดียดี เราไม่ต้องลงทุนมาก มีแค่นี้ทำแค่นี้ ประหยัดด้วย ไม่ต้องเสียเงินเลย ซื้อฟิลม์มา 20 บาทเอง ใช้ได้ตั้งนาน ทำมาหลายปีแล้ว"

10. ความขยันและอดทน

การประสบความสำเร็จในระดับที่สูงกว่า มิได้หมาย ความว่าผู้ค้ามีชั่วโมงการทำงานน้อยกว่าผู้ค้ากลุ่มอื่น ผู้ค้ายังคงทำงานมากกว่าวันละสิบชั่วโมง โดยในกลุ่มนี้ผู้ค้าชายมีชั่วโมงการทำงานน้อยกว่าผู้ค้าหญิง การวิเคราะห์การใช้เวลาของผู้ค้าปรากฏดังตารางที่ 6.8

ตารางที่ 6.8
ตารางชีวิตประจำวันของผู้ค้าระดับมีเงินออม
ประสงค์ขายตามประกอบอาชีพ

| 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 | | เตรียมของขาย | | |
| 17 | | | | |
| 18 | | ขายของ | | |
| 19 | เก็บล้าง/ พักผ่อน | | เก็บล้าง | |
| 20 | | | | |
| 21 | | | | |
| 22 | เข้านอน | | เข้านอน | จ่ายตลาด |
| 23 | | | | |
| 24 | | | | |

การเปรียบเทียบตัวบ่งชี้จากการศึกษาเชิงปริมาณและการวิเคราะห์กรณีศึกษาพบว่า กรณีศึกษาสะท้อนถึงบทบาทของตัวบ่งชี้ที่พบมากกว่าจากการศึกษาเชิงปริมาณในบทที่ห้า ในด้านของการวางแผนการเงิน วางแผนการค้า และ การสนับสนุนจากครอบครัวในด้านการอดออม ซึ่งมีความสำคัญอย่างยิ่ง กรณีศึกษายังให้ภาพชัดเจนในเชิง “กระบวนการ” ตลอดจนความสัมพันธ์เชื่อมโยงระหว่างตัวบ่งชี้ต่าง ๆ ระบุถึงตัวบ่งชี้ด้านการสนับสนุนจากครอบครัว ความมีเสถียรภาพในครอบครัว การอดออม แรงจูงใจในการออม เครือข่ายทางสังคม และ การพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยสม่ำเสมอ ตัวบ่งชี้เหล่านี้มีบทบาทสำคัญทั้งในด้านการสร้างรายได้ และการสร้าง “รายเหลือ” ปัจจัยเหล่านี้เมื่อผนวก

4. <u>ผู้ค้าที่เลิกประกอบอาชีพ</u>

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 ในขณะที่ผู้ซื้อมีกำลังซื้อที่จำกัด ประการที่สาม สภาพเศรษฐกิจที่ตกต่ำยังทำให้มี ผู้หันมาประกอบอาชีพอิสระจำนวนมาก 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” จากอบายมุขความล้มเหลวหรือความหายนะของ “สมศักดิ์” เป็นผลจาก “อบายมุข” อย่างแท้จริง ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จในตารางที่ 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 และทำเลการค้า ส่วนความสามารถในการออมเกี่ยวเนื่องกับ ปัจจัยด้านความมีเสถียรภาพในครอบครัว การอดออม แรงจูงใจในการออม ผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จในระดับยังชีพประสบปัญหาทั้งในด้านการสร้างรายได้และการออม ส่วนผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จในระดับที่สูงขึ้นมีทั้งผู้ค้าที่มีความสามารถในการสร้างรายได้สูงและมีความสามารถในการออมสูง กับ ผู้ค้าที่มีความสามารถในการสร้ายได้ แต่ความสามารถในการออมต่ำ โดยกลุ่มหลังนี้ เนื่องจากมีรายได้มากพอ จึงยังไม่ประสบปัญหา ข้อสรุปเกี่ยวกับความแตกต่างของตัวบ่งชี้ความสำเร็จของผู้ค้าที่มีระดับความสำเร็จแตกต่างกันนี้ปรากฏในตารางที่ 6.9 ถึง 6.11

ในส่วนของผู้ค้าที่ต้องเลิกประกอบอาชีพ พบว่าปัจจัยที่สำคัญคือ อบายมุข และความไม่สามารถเผชิญกับการแข่งขันที่เข้มข้นได้ ทำให้ผู้ค้าต้องเลิกประกอบอาชีพในที่สุด

ตารางที่ 6.9 ตัวบ่งชี้ความสำเร็จจากการวิเคราะห์กรณีศึกษา ผู้ค้าระดับเลี้ยงชีพ

| ตัวบ่งชี้ความสำเร็จ | "สว่าง" | "ดาว" | "กิ่ง" | "บุญ" | "สมใจ" | "พาณี" |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 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 | |
| การออออม (ตรงข้ามกับการพนันอบายมุขบริโภคนิยม) | 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 |
| • อัธยาศัยผู้ค้า | 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" | "หน่อย" | "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 (ไม่มีปัญหา ไม่เจ็บป่วย ไม่เป็นภาระ) | X | X | X | | X | X | X |
| การอดออม (ตรงข้ามกับการพนัน อบายมุข 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 |
| • อัธยาศัยผู้ค้า | 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 อบายมุข 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 |
| • อัธยาศัยผู้ค้า | 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 ทุกกลุ่มเห็นว่ามีความสำคัญ ได้แก่ ความมั่นใจในตนเอง ความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูก การมีทุนของตนเอง ทำเลการค้าใกล้ที่ชุมชน ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า อาหารอร่อย สะอาด ราคาไม่แพง ผู้ค้าแต่งกายสะอาดและมีอัธยาศัยดี

2. ตัวบ่งชี้ผู้ค้าหาบเร่แต่ละกลุ่มให้ความสำคัญต่างกัน และได้รับการทดสอบแล้วว่ามีความแตกต่างกันโดยมีนัยสำคัญทางสถิติ ได้แก่ ความรู้ด้านการวางแผนการค้า การวางแผนการเงิน การคำนวณต้นทุนกำไร การสนับสนุนจากครอบครัวในประเด็น คู่สมรสและบุตรช่วยกันประหยัด การมีเครือข่ายทางสังคม ในประเด็นการมีญาติและเพื่อนให้ความช่วยเหลือ

3. ตัวบ่งชี้ที่ผู้ค้าแผงลอยทุกกลุ่มเห็นว่ามีความสำคัญ ได้แก่ ความมั่นใจในตนเอง ความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูก การวางแผนการเงิน การมีทุนของตนเอง ทำเลการค้าใกล้ที่ชุมชน ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า อาหารอร่อย สะอาด ราคาไม่แพง ผู้ค้าแต่งกายสะอาดและมีอัธยาศัยดี

4. ตัวบ่งชี้ผู้ค้าแผงลอยแต่ละกลุ่มให้ความสำคัญต่างกัน และได้รับการทดสอบแล้วว่ามีความแตกต่างกันโดยมีนัยสำคัญทางสถิติ ได้แก่ การวางแผนการค้า การคำนวณต้นทุนกำไร คู่สมรสช่วยค้าขาย การมีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ

5. ตัวบ่งชี้ที่ผู้ค้าหาบเร่และแผงลอยให้ความสำคัญต่างกัน และเป็นความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญก็คือ ตัวบ่งชี้ “คู่สมรสและลูกช่วยกันประหยัด” ซึ่งผู้ค้าหาบเร่ให้ความสำคัญ ส่วนผู้ค้าแผงลอยให้ความสำคัญต่อเรื่อง “ทำเลค้าขายที่มั่นคง” “ทำเลค้าขายใกล้แหล่งวัตถุดิบ” และ “ที่อยู่อาศัยที่มั่นคง ไม่ถูกไล่รื้อ”

6. ตัวบ่งชี้ที่ผู้ค้าทั้งสองเขตให้ความสำคัญแตกต่างกันก็คือ ตัวบ่งชี้ด้าน “ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย” ซึ่งผู้ค้าในเขตคลองเตยให้ความสำคัญในระดับที่มาก

ผลการศึกษาเชิงคุณภาพ

1. ตัวบ่งชี้ที่พบว่าปรากฏในผู้ค้าหาบเร่ทุกคนหรือส่วนใหญ่ในทุกกลุ่ม ได้แก่ ความเป็นมืออาชีพ ซึ่งปรากฏในรูปของสินค้าและผู้ค้า ความอดออม (พบในผู้ค้าสูงอายุ) เพศ (หญิง)

2. ตัวบ่งชี้ที่พบว่าแตกต่างกันระหว่างผู้ค้าหาบเร่ต่างกลุ่ม คือ พบในกลุ่มผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จในระดับสูงกว่าระดับยังชีพ ได้แก่ การสนับสนุนจากครอบครัว ความมีเสถียรภาพของครอบครัว การอดออม มีแรงจูงใจในการออม และ เครือข่ายทางสังคม ตัวบ่งชี้ที่พบในกลุ่มผู้ค้าระดับยังชีพคือ อายุที่สูง และ เพศ (หญิง)

3. ตัวบ่งชี้ที่พบว่าปรากฏในผู้ค้าแผงลอยทุกคนหรือส่วนใหญ่ในทุกกลุ่ม ได้แก่ ความเป็นมืออาชีพ ซึ่งปรากฏในรูปของสินค้าและผู้ค้า

4. ตัวบ่งชี้ที่พบว่าแตกต่างกันระหว่างผู้ค้าแผงลอยต่างกลุ่ม คือ พบในกลุ่มผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จในระดับสูงกว่าระดับยังชีพ ได้แก่ การสนับสนุนจากครอบครัว ความมีเสถียรภาพของครอบครัว การอดออมแรงจูงใจในการออม การมีทำเลการค้าที่มั่นคง และ เครือข่ายทางสังคม ตัวบ่งชี้ที่พบในกลุ่มผู้ค้าระดับยังชีพคือ อายุที่สูง และ เพศ (หญิง)

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

จากผลการศึกษาตัวบ่งชี้ต่าง ๆ ข้างต้น อาจสรุปตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ค้าที่มีระดับความสำเร็จต่างกันและตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพได้ดังนี้

1. ตัวบ่งชี้ความสำเร็จของผู้ค้าหาบเร่ระดับยังชีพ ได้แก่ ความสูงอายุ เพศ การขาดการสนับสนุนด้านแรงงานจากครอบครัว ครอบครัวไม่มีเสถียรภาพ คือ มีสมาชิกที่เป็นภาระให้ต้องเลี้ยงดู มีปัญหาด้านการเจ็บป่วย

2. ตัวบ่งชี้ความสำเร็จของผู้ค้าหาบเร่ในระดับมีเงินออมและไม่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ ได้แก่ การที่ผู้ค้ามีความรู้ด้านการวางแผนการค้า การวางแผนการเงิน การคำนวณต้นทุนกำไร การสนับสนุนจากครอบครัวในประเด็น คู่สมรสและบุตรช่วยกันประหยัด (อดออม) มีแรงจูงใจในการออมและ ครอบครัวมีเสถียรภาพ

3. ตัวบ่งชี้ความสำเร็จของผู้ค้าหาบเร่ในระดับมีเงินออมและประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ ได้แก่ การที่ผู้ค้ามีความรู้ด้านการวางแผนการค้า การวางแผนการเงิน การคำนวณต้นทุนกำไร การสนับสนุนจากครอบครัวในประเด็น คู่สมรสและบุตรช่วยกันประหยัด (อดออม) มีแรงจูงใจในการออมเพื่อการขยายการค้า ครอบครัวมีเสถียรภาพ และการมีเครือข่ายทางสังคม

4. ตัวบ่งชี้ความสำเร็จของผู้ค้าแผงลอยระดับยังชีพ ได้แก่ ความสูงอายุ เพศ การขาดการสนับสนุนด้านแรงงานจากครอบครัว ครอบครัวไม่มีเสถียรภาพ คือ มีสมาชิกที่เป็นภาระให้ต้องเลี้ยงดู มีปัญหาด้านการเจ็บป่วย ในกรณีผู้ค้าที่ไม่ใช่ผู้สูงอายุ พบว่าตัวบ่งชี้ที่สำคัญคือ มีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการพนัน และ/หรือ การใช้จ่ายที่สะท้อนพฤติกรรมบริโภคนิยม

5. ตัวบ่งชี้ความสำเร็จของผู้ค้าแผงลอยในระดับมีเงินออมและไม่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ ได้แก่ การสนับสนุนจากครอบครัว ความมีเสถียรภาพของครอบครัว การอดออม แรงจูงใจในการออม การมีทำเลการค้าที่มั่นคง

6. ตัวบ่งชี้ความสำเร็จของผู้ค้าแผงลอยในระดับมีเงินออมและประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ ได้แก่การสนับสนุนจากครอบครัว ความมีเสถียรภาพของครอบครัว การอดออม แรงจูงใจในการออม การมีทำเลการค้าที่มั่นคง คู่สมรสช่วยค้าขาย และการมีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ

ข้อสรุปข้างต้นอาจนำมากำหนดเป็นรูปแบบ (Model) ที่อธิบายความสำเร็จของผู้ค้าแต่ละกลุ่มได้ ดังตารางที่ 6.12 และ 6.13

ตารางที่ 6.12
สรุปตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จของผู้ประกอบอาชีพหาบเร่อาหาร
จำแนกตามระดับความสำเร็จ

| ตัวบ่งชี้ | ระดับยังชีพ | มีเงินออม | มีเงินออมคิดขยายอาชีพ |
|---|---|---|---|
| ความสำเร็จสำคัญมากสำหรับทุกกลุ่ม (ตัวบ่งชี้จากการสำรวจเชิงปริมาณ) | 1. คุณลักษณะส่วนบุคคล : ความมั่นใจในตนเอง<br>2. ความรู้ : แหล่งวัตถุดิบราคาถูก<br>3. ทุน : มีทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมใคร*<br>4. ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย : ทำเลการค้าใกล้ที่ชุมชน ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า<br>5. สินค้า : อาหารสะอาด รสชาติดี ราคาไม่แพง<br>6. ผู้ค้า : อัธยาศัยดี แต่งกายสะอาด | | |
| (ตัวบ่งชี้จากการสำรวจเชิงคุณภาพ) | 7. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ | | |
| สำคัญมากสำหรับผู้ค้าเฉพาะกลุ่ม (ตัวบ่งชี้จากการสำรวจเชิงปริมาณ) | | การคำนวณต้นทุนกำไร*<br>การวางแผนการเงิน*<br>การวางแผนการค้า*<br>การผลิตอาหารที่ตลาดต้องการ<br>คู่สมรสและลูกช่วยกันประหยัด*<br>คู่สมรสให้กำลังใจ | คู่สมรสให้กำลังใจ<br>มีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ<br>มีเพื่อนหรือญาติคอยให้ความช่วยเหลือ* |

ตารางที่ 6.12 (ต่อ)

| ตัวบ่งชี้ | ระดับยังชีพ | มีเงินออม | มีเงินออม คิดขยายอาชีพ |
|---|---|---|---|
| (ตัวบ่งชี้จากการสำรวจเชิงคุณภาพ) | | การสนับสนุนจากครอบครัว<br>เสถียรภาพในครอบครัว | การสนับสนุนจากครอบครัว<br>เสถียรภาพในครอบครัว |
| | การอดออม**<br>แรงจูงใจในการออม**<br>การพัฒนาผลิตภัณฑ์ | การอดออม<br>แรงจูงใจในการออม<br>เครือข่ายทางสังคม<br>การพัฒนาผลิตภัณฑ์ | การอดออม<br>แรงจูงใจในการออม<br>เครือข่ายทางสังคม<br>การพัฒนาผลิตภัณฑ์<br>แรงจูงใจขยายอาชีพ |
| ความไม่สำเร็จ<br>(ตัวบ่งชี้จากการสำรวจเชิงปริมาณ) | หนี้สิน<br>เสถียรภาพครอบครัว<br>ความไม่อดออม<br>อบายมุข<br>ทุนน้อย ไม่มีเงินหมุนเวียน<br>ไม่มีลูกค้าประจำ<br>เทศกิจจับ | เสถียรภาพครอบครัว<br>ความไม่อดออม<br>อบายมุข | |
| (ตัวบ่งชี้จากการสำรวจเชิงคุณภาพ) | - | | |

* มีนัยสำคัญทางสถิติ

** พบในผู้ค้าสูงอายุ

ตารางที่ 6.13
สรุปตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จของผู้ประกอบอาชีพแผงลอยอาหาร
จำแนกตามระดับความสำเร็จ

| ตัวบ่งชี้ | ระดับยังชีพ | มีเงินออม | มีเงินออม คิดขยายอาชีพ |
|---|---|---|---|
| ความสำเร็จ<br>สำคัญมากสำหรับทุกกลุ่ม<br>(ตัวบ่งชี้จากการสำรวจเชิงปริมาณ) | 1. คุณลักษณะส่วนบุคคล : ความมั่นใจในตนเอง<br>2. ความรู้ : แหล่งวัตถุดิบราคาถูก การวางแผนการเงิน<br>3. ทุน : มีทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมใคร*<br>4. ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย : ทำเลการค้าใกล้ที่ชุมชน ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า ทำเลค้าขายมั่นคง ไม่ต้องกลัวถูกไล่ที่<br>5. สินค้า : อาหารสะอาด รสชาติดี ราคาไม่แพง<br>6. ผู้ค้า : อัธยาศัยดี แต่งกายสะอาด<br>7. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ | | |
| (ตัวบ่งชี้จากการสำรวจเชิงคุณภาพ) | | | |
| สำคัญมากสำหรับผู้ค้าเฉพาะกลุ่ม<br>(ตัวบ่งชี้จากการสำรวจเชิงปริมาณ) | | การวางแผนการค้า*<br>การผลิตอาหารที่ตลาดต้องการ | การวางแผนการค้า*<br>การคำนวณต้นทุนกำไร*<br>การค้าของผู้ค้าใกล้เคียง<br>คู่สมรสช่วยค้าขายหรือเตรียมของ*<br>คู่สมรสและลูกช่วยกันประหยัด<br>คู่สมรสให้กำลังใจ<br>มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ค้าใกล้เคียง |

ตารางที่ 6.13 (ต่อ)

| ตัวบ่งชี้ | ระดับยังชีพ | มีเงินออม | มีเงินออม คิดขยายอาชีพ |
|---|---|---|---|
| | | | ที่อยู่อาศัยมั่นคง |
| (ตัวบ่งชี้จากการสำรวจเชิงคุณภาพ) | | การสนับสนุนจากครอบครัว | การสนับสนุนจากครอบครัว |
| | | เสถียรภาพในครอบครัว | เสถียรภาพในครอบครัว |
| | | การอดออม | การอดออม |
| | | แรงจูงใจในการออม | แรงจูงใจในการออม |
| | ทำเลมั่นคง** | ทำเลมั่นคง | ทำเลมั่นคง |
| | การพัฒนาผลิตภัณฑ์ | เครือข่ายทางสังคม | เครือข่ายทางสังคม |
| | | การพัฒนาผลิตภัณฑ์ | การพัฒนาผลิตภัณฑ์ |
| | | | แรงจูงใจขยายอาชีพ |
| ความไม่สำเร็จ (ปัจจัยถ่วง) | | | |
| (ตัวบ่งชี้จากการสำรวจเชิงปริมาณ) | หนี้สิน | | |
| | เสถียรภาพในครอบครัว | | |
| | อบายมุข | | |
| | ความไม่อดออม | | |
| (ตัวบ่งชี้จากการสำรวจเชิงคุณภาพ) | อบายมุข | เสถียรภาพในครอบครัว | |
| | ความไม่อดออม | การอดออม | |
| | การวางแผนการค้า | | |

* มีนัยสำคัญทางสถิติ

** ผู้ค้าในซอย

# บทที่ 7

## นโยบายเกี่ยวกับหาบเร่แผงลอยอาหาร : ข้อเสนอแนะจากผลการศึกษา

*'…..nothing more unequal than the equal treatment of the unequals." (Harvey, 2003, p. 940)*

บทนี้จะเป็นการนำเสนอนโยบายเกี่ยวกับการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารจากผลการศึกษา เพื่อตอบคำถามวิจัยข้อสุดท้ายที่ว่า "นโยบายเกี่ยวกับหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานครควรจะเป็นเช่นไร?" คำตอบสำหรับคำถามข้อนี้มาจากการประมวลผลการศึกษาสองส่วน ส่วนแรกคือผลการศึกษาที่ผ่านมาข้างต้น ซึ่งให้คำอธิบายต่อความเป็นมาของการค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานคร การทำความเข้าใจเกี่ยวกับการค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานครโดยพิจารณาถึงความเชื่อมโยงกับกระแสโลกาภิวัตน์ มิติทางเศรษฐกิจ สังคมวัฒนธรรม และกฎหมาย ผลการสำรวจข้อมูลทางสังคมเศรษฐกิจของผู้ค้า และผู้ซื้อ อาหารหาบเร่แผงลอย ผลการศึกษาเกี่ยวกับตัวบ่งชี้ความสำเร็จ และส่วนที่สองคือข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้บริหารกรุงเทพมหานคร จำนวน 3 คน คือ ผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครปัจจุบัน (นายสมัคร สุนทรเวช) อดีตผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครที่มีบทบาทสำคัญต่อการจัดระเบียบและการเสริมสร้างสุขาภิบาลอาหาร (นายพิจิตต รัตตกุล) และ ผู้อำนวยการสำนักเทศกิจ (นายธะนะกร คุณาวุฒิ)

ข้อมูลข้างต้นเป็นกรอบแนวคิดสำหรับนโยบายเกี่ยวกับหาบเร่แผงลอย โดยฐานคิดที่สำคัญก็คือ บทบาทของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารต่อการลดปัญหาความยากจน ปัญหาการกระจายรายได้ และ เพิ่มพูนความสามารถในการพึ่งพาตนเองทางเศรษฐกิจของประชาชน 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 ปัจจัยนี้มีส่งผลโดยตรงต่อการขยายตัวเป็นเมืองอย่างรวดเร็วของกรุงเทพมหานคร

ในด้านอุปทานพบว่าการคงอยู่และขยายตัวของการค้าอาหารข้างทางเป็นผลจากการขยายตัวเป็นเมืองอย่างรวดเร็วของกรุงเทพมหานคร ส่งผลให้เกิดอุปสงค์ต่ออาหารข้างทาง ซึ่งเข้ามามีบทบาทเนื่องจากตอบสนองความต้องการด้านอาหารทั้งในด้านความสะดวก รวดเร็ว และราคา ต่อประชาชนที่มีฐานะปานกลางจนถึงต่ำ กาบริโคอาหารข้างทางยังเป็นผลจากวิถีการบริโภคที่เรียกว่า “การบริโภคในที่สาธารณะ” การซื้ออาหารริมทางเป็นวิถีปฏิบัติที่มีมาช้านาน

ข้อมูลจากผู้บริโภคอาหารข้างทาง ยืนยันว่า อาหารข้างทางยังมีความจำเป็นต่อการดำรงชีวิตของชาวกรุงเทพมหานคร โดยเฉพาะอาหารปรุงและอาหารปรุงสำเร็จซึ่งเป็นที่ต้องการมากที่สุด

ทัศนะของผู้บริโภคต่อการค้าอาหารหาบเร่แผงลอยยืนยันความสำคัญของสุขาภิบาลอาหาร ความเป็นระเบียบของเมือง การอำนวยความสะดวกแก่ผู้ซื้อ การแต่งกาย อัธยาศัยและความซื่อสัตย์ของผู้ขาย

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

การสัมภาษณ์ผู้บริหารของกรุงเทพมหานครพบว่า ผู้บริหารกรุงเทพมหานครทั้งในอดีตและปัจจุบันมีความตระหนักต่อบทบาทของการค้าหาบเร่แผงลอยในฐานะเครื่องมือแก้ไขปัญหาความยากจน ความสำคัญของการค้าอาหารข้างทางต่อวิถีชีวิตของชาวกรุงเทพมหานคร แต่ในขณะเดียวกันก็เห็นความสำคัญของประเด็นสุขาภิบาลอาหาร ความเป็นระเบียบเรียบร้อยของเมือง และ ความปลอดภัยของผู้สัญจร และ ผู้บริหารกรุงเทพมหานครยังเห็นว่าการค้าอาหาร

ข้างทางเป็นเอกลักษณ์ของกรุงเทพมหานคร (สัมภาษณ์นายสมัคร สุนทรเวช และ นายพิจิตต รัตตกุล)

จากข้อพิจารณาดังกล่าวข้างต้น ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับนโยบายหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานครห้าด้าน โดยที่ด้านต่างๆเหล่านี้มีความสัมพันธ์กัน ดังนี้

1. ข้อเสนอแนะทั่วไป
2. ข้อเสนอแนะด้านการมีงานทำและแก้ไขปัญหาความยากจน และ การเลื่อนระดับฐานะทางเศรษฐกิจ
3. ข้อเสนอแนะด้านสุขาภิบาลอาหาร
4. ข้อเสนอแนะด้านความเป็นระเบียบเรียบร้อยและความปลอดภัยของผู้สัญจร
5. ข้อเสนอแนะด้านวัฒนธรรมอาหาร

<u>1. ข้อเสนอแนะทั่วไป</u>

เหตุผลที่ทำให้การค้าหาบเร่แผงลอยยังคงอยู่และขยายตัวในสังคมไทย ก็คือ การเป็นที่ยอมรับในบทบาทที่มีต่อการสร้างงาน การแก้ไขปัญหาความยากจน และ การเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจของผู้ค้า เนื่องจากปัญหาความไม่เท่าเทียมกันของการกระจายรายได้ โอกาสที่ไม่เท่าเทียมกันทางเศรษฐกิจ ระบบการศึกษา และ สาธารณสุขที่ไม่เป็นมาตรฐานเดียวกัน ดังนั้นตราบใดที่ปัญหาความเหลื่อมล้ำของการการกระจายรายได้ดังกล่าวยังไม่ได้รับการแก้ไข การศึกษาและสาธารณสุขยังไม่ได้เป็นมาตรฐานเดียวกันทั้งประเทศ หาบเร่แผงลอยอาหารจะยังคงปรากฏในกรุงเทพมหานคร (สัมภาษณ์นายสมัครนายพิจิตต รัตตกุล )

ทัศนะข้างต้นได้รับการยืนยันจากข้อมูลด้านสังคมและเศรษฐกิจของผู้ค้า ซึ่งยืนยันบทบาทของการค้าอาหารหาบเร่แผงลอยต่อการสร้างงาน และแก้ไขปัญหาความยากจน และการพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจของประชาชนที่มีการศึกษาน้อย และมีโอกาสที่จำกัดในการประกอบอาชีพ อันรวมถึงผู้ย้ายถิ่นที่ถูกผลักดันให้อพยพจากชนบทอันเป็นผลจากแนวทางการพัฒนาของรัฐ การเข้าสู่อาชีพของผู้ค้าจึงเป็นส่วนหนึ่งของการดิ้นรนเพื่อให้มีรายได้เลี้ยงชีพ ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าเป็นปฏิบัติการตอบโต้แนวทางการพัฒนาของรัฐ จากการที่คนเหล่านี้ถูกทำให้จนโดยรัฐ (พิทยา ว่องกุล, 2543) โดยประชาชนกลุ่มนี้นอกจากจะไม่ได้รับผลพวงจากการพัฒนาแล้ว ยังได้รับผลกระทบทางลบจากการพัฒนาด้วย ข้อมูลของผู้ค้าในด้านความเพียงพอของรายได้ในการยังชีพ ซึ่งพบว่ามีผู้ค้าหาบเร่และแผงลอยถึงร้อยละ 84 ที่ระบุว่ารายได้เพียงพอต่อการยังชีพ ยังเป็นเครื่องยืนยันได้อย่างดีถึงบทบาทของการค้าอาหารข้างทางต่อการสร้างรายได้ของประชาชน การ

สนับสนุนให้ประชาชนพึ่งตนเองได้ทางเศรษฐกิจ น่าจะถือได้ว่าเป็นการสนับสนุนให้ประชาชนยืนอยู่บนขาของตนเอง ไม่ต้องคอยรับความช่วยเหลือจากรัฐ นอกเหนือไปจากความเป็นจริงเกี่ยวกับวิกฤตการณ์การจ้างงาน ที่มีผลให้การดำรงชีวิตด้วยการเป็นแรงงานรับจ้างมีข้อจำกัด ดังได้อธิบายแล้ว

จากบทบาทข้างต้นการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารควรได้รับการพิจารณาว่าเป็นส่วนสำคัญส่วนหนึ่งของวิถีชีวิตในกรุงเทพมหานคร ซึ่งควรที่จะได้รับความสนใจในด้านนโยบายมากกว่าที่เป็นอยู่ และที่สำคัญรัฐควรมีทัศนคติที่เข้าใจและยอมรับการคงอยู่และขยายตัวของหาบเร่แผงลอย รวมทั้งมีความเข้าใจในความหลากหลายในด้านต่างๆของผู้ประกอบอาชีพ อันจะนำไปสู่การกำหนดนโยบายที่สะท้อนความเข้าใจต่อสภาพความเป็นจริง ในขณะเดียวกันรัฐไม่สามารถใช้นโยบายหนึ่งเดียวสำหรับผู้ค้าที่มีความหลากหลายเหล่านี้ และโดยเฉพาะเมื่อผลการศึกษายืนยันว่าผู้ค้ามีระดับความสำเร็จต่างกัน ทั้งตัวบ่งชี้ความสำเร็จก็ยังมีความแตกต่างกันด้วย

นอกจากการพิจารณาว่าการค้าหาบเร่แผงลอยเป็นกลยุทธ์การอยู่รอดของผู้มีรายได้น้อยแล้ว การค้าหาบเร่แผงลอยอาหารควรที่จะได้รับการยอมรับว่ามีศักยภาพในการขยายการประกอบอาชีพ อันหมายความว่าผู้ค้าควรได้รับการสนับสนุนในฐานะ “ผู้ประกอบการ” (ไม่ใช่ “ผู้ยากไร้”) เช่นเดียวกับที่รัฐให้ความสำคัญต่อผู้ประกอบการระดับอื่น เช่น ผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลาง (SME) การให้การสนับสนุนในฐานะ “ผู้ประกอบการ” มีความหมายมากกว่าการให้ทุนสนับสนุนการประกอบอาชีพ กล่าวคือ หมายถึงต้องพิจารณาปัจจัยที่เอื้ออำนวยต่อการประกอบอาชีพของผู้ค้ากลุ่มนี้โดยรอบด้าน ทั้งในด้านที่อยู่อาศัย แหล่งวัตถุดิบ ทำเลการค้า พื้นที่ประกอบการค้า ผลการศึกษาที่ชี้ว่ามีความเชื่อมโยงในลักษณะ Backward linkage ระหว่าง ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยกับผู้ประกอบการขนาดเล็กในตลาดต่างๆ ยืนยันว่าการสนับสนุนการค้าหาบเร่แผงลอยจะส่งผลกระทบในทางบวกต่อผู้ประกอบการขนาดเล็กซึ่งมีอยู่เป็นจำนวนมาก ผู้ประกอบการขนาดเล็กเหล่านี้เป็นเศรษฐกิจฐานรากที่มีความสำคัญ การสนับสนุนการค้าหาบเร่แผงลอยจึงนอกจากจะเท่ากับเป็นการสนับสนุนการประกอบการธุรกิจขนาดเล็กและขนาดย่อมซึ่งก็ตรงกับนโยบายของรัฐแล้ว ยังส่งเสริมให้เกิดความหลากหลายในกิจกรรมทางเศรษฐกิจซึ่งมีความสำคัญในยุคโลกาภิวัตน์ดังได้อธิบายไว้แล้ว การให้การสนุบสนุนกิจกรรมเศรษฐกิจในระดับพื้นฐานยังหมายถึงการทบทวนอุดมการณ์การพัฒนาที่ให้ความสำคัญต่อการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจโดยละเลยการประกอบอาชีพของผู้ประกอบอาชีพในระดับพื้นฐานด้วย

<u>2. ด้านการมีงานทำ การแก้ไขปัญหาความยากจน และ การเลื่อนระดับฐานะทางเศรษฐกิจ</u>

ข้อเสนอแนะนโยบายด้านการมีงานทำ การแก้ไขปัญหาความยากจนและการเลื่อนระดับฐานะทางเศรษฐกิจ เป็นดังนี้

2.1 <u>ผู้ค้าระดับยังชีพ</u>

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

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

ปัญหาหนี้สินเป็นอีกปัญหาหนึ่งที่เป็นอุปสรรคต่อการสะสมทุน แม้การศึกษาจะไม่สามารถระบุชัดถึงที่มาของหนี้สินที่เกิดขึ้น แต่ก็อนุมานได้ว่าหนี้สินส่วนหนึ่งเกิดจากการขาดเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบอาชีพ และ การใช้จ่ายในครอบครัว มาตรการ “ลงทะเบียนคนจน” ในกรอบแนวคิดเอื้ออาทรที่มุ่งปลดหนี้ให้กับประชาชนที่มีรายได้น้อย ซึ่งกำลังอยู่ในระหว่างการดำเนินการโดยรัฐอาจเป็นประโยชน์หากช่วยขจัดหนี้สินซึ่งในหลายกรณีเป็นหนี้นอกระบบที่มีอัตรา

ดอกเบี้ยสูง แต่มาตรการแก้ไขปัญหาหนี้สินเฉพาะหน้าต้องได้รับการสนับสนุนด้วยมาตรการที่มุ่งแก้ปัญหาเชิงโครงสร้างในระยะยาวที่มุ่งสร้างปัจจัยที่เอื้อให้ผู้ค้าที่มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพหรือไม่พอเลี้ยงชีพสามารถพึ่งตนเองได้ซึ่งจะทำได้ก็โดยการลดปัจจัยถ่วงด้านเสถียรภาพของครอบครัวดังกล่าวแล้ว และ เพิ่มปัจจัยด้านการสร้างรายได้ซึ่งเป็นปัจจัยในระดับโครงสร้าง เช่น ปัจจัยด้านที่อยู่อาศัยที่ใกล้แหล่งชุมชนและแหล่งวัตถุดิบราคาถูก

สำหรับผู้ค้าที่มีรายได้ระดับยังชีพ การสนับสนุนด้วยมาตรการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำประการเดียว ซึ่งในหลายกรณีผู้ค้าไม่สามารถเข้าถึงได้นั้น จึงย่อมไม่ใช่การสนับสนุนที่จะช่วยให้ผู้ค้ามีรายได้พอเลี้ยงชีพในลักษณะที่ยั่งยืน เนื่องจากไม่ได้แก้ปัญหาหรือให้ความสนับสนุนในเชิงโครงสร้าง แต่เป็นการให้การสนับสนุนในลักษณะ “เอื้ออาทร” เฉพาะหน้า ซึ่งไม่ก่อให้เกิดประสิทธิผลที่ยั่งยืนในระยะยาว และยังมุ่งสนับสนุนให้เป็นหนี้ จนอาจกล่าวได้ว่าสะท้อนการขาดความเข้าใจที่แท้จริงในบริบทการประกอบอาชีพของผู้ค้าที่มีรายได้น้อย ทั้งนี้ยังไม่รวมถึงการพิจารณาความเป็นจริงที่ว่า ทุนกู้ยืมจากโครงการธนาคารประชาชนที่เข้าใจกันว่าเป็นทุนกู้ยืมดอกเบี้ยต่ำในอัตราร้อยละ 1 ต่อเดือนนั้น ในความเป็นจริงผู้กู้ต้องชำระดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 22.1 ทีเดียว ( Bangkok Post, 24 March 2002) อันสะท้อนว่ารัฐไม่ได้มีความจริงใจต่อการให้สินเชื่อสนับสนุนการประกอบอาชีพแก่ผู้มีรายได้น้อย ประเด็นนี้จึงสมควรได้รับการแก้ไขหากรัฐบาลมีความจริงใจอย่างแท้จริงต่อการสนับสนุนให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจได้

ข้อค้นพบจากการศึกษาที่ว่าผู้ค้าที่มีอายุสูงและมีรายได้น้อย ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ แสดงให้เห็นว่าจำเป็นต้องมีการปรับปรุงเกณฑ์การดำเนินงานเพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของมาตรการ ผู้ค้าอายุสูงในการศึกษาครั้งนี้ไม่อยู่ในข่ายได้รับความคุ้มครองด้านสวัสดิการผู้สูงอายุตามพระราชบัญญัติผู้สูงอายุแห่งชาติ พ.ศ. 2546 เนื่องจากยังมีอายุไม่ครบ 60 ปี ถือได้ว่ายังอยู่ในวัยทำงาน ดังนั้นเงื่อนไขและเกณฑ์ที่ใช้ในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำสำหรับผู้ค้ากลุ่มนี้ควรที่จะอ้างอิงกับแนวคิดสวัสดิการสังคมด้วย เพื่อสร้างโอกาสให้สามารถช่วยตัวเองได้ต่อไป (ณรงค์ เพ็ชรประเสิรฐ, 2546, น. 73) โดยพิจารณาถึงเงื่อนไขอื่นๆเช่น เพศ อายุ จำนวนผู้อยู่ในอุปการะ ประเภทอาหารที่ขาย นอกเหนือไปจากการพิจารณาถึงความสามารถในการใช้คืนเงินกู้เป็นหลัก ทั้งยังควรที่จะพิจารณาไปถึงประโยชน์ในระยะยาวที่จะเกิดขึ้นหากผู้ค้าสามารถมีรายได้เลี้ยงดูบุตรหลานที่จะเป็นสมาชิกที่มีคุณค่าของสังคมต่อไปด้วย เช่นอาจจะพิจารณาให้ผู้ค้ายืดระยะเวลาการผ่อนชำระหนี้ และคิดอัตราดอกเบี้ยต่ำให้อยู่ในวิสัยที่ผู้กู้จะ

ผ่อนชำระได้ โดยไม่ต้องพึ่งพิงแหล่งเงินกู้นอกระบบ และที่สำคัญควรมีระบบติดตามดูแลอย่างต่อเนื่อง

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

การที่ผลการศึกษาเกี่ยวกับตัวบ่งชี้ยืนยันว่า “ความรู้” มีความจำเป็นต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพทั้งในระยะเริ่มต้นประกอบอาชีพ และ ระยะสะสมทุน ทำให้การให้ “ความรู้” แก่ผู้ค้ามีความสำคัญ ทั้งนี้การให้ความรู้อย่างมีประสิทธิผลนั้นนอกจากจะต้องคำนึงถึงประเภทของความรู้ที่จำเป็นสำหรับผู้ค้าแต่ละระดับ เช่นความรู้ด้านการวางแผนการค้ามีความจำเป็นมากสำหรับผู้ที่เริ่มต้นประกอบอาชีพแต่อาจมีความสำคัญรองลงมาสำหรับผู้ค้าที่ประกอบอาชีพมาเป็นเวลานาน ส่วน การวางแผนการเงิน การคำนวณต้นทุนกำไร จำเป็นสำหรับผู้ค้าทุกกลุ่ม เป็นต้น แล้วยังต้องคำนึงถึงวิธีการหรือแนวทางในการให้ความรู้ด้วย ข้อมูลจากการศึกษาที่พบว่า การเรียนรู้เกี่ยวกับอาชีพมาจากการเรียนรู้โดยผ่านเครือข่ายทางสังคมมากกว่า

สามารถนำมาเป็นแนวทางการให้ความรู้ในอาชีพแก่ผู้ค้า ซึ่งอาจปรากฏในรูปของการให้ความรู้โดยผ่านกลุ่มและเครือข่ายต่างๆที่มีอยู่แล้วในชุมชน เช่นกลุ่มออมทรัพย์ ซึ่งพบว่ามีความเข้มแข็งทั้งในพื้นที่คลองเตย และ ดินแดง และผู้ค้าที่มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพล้วนเป็นสมาชิกแล้วทั้งสิ้น การสร้างความเข้มแข็งให้ชุมชนและการสร้างเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็งซึ่งสมาชิกสามารถแลกเปลี่ยนประสบการณ์และความรู้จึงมีความจำเป็น และมีบทบาทเสริมสร้างการประกอบอาชีพให้แก่ผู้ค้ากลุ่มนี้ รวมทั้งอาจมีผลต่อเนื่องไปถึงการกำกับดูแลผู้ค้าด้วย

ในกรณีผู้ค้าแผงลอย ผู้ค้าที่มีรายได้ระดับยังชีพมีทั้งที่เป็นผู้ค้าสูงอายุ และผู้ค้าที่ไม่ใช่ผู้สูงอายุ และมีทั้งที่ประสบปัญหาเช่นเดียวกับผู้ค้าหาบเร่ คือต้องรับภาระเลี้ยงดูบุตรหลาน และประสบปัญหาจากการตกเป็นเหยื่อของ “บริโภคนิยม” เป็นผลให้รายได้ไม่เพียงพอกับรายจ่ายในครอบครัว ผู้ค้าบางคนเผชิญกับการรุกของการค้าทันสมัย ทำให้ไม่สามารถประกอบอาชีพเดิมได้ต้องกลายเป็นผู้ค้าแผงลอยที่มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพในที่สุด ผู้ค้าจำนวนหนึ่งประสบปัญหาไม่มีพื้นที่ประกอบอาชีพที่มั่นคง

ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับผู้ค้าแผงลอยสูงอายุเป็นไปในทิศทางเดียวกับข้อเสนอเกี่ยวกับผู้ค้าหาบเร่ดังได้กล่าวแล้วข้างต้น ปัญหาการใช้จ่ายเงินตามแนว “บริโภคนิยม” การเกี่ยวข้องกับอบายมุข ซึ่งพบในผู้ค้าแผงลอยระดับยังชีพที่มีอายุน้อย ซึ่งมีความประมาทในการใช้ชีวิตมากกว่าผู้ค้าสูงอายุ อาจกล่าวได้ว่ามีผลทำให้ผู้ค้าที่ควรจะมีเงินออม “ลดระดับ” เป็นผู้ค้าระดับยังชีพ หรือ ต้องเลิกประกอบอาชีพได้ทีเดียว นอกจากนั้นการที่ระดับความสำคัญที่ผู้ค้าให้ต่อปัจจัยความไม่สำเร็จด้าน “อบายมุข” สูงกว่าปัจจัยด้าน “ทำเลการค้า” เป็นเครื่องแสดงถึงบทบาทที่สำคัญของอบายมุขต่อความไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ (โปรดดูบทที่หก) การที่ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยบางคนมีความหวังที่จะ “รวยลัด” เป็นเรื่องที่เข้าใจได้ หากตระหนักถึงชั่วโมงการทำงานที่ยาวนาน ความไม่แน่นอนในอาชีพทั้งจากการค้าและนโยบายของผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร แต่รัฐไม่พึงสนับสนุนการ “รวยลัด” ด้วยอบายมุขรูปแบบต่างๆ เช่น “หวยบนดิน” ดังที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน เนื่องจากเท่ากับเป็นการสนับสนุนให้ประชาชนเห็นคุณค่าของ “การเสี่ยงโชค” มากกว่าการทำงานหนักและการอดออม ซึ่งในระยะยาวการทำงานหนักและการอดออมเป็นแนวทางที่ยั่งยืนกว่าสำหรับการแก้ไขปัญหาความยากจนและการเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจ ดังที่ผู้ค้าเองก็ตระหนักดีว่า “คนเราจะรวยได้ก็ด้วยสองมือนี่แหละ” ดังที่ได้กล่าวมาแล้ว นอกจากการยุติหรือลดการสนับสนุนการ “รวยลัด” รัฐยังควรให้ความสำคัญต่อการสร้างเสริมพฤติกรรมการใช้จ่ายเงินที่อดออมและมองถึงอนาคตในระยะยาว ซึ่งนำไปสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืนมากกว่าการใช้จ่ายในแนวบริโภคนิยม ซึ่งโดยทางอ้อมแม้จะก่อให้เกิดการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจโดยรวม แต่ก็

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

2.2. <u>ผู้ค้าที่ไม่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ</u>

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

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

2.3 <u>ผู้ค้าที่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ</u>

ในทัศนะของนายพิจิตต รัตตกุล ความสำเร็จของการประกอบอาชีพ หมายถึงการก้าวจากการเป็นผู้ค้าหาบเร่แผงลอย ไปสู่การเปิดร้าน และ การขยายเป็นการค้าในลักษณะเครือข่ายหรือแฟรนไชส์ (สัมภาษณ์นายพิจิตต รัตตกุล) การศึกษาครั้งนี้ นอกจากจะพบว่าผู้ค้าบางคนเข้าสู่การค้าแบบแฟรนไชส์แล้ว ยังมีผู้ค้าที่ขยับขยายการประกอบอาชีพด้วยการเข้าสู่การค้าในห้าง

สรรพสินค้าข้ามชาติด้วย กรณีตัวอย่างนี้สะท้อนว่า หากผู้ค้ามีความมุ่งมั่น และได้รับการสนับสนุนจากปัจจัยเอื้อต่างๆ การขยายการประกอบอาชีพของผู้ค้าในระดับพื้นฐานเป็นเรื่องที่เป็นไปได้

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

มาตรการการสนับสนุนผู้ค้ากลุ่มนี้นอกจากควรจะปรากฏในรูปของการให้การสนับสนุนด้านความรู้ที่จำเป็น เช่นความรู้ด้านการจัดการธุรกิจที่มีขนาดใหญ่ขึ้น และความรู้ด้านอาหารแล้ว ควรให้ความสำคัญต่อการเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน เพื่อเป็นฐานสำหรับการจัดทำธุรกิจชุมชน และ ควรที่สนับสนุนด้านการประชาสัมพันธ์เนื่องจากเป็นกรณีที่ควรเป็นแบบอย่างต่อไป

ข้อค้นพบเกี่ยวกับผู้ค้าสตรีที่ชะลอการขยายอาชีพเนื่องจากการดูแลครอบครัวและบุตร ในขณะที่ภาวะดังกล่าวไม่เกิดขึ้นในกลุ่มผู้ค้าที่เป็นผู้ชาย กล่าวคือในกรณีผู้ค้าชายการชะลอการขยายการประกอบอาชีพของผู้ชายสืบเนื่องมาจากความต้องการแรงงานเพิ่มมากกว่า ประเด็นนี้สะท้อนถึงความเป็นสากลของค่านิยมบทบาททางเพศที่มีผลต่อการประกอบอาชีพของสตรีในประเทศกำลังพัฒนาหลายประเทศ การชะลอการขยายการประกอบอาชีพดังกล่าวแม้จะส่งผลในเชิงเศรษฐกิจ แต่ในทางสังคมพิจารณาได้ว่าเป็นการตัดสินใจที่สมเหตุสมผล เนื่องจากครอบครัวเป็นหน่วยสังคมพื้นฐานที่สำคัญ แต่ประเด็นสำคัญน่าจะอยู่ที่ว่าผู้ค้าสตรีควรที่จะมีโอกาสเลือกมากกว่า ผู้ค้าสตรีที่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพสมควรได้รับการสนับสนุนในด้านต่างๆดังกล่าวมาแล้ว รวมทั้งการเสริมสร้างความเชื่อมั่นต่อการประกอบอาชีพในระดับที่ใหญ่ขึ้น ซึ่งอาจกระทำได้โดยการสร้างโอกาสในการเรียนรู้ แลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับผู้ค้าสตรีที่ประสบความสำเร็จ

ในด้านปัญหาพื้นที่ประกอบการค้า พื้นที่ประกอบการค้ามีความจำเป็นต่อผู้ค้า

แผงลอยมากกว่าผู้ค้าหาบเร่ “จุดผ่อนผัน” ซึ่งกำหนดในปี พ.ศ. 2535 เป็นจุดที่มีผู้ค้าครอบครองแล้ว และแม้ว่ากรุงเทพมหานครมีดำริกำหนด “จุดผ่อนผัน” เพิ่มเติม 351 จุด (สัมภาษณ์นายธะนะกร คุณาวุฒิ) จุดผ่อนผันใหม่เหล่านี้ก็ยังไม่ได้รับความเห็นชอบจากกองบัญชาการตำรวจนครบาล สำนักงานตำรวจแห่งชาติ ซึ่งกำกับดูแลด้านการจราจร และล้วนแต่เป็นพื้นที่ที่มีผู้ค้าครอบครองแล้วทั้งสิ้น การศึกษาครั้งนี้พบว่าผู้ค้าประมาณกว่าครึ่งประกอบอาชีพนอกจุดที่ทางการอนุญาตให้ประกอบอาชีพ โดยผู้ค้าบางคนยอมเสียค่าใช้จ่ายเพื่อแลกกับสิทธิในการใช้พื้นที่ และผู้ค้าจำนวนหนึ่งประกอบการค้าในชุมชน จึงไม่มีปัญหาเรื่องพื้นที่ประกอบอาชีพ และแม้ว่าการศึกษาครั้งนี้จะพบว่าผู้ค้าเห็นว่าการขาดพื้นที่ประกอบอาชีพเป็นปัญหาสำคัญ และ การมีทำเลการค้าที่มั่นคงเป็นตัวบ่งชี้หนึ่งของความสำเร็จ แต่เมื่อพิจารณาในแง่ตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จกลับพบว่าผู้ค้าให้น้ำหนักต่อเรื่องนี้น้อยกว่าตัวบ่งชี้อื่นๆ อันสะท้อนว่าผู้ค้ามีวิธีการในการจัดการกับปัญหาการไม่มีพื้นที่ประกอบการค้า อย่างไรก็ตามการพิจารณาจัดพื้นที่เพิ่มเติมให้แก่ผู้ค้าเป็นเรื่องที่มีความจำเป็น พื้นที่การค้าเป็นปัจจัยการผลิตที่มีความสำคัญสำหรับผู้ค้าแผงลอย และเป็นข้อเสนอที่พบในทุกการศึกษาเกี่ยวกับการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอย (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

ผู้ศึกษายังมีความเห็นสอดคล้องกับผู้อำนวยการสำนักเทศกิจที่เสนอว่า การอนุมัติจุดผ่อนผันให้ประกอบการค้าก็ไม่ควรที่จะอยู่ในอำนาจของเจ้าพนักงานจราจร (สัมภาษณ์นายธะนะกร คุณาวุฒิ) เนื่องจากการมอบอำนาจการตัดสินใจใช้พื้นที่สาธารณะให้แก่เจ้าพนักงานจราจรย่อมเท่ากับเป็นการสะท้อนความคิดที่ว่า พื้นที่สาธารณะมีไว้เพื่อการเดินทางเท่านั้น ซึ่งในความเป็นจริงควรที่จะเป็นพื้นที่สำหรับกิจกรรมที่หลากหลาย(นิธิ เอียวศรีวงศ์, อ้างแล้ว, น. 27)

นอกจากการรอคอยให้รัฐจัดสรรพื้นที่ประกอบการค้าให้แล้ว ผู้ค้าควรที่จะรวมตัวกันเพื่อพิทักษ์สิทธิของตนเอง (ณรงค์ เพ็ชรประเสิรฐ, อ้างแล้ว, น. 239) โดยต้องพยายามเชื่อมโยงบทบาทของตนเข้ากับการเลือกตั้งในระดับท้องถิ่น ซึ่งในทางปฏิบัติผู้ค้าสามารถกระทำได้แล้วในระดับหนึ่ง ดังพบว่าคะแนนเสียงของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยมีบทบาทต่อการเลือกตั้งผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร

3. <u>สุขาภิบาลอาหาร</u>

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 ความตระหนักในด้านชนชั้นของผู้ค้ามีผลกระทบต่อประเด็นสุขาภิบาลอาหารนำไปสู่ข้อสรุปว่าในการรณรงค์เกี่ยวกับสุขาภิบาลอย่างมีประสิทธิผลหน่วยงานที่เกี่ยวข้องต้องตระหนักถึง “วิธีคิด” ของผู้ค้าอันทำให้ผู้ค้าปฏิเสธที่จะปรับตัวให้เข้ากับมาตรฐานด้านสุขาภิบาลอาหารของรัฐ

การกำกับดูแลที่ต่อเนื่องและเข้มแข็งจะนำไปสู่ระบบสุขาภิบาลอาหารที่ดี และเสริมสร้างความมั่นคงของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหาร ทั้งผู้ค้าย่อมไม่ปฏิเสธในการให้ความร่วมมือเนื่องจากไม่ต้องการสูญเสียอาชีพของตน (สัมภาษณ์นายพิจิตต รัตตกุล) ทั้งผู้ค้าเองก็ตระหนักถึงความสำคัญของสุขาภิบาลอาหารดังปรากฏจากผลการศึกษาในบทที่สี่

นอกจากการกำกับดูแลผู้ค้าแล้ว ผู้บริโภคควรได้รับทราบข้อมูลเกี่ยวกับข้อบัญญัติด้านสุขาภิบาลอาหารด้วย เพื่อที่จะมีบทบาทในการสอดส่องดูแล รวมทั้งเลือกบริโภคอาหารจากผู้ค้าที่ปฏิบัติตามมาตรฐานด้านสุขาภิบาลอาหารเท่านั้น

4. <u>ความเป็นระเบียบเรียบร้อยและความปลอดภัยของผู้สัญจร</u>

นอกเหนือจากประเด็นสุขาภิบาลอาหาร ปัญหาสำคัญของการค้าหาบเร่แผงลอยก็คือการถูกมองว่าเป็น “ต้นเหตุสำคัญ” ที่สร้างความไม่เป็นระเบียบเรียบร้อยและความไม่ปลอดภัยในการสัญจร ทั้งนี้ปัญหาเกิดขึ้นจากการที่มีผู้ขายแออัด อันส่วนหนึ่งเป็นผลจากการขาดการกำกับดูแล ซึ่งมีสาเหตุทั้งจากการที่เจ้าหน้าที่ของรัฐรับสินบนจากผู้ค้า ดังที่เป็นข่าวตามหน้าหนังสือพิมพ์ และ การไม่ต้องการถูกกล่าวหาว่า “รังแกคนจน” (สัมภาษณ์นายพิจิตต รัตตกุล)

ปัญหาความเป็นระเบียบเรียบร้อยอันเกิดจากหาบเร่แผงลอยนั้นอาจกล่าวได้ว่ามีสองประการ ประการแรกเป็นผลจากการที่การค้าหาบเร่แผงลอยถูกมองว่าเป็นการค้าที่ล้าสมัย เป็นตัวแทนของความด้อยพัฒนา ซึ่งทัศนะนี้ทั้งนายสมัคร สุนทรเวช และ นายพิจิตต รัตตกุล เสนอทัศนะที่ตรงกันข้ามว่าการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารสะท้อนถึงวิถีชีวิตของชาวกรุงเทพมหานครมากกว่า (สัมภาษณ์นายสมัคร สุนทรเวช และ นายพิจิตต รัตตกุล) ประการที่สองมาจากความแออัด และไร้ระเบียบในการประกอบการค้าของผู้ค้าทั้งผู้ค้าที่ค้าอยู่เดิมและผู้ค้ารายใหม่ และหลายกรณีผู้ค้าอาหารปรุงประกอบอาหารบนพื้นผิวการจราจร ทำให้เกิดความไม่ปลอดภัยต่อผู้สัญจร (สัมภาษณ์นายธะนะกร คุณาวุฒิ) ประเด็นนี้สะท้อนการขาดการกำกับดูแลและการขาดพื้นที่ประกอบการค้า ในขณะที่ผู้ค้ากลับเห็นว่าการค้าอาหารหาบเร่แผงลอยเป็นอาชีพที่สุจริตสมควรได้รับการสนับสนุนมากกว่าการเบียดขับ

การแก้ปัญหาความไม่เป็นระเบียบเรียบร้อยนอกจากควรให้ความสำคัญต่อการเพิ่มพื้นที่การประกอบอาชีพแล้ว ควรให้ความสำคัญต่อการ “จัดระเบียบ” โดยเฉพาะผู้ค้าที่การปรุงอาหารอาจก่อให้เกิดอันตรายต่อผู้สัญจร นอกเหนือจากการจัดระเบียบโดยเจ้าหน้าที่ของรัฐ ผู้ค้าในพื้นที่ควรมีบทบาทเข้ามาร่วมในการจัดระเบียบด้วย อันน่าจะทำให้การจัดระเบียบมีประสิทธิผลมากขึ้น เช่นกรณีผู้ค้าใน “ซอยของชุมชน” ซึ่งผู้ค้าร่วมกันดูแลความสะอาดและการตั้งแผงมิให้กีดขวางการสัญจร

5. <u>วัฒนธรรมอาหาร</u>

นอกจากบทบาทในการแก้ไขปัญหาความยากจน และเป็นแหล่งอาหารที่สำคัญของประชาชนแล้ว ประโยชน์อีกประการหนึ่งของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารคือการเผยแพร่อาหารไทย และการเผยแพร่เอกลักษณ์ไทย (สัมภาษณ์นายสมัคร 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

อาจสรุปข้อเสนอแนะข้างต้นโดยใช้กรอบแนวคิดข้อ McGee and Yeung (1977) ซึ่งได้นำเสนอไว้ในบทที่สาม ดังตาราง 7.1 ดังนี้

ตารางที่ 7.1

สรุปข้อเสนอแนะด้านนโยบาย

| ประเด็นนโยบาย | ด้านทำเลการค้า | ด้านโครงสร้าง | ด้านการศึกษา |
|---|---|---|---|
| ด้านการมีงานทำ แก้ไขปัญหาความยากจน | ขยายจุดผ่อนผัน | 1.ทุนสนับสนุนการประกอบอาชีพดอกเบี้ยต่ำ<br>2. สร้างเสริมปัจจัยที่เอื้ออำนวยต่อการประกอบอาชีพ เช่นที่อยู่อาศัยในแหล่ง | 1. ให้ความรู้เกี่ยวกับการประกอบอาหาร<br>2. ให้ความรู้ด้านการวางแผนการเงิน<br>3. การเสริมสร้างทัศนคติที่ถูกต้องในการดำรงชีวิต โดย |

| ประเด็นนโยบาย | ด้านทำเลการค้า | ด้านโครงสร้าง | ด้านการศึกษา |
|---|---|---|---|
| | | ชุมชนซึ่งใกล้แหล่งวัตถุดิบ<br>2. กำกับดูแล โดยเฉพาะกลุ่มที่มีรายได้ต่ำกว่าระดับยังชีพ<br>3. ลดปัจจัยถ่วง เช่น ภาระหนี้สิน ลดการสนับสนุนอบายมุขและบริโภคนิยม<br>4. สนับสนุนการสร้างความเข้มแข็งของชุมชนเพื่อการเรียนรู้ประสบการณ์ร่วมกัน | เฉพาะค่านิยมด้านความขยันอดทน การอดออม |
| การยกระดับฐานะทางเศรษฐกิจ | ขยายจุดผ่อนผัน | 1.ทุนสนับสนุนการประกอบอาชีพ<br>2. สนับสนุนการเป็นผู้ประกอบการด้วยการประชาสัมพันธ์ความสำเร็จของผู้ประกอบอาชีพ โดยเฉพาะผู้ที่ยึดแนวการดำรงชีวิตแนวเศรษฐกิจพอเพียง<br>3. การเสริมสร้าง Backward Linkage กับธุรกิจที่มีขนาดใหญ่ขึ้น<br>3. สร้างเสริมปัจจัยที่เอื้ออำนวยต่อการ | 1.ให้ความรู้ด้านการบริหารจัดการที่จำเป็นสำหรับการขยายอาชีพ<br>2. เสริมสร้างทัศนคติที่ถูกต้องในการดำรงชีวิต โดยเฉพาะค่านิยมด้านความขยันอดทนและอดออม |

| ประเด็นนโยบาย | ด้านทำเลการค้า | ด้านโครงสร้าง | ด้านการศึกษา |
|---|---|---|---|
| | | ประกอบอาชีพ เช่นที่อยู่อาศัยในแหล่งชุมชนซึ่งใกล้แหล่งวัตถุดิบ<br>4. สนับสนุนการสร้างความเข้มแข็งของชุมชนเพื่อการเรียนรู้ประสบการณ์ร่วมกัน | |
| ความเป็นระเบียบเรียบร้อยและความปลอดภัยต่อผู้สัญจร | ขยายจุดผ่อนผัน | 1. กำกับดูแลการประกอบการค้าที่อาจเป็นอันตรายต่อผู้สัญจร โดยเฉพาะผู้ประกอบอาหารบนทางเท้า ซึ่งต้องใช้เชื้อเพลิงหุงต้มในการประกอบอาหาร<br>2. สนับสนุนให้ผู้ค้าร่วมมีบทบาทในการรักษาระเบียบและความปลอดภัย | |
| สุขาภิบาลอาหาร | ขยายจุดผ่อนผัน | 1. สร้างมาตรการจูงใจให้ผู้ค้าโดยเฉพาะผู้ค้าอาหารปรุงและอาหารปรุงสำเร็จตระหนักถึงความสำคัญของสุขาภิบาลอาหาร ดังมาตรการ “ดาวเขียว” ที่เคย | ให้ความรู้ด้านสุขาภิบาลอาหารแก่ผู้ค้าและผู้บริโภค |

| ประเด็นนโยบาย | ด้านทำเลการค้า | ด้านโครงสร้าง | ด้านการศึกษา |
|---|---|---|---|
| | | ปฏิบัติมาแล้ว<br>2. กำกับดูแลด้านสุขาภิบาลอาหารอย่างจริงจังต่อเนื่อง<br>3. ให้ทุนสนับสนุนเพื่อปรับปรุงการประกอบอาชีพ เช่นปรับปรุงรถเข็น หาบให้สามารถป้องกันฝุ่นได้ | |
| วัฒนธรรมอาหาร | | สนับสนุนการคิดค้นอาหารชนิดใหม่ๆด้วยมาตรการต่างๆ เช่น การประกวดอาหารชนิดใหม่ๆ | 1.ให้ความรู้ด้านอาหารซึ่งไม่ได้จำกัดเฉพาะวิธีการประกอบเท่านั้น แต่ควรให้ความรู้ในด้านเทคโนโลยีอาหารอันจะช่วยสร้างเสริมการประดิษฐ์คิดค้นอาหารชนิดๆใหม่ |

# บทที่ 8

# บทสรุป

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

*ข้อเขียนในนิตยสาร Asiaweek เกี่ยวกับศิริวัฒน์ วรเวทย์วุฒิคุณ เจ้าของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ประสบภาวะล้มละลายหลังเศรษฐกิจตกต่ำในปี พ.ศ. 2540 และหันมาประกอบอาชีพเร่ขายแซนด์วิช*

งานศึกษาเรื่อง "หาบเร่แผงลอยอาหาร : ความสำเร็จและตัวบ่งชี้" มีที่มาจากการสังเกตถึงความหลากหลายในด้านต่างๆของผู้ประกอบอาชีพค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานคร และ ข้อมูลเชิงประจักษ์ด้านจำนวนหาบเร่แผงลอยอาหารที่เพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่องในกรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นตั้งแต่ก่อนภาวะเศรษฐกิจตกต่ำในปี พ.ศ. 2540 และมีความชัดเจนมากขึ้นอีกหลังปี พ.ศ. 2540 การคงอยู่และขยายตัวของอาชีพค้าอาหารข้างทางอันได้ชื่อว่าเป็นกิจกรรมในเศรษฐกิจนอกภาคทางการ ซึ่งเชื่อกันว่าเป็นกิจกรรม "ชั่วคราว" นับว่าสวนทางกับข้อเสนอของแนวคิดการแบ่งขั้วทางเศรษฐกิจ ความหลากหลายที่พบในกลุ่มผู้ประกอบอาชีพค้าอาหารยังนำไปสู่การตั้งคำถามต่ออำนาจการอธิบายของ ทฤษฎีพึ่งพา และทฤษฎีระบบโลกต่อปรากฏการณ์คงอยู่และขยายตัวของการค้าขนาดเล็กในกรุงเทพมหานคร ปรากฏการณ์การค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานครอาจต้องการ "คำอธิบายอีกชุดหนึ่ง" ที่ทำให้เข้าใจปรากฏการณ์อันมีลักษณะเป็นท้องถิ่นนี้มากขึ้น แต่ที่สำคัญกว่านั้นก็คือปรากฏการณ์นี้ทำให้ตระหนักถึงภาวะการแข่งขันระหว่างผู้ค้าซึ่งมีฐานะทางเศรษฐกิจที่แตกต่างกันท่ามกลางความผันผวนของเศรษฐกิจในยุคโลกาภิวัตน์ โดยเฉพาะเมื่อผู้ค้าอาหารข้างทางจำนวนหนึ่ง มีสภาพเป็น "ผู้ค้าชายขอบ" หรือ เป็น "ผู้ด้อยโอกาส" ในสังคม มีรายได้น้อย ผู้ค้าเหล่านี้อาจถูกเบียดขับออกจากอาชีพ หากไม่สามารถอยู่รอดได้ในสภาพการแข่งขันที่รุนแรง ในอีกด้านหนึ่งผู้ค้าอีกจำนวนหนึ่งซึ่งพ้นจากสภาพความเป็นผู้ค้าชายขอบแล้ว หากประสงค์ที่จะขยายการประกอบอาชีพก็สมควรได้รับการส่งเสริมสนับสนุน ทั้งในฐานะที่เป็นผู้ประกอบอาชีพที่มีประสบการณ์

และมีศักยภาพ การทำความเข้าใจกับปรากฏการณ์นี้อาจทำให้ตอบคำถามเกี่ยวกับการสนับสนุนการประกอบอาชีพได้ชัดเจนยิ่งขึ้น

คำถามที่งานศึกษาเรื่องนี้ต้องการตอบมีสี่ประการ เป็นคำถามทั้งในเชิงทฤษฎีและในแนวปฏิบัติ คำถามประการแรกคือ ทำไมหาบเร่แผงลอยอาหารจึงยังคงอยู่ในกรุงเทพมหานครและขยายตัวอย่างต่อเนื่อง? 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 ระดับประเทศและระดับระหว่างประเทศและอิทธิพลของกระแสโลกาภิวัตน์ กล่าวคือการค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานครเป็นทั้งวิถีชีวิตทางเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม การค้าอาหารในกรุงเทพมหานครคลี่คลายมาจากการค้าตั้งแต่สมัยต้นรัตนโกสินทร์ โดยในสมัยต้นรัตนโกสินทร์ชาวจีนมีบทบาทสำคัญต่อการค้าทางบกในใจกลางพระนคร ทั้งนี้เป็นผลสืบเนื่องจากอิทธิพลของชาวจีนต่อเศรษฐกิจของไทยในสมัยดังกล่าว ในขณะที่ชาวไทยค้าขายทางน้ำ บทบาททางการ

ค้าของชาวจีน การยึดโยงอยู่กับภาคเกษตรกรรมอันเป็นผลจากระบบศักดินาผผนวกกับราคาข้าวที่สูงทำให้ชาวไทยไม่ได้มีบทบาทในการค้าข้างทางในพระนคร ชาวไทยเริ่มเข้ามาประกอบอาชีพค้าอาหารข้างทางมากขึ้นหลังสงครามโลกครั้งที่สอง อันเป็นผลจากบทบาทที่ลดลงของชาวจีนจากนโยบายรัฐนิยมในสมัยจอมพล ป. พิบูลสงคราม ภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำหลังสงครามโลก ราคาข้าวที่ตกต่ำในตลาดโลก รวมทั้งความพยายามของรัฐที่จะสนับสนุนให้ชาวไทยเข้ามาประกอบการค้ามากขึ้น นอกเหนือไปจากการขยับฐานะของผู้ค้าชาวจีน

ยุทธศาสตร์การพัฒนาเศรษฐกิจที่มุ่งทำให้ประเทศไทยกลายเป็นประเทศอุตสาหกรรม นับตั้งแต่แผนพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติ ฉบับที่ 1 (พ.ศ. 2504-2509) ด้วยกลยุทธการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า 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 เนื่องจากบทบาทดังกล่าวเกี่ยวเนื่องโดยตรงกับการเป็นเครื่องมือในการแก้ไขปัญหาความยากจนซึ่งรัฐบาลและหน่วยงานระดับท้องถิ่นคือกรุงเทพมหานครให้ความสำคัญทั้งนี้เนื่องมาจากความจำเป็นในการแก้ไขปัญหาการกระจายรายได้ที่ไม่เท่าเทียมกัน การสนับสนุนการประกอบอาชีพการค้าขนาดเล็กในเมืองจึงดำเนินมาตั้งแต่แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 6 (พ.ศ. 2529-2534) ต่อเนื่องมาจนถึงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมฉบับที่ 9 (พ.ศ. 2545-2549) แม้ว่าจะด้วยกรอบแนวคิดที่แปรเปลี่ยนจาก “การขจัดปัญหาความยากจน” มาสู่แนวคิดเพื่อให้ประชาชนที่มีรายได้น้อย “พึ่งตนเองได้ทางเศรษฐกิจ” และเพื่อ “ความเข้มแข็งของเศรษฐกิจฐานราก” ก็ตาม อาจกล่าวได้ว่าการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวเป็นผลจากอิทธิพลของกระแสโลกาภิวัตน์ที่ทำให้ “ความยืดหยุ่น” ในการจ้างงานมีความสำคัญ อันนำมาสู่ความผันผวนในการจ้างงานทำให้การเป็นแรงงานรับจ้างขาดความมั่นคง

และอาชีพอิสระกลายเป็นอาชีพที่มีความสำคัญ อันกล่าวได้ว่าเป็นการเปลี่ยนแปลงแนวคิดการจ้างงานในระดับ “กระบวนทัศน์” ทีเดียว สถิติจำนวนผู้ถูกเลิกจ้างในช่วง พ.ศ. 2540 – 2543 และ สัดส่วนที่เพิ่มขึ้นของผู้ประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2540-2545 เป็นเครื่องยืนยันถึงการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว โครงการธนาคารประชาชนที่มุ่งให้การสนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กเป็นเครื่องยืนยันได้อีกประการหนึ่ง อย่างไรก็ตามการสนับสนุนการประกอบกาชีพอิสระขนาดเล็กดำเนินควบคู่ไปกับความพยายามในการ “จำกัด” การขยายตัวของผู้ค้าของหน่วยงานในระดับท้องถิ่น ด้วยการกำหนดให้ผู้ค้าประกอบการค้าได้เฉพาะใน “จุดผ่อนผัน” จำนวน 268 จุด และ จุดซึ่งอยู่ในระหว่างขอทบทวนเป็นจุดผ่อนผัน 351 จุดทั่วกรุงเทพมหานครเท่านั้น คิดเป็นจำนวนผู้ค้า 26,727 คนในปี พ.ศ. 2545 แต่ในหลายกรณีความพยายามในการ “จำกัด” การขยายตัวด้วยมาตรการดังกล่าวกลายเป็นการสนับสนุนทางอ้อมให้เกิดการขยายตัวของการค้าข้างทาง เมื่อผู้ค้าจำนวนหนึ่งจ่ายเงินให้กับเจ้าหน้าที่ของรัฐเพื่อแลกกับสิทธิในการประกอบการค้านอกจุดผ่อนผันและทบทวน

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

กล่าวได้ว่าการคงอยู่และการขยายตัวของการค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานครเป็นผลจากปฏิสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทั้งในระดับโลก ระดับประเทศและระดับท้องถิ่น ทฤษฎีพึ่งพา ทฤษฎีระบบโลก แนวคิดการแบ่งขั้วทางเศรษฐกิจ ไม่สามารถที่จะอธิบายปรากฏการณ์นี้ได้ หากละเลยการพิจารณาอิทธิพลของกระแสโลกาภิวัตน์ อันส่งผลถึงนโยบายในระดับประเทศ และที่สำคัญปัจจัยในระดับท้องถิ่นอันได้แก่ ปัจจัยทางเศรษฐกิจอันครอบคลุมถึงตลาดแรงงานแบบแยกส่วน (Fragmented labor market) การเชื่อมโยงของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารกับผู้บริโภค และ แหล่งผลิตในลักษณะ Forward linkage, backward linkage และ market synergy ปัจจัยด้านวัฒนธรรมอันได้แก่วัฒนธรรมการบริโภคอาหารข้างทาง วัฒนธรรมอาหารที่แสดงถึงความหลากหลายของอาหารซึ่งส่งผลต่อการขยายโอกาสในการประกอบอาชีพ ปัจจัยทางสังคมอันได้แก่ ทุนทางสังคมระหว่างผู้ค้าและผู้ซื้อ 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 ผู้ในด้านของประเภทของผู้ค้าพบว่ามีทั้งผู้ค้าที่ประกอบอาชีพอิสระอย่างแท้จริง (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 “ชายสี่หมี่เกี๊ยว” สถานประกอบการระดับประเทศ เช่น ไก่ย่างห้าดาว และ บรรษัทข้ามชาติบางแห่ง

ผู้ค้าอาหารข้างทางยังมีระดับฐานะทางเศรษฐกิจที่แตกต่างกัน เมื่อพิจารณาจากการประเมินตนเองของผู้ค้าและมูลค่าการจัดซื้อสินค้า ซึ่งแม้ว่า สัดส่วนของผู้ค้าที่จัดให้ตนเองอยู่ในกลุ่มผู้มีรายได้ในระดับยังชีพ จะสูงกว่า ผู้ค้าที่จัดให้ตนเองอยู่ในกลุ่มผู้มีเงินออม (ทั้งที่ประสงค์ขยายการค้าและไม่ประสงค์ขยายการค้า) มาก และผู้ค้าที่มีมูลค่าการจัดซื้อสินค้าในระดับที่ต่ำมี

สัดส่วนที่น้อยกว่าผู้ค้าที่มีมูลค่าการจัดซื้อสินค้าในระดับที่สูงขึ้นมา คือ มากกว่า 500 บาทขึ้นไป ก็ตาม แต่ก็สะท้อนอย่างชัดเจนถึงความหลากหลายในเชิงเศรษฐกิจของผู้ค้า อันยืนยันถึงความจำกัดของทฤษฎีต่างๆต่อการอธิบายปรากฏการณ์การค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานคร

ข้อค้นพบเกี่ยวกับคุณลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจผู้ค้าเป็นดังนี้

ผู้ค้าหาบเร่อาหารร้อยละ 90 มีภูมิลำเนาอยู่ต่างจังหวัด ร้อยละ 75 ของผู้ค้าที่ไม่ใช่ชาวกรุงเทพมหานครมาจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ผู้ค้าร้อยละ 35 ของผู้ค้าเหล่านี้เขาสู่กรุงเทพมหานครในปี 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 มีมีปัญหาในการประกอบอาชีพ ปัญหาที่ผู้ค้าเห็นว่ามีความสำคัญมากที่สุด ก็คือ ปัญหาสุขภาพ ฝุ่น ปัญหากับเจ้าหน้าที่เทศกิจ และ ปัญหาเรื่องทุน ผู้ค้ามากกว่าครึ่งระบุว่าประสบความสำเร็จระดับมีรายได้เลี้ยงชีพ ร้อยละ 38 ระบุว่ามีเงินออม และ ร้อยละ 6 ระบุว่ามีเงินออมและคิดขยายการประกอบอาชีพ

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรพบว่า รายได้ ความเพียงพอของรายได้ ความพอใจในอาชีพ มีความสัมพันธ์กับระดับความสำเร็จในอาชีพ ณ ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ จ 0.05 แม้จะพบว่าผู้ค้าสตรี ผู้ค้าสูงอายุ ผู้ค้าที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าหกปี จะมีสัดส่วนของผู้มีรายได้ระดับยังชีพสูง แต่ก็ไม่พบว่ามีนัยสำคัญทางสถิติ

ข้อค้นพบในส่วนนี้นอกจากจะสะท้อนถึงผลกระทบที่ชาวชนบทต้องเผชิญจากวิถีการพัฒนาของรัฐ และความสำคัญของอาชีพหาบเร่อาหารที่ทำให้ผู้ประกอบอาชีพมีรายได้เลี้ยงตนเองและครอบครัว หรืออีกนัยหนึ่ง สามารถพึ่งตนเองได้ทางเศรษฐกิจ อันสอดคล้องกับความปรารถนาของรัฐที่ต้องการให้ประชาชนพึ่งตนเองได้ ไม่ต้องเป็นภาระด้านสวัสดิการสังคมแล้ว ยังแสดงถึง ความต้องการของประชาชนที่จะยืนอยู่บนขาของตนเองด้วยการฟันฝ่าอุปสรรคต่างๆ

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

ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ค้าที่มีรายได้น้อย ซึ่งสะท้อนออกมาในข้อมูลเกี่ยวกับมูลค่าการจัดซื้อสินค้า รายได้ต่อวัน กำไรต่อวัน ความเพียงพอของรายได้ และข้อมูลจากกรณีศึกษายืนยันว่าผู้ค้ากลุ่มนี้ควรได้รับการสนับสนุนทุนในการประกอบอาชีพ ควบคู่ไปกับการสนับสนุนในด้านอื่น ซึ่งจะนำเสนอเพิ่มเติมในการตอบคำถามประการที่สาม

ในส่วนของผู้ค้าแผงลอยพบว่า ผู้ค้าร้อยละ 70 เคยประกอบอาชีพหาบเร่มาก่อน ตัวเลขนี้ยืนยันว่าผู้ค้ามีการขยับขยายการประกอบอาชีพ ผู้ค้าแผงลอยร้อยละ 33 เป็นชาวกรุงเทพมหานคร ในส่วนของผู้ค้าที่มาจากต่างจังหวัดพบว่าสัดส่วนของผู้ค้าที่มาจากภาคกลางสูงกว่าที่มาจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือเพียงเล็กน้อย ผู้ค้าที่มีภูมิลำเนาต่างจังหวัดมีระยะเวลาที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพฯยาวนานกว่าผู้ค้าหาบเร่ การที่ผู้ค้าชายมีจำนวนมากกว่าผู้ค้าหญิง มีสาเหตุส่วนหนึ่งจากการที่ผู้ค้าซึ่งสามีภรรยาประกอบอาชีพร่วมกันมักให้ผ่ายสามีเป็นผู้ให้ข้อมูลมากกว่า ในด้านการศึกษาพบว่า ร้อยละ 80 ของผู้ค้าแผงลอยอาหารมีการศึกษาต่ำกว่า 6 ปีเช่นเดียวกับผู้ค้าหาบเร่ ผู้ค้าร้อยละ 70 สมรสแล้ว ผู้ค้ามากกว่าครึ่งมีอายุระหว่าง 30 ถึง 50 ปี อันเป็นวัยทำงาน ผู้ค้าร้อยละ 45 อาศัยอยู่ในบ้านเช่าหรือห้องเช่า ผู้ค้าร้อยละ 27 อาศัยอยู่ในบ้านของตนเอง แต่การที่ผู้ค้าอาศัยอยู่ในบ้านของตนเองไม่ได้เป็นเครื่องประกันว่าผู้ค้ามีกรรมสิทธิ์ในที่ดิน อันเป็นกรณีที่พบเสมอในกรณีของผู้ที่อาศัยในชุมชนแออัด เช่นกรณีของผู้ค้าในเขตคลองเตย ซึ่งการท่าเรือแห่งประเทศไทย และ กรมศุลกากรเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในที่ดิน ผู้ค้าเกือบร้อยละ 90 ใช้เวลาเดินทางไม่ถึงครึ่งชั่วโมงระหว่างบ้านและพื้นที่ขาย อันสะท้อนถึงความสำคัญของความใกล้เคียงระหว่างที่อยู่อาศัยและพื้นที่ประกอบการค้า

ผู้ค้าร้อยละ 95 เป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระอย่างแท้จริง ผู้ค้าอาหารปรุงและอาหารปรุงสำเร็จมีสัดส่วนสูงที่สุด อันแสดงถึงความสำคัญของอาหารประเภทนี้ต่อชาวกรุงเทพมหานคร ผู้ค้าส่วนใหญ่มีที่อยู่อาศัยใกล้เคียงกับแหล่งที่ประกอบการค้า โดยเฉลี่ยผู้ค้าแผงลอยมีขนาดการ

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 ระบุว่ามีเงินออม 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 ผู้ค้าที่มีระยะเวลาย้ายถิ่นนาน มีสัดส่วนของผู้ไม่ประสบความสำเร็จมากกว่า แต่ก็ไม่พบว่ามีนัยสำคัญทางสถิติ

ข้อค้นพบในส่วนนี้นอกจากจะสะท้อนถึงบทบาทของการค้าแผงลอยอาหารต่อการสร้างรายได้แล้ว ยังชี้ให้เห็นถึงศักยภาพของผู้ค้าที่จะพัฒนาขึ้นเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม เมื่อเปรียบเทียบกับกรณีศึกษาของผู้ค้าหาบเร่ เส้นทางของผู้ค้าแผงลอยนับว่าราบรื่นกว่ามาก แม้ว่าจะผ่านการต่อสู้และฟันฝ่าอุปสรรคมาเช่นกัน

คำถามประการที่สาม อะไรคือตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหาร?

การศึกษาเชิงปริมาณและคุณภาพพบว่าตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหาร จำแนกได้ดังนี้

หากใช้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพเป็นเกณฑ์ ซึ่งมี 3 ระดับ คือ ระดับมีรายได้ยังชีพ ระดับมีเงินออม ไม่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ และ ระดับมีเงินออมประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ พบว่า ในกรณีของผู้ค้าหาบเร่ ตัวบ่งชี้ที่ผู้ค้าทุกกลุ่มให้ความสำคัญมากตรงกัน คือ ตัวบ่งชี้ด้าน ความมั่นใจในตนเอง แหล่งวัตถุดิบราคาถูก การมีทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมผู้

อื่น การมีทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน อาหารที่สะอาด รสชาติอร่อย ราคาไม่แพง และ ผู้ค้าที่อัธยาศัยดี และ แต่งกายสะอาด

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

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

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

ส่วนตัวบ่งชี้ที่ผู้ค้าให้ความสำคัญต่างกันก็คือ ตัวบ่งชี้ด้านความรู้ ครอบครัว เครือข่ายทางสังคม และ ที่อยู่อาศัย โดยพบว่าผู้ค้าที่มีระดับความสำเร็จสูงให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ด้านการวางแผนการค้า การผลิตอาหารที่ตลาดต้องการ และ การค้าของผู้ที่ขายสินค้าใกล้เคียงกันมากกว่าผู้ค้าที่มีรายได้ระดับยังชีพ ผู้ค้าที่มีระดับความสำเร็จสูงกว่าให้ความสำคัญต่อการมีคู่สมรสที่ช่วยประกอบการค้า การประหยัดการใช้จ่ายในครอบครัว กำลังใจจากคู่สมรส การมีที่อยู่อาศัยที่มั่นคง และใกล้แหล่งวัตถุดิบ

ส่วนข้อมูลเชิงคุณภาพ มีทิศทางที่สอดคล้องกับผลการศึกษาผู้ค้าหาบเร่ที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ส่วนที่แตกต่างกันก็คือ ความสำคัญของทำเลการค้าต่อระดับความสำเร็จ

ข้อมูลด้านตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพชี้ให้เห็นถึงทั้งลักษณะร่วมและลักษณะที่แตกต่างกันบางประการระหว่างผู้ค้าที่ขาดทุน ต้องเลิกประกอบการค้า และผู้ค้าที่ประกอบอาชีพแล้วไม่มีกำไรและไม่มีเงินออม ทั้งนี้ตัวบ่งชี้ที่ร่วมกันก็คือ เรื่องของอบายมุข การใช้จ่ายเงินเกินรายรับ ในด้านตัวบ่งชี้ที่แตกต่างกัน พบว่าในกลุ่มผู้ค้าที่ต้องเลิกประกอบอาชีพนั้น การขาดความมั่นในในตนเองมีความสำคัญที่สุด รองลงมาคือ สินค้าหรืออาหารที่ขายซึ่งไม่อร่อย การคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่าย การมีทุนน้อย ขาดเงินทุนหมุนเวียน ในกลุ่มผู้ค้าที่ไม่มีกำไร พบว่า ผู้ค้าให้ความสำคัญกับประเด็นด้านสินค้า และต้นทุนการค้า ประเด็นที่แตกต่างกันอย่างชัดเจนแต่มีจุดยืนร่วมกันระหว่างผู้ค้าหาบเร่และแผงลอยก็คือ ผู้ค้าหาบเร่ให้ความสำคัญต่อการวางเส้นทางการค้า ขณะที่ผู้ค้าแผงลอยให้ความสำคัญต่อทำเลการค้า ซึ่งล้วนแต่เป็นเรื่องของ “การตลาด” ประเด็นร่วมกันอีกประการหนึ่งก็คือ ความไม่อดออม และ อบายมุข อันทำให้ไม่มี “รายเหลือ” ในที่สุด

กรณีศึกษาผู้ค้าจำนวน 20 คนที่มีระดับความสำเร็จที่แตกต่างกันสะท้อนภาพเพิ่มเติมเกี่ยวกับผู้ประกอบอาชีพ จากกรณีศึกษาพบว่า ผู้ค้าที่มีรายได้ระดับยังชีพเป็นสตรี และเป็นผู้ค้าสูงอายุที่มีภาระต้องเลี้ยงดูบุตรหลาน ผู้ค้าเหล่านี้ในบางกรณีมีรายได้ต่ำกว่าระดับยังชีพ แต่จำเป็นต้องประกอบอาชีพเนื่องจากเป็นแหล่งรายได้เพียงแหล่งเดียว การมีรายได้ในระดับยังชีพยังเป็นผลจากภาวะการเจ็บป่วยในครอบครัว และ การใช้จ่ายเงินเพื่อซื้อสิ่งของอำนวยความสะดวกต่างๆ กรณีศึกษายังสะท้อนให้เห็นว่า ผู้มีรายได้เกินกว่าระดับยังชีพนอกจากจะเป็นผู้ที่ปรับตัวอยู่ตลอดเวลาแล้ว ยังเป็นผู้ค้าที่มีพื้นที่ขายที่แน่นอน มีลูกค้าประจำ อันทำให้มีรายได้ต่อวันสูง และ มีความสามารถในการวางแผนการเงิน และ บริหารจัดการเรื่องการเงินในครอบครัว ผู้ค้าที่เป็นผู้ชายมีแนวโน้มที่จะขยายการประกอบอาชีพมากกว่าผู้ค้าที่เป็นสตรี กรณีศึกษายังชี้ให้เห็นถึงศักยภาพของผู้ค้าที่จะขยายเป็นวิสาหกิจชุมชนได้ ข้อค้นพบประการสำคัญก็คือ ผู้ค้าให้ความสำคัญต่อการมีเงินออมของตนเอง ผู้ค้าที่มีเงินออมและคิดขยายการค้าล้วนแต่ให้ความสำคัญต่อการลงทุนด้วยเงินออมของตนเอง อันสอดคล้องกับแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง และยังสอดคล้องกับการบริหารการเงินของธุรกิจที่มีอายุยืนยาวมากกว่าหนึ่งร้อยปีหลายแห่งทั่วโลก

กรณีศึกษาของผู้ค้าที่ต้องเลิกประกอบอาชีพสะท้อนถึงการไม่สามารถปรับตัวให้ทันกับการแข่งขัน และ การตกเป็นเหยื่อของอบายมุข เช่นการพนัน

ผลการศึกษาข้างต้นชี้ว่า ระดับความสำเร็จของผู้ค้าเป็นผลจากเหตุปัจจัยจำนวนมาก

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

ผลการศึกษาชี้ว่าการไม่ประสงค์ขยายอาชีพมีคำอธิบายหลายประการ นับตั้งแต่การประสงค์ที่จะกลับไปอยู่ภูมิลำเนาเดิม ความสูงอายุ และ ความขัดแย้งในบทบาททางเพศในกรณีของผู้ค้าที่เป็นสตรี ซึ่งประการหลังนี้สอดคล้องกับผลการศึกษาในอดีต

ผู้ค้าที่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพมีเพียงรายเดียวที่มีทิศทางที่ชัดเจน ผู้ค้าสตรีที่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพอยู่ในระหว่างรอให้มีความพร้อมด้านครอบครัว ผู้ค้าไม่ประสงค์ขยายอาชีพในขณะที่บุตรยังเล็ก อันสอดคล้องกับข้อเสนอของไอรีน ทิงเคอร์ ที่พบว่าการไม่ขยายการประกอบอาชีพของผู้ค้าหญิงเป็นผลจากการให้ความสำคัญต่อครอบครัวมากกว่า

คำถามประการที่สี่ มาตรการการสนับสนุนการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานครควรจะเป็นเช่นไร?

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

ภายใต้บริบทข้างต้น ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

1. ในบริบทเชิงโครงสร้าง การคงอยู่และขยายตัวของการค้าอาหารข้างทาง เป็นทั้งปฏิกิริยาที่สนองตอบ ต่อต้าน แนวทางการพัฒนาแนวทุนนิยมของรัฐ และ เป็นทั้งปฏิกริยาตอบโต้กับกระแสโลกาภิวัตน์ ซึ่งจำกัดโอกาสในการจ้างงาน โครงการธนาคารประชาชน ซึ่งให้ความสำคัญต่อการสนับสนุนทุนในการประกอบอาชีพนับว่าเป็นจุดเริ่มต้นที่สำคัญในการให้ความสำคัญต่อการประกอบอาชีพของผู้ค้าที่เป็นผู้ค้าในระดับรากหญ้า แต่ข้อค้นพบจากการศึกษาครั้ง

นี้ ยืนยันว่า แม้ว่าทุนในการประกอบอาชีพจะมีความสำคัญ โดยเฉพาะต่อผู้ค้าที่มีระดับรายได้ยังชีพ แต่ทุนไม่ใช่ปัจจัยที่มีความสำคัญที่สุดประการเดียว ในการประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพ เงื่อนไขด้านอื่นมีความสำคัญเช่นกัน เช่น ที่อยู่อาศัย อันเป็นแหล่งผลิต พื้นที่การประกอบอาชีพ มุมมองของรัฐในระดับท้องถิ่นต่อการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารควรที่จะเปลี่ยนจากการเห็นว่า การปรากฏตัวของอาหารข้างทางขัดต่อกระบวนทัศน์ความสวยงามและความเป็นระเบียบของบ้านเมือง มาสู่การเล็งเห็นว่าการค้าอาหารข้างทางเป็น “อู่บ่มเพาะผู้ประกอบการ” ที่มีความสำคัญ และเป็นอาชีพที่สร้างทุนทางวัฒนธรรม และที่สำคัญมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการสร้างความเข้มแข็งของเศรษฐกิจในระดับรากหญ้า และจะมีบทบาทสำคัญต่อการขยายแนวความคิดเศรษฐกิจแบบพอเพียง การค้าหาบเร่แผงลอยอาหารยังสอดคล้องกับแนวคิดการส่งเสริมความหลากหลายในกิจกรรมสร้างรายได้ของครอบครัว ซึ่งมีความสำคัญมากขึ้นในเศรษฐกิจยุคโลกาภิวัตน์

2. ความจำกัดในโอกาสในการประกอบอาชีพสะท้อนถึงแนวโน้มการแข่งขันระหว่างผู้ค้าที่น่าจะทวีความรุนแรงขึ้น ผู้ที่จะเข้าสู่การค้าข้างทางไม่ได้จำกัดเฉพาะผู้มีรายได้น้อย ด้อยโอกาสอีกต่อไป แต่จะเป็นผู้ค้าที่มีทุนในการประกอบอาชีพสูงขึ้น ดังกรณีนายศิริวัฒน์ วรเวทย์วุฒิคุณ ผู้ประกอบอาชีพด้านอสังหาริมทรัพย์ ที่ปรับเปลี่ยนเส้นทางอาชีพมาสู่การเป็นผู้ค้าอาหารข้างทาง ประเด็นที่มีความสำคัญก็คือ จะสนับสนุนให้ผู้มีรายได้น้อยดำรงการประกอบอาชีพในสภาพการแข่งขันที่เข้มข้นนี้อย่างไร กรณีผู้ค้าระดับรายได้ยังชีพในทั้ง 2 เขตสะท้อนว่าลำพังทุนสนับสนุนการประกอบอาชีพย่อมไม่เพียงพอ แต่ต้องเป็นการให้การสนับสนุนในเชิงบูรณาการที่มุ่งทั้งการให้การศึกษา การให้ความรู้เกี่ยวกับการประกอบอาชีพ ซึ่งครอบคลุมการวางแผนการเงิน การวางแผนการค้า การคำนวณต้นทุนกำไร และการดำเนินชีวิต ซึ่งในหลายกรณีน่าจะเกิดจากการเรียนรู้ร่วมกันกับผู้ที่ประสบความสำเร็จในระดับที่สูงกว่า เนื่องจากหน่วยงานของรัฐเองก็ไม่ได้มีประสบการณ์เพียงพอที่จะให้ความรู้ในบางเรื่องได้ การเรียนรู้จากประสบการณ์จริงมีความสำคัญ นอกจากนั้นรัฐพึงให้ความสำคัญต่อการรักษาปัจจัยที่เอื้ออำนวยต่อการประกอบอาชีพ เช่น ทำเลที่อยู่อาศัย และทำเลการค้าที่ใกล้ที่ชุมชน และลดปัจจัยถ่วงที่ทำให้ผู้ค้าไม่ประสบความสำเร็จในอาชีพ เช่น อบายมุขและพฤติกรรม “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 เนื่องจากเกี่ยวข้องกับความเป็นระเบียบเรียบร้อยของเมืองและการสัญจรของประชาชน ผู้ศึกษามีความเห็นว่าประเด็นที่ควรได้รับการพิจารณาควบคู่ไปกับประเด็นนี้คือการสนับสนุนให้มีควบคุมกันเองระหว่างผู้ค้าในพื้นที่เดียวกัน การตระหนักถึงผลประโยชน์ร่วมกันจะทำให้ผู้ค้าตระหนักถึงความสำคัญของการดูแลเรื่องความสะอาดและความเป็นระเบียบของพื้นที่การค้า

# ภาคผนวก

# ภาคผนวกที่ 1

## กรณีศึกษาผู้ค้าอาหารข้างทาง 20 คน : เส้นทางอาชีพและความสำเร็จ

## กรณีศึกษาผู้ค้ามีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ

เขตคลองเตย
กรณีศึกษาที่ 1 : ผู้ค้าแผงลอย
อาหาร : กล้วยปิ้ง

ป้าสว่างอายุ 53 ปี เป็นชาวนนทบุรี สำเร็จการศึกษาชั้น ประถมปีที่ 4 ป้าขายกล้วยปิ้งและข้าวเหนียวปิ้ง ส่วนลุงอายุ 56 ปี มีบุตรด้วยกัน 5 คน คนโตเสียชีวิตแล้ว บุตรคนรองประกอบอาชีพ กระเป๋ารถเมล์องค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพ (ขสมก.) อาศัยอยู่บ้านใกล้กัน ช่วยนำข้าวเหนียวปิ้งไปขายที่อู่รถ วันละ 50 ห่อ คนที่สามติดยาเสพติดและทิ้งลูกไว้ให้ป้าดูแล ลูกเรียนอยู่ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 บุตรคนที่สี่หายสาบสูญไปเนื่องจากติดยาเสพติด มีบุตรสาว 1 คน ซึ่งป้าอุปการะตั้งแต่อายุได้ 3 ขวบ ปัจจุบันศึกษาชั้นประถมปีที่ 4 โรงเรียนศูนย์รวมน้ำใจ หลานคนนี้ได้รับทุนการศึกษา บุตรคนที่ห้าประกอบอาชีพกระเป๋ารถเมล์ ขสมก. อายุ 26 ปี มีบุตรสาว 1 คน อายุ 5 ปี กำลังศึกษาชั้นอนุบาล ได้รับทุนการศึกษาเช่นกัน แต่ต้องเสียค่าใช้จ่ายไปโรงเรียนวันละ 20 บาท บุตรทุกคนของป้าจบการศึกษาชั้นประถมปีที่ 4

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

เดิมป้ามีอาชีพทำนา แต่ไม่มีที่นาเป็นของตนเอง เมื่อค่าเช่าที่ทำนาแพงมากขึ้นประกอบกับทำนาได้รายได้เพียงปีละครั้ง แต่มีค่าใช้จ่ายทุกวัน ป้าจึงตัดสินใจเข้ามาหางานทำในกรุงเทพฯ เพราะคิดว่าโอกาสหางานทำมีมากกว่า ป้าเข้ามาในกรุงเทพฯในปี พ.ศ. 2518 ขณะนั้นมีอายุได้ 25 ปี

ปี พ.ศ.2518 ป้าเข้ามาจับจองพื้นที่บริเวณที่บุกรุกของกรมศุลกากร จากการชักชวนของ**แม่สามี**ที่เคยมาอยู่ก่อน ช่วงแรกที่เข้ามาการท่าเรือพยายามไล่รื้อแต่ไม่สำเร็จ ต่อมาเมื่อการท่าเรือโอนกรรมสิทธิ์ให้กรมศุลกากรเป็นผู้ดูแล กรมศุลกากรให้สิทธิในการอยู่อาศัยและ

สามารถต่อเติมที่อยู่อาศัยได้ภายใต้กฎระเบียบ งานแรกที่ป้าทำคืองานแบกข้าวสาร ที่ท่าเรือคลองเตย ได้ค่าจ้างวันละ 70 บาท ข้าวสารที่แบกมีน้ำหนักกระสอบละ 100 กิโลกรัม

ต่อมาป้าได้งานจัดของทะเลแช่เย็นใต้ท้องเรือขนส่ง แต่ก็ยังแบกข้าวสารด้วย ป้าทำงานนี้อยู่ประมาณ 10 ปี **ระหว่างนี้ป้าทำขนมกล้วยขายด้วยเพราะรายได้จากการแบกของที่ท่าเรือไม่เพียงพอ** ป้าจึงทำขนมส่งขายห่อละ 80 สตางค์ และ 1 บาท ขายมาตลอด ช่วงที่ไม่มีงาน ป้าจะขายข้าวแกงในบริเวณท่าเรือ ข้าวแกงจานละ 2 บาท แต่ป้าต้องเสียค่าปรับวันละ 50 บาท ขายอยู่ได้ 1 เดือน เห็นว่ารายได้ไม่คุ้มค่าปรับ จึงเลิกขาย แต่ยังคงขายขนมกล้วยและข้าวเหนียวปิ้งทั้งโดยการส่งขายและขายเอง ระหว่างนั้นได้ทดลองขายอาหารหลายชนิด ทั้งผลไม้ ลูกชิ้นปิ้งแต่ขายไม่ค่อยได้ ไม่มีคนซื้อ เมื่อขาดทุนต่อเนื่องจึงเลิกขายไปในที่สุด

ปี พ.ศ.2528 ป้าตัดสินใจเลิกทำงานท่าเรือ หันมาประกอบอาชีพขายขนมคือ กล้วยปิ้ง และข้าวเหนียวปิ้ง เพียงอาชีพเดียว เพราะเหนื่อยมาก ส่วนลุงซึ่งรับจ้างในท่าเรือมาประมาณ 10 ปีก็เปลี่ยนมาขายสลากกินแบ่งของรัฐบาล โดยขายอยู่เกือบ 20 ปี เพิ่งจะเลิกขายเมื่อต้นปี พ.ศ. 2546 เนื่องจากการเดินมากทำให้ป่วยเป็นโรคไขข้ออักเสบ แต่**ค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลของลุงเบิกได้จากรัฐ** เนื่องจากบุตรสาวทำงานองค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพฯ ปัจจุบันลุงช่วยป้าทำขนมอยู่ที่บ้าน

เดิมป้าขายข้าวเหนียวอยู่บริเวณตลาดท่าเรือ **แต่ถูกไล่ไม่ให้ขาย** จึงต้องเปลี่ยนมาขายที่**ตลาดคลองเตย**เพราะเป็นแหล่งชุมชนใหญ่ แต่หลังปี 2540 **คนขายมีมากขึ้น ป้าขายได้ไม่ดีเหมือนเดิม** จึงเปลี่ยนมาขายหน้ากรมศุลกากร อัน**เป็นจุดที่ไม่มีคนขาย ป้าจึงไม่มีคู่แข่ง แต่ผู้ซื้อก็น้อยลงมาก โชคดีที่มีลูกค้าประจำ** ป้าออกขายตั้งแต่ 6.00 น. จนถึงประมาณ 15.00 ช่วงที่ขายดีที่สุดคือประมาณ 11.00 ถึง 13.00 น. ขายจันทร์ถึงศุกร์ เพราะเสาร์อาทิตย์หน่วยงานราชการปิด ป้าเสียค่าเช่าที่ให้กับเจ้าหน้าที่เทศกิจ เดือนละ 200 บาท กำไรจากการขายในแต่ละวันประมาณ 200 ถึง 300 บาท ข้าวเหนียวปิ้งกำไรวันละ 70 ถึง 80 บาท ส่วนกล้วยปิ้งกำไรวันละร้อยกว่าบาท

ป้าลงทุนวันละประมาณ 600-700 บาท กล้วยหวีละ 20 บาท ใบตองกิโลกรัมละ 10 บาท ข้าวเหนียวกิโลกรัมละ 20 บาท เผือกกิโลกรัมละ 25 บาท โดยจะซื้อของระหว่างเวลา 17.00 ถึง 18.00 จากร้านประจำในตลาดคลองเตย ป้าขายกล้วยในราคา 4 ใบ 10 บาท ส่วนข้าวเหนียวห่อละ 5 บาท มีรายได้ประมาณวันละ 1,000-1,100 บาท ลูกค้าประจำของป้าส่วนใหญ่คือเจ้าหน้าที่กรมศุลกากร และการท่าเรือแห่งประเทศไทย ลูกค้าที่เป็นคนในชุมชนคลองเตยก็มีบ้าง

ในปี พ.ศ.2543 ป้ากลับมาทำรับจ้างที่ท่าเรืออีกครั้งเพราะรายได้ไม่พอและต้องทำขนมน้อยลง เพราะทำไม่ไหวไม่มีคนช่วย ป้าต้องตื่นตั้งแต่ 01.00 น. เพื่อมาห่อข้าวเหนียวเตรียมปิ้งตอน 04.00 น. แต่ป้ารับจ้างที่ท่าเรืออยู่ไม่ถึงปีก็ต้องลาออกเพราะเริ่มป่วยเป็นโรคเบาหวาน ยกของหนักไม่ค่อยไหว รู้สึกเหนื่อยมาก **จึงกลับมาขายกล้วยปิ้ง ข้าวเหนียวปิ้งอีกครั้ง** ช่วงนี้หลานเริ่มโตแล้ว พอมาช่วยได้ และการขายข้าวเหนียวปิ้งเป็นอาชีพที่ป้าถนัดจึงสามารถทำได้ดี เหตุที่มาขายกล้วยปิ้งและข้าวเหนียวปิ้ง เพราะ**ลงทุนน้อย ทำง่ายไม่ยาก** ไม่จำเป็นต้องเรียนหรือมีคนสอน **ทดลองทำเองมาเรื่อยๆ ปรับปรุงรสชาติมาตลอด** ป้าบอกว่าช่วงนี้เศรษฐกิจไม่ดี ลูกค้าประจำซื้อน้อยลง ของก็แพงขึ้นทำให้ต้นทุนสูง มาตรการปราบยาเสพติดของรัฐบาลมีส่วนทำให้เงินหมุนเวียนในชุมชนน้อยลง คนไม่ค่อยมีกำลังซื้อ สมัยก่อนบางครั้งคนซื้อฝากกันครั้งละหลายๆห่อ ป้าบอกว่า "*คนขายของบ่นกันทั้งนั้น*"

ป้ารักษาโรคเบาหวานที่โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ ต้องพบแพทย์ 2 เดือนต่อ 1 ครั้ง แต่เบิกค่ารักษาพยาบาลจากองค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพฯได้ จึงบรรเทาปัญหาเรื่องค่าใช้จ่ายไปได้บ้าง

ป้าสว่างเป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ของชุมชน ออมเดือนละ 100 บาท หากกู้จะเสียดอกเบี้ยร้อยละ 2 บาท ป้าฝากเงินไว้เป็นทุนการศึกษาในอนาคตสำหรับหลานและสำหรับคืนให้กับลูกสาวที่กู้เงินให้ป้ามาลงทุน เดิมป้าเป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์มีเงินเก็บประมาณ 10,000 บาท แต่ถูกโกงเนื่องจากผู้ที่จัดการเรื่องเงินของกลุ่มออมทรัพย์ติดการพนันและยาเสพติด หนีออกจากชุมชนไปอยู่ที่อื่น ไม่สามารถตามตัวกลับมาได้ สมาชิกถูกโกงเงินไปหลายคนและขาดความเชื่อมั่นในกลุ่มออมทรัพย์ตั้งแต่นั้นมา

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

ป้ามองว่าตนเองเป็นคนค้าขายแบบหาเช้ากินค่ำ ไม่ได้ประสบความสำเร็จอะไรมาก แต่หากมองย้อนกลับไป นับว่า**รายได้ดีกว่าตอนรับจ้างแบกของ งานก็ไม่หนักเท่า** ตอนนี้แม้ลูกจะโตหมดแล้ว แต่ป้ายังต้องเลี้ยงหลานอยู่ หลานกำลังโต นอกจากที่ฝากกลุ่มออมทรัพย์ไว้ป้าไม่มีเงินเก็บที่ไหนอีก 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 เสียค่าเช่าเดือนละ1,500 บาท รวมค่าน้ำค่าไฟ 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 ป้าเริ่มต้นจาก**งานรับจ้างทั่วไป**ในงานก่อสร้าง ได้ค่าจ้างวันละ 50 บาท ทำอยู่ได้ประมาณ 3 ปี

พ.ศ. 2519 เปลี่ยนอาชีพมาเดินขายน้ำรอบๆสนามหลวง ขายได้ประมาณ 3 เดือน แต่รายได้ไม่พอเพราะต้องเสียค่าเช่าบ้านและค่าใช้จ่ายอื่นๆ จึงเปลี่ยนมาหาบขนมจีนขายในช่วงที่ยังเป็นตลาดนัด ขายได้ประมาณ 5 ปี จึงพบรักและแต่งงานกับลุงซึ่งเป็นตำรวจประจำสน.คลองเตย ป้าจึงย้ายไปอยู่กับสามีที่คลองเตย แต่ก็**ยังคงหาบขนมจีนขายอย่างต่อเนื่อง 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 เพราะเป็นท่าจอดรถประจำทางและมีตลาดขายส่งที่ สำคัญ มีผู้มาซื้อของตลอดคืน

พ.ศ. 2543 ป้าเริ่มเป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ในชุมชนส่งเดือนละ 100 บาท

ป้าบอกว่าเหตุที่มาขายอาหาร เพราะไม่มีความรู้ ดังที่ป้าบอกว่า "*จบ ป.4 เอง*" แต่นอกจากข้อจำกัดด้านความรู้แล้ว 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 บุตรสาวมาเยี่ยมบ้างบางคราว ป้าไม่คิดจะขยายอาชีพ ทุกวันนี้คิดว่าเต็มที่แล้ว ถ้าทำงานไม่ไหวจะกลับไปอยู่บ้านที่ชัยภูมิ แต่ตอนนี้ยังไม่คิดกลับ เพราะรายได้ก็พอเลี้ยงตนเองกับลุงได้ ป้าเรียนจบเพียงประถมศึกษาปีที่ 4 อ่านหนังสือไม่ออก เขียนชื่อตนเองได้เพียงอย่างเดียว สามารถประกอบอาชีพนี้ได้ก็พอใจมากแล้ว กลับไปบ้านก็ไม่มีที่ดินทำนาทำไร่

เมื่อถามถึงตัวบ่งชี้ที่อธิบายระดับความสำเร็จในปัจจุบัน ป้าตอบว่าความสำเร็จในปัจจุบัน เป็นผลจาก

1. มีความมั่นใจในตนเอง ซึ่งป้าบอกว่าสำคัญ โดยป้าอธิบายว่า "*มั่นใจในตนเอง แปลว่าเราต้องเชื่อว่าถ้าคนอื่นทำได้ เราก็ต้องทำได้เหมือนกัน*" ความมั่นใจจากการลองผิดลองถูกมาตลอดนั้นช่วยให้การค้าขายประสบความสำเร็จ และเป็นสิ่งที่ช่วยลบภาพในอดีต จากคนต่างจังหวัดที่ไม่มีความรู้ ไม่รู้จะทำอะไร แต่ก็สามารถต่อสู้มาจนถึงมีวันนี้ได้ สามารถมีชีวิตในกรุงเทพฯที่มีแต่การแข่งขันตลอดเวลา

2. สุขภาพต้องดี เมื่อได้ขายของ หากวันใดไม่ได้ขาย ป้าจะรู้สึกไม่ค่อยสบาย ป้าคิดว่าการหาบไข่ปิ้งขายเป็นการออกกำลังกายที่ดี

3. มีทุนของตนเองที่สะสมจากการขายขนมจีน เป็นเงินสะสมจากการประกอบอาชีพเดิม ไม่ต้องไปกู้ใครมาทำทุน

4. ทำเลค้าขาย คือพื้นที่ตลาดคลองเตย ซึ่งกรุงเทพมหานครอนุญาตให้ขายได้ตลอดทั้งคืน โดยเฉพาะผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครคนปัจจุบันที่ให้ความสำคัญกับผู้ขายหาบเร่/แผงลอย เห็นใจคนจน ทำให้ป้ามีอาชีพ หาเลี้ยงลูงได้ ไม่เป็นภาระ "หลวง"

5. ที่อยู่อาศัยที่ใกล้แหล่งการค้า คือบริเวณตลาดคลองเตย ป้าขายไข่ปิ้งได้เพราะตรงกับความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคที่มีรายได้น้อยที่อาศัยอยู่รอบๆตลาดคลองเตย

6. ป้าบอกว่า ถ้าจะให้ดี ควรขายของไม่ซ้ำคนอื่น หากเป็นกลางวันป้าคงขายไข่ปิ้งไม่ได้ เพราะ "*คนขายเยอะแล้ว*"

ทัศนะต่ออาชีพหาบเร่แผงลอย

ป้าบอกว่า หาบเร่แผงลอยเป็นอาชีพที่ช่วยกลุ่มคนยากจน ผู้มีรายได้น้อย คนซื้อก็ซื้อของได้ถูก หาซื้อได้ง่าย ไม่ต้องเข้าห้างแพงๆ คนขายก็มีอาชีพ ที่สำคัญ**เป็นอาชีพสุจริต ไม่ต้องขอใครกิน ป้าหาเงินได้ด้วยน้ำพักน้ำแรงของตนเอง** ป้าคิดว่า ในอนาคตหาบเร่/แผงลอยต้องมีเพิ่มขึ้นแน่นอน เพราะเป็นอาชีพที่อิสระ และประชาชนไม่มีหลักประกันความมั่นคงในเรื่องอาชีพ ทำงานบริษัท โรงงาน กรรมกร ก็อาจตกงานได้ หาบเร่ที่มาขายของล้วนเปลี่ยนจากอาชีพดังกล่าวข้างต้นและมาขายของเนื่องจากอาชีพเดิมขาดความมั่นคง และได้รายได้ไม่พอกับค่าใช้จ่าย ส่วนข้อเสียของอาชีพนี้ก็คือทำเลไม่มั่นคง ต้องเคลื่อนย้ายตลอด หากไม่มีลูกค้าประจำ รายได้อาจไม่แน่นอน

ความใฝ่ฝันในชีวิตและอนาคต

ป้ามีความพอใจในอาชีพที่ทำด้วยความสามารถของตนเอง รายได้พอเหมาะ มีความสุขที่ได้ทำ แต่อยากให้ลูกประสบความสำเร็จ มีอาชีพมีงานดีๆทำ ไม่ต้องการให้ลูกมาหาบเร่ของ

ขาย เพราะเป็นอาชีพที่ขาดไม่แน่นอน อยากให้ลูกได้ทำงานราชการ เพราะมีความมั่นคง ส่วนป้าไม่คิดขยายกิจการให้ใหญ่ขึ้น 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 มัธยมศึกษาปีที่ 1 แล้วแต่งงานมีลูก 3 คน คนโตอายุ 9 ปี คนรองอายุ 5 ปี คนสุดท้องอายุ 3 ปี ครอบครัวนี้อาศัยอยู่กับป้า เดิมไม่ได้ช่วยป้าทำงาน แต่ปัจจุบันขายขนมปังอบ และวุ้นหลอดมาได้ประมาณ 3 เดือน ส่วนลูกเขยของป้าไม่ได้ประกอบอาชีพ

ป้าอาศัยอยู่ที่ชุมชน..... มาประมาณ 18 ปี บ้านของป้ามีสมาชิก 7 คน คือสามีซึ่งประกอบอาชีพขับรถแท็กซี่ ลูกสาวคนเล็ก ลูกเขย และหลานอีก 3 คน บ้านมีขนาด 2*4 ตารางเมตร เป็นบ้านของป้าตั้งอยู่ในที่บุกรุกของกรมศุลกากร ไม่ต้องเสียค่าเช่า แต่เสียค่าภาษีเดือนละ 10 บาท

ชีวิตของป้าในกรุงเทพมหานครเริ่มตั้งแต่ปี พ.ศ. 2528

ก่อน พ.ศ. 2528 ป้าทำงานรับจ้างในร้านอาหารที่จังหวัดนครราชสีมา ได้ค่าจ้างเดือนละ 100 บาท ช่วงนั้นแต่งงานแล้ว แต่สามีเป็นคนไม่รับผิดชอบ ป้าจึงตัดสินใจหนีสามีเข้ามาหางานทำในกรุงเทพมหานคร ประกอบกับพ่อแม่ก็เสียชีวิต พี่สาวขายที่นาหมด **ป้าไม่มีที่ดินทำกินเป็นของตนเอง จึงตัดสินใจย้ายเข้ามาประกอบอาชีพในกรุงเทพมหานคร**

พ.ศ. 2528 ป้าเข้ามาทำงานในกรุงเทพมหานครเมื่ออายุ 38 ปี แต่งงานใหม่ ช่วงแรกที่เข้ามาป้าพักอยู่กับน้าสาวใกล้โรงพยาบาลเซ็นหลุยส์ ถนนสาธร น้าย้ายครอบครัวมาอยู่กรุงเทพฯหลังจากแต่งงานแล้ว ประกอบอาชีพขายอาหาร **น้าช่วยสอนการประกอบอาหาร** เช่น ส้มตำ น้ำพริก แกง และกับข้าวประเภทต่างๆ ทำให้ป้ามีความรู้ในการประกอบอาชีพ น้าก็ขายอาหารเช่นเดียวกัน ป้าจึงเริ่มขายอาหารบ้าง โดยเริ่มต้นจากการขายส้มตำถุงละ 3-5 บาท ขายอยู่ได้ประมาณ 6 ปี ก็ลองเปลี่ยนไปประกอบอาชีพรับจ้าง คิดว่าอาจจะมีรายได้ดีกว่า

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

เพราะต้องดูแลลูก งานรับจ้างต้องเดินทางไกล รายได้แม้จะมากแต่เหนื่อย และไม่มีเวลาพักผ่อน งานก็ไม่แน่นอน ข้อสำคัญเป็นอาชีพที่ป้าไม่ชอบ ไม่เหมือนขายอาหาร ทำให้คิดเปลี่ยนกลับมาขายอาหาร อีกครั้งเพราะเป็นอาชีพที่ถนัด ป้ายังมีลูกค้าประจำ คิดว่าอย่างน้อยก็มีคนซื้อจำนวนหนึ่ง และยังใกล้บ้านด้วย เพราะป้าขายในชุมชนคลองเตย สามารถดูแลลูกได้อย่างใกล้ชิด

พ.ศ. 2534 ถึงปัจจุบัน ป้าเปลี่ยนมาขายอาหารปรุงสำเร็จ เช่น แกงป่าปลาดุก แกงเปรอะ แกงจืด น้ำพริกปลาร้าปลาทู ในราคาถุงละ10-15 บาท **อาหารที่ขายในแต่ละวันไม่ซ้ำกันเพราะป้าทำอาหารได้หลายชนิด หากขายของซ้ำซากลูกค้าก็จะเบื่อ** เพราะโดยลูกค้าที่ซื้อจะเป็นลูกค้าขาประจำ ป้าบอกว่า “ *เรากินอาหารซ้ำๆเรายังเบื่อ แล้วลูกค้าเขาจะไม่เบื่อได้ไง*” จุดที่ป้าหาบน้ำพริกและอาหารปรุงสำเร็จขายเป็นประจำ คือ บริเวณล็อค 1-3 ในชุมชนคลองเตย รายได้จากการขายอาหารวันละ 600-700 บาท กำไรประมาณ 200-300 บาท ลงทุนประมาณ 400 บาท ป้าซื้อของจากร้านค้าเจ้าประจำที่ตลาดคลองเตย จึงมั่นใจว่าสินค้าสะอาด เพราะป้าคำนึงถึงเรื่องความสะอาดเป็นสำคัญ ป้าขายตั้งแต่วันจันทร์ถึงศุกร์ ขายตั้งแต่ 14.00 ถึง 18.00 น. หยุดวันเสาร์และอาทิตย์ ในวันที่ขายของป้าไปตลาดทุกวันตั้งแต่ 4 นาฬิกา ปรุงอาหารเสร็จประมาณเที่ยง **ป้าสมัครใจใช้หาบไม่ใช้รถเข็นเนื่องจากว่าขี้เกียจหลบรถ หลบคน** ป้าบอกว่า “*ขนาดหาบบางทีป้ายังต้องลุกหนี*”

ป้าเป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ ครั้งแรกเก็บสะสมเงินได้จำนวน 3,000 บาทแต่ถูกโกง ปัจจุบันเพิ่งเข้าเป็นสมาชิกของกลุ่มออมทรัพย์อีกครั้ง โดยออมเดือนละ 100 บาท ป้าจะเก็บเงินไว้เพื่อให้หลานได้เรียนต่อ เพราะในอนาคตหากไม่มีป้าหลานจะลำบาก และจะซ่อมแซมบ้านด้วย หลานได้รับทุนการศึกษาเรียนดีของมูลนิธิดวงประทีป เสียค่าใช้จ่ายเฉพาะค่าอาหารในแต่ละวันเท่านั้น **ป้ารับผิดชอบการเงินของทั้งครอบครัว ทั้งค่าใช้จ่าย ในบ้านและค่าใช้จ่ายของหลาน สามีของป้าติดการพนัน เงินที่ได้มาจากการขับแท็กซี่หมดไปในวงไพ่** สามีมีภรรยาหลายคน เมื่อป้าขอเงินเพื่อนำมาใช้จ่ายในครอบครัว ก็ถูกสามีต่อว่าว่าใช้เงินมาก เกือบ 20 ปีแล้วที่ป้าต้องรับผิดชอบดูแลคนในครอบครัวทั้งหมดโดยลำพัง *“เหมือนต่างคนต่างอยู่ เขาหาของเขา เขาก็ใช้ของเขา ไม่เคยมาอุดหนุนจุนเจือป้า แต่ก็ยังดี ไม่มาเอาของป้า”* รายได้ส่วนใหญ่ของป้าหมดไปกับค่าใช้จ่ายของหลาน ป้าบอกว่า *“ถ้าป้าไม่ดูแล ใครเขาจะมาดูแล*”

**ป้าเป็นลูกหนี้แขก** เพราะรายได้จากการขายอาหารของป้าและลูกไม่เพียงพอกับค่าใช้จ่ายในครอบครัว ป้าส่งคืนเงินกู้ทั้งเงินต้นและดอกเบี้ยรายวันวันละ 100 บาท รายรับรายจ่ายของป้าทำให้น่าสนใจว่า ป้าวางแผนการเงินหรือไม่อย่างไร ป้าอธิบายว่า *“วางแผนการเงิน*

*หมายถึงว่า ทำไงให้มีเงินมาหมุนค้าขาย กับใช้จ่ายในบ้าน อย่างของป้านี่ หาเช้ากินค่ำ ....ป้า. ไม่ได้วางหรอกนะแผนน่ะ ไม่รู้จะวางยังไง มันไม่พอใช้ ป้าหาคนเดียว กินตั้งกี่คน รู้แต่ว่าวันๆต้องมีเงินสำหรับซื้อของสด บางวันไม่พอก็ต้องไปหยิบไปยืม.... อย่างนี้เรียกว่าวางแผนไหม?"*

ป้าป่วยเป็นโรคเบาหวานมาประมาณ 4-5 ปีแล้วเข้ารับการรักษาพยาบาลที่โรงพยาบาลกล้วยน้ำไท และศูนย์บริการสาธารณสุขหลังแฟลต 14 เพราะใกล้บ้าน ป้ามีบัตรสุขภาพ 30 บาท

ป้าไม่มีปัญหากับเจ้าหน้าที่เทศกิจ 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 รสชาติก็สำคัญต้องรู้ว่าลูกค้าชอบรสชาติแบบใด

5. อัธยาศัยดี พูดคุยกับลูกค้าและ พูดจาไพเราะ

กรณีศึกษาที่ 4 : ผู้ค้าแผงลอย
อาหาร : แหนมและไส้กรอกอีสาน

ป้าบุญอายุ 57 ปี เดิมเป็นชาวสมุทรปราการ อาชีพเดิมคือทำนา ปู่ยาตายายของป้าเป็นชาวนาที่อำเภอบางปิ้ง สมุทรปราการ พ่อแม่ของป้าก็มีอาชีพทำนา แต่ป้าขายที่นาที่ได้

เป็นมรดกและอพยพเข้ามาประกอบอาชีพในกรุงเทพมหานคร ในปี พ.ศ. 2508 ป้าเริ่มงานขายของครั้งแรกที่ห้วยขวางเนื่องจากมี**เพื่อนชวนมาอยู่ด้วยกัน** ป้าตั้งแผงลอยขาย แตงโม สับปะรด มะละกอ

พ.ศ. 2512 ป้าพบรักและแต่งงาน ย้ายตามสามีมาอยู่ที่คลองเตย โดยเช่าบ้านอยู่ **บ้านหลังนี้ต่อมาป้าซื้อต่อจากเจ้าของเดิม** ส่วนที่ดินเป็นของการท่าเรือแห่งประเทศไทย ป้าบอกว่าตอนนั้นมาแบบ "*เสื่อผืนหมอนใบ*" มีหม้อข้าว หม้อแกงมา 1 ชุด ทำอาหารขายหน้าบ้าน ปัจจุบันคือชุมชน..... ข้างมหาวิทยาลัยกรุงเทพ

พ.ศ. 2522 **หลังขายอาหารได้ 10 ปี** ป้ารวบรวมเงินได้จำนวนหนึ่ง นำมาลงทุนเปิดร้านขายของชำ ป้าบอกว่าตลอดเวลาที่ผ่านมา ป้าทำงานหาเลี้ยงคนเดียว ลุงซึ่งทำงานเป็นแรงงานรับจ้างไม่มีบทบาทมากนัก ป้าบอกว่า "*เขาไม่ค่อยได้ช่วยหร็อก ช่วยใช้น่ะไม่ว่า*" 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 "*ป้าขายหมูกิโลละ 70 บาท คาร์ฟูร์ (มัน) ขาย 65 บาท แล้วใคร(มัน)จะมาซื้อป้า*" ป้าจึงเปลี่ยนมาขายก๋วยเตี๋ยวแทน ไปซื้อผักสดจากตลาดคลองเตยมาขายบ้าง "*อาศัยขายกินไปวันๆ คนมาซื้อส่วนใหญ่ก็มาซื้อเสริม เขาไปจ่ายมาจากคาร์ฟูร์แล้ว*"

พ.ศ. 2540 ป้าตัดสินใจออกขายไส้กรอกหมู และ แหนม โดยเข็นรถไปจอดขายที่หน้าประตูทางเข้าการท่าเรือแห่งประเทศไทย ป้าให้เหตุผลว่า *"ยังมีแรง ก็ทำไป ลูกก็โตหมดแล้ว ดีกว่าอยู่เฉยๆ "* ป้าบอกว่า *"ขายข้างนอกเหนื่อยกว่าเยอะ แต่เห็นเงินเลยนะ" ถ้ายังขายที่ร้าน*

*“บางทีต้องขายเงินเชื่อ”* ส่วนเหตุที่ขายไส้กรอกนั้น ป้าบอกว่า ไม่จุกจิก ไส้กรอกเก็บได้นาน เป็นอาทิตย์ก็ไม่เสีย ป้าเก็บไส้กรอกไว้ในตู้แช่หมู

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

แหล่งวัตถุดิบของป้าอยู่ไม่ไกล เป็นโรงงานผลิตแหนมและไส้กรอก ตั้งอยู่ตรงข้ามกับทางเข้าท่าเรือ ส่วนวัตถุดิบอื่น เช่นไม้จิ้ม ถุงพลาสติก ป้าซื้อที่ตลาดคลองเตยทุกสัปดาห์ ป้ามองว่าตนเองเป็นคน “หาเช้ากินค่ำ” เพราะรายได้ขณะนี้พอกินพอใช้ไปวันๆเท่านั้น บุตร 2 คน แรกแต่งงาน และแยกบ้านไปแล้ว ป้าภูมิใจมากที่ลูกชายคนโตสอบเข้าเรียนปริญญาโทที่มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ได้ ส่วนลูกสาวคนเล็กแต่งงานแล้วเลิกกับสามี กลับมาอยู่กับป้า ลูกสาวมีงานทำ มีรายได้ประจำ ป้าช่วยเลี้ยงหลานในระหว่างวัน เมื่อป้าออกไปขายของ ลุงจะเป็นคนดูแลหลานให้แทน

เขตดินแดง
กรณีศึกษาที่ 5 : ผู้ค้าแผงลอย
อาหาร : ส้มตำ ไก่ย่าง

สมใจ อายุ 33 ปี เกิดที่กรุงเทพมหานคร แต่ใช้ชีวิตวัยเด็กและวัยรุ่นที่จังหวัดนครราชสีมา สมใจกลับเข้ามากรุงเทพฯในปี 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 แฟลตที่อยู่ข้างๆถูกรื้อ 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" มีเครื่องลาง ของขลังจำนวนหนึ่งตั้งอยู่ ประกอบด้วย นางกวัก ไซ และปลัดขิก แม่ค้าบอกว่า *"บูชา แล้วสบายใจ"* เธอเตรียมแฟนต้าน้ำแดง 1 ขวดไว้สำหรับบูชาทุกวัน *"ไซ ได้มาจากวัดสร้อยทอง"* ส่วนปลัดขิก *"มาจากโคราช หามายากนะ เขาไม่ค่อยให้กันง่ายๆหรอก มี 2 อย่าง อีกอย่างเขาเรียกนางพญางิ้วดำ สำหรับเด็กที่เลี้ยงยาก เคยเห็นไหม ลูกหนูเคยแขวน "* แม่ค้ายังเล่าให้ฟังเกี่ยวกับ "เคล็ด" บางอย่างที่เธอบอกว่า *"คนค้าขายเขารู้กันทั้งนั้น"*

*"อย่างเรื่องประเดิมนะ สำคัญมากเลย ถ้าลูกค้าคนแรกไม่ซื้อ มันจะเหมือนกันทั้งวัน (คือขายไม่ดี) ลูกค้าคนแรกเราต้องเอาใจ ถึงขาดทุนก็จะขาย ถ้าลูกค้าคนแรกไม่ซื้อ แม่ค้าจะโกรธมากเลย .....แก้เคล็ดยังไงหรือ ไม่ยาก ด่าไล่หลังไปเลย ด่าเจ็บๆ ..โทษนะพี่ ..ดอกทองสำเพ็ง.. มึงไปไกลๆ (มีอีกหลายคำ) ..... แต่เขาไม่ได้ยินหรอกนะ*

*"ต้องเจ็บขนาดนี้เลยหรือ"*

*"แก้เคล็ดไง ....พี่อย่าไปทำนะแบบนี้น่ะ เป็นลูกค้าประเดิม ต้องซื้อเขา.....ยิ่งถ้าคนประเดิมเป็นคนท้อง คนสี่ตานะ แม่ค้ายิ่งชอบ วันนั้นจะขายดี"*

เมื่อเทียบกับการค้าของแม่ การค้าของสมใจอยู่ในขนาดที่เล็กกว่ามาก เธอเข็นรถมาที่ปากซอยเวลาประมาณ 10 นาฬิกา ต่างจากสมัยแม่ที่เธอบอกว่า *สมัยแม่ขาย ขายกัน 4 คน พ่อ แม่ หลาน แล้วก็หนู ขายแต่ส้มตำ ไก่ย่างอย่างเดียว 9 โมงเช้า เปิดบ้านออกมาคนก็มารอซื้อแล้ว พอเอาของขึ้นขายได้เลย ครก 2 ใบ บางวันเปิดประตูบ้านมา ลูกค้าคอยอยู่หน้าบ้านแล้ว สมัยก่อนคนในซอยเยอะ บ้านเช่าเยอะเป็นบ้านไม้ 2 แถว ทางซีกโน้นเป็นบ้านเช่าหมด มีโรงงานเย็บผ้าด้วย โรงงานย้ายไปรังสิตหมด เดี๋ยวนี้คนย้ายออกเยอะ....ขายแต่ส้มตำไก่ย่างไม่พอกิน ต้องหาหลายๆอย่างมาช่วย ไม่เคยขายน้ำตกก็ต้องขาย ต้มเครื่องในหมูด้วย ....วันๆหนูไม่วางแผนอะไรมากหรอก เคยทำเท่าไหร่ก็เท่านั้น ส่วนมากขายได้ บ่ายหน่อยถ้าไม่หมด ก็เลหลัง*"

เธอยังบอกว่า ลูกค้าสมัยนี้ไม่เหมือนสมัยก่อน จู้จี้จุกจิกมากขึ้น แต่เธอบอกว่า "*ถึงยังไงก็ต้องพูดกับลูกค้าดีๆ ไม่ด่าลูกค้า (หากจำเป็น ด่าตอนที่เขาไปแล้ว เช่นลูกค้าประเดิมที่ไม่ซื้อของ เป็นต้น) เขาถามอะไร ตอบได้ก็ต้องตอบ ยิ้มเข้าไว้*"

เมื่อถามว่า ถ้าเจอลูกค้าจู้จี้ทำอย่างไร เธอตอบว่า "*ไอ้พวกจู้จี้ งี่เง่า ถ้าซื้อเราประจำแปลว่าเรายอดแล้ว พวกนี้ต้องเอาใจไว้ พูดกับเขาดีๆ ยิ้มเข้าไว้ แล้วค่อยขายแพงทีหลัง เราเป็นแม่ค้า กะได้อยู่แล้ว พวกนี้นะพอเป็นลูกค้าประจำก็จู้จี้น้อยลงไปเอง แต่ลูกค้าดีๆนะพี่ หนูแถมนิดแถมหน่อย ประจำแหละ ....ลูกค้าหนู ...หนูจำได้หมดแหละคนไหนชอบ ไม่ชอบอะไร... ลูกค้าเขาก็พอใจนะที่เราจำได้*"

สมใจสวมผ้ากันเปื้อนทับเสื้อตัวนอก แต่ไม่มีผ้าคลุมผม การสวมผ้ากันเปื้อนทำให้ผู้ค้าได้ประโยชน์ด้วย เนื่องจากช่วยป้องกันเสื้อผ้ามิให้สกปรก ส่วนหมวกนั้น "สมใจ" บอกว่า "*มันก็อยากใส่นะพี่ แต่มันร้อน ลมพัดมันก็ปลิว บางคนใส่แบบหมวกอาบน้ำเลย ไม่ปลิวดี อีกหน่อยหนูก็ว่าจะใส่เหมือนกัน ..... บุคลิกคนขายของนะพี่ ต้องแต่งตัวให้ดี พวกไม่มีบุคลิกเป็นแม่ค้าไม่ได้หร็อก เสื้อผ้าถ้าไม่สวย ก็ต้องสะอาดหน่อย ต้องดูดีหน่อย อร่อยไม่อร่อยต้องพิสูจน์ แต่งตัวมอมแมมใคร (มัน) จะเข้ามาซื้อ เขาว่าแม่ค้ายังไม่รู้จักดูแลตัวเอง*"

"*ลูกค้าสมัยนี้ บางคนมองเราทุกอย่าง เขาสำรวจว่าเราสะอาดไหม เขามองตามสายตาเรา บางคนนะ ถามว่า เล็บตัดไหม สมัยก่อนตอนแม่ขาย ดูแม่ด้วย.....โกรธหรือเปล่าเหรอ..ไม่หรอก เพราะเป็นลูกค้า บางคนถามว่า ผ้ากันเปื้อนเปลี่ยนบ้างไหม ซักไหม มะนาวมาจากตลาดล้างหรือเปล่า ...ส่วนมากเขาจะเห็นสภาพว่ามาซื้อมาจากตลาด จับยัดขายเลย ....ลูกค้าพูดให้ฟัง.....หนูบอกลูกค้าเลยว่า ของที่นี่รับรองได้ ..ล้างทุกอย่าง ยกเว้นขนมจีน..ล้างไม่ได้*"

สมใจลงทุนวันละประมาณ 700 บาท บางวันอาจถึงหนึ่งพันบาท ขายถึงประมาณบ่าย 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 เนื่องจากกู้เงินมาซื้อรถมอเตอร์ไซค์ให้น้องชาย ส่วนธนาคารประชาชนต้องผ่อนเดือนละ 1,413 บาท สมใจเล่าว่าเงินงวดแรก 15,000 บาทที่กู้ธนาคารประชาชนมานั้น เธอแบ่งให้แม่และแม่สามีคนละ 5,000 บาทเท่าๆกัน อีก 5,000 บาท เธอเก็บไว้เป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการค้า ส่วนสามีมีหน้าที่จ่ายค่าเช่าบ้าน สมใจเล่นหวยทุกงวดๆละ 100 ถึง 200 บาท เธอเพิ่งตัดสินใจซื้อวีดีโอให้ลูกชาย 1 เครื่อง

"สมใจ" เล่าถึงการวางแผนการเงินของเธอว่า "อยากวางเหมือนกันนะ แต่มันทำไม่ได้ ว่ากันว่าต่อวันดีกว่า คิดล่วงหน้าไปแล้วมันปวดหัว เวลาการเงินดี หนูจะวางแผน ว่าเก็บเท่าไหร่ ให้ลูกเท่าไหร่ " ผู้ค้ารายนี้เล่นหวยงวดละ 100 ถึง 200 บาท โดยเธอบอกว่า "ไม่ได้หวังอะไรหรอก" ค่าใช้จ่ายแต่ละเดือนมีค่าหุ้น ค่าเงินกู้โครงการธนาคารประชาชน เธอยังส่งแชร์รายวันอีกวันละ 100 บาท และมีหนี้สินจากการผ่อนส่งเครื่องอำนวยความสะดวกบางชิ้น เธอบอกว่า "เมื่อก่อนหนูไม่มีหนี้ แต่ไม่มีอะไรเลย แต่ตอนนี้ที่บ้านมีของทุกอย่าง ทีวี วีดีโอ วีซีดี ..ของใช้ในบ้านหนูมีทุกอย่าง(ย้ำ) ...วีดีโอ นี่ก็เพิ่งซื้อให้ลูกชาย เครื่องเดียวไม่กี่สตางค์หรอก ความสุขของลูก มันไปดูบ้านอื่น ถูกเขาว่าเอา เขาให้ลูกหนูนั่งหน้าประตู คนเดินข้ามหัว หนูไม่ชอบ เหมือนเด็กอนาถา ต้องเกาะลูกกรงดู เห็นลูกหนูเป็นอะไร ลูกคนอื่นมาดูบ้านหนู หนูให้เข้าไปในบ้านนะ" นอกจากวีดีโอ แล้ว ผู้ค้ารายนี้พูดถึง เครื่องเล่นเพลงรุ่นใหม่ "มีรุ่นใหม่ออกมา ฟังเพลงหลักร้อย แรงดี เพลงเยอะ" ซึ่งเธอคิดจะซื้อไว้ให้ลูกชายด้วย

ตั้งแต่ขายของมา สมใจไม่เคยเปลี่ยนสินค้า คือขายส้มตำไก่ย่างมาตลอด เนื่องจากบริเวณนั้นไม่มีมีคนขาย ร้านที่เคยเป็นคู่แข่งกันเลิกขายไปแล้ว แต่ช่วงหลังสมใจเพิ่มน้ำตกหมู

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

สมใจเชื่อว่าแผงส้มตำที่เป็นเจ้าของอยู่นั้นคงจะขยายได้ยาก ด้วยเหตุผลที่ว่า “*ขายอย่างนี้ ไม่มีโตหรอก มีก็แค่ทุนสำรองไปวันๆ ไม่มีทุนมากกว่านี้ แม่ค้าจะโตได้ต้องมีทุนดอกเบี้ยต่ำ* ”

กรณีศึกษาที่ 6 : ผู้ค้าแผงลอย
อาหาร : ผลไม้พร้อมรับประทาน

พาณีเป็นชาวจังหวัดศรีสะเกษ อายุ 40 ปี สามีเพิ่งเสียชีวิตเมื่อปี พ.ศ. 2545 ด้วยโรคตับ พาณีมีแผงขายผลไม้พร้อมรับประทานและน้ำส้มคั้น ใกล้กับแผงของแม่ค้าขนมไทย และ แม่ค้าส้มตำ แผงของพาณีต่างจากแผงของเพื่อนผู้ค้าตรงที่ว่า เธอไม่มีเครื่องมือมากนัก ด้านหน้าของพื้นที่ขายเป็นที่ตั้งรถเข็นผลไม้ รถผลไม้ดูสะอาด กระจกใส เนื่องจากเธอคอยหมั่นเช็ด ทำความสะอาด ส่วนด้านหลังมีโต๊ะเล็กๆเป็นที่วางที่คั้นน้ำส้ม และตะกร้าส้มที่ล้างแล้ว ทั้งตะกร้าส้มและที่คั้นส้มมีผ้าขาวบางสีขาวสะอาดคลุมอยู่ ราวกับจะบอกเป็นนัยว่า “เจ้านี้สะอาด”

พาณีมีบุตรสาว 1 คนอายุ 17 ปี และมีหลานยาย 1 คน ลูกสาวตั้งครรภ์ในวัยเรียน ต้องออกจากโรงเรียน ปัจจุบันทำงานครึ่งเวลาที่ร้านไก่ทอด เค เอฟ ซี (KFC) เธอกำลังเรียนหนังสือระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพภาคสมทบ

พาณีขายของที่นี่มาหลายปี เธอไม่ได้พูดถึงอดีตมากนัก บอกแต่ว่า เคยเป็นลูกจ้างทำงานบ้าน ก่อนที่จะแต่งงาน และออกมาประกอบอาชีพอิสระ เธอบอกว่าก่อนหน้านี้มีเงินเก็บเป็นหมื่น แต่หมดไปกับการรักษาพยาบาลสามี จนกระทั่งสามีเสียชีวิต เธอเล่าว่า เมื่อครั้งสามียังมีชีวิตอยู่ จะไปไหนไกลก็ไม่ได้ ขายได้กำไรวันละสามสี่ร้อย ก็ต้องเอาไปใช้หนี้ ตอนนี้ก็ยังทำงานใช้หนี้อยู่แต่เกือบหมดแล้ว จึงยังไม่คิดที่จะขายสินค้าอื่น เนื่องจากต้องลงทุนใหม่ “*อยากจะรอให้หมดฝนก่อน*” พาณีบอกว่า เธอลำบากมามาก ลงทุนใหม่แม้อาจลำบาก เพราะเท่ากับต้องกลับไปเริ่มต้นอีกครั้ง แต่เธอบอกว่า “*ลำบากไม่กลัว กลัวสุขภาพไม่ดีมากกว่า*”

*“ตอนนี้กำลังดูๆอยู่ ต้องเก็บเงินก่อน เป็นหนี้มาพอแล้ว หนูไม่อยากเป็นหนี้อีก ขายผลไม้กับขายอาหารอย่างอื่นต่างกัน “ธุรกิจ” มันผิดกัน (เธอย้ำคำว่า “ธุรกิจ”) อาหารต้องมีเคล็ดลับให้อร่อย ผลไม้เป็นของกินเล่น ไม่ใช่อาหาร นี่ยังดี สมัยนี้คนหันมากินผลไม้มากขึ้นเขาระวังสุขภาพ สำคัญที่ต้องซื้อของให้เป็น ให้มีของเสียน้อยที่สุด ต้องดูของให้เป็นด้วย แม่ค้าบางคนดูของไม่เป็น ทุนกินหมด อย่างแคนตาลูปยังงี้ ถ้าไม่แน่ใจหนูไม่เอามา ขายแตงโมดี*

*กว่า ลูกละ 25 ผ่าได้ 6 ซีก ชัวร์กว่าเยอะ* " เธอบอกว่าก่อนจะลงทุนต้องดูตลาดก่อน แถวนี้คนขายของเยอะแล้ว มีแทบทุกอย่าง "*อย่างหนูนี่ ที่อยู่ได้เพราะมีลูกค้าประจำ เขาซื้อของหนูเพราะรู้ว่าสะอาด ไม่ใส่น้ำตาล หนูบอกเลยว่าของหนูน้ำส้มแท้ จะให้ใส่น้ำตาลก็ได้ แล้วแต่ลูกค้า*" ในเรื่องการลงทุน เธอบอกว่า "*หนูไม่มีปัญหาหรอก ลูกก็โตแล้ว มีครอบครัวของเขา หนูตัวคนเดียว ยังไงก็ได้ แต่อยากให้มั่นใจมากกว่านี้ เก็บเงินไว้สักก้อน ถ้าทุนไม่มากพอ ขาดทุน 2 วันก็เรียบร้อย*" เมื่อถามเธอว่าทุนเท่าไรจึงจะปลอดภัย เธอตอบว่า "*ห้าพันขึ้นนะพี่ ไหนจะเครื่องไม้เครื่องมือจิปาถะ เงินสำรองอีก หลักหมื่นละ*" เมื่อถามว่าทำไมไม่กู้เงินจากโครงการธนาคารประชาชน เธอบอกว่า "*ก็ดีนะพี่ แต่หนูยังหรอก เข็ดเป็นหนี้*"

พาณีบอกว่าสินค้าที่เธอขายต้องระวังเรื่องความสะอาด มิฉะนั้นลูกค้าอาจท้องเสียได้ "*ผลไม้ต้องระวัง ยิ่งน้ำส้มคั้นด้วย หนูไม่ได้เข็นขาย ขายอยู่กับที่ต้องเอาของดีให้ลูกค้า ลูกค้าคือพระเจ้า*" คำว่าลูกค้าคือพระเจ้าทำให้คิดถึงคำว่า "Customer is the king" ในวิชาการตลาด เมื่อถามว่า เธอวางแผนการค้าอย่างไร พาณีตอบว่า "*วางแผนการค้าเหรอ ไม่ได้วางอะไรหร็อก วันๆก็ทำเหมือนเดิมแหละ จะมีก็แต่ลดเพิ่ม อย่าง**ปิดเทอม**คนน้อย ลดลงมาหน่อย วันเสาร์อาทิตย์คนมาก ทำมากหน่อย แต่อย่าให้เทวดา (ฝน) ตกลงมานะ ฝนตกก็เรียบร้อย เราขายอยู่กับที่ไม่เหมือนพวกที่เขาเร่ขาย พวกนั้นเขาเข้าถึงคนซื้อเลย ขยันเดินหน่อยก็ขายหมด นี่หนูยังกะว่าสักวันจะเดินขาย แต่ยังเสียดายที่ตรงนี้ ถ้าเราไปก็มีคนมาขายแทน*"

การแต่งกายของพาณีแตกต่างจากแม่ค้าขนมไทย และ แม่ค้าส้มตำไก่ย่าง ส่วนหนึ่งน่าจะเป็นเพราะสินค้าที่ขายไม่เหมือนกัน พบกันทุกครั้งเธอสวมเสื้อเชิ้ตแขนยาวพับแขน ท่าทางทะมัดทะแมงไม่ต่างจากแม่ค้าขนมไทย แต่เมื่อไม่ต้องมีกระบวนการหั่น ล้าง ต้ม และ เคี่ยว ซึ่งต้องเกี่ยวข้องทั้งกับน้ำ และ ไฟ เสื้อผ้าที่สวมใส่จึงดูใหม่เสมอ แม้เมื่อยามเข็นรถเข็นกลับบ้าน พาณีจะมีผ้าสีขาวสะอาดอีก 1 ผืนพาดไว้ที่ไหล่ตลอดเวลาสำหรับเช็ดมือ เธอบอกว่า เป็นแม่ค้าต้องสะอาด ยิ่งของที่ขายเป็นผลไม้ น้ำส้ม "*ลูกค้าสมัยนี้ ระวังเรื่องความสะอาด อย่าว่าแต่ลูกค้า แม่ค้ายังระวังเลย หนูไปกินของเจ้าไหนต้องดูเล็บแม่ค้าก่อนว่าสะอาดหรือเปล่า*"

ในด้านสุขภาพ พาณีดูจะเป็นผู้ค้าในจำนวนไม่กี่รายที่พูดถึงเรื่องสุขภาพ อาจเป็นเพราะว่าเธอเพิ่งสูญเสียสามีจากโรคตับ เธอบอกว่า "*สุขภาพสำคัญนะพี่ หนูไม่ขออะไร ขอให้สุขภาพดี จะได้มีแรงทำงาน*" อาจเป็นด้วยเหตุนี้เองที่**เธอจึงระมัดระวังทั้งสุขภาพของลูกค้าและสุขภาพของตนเอง เธอพิถีพิถันในความสะอาดของสินค้าที่ขาย** บอกว่า "*ของดองหนูไม่ค่อยขายหรอกนะ กินมากไม่ดี เขาทำมายังไงเราก็ไม่รู้ หนูขายที่หนูชัวร์ๆ ดีกว่า ทำเอง*" ส่วนสุขภาพของเธอเองนั้น พาณีบอกว่า "*กินอะไรก็ต้องระวัง หนูออกกำลังกายทุกวัน กลับบ้านเต้น*

*รำหน้ากระจก จะได้แข็งแรง แม่ค้าหน้าซีดหน้าเซียว เหมือนคนอมโรค ใครมันจะมาซื้อของกินด้วย*"

พาณีเช่าบ้านอยู่คนเดียว ส่วนลูกสาวไปอยู่กับสามี "*เขาถามหนูว่ากลับมาอยู่กับแม่ได้ไหม หนูบอกว่าไม่ได้ กลุ้มใจมานอนค้างได้ มานอนมาพัก แต่ต้องดูแลชีวิตของตัวเอง*" เธอไม่ยอมให้ลูกสาวแต่งงาน เธอให้เหตุผลว่า "*เราผู้หญิงนะพี่ ต้องไปให้ไกลกว่านี้ แต่งงานก็เป็นสิทธิ์ของมัน .... เรื่องอะไรจะมาจบตรงนี้ อนาคตยังอีกไกล ต้องเรียนก่อน*" ความฝันสูงสุดของพาณีก็คือเห็นลูกสาวเรียนจบปริญญาตรี "*ลูกหนูต้องไปไกลกว่านี้ หยุดแค่นี้ไม่ได้ ต้องไม่ให้เรื่องครอบครัวมาเป็นอุปสรรค*"

เช่นเดียวกับแม่ค้าขนมไทยที่เห็นว่า สิ่งที่เกิดขึ้นกับลูกสาวเป็นความผิดของเธอ "*หนูมัวแต่ทำมาหากิน ดูแลแฟน ไม่มีเวลาให้ลูก ลูกออกหาเงินเรียนคอมพิวเตอร์เอง ไปเรียนคอมพิวเตอร์ ไปท้องกับเด็กผู้ชายที่คุมร้านคอมฯ*" เธอเล่าว่า "*ตอนนั้นนะพี่ ร้องไห้อย่างเดียว ร้องจนวันหนึ่งเห็นหน้าตัวเองในกระจก มันทุเรศ ลูกค้าก็ทักว่าทำไมแม่ค้าหน้าซีด เลยเลิกร้อง มันไม่ได้อะไรดีขึ้นมา*"

พาณีบอกว่าที่ขายของและอยู่ได้ทุกวันนี้เพราะต้องเป็นหลักให้ลูก "*ไม่ให้เขาดูถูกได้*" พาณีมีบุคลิกต่างจากแม่ค้าส้มตำ และ แม่ค้าขนมไทย เธอพูดน้อย เธอบอกว่า "*เวลาทำงานก็ทำงาน ไม่ใช่เวลามานั่งคุยเล่น*"

ความสัมพันธ์ระหว่างพาณีกับเพื่อนผู้ค้าแผงลอยไม่ค่อยดีนัก นับตั้งแต่ความไม่ "ลง"กันในเรื่องพื้นที่ขาย และ บุคลิกภาพที่แตกต่างกันระหว่างเธอและเพื่อนๆ รวมทั้งทัศนะต่อชีวิตของบุตรสาวด้วย แม่ค้าขนมไทยเคยเปรยว่า "*นั่นเขากีดกันลูกเขย ไม่ยอมให้ลูกสาวแต่งงาน*"

ในบรรดาผู้ค้าบริเวณนั้น พาณีดูจะใช้พื้นที่ขายน้อยที่สุด เนื่องจากมี "อุปกรณ์" การขายไม่กี่ชิ้นดังที่กล่าวข้างต้น ในขณะที่แม่ค้าผลไม้ และ แม่ค้าขนมไทยที่อยู่ใกล้จำเป็นต้องใช้พื้นที่ในการวางทั้งกระจาดและเข่งผลไม้ ส่วนแม่ค้าขนมไทยต้องใช้พื้นที่ในการปอก หั่น ล้าง ต้ม และเคี่ยว แม่ค้าขนมไทยเคยเล่าว่า "*ไปวางของกินที่เขาหน่อย เขาไม่ชอบใจนะพี่ แต่ไม่กล้าว่าอะไร กลัวถูกรุม*" ความสนใจของพาณีน่าจะอยู่ที่ความสะอาดของพื้นที่ขายมากกว่า

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

ของลูกสาว และ เลี้ยงหลานยาย ในขณะที่แม่ค้าผลไม้สนับสนุนให้ลูกกลับไปตั้งต้นเรียนใหม่ ปฏิเสธ “การผูกมัด” โดยสิ้นเชิง จนถูกเพื่อนๆค่อนว่า “*กีดกันลูกเขย*”

กรณีศึกษาผู้ค้ามีเงินออม ไม่คิดขยายการค้า

เขตคลองเตย
กรณีศึกษาที่ 7 : ผู้ค้าแผงลอยในห้างสรรพสินค้าเทสโก้โลตัส
อาหาร : ไก่ทอด

ประเสริฐ อายุ 27 ปี จบการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 มีพี่น้อง 2 คน พ่อแม่ประกอบอาชีพทำนาอยู่ที่จังหวัดสุรินทร์ น้องชายก็เช่นเดียวกัน ประเสริฐติดต่อน้องชายและพ่อแม่สม่ำเสมอ กลับบ้านปีละ 1 ครั้ง แต่**ไม่ได้ส่งเงินให้กับพ่อแม่แล้ว เพราะมีภรรยาและลูกที่ต้องรับผิดชอบ** ภรรยาทำนาอยู่ที่บ้าน โดยแยกออกมาอยู่คนละอำเภอ ภรรยาอายุ 19 ปี บุตรชายอายุ 4 ปี

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

ก่อน พ.ศ.2538 ประเสริฐทำนาอยู่ที่จังหวัดสุรินทร์ เขามีมีนาของตนเองที่พ่อแม่แบ่งให้ แต่รายได้จากการทำนาไม่มากนัก เมื่อเรียนจบมัธยมศึกษาปีที่ 6 จึงคิดว่าจะมาเรียนต่อปริญญาตรีที่มหาวิทยาลัยรามคำแหง แต่ก็เรียนไม่จบเนื่องจากไม่มีทุน ต้องทำงานไปด้วยเรียนไปด้วย และยังต้องส่งเงินให้ครอบครัวที่อยู่ต่างจังหวัด ทำให้ไม่มีเวลาอ่านหนังสือ ไม่มีเวลาไปสอบ **ช่วงแรกที่เข้ามาเริ่มจากการขายไก่ทอดตามคำแนะนำจากลุง ลุงให้ความช่วยเหลือทั้งเรื่องสูตรไก่ทอด และยังให้ยืมทุนด้วย อุปกรณ์ก็ได้จากลุง**เช่นกัน ลุงเข้ามาอยู่กรุงเทพมหานครได้ประมาณ 20 กว่าปีแล้ว ขายอยู่หน้าชุมชน..... 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 ประเสริฐเข้ามาขายของที่เทสโก้โลตัสตามคำชักชวนของเพื่อนในชุมชนเดียวกัน ช่วงนั้นห้างเพิ่งจะตั้ง เพื่อนจึงชักชวนเข้าไปขาย ตอนแรกประเสริฐไม่คิดว่าจะได้ขาย เพราะไม่รู้จักใคร และทางห้างคงไม่รับพิจารณาคนขายไก่ทอดในชุมชน แต่เมื่อเห็นว่าเป็นโอกาสจึงได้ลองสมัคร โดยนำเอกสารพร้อมประวัติการขายอาหารไปติดต่อกับทางห้างเองโดยตรง

ประเสริฐเล่าว่าเงื่อนไขในการเข้ามาขายอาหาร มีดังนี้

1. ผู้ขายเสนอประเภทอาหารที่จะขายพร้อมประวัติทั่วไปและประวัติการขายอาหาร (เทสโก้โลตัสจะเป็นคนพิจารณาว่าหากเป็นอาหารที่ยังไม่มีคนขายมากนัก ก็จะอนุญาตให้ขายได้) เมื่อประเสริฐเสนอว่าจะขายไก่ทอดและเคยขายมาก่อนเป็นเวลา 6 ปีแล้ว ทางห้างจึงอนุญาตให้ขายได้

2. ต้องเสียค่าเช่าแผงเดือนละ 8,000 บาท ค่าเช่าแผงแต่ละร้านไม่เท่ากันขึ้นอยู่กับประเภทอาหาร ราคาอาหารที่ขายและวัตถุดิบ

3. ต้องจ่ายค่ามัดจำล่วงหน้า 15,000 บาท

4. ค่าเครื่องแบบผู้ขายต้องเป็นคนจัดซื้อเอง

5. เทสโก้โลตัสไม่มีสวัสดิการใดๆให้กับผู้ขาย เพราะผู้ขายไม่ใช่พนักงานของบริษัท

6. ผู้ค้าเลือกจุดที่ขายไม่ได้ บริษัทเป็นผู้จัดหาให้

7. ต้องขายวันละไม่ต่ำกว่า 500 บาท (ร้านอาหารแต่ละร้านจะมียอดขายขั้นต่ำต่างกัน ขึ้นอยู่กับชนิดอาหาร)

ประเสริฐขายไก่ทอดมาประมาณ 2 ปีตั้งแต่เทสโก้โลตัสเริ่มเปิดทำการ ช่วงแรกรายได้จากการขายแต่ละเดือนประมาณ 55,000 บาท ยังไม่หักเช่าแผง ค่าใช้จ่าย เช่น ค่าเช่าบ้าน ค่าน้ำค่าไฟ ค่าวัตถุดิบ หลังหักค่าใช้จ่ายมีกำไรในแต่ละเดือนประมาณ 18,000 บาท เพราะมีลูกค้ามาก และยังไม่ค่อยมีคนขายมากนัก **จึงคิดจะขายต่อไป ยังไม่คิดเปลี่ยนอาชีพ** สามารถส่งเงินกลับบ้านได้ถึงเดือนละ 3,000 บาท ลูกค้าที่มาซื้อส่วนมาก**ไม่ใช่ลูกค้าประจำ** แต่เป็นคนที่ผ่านไปมา ต่างจากที่ขายข้างนอก ไก่อกขายชิ้นละ 35 บาท ตัวละ 100 บาท หนังไก่ถุงละ 20 บาท ส่วนอื่นๆเช่น ข้อไก่ คอไก่ ถุงละ 20 บาทเช่นกัน กำไรที่ได้จากการขายค่อนข้างสม่ำเสมอ ลูกค้าซื้อของครั้งละ 50-100 บาท **ไม่มีลูกค้าประจำ** ประเสริฐใช้เวลาทั้งสิ้นประมาณ 8 ปี ตั้งแต่เริ่มต้นจากการขายไก่ในชุมชน จนกระทั่งมีฐานะมั่นคงในปัจจุบันคือขายไก่ทอดในห้างเทสโก้โลตัส

ทุนที่นำมาใช้ในการลงทุนประกอบอาชีพ ช่วงแรกยืมลุงมาก่อน ขายไก่ทอดได้กำไรพอมีเงินเก็บหลังจากส่งให้ครอบครัว ก็มาเช่าแผงที่เทสโก้โลตัส ประเสริฐบอกว่า**การขายอาหารต้องเลือกชนิดที่ตนเองถนัดและเป็นอาหารที่ไม่ซ้ำซากจากที่มีคนเคยขายแล้ว**

การมองตนเอง

ประเสริฐบอกว่า ตนเป็นคนธรรมดาคนหนึ่ง ครอบครัวสำคัญมาก และคิดว่าความรู้เป็นสิ่งสำคัญมากต่อการทำงานทั้งความรู้จากโรงเรียนและความรู้ในการประกอบอาชีพ ประเสริฐบอกว่าเสียดายที่เรียนปริญญาตรีไม่จบ เพราะตนเองเป็นคนที่ให้ความสำคัญกับการศึกษามาก แต่เมื่อมีครอบครัวก็เปลี่ยนความคิดว่าการศึกษาเป็นรองความรับผิดชอบต่อครอบครัว ตอนนี้เป้าหมายจึงอยู่ที่ลูก อยากให้ลูกได้เรียน

เป้าหมายในชีวิต

ประเสริฐต้องการรวบรวมเงินจำนวนหนึ่งเพื่อกลับไปอยู่บ้านกับครอบครัว เขาบอกว่าเข้ากรุงเทพฯ 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

ประเสริฐบอกว่า**เขาไม่ได้ชอบการขายอาหารแต่เลือกไม่ได้** อยากทำอย่างอื่นแต่ก็ไม่รู้จะทำอะไรที่สร้างรายได้เท่ากับปัจจุบัน คิดว่าคนที่ได้ขายในแผงลอยที่มั่นคง ทำให้มั่นใจได้ แต่หาบเร่แผงลอยที่ไม่มีที่ขายแน่นอนเป็นหลักแหล่ง อาจจะต้องใช้ชีวิตที่ค่อนข้างลำบาก

ประเสริฐคิดว่าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานครมีโอกาสในการประกอบอาชีพแน่นอน ถือว่าเป็นทางเลือกให้กับคนหลายกลุ่มทั้งคนรวยคนจน เป็นการประกอบอาชีพที่ลงทุนไม่

มากนัก เหมาะกับผู้มีรายได้น้อย 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

บ้านที่อยู่ปัจจุบันอยู่มาประมาณ 28 ปี คือบ้านที่ชุมชน.... เดิมป้าเช่าบ้านอยู่ที่กล้วยน้ำไท แต่อยากมีบ้านเป็นของตนเอง จึงย้ายมาซื้อบ้านในชุมชนในราคา 3,000 บาท มีบ้านเลขที่ แม้จะเป็นที่ของการท่าเรือแห่งประเทศไทยยกที่ให้กรมศุลกากรเป็นผู้ดูแลก็ตาม บ้านนี้อาศัยอยู่กันสามคน คือป้าและหลานสองคน ลูกสะใภ้กำลังจะย้ายเข้ามาอยู่ด้วย

ก่อนปี 2516 ป้ามีอาชีพปลูกผักขายที่จังหวัดอุบลราชธานี เช่าที่นาทำและมีที่นาของตนเองประมาณ 10 ไร่ รายได้ในช่วงนั้นไม่แน่นอน ไม่พอใช้ในครอบครัว ที่สำคัญคือเจ้าของที่ขึ้นค่าเช่าทำให้รายจ่ายสูงขึ้น จึงตัดสินใจเข้ามาทำงานในกรุงเทพมหานคร ช่วงนั้นแต่งงานกับลุงแล้ว

พ.ศ.2516 ป้าย้ายเข้ามาอยู่ในกรุงเทพมหานคร พักอยู่บ้านเช่าบริเวณตลาดวโนทัยกล้วยน้ำไทตามคำแนะนำของพี่สาว เสียค่าเช่า 300 บาท ตอนที่เข้ามายังไม่รู้จะประกอบอาชีพอะไร พี่สาวแนะนำให้ไปรับขนมถ้วยมาหาบขาย เพราะไม่ต้องลงทุน โดยขายให้ได้ก่อนจึงค่อยนำทุนไปคืนเจ้าของ ได้รายได้ถ้วยละยี่สิบห้าสตางค์ ป้าขายประจำอยู่ที่สี่แยกมหานาค ขายอยู่ประมาณหนึ่งปีกำไรไม่มากนัก *"ไม่คุ้มค่าเหนื่อย"* จึงตัดสินใจว่าจะขายของที่ได้กำไรมากขึ้น

พ.ศ.2517 มีเพื่อนแนะนำให้มาขายมาผ้าถุง ผ้าขาวม้า โดยไปซื้อมาจากโรงงานทอ ที่ซอยสุขสวัสดิ์ ดาวคะนอง ลงทุนครั้งละหมื่นกว่าบาท ป้าออกเร่ขายตามจังหวัดใกล้เคียงที่การเดินทางไม่ยากลำบากนัก ต่อมาเมื่อมีที่ขายแน่นอนที่ตลาดนัดใกล้บ้านจึงหยุดเร่ขาย ส่วนลุงเปลี่ยนจากอาชีพขับรถสามล้อมาเป็นขับแท็กซี่ ทั้งป้าและลุงประกอบอาชีพขายผ้าและขับรถ

แท็กซี่ประมาณ 22 ปี ส่วนลุงมีรายได้ประมาณ 500 ถึง 600 บาทต่อวัน ได้กำไรวันละ 200 บาท

พ.ศ.2539 ป้าเลิกขายผ้า เปลี่ยนมาขายผักสดในตลาดนัดสุเหร่าบ้านดอน 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 และเป็นกลุ่มแม่บ้าน ขายของที่ตลาดนัดมีลูกค้ามากเนื่องจากตลาดนัดได้ชื่อว่า “ของถูก” ลูกค้าซื้อของเฉลี่ยครั้งละ 60-70 บาท แผงผักของป้ามีผักมากชนิด เช่น แตงกวา ผักกาดขาว ถั่วฝักยาว ต้นหอม ผักชีหอมใหญ่ ข้าวโพดอ่อน มะนาว ฟักทอง มะเขือ เห็ด ฯลฯ ซื้อของป้าร้านเดียวได้ผักครบทุกชนิดตามต้องการ ผักขายเป็นมัดๆละ 5 บาท และขายเป็นกิโลกรัม ขึ้นอยู่กับฤดูกาลและราคาผัก ถูกแพงต่างกันไป แผงผักป้ามีผักขายทุกชนิด แวะร้านป้าร้านเดียวได้ผักครบทุกอย่าง ป้าจ่าย**ค่าเช่าแผงวันเสาร์วันละ 150 บาท วันพุธวันละ 60 บาท** วันเสาร์ค่าเช่าแผงจะแพงกว่าเพราะคนซื้อมีมาก นอกจากค่าเช่าแผงป้าต้องเสียค่าเช่ารถจากตลาดคลองเตยไปสุขุมวิท 140 บาท กลับ 100 บาท ค่ารถเข็น 10 บาท

จุดเปลี่ยนสำคัญที่ทำให้ป้าเปลี่ยนจากขายผ้ามาเป็นขายผักก็คือ

1. **ขายผ้าลงทุนสูง** แม้ของที่ขายจะเก็บไว้ได้
2. **ป้าอายุมากขึ้น** เร่ขายไกลๆไม่ไหวแล้ว และไม่มีลุงคอยช่วย
3. ป้าอยากขายของที่ป้ามีความถนัด และเคยทำในอดีต เนื่องจากรู้วิธีเลือกผัก และรักษาผักให้สดได้นาน
4. ป้าชอบทำอาหารมาตั้งแต่เด็ก **ทำเป็นทุกอย่าง ครอบครัวสอนมา เมื่อขายผัก จึงสามารถให้คำแนะนำเรื่องการประกอบอาหารแก่ลูกค้าได้ ว่าอาหารประเภทแกง ต้ม ผัดต่างๆใช้ผักอะไรบ้าง**
5. พี่น้องของป้าขายอาหารกันหลายคน ป้ามีพี่น้อง 5 คน แต่ที่ติดต่อกันสม่ำเสมอคือน้องคนที่ขายอาหารอยู่บริเวณเสรีเซ็นเตอร์

เวลาที่ว่างจากการขายผัก **ป้าทำอาหารปรุงสำเร็จเช่น ขนมจีน ห่อหมก หรือเป็นอาหารที่คนในชุมชนอยากรับประทาน เดินขายในชุมชน** ได้กำไรประมาณวันละร้อยกว่าบาทเป็นค่าขนมให้หลาน

ป้าเป็นกรรมการชุมชนในกลุ่มกองทุนหมู่บ้าน มีหน้าที่ร่วมพิจารณาอนุมัติกู้เงินไปลงทุนประกอบอาชีพ ทุนการศึกษา ป้าเข้าร่วมกิจกรรมภายในชุมชนตลอดเพราะเป็นกรรมการ จึงต้องให้ความสนใจกับคนในชุมชน และการทำงานเพื่อส่วนรวม

ป้าอ่านหนังสือพิมพ์เป็นประจำทุกวัน การเป็นกรรมการชุมชนต้องรู้สถานการณ์การเปลี่ยนแปลงของโลกตลอดเวลา รวมทั้งมีความสนใจปัญหายาเสพติดมาก อยากให้นายกรัฐมนตรี ทักษิณ ชินวัตร แก้ไขปัญหานี้ให้สำเร็จ เพราะรู้สึกฝังใจกับลูกของป้าเองที่เคยติดยาเสพติด ป้าบอกว่าชอบการทำงานของนายกทักษิณ เป็นคนที่พูดจริงทำจริง กล้าคิดกล้าทำ

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

ป้าบอกว่าปัญหาที่สำคัญในขณะนี้ก็คือ

1. ปัญหาเรื่องทำเลที่ขาย ป้าอยากมีที่ประจำที่สามารถขายได้ทุกวัน เพราะตอนนี้มีลูกสะใภ้มาช่วยขาย เดิมป้าขายคนเดียวรู้สึกเหนื่อยมาก

2. อยากมีที่ขายที่ราคาค่าเช่าถูก เพราะปัจจุบันค่าใช้จ่ายในแต่ละวันที่ขายค่อนข้างสูง เฉพาะค่ารถก็ประมาณ 200 บาทแล้ว

3. ตลาดมีคนขายมากขึ้น จนต้องแบ่งพื้นที่กันขาย จึงทำให้อยู่รอดได้ ถ้ามีคนขายมากกว่านี้อาจไม่มีที่ขาย เพราะมีแนวโน้มว่าจะมีคนขายมากเพราะคนตกงานมากขึ้น

การมองตนเอง

เดิมมองว่าตนเองเป็นคนโง่มาก มีความรู้น้อยเป็นคนต่างจังหวัด เข้ามากรุงเทพฯก็ไม่รู้จะทำอะไร ไม่รู้จักจับจองที่ทางเป็นของตนเอง เพราะที่ดินสมัยก่อนราคาถูก แต่เมื่อเริ่มเรียนรู้มากขึ้น ทั้งในการประกอบอาชีพ ยึดมั่นในความซื่อสัตย์สุจริต ความอดทน ทำให้สามารถดำรงชีวิตอยู่ในกรุงเทพมหานครได้ ทั้งรู้จักเทคนิค วิธีการขายมากขึ้น สามารถดิ้นรนทำมาหากินจนมีเงินเก็บได้ ปัจจุบันมีเงินเก็บหลายหมื่นบาทเพื่อใช้จ่ายในอนาคต และใช้ตอนบั้นปลายชีวิต

ปัจจุบันคนในชุมชนมีความเชื่อมั่นในความสุจริต ความสามารถถึงแม้จะมีความรู้น้อยเลือกป้าให้เป็นกรรมการของชุมชน แสดงถึงบทบาทของป้าที่เปลี่ยนแปลงไปมากนับแต่อดีต ตอนนี้ถือว่ามีความพอใจในอาชีพ เพราะช่วยให้สามารถดำรงชีวิตอยู่ได้ เลี้ยงตนเองและหลานได้

ปัจจัยที่ทำให้ป้าค้าขายประสบความสำเร็จ ป้าบอกว่ามีหลายปัจจัยประกอบกัน คือ ประการแรก ทำเลค้าขายดี ป้าได้ขายในตลาดนัด ซึ่งได้ชื่อว่าเป็นแหล่งของถูก คนมาซื้อมาก

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

กรณีศึกษาที่ 9 : ผู้ค้าแผงลอย
อาหาร : ข้าวขาหมู

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

ปัจจุบัน บ้านป้าอยู่กันสามคน มีป้า น้องสาว และหลาน ป้าติดต่อกับพี่สาวคนโตบ้างปีละสองถึงสามครั้ง ส่วนลูกไปมาหาสู่กันตลอด ลูกทั้งสองคนจะส่งเงินให้ป้าใช้ทุกเดือนรวมกันประมาณ 5,000 บาท เพื่อช่วยค่าใช้จ่ายในครอบครัว ส่วนค่าเช่าบ้านไม่ต้องเสียเพราะเป็นบ้านตนเอง อยู่มาตั้งแต่พ่อแม่เริ่มขายข้าวขาหมู โดยช่วงแรกที่เข้ามาเป็นลักษณะการจับจองแบบ “มาก่อนได้อยู่ก่อน” ป้าบอกว่าหากมาช้าจะต้องเสียค่าใช้จ่ายแพงทีเดียว

ป้าขายข้าวขาหมูและขนมปังปิ้งมาประมาณ 30 ปี ที่ขายมานานเพราะรับช่วงต่อจากพ่อแม่ที่ขายข้าวขาหมูมาตั้งแต่ป้าจำความได้ ปัจจุบันป้าก็ยังขาย**อยู่และจะขายต่อไปเรื่อย ๆแต่ไม่คิดจะขยายกิจการให้ใหญ่โตเพราะไม่มีคนทำแต่อยากให้มีคนรับช่วงต่อเพราะเสียดายกิจการ คนช่วยเตรียมก็มีน้องสาวที่พักอยู่ด้วยกันหลังจากน้องสาวเลิกงานก็จะมาช่วยไปจ่ายตลาด ช่วยเตรียมของให้ตลอด** หลานช่วยได้บ้างแม้ว่าต้องเรียน ทำให้แบ่งเบาภาระป้าไปได้มาก ป้าขายอยู่ในแผงอาหารรวมข้างมหาวิทยาลัยกรุงเทพ ที่บริเวณนั้น

เป็นที่เอกชนซึ่งผู้ขายจะต้องเสียค่าเช่ารายเดือน ป้าเสียค่าเช่าในอัตรา 5,000 บาท ค่าเช่าขึ้นจาก 2,000 บาทที่พ่อแม่เคยเช่าอยู่ ป้าบอกว่า "*ขายมานาน เขารู้จักมาตั้งแต่สมัยพ่อแม่ จึงคิดค่าเช่าไม่แพงมากนัก แต่ผู้ที่เข้ามาเช่ารายใหม่จะต้องเสียค่าเช่าแพงขึ้นมาก คือ แผงละ 10,000 บาทต่อเดือน*" ผู้ที่มาขายในพื้นที่นี้จึงเป็นผู้ค้าที่มีฐานะดี แผงของป้าขายมานานจนเป็นที่รู้จักในหมู่นักศึกษาที่เป็นลูกค้าประจำ 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 ป้าบอกว่าไม่ทราบว่าพ่อแม่มาขายตรงนี้ได้อย่างไร ทราบแต่ว่าเป็นพื้นที่ที่พ่อแม่ขายมาตั้งแต่ดั้งเดิมตั้งแต่ยังเป็นที่ของการท่าเรือ มหาวิทยาลัยกรุงเทพยังไม่ตั้ง

เหตุที่ป้าขายข้าวขาหมู

1. เป็นอาชีพที่ช่วยพ่อแม่ทำมาตั้งแต่เด็ก
2. เป็นอาชีพที่ถนัดคุ้นเคย อยากสืบทอดอาชีพพ่อแม่ ประกอบกับตนเองมีความรู้น้อย ทุนที่นำมาขายหลังจากพ่อแม่เสียชีวิตเป็นเงินเก็บของตนเองและของพ่อแม่ที่ให้ไว้ ช่วงที่ขายช่วงแรกฝีมืออาจจะยังไม่ดีเท่ากับพ่อแม่ **แต่มีการพัฒนาฝีมือตลอดเวลา เนื่องจากรสนิยมของคนเปลี่ยน เช่นต้องพยายามทำให้มันน้อยลง รสจัดขึ้น**

ป้าไม่มีหนี้สิน ทั้งไม่ต้องรับภาระค่าใช้จ่ายมาก ลูกส่งเสียตลอดทุกเดือนหลังจากที่ลูกมีหน้าที่การงานที่มั่นคงทำ ที่บ้านไม่มีการซื้อของเงินผ่อน ตอนนี้มีเงินเก็บประมาณสามแสนบาท

ความพอใจในชีวิต

ป้าบอกว่าค้าขายมาได้ถึงระดับนี้ถือว่ามีความพอใจมาก เพราะได้ทำอาชีพที่พ่อแม่เคยทำและตนเองก็ไม่คิดอยากไปทำอย่างอื่น เป็นอาชีพที่ช่วยพ่อแม่มาตั้งแต่เด็ก พ่อแม่ช่วยสอนมาตลอดว่าจะต้องทำอย่างไร ทั้งวิธีการปรุง เทคนิคการทำต่างๆ

มองว่าตนเองเป็นคนธรรมดาคนหนึ่งซึ่งจากเริ่มต้นจากคนขายเล็กๆน้อยๆ สามารถเพิ่มปริมาณได้มากขึ้นตามทุนที่มี ช่วงแรกมีทุนน้อยไม่กล้าลงทุนมากและฝีมือยังดีไม่เท่าพ่อกับแม่ที่ทำมานานแล้ว รวมถึงสามารถดูแลหลาน ได้ทำในสิ่งที่ตนเองถนัด มีลูกค้ามากน่าภูมิใจ มีคนรู้จักมากขึ้น ป้าบอกว่า *"คนติดใจในฝีมือของเรา"*

เป้าหมายในชีวิต

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

มองอนาคตหาบเร่แผงลอยอย่างไร

ป้าบอกว่าพื้นที่ที่ป้าขายก็มีลักษณะเป็นแผงลอยเหมือนพื้นที่จุดผ่อนผันของกรุงเทพมหานคร แต่เสียค่าเช่าที่ให้กับเอกชนแทน แม้ค่าเช่าที่จะสูงกว่า แต่รายได้จากการขายค่อนข้างดี สถานที่ขายตรงนี้ดีกว่าตรงที่สามารถขายได้ตั้งแต่ 7.00 ถึง 20.00 น. สามารถขายได้ตลอดทั้งวัน แล้วแต่ผู้ขาย แผงลอยบางพื้นที่ (เอกชน) มีการเก็บค่าเช่าที่แพงมาก ถ้าไม่จ่ายค่าเช่าที่ก็จะถูกทำร้าย บางคนแม้ถึงกับต้องมีหนี้สินก็ต้องยอม เพราะต้องการให้มีที่ขาย **ในอนาคตหาบเร่แผงลอยมีมากขึ้นแน่นอนเพราะประชาชนหันมาประกอบอาชีพขายอาหารมากขึ้น เพราะอิสระกว่า** อาศัยความถนัดของตนเอง ไม่ต้องเป็นลูกน้อง ลูกจ้างใคร ขอให้มีที่ขายแน่นอน ราคาไม่แพงนัก ตราบใดที่ยังมีคนซื้อ คนขายก็มีแน่นอน **เพราะประชากรในกรุงเทพมหานครเพิ่มขึ้นตลอดเวลา ค่าครองชีพสูงคนก็ต้องการกินอาหารราคาถูกและสามารถเลือกได้หลากหลาย** ข้อสำคัญคือ **บางพื้นที่ขาดการดูแลเรื่องความสะอาด ทำให้พื้นที่ขายสกปรกมาก กรุงเทพมหานครน่าจะต้องกวดขันความสะอาดมากกว่านี้ทั้งในเรื่องความสะอาดของพื้นที่และการประกอบอาหาร**

**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 เป็นคนชาวจังหวัดพิษณุโลก มีพี่น้องสามคน น้องชายป่วยเป็นอัมพาต ส่วนพ่อแม่ทำนา แต่ตอนนี้พ่อแม่อายุมากแล้ว น้องสาวของแม่ช่วยดูแลน้องชายและแม่ที่บ้าน

ก่อน พ.ศ.2536 พรช่วยพ่อแม่ทำนาอยู่ที่จังหวัดพิษณุโลก เนื่องจากรายได้จากการทำนาในแต่ละปีไม่พอใช้จ่ายในครอบครัว จึงตัดสินใจเข้ามาทำงานในกรุงเทพมหานคร

พ.ศ.2536 ช่วงแรกที่เข้ามาทำอาชีพรับจ้างทั่วไปในงานก่อสร้าง ได้ค่าจ้างวันละ 137 บาท ช่วงที่เข้ามานั้น**ไม่มีญาติพี่น้อง 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 โดยผู้ค้าสามารถตั้งเป้าไว้และย่างตามจำนวนที่คิดว่าพอขายได้ ช่วงแรกบริษัทให้ทดลองดูก่อนว่าจะขายได้เท่าไร ต่อไปจึงค่อยเพิ่มจำนวนขึ้น **พรบอกว่าขณะที่ขายไก่ย่างห้าดาวได้เรียนรู้การพัฒนาทักษะการประกอบอาชีพด้วย เมื่อฝึกบ่อย ๆทำให้ฝีมือมีความคงที่ ในการย่างไก่ระยะเวลาในการย่างมีความสำคัญ ต้องค่อย ๆศึกษาไป 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 การขายเน้นเรื่องความสะอาด ความสดของไก่ โดยจะย่างพอขายหมดในแต่ละวัน ไม่ให้เหลือ มิฉะนั้นของจะไม่สด ไม่อร่อย

เงื่อนไขการขายไก่ย่างห้าดาว คือ

1. ผู้ขายต้องเข้ารับการอบรมความรู้การทำไก่ย่างห้าดาวประมาณ 1 สัปดาห์ ส่วนผู้ที่มีประสบการณ์แล้วอบรมการทำไก่ย่าง 3วัน

2. วางมัดจำค่าของ คือ ตู้ย่างไก่และอุปกรณ์ต่างๆจำนวน 3,000 บาท

3. ค่าเช่าที่ขาย หากราคาถูก บริษัทจะไม่ช่วยรับภาระ แต่ถ้าค่าเช่าที่บริเวณใดมีราคาแพง บริษัทจะช่วยจ่ายให้ครึ่งหนึ่ง

4. สินค้าที่นำมาขาย ผู้ขายจะสั่งบริษัททางโทรศัพท์ ให้มาส่งตามจำนวนที่จะขายได้ในแต่ละวัน

ในแต่ละวันพรจะเริ่มงานตั้งแต่เช้า มาถึงร้านประมาณ 08.30 ย่างไก่เสร็จประมาณ 9.30 เริ่มขาย เลิกขายเมื่อไก่หมด ส่วนใหญ่ไม่เกิน 19.30 น. สถานที่ขายคือทางเท้าหน้าร้านเซเว่น-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 ใหม่ๆเคยไปสมัครเป็นลูกจ้างร้านอาหารแต่ถูกไล่ออกมาจากร้าน เธอบอกว่าอาจเป็นเพราะเป็นคนจน แต่งกายไม่ดี ไม่สะอาด** จากการที่เข้ามาอยู่ในกรุงเทพฯได้หลายปีเริ่มเรียนรู้ว่าคนที่นี่มีหลายชนชั้น ประสบการณ์ทำให้รู้จักปรับตัว มีการเรียนรู้มากขึ้น ทำให้เกิดความเชื่อมั่นในตนเองและประกอบอาชีพได้จนถึงปัจจุบัน

เป้าหมายในชีวิต

**พรอยากเปลี่ยนอาชีพเพราะขายไม่ดีเท่าที่ควร ค่าเช่าแผงแพงมาก** ต้องรับผิดชอบเองทั้งหมด เห็นว่าไม่คุ้ม พรต้องการมีเงินเก็บสักก้อนเพื่อไปทำการเกษตรที่บ้าน ซื้อที่ดินของตัวเอง ปัจจุบันคิดว่าพอใจกับอาชีพที่ทำอยู่เพราะมีรายได้มีเงินเก็บ แต่คิดจะเปลี่ยนอาชีพในช่วง 2-3 ปีข้างหน้า *"ต้องรอดูลู่ทางก่อน ตอนนี้ยังไม่รู้จะทำอะไร"* เป้าหมายสูงสุดคือเก็บเงินกลับบ้าน ซื้อที่นา

**ทัศนะต่อการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอย**

1. พรคิดว่าผู้ค้าน่าจะมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น เพราะเป็นอาชีพที่ทุกคนทำได้ ถ้ามีความพยายาม และอดทน

2. คนต่างจังหวัดที่เข้ามาค้าขายต้องพยายามปรับตัวให้ได้ รายได้อาจดีกว่าทำนาอยู่ที่บ้าน แต่ทุกอย่างต้องเสียค่าใช้จ่าย ยกตัวอย่าง ค่ารถ ค่าอาหาร จากประสบการณ์ของตนเองที่เข้ามาในช่วงแรกๆ คนที่ทำงานรับจ้างแม้จะหาเงินได้ทุกวันแต่ต้องประหยัดมาก ประกอบอาชีพอิสระดีกว่า

3. หาบเร่แผงลอยในอนาคตน่าจะอยู่ได้เนื่องจาก คนอพยพเข้ามามาก กรุงเทพมหานครเริ่มเปิดโอกาสมากขึ้นจากการที่ได้อ่านข่าวในหนังสือพิมพ์ทำให้ทราบว่ากรุงเทพมหานครเพิ่มพื้นที่ขายอาหารให้กับผู้ขายในเขตโดยพิจารณาเป็นจุดผ่อนผันหลายเขตแล้ว เหตุที่ติดตามข่าวเพราะ**ชอบผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครคนปัจจุบัน เพราะเห็นใจคนจน**

ปัจจัยที่นำมาสู่ความสำเร็จ

1. ความขยัน ความอดทน
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 บุตรเขยขับมอเตอร์ไซค์รับจ้าง พอมีรายได้ แต่รายได้ไม่แน่นอน

วดีเล่าว่า ตั้งแต่จำความได้ก็ช่วยแม่ค้าขายมาตลอดที่ซอยสุขใจ เขตห้วยขวาง "*ขายทุกอย่าง กาแฟ ขนม ทำเองบ้าง ซื้อเขาบ้าง ผลไม้ก็ขาย*" จนเกือบเรียนไม่จบชั้น มัธยมศึกษาปีที่ 3 เพราะแม่ไม่ต้องการให้เรียน ต้องการให้ช่วยขายของมากกว่า แต่เธอมุมานะ บอกว่า "*หนูแอบไปเรียน กศน. จนจบ ม.3* " หลังจากแต่งงานก็ขายอาหารมาตลอดในที่เดิมของพ่อแม่ จนสามารถสร้างเนื้อสร้างตัวมีเงินเก็บจำนวนหนึ่ง เธอเพิ่งย้ายมาขายของที่ซอยประชาสงเคราะห์.... ได้ไม่ถึงปี โดยเช่าที่จาก "ป้ามะ" เจ้าของเดิม ซึ่งเคยขายประจำอยู่ แต่จำต้องเลิกขายตามความประสงค์ของสามี เธอเล่าว่าก่อนหน้านั้น ช่วง พ.ศ. 2535-2539 เธอและสามีขายอาหารปรุงสำเร็จจนสร้างเนื้อสร้างตัวได้ มีทั้งบ้านและรถ แต่ต่อมาติดการพนัน ต้องขายทั้งบ้านและรถ ต้องออกมาอยู่บ้านเช่า ส่วนสามีไปเป็นพ่อครัวในต่างประเทศ ก่อนที่จะออกมาทำธุรกิจที่ประเทศกัมพูชา แต่ประสบภาวะขาดทุน เธอบอกว่า "*ตอนนั้นหนูเล่นเพราะอยากมี แต่หารู้ไม่ว่ากว่าจะได้ของเขา เขาเอาของเราไปเท่าไหร่*"

หลังจากลูกชายเข้าโรงเรียน "วดี" เริ่มลงทุนค้าขายเล็กๆน้อยๆ *"อาศัยไปขอตั้งที่คนอื่นเขา*" จนเมื่อลูกชายคนเล็กเข้าโรงเรียน ประจวบกับลูกสาวคนโต ตั้งครรภ์ในวัยเรียน ยังไม่มี

รายได้ จึงตัดสินใจออกมาขายของอีกครั้ง เนื่องจากสามีเคยพูดไว้ว่า "*อย่าเอาเงินฉันไปให้ลูกเธอใช้ ลูกฉันใช้ได้*" วดีเล่าว่าสามีเคยตั้งคำถามกับเธอว่า "*ค้าขายประสาอะไร ไม่เห็นมีเงินงอกเงยขึ้นมา*"

"วดี" เล่าถึงสามีของเธอว่า *"มันว่าหนูว่า ไม่รู้จักเวลา ขายกี่โมง เลิกกี่โมง มันถามหนูว่าขายของแต่ช่วงเช้าได้ไหม รอให้ลูกเลิกเรียน เบื่อว่ะ...ขายของจะเลิกเป็นรูทีน (routine) เหมือน 'มัน' (หมายถึงสามี)ได้ไง ขึ้นอยู่กับว่าของหมดเมื่อไหร่ บางทีหนูก็อยากอยู่จนของหมด จริงไหมพี่*"

ประเด็นเรื่องตารางเวลาการทำงานคงจะเป็น "ประเด็นร้อน" ในครอบครัว และคงเป็นเพียงยอดของภูเขาน้ำแข็งที่ข้างใต้นั้นมีประเด็นปัญหาหลายเรื่องสะสมอยู่ อันทำให้วดี "ขยายความ" ต่อไปได้อีกว่า *"มันโกรธ กลับบ้านไม่มีใคร ลูกสาวก็แต่งงานไปแล้ว..... มันชอบพูดว่า ' มาขายของทำไม กูเลี้ยงมึงได้' หนูก็เลยพูดไปมั่งว่า ' แล้วมึงจะให้กูแบมือขอเงินมึงใช้หรือ ไม่เอาหรอก กูอยากได้อะไร กูจะได้มีเงินซื้อ ' " เมื่อฝ่ายสามีย้อนถามว่า "ขายของประสาอะไรไม่เห็นเงิน"* เธอตอบไปว่า *"แล้วข้าวของในบ้านละ มึงเห็นไหม มีอะไรงอกเงยขึ้นมาบ้าง ที่มึงกินมึงใช้อยู่ทุกวัน ไม่รู้สึกมั่งหรือ"* เธอบอกว่า *"ของหนูซื้อทั้งนั้นแหละพี่ วีดีโอ ทีวี.....สุดท้ายมันพูดไม่ออก บอกหนูว่า 'ไม่มีเวลาให้มัน เกิดอะไรขึ้นมา ว่ากันไม่ได้ '*

เมื่อถูกถามว่าคำพูดของสามีทำให้เธอเป็นกังวลหรือไม่ เธอตอบว่า *"หนูจะทำอะไรได้ มันก็เคยมาแล้วครั้งหนึ่ง มาขอตังค์หนู บอกจะไปลงทุนที่เขมร ที่ไหนได้เอาไปให้ผู้หญิง มันบอกว่า มีเมีย 2 คน ทางโน้นคน ทางนี้คน ตอนนั้นหนูหนี้เยอะ ทรุดเลยพี่ หนูไม่ยอม แต่ทำใจ"* วดีคงทำใจได้จริงเพราะเธอบอกว่า *"ไปอยู่อย่างนั้น ใครจะอดได้ละพี่ ตั้งปี พูดถึงหลักความเป็นจริงน่ะนะ แฟนหนู ไม่กิน ไม่เล่น ไม่เที่ยว คนเราจะดีเลิศประเสริฐศรีไปทั้งหมดไม่ได้หรอก มันต้องมีเรื่องไม่ดีบ้าง ไม่ว่าเรื่องอะไร ...พักนี้เขาระแวงพี่ เพราะหนูทำหมันแล้ว "* เธอพูดต่อว่า *"เขาไม่รู้ความจริงหรอกว่า หนูทำเป็นบ้าเป็นหลังเพราะอะไร.... หนูจะเก็บไว้ให้ลูกให้ลูกให้หลานช่วยค่าเช่าบ้าน ค่านมหลาน เขาไม่มีรายได้ วันๆจะเอาอะไรกิน หนูต้องทำหนัก จะได้ไม่มาว่าได้ว่าเอาเงินเขาไปให้ลูกหนูใช้"* ท้ายสุดเธอกล่าวด้วยน้ำเสียงจริงจัง เด็ดเดี่ยวว่า " *อยากไป ไปเลย ตรงนี้หนูยืนอยู่ได้ด้วยตัวเอง ไม่ต้องง้อมัน"*

ก่อนจะได้พื้นที่ขายประจำในซอยนี้ วดีเคยมาอาศัย "ป้ามะ" ที่ขายอยู่เดิมวางขนุนขาย จนคุ้นเคยกับผู้ค้าบริเวณนี้และคนที่สัญจรไปมา *"ขอป้าเขาวางขาย เดินไปเดินมา คุยกับคนนี้บ้าง คนนั้นบ้าง....พอป้าเขาเลิกขายก็ให้หนูเช่าต่อ"* 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 ส่วนขนมหวานลงทุนประมาน 1 พันบาท แต่ทุเรียนได้กำไรมากกว่า “*ได้กินเยอะกว่า*” ขนมขายได้ทีละน้อย “*ได้กินทีละนิดหน่อย*” และเหนื่อยกว่าขายทุเรียนมาก แต่ทุเรียนเสี่ยงกว่า เพราะลงทุนมาก แม้จะเก็บไว้ได้หลายวัน แต่น้ำหนักลดลงทุกวัน

ในแต่ละวัน วดีมาที่แผงตั้งแต่ 7 นาฬิกา แต่ถ้าเป็นวันพระ เธอจะมาเช้ากว่านั้น เธอจะรดน้ำต้นนางกวักที่ตั้งไว้ข้างบนแผง (เธออธิบายว่าปลูกต้นนางกวักดีกว่าตั้งรูปนางกวัก เนื่องจากรูปนางกวักต้องบูชา แต่ต้นนางกวักรดน้ำก็พอ) จัดเรียงขนมสำเร็จรูปที่ซื้อมาลงแผง แล้วจึงทยอยทำขนมที่ต้องปรุงเอง เช่นข้าวโพดคลุก มันเชื่อม กล้วยเชื่อม ประมาณบ่าย 3 โมงหรือ 15.00 น. จะออกไปรับลูกชายที่โรงเรียนอนุบาลที่อยู่ใกล้ๆ มาอยู่ด้วยกันที่แผง รอให้พ่อของลูกมารับกลับในช่วงเวลาประมาณ หนึ่งถึงสองทุ่ม ส่วนเธอเองขายของไปเรื่อยๆ ส่วนใหญ่จะไม่เกิน 3 ทุ่ม จึงเก็บแผง แล้วไปจ่ายตลาดสำหรับวันรุ่งขึ้น เสร็จแล้วขนของกลับมาเก็บไว้ที่แผง แล้วจึงกลับบ้านประมาณเที่ยงคืน เวลาที่เข้านอนคือประมาณ 1 นาฬิกาของวันใหม่ วดีเล่าว่าเธอและสามีมีปากเสียงกันเสมอเกี่ยวกับเวลาทำงานของเธอ “*ทีแรกเขาไม่อยากให้หนูขายหรอก เขาบอกว่าเขาเลี้ยงหนูได้ แต่หนูอยากมีรายได้ อยากซื้ออะไรจะได้ซื้อ..... เขาอยากให้หนูเลิกเป็นเวลาเพราะหนูไม่มีเวลาให้เขา*”

บุตรสาวของวดีอายุ 16 ปี เรียนหนังสือไม่จบชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5 ที่โรงเรียนย่านถนนวิภาวดีรังสิต เธอลาออกจากโรงเรียนหลังจากคลอดลูกแล้ว “*ตอนแรกก็กลับไปเรียนใหม่แล้ว แต่มันมีเรื่อง เพื่อนๆเขาแซวว่าลูกหนูท้อง โรงเรียนเขากลัวมีเรื่อง โรงเรียนเสียหาย เลยให้ลูกหนูพักการเรียนไปก่อน*” ขณะนี้หลานอายุ 8 เดือน ส่วนพ่อของหลานขับมอเตอร์ไซค์รับจ้าง วดีสรุปเหตุการณ์นี้ว่า “*ลูกเข้ากันไม่ได้กับพ่อเลี้ยง หนีออกจากบ้าน คบเพื่อน...หนูผิดเอง ไม่รู้จักจัดเวลา หลายๆอย่าง 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 ข้อสำคัญหนี้นอกระบบอย่าให้มี จะทำให้สะดุดอย่างหนูนี่ไง เพื่อนมาเอาชื่อไปลงแชร์ทอง 2 มือ มือละ 750 วันละ 75 บาท 10 วัน วันไหนขายไม่ดีจะเอาที่ไหนให้ ต้องไปกู้เขา ดอกร้อยละ 20 ไม่เป็นหนี้ก็ไม่กระตือรือร้นทำมาหากิน ว่าไหม หนี้มันก็มีส่วนเยอะ ..... ..เราต้องคิดแล้วว่าแต่ละวันต้องใช้เงินเท่าไหร่ ซื้อของเท่าไหร่ ค่ากับข้าวเท่าไหร่ ลูกไปโรงเรียนเท่าไหร่ วันไหนจ่ายค่าเช่าบ้าน ค่าออมสิน (ธนาคารประชาชน) ค่ามือถือ ก็ต้องกะให้พอ ...แต่ส่วนใหญ่ไม่พอหรอกพี่ ค่าใช้จ่ายบ้านหนูเยอะ ไหนจะผ่อนทีวี 2 เครื่อง หม้อขนม 3 ใบ นี่ก็ยังต้องผ่อน วันละ 40 บาท บางวันเข้าห้างเห็นเสื้อสวยๆ ก็อดไม่ได้ต้องเป็นหนี้เขาอีก* "

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

แม้ในวันพฤหัสที่เป็นวันหยุดประจำ ระหว่างทางไปชำระเงินให้อีออน วดีจะแวะทักทายเพื่อนฝูงที่แผง คุยกันสนุกสนาน เมื่อถามถึงสามีที่คอยอยู่ที่บ้าน เธอตอบว่า *"นอนร้องคาราโอเกะอยู่พี่ หนูซื้อข้าวไว้ให้แล้ว เขาไม่ว่าอะไรหร็อก"*

ในเดือนตุลาคม 2546 **วดีเปลี่ยนมาขายกาแฟ** ด้วยเหตุผลที่ว่า มีเพื่อนสนิทมาขายขนมไทยหน้าปากซอยทำให้เธอขายขนมไทยไม่ได้ ประกอบกับผู้ค้าที่เคยขายกาแฟในซอยเลิกประกอบการค้า และวดีเคยขายกาแฟมาก่อน เธอบอกว่าขายกาแฟลงทุนในช่วงต้นมากกว่าแต่เก็บไว้ได้นาน ไม่เหมือนขายขนมไทย และยังได้กำไรมากกว่าด้วย การขายกาแฟทำให้เธอต้องมาถึงแผงเช้าขึ้น เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่กินกาแฟในตอนเช้า ช่วงบ่ายเธอจึงมีเวลามากขึ้น เธอบอกว่า "*อาจหาอะไรมาขายเพิ่ม มันว่าง* "

กรณีศึกษาที่ 12 : ผู้ค้าหาบเร่
อาหาร : ข้าวเหนียวปิ้ง กล้วยปิ้ง มันสำปะหลังปิ้ง

เพ็ญเป็นชาวจังหวัดสงขลา ส่วนสามีเป็นชาวจังหวัด บุรีรัมย์ เพ็ญอายุ 35 ปี มีบุตรสาวหนึ่งคน อายุ 10 ปี บุตรชายคนเล็กอายุ 5 ปี สามีประกอบอาชีพมอเตอร์ไซค์รับจ้าง เพ็ญเริ่มทำงานหารายได้ตั้งแต่อายุ 10 ปี โดยรับจ้างเก็บข้าวหารายได้ซื้อขนมที่โรงเรียน โดยเธอเป็นคนเดียวในพี่น้อง 4 คนที่หารายได้ตั้งแต่ยังเป็นนักเรียน เธอเล่าว่าพ่อมีที่นา แต่นำไปขายเล่นการพนันจนหมด พี่น้องทั้ง 4 คนไม่มีเงินเรียนต่อแม้จะสอบเข้าเรียนต่อได้ ต้องย้ายมาอยู่กับญาติที่กรุงเทพฯ ในปี พ.ศ. 2530 ส่วนพ่อ หลังจากมาอยู่กรุงเทพฯได้เดือนเดียว 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 ตอนนั้นน้าชาติเป็นนายกฯ (พลเอกชาติชาย ชุณหะวัณ) เดี๋ยวนี้ไม่ได้แล้ว ต้องลดลง*"

เพ็ญเริ่มต้นอาชีพด้วยการใช้รถเข็น ไม่ได้ใช้หาบ เธอบอกว่า "*หาบไม่ไหวหรอก เจ็บบ่า เคยหาบน้ำสมัยเป็นเด็กๆ แสบมากเลย ไม่เอาหรอก เข็นขายดีกว่า* " เธอเล่าว่า "*ทุกทีเย็บผ้า ออกมาขายของรู้สึกตลกๆเหมือนกัน ขนาดเคยช่วยแม่ขาย แต่ตอนนั้นขายหน้าบ้าน*

*มันไม่เหมือนกัน ขายวันแรกได้กำไรร้อยกว่าบาท* " ในแต่ละวันเพ็ญจะมีที่ขายประจำ 2 ที่ ตอนเช้าเพ็ญจะขายในซอยประชาสงเคราะห์ ช่วงบ่ายเมื่อคนในซอยน้อยลง เธอจะเข็นออกไปที่ริมถนน ซึ่งเสี่ยงต่อการถูกเทศกิจตามจับ เธอเล่าว่า "*วันก่อนแม่ค้าคุยกัน หนีเทศกิจ ใจอ่อนเลย ทำไงได้ มันต้องเสี่ยง มีคนบอกว่า "ให้ตังค์ 'มัน' ซี" แต่อีกคนบอก 'เรื่องอะไร' แม่ค้าแถวห้วยขวางยังไม่ให้เลย สาปแช่งด้วย*"

เพ็ญเป็นคนมัธยัสถ์ในการใช้จ่าย เธอเล่าว่าตั้งแต่ทำงานมาเก็บสตางค์ได้แสนกว่าบาท แต่หมดไปกับการวิ่งเต้นเรื่องเกณฑ์ทหารของสามี และ เมื่อ 10 กว่าปีที่แล้วให้พ่อของสามียืมไป กว่า 7 หมื่นบาท โดยที่ได้เงินกลับมาเพียงครึ่งเดียว เธอและสามียังสามารถผ่อนรถมอเตอร์ไซค์ได้ 1 คันในปี พ.ศ. 2538 "*ทำงานปีเดียวก็ได้แล้ว เก็บเงิน 2 คนรวมกันวันละ 500 บาท*"

ทุกเช้าเวลา 4 นาฬิกา เพ็ญจะขับจักรยานออกจากบ้านไปตลาด สามีซึ่งทำงานเป็นมอเตอร์ไซค์รับจ้างไม่ได้มีส่วนช่วยในเรื่องนี้ เพ็ญบอกว่า *"หนูออกจากบ้านตีสี่ทุกวัน ปั่นจักรยานไปตลาด เขา(สามี) ไม่ไปส่งหร็อก งานของใครก็ของคนนั้น"* กลับถึงบ้านมีเวลาเตรียมของไม่เกิน หนึ่งชั่วโมงครึ่ง ก็ต้องออกขายก่อนเจ็ดนาฬิกา ข้าวเหนียวบางส่วนห่อไว้ตั้งแต่ตอนเย็น นำออกมาขายในตอนเช้า ในระหว่างวัน แม่ซึ่งอยู่ที่บ้านจะทยอยห่อข้าวเหนียวนำออกมาให้ขาย

เมื่อถามว่าเธอมีเคล็ดลับอย่างไรจึงขายของได้ดี เก็บเงินได้มาก เธอวางแผนการค้าอย่างไร เพ็ญเล่าว่า "*ของต้องอร่อยนะ ต้องน่ากินด้วย ที่สำคัญใจต้องชอบทำ*" *"หนูไม่มีแผนอะไรหรอกนะ ใจคิดแต่ว่าขายยังไงให้มันหมดทุกวัน อยากให้มันหมดทุกวัน รายได้จะได้สม่ำเสมอ พาครอบครัวให้อยู่รอดได้ ....แต่ละวันไม่ค่อยวางแผนหรอก มันค่อนข้างตายตัว เพิ่มแต่เสาร์อาทิตย์ หนูขายหมดทุกวัน ..ของหนูอร่อย ราคาไม่แพง นี่ลูกค้าบอกนะ ขายตั้งแต่ก่อนเจ็ดโมงถึงห้าหกโมงเย็น "* ข้าวเหนียวปิ้งของเพ็ญห่อไม่ใหญ่ เธอขายข้าวเหนียวในราคาห่อละ 2.50 บาท ซึ่งเป็นครึ่งหนึ่งของราคาข้าวเหนียวปิ้งทั่วไป

เมื่อถาม "เพ็ญ" ว่า ทำไมจึงตั้งราคาขายกล้วยปิ้งไว้ชิ้นละ 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 ต้องการให้ไฟแรงจุดไหนก็เขี่ยขี้เถ้าออก ไม่มีการเติมถ่านใหม่ตลอดทั้งวัน"* ข้าวเหนียวปิ้งของเพ็ญ ชวนให้เกิดความรู้สึกว่าข้าวเหนียวปิ้งก็ "มีความงาม" ได้ ปกติเพ็ญใช้ข้าวเหนียวประมาณ 8 กิโลกรัมต่อวัน ขายตั้งแต่เช้าจนเกือบ 6 โมงเย็น แต่วันนี้ทำครึ่งเดียว "เหนื่อย" เธอบอก *"ตั้งแต่วันที่ 10 เดือนที่แล้ว ไม่ได้หยุดเลย วันนี้อยากพักบ้าง"*

เพ็ญบอกว่า "ยอดขาย" แต่ละวันคงที่ วันเสาร์อาทิตย์จะขายมากหน่อย *"เคยขายมายังไง ก็ขายมาเรื่อยๆอย่างงั้นแหละ ไม่เคยเปลี่ยนอะไรเลย ของขายดีอยู่แล้ว หมดเกือบทุกวัน "* ปริมาณการขายที่คงที่ทำให้สามารถประมาณการวัตถุดิบที่ต้องใช้ในแต่ละวันและงบประมาณได้ เพ็ญเล่าว่า *"หนูซื้อของทุกวัน กล้วย เผือก มัน ข้าวเหนียว น้ำตาล ขายเสร็จ รู้เลยว่ากำไรวันละเท่าไหร่ หนูคิดค่าถ่านด้วย รวมเงินที่ให้แม่ทุกวันอีก แม่ช่วยห่อขนม ต้องแบ่งตังค์ให้แม่ใช้ให้แม่วันละ 140 บาท แกไม่อยากได้หรอก แต่หนูต้องให้ แกจะได้มีเงินใช้ ไว้ทำบุญ นี่อาทิตย์หน้าแม่จะลงไปใต้ .....ทุน 600 ให้แม่ 140 กำไรตกวันละ 500 กว่าบาท แต่หนูกะไว้แล้ว ต้องใช้ไม่เกิน 300 "*

"เพ็ญ" บอกว่า *"เราต้องวางแผนว่าจะ ใช้จ่ายยังไงให้เงินพอแต่ละวัน สูงสุดไม่เกิน 300 บาท แต่ละบ้านคิดไม่เหมือนกันนะ อย่างของหนู วันๆจะเอาเงินออกมา 1 ก้อน คิดว่าจะไม่จ่ายเกินนี้ เอาที่จำเป็น ค่ากับข้าวแยกต่างหาก วันหนึ่งลงทุน 600 ค่ากับข้าว ร้อยหนึ่ง"*

*"ทำไมค่ากับข้าวแพง"*

*"มันหลายคนพี่ 2 บ้าน 6 คน แฟน ลูก ยาย พี่น้อง 2 คน หนูอีก 1 แบ่งกันไป วันไหนบ้านนี้ทำ ก็ทำเผื่อบ้านนั้น บางวันเขาทำ เขาเผื่อบ้านเรา"*

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

*"หนูกันเงินลงทุนไว้ต่างหาก จะไม่แตะมันเลย ส่วนค่าใช้จ่ายในบ้านต้องกะเอา รู้นี่นะว่าแต่ละวัน จะต้องจ่ายอะไรบ้าง ค่าสมาชิกศูนย์เดือนละพัน ใช้วิธีหยอดกระปุกวันละร้อย สำคัญค่าบ้านอย่างเดียว เดือนละพันสาม เงินที่หนูขายได้ ไว้ใช้ในครอบครัว ของแฟนไว้เก็บเขาให้อาทิตย์ละ พันแปดบ้างพันห้า บ้าง ช่วงนี้ปิดเทอมก็น้อยหน่อย ไม่มีนักเรียน"*

เมื่อถูกถามว่า แล้วไม่เคยใช้เงิน "เกินงบ" เลยหรือ เธอตอบว่า *"บางทีกินเหมือนกัน วันก่อนไปกินเคเอฟซีกับลูก วันนั้นเหนื่อยมาก ใช้ไปร้อยกว่าบาทยังเสียดาย ....มือถือก็ไปยกเลิกแล้ว มันไม่มีประโยชน์ เสียค่ารายเดือน 500.... ได้มายังไงหรือ ไม่ได้ไปซื้อไปหามาหรือก*

*องค์การโทรศัพท์เขาให้มา ค่ามัดจำโทรศัพท์อะไรนี่แหละ ใช้อยู่ 2 เดือน ไม่คุ้ม เอาไปคืนเสีย 500 กว่าบาทได้เก็บ"*

ต่อคำถามที่ว่า เมื่อผลิตในจำนวนที่แน่นอนเท่าๆกันทุกวัน ทำไมจึงไม่ซื้อข้าวเหนียวและ น้ำตาลทีละมากๆ ต้นทุนจะได้ถูกลง เธอตอบว่า *"เคยคิดนะ ว่าถ้าซื้อข้าวเหนียวทีละกระสอบ น้ำตาลทีละกระสอบ จะได้กำไรมากขึ้นวันละ สี่ห้าสิบบาท ข้าวเหนียวกระสอบละ 1,400 บาท น้ำตาล 650 บาท คิดแล้วว่าใช้ได้ประมาณ 20 วัน แต่ไม่เอาดีกว่า บ้านแคบเกะกะคนเดิน แต่ปลีกก็ดี จะได้รู้ว่าวันๆลงทุนท่าไหร่ ลงทุนไม่มากด้วย "*

มีบางอย่างที่เธอไม่ได้บอกตรงๆ แต่สังเกตได้จากการยืนดูเธอขายก็คือ อัธยาศัยที่ดี การพูดจาไพเราะและหน้าตาที่ยิ้มแย้ม เธอบอกว่าคนขายของ "*ต้องใจดีๆนะ*" เธอพูดเมื่อหยิบข้าวเหนียว 10 ชิ้นใส่ถุงกระดาษให้นักโทษที่มาลอกท่อในซอยตามคำขอ เมื่อลูกค้าเป็นเด็กอนุบาลมากับคุณแม่ เธอหยิบข้าวเหนียวใส่ถุงกระดาษใบเล็ก แล้วใส่ถุงพลาสติกซ้อนอีกชั้นหนึ่ง เมื่อถูกถามว่า ซื้อ 5 บาทใส่ถุงพลาสติกให้ไม่ขาดทุนหรือ เธอบอกว่า " *เดี๋ยวน้องทำตก ใส่ถุงดีกว่า*" ท่าทางที่หยิบข้าวเหนียวให้เด็กอนุบาล ชวนให้คิดว่าลูกค้าหลายคนคงเป็น "คนพิเศษ" ของเธอ

เพ็ญบอกว่า *"ค้าขายแต่ละวัน หนูไม่มีแผนอะไรหรอกนะ ใจคิดแต่ว่าขายยังไงให้มันหมดทุกวัน อยากให้มันหมดทุกวัน รายได้จะได้สม่ำเสมอ พาครอบครัวให้อยู่รอดได้ ....แต่ละวันไม่ค่อยวางแผนหรอก มันค่อนข้างตายตัว เพิ่มแต่เสาร์อาทิตย์ หนูขายหมดทุกวัน ..ของหนูอร่อย ราคาไม่แพง นี่ลูกค้าบอกนะ ขายตั้งแต่ 8 โมงถึง 4 โมงเย็น"*

*"วันไหนจุดไหนมันเงียบ เราต้องออกเข็น คิดในใจจะไปทางไหนดีน้อ บางทีก็สนุกกับตรงนี้นะ ทำให้ใจเราสู้ขึ้นมา อยู่ในซอยไม่เคยหมดหรอก ไปข้างหน้ามันจะหมดทุกวัน ทำไงให้ของหมด ค่อยๆเข็นไปซอยโน้นซอยนี้ แต่ซอยที่ไม่เคยเข้ามันจะเข้าไม่ได้ มีแต่คนมอง เขาไม่ซื้อ"*

เธอเล่าถึงการเร่ขายในพื้นที่ที่ไม่คุ้นเคยว่า *"มันอายนะ ยังไงก็ไม่รู้ บางคนเขาก็ดีนะยิ้มให้ แต่ถ้าไกลๆจะไม่เอา เคยไปแล้วมันไม่ได้ หนูจะไปซอยที่เคยไป สลับซอยกัน.....ใจหนูชอบเข็นขายมากกว่า ช่วงบ่ายอยู่กับที่ขายยาก เข็นขายได้หมดเร็วๆ"*

เพ็ญลาออกจากเครดิตยูเนียนในปี พ.ศ. 2542 เนื่องจากช่วงนั้นมีลูกเล็กไม่ได้ทำงาน และ ต้องการเงินมาทำเรื่องไม่ให้สามีต้องถูกเกณฑ์ทหาร เพ็ญเป็นสมาชิกชั้นดี เนื่องจากส่งเงินสม่ำเสมอทุกงวด มีเงินเก็บอยู่ประมาณ 40,000 บาท เธอกำลังจะเข้าเป็นสมาชิกใหม่ กะว่าจะสะสมอาทิตย์ละ 200 บาท ครบ 6 เดือน "*ก็ยังไม่กู้*" เธอบอกว่า ทุกวันนี้ไม่ได้เดือดร้อนอะไร "*อยากเก็บเงิน เผื่อไว้ลงทุน* "

เดือนมีนาคมที่ผ่านมา เพ็ญใช้เงินประมาณ 20,000 บาทเพื่อบวชสามี เงินส่วนหนึ่งมาจากการสะสม อีกส่วนหนึ่งมาจากการที่เธอนำสร้อยคอหนัก 2 บาทไปจำนำ เธอบอกว่า "*ให้พ่อเห็นบวชบ้าง พ่อไม่มีลูกชาย ก็ได้เห็นลูกเขยบวช พ่อถือที่ใส่บาตร..... ใช้เงินไปสองหมื่น ผ้าไตรก็ห้าพันแล้ว*"

เมื่อพูดถึงพ่อ เพ็ญเล่าว่า "*เคยคุยกันพี่น้อง ว่าพ่อไม่จริงจังกับครอบครัว พ่อผลาญเราหมด อยากถามแกเหมือนกันว่า ใจแกรักลูกนึกถึงลูกบ้างไหมหนอ พี่สาวแต่ก่อนเย็บผ้า ส่งเงินให้พ่อ พ่อเล่นหมด แม่เป็นคนขยัน ถ้าพ่อไม่เป็นแบบนี้ เราคงมีทุกอย่าง อยากถามพ่อนะ ว่ารักลูกบ้างไหม แต่ไม่ถาม....แม่ตอนก่อนเลิกกับพ่อ แม่คิดมาก เครียดด้วย เดี๋ยวนี้ไม่แล้ว แม่บอกว่า 'กูสบายแล้ว'* "

เพ็ญไม่ต้องการให้ลูกสาวมาขายของเหมือนตน "*มันเหนื่อย อยากให้เขาทำงาน 'อ๊อฟฟิด' เป็นแม่ค้าจน*" น่าแปลกที่แม้ว่าเพ็ญจะมีรายได้มากกว่าน้องสาวของสามีที่ทำงาน "อ๊อฟฟิด" อยู่ที่ธนาคาร เธอก็ยังเห็นว่า เป็นแม่ค้าแล้วจน เธอพูดถึงแม่ค้าผลไม้รถเข็นว่า "*เจ๊คนที่เข็นรถผลไม้ขาย มีห้องเช้าตั้ง 6 ห้อง มีตึกแถวเป็นล้าน เขายังมาขายของเลย แล้วเราล่ะ*" แต่สำหรับลูกสาวเจ้าของบ้านที่เพ็ญเช่าอยู่ เธอบอกว่า "*เขาสอบได้โท ธรรมศาสตร์ เรียนสูง เดินเชิด ทำเหมือนคนไม่รู้จัก เขามีความรู้ มีการศึกษา คนเช่าบ้าน แม่ค้ามันคบไม่ได้หรือ เขาไม่อยากคุยบ้างหรือกับคนจน*" แต่เพ็ญบอกว่า เธอก็ได้ใช้การค้าขายนี้เอง สอนลูก "*เคยให้ลูกมายืนขายด้วยตอนปิดเทอม บอกลูกว่า 'หนู ดูแม่นะ ลำบาก เห็นไหม เหงื่อออกซิกๆ กว่าจะได้สตางค์* เขาก็ไม่ดื้อ เขาเชื่อฟัง สตางค์ก็ไม่ค่อยใช้ วันก่อนมาขอเงินไปเรียนพิเศษภาษาอังกฤษวันเสาร์ครึ่งวัน" จริงๆแล้ว การสอนลูกลักษณะนี้เหมือนยิงนัดเดียวได้นก 2 ตัว กล่าวคือ นอกจากจะทำให้ลูกสาวเห็นใจแม่ ช่วยแม่ประหยัด เพราะแม่ต้องเหนื่อยแล้ว ยังเท่ากับเป็นการบอกลูกทางอ้อมว่า อาชีพหาบเร่นั้นเหนื่อยนักหนา ให้ตั้งใจเรียนหนังสือให้สูงๆ โตขึ้นจะได้ทำงาน "อ๊อฟฟิด"

เพ็ญหวังว่าการค้าขายจะทำให้เธอหาเงินปลูกบ้านได้ เธอบอกว่า คนเราต้องมีความหวัง ต้องทำฝันให้เป็นจริง เธออยากเก็บเงินให้ได้ 4 แสนบาทเพื่อปลูกบ้านที่จังหวัดอุบลราชธานี

กรณีศึกษาที่ 13 : ผู้ค้าแผงลอย
อาหาร : อาหารปรุงสำเร็จ

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

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

รุ่งขายอาหารอยู่ก่อนนานแล้ว ก่อนที่วันชัยจะลาออกจากงานมาช่วยอีกแรง วันชัยบอกว่า "เป็นลูกจ้างเขาก็เท่านั้น เงินเดือนนิดเดียว มีแฟนอยากตั้งตัว เลยคิดว่าหาอะไรทำดีกว่า อิสระดีด้วย" เมื่อถูกถามว่า ไปเรียนทำอาหารมาจากไหน วันชัยตอบว่า "*ผู้ชายอีสานส่วนใหญ่ทำกับข้าวเป็นทั้งนั้น* " ตัวเขาเองเมื่ออยู่ที่บ้าน ก็ทำกับข้าวกินเองอยู่แล้ว ทั้งสองคนขายอาหารมาเป็นเวลา 15 ปี โดยเริ่มจากการขายส้มตำ ไก่ย่างก่อน แต่เลิกไปเนื่องจาก "*มันช้า ไหนจะต้องตำส้มตำ ไหนจะปิ้งไก่ ทำไม่ทัน*" วันชัยยังบอกว่า ช่วงหลังคนขายส้มตำกันมาก "*ขายไม่ออก แม่ค้าเยอะ*" จึงเปลี่ยนมาขายอาหารปรุงสำเร็จในช่วงเย็นแทน เขาบอกว่า "*ขายดีกว่าตอนเย็นคนซื้ออาหารถุงกลับบ้านกันมาก*"

เหตุที่มาขายอาหารเพราะเป็นอาชีพที่ทั้ง 2 คน ถนัด และยังเก็บไว้กินในบ้านด้วย ทั้งรุ่งและวันชัยมีฝีมือด้านอาหาร และมีประสบการณ์มานาน วันชัยบอกว่า ในแต่ละวันไม่มีการวางแผนเรื่องกับข้าวล่วงหน้า "*ลาบเนื้อ ลาบเป็ดขายประจำ อีก 4 อย่างอะไรก็ได้* ***ไปตลาดเจออะไรถูกก็ซื้อ***" **แต่พยายามไม่ให้ซ้ำมากเกินไป และต้องคอยดูคนที่ขายของอยู่ใกล้ๆ ไม่ให้อาหารซ้ำกัน** วันชัยบอกว่าเขาขายที่นี่มา 3 ปีกว่าแล้ว เป็นเจ้าแรกที่มาขายตรงจุดนี้ **เมื่อมาขายไม่นานก็มีคนมาตั้งแผงขายบ้าง แต่ขายอาหารไม่เหมือนกัน** อาหารที่เตรียมขายในวันนี้ก็คือ **ลาบปลาดุก แกงอ่อมไก่ แกงหน่อไม้ ต้มเนื้อ แกงหอย แกงปลาดุก และต้มยำขาหมู** เมื่อถูกถามว่า "*ทำไมมีแต่อาหารรสจัด*" วันชัยบอกว่า "*คนแถวนี้กินอย่างนี้ คนสมัยนี้กินอาหารรสจัดกว่าสมัยก่อนมาก*"

วันชัยบอกว่า ทำอาหารขาย "*จุกจิก ถ้าไม่อดทน ก็อยู่ไม่ได้ นี่ดีที่ 2 คนช่วยกัน*" วันชัยเป็นคนเตรียมของสด เช่น เด็ดผัก หั่นหมู เนื้อ ส่วนรุ่งจะเป็นคนทำหน้าที่ปรุง ลูกช่วยได้บ้าง ปอกมะเขือ บีบมะนาว แต่เวลามะนาวแพงให้คั้นไม่ได้ วันชัยและรุ่งยังจ้างยายข้างบ้านช่วยหั่นผักให้ ยายคนนี้เองที่มาช่วยอยู่เป็นเพื่อนลูกเวลาทั้ง 2 คนออกไปขายอาหาร

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

ประมาณ 22.00 น. กว่าจะเข็นรถกลับบ้าน ล้างทำความสะอาด คำนวณรายได้ ก็เกือบเที่ยงคืนทุกวัน

บ้านที่สองสามีภรรยาเช่าอยู่มีลานขนาดใหญ่พอที่จะตั้งเตาได้ 3 เตา และยังมีพื้นที่สำหรับล้าง ปอก หั่น รวมทั้งวางหม้ออาหารปรุงเสร็จแล้ว เตรียมพร้อมที่จะนำออกขาย ส่วนรถเข็นจอดไว้ข้างนอก วันชัยกับรุ่งเลือกใช้หม้อบรรจุอาหารแทนที่จะใช้ถาด เพราะถาดกินเนื้อที่กว่า หม้อยังมีฝาปิด ป้องกันฝุ่นและควันได้ด้วย "*เราขายข้างทางต้องระวัง แถวนี้รถมาก ทั้งฝุ่นทั้งควัน ถ้าไม่สะอาด เดี๋ยวลูกค้าไม่ซื้อ*"

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 รู้แต่ว่าแต่ละวันต้องเตรียมเงินทอนไปด้วย เป็นสตางค์ปลีก 300 ถึง 400 บาท กำไรแต่ละวันไม่แน่นอน เท่าที่ผ่านมาพออยู่ได้ แต่ที่แน่นอนก็คือ แต่ละวันต้องมีกำไรอย่างน้อย 400 บาท อันหมายความว่ารายได้แต่ละวันต้องไม่ต่ำกว่า 2,000 บาท แต่หากกำไรในระดับนี้ทุกวัน เวลาลูกเปิดเทอมต้องกู้เงิน ตอนนี้ทั้งสองพอมีเงินออมแม้จะไม่มาก "*เตรียมไว้ให้ลูกตอนเปิดเทอม*" วันชัยบอกว่า มีลูกตอนแก่ลำบากหน่อย แต่รุ่งค้านว่า "*ไม่มีลูก แก่ตัวมาก็ลำบากเหมือนกัน ใครจะดูแลเรา*"

วันชัยเล่าว่า เขาเคย "ล้ม" มาครั้งหนึ่ง เมื่อปี พ.ศ. 2540-2541 ต้องเลิกขาย **เนื่องจากทำเลไม่ดี** ไม่มีคนซื้อ ได้แต่ทุน กำไรไม่เหลือ ต้องเอาลูกกลับไปอยู่บ้านเกือบปี แล้วกู้เงินธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) 15,000 บาท มาทำทุนอีกครั้ง มาถึงก็ตระเวนหาที่ขาย เดินไปเรื่อยๆ เดินอยู่เป็นเดือน มาพบที่ตรงนี้ เจ้าของเขาจะเซ้งในราคาสองหมื่นบาท วันชัยและรุ่งเตรียมจะวางเงินแล้ว แต่เทศกิจบอกไม่ต้องเสียเงิน พื้นที่นี้กำลังอยู่ในระหว่างการขอเป็นจุดผ่อนผันให้ขาย ข้างๆรถเข็นอาหารของวันชัยกับรุ่ง มีแม่ค้าขายอาหารจำพวกยำ ไก่ย่าง พื้นที่ขายอยู่ใกล้ป้ายรถเมล์

ทั้ง 2 บอกว่า คงต้องอยู่กรุงเทพฯต่อไปก่อน เพราะลูกเริ่มโต หากมีกำลังอยากให้ลูกอยู่กรุงเทพฯมากกว่า จะได้เรียนหนังสือ ส่วนที่นานั้นให้คนอื่นเช่าไปก่อน เพราะไม่มีคนทำ

วันชัยบอกว่า *"อยู่บ้านนอกโอกาสไม่เท่าคนกรุงเทพฯ อีกอย่างพ่อแม่ก็อยู่มานาน ทำไร่ทำนาก็ไม่ได้อะไรขึ้นมาเท่าไหร่"*

กรณีศึกษาผู้ค้ามีเงินออม คิดขยายการค้า

เขตคลองเตย
กรณีศึกษาที่ 14 : ผู้ค้าหาบเร่
อาหาร : น้ำสมุนไพร

นิยมอายุ 30 ปี เป็นชาวจังหวัดร้อยเอ็ด จบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่หก 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 ตอนนั้นมีคู่รักแล้วอยากสร้างฐานะ มีเงินเก็บก่อนที่จะแต่งงานมีลูก จึงตัดสินใจเข้ากรุงเทพฯ ช่วงแรกอาศัยอยู่กับลุงก่อน เป็นลูกมือช่วยลุงทำวุ้นขาย หลังจากรับวุ้นมาขายประมาณ 1 เดือน จึงเริ่มทำขายเองและขยายมาเรื่อยๆ เพราะผลิตง่าย ไม่ยุ่งยาก ได้กำไรดีกว่า ทั้งยังลงทุนไม่มาก โดยเริ่มจากน้อยๆก่อนเพราะช่วงแรกยังไม่มีลูกค้าที่รู้จัก พอขายไปเรื่อยๆก็เริ่มขายได้และขายดี นิยมทำวุ้นขายเองประมาณ 6-7 ปีได้กำไรวันละ 200 บาท ต่อมาลุงคิดจะขายสินค้าเพิ่มโดยตัดสินใจทำน้ำสมุนไพรขาย เพราะเห็นว่าคนชอบ จึงขายวุ้นและน้ำคู่กัน

พ.ศ.2535 นิยมเปลี่ยนมาขายน้ำสมุนไพรตามลุง ตัดสินใจเลือกขายน้ำเพียงอย่างเดียวเพราะถ้าขายวุ้นด้วยทำไม่ไหว ภรรยาต้องดูแลลูก น้ำสมุนไพรที่ขายได้แก่ น้ำกระเจี๊ยบ น้ำใบบัวบก น้ำเก๊กฮวย เป็นต้น ขายถุงละ 10 บาท ขายมาประมาณ 10 ปีแล้ว โดยในการผลิตรับวัตถุดิบต่างๆ เช่น กระเจี๊ยบแห้ง น้ำตาล ส่วนประกอบทุกอย่างจากลุง **ลุงเป็นตัวแทน**

**จำหน่ายวัตถุดิบ** และเป็นประธานกลุ่มออมทรัพย์และกลุ่มอาชีพ นิยมซึ่งเป็นหลานและเป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์จึงเคารพการตัดสินใจของลุงและกลุ่ม กลุ่มจะประชุม ร่วมกันคิดว่าจะควรเปลี่ยนเป็นขายสินค้าอะไร จะลดหรือเพิ่มสินค้าอย่างไร

ทุนเริ่มแรกได้มาจากการกู้นอกระบบ ดอกเบี้ยร้อยละ 20 บาท นิยมไม่รบกวนลุง เพราะช่วงแรกลุงก็ไม่มีทุนเช่นกัน ในการขายน้ำสมุนไพร ลุงให้เอาของไปขายก่อน ขายได้เมื่อไรในแต่ละวันหลังจากขายก็นำทุนมาคืน เส้นทางการขายจะแบ่งกันเพื่อไม่ให้ทับซ้อนกันมิฉะนั้นจะแย่งลูกค้า สินค้าที่ขายเหมือนของลุง แต่ในด้านรสชาติจะปรุง ผสมสูตรตามใจลูกค้าเป็นหลัก

การขายมานานกว่า 17 ปีทำให้นิยมมีลูกค้าประจำจำนวนมาก เส้นทางที่เดินขายคือตั้งแต่ตลาดคลองเตยถึงสะพานกรุงเทพ (สะพานปลา) ไปกลับประมาณ 6 กิโลเมตร จุดที่ขายประจำคือหน้าโรงงานและโกดังสินค้าต่างๆ

พ.ศ.2546 **เดือนมกราคมเปลี่ยนมาขายชาไข่มุก ตามสถานการณ์ความนิยมของผู้ซื้อ** ชาไข่มุกกำลังเป็นที่นิยมมาก แต่ทางกลุ่มเห็นว่า**ชาไข่มุกคนขายกันมากและขายไม่ดีเหมือนกับขายน้ำสมุนไพร และคิดกันว่าช่วงเดือนมิถุนายนจะเปลี่ยนไปขายน้ำสมุนไพรเหมือนเดิม** ทักษะในการประกอบอาชีพและการเรียนรู้นั้นต้องอาศัยการฝึกฝน 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. พอทำไปเริ่มรู้สึกว่าขายดีจึงขายต่อไป
3. ไม่ยุ่งยากในการทำ ทำง่าย ขายง่าย ยิ่งหากมีลูกค้าประจำจะขายดีมาก ขายได้ทุกวัน กำไรที่ได้ค่อนข้างสม่ำเสมอ
4. ได้เรียนรู้จากลุงทุกอย่างทั้งการทำน้ำ และการขาย

**ครอบครัวของนิยมแบ่งงานกันทำ ภรรยาจะเป็นคนเตรียมปรุงน้ำในตอนเช้าตั้งแต่ห้านาฬิกา** 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 อัธยาศัยของนิยม ลูกค้ามีทั้งผู้ชายและผู้หญิง และมีทุกอาชีพ กำไรจากการขายในแต่ละวันค่อนข้างสม่ำเสมอ จุดที่ขายดีที่สุดคือหน้าโรงงาน ลูกค้าส่วนมากซื้อของครั้งละ 10-20 บาท นิยมมี "เคล็ดลับ" ในการดึงดูดลูกค้า เขาบอกว่า **การซื้อขายครั้งแรกสำคัญที่สุด** "*ขอให้ซื้อเราเป็นครั้งแรกก่อน เมื่อซื้อครั้งแรกแล้วต่อไปก็เป็นลูกค้าแล้ว ไม่ใช่คนแปลกหน้า*" เคล็ดลับของนิยมคือ "*ต้องใส่น้ำหอม บางคนเขาจะได้กลิ่น แล้วจะทักเราว่า 'แหม พ่อค้าวันนี้หอมจังเลย' เราก็ได้ลูกค้าเพิ่มแล้ว*"

ตั้งแต่เริ่มต้นขายจนถึงตั้งตัวได้ในปัจจุบันนี้ใช้เวลาประมาณ 17 ปี มีเงินออมจำนวนหนึ่งเพื่อความมั่นคงของครอบครัว

ในแต่ละวันหลังจากการขาย นิยมใช้เวลาอยู่กับครอบครัว นิยมเป็นผู้ทำอาหารเย็นช่วยแบ่งเบาภาระภรรยา เพราะช่วงกลางวันภรรยาต้องดูแลลูก ถือว่าเป็นงานหนัก จากนั้นจะพูดคุยกับลูกสอนการบ้านลูก ดูข่าวสารร่วมกับลูกๆเป็นประจำทุกวัน และยังได้ความรู้ว่าสินค้าอะไรขายดี สินค้าใดเป็นที่นิยม **ครอบครัวมีส่วนสนับสนุนมาก คือ ลูกให้กำลังใจ ภรรยาช่วยทำน้ำขาย**

นิยมบอกว่าอาชีพหาบเร่ช่วยให้คนจนมีอาชีพเพราะมีความรู้น้อย รวมถึงทำให้คนจน เช่น กลุ่มรับจ้าง ทำงานก่อสร้างมีที่ซื้ออาหารราคาถูก และ "*ไม่เห็นจะเสียหายตรงไหน เพราะเป็นอาชีพที่สุจริต ไม่ได้ทำความเดือดร้อนให้คนอื่น*" ทุกวันนี้ก็พยายามอยู่ในระเบียบที่วางไว้ บางครั้งอาจกีดขวางทางจราจรแต่ก็เพื่อความอยู่รอดและหาบเร่ที่ดีๆก็มี ที่กีดขวางจราจรก็มีแต่ไม่ใช่ทั้งหมด

ในความเห็นของนิยม ปัจจัยที่ทำให้ค้าขายประสบความสำเร็จ คือ

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

7. การเอาใจลูกค้า ปรับเปลี่ยนตามที่ลูกค้าต้องการ การเพิ่มจำนวนของผู้ขายอาหารประเภทเดียวกันทำให้เกิดคู่แข่ง ดังนั้นผู้ขายจึงต้องใช้เทคนิคส่วนตัวในการปรุงสินค้าที่ขายเพื่อให้ขายได้ 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. หาบเร่แผงลอยมีโอกาสแน่นอนเพราะจากการขายทุกวัน **มีคนขายเพิ่มขึ้น** แต่อยากจะแนะนำสำหรับคนที่จะเข้ามาขายนั้นต้อง**ขายอาหารที่แปลกที่ไม่มีคนขายมากนัก** เพราะถ้าขายของเหมือนกันคนที่เพิ่งเข้ามาขายใหม่จะไม่มีลูกค้าประจำและขายยาก **ผู้ซื้อมักจะซื้อในร้านประจำที่ซื้อมานานเพราะไว้ใจเรื่องความสะอาดและรสชาติ**

2. คนที่เข้ามาขายโดยเฉพาะคนต่างจังหวัดจะต้องใช้เวลาในการปรับตัวมากพอสมควร จากกรณีตนเองที่ช่วงแรกที่เข้ามา **ต้องมีความมั่นใจ ความอดทนในการขาย** ต่างจากการทำนาเอง ขายเอง ไม่ต้องติดต่อกับคนอื่นขายให้คนอื่นเหมือนขายอาหารหรือขายน้ำ ลุงช่วยได้มากทั้งในด้านอาชีพ และ การสร้างความมั่นใจ

กรณีศึกษาที่ 15 : ผู้ค้าแผงลอย
อาหาร : บะหมี่เกี๊ยว แฟรนไชส์ ชายสี่บะหมี่เกี๊ยว

ยศ เป็นชาวจังหวัดร้อยเอ็ด อายุ 45 ปี จบการศึกษาชั้นประถมปีที่ 4 สมรสแล้ว มีบุตรชาย 1 คนอายุ 5 ปี ส่วนภรรยาอายุ 40 ปี พี่น้องของยศอีก 2 คน ทำนาอยู่ที่บ้านกับพ่อแม่ ทุกคนไม่มีความรู้จึงไม่รู้จะไปประกอบอาชีพอะไร งานสมัยนี้ต้องใช้วุฒิการศึกษา เดิมยศมีอาชีพเดิมทำนา แต่นาล่ม ขาดทุนเป็นหนี้เป็นสินจึงตัดสินใจเข้ามารับจ้างในกรุงเทพมหานครด้วยคำแนะนำจากเพื่อนที่เข้ามาอยู่ก่อน 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 คนขับรถมอเตอร์ไซค์รับจ้าง แท็กซี่ ฯลฯ ลูกค้าซื้อครั้งละ 20-40 บาท

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

ในการเลือกทำเลที่ใช้ในการขาย ยศมาดูพื้นที่และติดต่อขอเช่าหน้าร้านจากเจ้าของคิดว่าน่าจะขายดีแต่**ที่สำคัญที่สุดคือใกล้บ้าน การฝึกทำทุกวัน การปรุงน้ำซุป หมูแดง มีส่วนช่วยให้เกิดการพัฒนาทักษะฝีมือในการประกอบอาหาร** ค่าเช่าที่ในการขายบะหมี่เดือนละ 1,500 บาท พื้นที่ขายใกล้แหล่งชุมชนที่คนผ่านไปมาตลอดเวลาทั้งกลางวัน กลางคืน เพราะเป็นเส้นทาง 3 แยกที่มีกลุ่มคนทั้งในชุมชนและนอกชุมชนผ่านเข้าออกตลอด คือลูกจ้างการท่าเรือ ชิปปิ้ง ลูกจ้างกรมศุลกากร คนรับจ้างเข็นผักในตลาดคลองเตย คนขับรถแท็กซี่ มอเตอร์ไซค์รับจ้าง

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 พูดคุย ดูโทรทัศน์ด้วยกัน พยายามใช้เวลาอยู่กับลูกให้มาก เพราะช่วงเย็นก็ต้องขายอาหาร ภรรยามีส่วนช่วยได้มาก ช่วยเตรียมของ ล้างของ และคอยให้กำลังใจ

ขณะนี้ยศไม่มีหนี้สินแล้ว บทเรียนจากหนี้สินโครงการแก้ไขปัญหาความยากจนในชนบท ทำให้ไม่อยากเป็นหนี้ใคร ยศบอกว่า “***เข็ด กู้มาตอนนี้ก็ไม่รู้ว่าจะเอาไปทำอะไร***”

เหตุที่เข้ามาประกอบอาชีพขายบะหมี่

1. ได้รับการชักชวน บอกต่อจากผู้ที่ทำอาชีพอยู่เดิมและตนเห็นว่าน่าจะลองทำ เพราะเห็นว่าครอบครัวที่ทำแล้วมีรายได้ค่อนข้างดี ประกอบกับเจ้าของชายสี่บะหมี่เกี๊ยวเป็นคนบ้านเดียวกัน สามารถ “คุย” กันได้ คนที่ชักชวนมาขายคนแรกคือลุง ลุงขายอยู่เดิมและแนะนำ

วิธีการขาย สถานที่ติดต่อเพื่อนำสูตรมาขายว่าต้องทำอย่างไร ลุงบอกว่าขายดีมาก **จึงตัดสินใจลองขายดู เพราะบริเวณนี้ไม่มีคนขาย**

2. เป็นอาชีพที่ไม่เหนื่อยมาก ไม่เหมือนการขับรถแท็กซี่ เพราะขายอยู่กับที่
3. รายได้พอกับค่าใช้จ่ายในครัวเรือน
4. เป็นอาชีพอิสระไม่ต้องขึ้นอยู่กับใคร นอกจากลูกค้า **จึงต้องฝึกฝนทักษะการทำตลอดเวลา**
5. **มีแรงงานในครอบครัว** ไม่ต้องไปจ้างใคร ภรรยาก็ช่วยค้าขายด้วย
6. **เป็นการสร้างความสัมพันธ์ภายในครอบครัวโดยแต่เดิมทำงานเพียงคนเดียวมาตลอด เมื่อครั้งขับแท็กซี่ ภรรยาเป็นแม่บ้าน แต่ปัจจุบันช่วยกันทำงาน ภรรยาไปจ่ายตลาด ขายก๋วยเตี๋ยว สามีเก็บโต๊ะ ล้างจาน มีการแบ่งงานกันทำ ครอบครัวมีส่วนช่วยสนับสนุนมาก** หลังจากเข้ากรุงเทพฯได้รับความช่วยเหลือจากเพื่อนที่เข้ามาอยู่ก่อนเพื่อนให้เช่าบ้านอยู่ด้วย ส่วนลุงช่วยติดต่อเรื่องขายอาหารและให้คำแนะนำ

เงื่อนไขการเข้ามาขายซายสี่บะหมี่เกี๊ยว

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

ปัจจัยที่ทำให้ประสบความสำเร็จ มีหลายประการ ที่สำคัญคือ

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

7. มีการควบคุมคุณภาพ ความสะอาดและรสชาดของอาหาร ความสะอาดของพื้นที่ขาย ราคาไม่แพง

ความคิดเห็นต่ออาชีพหาบเร่แผงลอย

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

ความคาดหวังในการประกอบอาชีพ

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

การมองตนเอง

ยศมองว่าตนเป็นคนที่ชอบเรียนรู้ กล้าเสี่ยง ลองทุกอย่างที่จะมาช่วยสนับสนุนให้ตนเองมีรายได้เพิ่มขึ้น เพราะต้องทำงานคนเดียว หาเลี้ยงครอบครัว ภรรยาเป็นแม่บ้านอยู่บ้าน มองว่าตอนนี้นอกจากจะเป็นหัวหน้าครอบครัวที่ต้องมีความรับผิดชอบแล้วยังต้องมีการวางแผนถึงอนาคตว่าจะขยับขยายกิจการอย่างไรให้ดีขึ้น แต่สิ่งสำคัญต้องอาศัยการเรียนรู้ด้วยตนเองก่อนไปเรื่อยๆ จากเป็นคนที่ไม่มีความรู้เลย แต่เดี๋ยวนี้คิดว่าเรียนรู้และสามารถปรับตัวได้ดีขึ้นมาก

กรณีศึกษาที่ 16 : ผู้ค้าหาบเร่
อาหาร : เครื่องดื่มน้ำสมุนไพร

ลุงอำนาจอายุ 50 ปี ภรรยาของลุงอายุ 46 ปี ทั้งคู่จบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่สี่ 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 พี่สาวรู้จักกับเถ้าแก่ในตลาดที่ทำวุ้นกะทิ วุ้นน้ำหวานและขนมถ้วยฟูขาย จึงแนะนำให้ลุงไปรับมาขายเพื่อให้มีรายได้ **ลุงไม่ต้องลงทุน ไปรับของมาขายก่อน** ขายได้เท่าไร ได้ส่วนแบ่งคิดเป็นร้อยละของเงินที่ขายได้ ลักษณะการขายในช่วงแรกๆ เป็นหาบเร่ก่อน วันแรกลุงขายได้กำไร 20 บาท วันที่สองได้กำไรวันละ 100 กว่าบาท เมื่อหักค่าใช้จ่ายแต่ละวันของครอบครัว รวมที่ต้องส่งลูกเรียนก็ไม่พอ ลุงรับสินค้าจากเถ้าแก่มาขายประมาณ 1 เดือน จึงคิดทำวุ้นขายเอง เนื่องจาก "*ทำไม่ยาก จะไปรับเขาทำไม*" **ลุงยืมเงินจากน้องสาว 200 บาท**เพื่อลงทุนซื้อผงวุ้น น้ำตาล กะทิ ลุงขายวุ้นได้กำไรวันละ 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 ส่วนใหญ่เป็น**กลุ่มญาติจากจังหวัดร้อยเอ็ด**ที่ชักชวนกันมาขาย ญาติๆมาเรียนสูตรจากลุงไปทำขายด้วย **โดยซื้อวัตถุดิบจากลุง** สมาชิกเริ่มแรกมีประมาณ 6 คน ขณะนี้ขยายเป็น 15 คน ล้วนเป็นญาติพี่น้องที่บอกต่อๆกันไป

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

ดีจะขายต่อไป หากขายไม่ดีก็เปลี่ยนไปขายอย่างอื่นแทน ผลปรากฏว่าน้ำมะตูมและน้ำฝรั่งขายไม่ดีจึงเลิกขาย (ที่ผ่านมาได้มีการลองทำซาลาเปา ไข่หงส์ ตะโก้ ขายอยู่ช่วงหนึ่ง ลูกสาวและน้องสาวช่วยทำด้วย แต่ขายไม่ดีจึงเลิกทำ)

พ.ศ. 2542 ลุงได้รับงบประมาณสนับสนุนจากกองทุนเพื่อสังคม (SIF) และ โครงการมิยาซาวา ซึ่งให้เงินทุนมาหมุนเวียนในชุมชนและต้องส่งตามกำหนดเวลา เงินช่วยเหลือดังกล่าวกลุ่มของลุงนำมาใช้สนับสนุนในเรื่องอาชีพคือ นำมาซื้อรถเข็นน้ำและวุ้นแทนการหาบขาย

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

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

พ.ศ. 2546 ในเดือนมกราคม ลุงได้คำแนะนำจากร้านที่ซื้อของแห้งเป็นประจำว่าน่าจะลองขายชาไข่มุก เพราะกำลังเป็นที่นิยม ลุงจึงตัดสินใจขายโดยร้านมีสูตรให้ ไข่มุก 1 ถุง ราคา 125 บาท ใส่ได้ประมาณ 200 แก้ว ขายแก้วละ 10 บาท ถุงละ 5 บาท ระยะนี้เป็นช่วงแรกจึงขายได้ค่อนข้างดี กลุ่มเด็กนักเรียนนิยมกันมาก แต่ลุงคิดว่าเมื่อเปิดภาคการศึกษาจะกลับไปขายน้ำสมุนไพรต่อเพราะขายดีกว่า และลุงคิดว่าดีกว่าชาไข่มุก เพราะเป็นน้ำจากพืชธรรม

ชาติ และวัตถุดิบคือกระเจี๊ยบแห้ง **ก็ปลูกเองที่จังหวัดบุรีรัมย์ โดยลุงรับซื้อจากน้องชายที่ปลูกอยู่** กระเจี๊ยบไม่เลี่ยนเพราะไม่ได้ใส่นมเหมือนชาไข่มุก และช่วงนี้คนเริ่มรับประทานชาไข่มุกน้อยลงไม่เหมือนช่วงเดือนมกราคม กุมภาพันธ์ขายดีมากที่สำคัญคือ**คนเริ่มขายกันมากขึ้นแล้ว**

ในการคัดเลือกคนที่เข้ามาขาย ลุงบอกว่าไม่มีเกณฑ์อะไรเป็นทางการเช่นที่รับสมัครงานกันทั่วไป แต่อยู่ที่ความต้องการ ความสนใจ ใครอยากขายก็มาบอกลุง ในช่วงแรกที่ยังไม่มีทุน สามารถรับของจากลุงไปขายก่อนได้ แต่ส่วนมากเมื่อเรียนสูตรแล้ว ผู้ค้าจะมารับวัตถุดิบไปขายเอง โดยทุกวันจะต้องเอาทุนมาส่ง โดยมากทุนของผู้ค้าแต่ละคนอยู่ในช่วง 700 ถึง 900 บาทต่อวัน รายได้ในแต่ละวันก่อนหักต้นทุนประมาณ 1,500-2,000 กว่าบาท ลุงบอกว่าเป็นหาบเร่ได้เปรียบแผงลอย “*เราเดินเข้าไปหาลูกค้า ไม่ได้ขายอยู่เป็นที่ ขอให้มีแรงเดิน ของอร่อย สะอาด ยังก็ขายได้*” ส่วนเรื่องที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งทำการค้านั้น *ลุงบอกว่า “สำคัญสำหรับคนที่ยังตั้งตัวไม่ได้ คนที่ค้าขายอยู่ตัวแล้ว อย่างอื่นอาจสำคัญกว่า ”*

เมื่อถามว่าลุงวางแผนการค้าหรือไม่อย่างไร ลุงตอบว่า “การวางแผนการค้า” หมายถึงการกำหนดชนิดและปริมาณของน้ำแต่ละชนิดที่จะขายในแต่ละวัน อันมีผลถึงการผลิต การจัดซื้อวัตถุดิบ

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

ลุงบอกว่าสิ่งสำคัญในการขาย คือ

1. 1.จะต้องมีความเชื่อมั่นว่าเมื่อทำของไปแล้วจะต้องขายได้แน่นอน เพราะ *“เราเข็นขาย”* ใช้วิธีเดินเข้าหาลูกค้า ไม่ได้หยุดอยู่กับที่เหมือนร้านค้าหรือแผงลอยทั่วไป
2. ต้องมีความอดทน ในการขายมีแบ่งสายกัน เช่น บริเวณรอบตลาดคลองเตย สายบางนา พระโขนง สายล็อค 70 ไร่
3. ต้องพยายามขายให้หมด มีเทคนิคการเรียกลูกค้าให้ซื้อ
4. มีการปรับเปลี่ยนสินค้า และปรับปรุงรสชาติตลอดเวลา เพื่อให้ติดตลาด ลูกค้าติดใจรสชาติ บุตรสาวที่เรียนการตลาดอยู่จะมาบอกลุงและป้าเสมอว่าช่วงนี้อะไรขายดี คนนิยมกินอะไรกันมาก

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

การมองตนเอง

ลุงบอกว่า ตอนแรกที่เข้ามามีความรู้สึกเหมือนตนเองเป็นชาวนา เป็นคนบ้านนอกจนๆ ไม่มีเงินไม่มีความรู้ เข้ากรุงเทพมหานครครั้งแรกมีเงินอยู่ 4 บาท แต่ปัจจุบันรู้สึกภาคภูมิใจในตนเองที่นอกจากจะ**อยู่ได้โดยไม่เป็นหนี้เป็นสิน อยู่ได้ด้วยตนเองไม่ต้องพึ่งพาใคร มีเงินเก็บจากกลุ่มออมทรัพย์แล้ว ยังได้ให้ความรู้กับคนที่มาดูงานกลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มอาชีพน้ำสมุนไพร ชาไข่มุกมากขึ้น และยังมีแนวทางขยายธุรกิจออกไป** ลุงสามารถสร้างความเชื่อถือให้คนในชุมชน รวมถึงชุมชนข้างเคียงได้ คนหลายกลุ่ม เช่น หน่วยงานรัฐ เอกชน เครือข่ายชุมชนให้การยอมรับความคิดในการประกอบอาชีพ การตลาด การทำบัญชี ความสู้ชีวิต ความอดทนจากความสามารถในตนเอง ทำให้เกิดความเชื่อมั่นในตนเองมากขึ้น กล้าที่จะลองผิดลองถูกและเรียนรู้ในอาชีพ และพัฒนาไปอย่างต่อเนื่อง

เป้าหมายระยะสั้น/ระยะยาว

ลุงบอกว่าตอนนี้อยากให้ลูกสาวเรียนหนังสือจบก่อน ขณะนี้มีเงินออมจำนวนหนึ่งสำหรับการลงทุน เมื่อลูกเรียนจบจะวางแผนร่วมกันเพื่อขายสินค้า ขยายกิจการให้ใหญ่ขึ้นตามแผนในอนาคตที่วางไว้ ลูกอยากจะใช้ความรู้ที่เรียนมามาช่วยเหลือครอบครัว ลุงตั้งใจว่าจะขายน้ำสมุนไพรและวุ้นต่อไป เพราะเป็นอาชีพที่ช่วยให้ลุงตั้งตัว "มีวันนี้" ได้ แต่จะเพิ่มสินค้าหรือไม่ก็ขยายสินค้าไปขายสินค้าอื่น

แผนการในอนาคต ความเป็นไปได้ในการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชน

ลุงคิดว่าวิสาหกิจชุมชนเป็นเรื่องที่ดี หากคนในชุมชนร่วมกันรวมกลุ่มประกอบอาชีพจะช่วยสร้างรายได้ และมีหลักประกันในชีวิต รวมทั้งการทำกลุ่มออมทรัพย์ก็เป็นสิ่งสำคัญ เพราะช่วยให้รู้จักการเก็บออม สามารถนำเงินนี้ไปลงทุนได้ และถือเป็นฐานที่สำคัญในการทำ

อาชีพอื่นต่อไป ชุมชนจะเข้มแข็ง แต่สิ่งสำคัญที่ควรยึดถือไว้คือ **การพึ่งตนเองให้ได้ การทำวิสาหกิจชุมชนภายใต้หนี้สินเป็นสิ่งที่ไม่ควรทำ** วิสาหกิจชุมชนควรยึดหลักเศรษฐกิจพอเพียง เมื่อมีเงินทุน มีความสามารถ มีกลุ่มก็สามารถทำร่วมกันได้ **ไม่อยากให้ชาวบ้านเป็นหนี้** สำหรับเรื่องผลิตภัณฑ์ ลุงมีความคิดดังนี้

1.อยากจะบรรจุผลิตภัณฑ์ใส่ขวดวางขาย และส่งไปขายตามร้าน แต่ของต้องอยู่ได้หลายวัน ไม่เสีย ซึ่งหมายความว่ากระบวนการผลิตจะซับซ้อนมากขึ้น แต่ลุงจะทดลองทำดู และดัดแปลงไปเรื่อยๆ เมื่อครั้งทำวุ้นขายใหม่ๆ ก็ลองผิดลองถูกอยู่เหมือนกัน

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

3.เมื่อลูกเรียนจบคิดวางแผนว่าจะทำวิสาหกิจชุมชนขายขนมร่วมกัน เพราะลูกมีความรู้เรื่องการตลาดอยู่ ลุงและป้าก็มีความรู้เรื่องทำขนม ทำน้ำอยู่ก่อนเป็นทุนเดิม

ปัจจุบันลุงเป็นรองประธานกลุ่มออมทรัพย์คลองเตยวัฒนาสาทร ได้มีบทบาททำให้ครอบครัว 13 ครัวเรือนที่ในชุมชนน้องใหม่ที่ถูกไลรื้อได้มีที่พักอาศัยบริเวณซอยวัชรพล ถนนรามอินทรา

เขตดินแดง
กรณีศึกษาที่ 17 : ผู้ค้าแผงลอย
อาหาร : กล้วยทอด มันทอด ไข่นกกระทา

จันทร์ อายุ 36 ปี เป็นชาวจังหวัดบุรีรัมย์ สมรสแล้ว สามีทำงานเป็นช่างเคาะในอู่รถของ “เถ้าแก่” จันทร์มีบุตรหญิงชาย 2 คน อายุ 12 ปี และ 6 ปี ตามลำดับ จันทร์จบการศึกษาชั้นประถมปีที่ 6 เข้ากรุงเทพฯปี พ.ศ. 2527 ก่อนแต่งงานจันทร์ทำงานเย็บผ้าอยู่ในตึกแถวใกล้กับสถานีขนส่งสายใต้ หลังแต่งงานเธอย้ายตามสามีมาอยู่ที่ดินแดง จันทร์ขายกล้วยทอดมาได้ 10 ปี แล้ว ตั้งแต่ลูกสาวคนโตอายุ 8 เดือน เหตุที่ขายของเพราะ**รายได้จากการเย็บผ้า “*ไม่พอใช้ และ เมื่อยคอด้วย*”** เธอเล่าว่าพอทำกับข้าวเป็น เคยไปทำงานเป็นคนครัว “หุงข้าว” ให้พวกช่างที่จังหวัดสุรินทร์

ก่อนจะขายกล้วยทอด จันทร์เล่าว่า "*ทำอะไรไม่เป็นหรอก ไปซื้อขนมมาทาน มันแข็ง ไม่อร่อย ตัวหนูมีฝีมือพลิกแพลง หาทางทำให้มันไม่แข็ง 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 เจ๊งแน่ ทำให้โมโห มีมานะ ถ้าโมโหจะมีมานะมาก ... ความจริงตอนแรกกะจะขายเต้าหู้ทอด หัดมาอาทิตย์หนึ่ง* ***เต้าหู้ทอดยุ่ง มีน้ำจิ้มด้วย*** *ทำอันนี้ไม่ยุ่งยาก ไม่มีน้ำจิ้มขายได้เลย ง่ายกว่า ทั้งที่ทำไม่เป็น หัดทำจนเป็น ตอนทำไข่นกกระทา ทำแล้วทิ้ง ทำแล้วทิ้ง ตอนเรียนหนังสือ มีคติเตือนใจ ความพยายามอยู่ที่ไหน ความสำเร็จอยู่ที่นั่น คิดดูนะ* ***เราทำอะไร ขายได้หมดหรอก*** *จากเคยใช้เตาถ่านขยับมาใช้เตาแก๊ส ใช้เตาถ่านทอดไม่ทัน ให้แฟนออกไอเดียทำเตาใหม่ให้ แฟนเป็นช่างเคาะ ซื้อเตาแก๊สมาใส่*"

ก่อนจะมาเป็นแผงลอยขายกล้วยทอด **จันทร์เข็นกล้วยทอดขายมาก่อน มีที่ประจำเนื่องจากแม่ของสมใจ** เธอเล่าว่า "*เข็นจากซอยสุขใจมาแวะจอดที่นี่ เจอแม่ของสมใจ ป้าเขาตั้งแผงขายส้มตำอยู่ก่อน ป้าเขาเรียกให้หนูมาจอดขาย บอกมาจอดข้างป้านี่แหละ ไม่มีใครจอดขาย หนูก็จอดขาย*" จันทร์เล่าว่าสมัยนั้นยัง "*เงียบมาก*" ไม่มีผู้คนสัญจรเท่าไหร่ "แต่ก่อนคอนโดข้างหน้าก็ไม่มี เป็นป่าโล่งๆ เถ้าแก่เจ้าของบ้าน (หมายถึงเจ้าของบ้านหน้าปากซอยที่จันทร์ตั้งแผงขาย) เขาเป็นร้านขายยา ขอเขาจอด เขาก็ให้จอด เขาบอก "*ชอบคนทำมาหากิน ก็อาศัยเขาจอดขายมาเรื่อย*"

ปัจจุบันจันทร์ไม่ต้องเสียค่าเช่าพื้นที่ เนื่องจากเป็นพื้นที่ของชุมชน แต่ก่อนหน้านี้ต้องเสีย "ค่าเช่า" พื้นที่ให้เทศกิจ เธอบอกว่า "*สมัยก่อนต้องเสียให้เทศกิจ แต่พอสมัครหาเสียงว่าให้ผู้ค้าขายของได้ ไม่ต้องเสียเงิน หนูก็เลยเลือกสมัคร เขาได้จริงๆ ตั้งแต่นั้นมาก็ไม่ต้องเสีย*" เธอเน้นประโยคหลัง "*แต่ตอนนี้เป็นซอยของชุมชนไปแล้ว อาศัยศูนย์ (ศูนย์กลางเทวา) เป็นสมาชิกศูนย์*"

ทุกวันประมาณ 10 นาฬิกา จันทร์จะมาจัดแผง ช่วงปิดเทอมจะพาลูกสาวมาด้วย "*เขาจะได้รู้ว่าแม่หาเงินลำบากขนาดไหน*" เธอขายกล้วยทอดถึงประมาณบ่ายสี่โมงเย็น "*หน้าร้อนก็ไม่ถอยนะ ขายได้ หน้าร้อนขายดีกว่าด้วยซ้ำไป* " วัตถุดิบก็คือกล้วยวันละ 13-14 หวี มันวันละ 2 กิโล แป้ง 2 กิโล งาอีก 2 ถุง แต่ละวันกะได้เลย ไม่เหลือทิ้ง จันทร์ซื้อของสดจากตลาดห้วยขวาง หากเป็นเดือนเมษายน หรือพฤษภาคมเธอต้องไปไกลถึงตลาดสี่แยกมหานาค ทำให้เหนื่อยกว่าเดิมมาก "*กว่าจะได้นอนก็ตีหนึ่ง ไปแล้วนั่นแหละ*"

ในแต่ละวันจันทร์ลงทุนวันละประมาณ 800 บาท เธอซื้อของทุกวัน ขายได้กำไรวันละ 400-500 บาท *"พออยู่ได้ มีลูกต้องดูตั้ง 2 คน"* เธอออกขายทุกวัน ยกเว้นเวลาลูกป่วย เธอบอกว่า *"ตอนนี้ถือว่าบรรลุเป้าหมายแล้ว ขายก็ขายดี แต่ไม่ดีอย่างยังร้อนอยู่ ทำไงให้สบายกว่านี้หน่อย แต่ก็แค่คิด ลูกยังเล็ก"*

จันทร์ดูจะเป็นทุกอย่างของครอบครัว เธอเล่าถึงสามีว่า *"ทุกอย่างอยู่ที่เรา เรานำ เขาไม่มีหัว บอกว่าคิดไม่เป็น คิดแล้วปวดหัว บัญชีรายรับรายจ่ายไม่เป็น ค้าขายแรกๆเขาก็ช่วยนะช่วย พักนี้เขาทำงานหนัก แต่ก่อนช่วยดี วันอาทิตย์มาช่วยหยิบขาย เก็บของใส่รถ จัดรถ วันอาทิตย์มาช่วยปั้นไข่ เดี๋ยวนี้เขาเหนื่อย เขาหยุดต้องการพักผ่อน เราก็ไม่ว่า เราก็ทำได้ แต่ก่อนงานบ้านเขาช่วย แต่เดี๋ยวนี้ไม่มี เขาบอกมาอย่างเดียวว่าเขาเหนื่อย งานบ้านอยู่ที่เราหมดเลย ทุกอย่างอยู่ที่เราหมดเลย รับผิดชอบหมด ของอะไรขาด เสื้อผ้าลูกเต้า เราหมด เรียนพิเศษ กวดวิชา ไปโรงเรียน ติดต่อ ประชุมผู้ปกครอง ..***เราดูแลทั้งหมดนั่นแหละ*** ทั้งขายของ งานบ้าน ***กับข้าวดีหน่อยไม่ต้องทำ ซื้อกินเอา*** ถึงต้องเลิกขายแต่วันไง ***ไม่งั้นเอาเวลา เอาแรงที่ไหนมาทำงานบ้าน"***

อาจจะเป็นด้วยเหตุนี้เองที่เธอให้ความสำคัญต่อการ**สอนลูกให้ช่วยทำงาน** " *ต้องหัดลูก ให้รู้จักช่วย รู้จักการลำบาก ดำรงชีวิตยังไง ไม่ใช่แบมือขออย่างเดียว แม่ขายของร้อนแค่ไหนวันๆ ถ้าเหนื่อยเขาขอเวลาเข้าบ้านเอง ลูกสาวหัดให้กวาดบ้าน ถูบ้าน ล้างจาน งานประจำของลูก ลูกชายก็ช่วย แม่กลับไปถึง ช่วยยกของ ช่วยอะไร ช่วยเก็บหมด ล้างกะทะ ส่วนเราไปซื้อกับข้าวให้กิน วันอาทิตย์เว้นอาทิตย์พาลูกไปเปิดหูเปิดตา เล่นของเล่น แอร์เย็นๆ บอกลูกว่าต้องช่วยแม่ แม่จะได้ไม่เหนื่อย ถ้าแม่เหนื่อยไม่มีแรงพาไปเที่ยว"*

*"เราทำคนเดียวสารพัด เราเอาเวลามาตรงนี้เยอะจะไม่มีเวลาทำงานบ้าน ถ้าเราไม่สบายไปทำไง เราต้องพักผ่อนให้เต็มที่ วันไหนเหนื่อย ออกสาย เราจะบอกลูกค้าว่า พี่ช่วงนี้ออกสายหน่อยนะ ลูกค้าจะรู้ วันไหนถ้าสาย 11 โมงมาจะซื้อได้เลย ไม่มีสายกว่านั้น 4 โมงหมดแล้ว บอกลูกค้าว่า 5 โมงไม่ต้องมาหรอก หมดแล้ว"*

ความใฝ่ฝันของจันทร์คือมีบ้านสักหลังที่จังหวัดบุรีรัมย์ และขอให้ลูกเรียนจบ **ขายของในบ้าน ขายของชำ ของกิน ขายทุกอย่างที่ทำได้ ไม่ต้องไปข้างนอก จะได้ดูแลบ้านด้วย** **เธอบอกว่า เป็นความใฝ่ฝัน** แต่ *"แม้จะนาน ก็จะพยายาม"* ส่วนที่กรุงเทพนั้น " *ก็อยากมีบ้านสักหลังเหมือนกัน ไม่ใหญ่มาก ลูกมันโต ต้องทำงานกรุงเทพฯ ลูกจะได้มีที่พักอาศัย ไม่ต้องไปเช่าเขา"* จันทร์ไม่ต้องการให้ลูกประกอบอาชีพแผงลอย *"หนูไม่อยากให้ลูกทำงานลำบากเหมือนพ่อเหมือนแม่ ลูกชายหนูชอบเอามือพ่อเขามาดู เขาบอกว่า โตขึ้นหนูจะไม่ทำงานเจ็บมืออย่างนี้*

*หนูจะต้องทำงานสบายกว่านี้ ถึงอยากให้ลูกเรียนสูง แต่หนูมีข้อเสียนะ ไม่ค่อยสนใจเรื่องเรียนลูก แต่ลูกรับผิดชอบดี"*

ต่อคำถามที่ว่าทำไมจึงขายดี เธอเล่าว่า *"ทำไมขายดีหรือ ลูกค้าบอกว่ากินแล้วอร่อย ไม่เหมือนที่อื่น ไม่จมน้ำมัน กินแล้วไม่แข็ง กินแล้วไม่ร้อนใน เราใช้ของธรรมชาติด้วย บางเจ้าเขาใส่รสดี ใส่ชูรส ใส่ขัณทสกร ของหนูใช้กะทิชาวเกาะ ทำแป้งเสร็จ เอาหัวกะทิชาวเกาะราดทีหลัง เจ้าอื่นๆจะเยิ้ม ของหนูจะแห้ง ไม่มีน้ำมันติด* ***ลูกค้าบอกว่ากินแล้วไม่อยากไปซื้อที่อื่นเออ.. ใช่ ขายไม่แพงด้วย*** *ชิ้นละบาท เจ้าอื่นขายแปดชิ้นสิบ ช่วงทานเจขายดีมาก ทอดแทบไม่ทัน ออกมาข้าวไม่ต้องได้กิน น้ำไม่ต้องได้กิน ขายตลอด"*

เมื่อถามว่า ขายถูกมีกำไรหรือ คิดต้นทุนอย่างไร "จันทร์" บอกว่า "***ต้องดูตลาด เราขายของอย่างนี้จะมาขายแพงได้ไง*** *ไม่เหมือนพวกขายก๋วยเตี๋ยว เขาขึ้นทีละห้าบาท สิบบาทได้ เราขายแพงคนก็ไปซื้ออย่างอื่นกิน คนขายก็เยอะ ขายถูก กำไรน้อยหน่อย เราก็ใช้วิธีลดค่าใช้จ่าย หาแหล่งของถูก อะไรประหยัดได้ ต้องประหยัด อย่างที่ครอบเนี่ย ไม่ต้องไปซื้อเขา ทำเองถูกกว่าเยอะ"*

จันทร์ยังให้ความสำคัญต่อเรื่องความสะอาดของอาหารและผู้ค้า เธอบอกว่า " ***แต่งกายสะอาด เน้นเลยหนู เล็บมือดูแลเกือบทุกวัน*** *น้ำมันต้องคอยเปลี่ยนบ่อยๆ ใส่หมวกด้วย.... สำคัญ แม่ค้าแถวนี้เขาว่าไม่เกี่ยวกัน แต่ของเราไม่ได้ .... เกี่ยว. ของกินต้องอร่อย ได้มาตรฐาน...* ***เราไม่โปรโมทตัวเองหรอก****... ไม่เคย... ลูกค้าซื้อจะดูเอง ขนมที่อื่นๆใช้มือจับ ของเราใช้ที่คีบ อุปกรณ์ทั้งนั้น อย่างที่คลุมนี่ก็เหมือนกัน หนูทำเอง.... มาได้ไงเหรอ มีวันหนึ่งหนูไม่สบาย จาม คิดว่าขนมคงมีฝุ่นเกาะ คิดว่าทำไงวะนี่ ตกเย็นมา เปลี่ยนใหม่ เอาลวดมาดัด หาฟิลม์มาขึง ใครๆเห็นยังว่าไอเดียดี เราไม่ต้องลงทุนมาก มีแค่นี้ทำแค่นี้ ประหยัดด้วย ไม่ต้องเสียเงินเลย ซื้อฟิลม์มา 20 บาทเอง ใช้ได้ตั้งนาน ทำมาหลายปีแล้ว"*

เมื่อถาม "จันทร์" ว่าแต่ละวันมีการวางแผนการค้าหรือไม่ เธอตอบว่า *"****ทุกวันไม่ได้วางแผนอะไรหรอก*** *คิดไปวันๆก่อน ลูกมันโตขึ้นทุกวัน* ***ทำไป สำรองให้ลูกเรียนจบก่อน*** *คิดอยู่เหมือนกันนะว่าอยาก****ขายที่มันสบาย ไม่ร้อนอย่างนี้ มีบ้านขายทุกอย่าง...ขายในบ้านนั่นแหละ ได้ดูแลบ้านด้วย****....แต่ทุกวันนะ เราตั้งใจก่อนออกจากบ้านว่า วันนี้จะขายเท่าไร จะกำไรเท่าไร ตั้งใจให้ดี ไม่อารมณ์ขุ่นมัว ยิ้มทำ****จิตใจให้ร่าเริง มั่นใจ รับรองขายหมด****.... ไม่มีขุ่นมัว ไม่ต้องพูดมาก ไม่ด่าคนอื่น ไม่พูดเรื่องคนอื่นๆ ถ้ามีเรื่องในครอบครัววันนั้น ออกมาจะขายไม่ดี อีกอย่าง... วันหนึ่งกะไว้เลยทำงานกี่ชั่วโมง ไม่ทำหนักกว่านั้นหรอก สุขภาพสำคัญไหนจะต้องกลับไปดูแลบ้านซ่องอีก นี่เสียอย่างไม่ค่อยได้ดูเรื่องการบ้านลูก โชคดีหน่อย เขารับผิดชอบตัวเองได้ "* ประโยคหลัง แม่ค้าหันไปทางลูก เหมือนกับจะพูดให้ลูกฟังด้วย

จันทร์ดูจะให้ความสำคัญอย่างมากต่อการวางแผนการเงิน เธอบอกว่า *"วางแผนการเงิน หมายถึงวางแผนระบบรายรับรายจ่ายแต่ละเดือน เริ่มจากแต่ละวันมีรายรับรายจ่ายเท่าไหร่ อย่างวันนี้จ่ายไปเท่าไหร่"* เธอบอกว่าไม่มีการทำบัญชี *" ไม่ได้จด ใช้ปากกาไม่ถนัด ส่วนมากจะคิดอยู่ในสมอง.....สมองหนูดีอย่าง เรื่องเงินเรื่องทอง ใครยืม ยืมใคร ไม่มีลืม และคำไหน คำนั้นด้วย ไม่มีพลาด " เธอย้ำคำว่า "คำไหนคำนั้น" "เรื่องนี้ของหนูเป๊ะตลอด"*

*"เรามีหนี้เท่าไร ต้องมีเงินเก็บเท่านั้น เวลาเราเจ็บป่วยจะเอาเงินที่ไหน ต้องมีเงินเก็บบ้างเป็นกองกลาง มีหนี้บางครั้งทำให้เรากระตือรือร้น ไม่งั้นบางทีเก็บเงินไม่ค่อยจะได้.....ส่วนมากแฟนเราไม่รู้ เรามีหนี้เท่าไหร่ เรามีเงินเก็บเท่าไหร่ รายจ่ายเราเดือนละหมื่นกว่าเกือบสองหมื่นบาท แฟนให้เงินมาแต่ละเดือน บางทีเรายังเจียดเก็บให้แฟนเลย เก็บเป็นบัญชีๆไว้ แฟนให้เงินไม่สม่ำเสมอหรอก ให้เดือนละหมื่น บางเดือนให้มาก บางเดือนให้น้อย ถ้าถามจะทำเป็นอารมณ์เสีย.."*

จันทร์บอกว่า การที่สามีไม่รู้จักจัดระเบียบเรื่องการเงิน ทำให้เธอต้องเป็นคน "วางแผน" ทั้งหมด

*"อันนี้ทำให้เราต้องขวนขวาย กับข้าว 3 เวลา ของใช้ในบ้านของหนูหมด เท่ากับเราเก็บคนเดียว เขาไม่เก็บ นานๆพ่อแม่เขาจะขอเงินมา เขาก็พยายามหาของเขา เขาไม่ค่อยกล้ามีหนี้มีสิน ความคิดเขาแคบ ไม่กล้าออกสังคม บางทีเราบอกว่า วันหนึ่งหัดทำรายรับรายจ่ายบ้าง เขาก็ไม่ทำ ราวๆวันที่ 20 มากวนเมียแล้ว เงินหมด บางทีมาขอทีละ 500 บาท เขามีเพื่อนมีฝูง กินเหล้ากินเบียร์ หาน้อยมาก ผู้ชายที่รู้จักอดจักออม เขาบอกหนูว่า* ***แม่เขาให้มาทำมาหากิน ไม่ใช่ทำมาหาเก็บ*** *หนูก็ว่า* ***คิดอย่างนี้มันเจริญเร็วอยู่หรอก*** *.....เขาเก็บไม่เป็นจริงๆนะแฟนน่ะ ใจใหญ่ เลี้ยงเพื่อน****ฝูง ยังดี เวลาเราช็อตเงิน เขาหาให้****"*

*"อย่างไรที่เรียกว่า 'เงินช็อต'?"*

*"เงินช็อตน่ะหรือ จริงๆไม่ช็อตหรอก มันพร่องไป (หัวเราะ) เงินกองกลางนั่นแหละเราไม่อยากให้เงินกองกลางแหว่ง เราต้องบอกให้เขาหาเงิน ให้เงินกองกลางมันเต็ม พี่น้องพอรู้ว่าเรามีเงิน มีแต่จะหยิบจะยืม ยืมเรา เราก็ให้ยืมนะ ปฏิเสธไม่ได้หรอก เราใจดี ปฏิเสธไม่เป็น"*

*"อย่างน้องแฟน ยืมเราไป 4 หมื่น ทองอีก 2 บาท คืนเดือนละพัน สองพัน สี่ปีกว่าจะได้เงินคืนหมด ให้เขายืมเป็นก้อน แต่เวลาคืนทยอยคืนทีละนิดทีละหน่อย คิดเสียว่า ตอนเราตกอับ เราก็อาศัยเขาได้ ถ้าไม่ให้ยืม แฟนหน้างอ ว่าพี่น้องเดือดร้อนไม่ช่วย หนูเลยคิดว่า ทำเถอะ เงินทองของนอกกาย เดี๋ยวเดียวเราก็หามาใหม่ แฟนจะเกรงใจหนูมาก เพราะไม่ค่อยพูด แต่เวลาพูด พูดหนัก แต่พูดแต่ละคำต้องใช้เหตุผล เขาน้ำตาร่วงเลย"*

*"ส่งแชร์รายวันๆละ 200 บาท 10 วัน เก็บทุกวัน แยกเก็บทุกอย่าง เราจะมีสมุดธนาคารแยกไว้เป็นเล่มๆ อันนี้ค่าแชร์ อันนี้ค่าเทอม อันนี้ค่าใช้จ่ายในบ้าน ไม่เอามาปนกัน เราเปียแชร์ขึ้นมาแล้วแยกใส่บัญชีไว้ แต่ละเดือนมีส่งอะไรเราจะติ๊กไว้ใน* ***ปฏิทิน*** *วันที่ 2 ค่าหุ้น วันที่ 5 ส่งแชร์ ...เงินกำไรวันละ 400 บาท ตกเย็นเก็บไว้ ไม่งั้นหมุนไม่ได้"*

*"เงินช็อตต้องมีทางอื่นๆมาเสริม บางทีแฟนหามาให้ ให้แฟนยืมเถ้าแก่ ไม่เสียดอก กู้เขาต้องเสียดอก บางทียืมป้าข้างบ้าน ไม่เสียดอกเหมือนกัน (หัวเราะ)"*

*"หนูไม่ซื้อของแพงให้ลูกหรอก อย่างเกมเพลย์ หนูบอกลูกว่า แพงนะลูก หลายพัน แม่ไม่มีเงินหรอก แม่ขายของวันนึงกำไรนิดเดียว เล่นอย่างเดียวไม่มีประโยชน์หรอก ลูกก็ยอม เขาจะรู้ประสา เขาจะเชื่อฟัง ไม่รั้น ไม่ร้องเอา เรื่องของเล่น บอกอะไรก็จะฟัง ของเล่นลูกหนูไม่ค่อยมีหรอก"*

*"มีหนี้อยู่บ้าง จากเรื่องที่ดินของพ่อ แต่ก็มีเงินเก็บ"* เธอบอกว่า *"อายุหลังเลข 4 คงจะดีกว่านี้ หนี้จากพ่อคงหมด พ่อมีลูก 4 คน พี่สาวหนูคอยดูแลให้ข้าวให้น้ำ เราคอยว่าเรื่องเงินคนที่ 3 บวชไม่สึก คนสุดท้องผู้ชาย ไม่สนใจเอาตัวเองรอดอย่างเดียว ทำงานอยู่เกาะสมุย .... พ่อแม่ทำไว้ก็เพื่อลูกเพื่อหลาน แกมีจะเอาไปไหน ก็ให้ลูกหลาน เราก็คิดจุดนี้ ช่วยได้ก็ช่วยไปก่อน อีกหน่อยแกก็ได้ขายที่ เราก็ไม่ต้องเดือดร้อน พ่อแม่หมดหนี้เราก็สบาย ลูกเต้าก็เกือบเรียนจบ เราจะสบายแล้ว ฝันจะเป็นจริงแล้ว"*

กรณีศึกษาที่ 18 : ผู้ค้าหาบเร่
อาหาร : ส้มตำ

มะลิ เป็นชาวร้อยเอ็ดโดยกำเนิด เข้ามาประกอบอาชีพหาบเร่ขายอาหารตั้งแต่อายุได้ 18 ปี มะลิ มีที่นา 17 ไร่ที่จังหวัดร้อยเอ็ด แต่ไม่ได้ทำนาแล้ว เธอบอกว่า *"ไม่มีเวลาไปทำหรอก จ้างเขาเอา เรามาหากินกรุงเทพฯดีกว่า"* ส่วนมะลิและสามีมาประกอบอาชีพที่กรุงเทพ สามีขับแท็กซี่ ส่วนมะลิ ซึ่งเรียกตนเองว่าแม่ค้าส้มตำ แต่ไม่ได้ขายส้มตำอย่างเดียว ยังมีขนมจีน น้ำยาป่า และหอยต้ม รวมทั้งขนมอีกหลายชนิด ด้วย มะลิมีที่ขายประจำที่หน้ามหาวิทยาลัย.... แต่ระหว่างทางที่หาบออกมาจากซอยประชาสงเคราะห์ มะลิมีลูกค้าประจำรายทาง ทำให้การเดินทางจากปากซอยประชาสงเคราะห์ ถึงมหาวิทยาลัย.....บางครั้งใช้เวลามากกว่า 1 ชั่วโมง

ก่อนที่จะเข้ามาประกอบอาชีพในกรุงเทพมหานคร มะลิทำนาอยู่ที่บ้าน รายได้จากการทำนาไม่พอเลี้ยงครอบครัว 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 งานแรกที่ทำคืองานขายไอศกรีมบริเวณลำสาลี โดยรับจากเถ้าแก่มาขาย **รายได้มาจากส่วนแบ่งกำไร** ซึ่งมะลิบอกว่า "*ไม่คุ้มค่าเหนื่อย แต่ทำไปก่อน*" ส่วนสามีขับรถสามล้อ โดยเรียนขับรถกับน้องชาย ช่วงนั้นกลับบ้านทุกเดือน ได้รายได้ประมาณเดือนละ 4,000 บาท แม้จะไม่มาก แต่ได้เงินสดทันใช้ ไม่เหมือนกับทำนา มะลิขายไอศกรีมอยู่ปีกว่า จากการขายไอศกรีม ซึ่งเป็นลักษณะรับมาขาย **มะลิตัดสินใจเป็นผู้ผลิตเอง** โดยการลงทุนขายไข่ปิ้ง ซึ่งลงทุนไม่มากนัก ขายไข่ปิ้งอยู่ไม่ถึงปี มะลิเปลี่ยนมาเป็นขายไก่ย่าง และหมูปิ้ง เพราะเห็นว่ากำไรมากกว่า ช่วงนั้นน้องสาวที่รับจ้างเย็บผ้าอยู่แถวห้วยขวางชวนมาอยู่ด้วย มะลิเห็นว่าบ้านที่น้องสาวเช่าอยู่นั้นอยู่ใจกลางเมือง มีโรงงานขนาดเล็กจำนวนมาก และมีบริเวณกว้างขวางกว่า น่าจะค้าขายได้ดีกว่าบริเวณบางกะปิ จึงตัดสินใจย้ายมาอยู่ที่ห้วยขวาง

พ.ศ. 2530 หลังจากขายไก่ย่าง หมูปิ้งอยู่ได้ไม่ถึง 6 เดือน มะลิเห็นลู่ทางในการประกอบ

การค้าใหม่ จึงชักชวนเพื่อนผู้หญิงในหมู่บ้านใกล้กัน ชื่อ "ป้าลี" **มาลงทุนทำขนมถ้วยขาย** มะลิเล่าว่า "***ลงมาคนละห้าพัน ทั้งซื้อลังถึง เตา ถ้วย สารพัด***" **นับเป็นการค้าขนาดใหญ่ที่สุดเท่าที่เคยลงทุนมา** นอกจากจะผลิตด้วยและขายด้วยกัน 2 คนกับป้าลีแล้ว **มะลิยังไปชักชวนผู้หญิงในหมู่บ้านใกล้เคียงอีก 5 คนมาขายขนมถ้วยด้วย** ขายอยู่ 2 ปีกว่า เริ่มรู้สึกว่า ขายได้น้อยลง ต้องหาบไกลขึ้นจึงจะขายได้หมด ขนมก็เสียง่าย เก็บค้างคืนไม่ได้

พ.ศ. 2533 เลิกทำและเลิกขายขนมถ้วย หันมาขายขนมจีน ความคิดเรื่องขนมจีนได้มาจากลูกค้าที่ซื้อขนมถ้วย จากการขายอาหารปรุงสำเร็จ มะลิจึงหันกลับมาขายอาหารปรุงอีกครั้ง ก่อนที่ขยับขยายเพิ่มสินค้าขึ้นเรื่อยๆ ตามความต้องการของ ลูกค้า จากที่ขายขนมจีนเป็นหลัก ตอนนี้อาหารหลักของมะลิคือ ส้มตำ ตำมะม่วง ตำกล้วย ตำกระท้อน ขนมจีนยังขายอยู่บ้าง แต่ไม่มากและไม่ได้ขายทุกวัน นอกจากขนมจีนและตำต่างๆแล้ว ยังมี หอยลวกไข่นกกระทาต้ม และอาหารคาวหวานอีกหลายชนิดที่ซื้อสำเร็จมาจากตลาดมหานาค

มะลิบอกว่า ขายอาหารปรุงสำเร็จสู้ขายส้มตำไม่ได้ เมื่อตอนขายขนมถ้วย ทำขนมเสร็จต้องรีบออกขายเลย กลัวขนมจะเสีย จึงไม่ได้พักผ่อน เมื่อขนมหมดแล้วก็ต้องกลับบ้าน

ขายต่อไม่ได้อีก หากเป็นส้มตำ ยังสามารถซื้อหาวัตถุดิบได้ มะลิรู้จักคุ้นเคยกับแม่ค้าในตลาดใกล้เคียง สามารถจ้างมอเตอร์ไซค์ไปรับเครื่องปรุงส้มตำ เช่น มะละกอ มาได้

ทุกๆวันเวลาเที่ยงคืนถึง 01.00 น. มะลิและเพื่อนๆแม่ค้าส้มตำที่เช่าบ้านอยู่ด้วยกันจะนั่งรถสามล้อเครื่องไปที่ตลาดมหานาค เพื่อซื้อวัตถุดิบ และอาหารคาวหวานประเภทต่างๆ ค่ารถไป-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 *“ ไม่ได้วางแผนอะไรหร็อก ขายมาอย่างนี้ทุกวัน จะเปลี่ยนก็อาหารบางอย่างเท่านั้น ที่แน่ๆคือต้องมีตำมะละกอ ตำกล้วย หน้ากระท้อนมีตำกระท้อน แต่อย่างอื่นขึ้นอยู่กับเราสังเกตว่าลูกค้าชอบอะไร อย่างเมื่อวานลูกค้าถามหา ขนม วันนี้ก็จะมีขนม บางที่ลูกค้าเขาจะบอกเลยว่าทำไมไม่มีโน่น ไม่มีนี่ อะไรอย่างนี้ มันไม่แน่นอนหรอก เราถึงต้องไปตลาดเองทุกวันไง ฝากใครซื้อไม่ได้”* ( ประโยคสุดท้ายนี้แม่ค้าจงใจอธิบายข้อสงสัยว่า 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 แต่เสื้อชั้นนอกของเธอเป็นเสื้อยืนส์ สีเข้ม มะลิสวมกางเกงสีเข้ม สวมรองเท้าพสาสติกหุ้มส้น และใส่ถุงเท้า เธอมีผ้าเช็ดมือสีอ่อนๆพาดไว้บนไหล่ตลอดเวลา แม้จะเป็นแม่ค้าหาบเร่เช่นเดียวกับ “ทราย” ผู้ค้าส้มตำอีกคนที่เช่าบ้านอยู่ด้วยกัน แต่มะลิมีที่ตั้งขายประจำ ทำให้เธอได้รับความสะดวกในหลายเรื่อง เช่น เรื่องที่นั่งสำหรับลูกค้า ซึ่งเป็นเก้าอี้พลาสติก 1 ตัว เธอยังมีถังใส่น้ำใบขนาดกลางอีก 1 ใบ สำหรับชำระล้าง ซึ่งมะลิฝากร้านค้าในบริเวณนั้นไว้

แม้มะลิจะมีลูกค้าทันทีที่เธอปลดหาบลงจากบ่า และเธอมีลูกค้าสม่ำเสมอ เมื่อเปรียบเทียบกับ ผู้ค้าอีกหลายคน เธอบอกว่า “*คนแถวนี้รู้จักกันทั้งนั้นแหละ รู้จักกันก็ทักทายกันไป มีอะไรก็เอามาฝากกันบ้าง คนแถวนี้รู้จักกันหมดแหละ วันก่อนนักศึกษากลับบ้านยังเอา*

*ขนมมาฝากเราเลย ....เป็นแม่ค้าต้องไม่หน้าบึ้ง คุยกับลูกค้าบ้าง ถามสารทุกข์สุกดิบ..... ลูกค้าถามว่านั่นอะไร นี่อะไร ก็ต้องบอก ไม่ใช่ถามคำตอบคำ ลูกค้าหนีหมด*"

ในยามว่างเว้นจากลูกค้า "มะลิ" จะใช้ผ้าที่มีติดมาด้วยอีก 1 ผืนทำความสะอาดหาบและภาชนะที่วางอยู่บนหาบ "*ฝุ่นเยอะ ต้องคอยเช็ด ไม่งั้นข้าวของจะหมอง ดูไม่น่ากิน*" ใบตองที่เธอใช้กรุหาบจึงสะอาดเป็นมันอยู่เสมอ "มะลิ" ยังมี "เทคนิค" ในการนั่งตำส้มตำ กล่าวคือในท่านั่งเดียวกับ "ทราย" และผู้ค้าคนอื่นๆ "มะลิ" จงใจให้ปลายเท้าที่มีถุงเท้าหุ้มอยู่โผล่ออกมาข้างครก เธอบอกว่า "*ลูกค้าจะได้เห็นว่าสะอาด*" คำว่า "สะอาด" ของ "มะลิ" ก็คือ การที่เท้ามีถุงเท้าสีเข้มหุ้มอยู่ เธอบอกว่า "***เท้าเรามันไม่สวย คนเคยทำนา***" แม้ว่านิ้วมือของเธอจะมีอาการร่นของเล็บอันเนื่องจากยางมะละกอกัดก็ตาม เธอบอกว่า "*ไปหาหมอที่สถาบันโรคผิวหนัง หมอบอกว่า ถ้าไม่เลิกขาย ก็ไม่หายหรอก แต่เล็บเราคอยตัด มือเราคอยล้างนะ*" "มะลิ" ใช้ถุงพลาสติกหุ้มมือแทนถุงมือเวลาหยิบจับอาหาร ส่วนครกที่ใช้นั้น "มะลิ" ใช้ถุงพลาสติกหุ้มไว้ในยามที่ว่างเว้นจากลูกค้า เมื่อมีลูกค้ามาเธอจึงค่อยแกะพลาสติกที่ห่อหุ้มครกอยู่ออก เธอเล่าว่า "*พวกที่บ้านน่ะนะ อย่าง ..... (เธอเอ่ยชื่อผู้ค้าคนหนึ่ง) น่ะ กลับถึงบ้าน ครกไม่ล้างนะ ..... สกปรก*"

"*แล้วทำไม ไม่บอกเขาล่ะ*"

"*บอกได้ไง เขาได้มาว่า ว่า 'ตัวมึงดีนักนี่*'"

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 ความสะอาดนี่สำคัญ 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 ส่วนสามีขยับจากขับรถสามล้อมาขับรถแท็กซี่ ลูกสาวคนแรกนั้นเรียนอยู่ชั้นปีที่ 4

สถาบันราชภัฏ ลูกคนที่ 2 ซึ่งเป็นผู้ชายเรียนอยู่ชั้น มัธยมศึกษาปีที่ 5 ปิดเทอมจะมาช่วยแม่จัดของขายของ

มะลิเล่าถึงสามีและลูกด้วยความภาคภูมิใจว่า *"ป้าโชคดี ได้แฟนดี ลูกก็ดี เขาขับแท็กซี่ บางวันมาช่วยป้าเตรียมของ ขับรถได้เงินมาเท่าไหร่ แกก็เก็บไว้ใช้สี่ห้าสิบบาท ที่เหลือให้ป้าเก็บไว้ มันก็มีกำลังใจนะ ช่วยกันหา ช่วยกันเก็บ...ลูกป้าก็ดีนะ ไม่เคยอยากได้อยากใช้ของแพงๆ เสื้อผ้าป้าซื้ออะไรให้ก็ใส่อย่างนั้น อย่างนี้มันก็มีกำลังใจใช่ไหม? "*

ก่อนจะมีที่ขายประจำที่หน้ามหาวิทยาลัย มะลิหาบส้มตำขายอยู่ตามซอกซอยบนถนนประชาสงเคราะห์อยู่หลายปี จนวันหนึ่งหาบผ่านมาบริเวณนี้ ซึ่งเธอเคยเข้ามาสมัยที่ขายขนมถ้วยได้สังเกตเห็นว่ามีที่ว่าง แม้บริเวณดังกล่าวจะมีแม้ค้าส้มตำอยู่ 2 รายแล้วก็ตาม แต่เนื่องจากเป็นที่ชุมชน มีทั้งหอพักนักศึกษา ย่านการค้า ประกอบกับเป็นเส้นทางที่เชื่อมต่อกับถนนประชาสงเคราะห์ได้ จึงมีคนสัญจรผ่านไปมาตลอดเวลา มะลิจึงตัดสินใจ "ปักหลัก" ขายที่นี่ มะลิไม่ได้เป็นมิตรกับเจ้าหน้าที่เทศกิจบริเวณนั้นมากนัก เธอเล่าว่า *"เทศกิจมา เขาก็ไล่ คนอื่นขายของเหมือนกันไม่ไล่ เขาเสียเงิน ฉันไม่เสีย เขามาฉันก็ไป"*

สำหรับมะลิ มูลเหตุจูงใจแรกที่ทำให้มุ่งหน้าสู่กรุงเทพฯก็คือ ความต้องการที่จะหารายได้ และสร้างเนื้อสร้างตัว ในช่วงนั้นต้องการหาเงินใช้หนี้หมื่นกว่าบาทของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) ด้วย แต่เมื่อถามว่าหากไม่มีหนี้จะมากรุงเทพฯไหม เธอตอบอย่างหนักแน่นว่า *"มาสิ"* ด้วยเหตุผลที่ว่า *"คนต้องการอะไรๆมากขึ้น อย่างทีวีน่ะนะ"* เธอเล่าว่าเพื่อนๆในหมู่บ้านหลายคนไม่มาขายของ **"*เพราะเขาอาย*" ส่วนตัวเธอนั้น มะลิบอกว่า "*ไม่อายหรอก ฉันอายว่า 'จน' มากกว่า*"**

มะลิเลิกทำนาด้วยตนเองแล้ว ใช้วิธีจ้างเขาทำ และให้เช่าที่นา เนื่องจากขายของที่กรุงเทพฯได้รายได้มากกว่า ทั้งครอบครัวก็ลงมาอยู่กรุงเทพฯกันหมด แต่ความผูกพันกับบ้านก็ยังมีอยู่ เธอและสามีกลับบ้านปีละ 2 ครั้ง ในช่วงสงกรานต์ และ ทำบุญบั้งไฟ ช่วงทำบุญบั้งไฟมักจะใกล้กับช่วงที่นักศึกษาเปิดภาคการศึกษา อันหมายถึงการเสียโอกาสในการหารายได้ แต่มะลิย้ำว่า *"ยังไงก็ต้องกลับ ไม่อย่างนั้น ชาวบ้านจะนินทาเอาได้"* เธอบอกว่า *"เงินกรุงเทพฯไม่มีวันหมดหรอก แต่กลับไปอยู่บ้านนานไม่ได้ เสร็จงานบุญก็รีบกลับมาขายต่อ"*

มะลิมีความภูมิใจในอาชีพของเธอ เธอเล่าว่า *"เพื่อนสนิทลูกสาวฉันที่โรงเรียนสุรศักดิ์มนตรีมาซื้อส้มตำครั้งหนึ่ง ฉันไม่คิดตังค์เขา แล้วบอกว่าเป็นแม่เพื่อนเขานะ ครั้งหน้าเขาผ่านมาอีก เขาไม่ทัก ไม่ซื้อของฉันเลย...เขาคงอาย ว่าแม่เพื่อนเป็นแม่ค้ามั้ง...เป็นแม่ค้าเสียหายตรงไหนโถ แค่พูดว่าแม่ขายดีไหม แค่นี้ก็ดีใจแล้วหนา"*

รายได้จากการหาบอาหารขายกว่า 20 ปีนั้น มะลินำไปสร้างบ้านที่จังหวัดร้อยเอ็ด ด้วยเหตุผล "*กลัวลูกอายเพื่อน เวลาลูกโตเป็นสาว มีหนุ่มมาที่บ้าน กลัวลูกถูกเพื่อนๆว่า บ้านมีน้อย*" เธอเล่าถึงข้าราชการในอำเภอว่า "*บ้านเขามีทุกอย่าง เป็นข้าราชการ พื้นบ้านปูกระเบื้อง มีทีวี มีรถ*" ส่วนเธอนั้น มะลิเล่าอย่างภาคภูมิใจว่า "*ไร่มี นามี บ้านมี บ้านเรามี 2 ชั้น ชั้นบนเป็นไม้ ชั้นล่างปูกระเบื้อง มีทีวี ตู้เย็น พร้อมหมดแล้ว*" กลับบ้านช่วงบุญบั้งไฟเที่ยวนี้ มะลิจะซื้อหม้ออบไก่กลับบ้านด้วย

**มะลิไม่คิดที่จะขยับขยายมีที่ขายประจำ เธอบอกว่า "*ค่าเช่าที่แพง ไม่คุ้ม*"** ต่อไปอาจจะลงทุนทำอย่างอื่น ต้องดูลูกสาวซึ่งกำลังจะเรียนจบ "*ตอนนี้เก็บเงินไว้ก่อน*"

กรณีศึกษาผู้ค้าที่เลิกประกอบอาชีพ

กรณีศึกษาที่ 19 : ผู้ค้าแผงลอย เลิกประกอบอาชีพ
อาหาร : ผัก

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

ปัจจุบันระวีพักอยู่ที่ชุมชน... กับสามีและลูกสองคน เธอมาอยู่ที่นี่ตั้งแต่อายุ 20 ปี โดย**ญาติห่างๆเข้ามาอยู่ก่อน แนะนำให้มาอยู่ที่นี่เพราะว่ามีคนมาก มีอาชีพให้ทำมาก** ช่วงนั้นเข้ามากับสามี เนื่องจากไม่มีที่นาเป็นของตนเอง ต้องเช่าเขาทำ เมื่อนาล่มเนื่องจากแล้งไม่มีน้ำ จึงตัดสินใจ "**มาสู้เอาดาบหน้า**" ที่กรุงเทพมหานคร

พ.ศ.2521 รับจ้างทุกอย่าง "*ใครจ้างให้ทำอะไรก็ทำ ขอให้มีคนจ้าง ฉันแบกมาแล้วทั้งปูน ทั้งกระสอบข้าวสาร*" 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 ระวีชอบขายของที่ขายวันต่อวันหมดวันรุ่งขึ้นก็ไปเตรียมและซื้อใหม่ ไม่ยุ่งยาก สะดวกดี"* หลังจากตกลงกับเจ้าของที่ในชุมชนและคนขายที่มีอยู่เดิม 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 ระวีลงทุนเพิ่มเป็น วันละ 1,000 บาท รายได้วันละ 1,500-1,700 บาทกำไรเพิ่มเป็น 600 ถึง 700 บาทต่อวัน ลูกค้าประจำส่วนมากเป็นผู้หญิงซื้อครั้งละ 20 ถึง 30 บาท ช่วงเวลาขายตั้งแต่ 06.00 ถึง 11.00 น. ช่วงเจ็ดปีแรกขายดีมาก พอเงินเก็บประมาณสามหมื่นบาท ส่วนสามีเปลี่ยนจากรับจ้างทั่วไปมาขับรถแท็กซี่เช่นกัน รถแท็กซี่เป็นรถเช่าวันละ 1,500 บาท ขอไม่จ่ายค่ามัดจำ เพราะไม่มีเงินมากพอ โชคดีเถ้าแก่ช่วยเพราะเห็นใจ สามีขับวันละ 8 ชั่วโมง หักค่าค่าใช้จ่ายแล้วมีกำไรประมาณ 400 ถึง 500 บาท รายได้แต่ละวันไม่แน่นอน แต่ขายผักมีรายได้แต่ละวันค่อนข้างสม่ำเสมอ พอกะประมาณได้ว่าแต่ละวันจะต้องซื้อของเท่าไร

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

พ.ศ.2541 **ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำมาก คนเริ่มออกมาขายของมากขึ้น แม้ระวีจะมีลูกค้าประจำ เป็นที่รู้จักเพราะขายมานาน ผักของระวีเป็นของดี ราคาจึงแพงกว่าร้านอื่นเล็กน้อย** ระวีต้องลดจำนวนของลงเพราะขายไม่หมด ไม่ค่อยมีลูกค้า สุดท้ายต้องประสบปัญหาในค้าขาย ต้องเลิกขายผัก

**สาเหตุที่ทำให้ต้องเลิกขายผัก**

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

4. ระวีต้องกู้แขก เสียดอกเบี้ยร้อยละ 20 บาทต่อเดือนมาเป็นทุนค้าขาย ต้องส่งคืนวันละประมาณ 200 บาท ช่วงหลังเริ่มไม่มีเงินส่งคืน ส่งผลกระทบต่อลูกที่ยังเรียนอยู่ จึงตัดสินใจเปลี่ยนอาชีพ

พ.ศ.2543 หลังปรึกษากับครอบครัวว่าจะทำอย่างไรดี จึงตัดสินใจเปลี่ยนอาชีพ ส่วนสามียังขับรถรับจ้างต่อ ระวีตัดสินใจไปเป็นลูกจ้างร้านอาหาร อย่างน้อยไม่ต้องลงทุนรายวัน ได้รายได้ประจำเป็นเงินเดือน เดือนไหนร้านขายดี เถ้าแก่จะบวกเปอร์เซนต์ให้ร้อยละ 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 ทำงานดีๆในกรุงเทพฯ ไม่ลำบากเหมือนพ่อแม่
2. ไม่ต้องการให้ลูกเป็นหนี้เป็นสิน จึงอยากมีเงินเก็บสักก้อน ลูกอยากทำอะไรก็สามารถทำได้เลย
3. มีเงินเก็บเพื่อกลับบ้าน ตั้งเป้าหมายไว้ตั้งแต่เข้ามากรุงเทพฯ แต่หลังจากล้มเหลวแล้ว ต้องสร้างใหม่ คงใช้เวลาอีกนานพอสมควร

ความพอใจในชีวิต

ปัจจุบันต้องถือว่ามีความพอใจพอสมควร แต่ช่วงขายผักรู้สึกอิสระมากกว่า แต่เมื่อเกิดปัญหาขายไม่ได้ ขาดทุน “*แล้วจะขายทำไม*” ควรเปลี่ยนมาประกอบอาชีพที่น่าจะอยู่ได้มาก

กว่า เพราะหลังจากเปลี่ยนอาชีพมาเป็นลูกจ้างร้านอาหารไม่ต้องลงทุนมาก ไปเดินหางานตามที่เขารับสมัคร เข้าไปติดต่อเขานำเอกสารส่วนตัวไป ร้านก็สอบถามไม่มาก เข้าทำงานได้เลย สิ่งสำคัญคือไม่ต้องเรียนสูง ไม่ต้องมีความรู้เรื่องอาหารก็ได้

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

ทัศนะต่ออาชีพหาบเร่แผงลอย

"*ชอบมาก เพราะเป็นอาชีพอิสระไม่ต้องเป็นลูกจ้างใคร แต่ไม่มีโอกาสแล้ว เพราะไม่เหมาะกับป้าหรอก*" 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 สำเร็จการศึกษาชั้นประถมปีที่หก อาชีพปัจจุบันเป็นแรงงานรับจ้างรายวัน สุวพรภรรยาอายุ 38 ปี ประกอบอาชีพเดียวกัน มีบุตรหนึ่งคน อายุ 15 ปี เรียนจบชั้นมัธยมศึกษาปีที่สาม

สมศักดิ์และสุวพรเป็นชาวจังหวัดพิจิตร สมศักดิ์มีพี่น้องสี่คน พ่อแม่ยังมีชีวิตอยู่ ทำไร่ทำนาอยู่ที่บ้าน สมศักดิ์เป็นคนเดียวในครอบครัวที่ย้ายถิ่นเข้ามาในกรุงเทพมหานคร เขากลับไปเยี่ยมบ้านปีละสองครั้ง ช่วงสงกรานต์และทำบุญเข้าพรรษา พี่น้องที่บ้านรับผิดชอบดูแลพ่อแม่

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

ไม่ต้องอาศัยทางบ้าน หลังแต่งงานจึงพาภรรยาเข้ามาหางานในกรุงเทพมหานคร คิดว่าน่าจะมีงานดีๆทำ มีรายได้พอเลี้ยงตนเองและครอบครัวได้

พ.ศ. 2526 ตัดสินใจเข้ากรุงเทพฯ เลือกคลองเตยเป็นจุดหมายปลายทาง เพราะ "*ใครๆก็มาที่นี่*" มาหาบ้านเช่าได้ที่ล็อค 6 และได้งานรับจ้างที่ท่าเรือ ได้ค่าจ้างวันละ 150 บาท ส่วนภรรยารับจ้างในงานก่อสร้าง ได้ค่าจ้างวันละ 70-80 บาท รายได้สองคนช่วงนั้นพอใช้ มีเงินเหลือเก็บ

พ.ศ. 2532 มีลูก จึงคิดขยับขยายอาชีพ สมศักดิ์ตัดสินใจซื้อบ้านต่อจากเจ้าของ เพราะเจ้าของย้ายไปอยู่ที่อื่น เจ้าของขายบ้านให้ในราคา 4,000 บาท บ้านตั้งอยู่ในที่บุกรุก เป็นที่ดินของการท่าเรือแห่งประเทศไทย แต่มีบ้านเลขที่ บ้านอยู่ในทำเลดี มีคนสัญจรผ่านไปมาตลอดทั้งวัน ตอนนั้นเริ่มคิดเปลี่ยนอาชีพแล้ว ตัดสินใจขายก๋วยเตี๋ยวเพราะเคยทำกินที่บ้าน และเคยทำในงานบุญที่บ้านด้วย ขายก๋วยเตี๋ยวไม่ยุ่งยาก ลงทุนไม่สูง ภรรยายังช่วยขาย ช่วยเตรียมของได้ด้วย

เมื่อตัดสินใจแน่นอนแล้ว จึงเริ่มหัดทำก๋วยเตี๋ยว ฝึกทำอยู่ 2 สัปดาห์จนฝีมือเที่ยงสม่ำเสมอ ตั้งแผงก๋วยเตี๋ยวหน้าบ้าน **ช่วงแรกที่ขายกำไรไม่แน่นอน เพราะไม่มีลูกค้าประจำ เมื่อมีคนเริ่มซื้อ จึงเริ่มมีลูกค้าประจำ** ประกอบกับอยู่ในชุมชนมานาน พอมีคนเริ่มซื้อ ก็ขายมาได้ตลอด

ก๋วยเตี๋ยวของสมศักดิ์ราคาชามละ 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. ทำก๋วยเตี๋ยวไม่ยุ่งยาก ลงทุนไม่สูง
5. มีทุนเป็นของตนเอง ไม่ต้องกู้ต้องยืมใคร เรื่องหนี้สินนี้สำคัญมาก สังเกตจากครอบครัวตนเองแล้วพบว่า เมื่อเกิดหนี้สินส่งผลกระทบต่อการประกอบอาชีพมาก ทำให้ไม่มีทุนหมุนเวียน คนเริ่มขาดความเชื่อมั่น ไม่ซื้อของ ไม่สามารถขายต่อไปได้

พ.ศ. 2541 สมศักดิ์เริ่มประสบปัญหาในการขาย ขายไม่ดี ทำให้รายได้ลดลง ในขณะเดียวกันต้นทุนก็สูงขึ้น เดิมซื้อของ 2 วันครั้งๆละ 1,000 บาท มาถึงปี พ.ศ. 2541 ต้องซื้อของทุกวัน บางวันซื้อได้ไม่ครบ ต้องลงทุนสูงขึ้น นอกจากนี้เริ่ม**มีร้านอาหารในชุมชนเกิดมากขึ้น** ทั้งร้านอาหารตามสั่ง ร้านก๋วยเตี๋ยว ทำให้มีคู่แข่ง รายได้ลดลงจากเดิมมาก ประกอบกับสมศักดิ์เริ่มเล่นการพนัน (คำบอกเล่าของภรรยา) และดื่มสุราด้วย ทำให้หยุดขายบ่อย บางวันขาย บางวันไม่ขาย วันใดที่ขายเมื่อขายเสร็จก็นำเงินไปเล่นการพนัน ช่วงนั้นลูกกำลังเรียน ค่าใช้จ่ายสูง จึงตัดสินใจกู้แชก 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 แต่ผู้ขายต้องรู้จักปรับตัว ต้องรู้จักเอาตัวให้รอดปลอดภัยท่ามกลางคนที่กินเหล้า เล่นการพนัน ในเรื่องสินค้านั้น ผู้ขายต้องรู้จักความต้องการของลูกค้า 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) รถมอเตอร์ไซค์ 6) อื่นๆ (ระบุ)

2. เป็นเจ้าของเครื่องมือหรือไม่

   1) เป็นเจ้าของเอง 2) หุ้นกับเพื่อน 3) ยืม 4) เช่า ..... บาท/วัน

   5) รับจากบริษัท .....

3. ลักษณะการค้า (ในกรณีที่เป็น Franchise ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

   1) อาชีพอิสระ เป็นเจ้าของเอง 2) มารับจ้างขาย (รับเงินเดือน)

   3) ขายรับส่วนแบ่งกำไร เช่น ยาคูลท์ 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) ริมถนน

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) แถวนี้ไม่มีคนขาย 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 ใช้เวลากี่ชั่วโมง (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) ค่าทำความสะอาดของกทม. 2) ค่าเช่าพื้นที่หน้าร้าน 3) ค่าน้ำ-ไฟ

4) ค่าเทศกิจ 5) อื่นๆ (ระบุ) ……

21. ค้าขายมีปัญหาไหม จะแก้ไขอย่างไร (หากตอบว่าขายไม่ดีให้ถามต่อว่าทำไมขายไม่ดี หากตอบว่าไม่มีทุน 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. การเก็บค่ารักษาความสะอาด (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. จ่ายตลาด | | | | | | |
| 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 ไม่รวมค่าแชร์).....บาท/วัน/เดือน

12. นอกจากบุตร จำนวนผู้ที่<u>อยู่ในอุปการะ</u> ในปัจจุบัน(หากมีอยู่ต่างจังหวัดระบุด้วย)……..คน ได้แก่

1) บิดา/มารดา 2) พี่น้อง 3) ญาติ 4) อื่นๆ ……

13. ที่อยู่อาศัยเป็น.(ให้ระบุว่าอยู่ที่ไหนด้วย เผื่อสัมภาษณ์เพิ่มเติมและทำ 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) มีหนี้เงินกู้นอกระบบ เช่น แชก 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 ส่วนใหญ่มื้อไหน .....

**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) ใกล้เคียงกัน

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

6. ท่านคิดว่าอะไรเป็นเหตุผลสำคัญที่สุดที่ทำให้มีลูกค้าประจำ (ตอบไม่เกิน 3 ข้อ)

1) ราคาไม่แพง 2) อาหารสด/อร่อย

3) มีของให้เลือกมาก 4) เป็นทางผ่าน

5) คนขายอัธยาศัยดี 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 เคยเปลี่ยนไป<u>ขายอย่างอื่นที่ไม่ใช่อาหาร</u>หรือไม่

1) ไม่เคย

2) เคย (โปรดระบุประเภทสินค้าที่เคยขาย) ……..

11. หลังจากที่ขายอาหารแล้ว ท่านเคยเปลี่ยน<u>อาชีพ</u>อีกหรือไม่

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 ค้าขายพอเลี้ยงชีพไปวันๆ ทำไมหวังเท่านี้

2) ค้าขายในระดับนี้ให้มีเงินออม สำหรับ

3) ค้าขายให้ใหญ่โตกว่านี้

3. หากคิดค้าขายให้ใหญ่โตขึ้น มีแผนหรือไม่ จะทำอย่างไร อยากให้การค้าเป็นแบบไหน

……

4. ในทัศนะของท่าน อย่างไรจึงจะเรียกว่า “ค้าขายประสบความสำเร็จ” (ตอบได้ข้อเดียว)

1) มีรายได้พอกินไปวันต่อวัน 2) ค้าขายแล้วมีเงินเก็บ

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.มีข้อแนะนำอย่างไรเพื่อให้อาหารของหาบเร่แผงลอยสะอาด……

14. ในการผลิตและขายดูแลเรื่องความสะอาดอย่างไร ……..

15. ควรจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยอย่างไร ……

ทัศนะต่อนโยบายหาบเร่แผงลอยของกรุงเทพมหานคร ……

**ตอนที่ 7 : ความสำเร็จและตัวบ่งชี้**

1. ทำไมผู้ค้าหาบเร่อาหารบางคนค้าขายแล้วขาดทุนจนต้องเลิกประกอบอาชีพ……

2.

อะไรทำให้ผู้ค้าหาบเร่อาหารค้าขายแล้วไม่มีกำไร.....

3. อะไรทำให้ผู้ค้าหาบเร่อาหารค้าขายแล้ว ไม่มีเงินเหลือเก็บ แม้จะมีกำไร ……..

4. ปัจจัยต่างๆ ต่อไปนี้ มีผลมากน้อยเพียงใดต่อระดับความสำเร็จในอาชีพของท่านในปัจจุบัน

| ปัจจัย | มาก | ปานกลาง | น้อย | ลำดับความสำคัญ |
|---|---|---|---|---|
| I. **คุณลักษณะที่จำเป็น** | | | | |
| 1. มั่นใจในตนเองว่าถ้ามีความพยายาม จะทำได้สำเร็จ | | | | |
| 2. กล้าเสี่ยงและ รู้จักเสี่ยงอย่างฉลาด คือคำนวณผลได้ผลเสียก่อน | | | | |
| 3. มีความคิดสร้างสรรค์ เช่น รู้จักดัดแปลงสินค้า ผลิต/หาของใหม่ๆมาขาย | | | | |
| 4. อื่นๆ (ระบุ) ..... | | | | |
| II. **ทักษะ/ความรู้ (3 อันดับ)** | | | | |
| 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. มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ค้าที่ขายอยู่ใกล้เคียง | | | | |
| 4. **อื่น ๆ (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. พื้นที่ขายสะอาด | | | | |
| 4. ราคาไม่แพง | | | | |
| 5. อื่นๆ (ระบุ) ..... | | | | |
| VIII. **ผู้ค้า** | | | | |
| 1. แต่งกายสะอาด | | | | |

| ปัจจัย | มาก | ปานกลาง | น้อย | ลำดับความสำคัญ |
|---|---|---|---|---|
| 2. อัธยาศัยดี เช่น พูดจาไพเราะ ยิ้มแย้ม | | | | |
| 3. อื่นๆ (ระบุ) ..... | | | | |
| **ให้เรียงลำดับความสำคัญตัวเลือกทั้ง 8** : คุณลักษณะที่จำเป็น ทักษะความรู้ ครอบครัวสนับสนุน ทุน 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) เป็นเจ้าของเอง 2) มารับจ้างขาย (รับเงินเดือน) 3) ขายโดยรับส่วนแบ่งกำไร
   4) Franchise เช่น ชายสี่หมี่เกี๊ยว (ระบุ) ……..
6. เคยประกอบอาชีพหาบเร่หรือเข็นของขายมาก่อนหรือไม่ 1) ไม่เคย 2) เคย

**ตอนที่ 1 : การประกอบอาชีพ**

1. สถานที่ขาย (ระบุให้ชัดเจน กรณีต้องติดต่อเพื่อสัมภาษณ์กรณีศึกษา)
   1) หน้าตลาดสด…….. 2) หน้าตลาดนัด……. 3) ริมถนน ……..
   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 แล้วทำอย่างไร .....

22. ค่าใช้จ่ายในการขายของในพื้นที่ปัจจุบัน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1) ค่าทำความสะอาดของกทม. 2) ค่าเช่าพื้นที่หน้าร้าน 3) ค่าน้ำ-ไฟ

4) ค่าเทศกิจ 5) อื่นๆ (ระบุ) .....

23. คิดว่าบริเวณนี้มีคนขายอาหารประเภทเดียวกันมากเกินไปหรือไม่

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

24. ค้าขายมีปัญหาไหม จะแก้ไขอย่างไร ( เช่น มลพิษ/ฝุ่น หากตอบว่าขายไม่ดีให้ถามต่อว่าทำไมขายไม่ดี)

.....

25. ท่าน**รู้จัก**หรือ**เป็นสมาชิก**ชมรม 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 (บ้านเอื้ออาทร) | 1.) ไม่รู้จัก | 2.) ไม่เห็นด้วย | 3.) เห็นด้วย |

**ตอนที่** 2 : **การแบ่งงาน**

1. มีคนช่วยค้าขายหรือไม่ 1) มี 2) ไม่มี
2. ในกรณีที่มีคนช่วย คนช่วยได้แก่
    1) คนในครอบครัว (ระบุ) .....
    2) ลูกจ้าง เป็นหญิง.....คน ชาย .....คน ค่าจ้างวันละ..... บาท/คน
3. ใครเป็นคนทำงานต่อไปนี้

| ลักษณะงาน | ตัวเอง | คู่สมรส | ลูกสาว | ลูกชาย | คนช่วย ช/ ญ | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. จ่ายตลาด | | | | | | |
| 2. เตรียมของสด | | | | | | |
| 3. ทำอาหาร (กรณีอาหารปรุงและปรุงสำเร็จ) | | | | | | |
| 4. ตั้งราคา | | | | | | |
| 5. เตรียมของขาย ตั้งแผง/จัดแผง/หาบ/รถเข็น | | | | | | |
| 6. ขาย | | | | | | |
| 7. ล้างภาชนะ/เก็บของ | | | | | | |
| 8. ทำความสะอาดพื้นที่ขาย | | | | | | |
| 9. ทำบัญชี | | | | | | |
| 10. เก็บรักษาเงิน | | | | | | |
| 11. งานบ้าน | | | | | | |

**ตอนที่** 3 : **ข้อมูลทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้ค้าแผงลอยอาหาร**

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) .....เข้ากรุงเทพฯ เมื่อ.....
    เหตุผลที่เข้ามา..... กลับบ้านปีละ..... ครั้ง

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 จำนวนผู้ที่<u>อยู่ในอุปการะ</u> ในปัจจุบัน(รวมต่างจังหวัดด้วย ถ้ามี)..... คน ได้แก่

1) บิดา/มารดา 2) พี่น้อง 3) ญาติ 4) อื่นๆ .....

13. ที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็น.(ให้ระบุว่าอยู่ที่ไหนด้วย เผื่อสัมภาษณ์เพิ่มเติมและทำ 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) มอเตอร์ไซค์ 3) อื่นๆ (ระบุ) .....

18. ปัจจุบัน มีเงินออมหรือไม่

1) มี ประมาณ ……. บาท 2) ไม่มี

19. เล่นแชร์ ..... วง คิดเป็นค่าใช้จ่าย ..... บาท ต่อวัน/สัปดาห์/เดือน

20. มีหนี้สินหรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1) ไม่มี 2) มีหนี้กับ “อี-ออน”

3) มีหนี้เงินกู้นอกระบบ เช่น แชก คนในชุมชน 4) มีหนี้กับกลุ่มออมทรัพย์

5) มีหนี้กับเครดิตยูเนียน 6) มีหนี้กับธนาคารประชาชน

7) อื่น ๆ (ระบุ) ……

21. หนี้สินเกิดจาก (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1) นำมาลงทุนค้าขาย 2) นำมาใช้จ่ายในครอบครัว

3) ส่งลูกเรียน 4) อื่นๆ (ระบุ) ……

22. จ่ายคืนหนี้อย่างไร (รายวัน/เดือน/หรือ อื่นๆ ) (ระบุ) ……

23.ประสบกับปัญหาในการชำระหนี้คืนหรือไม่ 1) มี 2) ไม่มี

24.รายได้จากการขายอาหารเป็นรายได้หลักของครอบครัวหรือไม่

1) เป็น 2) ไม่เป็น

25.นอกเหนือจากขายอาหาร ครอบครัวมีรายได้ทางอื่นหรืออาชีพเสริมหรือไม่

1) ไม่มี

2) มี (เช่น ลูกส่งให้) ระบุ……บาท/วัน/เดือน

23. ซื้ออาหารหาบเร่แผงลอยรับประทานเฉลี่ยวัน/สัปดาห์ละ ..... ครั้ง ส่วนใหญ่มื้อไหน .....

**ตอนที่** 4 : **ลูกค้า**

1. จำนวนลูกค้าต่อวัน ……..คน

2. ลูกค้าส่วนใหญ่เป็น

1) คนที่อาศัยในชุมชน 2) คนที่สัญจรไปมา

3) อื่นๆ .....

3. ลูกค้าส่วนใหญ่เป็น 1) ลูกค้าขาประจำ 2) ลูกค้าขาจร

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

5. ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มไหน (แท็กซี่ ลูกจ้างโรงงาน นักศึกษา) ……

6. ท่านคิดว่าอะไรเป็นเหตุผลสำคัญที่สุดที่ทำให้มีลูกค้าประจำ (ตอบเพียงข้อเดียว)

1) ราคาไม่แพง 2) อาหารสด/อร่อย

3) ไม่มีคู่แข่ง 4) สะอาด

5) คุ้นเคยกัน 6) 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. เหตุผลสำคัญที่สุดที่ทำให้ท่านเลือกประกอบอาชีพค้าขายแผงลอย (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 เคยเปลี่ยนไป<u>ขายอย่างอื่นที่ไม่ใช่อาหาร</u>หรือไม่

1) ไม่เคย

2) เคย (โปรดระบุประเภทสินค้าที่เคยขาย) ……..

11. หลังจากที่ขายอาหารแล้ว เคยเปลี่ยน<u>อาชีพ</u>อีกหรือไม่

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. ท่านพอใจในอาชีพแผงลอยขายอาหารหรือไม่

1) พอใจ เพราะ

2) ไม่พอใจ เพราะ

2. ความคาดหวังในการประกอบอาชีพ

1) ไม่หวังอะไร ค้าขายพอเลี้ยงชีพไปวันๆ ทำไมหวังเท่านี้ ……

2) ค้าขายในระดับนี้ให้มีเงินออม สำหรับ ……..

3) ค้าขายให้ใหญ่โตกว่านี้ ……..

3. หากคิดค้าขายให้ใหญ่โตขึ้น มีแผนหรือไม่ จะทำอย่างไร อยากให้การค้าเป็นแบบไหน

……..

4. ในทัศนะของท่าน อย่างไรจึงจะเรียกว่า “ค้าขายประสบความสำเร็จ” (ตอบได้ข้อเดียว)

1) มีรายได้พอกินไปวันต่อวัน 2) ค้าขายแล้วมีเงินเก็บ

3) มีเงินเก็บและขยายการค้าได้ 5) อื่นๆ (ระบุ) ……

5. หากให้ประเมินตนเองในขณะนี้ ท่านคิดว่าท่านอยู่ในผู้ค้าประเภท

1) มีรายได้พอกินวันต่อวัน

2) มีเงินออมจากการค้าแต่ไม่คิดขยายการค้า

3) มีเงินออมและคิดขยายการค้าหรือลงทุนในด้านอื่นๆ

6. คิดจะประกอบอาชีพแผงลอยอาหารตลอดไปหรือไม่

1) คิด เพราะ (ระบุ) ……

2) ไม่คิด เพราะ (ระบุ) ……

7. เป้าหมายชีวิตของตนเองและครอบครัว.....

……

8. สนับสนุนให้ลูกประกอบอาชีพแผงลอยหรือไม่

1) สนับสนุน เพราะ (ระบุ) .....

2) ไม่สนับสนุน เพราะ (ระบุ) .....

9. ต้องการการสนับสนุนในด้านใดบ้าง เพื่อให้ค้าขายได้ดีขึ้น.....

.....

10. หากมีเพื่อนสนใจเป็นแผงลอยขายอาหาร จะสนับสนุนหรือไม่ เพราะอะไร และจะแนะนำอย่างไร

.....

11. แผงลอยอาหารยังมีอนาคตหรือไม่ในกรุงเทพมหานคร (โอกาสในการประกอบอาชีพ)

.....

12. จริงหรือไม่ที่ว่าอาหารหาบเร่แผงลอยไม่สะอาดและกีดขวางทางจราจรและทำให้กทม.ไม่เป็นระเบียบ

.....

13. มีข้อแนะนำอย่างไรเพื่อให้อาหารของหาบเร่แผงลอยสะอาด.....

14. ในการผลิตและขายดูแลเรื่องความสะอาดอย่างไร.....

15. ควรจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยอย่างไร .....

16. ทัศนะต่อนโยบายหาบเร่แผงลอยของกรุงเทพมหานคร.....

**ตอนที่ 7 : ความสำเร็จและตัวบ่งชี้**

1. ทำไมผู้ค้าแผงลอยอาหารบางคนค้าขายขาดทุนจนต้องเลิกประกอบอาชีพ.....

2. อะไรทำให้ผู้ค้าแผงลอยอาหารบางคนค้าขายแล้วไม่มีกำไร.....

3. อะไรทำให้ผู้ค้าแผงลอยอาหารค้าขายแล้ว ไม่มีเงินเหลือเก็บ แม้จะมีกำไร.....

4. ปัจจัยต่างๆ ต่อไปนี้ มีผลมากน้อยเพียงใดต่อระดับความสำเร็จในอาชีพค้าขายของท่าน

| ปัจจัย | มาก | ปานกลาง | น้อย | ลำดับความสำคัญ |
|---|---|---|---|---|
| I. **คุณลักษณะที่จำเป็น** | | | | |
| 1. มั่นใจในตนเองว่าถ้ามีความพยายาม จะทำได้สำเร็จ | | | | |
| 2. กล้าเสี่ยงและ รู้จักเสี่ยงอย่างฉลาด คือคำนวณผลได้ผลเสียก่อน | | | | |
| 3. มีความคิดสร้างสรรค์ เช่น รู้จักดัดแปลงสินค้า ผลิต/หาของใหม่ๆมาขาย | | | | |
| 4. อื่นๆ (ระบุ) ..... | | | | |
| II. **ทักษะ/ความรู้ (3 อันดับ)** | | | | |
| 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) ..... | | | | |
| 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. มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ค้าที่ขายอยู่ใกล้เคียง | | | | |
| 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) ..... | | | | |

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

7. มีปัจจัยอื่นๆอีกหรือที่ทำให้แผงลอยขายอาหารประสบความสำเร็จในอาชีพ

.....

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. ชอบซื้อของจากผู้ขายที่เป็น

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**<u>สิ่งสำคัญที่สุด</u>**ที่ทำให้การซื้ออาหารจากหาบเร่/แผงลอย**<u>แตกต่าง</u>**จากการซื้ออาหารจากร้านค้าทั่วไป หรือในห้างสรรพสินค้า คือ (ตอบไม่เกิน 2 ข้อ)

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

14. ท่านคิดว่าข้อเสียที่**<u>สำคัญที่สุด</u>**ของหาบเร่/แผงลอยคือ (ตอบไม่เกิน 2 ข้อ)

1) อาหารไม่สะอาด
2) ทำให้บ้านเมืองไม่เป็นระเบียบ
3) ทำให้รถติด
4) กีดขวางทางเท้า
5) เสียงดัง
6) อื่นๆ (ระบุ) .....

15. ท่านคิดว่า ข้อดีที่**<u>สำคัญที่สุด</u>**ของหาบเร่/แผงลอยคือ (ตอบเพียงข้อเดียว)

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

16. ท่านเห็นด้วยหรือไม่ที่กรุงเทพมหานคร**<u>กำหนดจุดผ่อนผัน และ เวลา</u>** 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

……

……

……

……

……

……

……

……

……

และท่าน**<u>ต้องการ</u>**เห็นหาบเร่/แผงลอยอาหารเป็นอย่างไร

……

……

……

……

……

……..

ภาคผนวก 3

ตารางสถิติ

ตารางที่ 1
ร้อยละของความเห็นต่อตัวบ่งชี้ความสำเร็จและค่าเฉลี่ยรวม (หาบเร่)

| ตัวบ่งชี้ / ระดับความสำคัญ | กลุ่มที่มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | | | | กลุ่มมีเงินออมแต่ไม่คิดขยาย | | | | กลุ่มมีเงินออมและคิดจะขยาย | | | | รวม | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | มาก | ปานกลาง | น้อย | X | มาก | ปานกลาง | น้อย | X | มาก | ปานกลาง | น้อย | X | มาก | ปานกลาง | น้อย | X |
| 1. <u>คุณลักษณะที่จำเป็น</u> | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1.1 มั่นใจในตนเองว่าถ้ามีความพยายามจะทำได้สำเร็จ | 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 | 25.0 | 2.08 | 37.0 | 53.0 | 10.0 | 2.27 |
| 1.3 มีความคิดสร้างสรรค์ เช่น รู้จักดัดแปลงสินค้า ผลิต/หาของ ใหม่ ๆ มาขาย | 23.2 | 56.0 | 20.8 | 2.02 | 40.5 | 42.9 | 16.7 | 2.24 | 16.7 | 66.7 | 16.7 | 2.20 | 29.4 | 51.6 | 19.0 | 2.20 |

| ตัวบ่งชี้ / ระดับความสำคัญ | กลุ่มที่มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | | | | กลุ่มมีเงินออมแต่ไม่คิดขยาย | | | | กลุ่มมีเงินออมและคิดจะขยาย | | | | รวม | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | มาก | ปานกลาง | น้อย | X | มาก | ปานกลาง | น้อย | X | มาก | ปานกลาง | น้อย | X | มาก | ปานกลาง | น้อย | X |
| 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 มีความรู้เกี่ยวกับการค้าของผู้ที่ขายสินค้าใกล้เคียงกัน เช่น ราคา ชนิดสินค้า | 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 รู้ความเคลื่อนไหวของราคาสินค้าที่ขายหรือวัตถุดิบ | 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 (เพื่อที่จะให้มีเงินมาค้าขาย) | 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 มีความรู้เกี่ยวกับการผลิตอาหารที่เป็นที่ต้องการของลูกค้า | 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 / ระดับความสำคัญ | กลุ่มที่มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | | | | กลุ่มมีเงินออมแต่ไม่คิดขยาย | | | | กลุ่มมีเงินออมและคิดจะขยาย | | | | รวม | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | มาก | ปานกลาง | น้อย | X | มาก | ปานกลาง | น้อย | X | มาก | ปานกลาง | น้อย | X | มาก | ปานกลาง | น้อย | X |
| 3. ครอบครัว | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 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 คู่สมรสช่วยค้าขายหรือจัดเตรียมของ | 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 คู่สมรสแบ่งเบาภาระงานบ้าน/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 ลูกช่วยค้าขายหรือแบ่งเบาภาระงานบ้าน | 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 คู่สมรสและลูกช่วยกันประหยัดใช้จ่ายเท่าที่จำเป็น | 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. ทุน | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 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. เครือข่ายทางสังคม | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 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 มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ขายที่อยู่ใกล้เคียง | 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 / ระดับความสำคัญ | กลุ่มที่มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | | | | กลุ่มมีเงินออมแต่ไม่คิดขยาย | | | | กลุ่มมีเงินออมและคิดจะขยาย | | | | รวม | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | มาก | ปานกลาง | น้อย | X | มาก | ปานกลาง | น้อย | X | มาก | ปานกลาง | น้อย | X | มาก | ปานกลาง | น้อย | X |
| 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 ไม่ต้องกลัวถูกไล่รื้อ | 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 ห้องน้ำ น้ำใช้ | 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 / ระดับความสำคัญ | กลุ่มที่มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | | | | กลุ่มมีเงินออมแต่ไม่คิดขยาย | | | | กลุ่มมีเงินออมและคิดจะขยาย | | | | รวม | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | มาก | ปานกลาง | น้อย | X | มาก | ปานกลาง | น้อย | X | มาก | ปานกลาง | น้อย | X | มาก | ปานกลาง | น้อย | X |
| 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 อัธยาศัยดี 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

ร้อยละของความเห็นต่อตัวบ่งชี้ความสำเร็จและค่าเฉลี่ยรวม (แผงลอย)

| ตัวบ่งชี้ / ระดับความสำคัญ | กลุ่มที่มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | | | | กลุ่มมีเงินออมแต่ไม่คิดขยาย | | | | กลุ่มมีเงินออมและคิดจะขยาย | | | | รวม | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | มาก | ปานกลาง | น้อย | X | มาก | ปานกลาง | น้อย | X | มาก | ปานกลาง | น้อย | X | มาก | ปานกลาง | น้อย | X |
| 1. <u>คุณลักษณะที่จำเป็น</u> | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1.1 มั่นใจในตนเองว่าถ้ามีความพยายามจะทำได้สำเร็จ | 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 กล้าเสี่ยงและรู้จักเสี่ยงอย่างฉลาดคือคำนวณผลได้เสียก่อน | 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 ผลิต/หาของ ใหม่ ๆ 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 / ระดับความสำคัญ | กลุ่มที่มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | | | | กลุ่มมีเงินออมแต่ไม่คิดขยาย | | | | กลุ่มมีเงินออมและคิดจะขยาย | | | | รวม | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | มาก | ปานกลาง | น้อย | X | มาก | ปานกลาง | น้อย | X | มาก | ปานกลาง | น้อย | X | มาก | ปานกลาง | น้อย | X |
| 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 มีความรู้เกี่ยวกับการค้าของผู้ที่ขายสินค้าใกล้เคียงกัน 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 / ระดับความสำคัญ | 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 คู่สมรสช่วยค้าขายหรือจัดเตรียมของ | 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 คู่สมรสแบ่งเบาภาระงานบ้าน/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 ลูกช่วยค้าขายหรือแบ่งเบาภาระงานบ้าน | 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 คู่สมรสและลูกช่วยกันประหยัดใช้จ่ายเท่าที่จำเป็น | 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 มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ขายที่อยู่ใกล้เคียง | 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 / ระดับความสำคัญ | กลุ่มที่มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | | | | กลุ่มมีเงินออมแต่ไม่คิดขยาย | | | | กลุ่มมีเงินออมและคิดจะขยาย | | | | รวม | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | มาก | ปานกลาง | น้อย | X | มาก | ปานกลาง | น้อย | X | มาก | ปานกลาง | น้อย | X | มาก | ปานกลาง | น้อย | X |
| 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 ไม่ต้องกลัวถูกไล่รื้อ | 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 น้ำใช้ | 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 / ระดับความสำคัญ | กลุ่มที่มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ | | | | กลุ่มมีเงินออมแต่ไม่คิดขยาย | | | | กลุ่มมีเงินออมและคิดจะขยาย | | | | รวม | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | มาก | ปานกลาง | น้อย | X | มาก | ปานกลาง | น้อย | X | มาก | ปานกลาง | น้อย | X | มาก | ปานกลาง | น้อย | X |
| 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 อัธยาศัยดี เช่นพูดจาไพเราะ ยิ้มแย้ม | 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. เพศ

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. ภูมิลำเนา

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. หนี้สิน

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 | | |

Symmetrie Measures.

| | Value | Asymp.Std. Error | Approx.T | Approx.Sig |
|---|---|---|---|---|
| Moninal 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. หนี้นอกระบบ

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 | | |

Symmetrie Measures.

| | Value | Asymp.Std. Error | Approx.T | Approx.Sig |
|---|---|---|---|---|
| Moninal 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 | | |

Symmetrie Measures.

| | Value | Asymp.Std. Error | Approx.T | Approx.Sig |
|---|---|---|---|---|
| Moninal 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 | | |

Symmetrie 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. ประสบการณ์การขายอาหารของบิดามารดา

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 | | |

Symmetrie Measures.

| | Value | Asymp.Std. Error | Approx.T | Approx.Sig |
|---|---|---|---|---|
| Moninal 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 | | |

Symmetrie Measures.

| | Value | Asymp.Std. Error | Approx.T | Approx.Sig |
|---|---|---|---|---|
| Moninal 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 | | |

Symmetrie 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 | | |

Symmetrie 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) ของค่าเฉลี่ยตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพจากทัศนะของผู้ค้าหาบเร่ที่มีระดับความสำเร็จต่างกัน (เฉพาะที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05)

| ตัวบ่งชี้ความสำเร็จ | แหล่งความแปรปรวน | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig |
|---|---|---|---|---|---|---|
| <u>คุณลักษณะส่วนบุคคล</u> | | 1.412 | 2 | .706 | 3.092 | .047 |
| มั่นใจในตนเอง | | 49.547 | 217 | .228 | | |
| <u>ความรู้</u> | | | | | | |
| วางแผนการค้า | ระหว่างกลุ่ม | 2.516 | 2 | 1.258 | 3.308 | .038 |
| | ภายในกลุ่ม | 8.764 | 215 | .380 | | |
| วางแผนการเงิน | 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 | | |

| ตัวบ่งชี้ความสำเร็จ | แหล่งความแปรปรวน | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig |
|---|---|---|---|---|---|---|
| <u>ครอบครัว</u> | | | | | | |
| คู่สมรสและลูกช่วยกันประหยัด | ระหว่างกลุ่ม | 3.006 | 2 | 1.503 | 3.650 | .028 |
| | ภายในกลุ่ม | 79.878 | 194 | .412 | | |
| <u>ทุน</u> | | | | | | |
| มีทุนของตนเอง | ระหว่างกลุ่ม | 1.485 | 2 | .743 | 4.314 | .015 |
| | ภายในกลุ่ม | 36.487 | 212 | .172 | | |
| <u>เครือข่ายทางสังคม</u> | | | | | | |
| มีญาติหรือเพื่อนคอยให้ความช่วยเหลือ | ระหว่างกลุ่ม | 3.848 | 2 | 1.924 | 3.570 | 0.30 |
| | ภายในกลุ่ม | 114.814 | 213 | .539 | | |

ตารางที่ 6

การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One-way Analysis of Variance) ของค่าเฉลี่ยตัวบ่งความสำเร็จในการประกอบอาชีพ จากทัศนะของผู้ค้าแผงลอยที่มีระดับความสำเร็จต่างกัน (เฉพาะที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05)

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