



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 จนถึงเวลาที่งานวิจัยฉบับนี้สำเร็จลงในปี พ.ศ. 2547

บุคคลกลุ่มแรกคือผู้ค้าแผงลอยอาหารในชุมชนหมอฝิ่งอุทิศ 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.อดิน รพีพัฒน์ เป็นผู้ให้การสนับสนุนในหลายด้าน อาจารย์ยังเป็นผู้ให้มุมมองและแง่คิดเกี่ยวกับ “คนจน” ทั้งโดยทางตรงและทางอ้อม

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

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 และนโยบายของรัฐทั้งในระดับชาติและระดับท้องถิ่น ล้วนมีบทบาทสำคัญทำให้หาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานครคงอยู่และขยายตัว

ในระดับการประกอบการ งานศึกษาเรื่องนี้ เสนอว่าผู้ประกอบการหาบเร่แผงลอยอาหารมีความหลากหลายในด้านต่างๆรวมถึงระดับฐานะทางเศรษฐกิจและระดับความสำเร็จซึ่งสะท้อนจากระดับการลงทุน รายได้ และ การประเมินความสำเร็จของผู้ค้าเอง ผู้ค้าจำนวนหนึ่งยังสามารถสะสมทุนและขยายการประกอบอาชีพได้ ทั้งยังมีผู้ค้าที่ประสงค์ประกอบอาชีพนี้ตลอดไป นอกเหนือไปจากข้อค้นพบที่ว่า การเข้าสู่อาชีพมีเหตุผลที่มากกว่าความจำกัดในโอกาสการจ้างงาน ทั้งหมดนี้ไม่สอดคล้องกับข้อเสนอของแนวคิดทวิลักษณ์ทางเศรษฐกิจ การศึกษายังพบว่าความสำเร็จในแต่ละระดับมีตัวบ่งชี้ความสำเร็จที่แตกต่างกัน

ผลการศึกษานำไปสู่ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย ผู้ศึกษาเสนอว่านโยบายเกี่ยวกับการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารต้องเริ่มต้นจากความเข้าใจที่ถูกต้องต่อปรากฏการณ์ รวมทั้งเข้าใจถึงความหลากหลายในด้านต่างๆของผู้ประกอบการ รัฐไม่พึงใช้นโยบายหนึ่งเดียวสำหรับผู้ค้าที่มีความหลากหลายเหล่านี้ และโดยเฉพาะเมื่อผลการศึกษายืนยันว่าผู้ค้ามีระดับความสำเร็จต่างกัน ทั้งตัวบ่งชี้ความสำเร็จก็มีความแตกต่างกันด้วย 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 ซึ่งประสบความสำเร็จในระดับต่าง ๆ กัน (4) การสัมภาษณ์ผู้บริหารกรุงเทพมหานครชุดปัจจุบัน คือ ผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร และผู้อำนวยการสำนักเทศกิจ และอดีตผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร นายพิจิตต์ รัตตกุล ผู้มีบทบาทสำคัญต่อการเสริมสร้างสุขาภิบาลอาหารในกลุ่มผู้ค้าหาบเร่แผงลอย การวิเคราะห์ข้อมูลจากการศึกษา ใช้สถิติเชิงพรรณนา และการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร ด้วยค่าไคสแควร์และการวิเคราะห์ค่าความแปรปรวนทางเดียว คำตอบที่พบจากการศึกษาเป็นดังนี้ ประการแรก การคงอยู่และขยายตัวของการค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานครเป็นผลจากการเปลี่ยนแปลงในกระบวนการจ้างงานอันเป็นผลจากการแข่งขันในระดับโลก และกระแสโลกาภิวัตน์ ซึ่งมีผลต่อการจ้างงานในระดับประเทศ โอกาสการเป็นแรงงานรับจ้างมีข้อจำกัดมากขึ้น ซึ่งเมื่อผนวกเข้ากับเงื่อนไขในระดับประเทศตั้งแต่ ความเป็นมาของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร

ยุทธศาสตร์การพัฒนาเศรษฐกิจที่ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาอุตสาหกรรม การพัฒนาเป็นเมืองของกรุงเทพมหานคร วัฒนธรรมด้านอาหารซึ่งสะท้อนออกมาในรูปความหลากหลายของอาหาร และ การบริโภคสาธารณะของชาวกรุงเทพมหานคร และที่สำคัญคือนโยบาย

ของรัฐที่มีบทบาทต่อการสนับสนุนทั้งโดยตรงและทางอ้อม เป็นผลให้การค้าอาหารหาบเร่ แผลงลอยซึ่งเป็นการค้าอาหารข้างทางมีบทบาทสำคัญต่อการสร้างรายได้ของประชาชน ความสำคัญของอาหารหาบเร่แผลงลอยยังสะท้อนออกมาในข้อมูลด้านผู้ซื้อ ซึ่งระบุชัดเจนถึงความถี่ในการซื้ออาหารหาบเร่แผลงลอย จำนวนเงินที่ผู้ซื้อจ่ายเพื่อซื้ออาหารในแต่ละวัน ตลอดจนทัศนคติของผู้ซื้อต่อความจำเป็นของการมีหาบเร่แผลงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร

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

ผู้ค้าแผลงลอยร้อยละ 67 มีภูมิลำเนาออกกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในจำนวนนี้สัดส่วนของผู้ค้าที่มาจากภาคกลางและภาคตะวันออกเฉียงเหนือใกล้เคียงกัน ผู้ค้าแผลงลอยมีอายุการย้ายถิ่นยาวนานกว่าผู้ค้าหาบเร่ ผู้ค้ามากกว่าครึ่งมีอายุระหว่าง 30-50 ปี ผู้ค้าส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาไม่เกิน 6 ปี ผู้ค้าร้อยละ 70 ระบุว่าเคยประกอบอาชีพหาบเร่มาก่อน และโดยเฉลี่ยผู้ค้าแผลงลอยมีรายได้สูงกว่าผู้ค้าหาบเร่ 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 ตัวบ่งชี้ด้านสินค้าซึ่งครอบคลุมด้านความสะดวก รสชาติ และ ราคาของอาหาร และ ตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้าซึ่งครอบคลุมด้านอัธยาศัยและความสะอาดของผู้ค้า

ตัวบ่งชี้ความสำเร็จที่ผู้ค้าหาบเร่ที่มีระดับความสำเร็จต่างกันให้ความสำคัญต่างกัน และเป็นความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ก็คือ ตัวบ่งชี้ด้านความรู้ในด้านการวางแผนการค้า การวางแผนการเงิน การคำนวณต้นทุนกำไร ตัวบ่งชี้ด้านครอบครัวในประเด็นคู่สมรส และลูกช่วยกันประหยัด ตัวบ่งชี้ด้านทุนในประเด็นการมีทุนของตนเอง ตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคม ในประเด็นการมีญาติหรือเพื่อนคอยให้ความช่วยเหลือ ซึ่งตัวบ่งชี้เหล่านี้พบในกลุ่มผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จสูงกว่าระดับยังชีพ

ตัวบ่งชี้ความสำเร็จที่ผู้ค้าแผงลอยทุกระดับความสำเร็จเห็นว่ามีความสำคัญมากต่อความสำเร็จ ก็คือ ตัวบ่งชี้ด้านความมั่นใจในตนเอง ความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูก การวางแผนการเงิน ทำเลค้าขายที่ใกล้ที่ชุมชน ทำเลการค้าที่มั่นคง ที่อยู่อาศัยที่ใกล้แหล่งทำการค้า ตัวบ่งชี้ด้านสินค้าซึ่งครอบคลุมด้านความสะดวก รสชาติ และ ราคาของอาหาร และ ตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้าซึ่งครอบคลุมด้านอสังหาริมทรัพย์และความสะอาดของผู้ค้า

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

ข้อมูลด้านตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพชี้ให้เห็นถึงทั้งลักษณะรวมและลักษณะที่แตกต่างกันบางประการระหว่างผู้ค้าที่ขาดทุน ต้องเลิกประกอบการค้า และผู้ค้าที่ประกอบอาชีพแล้วไม่มีกำไรและไม่มีเงินออม ทั้งนี้ตัวบ่งชี้ที่มีร่วมกันก็คือ อบรมฯ การใช้จ่ายเงินเกินรายรับ ในด้านตัวบ่งชี้ที่แตกต่างกัน พบว่าในกลุ่มผู้ค้าที่ต้องเลิกประกอบอาชีพ การขาดความมั่นใจในตนเองมีความสำคัญที่สุด รองลงมาคือ สินค้าหรืออาหารที่ขายซึ่งไม่อร่อย ขาดความรู้ในการคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่าย มีทุนน้อย ทำให้ขาดเงินทุนหมุนเวียน ในกลุ่มผู้ค้าที่ไม่มีกำไร พบว่า สินค้า และการคำนวณต้นทุนมีความสำคัญ

กรณีศึกษาผู้ค้าจำนวน 20 คนที่มีระดับความสำเร็จที่แตกต่างกันสะท้อนภาพเพิ่มเติมเกี่ยวกับผู้ประกอบการ จากกรณีศึกษาพบว่า ผู้ค้าที่มีรายได้ระดับยังชีพเป็นสตรี ผู้ค้าสูงอายุที่มีภาระต้องเลี้ยงดูบุตรหลาน ผู้ค้าเหล่านี้ในบางกรณีมีรายได้ต่ำกว่าระดับยังชีพแต่จำเป็นต้องประกอบอาชีพเนื่องจากเป็นแหล่งรายได้เพียงแหล่งเดียว ในผู้ค้าที่มีอายุน้อยกว่าความเป็นผู้ค้าในระดับยังชีพเป็นผลจากภาวะการเจ็บป่วยในครอบครัว และการใช้จ่ายเงินเพื่อซื้อสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ สำหรับผู้มีรายได้เกินระดับยังชีพ กรณีศึกษาสะท้อนว่าผู้ค้านอกจากจะเป็นผู้ที่ปรับตัวอยู่ตลอดเวลาแล้ว ยังเป็นผู้ค้าที่มีพื้นที่ขายที่แน่นอน มีลูกค้าประจำ อันทำให้มีรายได้ต่อวันสูง ผู้ค้ายังมีความสามารถในการวางแผนการเงิน และ บริหารจัดการเรื่องการเงินในครอบครัว กรณีศึกษาชี้ให้เห็นถึงการขยายการประกอบอาชีพโดยลำดับของผู้ค้าบางคน บางกรณีบ่งชี้ถึงศักยภาพของผู้ค้าที่จะขยายไปสู่การเป็นวิสาหกิจชุมชน อันจะนำไปสู่การสร้างเสริมความเข้มแข็งของชุมชนเมืองได้ ข้อค้นพบประการสำคัญก็คือ ผู้ค้าให้ความสำคัญต่อการมีเงินออมของตนเอง ผู้ค้าที่มีเงินออมและคิดขยายการค้าล้วนแต่ให้ความสำคัญต่อการลงทุนด้วยเงินออมของตนเอง อันสอดคล้องกับปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

กรณีศึกษาของผู้ค้าที่ต้องเลิกประกอบอาชีพสะท้อนถึงการไม่สามารถปรับตัวให้ทันกับการแข่งขัน และการตกเป็นเหยื่อของการพนันและอบายมุข

ผลการศึกษาข้างต้นยืนยันว่า การค้าหาบเร่แผงลอยอาหารมีบทบาทสำคัญทั้งในฐานะที่เป็นแหล่งอาหารของชาวกรุงเทพมหานคร และเป็นอาชีพที่สามารถสร้างรายได้และนำไปสู่การเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจ ผู้ศึกษาเสนอว่ามาตรการการสนับสนุนการประกอบอาชีพของผู้ประกอบอาชีพค้าอาหารข้างทางควรที่จะตระหนักถึงบริบททั้งในเชิงโครงสร้าง และเงื่อนไขในระดับบุคคล และควรเป็นมาตรการที่สนับสนุน “ปัจจัยเอื้ออำนวย” ต่อการประกอบอาชีพ และลดปัจจัยที่เป็น “ปัจจัยถ่วง” หรืออีกนัยหนึ่งเป็นมาตรการที่สนับสนุนการสร้าง “รายได้” และเพิ่มเงินออมหรือ “รายได้เหลือ” 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.

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	(1)
บทคัดย่อ	(2)
Abstract	(7)
สารบัญตาราง	(17)
สารบัญแผนภาพ	(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 และเศรษฐกิจนอกระบบทางการ	31
อาชีพอิสระ : การจัดประเภท และ ประเภทอาหาร	36
การค้าหาบเร่แผงลอย : ความหมาย	39
ตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ : กรอบแนวคิดใน	44
ภาพรวมและความสำคัญของบทบาทหญิงชาย พื้นที่และอัตลักษณ์	
ต่อความสำเร็จ	
3 การค้าหาบเร่แผงลอยอาหาร : ความเป็นมา มิติทางเศรษฐกิจ สังคม	51
วัฒนธรรมและกฎหมาย	
บทนำ	51

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 ความเพียงพอของรายได้	109
3. หาบเร่ขายอาหารในฐานะอาชีพ	118
3.1 ก่อนจะมาเป็นหาบเร่ขายอาหารและเหตุผลที่เข้าสู่อาชีพ	118
3.2 ความพอใจในอาชีพ ความคิดที่จะประกอบอาชีพตลอดไปแลทัศนคติต่อโอกาสประกอบอาชีพ	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 ความคิดที่จะประกอบอาชีพตลอดไปและ ทัศนคติต่อโอกาสประกอบอาชีพ	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.	ตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพหาบเร่อาหารพิจารณาจากกรอบ ระดับความสำเร็จ	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

2. ตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพแมลงลอยอาหารพิจารณาจากกรอบระดับความสำเร็จ	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 ตัวบ่งชี้ด้านลูกค้า	221
3. สรุปตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ	226
4. ตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ	227
4.1 ตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ค้าหาบเข อาหาร	228
4.2 ตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ค้า แมลงลอยอาหาร	234
5. ตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ: ความเชื่อมโยง	237
6. ตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ: ผลการศึกษาจากกรณีตัวอย่างและบทสรุป	245
บทนำ	245
วิเคราะห์กรณีศึกษาในภาพรวม	250
1. เส้นทางสู่การเป็นผู้ค้าอาหารข้างทาง : เหตุปัจจัยทางเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม	250
2. การเปลี่ยนแปลงกระบวนการทัศน์การจ้างงาน	253
3. อุปสงค์ต่ออาหารข้างทางและ"การบริโภคสาธารณะ"	254

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

สารบัญตาราง

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

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	ทัศนคติต่อโอกาสในการประกอบอาชีพ	125
4.30	ทัศนคติต่อปัญหาหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานครและคำแนะนำ	128
4.31	ทัศนคติต่อประเด็นสุขภาพอาหาร	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

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	ทัศนคติต่อโอกาสในการประกอบอาชีพ	164
4.57	ทัศนคติต่อปัญหาหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร	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

	กรุงเทพมหานครหรือไม่?”	
4.65	ท่านต้องการเห็นค่าหาบเร่งแลงลอยอาหารในกรุงเทพมหานครเป็น อย่างไร?	179
5.1	ตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพทุกด้านจากทัศนะของผู้ประกอบ อาชีพ หาบเร่งอาหารที่มีระดับความสำเร็จต่างกัน	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	สรุปตัวบ่งชี้ความสำเร็จจากทัศนะของผู้ประกอบอาชีพหาบเร่งอาหารที่มี ระดับความสำเร็จต่างกัน	204
5.11	ตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพทุกด้านจากทัศนะของผู้ประกอบ อาชีพแลงลอยอาหารที่มีระดับความสำเร็จต่างกัน	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	สรุปตัวบ่งชี้ความสำเร็จจากทัศนะของผู้ประกอบอาชีพแลงลอยอาหารที่มี ระดับความสำเร็จต่างกัน	223

5.21	ตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพจากทัศนะของผู้ประกอบอาชีพหาบเร่อาหาร	230
5.22	ตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพจากทัศนะของผู้ประกอบอาชีพแผงลอยอาหาร	235
5.23	ตัวบ่งชี้ความสำเร็จและตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ค้าหาบเร่อาหารพิจารณาในลักษณะต่อเนื่อง	238
5.24	ตัวบ่งชี้ความสำเร็จและตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ค้าแผงลอยอาหารพิจารณาในลักษณะต่อเนื่อง	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 ผู้ค้าระดับมีเงินออม ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ	310
6.12	ตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จของผู้ประกอบอาชีพหาบเร่อาหาร จำแนกตามระดับความสำเร็จ	316
6.13	ตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จของผู้ประกอบอาชีพแผงลอย	318

(22)

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 ด้วยเหตุผลที่ว่าหัวข้อวิทยานิพนธ์โดยเฉพาะวิทยานิพนธ์ในระดับดุสิตบัณฑิตซึ่งผู้ศึกษาต้องผูกพันใช้ชีวิตอยู่ด้วยอยู่เป็นเวลาอย่างน้อยสามปีนั้นย่อมสะท้อนความเป็นตัวตนของผู้เขียนซึ่งเลือกศึกษาเรื่องที่เป็นหัวข้อวิทยานิพนธ์แทนที่จะเลือกศึกษาหัวข้อที่มีความน่าสนใจอื่นๆ 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 “ป้าแมน” ซึ่งอยู่ติดกับแผงกาแฟ แผงนี้เลิกขายไปกว่า 3 ทศวรรษแล้ว พื้นที่ขายของ “ป้าแมน” ปัจจุบันเป็นส่วนหนึ่งของแผงขายกาแฟ

ป้าแมน อายุประมาณ 60 ปี ขายข้าวเหนียวปิ้ง และข้าวเหนียวมูลหน้าต่างๆ เมื่ออายุประมาณ 10 ขวบ ข้าพเจ้ากับน้องจะกำสตางค์ไปซื้อข้าวเหนียวปิ้งป้าแมนในเช้าวันเสาร์ เราต้องไปก่อน 10 โมง เพราะหลังจากนั้นป้าแมนจะเลิกขาย ข้าพเจ้ารู้จักข้าวเหนียวปิ้งก็เพราะ

ป่าแห่งนี้เอง ในระยะหลังป่าขายของจนถึงเกือบเที่ยง เนื่องจากออกขายสายขึ้น วัลย์ที่สูงขึ้นคงทำให้ป่าไม่มีเรี่ยวแรงทำขนมมากนัก ลินค้าของป่าจึงมีแต่มันเผา เผือกเผา ไม่มีข้าวเหนียว หนำมุล หรือ ขนมไทยหลายชนิดเหมือนเมื่อก่อน แผลงของป่าแห่งนี้หายไปหลังมีการ “ปรับปรุง” การใช้ที่ดินของวัด บริเวณที่วัดเคยให้คนเช่าอยู่อาศัยกลายเป็นลานจอดรถไปเสีย และป่าชราเกินกว่าที่จะเดินทางไปกลับระหว่างแผลงและที่อยู่ใหม่

หาบเร่ที่หาบอาหารมาขายประจำมีอยู่สามราย เป็นชาวจีนทั้งหมด หาบเร่ขายกล้วยเดี่ยวหลอดเป็นผู้หญิง เราจะพบเธอในวันอาทิตย์ อันเป็นวันที่พวกเราสามารถลงจากชั้นบนมาเล่นหน้าบ้านซึ่งเป็นพื้นที่ “ต้องห้าม” ในวันปกติ เนื่องจากเป็นบริเวณสำนักงานของพ่อและแม่ แม่ค้ากล้วยเดี่ยวหลอดกับแม่ดูจะมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน จำได้แม่เคยบอกว่า ลูกของแม่ค้าอายุใกล้เคียงกับพวกเรา

หาบเร่ผู้ชายขายเปิดพะไล และ ขายเต้าฮวย หาบของพ่อค้าเปิดใหญ่กว่าหาบของแม่ค้ากล้วยเดี่ยวหลอดมาก เพราะต้องบรรทุกเปิดหลายตัว รวมทั้งเขียงใบเขื่องด้วย คนขายเปิดเป็นลุงหรือ “อาแปะ” อายุประมาณ 50 ปี เสียงดัง สมัยเมื่อสำนักงานยังไม่ได้เป็นห้องกระจก จะได้ยินเสียงอาแปะร้องขาย “ฮะ บะ.....” ซึ่งแปลว่า “เนื้อเปิด” มาแต่ไกล อาแปะมาขายประจำในช่วงบ่าย ประมาณบ่าย 2 โมง ช่วงเทศกาลสำคัญ เมื่อแม่ยังมีชีวิตอยู่ แม่สั่งซื้อเปิดไถ่จากพ่อค้าคนนี้

พ่อค้าเต้าฮวย มาตั้งหาบตั้งแต่ห้านาฬิกา ขายจนถึงประมาณหกนาฬิกา จึงขยับไปขายที่อื่น ที่ตั้งหาบอยู่ถัดจากบ้านไปสองห้อง บางทีก็ตั้งหาบฝั่งตรงข้าม พ่อค้าอายุประมาณ 50 ปี เป็นคนพูดน้อย เราจึงไม่รู้จักพ่อค้ามากนัก หาบของพ่อค้ามีทั้งเต้าฮวย และ เจาก๊วย แต่ไม่มีน้ำเต้าหู้เหมือนสมัยนี้ จำได้ว่าฤดูหนาวปีหนึ่งซึ่งอากาศเย็นผิดปกติ เรามองจากชั้นบน เห็นพ่อค้านั่งกอดดอกอยู่ข้างหาบ แม่จึงให้คนนำเสื้อแขนยาวไปให้พ่อค้า เรามาทราบบายหลังว่าพ่อค้าเต้าฮวยเป็นเจ้าของโรงงานทำเต้าฮวยและเต้าหู้ที่ฝั่งธนบุรี

ในปี พ.ศ. 2538 ข้าพเจ้ามีโอกาสทำงานวิจัยขนาดเล็กชิ้นหนึ่งให้แก่องค์กรแรงงานระหว่างประเทศ เป็นงานศึกษาเกี่ยวกับผู้รับงานไปทำที่บ้าน ในเขตราชบุรีบูรณะ ได้มีโอกาสพบและพูดคุยกับผู้รับงานที่บ้านที่ประกอบอาชีพแผลงลอยขายอาหารในเวลาเดียวกัน มีแม่ค้าสองคน ซึ่งข้าพเจ้าจำได้ดี ชื่อ “จิต” และ “บุญมา”

จิตอายุ 42 ปี เป็นชาวจังหวัดพิจิตร เข้ามาอยู่กรุงเทพฯ ในปี พ.ศ. 2519 สามีของเธอมีอาชีพขับมอเตอร์ไซด์รับจ้าง จิตมีบุตรชายหญิงสี่คน บุตรชายสามคนแรกเรียนจบชั้นมัธยมปีที่ สาม ออกจากโรงเรียนมาทำงานแล้ว ส่วนลูกสาวคนเล็กกำลังเรียนชั้นมัธยมปีที่สาม สามีของจิตมีรายได้ประมาณวันละ 500 บาท ส่วนลูกชายมีรายได้ประมาณวันละ 150 บาทซึ่งเป็นอัตราค่าจ้างขั้นต่ำในสมัยนั้น จิตเล่นแชร์สีวง เป็นแชร์รายวัน รายสัปดาห์ รายสองสัปดาห์ และ รายเดือน ทั้งนี้รายจ่ายสำคัญคือค่าผ่อนมอเตอร์ไซด์และ ค่าผ่อนโทรทัศน์สี 21 นิ้ว

จิตมีรายได้ประจำจากงานเย็บรองเท้าในอัตราค่าละแปดบาท ซึ่งเธอไม่เคยได้เย็บมากกว่าวันละ 20 คู่ เนื่องจากผู้เย็บรองเท้ามีจำนวนมาก แต่ครอบครัวไม่มีปัญหาเศรษฐกิจ เพราะทั้งสามีและบุตรชายสามคนมีรายได้แล้ว

เมื่อพบกันครั้งแรก จิตเพิ่งตั้งร้านขายกาแฟหน้าบ้าน ซึ่งเป็นบริเวณที่เป็นทางผ่าน เงินลงทุนมาจากเงินเก็บของเธอเอง แม้รายได้จะไม่สม่ำเสมอ แต่ก็พอมีกำไร บุตรสาวคนเล็กมาช่วยได้บ้างในช่วงบ่ายหลังเลิกเรียน

ในปี พ.ศ. 2539 ข้าพเจ้าเข้าไปในชุมชนหอมฝั่งทิศอีกครั้ง ได้พบกับจิต เธอมาขายกระเพาะปลาบริเวณสามแยกในชุมชน ไม่ต้องเสียค่าที่ โดยเธอไปเรียนวิธีทำกระเพาะปลาจากเพื่อน จิตบอกว่ากระเพาะปลาขายดี แฉงลอยกาแฟยังอยู่ บุตรสาวเป็นผู้ดูแล

ในปี พ.ศ. 2540 ข้าพเจ้าพบจิตโดยบังเอิญ ใกล้ทางเข้าชุมชน จิตกำลังจะไปพบผู้ดูแลตลาดนัดได้รุ่งที่อยู่ใกล้ๆ กับชุมชนเพื่อเจรจาขอเช่าพื้นที่ขายข้าวต้ม เราไม่มีเวลาคุยกันมาก จึงไม่ได้มีโอกาส “สัมภาษณ์” ว่าเธอขยายขยายการประกอบอาชีพอย่างไร ข้าพเจ้าเห็นว่า “จิต” เป็นตัวอย่างของแผงลอยที่ประสบความสำเร็จ

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

บุตรชายหญิงของบุญมาเรียนหนังสือที่โรงเรียนนอกชุมชน ด้วยเหตุผลที่ว่าเด็กๆ ไม่มีสำเนาทะเบียนบ้าน โรงเรียนที่อยู่ใกล้ๆ ใช้เป็นข้ออ้างไม่รับเข้าเรียน ซึ่งเท่ากับทำให้ค่าใช้จ่ายในครอบครัวสูงขึ้นเพราะเด็กๆ ต้องเสียค่ารถไป-กลับโรงเรียน

บุญมาให้นุตรชายหญิงคนโตสองคนช่วยเย็บรองเท้า ส่วนเธอตั้งแผงขายส้มตำไก่ย่างหน้าบ้าน บุญมาเพิ่งตั้งแผงได้สามวัน เงินลงทุนที่มาจากเงินกู้ดอกเบี้ยยร้อยละ 20 บุญมานำมาซื้อตู้กระจก และ ของสด บ้านของบุญมาไม่ได้เป็นเส้นทางสัญจรและอยู่เกือบท้ายชุมชน เมื่อ

ประเณินด้วยสายตา ท่าทางที่อ่อนล้าของบุญมาและท่าเลที่ตั้งที่ไกลจากแหล่งชุมชนทำให้คาดเดาได้ไม่ยากว่า การค้าของบุญมาคงไม่ดีนัก ข้าพเจ้าไม่ได้ซื้อไก่ย่างส้มตำของบุญมาในวันนั้น

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

จากการพบกับจิต และ บุญมา และผู้ค้าอาหารอีกหลายคนในชุมชนหมอฝิ่งอุทิศ ข้าพเจ้าจำแนก ผู้ค้าออกเป็นสามกลุ่มตามระดับรายได้ และโอกาสในการขยายอาชีพ จิตอยู่ในกลุ่มแรก ส่วนบุญมาอยู่ในกลุ่มที่สาม กลุ่มแรก คือกลุ่มที่มีรายได้จากการประกอบอาชีพโดยสม่ำเสมอ มีเงินออม พร้อมทั้งจะขยายหากต้องการขยาย หรือ ได้รับการสนับสนุน ส่วนกลุ่มที่สองเป็นผู้ค้าที่มีรายได้ไม่แน่นอน กำไรไม่สม่ำเสมอ อาจต้องกู้หนี้ยืมสินในบางครั้ง แต่หากได้รับการสนับสนุนจะสามารถประกอบอาชีพต่อไปได้ กลุ่มที่สาม คือกลุ่มที่ไม่มีทุนประกอบอาชีพ เช่น บุญมา ต้องได้รับการสนับสนุนและส่งเสริมโดยสม่ำเสมอ ทั้งในด้านที่เงินทุน และสวัสดิการสังคมอื่นๆ เพื่อที่จะประกอบอาชีพต่อไปได้ คำถามที่ค้างอยู่ในใจเสมอมาก็คือ อะไรทำให้จิต และ บุญมาประสบความสำเร็จในระดับที่เป็นอยู่ 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 เมื่อมีการสร้างถนนการค้าตามแม่น้ำลำคลองก็ยกขึ้นเป็นค่านบก (ภูวดล สุวรรณดี, 2544, น.3) แม้ในปัจจุบันจะยังปรากฏการค้าทางน้ำในหลายพื้นที่

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

โดยทั่วไปคำอธิบายทางทฤษฎีที่ใช้อธิบายการปรากฏตัวและคงอยู่ของการค้าข้างทางในประเทศต่างๆ เป็นคำอธิบายสองระดับ **ระดับแรก**เป็นการอธิบายในระดับโครงสร้างทฤษฎีระบบโลก (World system theory) เสนอว่า กิจกรรมการค้าข้างทาง ซึ่งเป็นกิจกรรมในเศรษฐกิจแบบชาวนา (Peasant economy) ขยายตัวเนื่องจากระบบทุนนิยมในระดับโลก เนือง

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

ในระดับที่สอง เป็นการอธิบายในระดับกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ที่อ้างอิงกับ ทฤษฎีทวิลักษณ์ (Dualism theory) ซึ่งเสนอว่า การเข้าสู่อาชีพการค้าข้างทางเป็นกลยุทธ์เพื่อการอยู่รอด (Survival strategy) ของกำลังแรงงานสำรอง ซึ่งส่วนใหญ่ เป็นผู้มีรายได้น้อย การศึกษาต่ำ เนื่องจากแรงงานเหล่านี้ ไม่สามารถเข้าสู่งานจ้างงานในเศรษฐกิจภาคทางการได้ (Hart, 1973) ดังที่ เออร์นันโด เดอ โซโต เสนอว่า “เป็นปฏิกริยาในเชิงสร้างสรรค์ของประชาชนที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติ เพื่อตอบโต้กับความไร้สมรรถภาพของรัฐที่จะตอบสนองความจำเป็นพื้นฐานของมวลชนยากไร้” (ภควดี วีระภาสพงษ์, 2542, น. 19) อันมีนัยว่ากิจกรรมเหล่านี้เป็นกิจกรรมเพื่อการอยู่รอด ผู้ประกอบอาชีพมีรายได้น้อย และเป็นอาชีพชั่วคราวตราบเท่าที่ผู้ประกอบอาชีพไม่สามารถเข้าสู่งานจ้างงานในเศรษฐกิจภาคทางการได้

ในทัศนะของแนวคิดทวิลักษณ์ การค้าอาหารข้างทางจัดอยู่ในกลุ่ม **เศรษฐกิจนอกภาคทางการ** อันเป็นข้อตรงข้ามกับ **เศรษฐกิจภาคทางการ** โดยเศรษฐกิจนอกภาคทางการ หมายถึง “หน่วยการผลิตสินค้าและบริการซึ่งมีเป้าหมายแรกคือการสร้างงานและรายได้ให้แก่บุคคลที่เกี่ยวข้อง หน่วยการผลิตนี้มีการจัดองค์การในระดับต่ำ แทบไม่มีการแบ่งงานกันทำ ไม่มีการจำแนกทุนในฐานะปัจจัยการผลิต และมีขนาดเล็ก 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 ไม่สามารถล้มตาอำปาก 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 สุวดี ในปี พ.ศ. 2526 ที่เสนอว่าการค้าหาบเร่แผงลอยช่วยลดค่าครองชีพของประชาชน เนื่องจากหาบเร่แผงลอยเสนอขายสินค้าในราคาที่ต่ำ (ประชุม สุวดี, 2526) และยังมีงานที่อธิบายการเข้าสู่อาชีพค้าอาหารด้วยทฤษฎีฟิงพา (กุสุมา โกเศยะโยธิน, 2526 ; ปณิธิ สุขสมบูรณ์, 2545) และการอธิบายด้วยแนวคิดทวิลักษณ์ อันอธิบายว่าการค้าอาหารเป็นอาชีพของผู้มีรายได้น้อย (เรณู สังข์ทองจีน, 2534; นภัส ศิริสัมพันธ์, 2537 Narumol Nirathron, 1996) งานศึกษาบางส่วนอธิบายถึงความเชื่อมโยงระหว่างบทบาททางเพศ กับการค้าอาหาร อันเป็นสาเหตุให้ สัดส่วนของผู้ค้าอาหารที่เป็นผู้หญิงสูงกว่าผู้ค้าอาหารที่เป็นผู้ชาย (Yasmeen, 1996) งานศึกษาเหล่านี้ส่วนใหญ่เสนอภาพผู้ค้าอาหารข้างทางในลักษณะ “แอ้งแอ้ง” และตายตัว โดยนอกจากจะ “จัดวาง” การค้าหาบเร่แผงลอยอาหารไว้ในกลุ่มของเศรษฐกิจนอภาคทางการแล้ว ยัง “จัดวาง” ให้ผู้ค้าส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มผู้ด้อยโอกาส ไม่มีโอกาสพัฒนา โดยเฉพาะในประเด็นความแตกต่างทางเศรษฐกิจของผู้ค้า ซึ่งแม้จะพบว่า ผู้ประกอบอาชีพค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานครมีฐานะทางเศรษฐกิจแตกต่างกันก็ตาม (เรณู สังข์ทองจีน, อ้างแล้ว; นภัส ศิริสัมพันธ์, อ้างแล้ว; Narumol Nirathron, 1996) งานศึกษาเกี่ยวกับการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอย โดยเฉพาะหาบเร่แผงลอยขายอาหารเท่าที่ผ่านมาจึงสะท้อน “ความเป็นชายขอบ” ของการค้าประเภทนี้มากกว่าที่จะเสนอภาพของผู้ค้าที่มีระดับรายได้ต่างกัน ในลักษณะจุดเชื่อมต่อ (Continuum) อันจะทำให้มองเห็นความหลากหลายในรายได้ได้มากขึ้น ภาพลักษณ์ของผู้ค้าอาหารก็คือ สตรีที่อพยพย้ายถิ่นจากต่างจังหวัดเข้ามาหางานทำในกรุงเทพมหานคร แม้ผู้ประกอบอาชีพจะมีรายได้แตกต่างกัน ภาพที่ถูกเน้นย้ำก็คือภาพของผู้ประกอบอาชีพที่มีรายได้น้อยที่ต้องเผชิญกับการเบียดขับจากเจ้าหน้าที่ของรัฐ “ภาพนิ่ง” เหล่านี้บดบังการมองเห็น ความต่อเนื่องของฐานะทางเศรษฐกิจของผู้ค้า ซึ่งในความเป็นจริงมีฐานะทางเศรษฐกิจหลายระดับ ตลอดจนบดบังศักยภาพของผู้ค้าอาหารข้างทาง รวมทั้งมิได้สะท้อนถึงความเชื่อมโยงระหว่างการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจในระดับโลก กระแสโลกาภิวัตน์ กับอาชีพการค้าอาหารข้างทาง ซึ่งอาจไม่สามารถอธิบายได้ด้วยทฤษฎีระบบโลก และ ทฤษฎีทวิลักษณ์อีกต่อไป

นอกจากภาพนิ่งข้างต้น การศึกษาส่วนใหญ่ยังพิจารณาการค้าอาหารข้างทางในด้านอุปสงค์ของแรงงานมากกว่าที่จะพิจารณาเชื่อมโยงไปถึงปัจจัยต่างๆที่เกี่ยวข้องเพื่ออธิบายการเข้าสู่อาชีพการค้าอาหาร เช่นปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับอาหาร และการพัฒนาของเมือง การทำงานศึกษาบางชิ้นเสนอว่าผู้บริโภคอาหารข้างทางก็ได้จำกัดที่ผู้มีรายได้น้อยเท่านั้น (Napas Sirisamphand and Szanton, 1986; Van Esterik, 1992) ทั้งการเลือกเข้าสู่อาชีพค้าอาหารก็ได้จำกัดที่การใช้ทุนต่ำ แต่มีเหตุผลทางสังคมประกอบด้วย ทั้งผู้ค้าอาหารจำนวนมากมิได้เห็นว่าอาชีพของตนเป็นอาชีพชั่วคราวด้วยนั้น แสดงถึงความจำเป็นที่จะต้องมีการศึกษาเพื่อหาอธิบายที่ชัดเจนขึ้นต่อปรากฏการณ์ค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานคร

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 เป็นผู้ค้าอาหาร²

สถิติข้างต้นแสดงว่าการพัฒนาอุตสาหกรรมของประเทศกลับทำให้บทบาททางเศรษฐกิจของการค้าหาบเร่แผงลอยซึ่งเป็นการค้าแบบดั้งเดิมในกรุงเทพมหานครมีความชัดเจนยิ่งขึ้น ทั้งที่หน่วยงานของรัฐที่มีหน้าที่ในการกำกับดูแลกรุงเทพมหานครมีนโยบายชัดเจนที่จะจำกัดการขยายตัวของการค้าหาบเร่แผงลอย (สำนักนโยบายและแผน, กรุงเทพมหานคร, 2538) ซึ่งหากมองในเชิงอุปสงค์และอุปทาน การคงอยู่และขยายตัวของหาบเร่แผงลอยอาหาร ตัวเลขข้างต้นนอกจากจะสะท้อนถึงบทบาทความสำคัญของอาชีพนี้ต่อการสร้างงานและสร้างรายได้แล้ว ยังสะท้อนถึงบทบาทของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารต่อวิถีชีวิตของชาวกรุงเทพมหานครทั้งผู้มีรายได้น้อยและผู้ที่มีรายได้น้อย รวมทั้งนโยบายของรัฐต่อการค้าประเภทนี้ด้วย และที่สำคัญก็คือเท่ากับเป็นการปฏิเสธความเชื่อตามแนวคิดทวิลักษณ์ที่ว่า การค้าประเภทนี้จะลดความสำคัญลงเมื่อประเทศมีการพัฒนาอุตสาหกรรมมากขึ้น

เป็นที่ยอมรับกันว่าบทบาททางเศรษฐกิจของหาบเร่แผงลอยอาหารมิได้จำกัดอยู่เพียงการสร้างงาน สร้างฐานะทางเศรษฐกิจให้แก่ผู้ประกอบการอาชีพ โดยเฉพาะผู้ด้อยโอกาสทางเศรษฐกิจ (Cohen, อ้างแล้ว; Tinker, อ้างแล้ว, Yunus, 1998) และพวงค่าครองชีพของ

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 * สำนักเทคนิค กรุงเทพมหานคร

² จากการสำรวจผู้ค้าในเขตต่างๆในเดือนมกราคม พ.ศ. 2546 โดยเจ้าหน้าที่ของสำนักเทคนิค กรุงเทพมหานคร

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

ในทางสังคม หาบเร่แผงลอยอาหารนอกจากจะมีบทบาทในการลดปัญหาสังคมอันเป็นผลจากการลดอัตราความว่างงาน (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 ทั้งนี้ทัศนะของรัฐต่อการประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยเปลี่ยนจากการเป็นกิจกรรมเพื่อแก้ปัญหาความยากจนในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 6 ไปสู่การเป็นกิจกรรมเพื่อให้ประชาชนพึ่งตนเองได้ทางเศรษฐกิจ ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่

9 ก็ตาม การจัดตั้งโครงการธนาคารประชาชนเพื่อสนับสนุนการประกอบอาชีพขนาดเล็ก และโครงการของกรุงเทพมหานครในการขยายจุดผ่อนผันให้ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยประกอบการค้า (สัมภาระระยะนะกร คุณาวุฒิ) เป็นตัวอย่างที่เป็นรูปธรรมอันแสดงถึงบทบาทความสำคัญของการประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กต่อการสร้างรายได้ของประชาชน และท่าทีที่ชัดเจนขึ้นของรัฐต่ออาชีพนี้

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

ความสำคัญที่มากขึ้นของการประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กเช่นหาบเร่แผงลอย ทำให้ความเข้าใจต่อผู้ประกอบอาชีพ และ ระดับความสำเร็จในการประกอบอาชีพมีความสำคัญวรรณกรรมปริทัศน์เกี่ยวกับหาบเร่แผงลอยอาหาร ทำให้มองเห็นระดับความสำเร็จได้ตามเกณฑ์รายได้ (Chomlada Lopaiboon, อ้างแล้ว, p.38; นภัส ศิริสัมพันธ์, อ้างแล้ว, น. 87; Narumol Nirathron, อ้างแล้ว; Tinker, อ้างแล้ว; นลินี ดันฐุนิตย์ และคณะ, 2543, น. 23) รูปแบบการค้า มูลค่าการจัดซื้อสินค้าแต่ละครั้ง และ ประเภทอาหาร (McGee and Yeung, อ้างแล้ว) โดยหากจำแนกตามระดับรายได้จะพบว่ามีผู้ค้าอย่างน้อยสี่ระดับ แม้ว่ารายได้จะมีชีวิตที่ดีคุณภาพชีวิต 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 ดันฐุนิตย์ และคณะ, อ้างแล้ว น.23) ความสำเร็จสองระดับสุดท้ายนี้อาจจะเกินความคาดหมายของรัฐ ที่มีความหวังเพียงให้การค้าขายขนาดเล็กในเมืองเป็นกลไกในการแก้ปัญหาความยากจนเท่านั้น รวมทั้งไม่สอดคล้องกับข้อเสนอที่ว่า หาบเร่แผงลอยขายอาหารมีรายได้ในระดับพอเลี้ยงชีพเท่านั้น ไม่มีการสะสมทุนและไม่มีความ

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 และหากพิจารณาถึงการประกอบอาชีพของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยอันเป็นการค้าแบบขายขอบ และผู้ประกอบการค้าส่วนหนึ่งเป็นผู้ด้อยโอกาสในสังคมเมืองเช่นกรุงเทพมหานคร ก็ต้องยอมรับว่าความสำเร็จเหล่านี้มิได้เกิดขึ้นโดยง่าย เมื่อการประกอบอาชีพนี้ตั้งอยู่บนการแย่งชิงพื้นที่ของเมืองกับการค้าที่ทันสมัยกว่า ทั้งแนวคิดสำคัญของผู้มีบทบาทในการบริหารเมืองก็ยังคงมองว่าการค้าขนาดเล็กและไม่เป็นระบบต้องถูกแทนที่ด้วยการค้าที่ทันสมัย (McGee and Yeung, อ้างแล้ว) และทำให้บ้านเมืองไม่เป็นระเบียบ

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

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

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

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

เมื่อพิจารณาจากทิศทางการพัฒนาเศรษฐกิจของไทยซึ่งมีแต่จะเชื่อมโยงกับเศรษฐกิจระดับโลกมากขึ้น บทบาทความสำคัญของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร และการเปลี่ยนแปลงกระบวนการทัศน์การจ้างงาน อันทำให้การพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจของประชาชน โดยเฉพาะผู้มีรายได้น้อยมีความสำคัญมากขึ้น ตลอดจนการแข่งขันในอาชีพซึ่งมีแนวโน้มสูงขึ้น การ “ทำความเข้าใจ” กับความ (ไม่) ความสำเร็จในระดับต่าง ๆ ของการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหาร รวมถึงการศึกษาตัวบ่งชี้ความสำเร็จในระดับต่างๆ จึงเป็นเรื่องที่ควรแก่การศึกษา ทั้งนี้ไม่เพียงแต่จะเพื่อเพิ่มอัตราความสำเร็จเท่านั้น แต่ยังเพื่อการทำความเข้าใจ

ใจกับชีวิตเศรษฐกิจนอกภาคทางการซึ่งเป็นอีกด้านหนึ่งของวิถีชีวิตในเมือง และมีความสำคัญไม่น้อยไปกว่าเศรษฐกิจภาคทางการ และโดยเฉพาะเมื่อพิจารณาถึงวิถีชีวิตของผู้มีรายได้น้อย รวมทั้งข้อจำกัดต่างๆ ในชีวิตของคนเหล่านี้ ตลอดจนการแข่งขันอย่างเข้มข้นในอาชีพ นับได้ว่าเป็นก้าวสำคัญของการพัฒนาองค์ความรู้ เพราะจะมีปัจจัยจำนวนมากเข้ามาเกี่ยวข้องในการวิเคราะห์ประเด็นต่างๆ อีกทั้งเรื่องทั้งหมดที่กล่าวมานี้ยังมีความสำคัญในเชิงนโยบาย เนื่องจากผู้ประกอบการอาชีพที่อยู่ในช่วงการต่อสู้ให้พ้นจากความยากจนย่อมอยู่ในสภาพที่แตกต่างไปจากผู้ที่อยู่ในช่วงการสร้างฐานะให้มั่นคง ความต้องการในการได้รับการสนับสนุนจึงต้องแตกต่างกัน³ 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?

³ ข้อสังเกตหนึ่งจากการศึกษากลุ่มผู้รับงานไปทำที่บ้านที่ประกอบอาชีพอิสระในชุมชนหมอมั่งอุทิศในเขตราชวรินทร์บูรณะ 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 ทั้งเขตคลองเตยและดินแดง เป็นเขตกรุงเทพมหานครชั้นใน เป็นเขตรอยต่อของย่านใจเมือง (Transitional zone) เป็นพื้นที่ที่อยู่ในภาวะการเปลี่ยนแปลงผ่านจากโครงสร้างที่ชัดเจนและเฉพาะสู่ภาวะความเป็นชุมชนที่อยู่อาศัยซึ่งมีโครงสร้างต่างออกไปจากเขตชานเมือง บริเวณนี้จึงมีสภาพที่ไม่มั่นคงในด้านการใช้ประโยชน์ของพื้นที่ (พิเชฐ สายพันธ์, 2541, น. 50) ทั้งสองเขตมีจุดเริ่มต้นใกล้เคียงกันคือเริ่มต้นจากการเป็นพื้นที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อย โดยเขตคลองเตยมีจุดดึงดูดการตั้งถิ่นฐานเนื่องจากใกล้บริเวณเขตท่าเรือ ซึ่งมีความต้องการแรงงานเพื่อการขนถ่ายสินค้าแต่ละวันเป็นจำนวนมาก อีกทั้งยังมีลักษณะเป็นชุมชนแออัดและเป็นแหล่งรวมของกิจกรรมในเศรษฐกิจนอกภาคทางการ ส่วนเขตดินแดงมีจุดเริ่มต้นจากการเป็นที่ทิ้งขยะและสิ่งปฏิกูลของกรุงเทพมหานคร ประชาชนที่มีรายได้น้อยมีรายได้จากการเก็บขยะไปขาย การศึกษาในเขตคลองเตย เลือกศึกษาเฉพาะในแขวงคลองเตย ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีชุมชนแออัดจำนวนมาก และมีลักษณะแตกต่างจากอีกสองแขวงที่เหลือคือ แขวงพระโขนง และ แขวงคลองตันโดยชัดเจน ส่วนในเขตดินแดง เนื่องจากมีเพียงแขวงเดียวคือ แขวงดินแดง จึงได้เลือกศึกษาผู้ประกอบการบริเวณถนนประชาสงเคราะห์ ซึ่งมีจุดเชื่อมต่อกับถนนมิตรไมตรี ถนนวิภาวดีรังสิต และ ถนนรัชดาภิเษก อันเป็นบริเวณที่เคยเป็นที่ทิ้งขยะของกรุงเทพมหานคร และปัจจุบันมีโรงงาน “ห้องแถว” ซึ่งเป็นกิจการจ้างเหมาการผลิตในเศรษฐกิจนอกภาคทางการอยู่เป็นจำนวนมาก อันเป็นผลจากการแข่งขันในผลิตภัณฑ์สิ่งทอในตลาดโลก ความเป็นมาของแต่ละเขตและข้อมูลพื้นฐานเป็นดังนี้

เขตคลองเตย

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

การทำเรือแห่งประเทศไทยได้เป็นเจ้าของสิทธิในที่ดินผืนนี้ตั้งแต่ 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 ครอบครัวย (คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, อ้างแล้ว)

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

คลองเตยเริ่มมีความสำคัญเมื่อมีการก่อสร้างท่าเรือ เนื่องจากที่ตั้งเป็นคู้่งน้ำ มีร่องน้ำลึก ขณะเดียวกัน จากคลองเตย สามารถขนส่งทางน้ำเข้าถึงใจกลางเมืองได้ โดยใช้เส้นทางลัดผ่านจากคลองพระโขนง ผ่านคลองถนนตรงเข้าสู่คลองผดุงกรุงเกษม คลองมหานาค คลองโอ่งอ่างและคลองบாலำภู ซึ่งเป็นคลองคูเมืองชั้นนอก ท่าเรือคลองเตยในสมัยรัตนโกสินทร์ตอนต้น จึงมีบทบาทต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจของกรุงเทพฯ การสร้างทางรถไฟสายกรุงเทพฯ-ปากน้ำ ในปี 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 เช่น นครราชสีมา (คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, อ้างแล้ว)

ในช่วงความเจริญของคลองเตย บริเวณถนนสุขุมวิทซึ่งอยู่ทางด้านหน้ายังเป็นพื้นที่เกษตรกรรม แต่เริ่มขยายตัวขึ้น หลังสงครามโลกครั้งที่ 2 ในช่วง พ.ศ. 2493-2503 มีการพัฒนาที่ดินอย่างรวดเร็วโดยการลงทุนของเอกชน ชาวนาเริ่มขายที่ดิน เปลี่ยนอาชีพมาเป็นแรงงานรับจ้าง ในโรงงานที่อยู่ใกล้เคียง เช่น โรงงานฟอกหนัง (นลินี ต้นธูนิธย์, 2542, น. 291) กลุ่มคนที่มีรายได้สูงเริ่มเข้ามาจับจองที่อยู่อาศัย ซึ่งนับเป็นพื้นที่ชานเมือง ต่อจากบริเวณที่ “เจ้านายชั้นสูงได้ตั้งวังเป็นกลุ่มหนาแน่นบริเวณถนนวิฑู 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

“เปรียบเทียบรูปลักษณะของเมืองซึ่งมี 2 หน้า คือ หน้าหนึ่งสว่าง สวยงาม มีสภาพแวดล้อมที่ดี เป็นด้านหน้าของเมืองบริเวณนี้ ได้แก่พื้นที่สุขุมวิท ส่วนอีกหน้าหนึ่งนั้นมีตึกล้วน 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 ทิศใต้ติดต่อกับเขตพระโขนง ทิศตะวันออก ติดต่อกับจังหวัดสมุทรปราการ และ ทิศตะวันตกติดต่อกับ เขตสาทร เขตยานนาวา และ เขตปทุมวัน ในปี พ.ศ. 2544 เขตคลองเตยมีประชากรทั้งสิ้น 136,467 คน จำแนกตามแขวงดังนี้

ตารางที่ 1.2

จำนวนประชากรในเขตคลองเตย

เขตคลองเตย	ประชากร			ความหนาแน่น (คน)	จำนวนบ้าน (หลัง)
	รวม (คน)	ชาย (คน)	หญิง (คน)		
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) และมีผลของการเคหะแห่งชาติจำนวน 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

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

การสำรวจของคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในปี พ.ศ. 2543 พบว่าชาวชุมชนแออัดคลองเตยประมาณร้อยละ 50 มีอาชีพค้าขาย โดยส่วนใหญ่ขายอาหาร ลูกค้านี้ทั้งที่เป็นชาวชุมชนแออัด และ นอกชุมชนแออัด ผู้ค้าในชุมชนแออัดของการท่าเรือแห่งประเทศไทย มีรายได้ต่ำกว่าผู้ค้าที่อาศัยอยู่นอกชุมชนแออัดของการท่าเรือ กล่าวคือมีต้นทุน

ทุนเฉลี่ยวันละ 554 บาท มีกำไรเฉลี่ยวันละ 106 บาท เมื่อเทียบกับผู้ค้าในชุมชนแออัดนอกพื้นที่ของการท่าเรือแห่งประเทศไทย ที่มีต้นทุนเฉลี่ยวันละ 988 บาท มีกำไรเฉลี่ยวันละ 154 บาท⁴ ตลาดคลองเตยเป็นแหล่งวัตถุดิบสำคัญสำหรับผู้ค้าในเขตพื้นที่ของการท่าเรือแห่งประเทศไทย ทั้งนี้เนื่องจาก สำหรับผู้ค้าที่อยู่ในพื้นที่ของการท่าเรือ ลูกค้าส่วนใหญ่ คือประมาณร้อยละ 74 เป็นคนในชุมชนนั่นเอง

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

เขตดินแดง

เขตดินแดงเป็นเขตชั้นใน สมัยจอมพล ป. พิบูลสงคราม ได้มีการสร้างทางด้วยดินลูกรังจากอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิไปถึงสามเหลี่ยมดินแดงต่อเนื่องไปจนถึงโรงเรียนพร้อมพรรณ เมื่อรถวิ่งผ่านไปมาจะมีฝุ่นสีแดงฟุ้งกระจายไปทั่ว ประชาชนจึงเรียกถนนสายนี้ว่า “ถนนดินแดง” (กรุงเทพมหานคร, 2542, น. 242) แต่เดิมเขตดินแดงในส่วนที่เป็นสำนักงานเขตดินแดงในปัจจุบันเป็นที่ทิ้งขยะและสิ่งปฏิกูลของกรุงเทพมหานคร มีประชาชนยากไร้ปลูกเพิงอาศัยอยู่เป็นจำนวนมากเพื่อคัดเลือกร้างไปขาย ประชาชนบางส่วนอาศัยอยู่ในเรือนแถวไม้ของกรมประชาสัมพันธ์ (สัมภาษณ์คุณสมชาย ทองประดิษฐ์)⁵ ซึ่งสร้างในปี พ.ศ. 2494 นับเป็นอาคารสงเคราะห์แห่งแรกที่รัฐบาลไทยจัดสร้างขึ้น ลักษณะอาคารเป็นบ้านไม้บนที่ดินที่เป็นที่ทิ้งขยะมูลฝอยของเทศบาลส่วนหนึ่ง และบริเวณทุ่งนาอีกส่วนหนึ่ง ต่อมาในปี พ.ศ. 2504 อาคารไม้ทรุดโทรมลง คณะรัฐมนตรีจึงอนุมัติให้รื้ออาคารเดิมออกแล้วก่อสร้างเป็นอาคารตึกในลักษณะของแฟลตขึ้น การก่อสร้างเป็นแบบค่อยเป็นค่อยไปในเวลาหลายปีตามแต่จะได้รับการงบประมาณ(นิพัทธ์ ทวน

⁴ อัตราค่าจ้างขั้นต่ำในปี พ.ศ. 2543 ในกรุงเทพมหานคร เท่ากับ 162 บาทต่อวัน

⁵ คุณสมชาย ทองประดิษฐ์ เป็นเจ้าหน้าที่ของสหกรณ์เครดิตยูเนียน ศูนย์กลางเทวา

นวรรตน์, 2540, น. 3-4) จนเมื่อก่อตั้งการเคหะแห่งชาติ ในปี พ.ศ. 2516 การเคหะแห่งชาติได้รับโอนอาคารดังกล่าวมาจากกรมประชาสัมพันธ์ มีการสร้างแฟลตราคาถูกให้ประชาชนเช่าตามนโยบายการพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย โดยการเคหะแห่งชาติ ปัจจุบันมีแฟลตจำนวน 126 อาคาร เขตดินแดงได้ชื่อว่าเป็นเขตที่มีแฟลตมากที่สุดในกรุงเทพมหานคร (กรุงเทพมหานคร, 2539, น.242) ผู้อยู่อาศัยในแฟลตในหลายกรณีไม่ใช่เจ้าของแต่เป็นผู้เช่าช่วง โดยเจ้าของมักพอใจที่จะอยู่ “บนดิน” มากกว่า เนื่องจากสะดวกต่อการประกอบอาชีพ คุณสมบัติของประติสฐ์แล้วว่า ผู้ค้าหาบเร่รถเข็นพอใจที่จะอยู่ในชุมชนที่เป็นพื้นราบมากกว่า เนื่องจากไม่สามารถนำหาบ เร่รถเข็นขึ้นแฟลตได้ ต้องจอดทิ้งไว้ชั้นล่าง

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

การพัฒนาพื้นที่เขตดินแดงจึงเป็นไปตามกลไกตลาด ตามกำลังของผู้ประกอบการและขาดการควบคุม ในภาพรวมการใช้ประโยชน์ที่ดินแบ่งเป็น 2 ลักษณะกว้างๆ คือ ลักษณะแรกเป็นการสร้างอาคารพาณิชย์ที่เป็นตึกแถว และ ที่อยู่อาศัยที่เป็นอาคารสูงใกล้เคียงกับแฟลตดินแดง และ ห้วยขวาง การพัฒนาข้างต้นก่อให้เกิดชอยเล็กๆมากมาย ดังที่ปรากฏตามพื้นที่ชอยตามถนนประชาสงเคราะห์ ลักษณะที่สอง เป็นการสร้างอาคารพาณิชย์แบบตึกแถวยาวไปตามถนน ส่วนด้านในเป็นที่อยู่อาศัยแบบบ้านเดี่ยวและบ้านแถว ในบริเวณสุทธิสารและอินทามระ (คอร์เพลนนิ่ง แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์, 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 (คน)	จำนวนบ้าน (หลัง)
	รวม (คน)	ชาย (คน)	หญิง (คน)		
แขวงดินแดง	159,570	76,249	83,321	19,101	46,468

ที่มา : สำนักงานนโยบายและแผน กรุงเทพมหานคร 2545

ความหนาแน่นของประชากร เป็นอันดับ 4 รองจาก เขตป้อมปราบ สัมพันธวงศ์ และ บางกอกใหญ่ ตัวเลขดังกล่าวไม่รวมประชากรแฝงซึ่งมีประมาณ 1 เท่าของจำนวนประชากรจริง⁶ 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 : สำนักงานนโยบายและแผน 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 ห่างจาก ศูนย์กลางเมืองเดิมเพียง 4 กิโลเมตร มีถนนสายหลักสำคัญ ได้แก่ ถนนวิภาวดีรังสิต ถนน รัชดาภิเษก และ ถนนอโศกดินแดงผ่าน จึงเป็นพื้นที่รองรับการขยายตัวของย่านธุรกิจดั้งเดิมจาก เขตชั้นใน และยังเป็นแหล่งที่ตั้งของย่านการค้า อาคารสำนักงาน โรงแรม อาบอบนวด รวมทั้ง สถานบันเทิงต่างๆ ทั้งยังมีสถาบันการศึกษาทุกระดับรวม 31 แห่ง และส่วนราชการเช่น กระทรวงแรงงาน ศาลาว่าการกรุงเทพมหานคร 2 วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร สถาบัน เทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตจักรพงษ์ภูวนาถ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย โรงเรียนสุรศักดิ์มนตรี เป็นต้น

เพื่อให้เห็นภาพของพื้นที่เขตดินแดง จะได้ยกรายการอธิบายของในรายงานจัดทำแผน พัฒนาเขตดินแดงที่เสนอต่อสำนักผังเมือง ในปี พ.ศ. 2546 ซึ่งอธิบายพื้นที่บางส่วนของเขตดินแดง ในส่วนที่เป็นพื้นที่ของการเก็บข้อมูลการศึกษาในครั้งนี้ไว้ ดังนี้

“พื้นที่ปิดล้อมบริเวณปากใต้ถนนสุทธิสารวิจิตร ระหว่างถนนวิภาวดีรังสิต กับถนน ประชาสงเคราะห์ ส่วนทางด้านล่างจดถนนมิตรไมตรีกับถนนประชาสงเคราะห์เป็นที่ยู่อาศัยหนาแน่นน้อย และ เป็นพื้นที่ส่วนราชการ สาธารณูปโภคและสาธารณูปการ....ที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นมาก อยู่เป็น 2 กลุ่มใหญ่คือบริเวณเคหะชุมชนห้วยขวางกับปากเหนือของถนนมิตรไมตรี ... ที่ดินประเภทสถาบันการศึกษารวมตัวอยู่ริมถนนวิภาวดีรังสิต ประกอบด้วย โรงเรียนสุรศักดิ์มนตรี สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตจักรพงษ์ภูวนาถ และ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย การเข้าถึงพื้นที่กระทำได้จากทุกด้าน แต่ส่วนใหญ่จะเป็นด้านถนนประชาสุข และ ถนนประชาสงเคราะห์ ซึ่งมีถนนซอยมากกว่า แม้ว่าจะมีถนนเข้าถึงค่อนข้างทั่วถึง แต่ก็ยังเป็นถนนที่มีเขตทางค่อนข้างแคบ และคดเคี้ยวไปมา ไม่เชื่อมต่ออย่างเป็นระบบ” ((คอร์แพลนนิ่ง แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์, อ้างแล้ว, น. 3-7)

ลักษณะของพื้นที่ดินแดงเอื้ออำนวยต่อการประกอบอาชีพขายอาหาร ทั้งในด้านของการเป็นแหล่งงานเนื่องจากมีสถานประกอบการ ส่วนราชการ และ โรงเรียนตั้งอยู่เป็นจำนวนมาก และยังมีชกชอยขนาดเล็กอันเป็นที่ตั้งของที่อยู่อาศัย และสถานประกอบการขนาดเล็ก (โรงงาน ห้องแถว) จำนวนประชากรแฝงในเขต ซึ่งมีจำนวนกว่า 1 เท่าตัวของจำนวนประชากรที่ปรากฏอย่างเป็นทางการสะท้อนถึงความสำคัญของการเป็นแหล่งประกอบอาชีพ เส้นทางที่เชื่อมต่อกันเอื้ออำนวยต่อการระบาย แหล่งงานที่มีอยู่เป็นจำนวนมากทำให้เกิดอุปสงค์ต่ออาหารข้างทาง

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

อุตสาหกรรมตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูป มีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งต่อการเจริญเติบโตของ เศรษฐกิจไทย โดยทำรายได้เข้าประเทศเป็นอันดับหนึ่งตั้งแต่ปี พ.ศ. 2529 เป็นต้นมา การแข่งขันที่รุนแรงในตลาดโลกทำให้ต้องลดต้นทุนการผลิตทำให้เกิดระบบรับช่วงการผลิต มีผู้ผลิตรายย่อยๆ จำนวนมากรับเหมางานจากอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ รวมทั้งธุรกิจตัดเย็บเสื้อผ้าจากย่าน ประตูน้ำ ไปเบี “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 เพื่อที่จะได้ทราบว่าสิ่งต่างๆ ปรากฏอยู่หรือไม่ มีจำนวนและลักษณะอย่างไร เป็นการใช้วิธีการทางคณิตศาสตร์ศึกษาหาความสัมพันธ์ของตัวแปรในเชิงปริมาณต่อปรากฏการณ์หรือแนวคิดส่วนย่อยๆ ซึ่งรวมกันเป็นปรากฏการณ์ หรือแนวคิดที่เป็นภาพใหญ่ คำอธิบายนี้ยังมีความเป็นสากลสามารถสร้างเป็นกฎเกณฑ์ในการอธิบายต่อไปได้ อันแตกต่างจากทฤษฎีความรู้จาก**จุดยืนเฉพาะ** (Standpoint Epistemology) ซึ่งเสนอว่าปรากฏการณ์ทางสังคมขึ้นอยู่กับความรู้ ซึ่งมีลักษณะซับซ้อน เลื่อนไหล เปลี่ยนแปลงไปตามบริบทของแต่ละสถานการณ์ รวมทั้งประสบการณ์ของบุคคลที่เกี่ยวข้อง ซึ่งย่อมแตกต่างกันไปตามปัจจัยต่างๆ เช่น เพศสภาพ ชนชั้น เป็นต้น นอกจากนั้นปรากฏการณ์บางอย่างยังมีองค์ประกอบที่อาจไม่สามารถ

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

การใช้ทฤษฎีความรู้ที่มีความเชื่อพื้นฐานที่แตกต่างกันในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มาจากการตระหนักถึง “จุดแข็ง” ของแต่ละทฤษฎีความรู้ต่อเรื่องที่ทำการศึกษา ทฤษฎีความรู้แนวประจักษ์นิยม อันเป็นกรอบทฤษฎีของการสำรวจในเชิงปริมาณ ทำให้สามารถอธิบายปรากฏการณ์หาเบร่แฝงลอยอาหารในเชิงจำนวน รวมทั้งภาพรวมของ “คุณลักษณะ” ต่างๆของการประกอบอาชีพ อันเป็นคุณลักษณะทั่วไปของปรากฏการณ์หาเบร่แฝงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร เป็นการอธิบายในเชิงวัตถุวิสัย การให้ความสำคัญต่อประเด็นทางนโยบายทำให้การสร้างข้อสรุปที่เป็นมาตรฐานสามารถนำไปใช้อ้างอิงในเชิงนโยบายมีความจำเป็น และโดยเฉพาะเมื่องานศึกษาชิ้นนี้ต้องการสืบค้นตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ซึ่งการให้ลำดับความสำคัญของตัวบ่งชี้กระทำโดยโดยการกำหนดค่าตัวเลขและความสัมพันธ์ในเชิงปริมาณ แต่ในขณะเดียวกันคำอธิบายต่อตัวบ่งชี้เหล่านี้ในหลายกรณีต้องใช้การอธิบายจากประสบการณ์ของผู้ประกอบอาชีพ ดังที่มีผู้เสนอว่า การศึกษาปรากฏการณ์ทางสังคมควรที่จะศึกษาจากประสบการณ์ประจำวันของผู้ศึกษา ประสบการณ์เหล่านี้ถูกกล่อมเกลามาจากเจตคติ หรือตำแหน่งแห่งที่ในสังคมของบุคคล (Denzin and Lincoln, 1994 : 309-310) ตลอดจนการทำความเข้าใจกับความซับซ้อนของอำนาจในระดับโครงสร้างซึ่งจะเป็นไปได้ก็ด้วยการศึกษาจากวิถีชีวิตประจำวันของผู้คนที่ได้รับผลกระทบเท่านั้น (Ritzer, 1996 : 465) จึงจะทำให้เข้าใจถึงความหมายที่ชัดเจนภายใต้บริบทการประกอบอาชีพได้ โดยเฉพาะกรณีการนำเสนออัตลักษณ์ของผู้ค้าในฐานะที่เป็นส่วนหนึ่งของตัวบ่งชี้ความสำเร็จ

วิธีวิทยา

วิธีการศึกษา การศึกษาใช้วิธีเชิงปริมาณ และการศึกษาเชิงคุณภาพ ทั้งนี้ด้วยความพยายามที่จะผสมผสานแนวคิดสมัยใหม่ ซึ่งให้ความสำคัญกับการอธิบายด้วยการเสนอภาพตัวแทนของการศึกษา (เชิงปริมาณ) ในเชิงองค์รวม กับแนวคิดหลังสมัยใหม่ ซึ่งให้ความสำคัญต่อการทำความเข้าใจประสบการณ์ของแต่ละบุคคล (เชิงคุณภาพ) การใช้การศึกษาทั้ง 2

วิธีจะช่วยทำให้เข้าใจปรากฏการณ์ได้ชัดเจนกว่า (จันทน์ เจริญศรี, 2544, น. 128) การศึกษาใช้ทั้งการศึกษาเชิงปริมาณและการศึกษาเชิงคุณภาพ ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษานี้มี 3 ชุด คือ

1. ข้อมูลจากเอกสาร เกี่ยวกับแนวคิด ทฤษฎี ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นกรอบแนวคิดในการศึกษา

2. ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยอาหาร ซึ่งเป็นข้อมูลเชิงสำรวจ

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

4. ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้บริหารของกรุงเทพมหานคร คือ ผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครคนปัจจุบัน และ อดีตผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครที่มีบทบาทสำคัญในด้านสุขภาพอาหาร ซึ่งได้แก่ นายพิจิตต์ รัตตกุล ผู้อำนวยการสำนักเทศกิจ ซึ่งมีบทบาทสำคัญเกี่ยวกับการกำกับดูแลการค้าหาบเร่และแผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง กลุ่มประชากรในการศึกษานี้ได้แก่ (1) ผู้ค้าแผงลอยอาหารที่ประกอบอาชีพในเขตคลองเตย และ ดินแดง ซึ่งเป็นเขตกรุงเทพมหานครชั้นใน ซึ่งสถิติของกรุงเทพมหานครระบุว่ามียู่ 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 และความสนใจในการให้สัมภาษณ์ เพื่อจัดทำกรณีศึกษาของผู้ประกอบอาชีพ

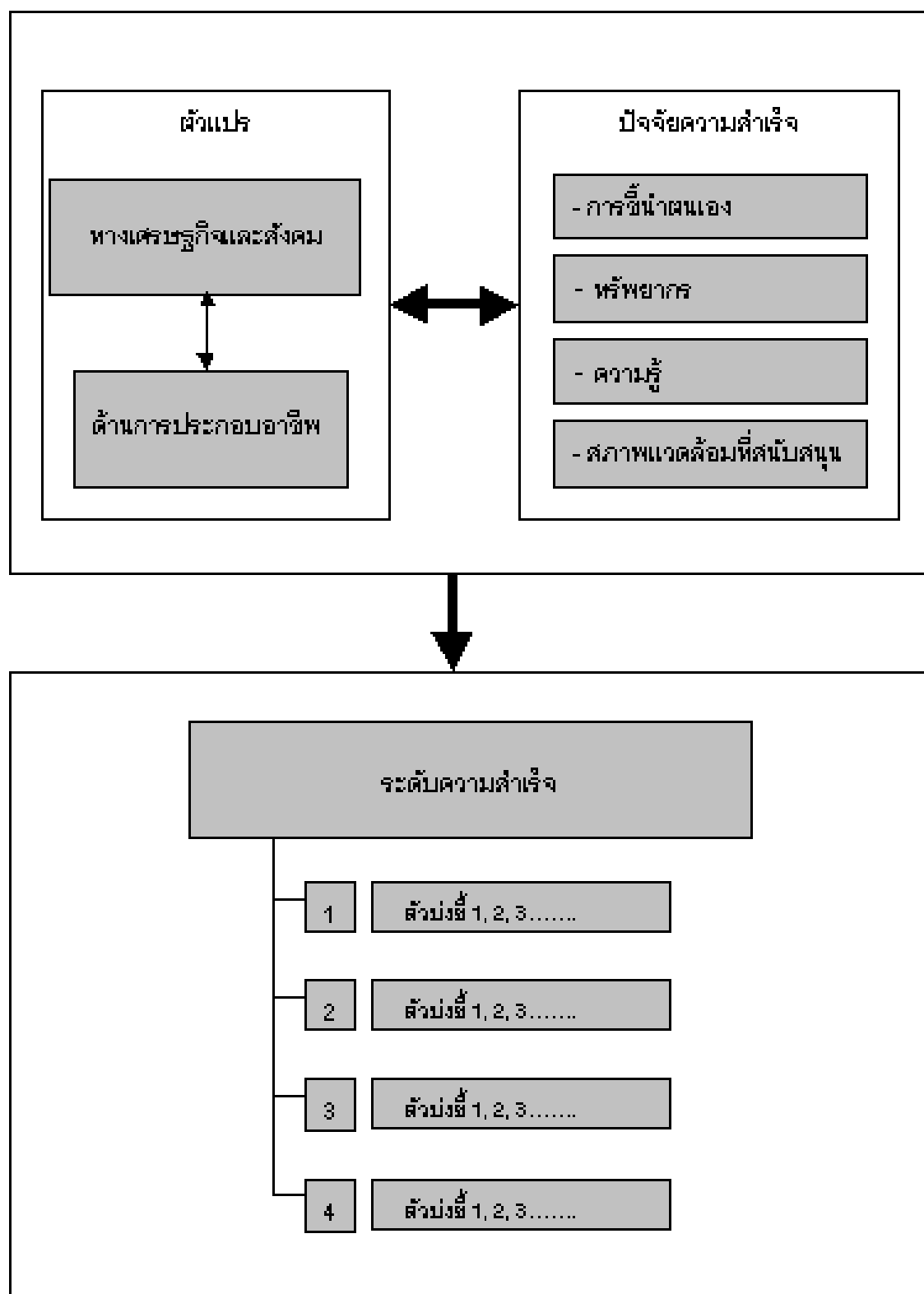
ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา

ตัวแปรอิสระ ได้แก่ ตัวแปรทางสังคมและการประกอบอาชีพ คือ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ระยะเวลาประกอบอาชีพ ประเภทสินค้าที่ขาย มูลค่าการจัดซื้อสินค้าต่อวัน รายได้

ตัวแปรตาม ได้แก่ ระดับความสำเร็จ และ ตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ จากทัศนะของผู้ค้า

กรอบการศึกษา ปรากฏในแผนภาพที่ 1.3

แผนภาพที่ 1.3 กรอบการศึกษา



เครื่องมือในการศึกษา การศึกษาข้อมูลเชิงปริมาณใช้แบบสอบถาม แบบสอบถามในส่วนของผู้ค้าประกอบด้วยคำถาม 7 ส่วน อันประกอบด้วย คำถามว่าด้วยข้อมูลทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ประกอบอาชีพ การประกอบอาชีพ การแบ่งงาน ลูกค้า ประวัติการประกอบอาชีพ ความคาดหวังในอาชีพ และ ตัวบ่งชี้ความสำเร็จ

แบบสอบถามผู้ซื้อประกอบด้วย ข้อมูลทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ซื้อ ประเภทอาหารที่ซื้อ ความถี่ในการซื้อ เหตุผลในการซื้อ ทิศนะต่อการปรับปรุงการจำหน่ายแฉงลอยอาหาร และ ความจำเป็นของการจำหน่ายแฉงลอยอาหารต่อชาวกรุงเทพมหานคร

ผู้ศึกษาได้ขอให้ผู้เชี่ยวชาญจำนวน 5 ท่าน ให้ความเห็นต่อแบบสอบถาม เพื่อให้แน่ใจในความเที่ยงตรงของแบบสอบถาม ผู้เชี่ยวชาญทั้ง 5 ท่านได้แก่ ศาสตราจารย์ ดร.อภิชัย พันธเสน อาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์ ดร. ชัตติยา กรรณสูต รองศาสตราจารย์ วิจิตร ระวังวงศ์ อาจารย์ณภัส ศิริสัมพันธ์ กอร์ดอน และ รองศาสตราจารย์ภาวนา พัฒนศรี

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

สถิติและการวิเคราะห์ข้อมูล ใช้สถิติเชิงพรรณนา และการทดสอบค่าไคสแควร์ เพื่ออธิบายความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรทางเศรษฐกิจและสังคมกับระดับความสำเร็จ และ การทดสอบค่าความแปรปรวนเพื่อตอบคำถามเกี่ยวกับความแตกต่างของตัวบ่งชี้ความสำเร็จในกลุ่มผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จในระดับที่แตกต่างกัน

การนำเสนอผลการศึกษา

นอกเหนือจากบทที่ 1 ซึ่งอธิบายเหตุผลและที่มาของการศึกษา ผู้ศึกษาลำดับการนำเสนอผลการศึกษาก่อเป็นหกบท โดยเริ่มต้นจาก**บทที่สอง** ซึ่งเป็นการนำเสนอกรอบแนวคิดหลักของการศึกษา ซึ่งเชื่อมโยงระหว่างกรอบแนวคิดในระดับมหภาคและกรอบแนวคิดในระดับการประกอบอาชีพ โดยผู้ศึกษานำเสนอกรอบแนวคิดวิธีการผลิตแบบชาวนา เศรษฐกิจนอกภาคทางการ ก่อนที่จะนำเสนอกรอบแนวคิดเรื่องการประกอบอาชีพอิสระ แนวคิดเรื่องประเภทอาหาร การจำหน่ายแฉงลอย และกรอบแนวคิดตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ **บทที่สาม** เป็นส่วนของการปริทัศน์วรรณกรรมและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่ศึกษา ผู้ศึกษานำเสนอความเป็นมาของการจำหน่ายแฉงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร และ การพิจารณาการจำหน่าย

เร่งผลผลิตอาหารในมิติเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม และ มาตรการของรัฐ เนื้อหาในบทนี้ส่วนหนึ่งทำหน้าที่ขยายความกรอบแนวคิดในการศึกษา ในเวลาเดียวกันที่สร้างความเข้าใจเกี่ยวกับปรากฏการณ์การค้าหาเร่งผลผลิตอาหารในกรุงเทพมหานครเพื่อเป็นแนวทางในการนำเสนอผลการศึกษาและการวิเคราะห์ผลการศึกษา **บทที่สี่** นำเสนอผลการศึกษาจากการสำรวจ เป็น การนำเสนอข้อมูลในเชิงปริมาณเพื่ออธิบายการค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานครจากมิติด้านการประกอบอาชีพ ผู้ประกอบอาชีพ รายได้ ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ เพื่อที่จะได้ข้อ อธิบายเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบอาชีพที่มีความสำเร็จในระดับต่างๆกัน รวมถึงข้อมูล ด้านผู้ซื้อ ซึ่งมีบทบาทต่อการอธิบายการคงอยู่และขยายตัวของการค้าอาหารข้างทาง **บทที่ห้า** นำเสนอผลการศึกษาดัชนีชี้วัดความสำเร็จและไม่สำเร็จการประกอบอาชีพในเชิงปริมาณ **บทที่หก** นำเสนอผลการวิเคราะห์กรณีศึกษา (กรณีศึกษาปรากฏในภาคผนวก) เพื่อสรุปดัชนีชี้วัดความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ โดยดัชนีชี้วัดเชิงคุณภาพถูกนำมาใช้เพื่อขยายความตัว บ่งชี้ในเชิงปริมาณ บทนี้นำเสนอ รูปแบบที่อธิบายความสำเร็จในการประกอบอาชีพจากตัวบ่งชี้ ต่างๆ **บทที่เจ็ด** นำเสนอข้อข้อเสนอแนะเชิงนโยบายต่อการดำเนินการค้าอาหารข้างทางใน กรุงเทพมหานคร 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 กระแสโลกาภิวัตน์อันเป็นผลให้การทำความเข้าใจกับความสำเร็จและตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารต้องอาศัยกรอบทฤษฎีจำนวนหนึ่งเป็นแนวทางในการศึกษา

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีจุดเริ่มต้นจากการวิพากษ์ต่อความคิดเรื่องการเสื่อมสลายของเศรษฐกิจขาวนา ตลอดจนถึงการชี้ให้เห็นว่า “เศรษฐกิจแบบขาวนา” นี้ไม่เพียงแต่ไม่สูญสลายเท่านั้น แต่ยังคงอยู่และขยายตัว แต่จะขยายตัวในลักษณะวิวัฒนาการ (Evolution) หรือ แบบวนเวียน (Involution) นั้น เป็นเรื่องที่จะต้องทำความเข้าใจต่อไป มุมมองทางทฤษฎีต่อการศึกษาดังกล่าวตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารคลี่คลายจากทัศนะของมาร์กซ์ต่อการค้าขนาดเล็ก มาสู่กรอบแนวคิดเกี่ยวกับการประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กในเศรษฐกิจนอกภาคทางการ

ซึ่งอธิบายตำแหน่งแห่งที่ในทางทฤษฎีของการค้าอาหารข้างทาง แนวคิดเกี่ยวกับความสำเร็จในการประกอบอาชีพถูกใช้เป็นแนวทางในสืบค้นตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ส่วนแนวคิดเรื่องความยากจน บทบาทหญิงชาย อัตลักษณ์และพื้นที่ ถูกนำมาใช้ประกอบในการทำ ความเข้าใจกับความสำเร็จในระดับต่างๆ และความไม่สำเร็จของผู้ประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอย ขายอาหาร แนวคิดเรื่อง “อาหาร” หาบเร่แผงลอยในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ใช้แนวคิดว่าด้วยเรื่อง อาหารข้างทางเป็นกรอบในการจำแนกประเภท กรอบแนวคิดข้างต้นทั้งหมดมีความเชื่อมโยง กัน และเป็นแนวทางในการทำความเข้าใจกับความสำเร็จและตัวบ่งชี้ความสำเร็จของการ ประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร

วิธีการผลิตแบบชาวนา 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 อัดัม สมิท (Adam Smith) เป็นต้นมา การผลิตในภาคอุตสาหกรรมซึ่งมีการจ้างแรงงานถือเป็นการผลิตที่จะนำไปสู่การสะสมทุนและความมั่งคั่งของชาติ (Canterbury, 1995 : 42-44) คาร์ล มาร์กซ์ (Karl Marx) ซึ่งวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงโดยใช้ กรอบแนวคิดวิวัฒนาการเชิงเส้นตรงก็มีความเห็นไปในทิศทางเดียวกัน ในทัศนะของมาร์กซ์ การค้าขนาดเล็ก (Petty trade) และการผลิตขนาดเล็ก (Petty commodity production) ซึ่งเป็นกิจกรรมเศรษฐกิจในระดับครัวเรือนถือเป็นวิธีการผลิตแบบชาวนา (Peasant mode of production) เป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจในช่วงเปลี่ยนผ่านจากสังคมเศรษฐกิจนุพกาลไปสู่สังคมอุตสาหกรรม วิธีการผลิตแบบชาวนานี้หรือวันที่จะสูญสลายไปเมื่อวิธีการผลิตแบบทุนนิยมขยายตัวเต็มที่ การใช้เพียงแรงงานในครอบครัวทำให้กิจการขนาดเล็กเป็นการผลิตเพื่อยังชีพเท่านั้น และเป็นการผลิตซ้ำ

ทางสังคมมากกว่าการสะสมทุน เนื่องจากมูลค่าส่วนเกินที่จะนำไปสู่การสะสมทุนไม่เกิดขึ้นเพราะไม่มีการจ้างแรงงาน

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

หลังสงครามโลกครั้งที่ 2 ความพยายามทำความเข้าใจเกี่ยวกับการผลิตนอกระบบทุนนิยมในประเทศ “กำลังพัฒนา” โดยนักวิชาการตะวันตกหลายคน (Boeke, 1953 Higgins, 1956 Lewis, 1958 Geertz, 1963 Santos, 1972) ทำให้เกิดการจำแนกกิจกรรมทางเศรษฐกิจในประเทศ “กำลังพัฒนา” ออกเป็นคู่ตรงข้าม¹ การศึกษาเหล่านี้สะท้อนความคิดในเชิงทวิลักษณ์ (Dualism) และนำไปสู่ข้อเสนอเรื่องทวิลักษณ์ของระบบเศรษฐกิจ รวมทั้งเป็นต้นแบบการจำแนกเศรษฐกิจออกเป็นคู่ตรงข้ามโดยองค์การแรงงานระหว่างประเทศ ในปี ค.ศ. 1973 (McGee, 1979, p. 49) เศรษฐกิจคู่ตรงข้ามนี้ก็คือ เศรษฐกิจนอกภาคทางการ (Informal sector) และ เศรษฐกิจภาคทางการ (Formal Sector)

การแบ่งคู่ตรงข้ามดังกล่าวนอกจากจะสร้าง “ความเป็นชายขอบ” หรือ “นอกระแหลัก” 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 ทวิลักษณ์ของระบบเศรษฐกิจถูกเรียกชื่อต่างกัน 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) ความคิดเรื่องความไม่สามารถสะสมทุนของผู้ค้าในกลุ่มนี้ก็ยังหนักแน่นขึ้นไปอีก แม้การศึกษาจำนวนมากจะยืนยันถึงความแตกต่างในระดับความสำเร็จ ซึ่งสะท้อนจากระดับรายได้ที่แตกต่างกันของผู้ค้าก็ตาม

ลักษณะสำคัญของการประกอบอาชีพในเศรษฐกิจนอกภาคทางการในทัศนะขององค์การแรงงานระหว่างประเทศก็คือ เป็นการประกอบกิจการขนาดเล็ก 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) การอธิบายในแนวนี้นี้แม้จะถูกต้องแต่ก็ชี้ให้เห็นความสำคัญของการพิจารณาถึงอิทธิพลของปัจจัยในระดับกว้างที่มีผลต่อการคงอยู่และขยายตัวของอาชีพการค้าขนาดเล็ก ส่วนสาเหตุที่ทำให้ถูกโต้แย้งก็เป็นเพราะว่าข้อสมมติฐานดังกล่าวทำให้มองข้ามเหตุผล

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

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

การค้าขนาดเล็กข้างทางในเมืองเกิดขึ้นก่อนการบัญญัติศัพท์คำว่า “เศรษฐกิจนอกภาคทางการ” การค้าเหล่านี้เคยปรากฏในประเทศในซีกโลกทางเหนือด้วยเช่นกัน การพัฒนาอุตสาหกรรมตลอดจนกระบวนการพัฒนาเป็นเมืองซึ่งเกิดขึ้นตั้งแต่การปฏิวัติอุตสาหกรรม ใช้เวลายาวนานกว่าในซีกโลกทางใต้ ทำให้ภาคอุตสาหกรรมสามารถดูดซับแรงงานได้เป็นส่วนใหญ่ (McGee, 1996) การเบียดขับการค้าประเภทนี้มักเกิดด้วยเหตุผลที่ว่า ทำให้เกิดความไม่เป็นระเบียบเรียบร้อย และ ถือเป็นการเอาเปรียบผู้ค้าตามห้างร้านที่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการประกอบการสูงกว่าผู้ค้าข้างทาง ดังกรณีไอร์แลนด์ผู้ค้าข้างทางในเมืองนิวยอร์ก ในสหรัฐอเมริกากระหว่างปี 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 โดยเฉพาะในแอฟริกา นำไปสู่การลดลงของอัตราการจ้างงานในเศรษฐกิจภาคทางการ อันเป็นผลให้กิจกรรมสร้างรายได้ในเศรษฐกิจนอกภาคทางการมีความสำคัญมากขึ้น (Meagher, 1996, pp. 1-3 ; Mishra, อ้างแล้ว, pp. 23-27) กระแสโลกาภิวัตน์อันหมายถึงการที่เศรษฐกิจของแต่ละประเทศมีลักษณะเป็นระบบเปิดสู่โลกภายนอกมากขึ้นและเปราะบางต่อการแทรกแซงจากเศรษฐกิจภายนอก ทำให้ความสามารถของแต่ละประเทศในการกำกับดูแลควบคุมภาวะเศรษฐกิจของตนลดน้อยลง ความไม่แน่นอนสูงขึ้น อันเป็นผลให้ ความยืดหยุ่นมีความสำคัญ แม้การค้าขายกับต่างประเทศ และการลงทุนจากต่างประเทศจะมีใช้ปรากฏการณ์ที่ใหม่ แต่โลกาภิวัตน์มีบทบาทสำคัญที่ทำให้เงินและทุนสามารถผันผ่านพรมแดนระหว่างประเทศได้ในลักษณะ “ลัดนิ้วมือเดียว” ผลกระทบที่เกิดขึ้นก็คือความเป็นอิสระของแต่ละประเทศในการสร้างงาน และสร้างความจำเป็นเติบโตทางเศรษฐกิจถูกจำกัดลง (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 ซึ่งจะเกิดขึ้นด้วยความถี่ที่เพิ่มมากขึ้นอันเป็นผลจากการที่รัฐบาลขาดความสามารถในการควบคุมระบบเศรษฐกิจของตนเอง อันเป็นผลจากเศรษฐกิจโลกาภิวัตน์ดังกล่าว ในลักษณะนี้อำนาจในการอธิบายของแนวคิดเศรษฐกิจนอกภาคทางการอาจไม่เพียงพอสำหรับการอธิบายอาชีพอิสระขนาดเล็ก ซึ่งการคงอยู่และขยายตัวอันเป็นผลกระทบจากเศรษฐกิจจากภายนอกและก่อให้เกิดความสับสนในเชิง “วิภาษวิธี” ระหว่างพัฒนาการของเศรษฐกิจโลก กับกิจกรรมทางเศรษฐกิจในประเทศกำลังพัฒนา กิจกรรมในเศรษฐกิจนอกภาคทางการไม่ได้ดำรงสถานะเป็นกิจกรรม “ชายขอบ” อีกต่อไป

อาชีพอิสระ : การจัดประเภท และ ประเภทอาหาร

1. ความหมายและการจัดประเภท

การประกอบอาชีพอิสระ (Self-employed) มีที่มาจากแนวคิดการผลิตขนาดเล็ก (Petty commodity production) ของคาร์ล มาร์กซ ซึ่งเสนอว่า การผลิตขนาดเล็กเกิดขึ้นโดยผู้ประกอบอาชีพอิสระ ซึ่งผลิตและขายสินค้าสำหรับตลาด ไม่มีนายจ้าง ในการทำงานมีการแบ่งงานกันทำในระดับต่ำ และใช้ความเชี่ยวชาญในระดับต่ำ (Scott, 1979, p. 109) ความเป็นอิสระของผู้ประกอบอาชีพยังมาจากความเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต การเป็นเจ้าของกำไรและสิทธิในการจัดสรรกำไร และมีอำนาจตัดสินใจในการผลิต แม้ในความเป็นจริงผู้ประกอบอาชีพอิสระไม่ได้มีความเป็นอิสระโดยสิ้นเชิง หากแต่ถูกกำหนดด้วยกลไกตลาดซึ่งกำหนดอุปสงค์ในสินค้าและบริการของตน รวมทั้งวัตถุดิบที่ใช้ในกระบวนการผลิต ภายใต้เงื่อนไขที่ผู้ประกอบอาชีพอิสระมีความเป็นอิสระในการตัดสินใจเกี่ยวกับกระบวนการผลิตของตน แตกต่างจากแรงงานรับจ้าง ซึ่งไม่ได้เป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต ไม่มีสิทธิในการตัดสินใจในกระบวนการผลิต รวมทั้งถูกควบคุมการทำงานโดยนายจ้าง (Bromley and Gerry, 1976, p. 7) **ความเป็นอิสระ**ของผู้ประกอบอาชีพอิสระยังเกิดขึ้นจากการแบ่งงานกันทำในระดับต่ำ และ ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านในระดับต่ำด้วย (Scott, อ้างแล้ว, p. 110)

คุณลักษณะแห่ง “ความด้อยพัฒนา” เหล่านี้เองที่ทำให้ผู้ประกอบอาชีพอิสระระดับยังชีพมีความยืดหยุ่นสูงสามารถปรับเปลี่ยนตัวเองได้ในหลายรูปลักษณะ 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

การค้าจากสถานประกอบการในรูปค้าจ้าง หรือ ส่วนแบ่งกำไร (ตัวอย่างของผู้ประกอบอาชีพลักษณะประเภทนี้ในกรุงเทพมหานคร ได้แก่ ผู้ค้าเครื่องดื่มยาสูบ เป็นต้น)

3. การประกอบอาชีพอิสระในลักษณะพึ่งพิง หรือ Dependent work ในกรณีนี้แตกต่างจากผู้ประกอบอาชีพอิสระประเภทแรก ตรงที่ ผู้ประกอบอาชีพพึ่งพิงสถานประกอบการในรูปของการถูกผูกขาดการซื้อสินค้าในการประกอบอาชีพ (เช่นผู้ค้าในกลุ่มแฟรนไชส์หรือเครือข่ายประเภทต่างๆ เช่น ซายส์หนึ่งเดียว 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 นรพลลภ, 2536, น. 62) ส่วนผู้ค้าที่กิจกรรมเป็นการค้านั้น คือการซื้อมา-ขายไป รายได้มาจากการซื้อสินค้า แล้วนำมาขายต่อ ซึ่งอาจจะอยู่ในรูปการแยกสินค้าเป็นหน่วยย่อยๆหรือไม่ก็ได้ ในลักษณะนี้ความสามารถในการจัดซื้อวัตถุดิบราคาถูกลงจึงมีความสำคัญ การค้าอาหารที่มีลักษณะเป็นการผลิตขนาดเล็ก ก็คือการค้าอาหารปรุง อาหารปรุงสำเร็จ ซึ่งผู้ค้าเป็นผู้ผลิตเอง ส่วนการค้าอาหารสดและอาหารสำเร็จรูปถือเป็นการค้าแบบซื้อมา-ขายไป

2. ประเภทอาหาร

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 งานของแม็กกีและเหิง McGee and Yeung (1977) ซึ่งศึกษาการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยในกลุ่มทวีปเอเชีย (ไม่รวมประเทศไทย) งานของนภัส ศิริสัมพันธ์ และ คริสทีนา แซนตัน (Napas Sirisamphand and Szanton, 1986) ซึ่งศึกษาการค้าอาหารหาบเร่แผงลอยในจังหวัดชลบุรี งานของเรณู สังข์ทองจีน (2534) ซึ่งศึกษาผู้ค้าหาบเร่อาหารในกรุงเทพมหานคร งานของภาวิวรรณ นรพัลลภ (2536) ซึ่งศึกษาวัฒนธรรมอาหารในบริเวณท่าพระจันทร์ และงานของ ยีและกอร์ดอน (Yee and Gordon 1993) ซึ่งอธิบายการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร

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

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 ลูกชิ้น ทอด 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

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

การจัดแบ่งอาหารที่คล้ายคลึงกันปรากฏในคู่มือรับประทานอาหารแมลงลอยในกรุงเทพมหานคร 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 “ของกินหรือเครื่องดื่ม ‘ชีวิต’” อันประกอบด้วย (1) วัตถุทุกชนิดที่คนกิน ดื่ม อม หรือ นำเข้าสู่ร่างกายไม่ว่าด้วยวิธีใดๆ หรือในรูปลักษณะใดๆ แต่ไม่รวมถึง ยา วัตถุออกฤทธิ์ต่อจิตและประสาท หรือยาเสพติดให้โทษตามกฎหมายว่าด้วยการนั้น แล้วแต่กรณี (2) วัตถุที่มุ่งหมายสำหรับใช้หรือใช้เป็นส่วนผสมในการผลิตอาหาร รวมถึงวัตถุเจือปนอาหาร สี และเครื่องปรุงแต่งกลิ่น รส

เนื่องจากการศึกษาครั้งนี้ประสงค์จะศึกษาการค้าอาหารหาบเร่แมลงลอยที่ไม่ได้เจาะจงเฉพาะอาหารปรุง หรือ ปรุงสำเร็จ อันเป็นกิจกรรมที่เป็นการผลิตเท่านั้น แต่ต้องการศึกษากิจกรรมที่เป็นการค้าแบบซื้อมา-ขายไป ด้วย และยังต้องการศึกษาภาพรวมของอาหารที่ขายโดยหาบเร่แมลงลอยในกรุงเทพมหานคร การจำแนกประเภทอาหาร จึงผสมผสานระหว่างเกณฑ์ของ แม็กกี และเฮียง และ เกณฑ์เรื่องความแตกต่างในกิจกรรมการค้า เมื่อเป็นเช่นนี้ **อาหารหาบเร่แมลงลอยในการศึกษานี้จึงจำแนกออกเป็น อาหารสด อาหารปรุง อาหารปรุงสำเร็จ อาหารและขนมสำเร็จรูป ผลไม้ และ เครื่องดื่มและอาหารอื่นๆ ที่ไม่เข้าข่ายกลุ่มอาหารข้างต้น**

การค้าหาบเร่แมลงลอย : ความหมาย

คำว่า “หาบเร่แมลงลอย” ใช้เรียกการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร ซึ่งมีสองประเภท คือการค้าที่เคลื่อนที่ได้ ซึ่งเรียกว่า “หาบเร่” และการค้าที่อยู่กับที่อยู่กับที่ที่เรียกว่า “แมลงลอย”

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 โดยใช้ภาพหาบสี่ขาวบนพื้นสีขาวแสดงถึงจุดผ่อนผันให้ค้า แต่ในทัศนะของบางคน “รถเข็น” เป็นตัวแทนการค้าที่เคลื่อนไหวได้ในปัจจุบัน เช่น มีผู้กล่าวว่า “เดี๋ยวนี้หาบเร่ไม่มีแล้ว มีแต่รถเข็น” และมีผู้ตั้งคำถามว่า “ขายของ ‘แบกะดิน’ ถือว่าเป็นแผงลอยหรือไม่?”

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

การอยู่เป็นที่ และ การเคลื่อนที่ ทำให้เงื่อนไขในการประกอบอาชีพแตกต่างกัน การขายอาหารในที่ที่เป็นหลักแหล่งแน่นอนทำให้ทำเลการค้ามีความสำคัญ บริเวณที่มีประชาชนหนาแน่น หรือมีผู้สัญจรไปมามากย่อมเป็นแหล่งทำการค้าที่สามารถทำรายได้ให้มากกว่า ส่วนการค้าเร่ นั้น รายได้ที่เข้ามามีแนวโน้มขึ้นอยู่กับ ความคล่องตัวในการออกหาลูกค้าและการกำหนดเส้นทางการค้า (เฮอร์นันโด 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 การระบุความหมายของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในการศึกษาค้นคว้า 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 เลื่อพื้นดิน เรือ หรือแพ สำหรับขายอาหาร น้ำแข็ง หรือ สิ่งของอย่างอื่น” (ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2519)

ข้อบัญญัติของกรุงเทพมหานครข้างต้นแสดงถึงความสำคัญของสินค้าประเภทอาหารในขณะเดียวกัน “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 ฮองกง และ ในกรุงเทพมหานคร การจำแนกใช้พื้นที่เป็นเกณฑ์ เขาเสนอว่า การค้าข้างทางสามารถจำแนกออกเป็น 3 ลักษณะตามประเภทของพื้นที่ ดังนี้

1. บริเวณที่ชุมชน (Focus agglomeration) เช่นรอบนอกตลาด สถานีขนส่ง
2. บริเวณถนนและทางเท้า (Street hawkers) ซึ่งผู้ค้าจะตั้งสินค้าเรียงรายตามถนนและทางเท้า และมีแนวโน้มสร้างปัญหาการจราจรหากมีผู้ค้ามากเกินไป และเป็นทางเท้าที่แคบ
3. ตลาดนัด (Bazaars) เป็นที่ที่ผู้ค้ามีสิทธิในพื้นที่ 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 มีทุนมากกว่าผู้ค้าประเภทที่หนึ่งและสองซึ่งอาศัยที่สาธารณะเป็นที่ประกอบการค้า ทำให้มีต้นทุนคงที่ต่ำกว่า แม้ว่าผู้ค้าในกรุงเทพมหานครต้องเสียค่าทำความสะอาดในอัตราตารางเมตรละ 150 บาทต่อเดือน และยังต้องเสียค่าใช้จ่าย “นอกระบบ” ให้แก่เจ้าหน้าที่ของรัฐ เพื่อแลกกับสิทธิในการใช้พื้นที่การค้า **ประเด็นที่สอง** การจำแนกประเภทข้างต้น เชื่อมโยงกับการจัดเก็บสถิติของกรุงเทพมหานครซึ่งให้ความสำคัญต่อการจัดเก็บเฉพาะตัวเลขผู้ค้าในถนน สาธารณะ ซึ่งประชาชนใช้ประโยชน์ในการสัญจรได้ ดังปรากฏว่ากรุงเทพมหานครจัดเก็บเฉพาะสถิติของผู้ค้าแผงลอยข้างทาง อันเป็นที่สาธารณะเท่านั้น ไม่รวมผู้ค้าในตลาดนัด

กรอบแนวคิดสุดท้ายเกี่ยวกับการให้ความหมายผู้ค้าหาบเร่แผงลอยมาจากงานศึกษา “อาหารข้างถนน” หรือ Street foods ของไอริน ทิงเคอร์ (Tinker, อ้างแล้ว) ซึ่งศึกษาเปรียบเทียบการค้าอาหารปรุงและอาหารปรุงสำเร็จข้างถนน ในแอฟริกา ตะวันออกกลาง เอเชียใต้ และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งรวมทั้งประเทศไทยด้วย งานศึกษาครั้งนี้เป็นความพยายามที่จะโต้แย้งต่อความคิดเกี่ยวกับการจ้างงานกระแสหลักที่ไม่ให้ความสำคัญต่อการประกอบอาชีพการค้าข้างทาง ซึ่งเป็นการค้าขนาดเล็กในระบบเศรษฐกิจก่อนทุนนิยม (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” จึงกำหนดลักษณะของการค้าอาหารที่เป็นหน่วยวิเคราะห์ให้ว่าหมายถึงการ**ค้าที่เคลื่อนที่และอยู่กับที่**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 ในขณะที่เดียวกันก็ปฏิเสธไม่ได้ว่าปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมมีอิทธิพลต่อปัจจัยส่วนบุคคล โดยเฉพาะในกรณีที่ผู้ประกอบการค้าขนาดเล็กในเศรษฐกิจนอกภาคทางการ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้มีรายได้น้อย มีข้อจำกัดในการประกอบอาชีพ และโดยเฉพาะเมื่อพิจารณาถึงการพัฒนาแบบพึ่งพิง อันนำไปสู่ความสำคัญที่ไม่เท่าเทียมกันระหว่างวิธีการผลิตแบบทุนนิยมกับการประกอบอาชีพขนาดเล็ก อันเป็นข้อจำกัดสำคัญต่อความสามารถในการสะสมทุน ทำให้มีผู้เสนอว่าปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม เช่นนโยบายของรัฐ ในฐานะ “บริบท” ในการประกอบอาชีพ มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการประกอบอาชีพในเศรษฐกิจนอกภาคทางการ และมีความสำคัญมากกว่า คุณสมบัติส่วนตัว หรือ “ความเป็นผู้ประกอบการ” หรือ Entrepreneurial skills ของผู้ค้าเหล่านี้ (Babb, 1991, p. 50) ในการศึกษาครั้งนี้ แม้จะใช้กรอบที่ชัดเจนในการจำแนกปัจจัยทั้งสองด้าน ดังจะได้กล่าวต่อไปข้างหน้า แต่ก็พยายามวิเคราะห์ความเชื่อมโยงของปัจจัยทั้งสองด้าน เพื่อที่จะทำความเข้าใจกับความสำเร็จในการประกอบอาชีพ

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้ศึกษาเลือกใช้กรอบแนวคิดเกี่ยวกับการประกอบอาชีพอิสระสามชุดเป็นแนวทางในการศึกษา ชุดแรกคือกรอบแนวคิดที่อธิบายการประกอบอาชีพอิสระขนาด

เลิกของผู้พิการ ซึ่งเสนอโดย Neufeldt and Albright (1998) ชุดที่สอง คือ กรอบแนวคิดการประกอบอาชีพอิสระขององค์การแรงงานระหว่างประเทศ (ILO, 1996) และ ชุดที่สาม คือ แนวคิดที่ได้จากการสังเคราะห์ผลการศึกษากับหาบเร่แผงลอยอาหารที่มีมาก่อนหน้า ซึ่งระบุปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ

การเลือกใช้กรอบของ Neufeldt and Albright ซึ่งเป็นกรอบการศึกษาการประกอบอาชีพอิสระของคนพิการ 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 แม้กรอบนี้จะมีข้อจำกัดตรงที่มีได้ให้คำอธิบายปัจจัยตามระดับความสำเร็จก็ตาม ผู้ศึกษาเห็นว่า เป็นเรื่องที่จะต้องสืบค้นในการศึกษาครั้งนี้

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 และแนวคิดว่าการบริหารจัดการโดยองค์การระหว่างประเทศเสนอว่า **ความมั่นใจในตนเอง** หมายถึงความเชื่อว่าหากตั้งใจทำอะไรแล้วต้องทำได้สำเร็จ ส่วน**ความกล้าเสี่ยงและเสี่ยงเป็น** หมายถึง การคำนวณผลได้ผลเสียรวมถึงโอกาสที่จะประสบความสำเร็จจากการเสี่ยงนั้น

ส่วนแนวคิดด้านการบริหารจัดการ องค์การแรงงานระหว่างประเทศเสนอว่าประกอบด้วยการบริหารจัดการในสามด้านคือ ด้านการผลิต การตลาด และการเงิน โดยการผลิตหมายถึงการวางแผนการผลิต การควบคุมคุณภาพ และการจัดซื้อ เพื่อให้ได้ผลผลิตตามที่กำหนด ส่วนการตลาดนั้น เกี่ยวเนื่องกับการขายสินค้า ซึ่งรวมถึงความเข้าใจในความต้องการของผู้ซื้อ ทั้งในด้านประเภทสินค้าที่เป็นที่ต้องการ ราคา รวมทั้งการจำหน่าย ส่วนด้านการเงิน เกี่ยวข้องกับ การคำนวณต้นทุน การวางแผนเกี่ยวกับเงินเพื่อให้มีเงินสำหรับการค้า (ILO, อ้างแล้ว)

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

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

2. บทบาทหญิงชาย พื้นที่ และ อัตลักษณ์ : ตัวบ่งชี้ความสำเร็จในเชิงกระบวนการ

นอกเหนือจากการอธิบายในเชิงประจักษ์ด้วยตัวบ่งชี้จากแนวทางการศึกษาข้างต้น การทำความเข้าใจต่อความสำเร็จในเชิงกระบวนการก็มีความสำคัญ โดยเฉพาะการศึกษาถึงไปถึงความสำคัญของตำแหน่งแห่งที่ของผู้ประกอบอาชีพที่มีต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพ และบทบาทของเงื่อนไขอื่นเช่นเงื่อนไขทางวัฒนธรรม ที่มีต่อความสำเร็จและความไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ ภายใต้ความจริงที่ว่า ความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ อันเป็นมุมมองทางเศรษฐกิจนั้น เป็นผลลัพธ์จาก แนวปฏิบัติของวัฒนธรรมในระดับท้องถิ่น และค่านิยมบางประการโดยเฉพาะที่เกี่ยวข้องกับบทบาททางเพศ (Seligmann, 2001, p. 1 ; Lessinger, 1989) รวมถึงชนชั้นด้วย โดยเฉพาะเมื่อการประกอบอาชีพขายอาหารข้างทางไม่ได้เป็นเฉพาะพื้นที่ทางเศรษฐกิจ แต่เป็นพื้นที่ทางสังคมด้วย พื้นที่ที่ซ้อนทับกันอยู่จึงเป็นที่ที่แสดงถึงความซับซ้อนของตำแหน่งแห่งที่ของผู้ประกอบอาชีพ ซึ่งมีความแตกต่างกันทั้งในด้านเพศสภาพและชนชั้น 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 ดังที่ อภิญา เพ็ญฟูสกุล อธิบายไว้ว่า

“ความสำคัญของพื้นที่ในฐานะบริบทของการกระทำจึงเป็นมากกว่าเพียงองค์ประกอบทางกายภาพ หรือ ฉากหลัง....พื้นที่หมายถึงสถานการณ์เฉพาะที่มีผลต่ออารมณ์ความคิด ความรู้สึกของปัจเจก ทำให้เขาเลือกนิยามสถานการณ์ กำหนดตำแหน่งแห่งที่ของตัวเอง เขาจะเลือกตั้งอะไรจากคลังประสบการณ์เก่ามาใช้อย่างไร..ผสมกับอะไร ดีความอย่างไร ขึ้นอยู่กับสถานการณ์เฉพาะอย่างมาก...” (อภิญา เฟื่องฟูสกุล, 2543, น. 83-84)

อัตลักษณ์และพื้นที่ มีบทบาทสำคัญต่อการอธิบายความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ เมื่อการประกอบอาชีพเป็นพื้นที่ทางสังคม ซึ่งผู้ค้า นำเสนอ ต่อบริษัท อัตลักษณ์ของตนเพื่อให้ได้มาซึ่งสิ่งที่ประสงค์ในทุกขณะในชีวิตประจำวันที่มีความสัมพันธ์ทางสังคมเกิดขึ้น และ แปรเปลี่ยนไปตามพื้นที่ (Denzin, 1992, p. 94) ในกระบวนการต่อบริษัทอัตลักษณ์นั้น ตัวผู้ค้ามีความสำคัญ วิธีการที่ผู้ค้าแต่งกาย รวมทั้งกริยาทาง การใช้คำพูดก็คือ “วิธีการที่บุคคลจัดการกับร่างกาย ท่วงทีกริยา อันเป็นหัวใจของยุทธศาสตร์การได้ตัว ช่วงชิง และรักษาสถานภาพของตน” (อภิญา เฟื่องฟูสกุล, อ้างแล้ว) ทั้งนี้การจัดการในสิ่งต่างๆข้างต้น อยู่ภายใต้ “จุดยืนเฉพาะ” ซึ่งกำหนดโดยตำแหน่งแห่งที่ทางเพศสภาพ ชนชั้น และ ชาติพันธุ์ของบุคคล (Wood, 2001, p. 55)

การพิจารณาการประกอบอาชีพขายอาหารในเชิงพื้นที่ทำให้เห็นว่าในพื้นที่ทางเศรษฐกิจอันเป็นที่เกิดขึ้นของการซื้อขายอาหารนั้น มีกระบวนการนำเสนอ ต่อบริษัทอัตลักษณ์เกิดขึ้น โดยเฉพาะในส่วนของผู้ค้าซึ่งนอกจากจะต้องให้ความสำคัญต่อคุณภาพของสินค้าแล้ว ยังต้องให้ความสำคัญต่อการนำเสนอตนเองต่อผู้ซื้อด้วย เพราะการนำเสนออัตลักษณ์ของตนมีบทบาทสำคัญต่อการซื้อขายที่จะเกิดขึ้น ความสะอาดของอาหาร การแต่งกายของผู้ค้า อธิบายของผู้ค้า ล้วนแล้วแต่เป็นส่วนหนึ่งของการนำเสนอ ต่อบริษัทอัตลักษณ์ของผู้ค้าเพื่อจูงใจให้มีผู้ซื้อสินค้า

จากแนวคิดข้างต้น การศึกษาครั้งนี้จึงกำหนดตัวบ่งชี้ 8 กลุ่ม ประกอบด้วย คุณลักษณะที่จำเป็น ทักษะความรู้ ครอบครัวยุทธ เศรษฐกิจทางสังคม 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 ต้องการเงินสดหมุนเวียน

จำนวนเท่าไร

- 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 เลือ่อำนวยต่อการประกอบการค้า

7. สินค้า ประกอบด้วย

7.1 อาหารอร่อย

7.2 อาหารสะอาด

7.3 พื้นที่ขายสะอาด

7.4 ราคาไม่แพง

8. ผู้ค้า ประกอบด้วย

8.1 แต่งกายสะอาด

8.2 อธิษาศัยดี

ตัวบ่งชี้ทั้งหมดนี้ถูกใช้เพื่อเป็นแนวทางการศึกษาเพื่อที่จะตอบคำถามว่า ในระดับ
ความสำเร็จที่แตกต่างกัน 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 จิระกุลและคณะ, 2525, น. 306) การเข้ามาอย่างต่อเนื่องของชาวจีน และการเข้าสู่เศรษฐกิจระบบตลาด (Market economy) อันเป็นผลจากจากสนธิสัญญาบาวริง ในปี พ.ศ. 2398 ตลอดจนความพยายามในการพัฒนาประเทศให้ทันสมัยซึ่งเริ่มตั้งแต่สมัยรัชกาลที่ 4 เป็นต้นมา ต่อเนื่องมาจนถึงการกำหนดกลยุทธ์การพัฒนาประเทศให้เป็น

¹ จดหมายจากผู้อ่านหนังสือพิมพ์บางกอกโพสต์สองคนในคอลัมน์ “โพสต์แบ็ก” ต่อกรณีที่กรุงเทพมหานครห้ามผู้ค้าหาบเร่แผงลอยขายอาหารในช่วงการประชุมความร่วมมือระหว่างประเทศในภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิก หรือ APEC

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

เนื้อหาในบทนี้อธิบายความเป็นมาของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร และวิเคราะห์การค้าอาหารข้างทางในมิติทางเศรษฐกิจสังคม วัฒนธรรม และกฎหมาย จากการปรัศน์วรรณกรรม เพื่อทำความเข้าใจกับการคงอยู่ขยายตัวของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร ความสำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ค้า โดยจะอธิบายเชื่อมโยงจากการค้าอาหารข้างทางในสมัยต้นรัตนโกสินทร์ จนถึงสมัยปัจจุบัน ทั้งนี้ภายใต้แนวคิดที่ว่า การคงอยู่ขยายตัวของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารและความสำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ค้า มิได้มีสาเหตุมาจากปัจจัยใดปัจจัยหนึ่ง แต่มีมิติต่างๆข้างต้นมีบทบาทอย่างสำคัญ

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 “ป้าเลาะห้คนเก่ง ผู้มีหัวการค้าและสายตาอันยาวไกลในเชิงเศรษฐกิจ ชื้อเห็ดและผักต่างๆกลับบ้านไปด้วย กะว่าพรงี้จะนำไปขายที่ตลาดแถวบ้าน เอากำไรเสียหน่อย” (สื่อสายใย, มีนาคม 2546, น. 2) เป็นต้น

คำว่า “หาบเร่แผงลอย” เกิดขึ้นจากการที่การค้าขยับขึ้นจากการค้าทางน้ำมาเป็นการค้าทางบก โดยการค้าแบบไม่อยู่กับที่หรือหาบเร่ นั้นปรากฏในรูปของการหาบอาหารเร่ขายตามถนน (เฉลิมศักดิ์ งามโกมุท, 2537, น. 49-53) ส่วนการค้าแบบอยู่กับที่มีปรากฏตาม “ตลาดบก”

นอกกำแพงพระนคร (ส.พลายน้อย, 2544, น. 59) สินค้าที่ขายส่วนใหญ่คืออาหาร การค้าขายแร่แดงลอยบนบกมีความสำคัญมากขึ้นเมื่อมีการสร้างถนนมากขึ้น และการคมนาคมหลักเปลี่ยนจากการคมนาคมทางน้ำมาเป็นการคมนาคมทางบก ทั้งรัฐเองก็มีบทบาทสำคัญต่อการสนับสนุนการค้าขายแร่แดงลอย ด้วยการส่งเสริมให้มีตลาดนัดเพื่อส่งเสริมอาชีพและรายได้ให้แก่เกษตรกร เช่นในสมัย พ.ศ. 2491 มีการจัดตลาดนัดหน้าศาลาเทศบาลนครกรุงเทพฯ เพื่อส่งเสริมอาชีพผู้ผลิตและแก้ไขปัญหาการขาดแคลนสินค้าในภาวะสงคราม (สฤณี ณัฐพูลวัฒน์, 2541, น. 18)

ผู้ค้าข้างทางในสมัยรัตนโกสินทร์จนถึงปัจจุบันมีทั้งชาวจีนและชาวไทย ผู้ค้าที่เป็นชาวไทย ส่วนใหญ่เป็นผู้หญิง ส่วนผู้ค้าที่เป็นชาวจีนเป็นผู้ชาย เนื่องจากผู้อพยพชาวจีนส่วนใหญ่เป็นผู้ชาย (Yasmeen, 1996, p. 20) การที่ผู้หญิงไทยมีบทบาทในการค้าขายมากกว่าผู้ชายไทย มีคำอธิบายว่ามีสาเหตุจากการเกณฑ์แรงงานในชนบทไพร่ (เกียรติ จิระกุล, 2525, น. 8) แต่เมื่อเลิกระบบไพร่และทาสในปี พ.ศ. 2448 ประชาชนไทยก็หันมายึดอาชีพทำนาเป็นหลัก มีผู้ให้เหตุผลว่าที่เป็นเช่นนี้เพราะเนื่องจากมีแรงงานชาวจีนเข้ามาเป็นจำนวนมาก อาชีพค้าขายในพระนครจึงเป็นของผู้ค้าชาวจีนเกือบหมด (สุธี ประศาสน์เศรษฐ์, 2523, น.117 และ กาญจนาคพันธุ์, 2543, น. 213) ทั้งนี้สุธี ประศาสน์เศรษฐ์ มีความเห็นว่าการที่ชาวไทยไม่ประกอบอาชีพการค้าไม่ได้เป็นเพราะไม่มีความสามารถในการค้า แต่เป็นเพราะถูกปิดกั้นจากชาวจีน โดยการสนับสนุนของชนชั้นนำของไทย อย่างไรก็ตามคำอธิบายว่าด้วยการแย่งประกอบการค้าของชาวจีนยังคงไม่เพียงพอ หากไม่มีคำอธิบายเกี่ยวกับมูลเหตุจูงใจที่ทำให้ชาวไทยประกอบอาชีพเกษตรกรรม ในช่วงเวลาดังแต่สมัยรัชกาลที่ 5 จนถึงก่อนสงครามโลกครั้งที่ 1 อาชีพทำนาเป็นอาชีพที่ทำรายได้ดี อันเป็นผลจากการขยายตัวของ การส่งออกข้าว และราคาข้าวที่สูง (พจนันท์ อุทยานนท์, 2539, น.140) ชายไทยยังมีค่านิยมรับราชการมากกว่า เนื่องจากอาชีพราชการทำให้เลื่อนฐานะทางสังคมได้ (กาญจนาคพันธุ์, อ้างแล้ว) ตัวเลขรายได้จากการประกอบอาชีพต่างๆ ปรากฏดังตาราง 3.1 ดังนี้

ตารางที่ 3.1

เปรียบเทียบรายได้ของชาวนา แรงงานไร้ฝีมือ และชาวนารับจ้าง

(หน่วย : บาท : 6 เดือน)

	พ.ศ.244	พ.ศ.	พ.ศ.246	พ.ศ.247
อาชีพ	8	2453	2	2
ชาวนา (นาหว่าน)	204	262	303	246
ชาวนา(นาดำ)	245	152	202	135
แรงงานจีนในโรงสีในพระนคร	158	158	180	180
ชาวนารับจ้างในภาคกลาง (ทุ่งรังสิต)	157	164	119	133

ที่มา : พงษ์พันธุ์ อู๋ยานนท์, 2539, น. 140

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

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

“...อยู่ในคลองบางหลวง กินอาหารคาวหวานของไทยและคนไทยขายทั้งสิ้น มาอยู่ใจกลางกรุงเทพฯ กินแต่ของเจ๊กและคนจีนขายทั้งสิ้น คนไทยขายอาหารคาวหวานของไทยหายไปหมด เป็นเหมือนอยู่คนละเมือง...จะมีก็แต่ขนมไทยที่ขายในตลาดบ้าง” (กาญจนาคนพันธุ์, 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 การเปลี่ยนฐานะทางเศรษฐกิจของชาวจีน (Skinner, อ้างแล้ว, 305) อันเป็นผลจากคตินิยมในชีวิตที่แตกต่างจากชาวไทย และแรงผลักดันที่ต้องการยกระดับฐานะทางสังคมของตนและครอบครัวในประเทศจีน ทำให้ต้องการสะสมทุน (Skinner, อ้างแล้ว, น. 91-92) **ประการที่สอง** คือการสนับสนุนของรัฐบาลไทยให้ชาวไทยประกอบอาชีพการค้าและอุตสาหกรรมมากขึ้น ตามนโยบายรัฐนิยมของจอมพล ป. พิบูลสงคราม ในช่วงปี พ.ศ. 2481-พ.ศ. 2482 เช่นออกกฎหมายห้ามผู้ค้าหาบเร่แผงลอยอาหารชาวจีนเข้าไปค้าขายในที่ทำการของกระทรวงธรรมการและโรงเรียนรัฐบาลทุกแห่ง (Skinner, อ้างแล้ว, p. 262) **ประการที่สาม** ภาวะความเป็นอยู่ที่แร้นแค้นขึ้นของชาวนาไทย อันเป็นผลจากการที่ราคาข้าวในตลาดโลกตกต่ำ และเศรษฐกิจที่ตกต่ำอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ช่วงสงครามโลกครั้งที่ 1 เป็นต้นมา ชาวนาที่ทำนาอยู่บริเวณชานพระนคร เช่นบริเวณพระโขนง สุขุมวิท และชานนาจากที่ราบภาคกลาง เช่น สมุทรปราการและภาคตะวันออกเฉียงเหนือขายที่นาเข้ามาเป็น แรงงานรับจ้างในกรุงเทพฯ เนื่องจากเริ่มมีการก่อตั้งโรงงานอุตสาหกรรม เช่นโรงงานฟอกหนังที่คลองเตย โรงงานปูนที่บางซื่อ เป็นต้น (นลินี ดันธุณิตย์, 2542, น. 291) ทั้งนี้การของการอพยพย้ายถิ่นของชาวไทยเข้าสู่กรุงเทพฯระหว่าง พ.ศ. 2490- พ.ศ. 2497 โดยเฉลี่ยปีละ 37,800 คน (Skinner, p. 305) จำนวนประชากรของกรุงเทพฯระหว่างปี พ.ศ. 2493 และ พ.ศ. 2497 เพิ่มขึ้นจาก 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 การแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการชาวไทยด้วยกันซึ่งมีทั้งชาวชาวกรุงเทพฯ และผู้อพยพ ความจำกัดในการสะสมทุนยังเป็นผลมาจากปัจจัยด้านวัฒนธรรม ซึ่งสกินเนอร์วิเคราะห์ไว้ว่ามาจากคตินิยมในการทำงานของคนไทย ซึ่งแตกต่างจากชาวจีน ทั้งชาวไทยปฏิเสธการสะสมทุนทางวัตถุ ในขณะที่ชาวจีนตระหนักว่าการสะสมทางวัตถุนำมาซึ่งการเลื่อนขั้นขั้นทางสังคม (Skinner, อ้างแล้ว, 93) ด้วยเหตุผลข้างต้น สำหรับผู้ค้าชาวไทยในสมัยนั้น อาชีพค้าอาหารข้างทาง**จึงดำรงความเป็นกลยุทธ์เพื่อการอยู่รอด** มากกว่าที่จะเป็นจุดเชื่อมต่อของการปรับเปลี่ยนขั้นเฉกเช่นผู้ค้าชาวจีน

กลยุทธ์การพัฒนาเศรษฐกิจที่ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาอุตสาหกรรม ประกอบกับรายได้ที่ตกต่ำลงของเกษตรกรอันเป็นผลจากนโยบายการพัฒนาอุตสาหกรรมที่กีดภาคเกษตรให้เป็นรองภาคอุตสาหกรรม ทั้งนี้มาตรการสำคัญก็คือ ฟรีเมียมข้าวที่ดึงเอาส่วนเกินออกจากภาคเกษตร (Ammar Siamwalla and Suthad Sethbunsarng, 1989) รวมทั้ง เป็นผลให้แรงงานในภาคเกษตรกรรมอพยพเข้าสู่กรุงเทพฯอย่างต่อเนื่องนับตั้งแต่ก่อนการประกาศใช้แผนพัฒนาเศรษฐกิจฉบับที่ 1 ในปี พ.ศ. 2504 ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นผลจากการคมนาคมที่สะดวกขึ้นจากการสร้างถนนเชื่อมต่อระหว่างกรุงเทพมหานครกับภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ก่อให้เกิดกองทัพอแรงงานสำรองหรือแรงงานส่วนเกินของผู้ที่ไม่สามารถเข้าสู่การเป็นแรงงานรับจ้างได้ และยังเกิดอุปสงค์ต่ออาหารราคาถูก ตัวอย่างรูปธรรมของการอพยพเหล่านี้ก็คือ การเกิดชุมชนแออัดหลายแห่งในกรุงเทพฯ (นลินี ดันธุณิตย์, อ้างแล้ว ; สมพงษ์ พัดบุญ, 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 กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสาร, 2545

* การสำรวจภาวะการมีงานทำของประชากร สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2545

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

ทั้งนี้เมื่อพิจารณาควบคู่ไปกับมาตรการต่างๆของรัฐที่มีขึ้นเพื่อสนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็ก (โปรดดูในหัวข้อมิติทางกฎหมายและมาตรการของรัฐในส่วนต่อไป) ตลอด

จนทำให้ที่ผ่อนปรนมากขึ้นของกรุงเทพมหานครต่อการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอย
(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 เมื่อเทียบกับฐานตัวเลขของสำนักงานสถิติแห่งชาติ

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 %)
รับประทานอาหารนอกบ้าน	300 บาท (15.2 %)	1,014 บาท (32.9%)	763 บาท (30.1%)	2,152 บาท (33.0 %)

ที่มา : การสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคม (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, สำนักนายกรัฐมนตรี)

ผู้ประกอบการหาบเร่แผงลอยอาหารมีทั้งที่เป็นชาวกรุงเทพมหานครและผู้อพยพจากต่างจังหวัด แต่สัดส่วนของผู้ประกอบการหาบเร่ที่เป็นผู้อพยพจากต่างจังหวัดสูงขึ้น หากพิจารณาเปรียบเทียบ อ้างอิงจากงานศึกษาหลายชิ้นนับแต่งานศึกษาของประชุม สุวดีดี และคณะ ในปี พ.ศ. 2523 ซึ่งนับเป็นงานศึกษาที่สำคัญเกี่ยวกับการประกอบการหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร และเกิดขึ้นในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมฉบับที่ 4 และ 5 (พ.ศ. 2519-พ.ศ. 2529) ซึ่งประเทศไทยกำลังพัฒนาเข้าสู่การเป็นประเทศอุตสาหกรรมใหม่ โดยการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การพัฒนาสู่การเน้นการส่งออก งานศึกษาของประชุมระบุว่า ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานครประมาณครึ่งหนึ่งเป็นชาวกรุงเทพมหานคร ผู้ค้าส่วนใหญ่มีรายได้ในระดับยังชีพ แต่รายได้ก็สูงกว่าผู้ประกอบการแรงงานรับจ้าง (ประชุม สุวดีดี และคณะ, 2526) นอกจากงานศึกษาของประชุม สุวดีดี งานศึกษาวิทยานิพนธ์ 2 ชิ้น ของกุสุมา โกเศยะโยธิน ในปี พ.ศ. 2526 และ เรณู สังข์ทองจีน ในปี พ.ศ. 2534 ตามลำดับ อธิบายการเข้าสู่อาชีพหาบเร่แผงลอยขายอาหารของผู้ประกอบการสตรีที่เป็นผู้อพยพจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือด้วยสาเหตุของความยากแค้นในภาคเกษตรกรรม และ ปัญหาการกระจายรายได้อย่างไม่เป็นธรรมระหว่างกรุงเทพมหานครและชนบท งานของกุสุมา แสดงให้เห็นว่าในช่วงเวลาดังกล่าว ประเด็นเรื่องการอพยพของชาวชนบทเริ่มเป็นที่ปรากฏชัดแล้ว ส่วนงานของเรณู ศึกษาผู้ค้าอาหารหาบเร่สตรีโดยเฉพาะ และเป็นการศึกษาในช่วงเดียวกับที่นโยบายของรัฐในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและ

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 ทั้งที่เป็นงานศึกษาเกี่ยวกับผู้ประกอบการอาชีพโดยตรง เช่นงานของ Chomlada Loprayoon ในปี 1991 วิชญญา บำรุงชล ปี 2541 อัจฉริยา ชาญเชิงรบ ปี 2543 และ ปณิธิ สุขสมบุญรณ์ ปี 2545 และ งานศึกษาที่เกี่ยวข้อง เช่นงานของ Pasuk Pongpaichit และ Pradit Chasombat ในปี 1988 นภัส ศิริ สัมพันธ์ ปี 2537 Narumol Nirathron ปี 1996 งานศึกษาเหล่านี้ใช้กรอบแนวคิดอธิบายถึงการค้าหาบเร่แผงลอยในฐานะกิจกรรมที่เป็นกลยุทธ์เพื่อการอยู่รอดของผู้มีรายได้น้อย ซึ่งเป็นผู้อพยพย้ายถิ่น อันสะท้อนถึงความเชื่อมโยงระหว่างการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานครกับบทบาททางสังคมในฐานะกิจกรรม “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 กุมภาพันธ์ 2546) หากพิจารณาจากแง่มุมของการบริหารธุรกิจขนาดจิ๋วและย่อม การค้าอาหารข้างทางถือเป็นธุรกิจขนาดจิ๋ว แต่เนื่องจากขนาดของทุนที่เล็กกว่ามาก² และไม่มีการจ้างแรงงานทำให้ถูกมองข้ามความสำคัญ (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)

กรณีที่คุณค่าสามารถยกระดับทางเศรษฐกิจจากการค้าขนาดเล็กสู่การค้าระดับที่ใหญ่ขึ้นได้ (Yasmeen, 2001) เช่น กรณีประกอบกิจการ “ขายสี่หมี่เกี๊ยว” ซึ่งเป็นการค้าในลักษณะเครือข่ายหรือแฟรนไชส์ (Franchise) (Suthon Sukpisit, 2546) ในขณะเดียวกันข้อมูลจากการศึกษาจำนวนมาก ทำให้ปฏิเสธไม่ได้ว่าผู้ประกอบการอาชีพจำนวนหนึ่งมีรายได้ในระดับยังชีพ หรือต่ำกว่า ข้อมูลต่างๆ เหล่านี้ทำให้เข้าใจได้ว่า ผู้ประกอบการอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารมีระดับรายได้ที่แตกต่างกัน ตั้งแต่ระดับที่ต่ำกว่าระดับยังชีพ ไปจนถึงระดับยังชีพ ระดับที่สามารถสะสมทุน และประสงค์จะขยายการประกอบอาชีพ

ในด้านผู้บริโภค หรือ อุปสงค์ต่ออาหารข้างทาง งานศึกษาของประชุม สุวดีในปี พ.ศ. 2526 ให้ความเห็นซึ่งสะท้อนแนวคิดทฤษฎีระบบโลกที่ว่า การค้าหาบเร่แผงลอยมีบทบาทในการ “ผลิตซ้ำ” เศรษฐกิจทุนนิยม โดยการเสนอขายสินค้าบริการราคาถูกให้แก่ผู้มีรายได้น้อย ทำให้แรงงานสามารถดำรงชีวิตอยู่ได้ในภาวะที่ค่าจ้างแรงงานต่ำ แต่งานศึกษาศมัยต่อมายืนยันว่าผู้บริโภคอาหารหาบเร่แผงลอยมิได้จำกัดที่ผู้มีรายได้น้อยเท่านั้น (Van Esterik, 1992 ; สถาบันราชภัฏสวนดุสิต, 2538) อันยืนยันถึงบทบาทของหาบเร่แผงลอยอาหารต่อวิถีชีวิตของชาวกรุงเทพมหานคร ทั้งนี้การบริโภคอาหารหาบเร่แผงลอยไม่ได้อธิบายได้ด้วยเหตุผลทางเศรษฐกิจเท่านั้น แต่มีองค์ประกอบทางสังคมวัฒนธรรมร่วมอธิบายด้วย ดังจะได้อธิบายต่อไป 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 ซึ่งสถานการณ์ของการประกอบอาชีพส่วนตัวขนาดเล็กเช่น หาบเร่แผงลอยอาหาร ปรับเปลี่ยนไปสู่ อาชีพที่ทำให้ประชาชนพึ่งพิงตนเองได้ทางเศรษฐกิจ (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2544) ท่าทีดังกล่าวสะท้อนถึงการปรับเปลี่ยนกระบวนการจ้างงานในระดับระหว่างประเทศ (Redclift and Mingione, 1985, pp. 1-11 ; Meagher, 1996; Mishra, 1999) ที่หันมาให้ความสำคัญต่อการ

ประกอบอาชีพอิสระมากขึ้นในฐานะแหล่งสร้างรายได้น่าจะมีผลกระทบต่อการประกอบอาชีพของผู้ค้าอาหารข้างทาง ในขณะที่เดียวกันความตื่นตัวในเรื่องการประกอบการค้าอาหารที่ปรากฏในลักษณะของการฝึกอบรมโดยทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชนในลักษณะต่างๆ ซึ่งมีจุดมุ่งหมายเพื่อการประกอบอาชีพ (สถาบันราชภัฏสวนดุสิต, หนังสือพิมพ์มติชน) ย่อมสะท้อนถึงการผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงกระบวนการทัศนกิจงานที่กล่าวมาข้างต้น

ในส่วนต่อไปจะได้อธิบายเชื่อมโยงการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารโดยพิจารณาเชื่อมโยงมิติต่างๆเพื่อขยายความในส่วนข้างต้น เพื่อเป็นพื้นฐานในการทำความเข้าใจกับความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ ข้อมูลในส่วนนี้มาจากการปริทัศน์วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง ข้อสังเกตหนึ่งจากการปริทัศน์วรรณกรรมก็คือ ความจำกัดของการศึกษาโดยเฉพาะเจาะจงเกี่ยวกับการค้า “หาบเร่” และการศึกษาที่มีไม่มากนักเกี่ยวกับผู้ขายสินค้าประเภทอาหาร บางส่วนของการนำเสนอจึงจำเป็นต้องอ้างอิงข้อมูลที่มีใช้การประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารประกอบด้วย

การค้าหาบเร่และแผงลอยอาหาร : มิติทางเศรษฐกิจ

มิติทางเศรษฐกิจของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร อธิบายได้ใน 2 ระดับคือ ระดับการค้าหรือการประกอบอาชีพ และ ผู้ค้า

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

ประเทศมีความชัดเจนยิ่งขึ้น การปรากฏตัวและการขยายตัวของการค้าอาหารข้างทางในช่วงเวลาดังกล่าวถูกอธิบายด้วยทฤษฎีระบบโลก และ ทฤษฎีทวิลักษณ์ ดังที่ได้นำเสนอแล้วข้างต้น

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

ในระดับผู้ค้า ภาพของผู้ประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหาร เป็นภาพของประชาชนที่อยู่ชายขอบของสังคมในหลายด้าน คือเป็นทั้งผู้อพยพจากต่างจังหวัด มีรายได้น้อย ไม่มีโอกาสในการประกอบอาชีพอื่น ๆ เนื่องจากการศึกษาต่ำ ข้อค้นพบที่ว่าการค้าอาหารไม่ใช่อาชีพแรกในกรุงเทพมหานครสะท้อนถึงความจำเป็นในด้านการสะสมทุนและประสบการณ์ที่จำเป็น ก่อนเข้าสู่อาชีพค้าอาหาร ผู้ค้าอาหารส่วนใหญ่เป็นสตรี และ ประสบปัญหาถูกข่มขู่จากเจ้าหน้าที่ของรัฐ การศึกษาบางส่วนพบว่าผู้ประกอบอาชีพที่มีความสามารถในการสะสมทุนได้

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

งานศึกษาที่ให้ความสำคัญต่อความแตกต่างอย่างชัดเจนระหว่างการค้าที่อยู่กับที่ และการค้าที่เคลื่อนที่ คืองานศึกษาของ แม็กกีและเหยง ในปี 1977 ซึ่งศึกษาการค้าหาบเร่แผงลอยใน 6 ประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ซึ่งไม่รวมประเทศไทย (McGee and Yeung, 1977) งานศึกษาชิ้นนี้เสนอว่า ผู้ค้าแผงลอย ซึ่งค้าอยู่กับที่ประสบความสำเร็จในเชิงเศรษฐกิจสูงกว่า คือมีรายได้สูงกว่าผู้ค้าหาบเร่ หรือผู้ค้าที่เคลื่อนที่ งานศึกษาชิ้นนี้ยังเสนอด้วยว่า ทั้งผู้ค้าหาบเร่แผงลอยมีฐานะทางเศรษฐกิจทั้งในระดับ “ร่ำรวย” “ยากจน” และ “ที่อยู่กึ่งกลาง” โดยการจัดระดับฐานะทางเศรษฐกิจใช้เกณฑ์รายได้ต่อวัน ร่วมกับ มูลค่าของสินค้า หรือ Value of stock ในแต่ละวัน รวมทั้งตั้งข้อสังเกตว่าการพิจารณาฐานะทางเศรษฐกิจของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยต้องพิจารณาในเชิง “สัมพัทธ์” กล่าวคือหาบเร่แผงลอยมีรายได้สูงกว่าแรงงานรับจ้างใน

เศรษฐกิจนอกภาคทางการ แต่มีรายได้ต่ำกว่าแรงงานรับจ้างรายเดือน ในขณะที่ในภาพรวม ผู้ค้ากลุ่มนี้ถูกจัดให้อยู่ในกลุ่มผู้มีรายได้น้อย (McGee and Yeung, อ้างแล้ว)

ในภาพรวมเชิงเศรษฐกิจของผู้ค้าหาบเร่แผงลอย การประมวลผลงานการศึกษาหลายชิ้น (ซึ่งส่วนใหญ่เป็นงานศึกษาผู้ค้าแผงลอยมากกว่าผู้ค้าหาบเร่) พบว่าผู้ค้ามีฐานะทางเศรษฐกิจแตกต่างกัน คือผู้ค้าที่มีรายได้ต่ำมีรายได้เฉลี่ยวันละ ต่ำกว่า 200 ถึง 400 บาท ส่วนผู้ค้าที่มีรายได้สูง มีกำไรเฉลี่ยวันละ 500 บาทขึ้นไป (วิชัยญา บำรุงชล, อ้างแล้ว, น. 81 ; อัจฉรียา 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 (นภัศ ศิริสัมพันธ์, อ้างแล้ว , น. 51-63)

งานศึกษาสำคัญอีกชิ้นหนึ่งก็คืองานศึกษาเกี่ยวกับอาชีพแผงลอยอาหารปรุงและอาหารปรุงสำเร็จในจังหวัดชลบุรี ในปี พ.ศ. 2529 โดยเป็นการศึกษาทั้งผู้ประกอบการอาชีพ 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 โดยผู้บริโภคที่มีระดับรายได้ถึงกลางสองกลุ่มมีสัดส่วนการซื้ออาหารหาบเร่แผงลอยสูงที่สุด ในภาพรวม ครั้วเรือนร้อยละ 70 ในจังหวัดชลบุรี เป็นบริโภคอาหารหาบเร่แผงลอย โดยครั้วเรือนร้อยละ 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)

งานศึกษาของไอริน ทิงเคอร์เกี่ยวกับอาหารปรุงและปรุงสำเร็จข้างทางในประเทศต่างๆ ซึ่งตีพิมพ์ในปี 1996 ระบุว่า การขยายการประกอบอาชีพเป็นการขยายในแนวนอน 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

นอกจากงานศึกษาที่อธิบายปัจจัยต่างๆ ที่มีบทบาทต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอย ซึ่งมีทั้งปัจจัยทางเศรษฐกิจ สังคม ปัจจัยเหล่านี้ได้แก่ ความรู้เกี่ยวกับตลาด เช่น สินค้าที่เป็นที่ต้องการ การเคลื่อนไหวของราคาสินค้า ทำเลการค้า แหล่งวัตถุดิบราคา ถูก การผลิตสินค้า ความสัมพันธ์ที่ดีกับบุคคลต่างๆ เช่น ผู้ค้าด้วยกัน เจ้าหน้าที่ของรัฐ และการมีเครือข่ายทางสังคมคอยให้ความช่วยเหลือ มีทุนประกอบการค้าของตนเอง ไม่ต้องไปกู้ยืม โดยเสียดอกเบี้ยสูง และได้รับการสนับสนุนด้านแรงงานและจิตใจจากครอบครัว และยังพบว่า รูปแบบการค้า ประเภทสินค้า ระยะเวลาในการประกอบอาชีพ ระยะเวลาย้ายถิ่น อายุ และการศึกษาของผู้ประกอบอาชีพ ทิศนะต่ออาชีพ มีความสัมพันธ์กับระดับความสำเร็จด้วย (McGee and Yeung, 1977 ; Teilhet Waldorf, 1978 ; Chomlada Loprayoon, 1991; นภัส ศิริสัมพันธ์, 2537 ; Narumol Nirathron, 1996 ; ปณิธิ สุขสมบูรณ์, 2545)

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

งานศึกษากลุ่มสุดท้ายที่จะนำเสนอคืองานศึกษาที่ให้คำอธิบายตัวบ่งชี้ความสำเร็จในระดับความสำเร็จที่แตกต่างกัน การประกอบอาชีพอิสระของสตรีที่ประกอบอาชีพแผงลอยในเขตห้วยขวางในปี พ.ศ. 2529 ซึ่งเสนอว่า ผู้ประกอบอาชีพในระดับยังชีพมักประกอบอาชีพโดยเลียนแบบผู้อื่น ขาดความริเริ่มสร้างสรรค์ (International Association Program, 1986) ในปี 1991 Chomlada Loprayoon เสนอว่าผู้ค้าแผงลอยมีทัศนคติที่ต่างกัน คือผู้ค้าที่มีทัศนคติว่าการค้าแผงลอยทำให้ตนเองตนเองมีรายได้ในระดับยังชีพเท่านั้น และผู้ค้าที่มีทัศนคติว่าการค้าแผงลอยทำให้สะสมทุนและขยายการค้าได้ ผู้ค้ากลุ่มหลังนี้มีทุนสะสมจากการค้า และกำลังรอดูช่องทางที่จะขยายการค้า ในขณะที่ผู้ค้ากลุ่มแรกไม่สามารถสะสมทุนได้ (Chomlada Loprayoon, 1991, p. 38) ในขณะที่มูฮัมหมัด ยูนุส (Muhammed Yunus) เสนอว่า การขยายการค้าต้องใช้ปัจจัยที่มากกว่า ความขยัน อดทน การสนับสนุนจากครอบครัว และการมีแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ (Yunus, 1996) งานศึกษาเหล่านี้ยืนยัน พร้อมทั้งให้คำอธิบายในระดับหนึ่งเกี่ยวกับตัวบ่งชี้ความสำเร็จในระดับความสำเร็จที่แตกต่างกัน

งานศึกษาเกี่ยวกับการปรับเปลี่ยนฐานะของประชาชนในภาคใต้ โดย จีวีวรรณ ประจวบเหมาะ (จีวีวรรณ ประจวบเหมาะ, 2544, น. 211-266) โดยจีวีวรรณพบว่า ครอบครัวที่สามารถสะสมทุนผ่านการค้าขายได้ มักมีลักษณะต่อไปนี้ คือ (1) สามีและภรรยาช่วยกันทำงาน ซึ่งต่างจากครอบครัวที่ สามีชอบเล่นการพนัน หรือ สามีตาย (2) เป็นครอบครัวที่ให้ความสำคัญต่อการศึกษาลูกมาก อันเป็นเหตุผลักดันให้ต้องหาเงินให้มากขึ้น และ (3) เป็นครอบครัวที่มีจิตสำนึกเรื่อง “การค้ำทุน” หรือ “กำไร” เมื่อมองเห็นว่าอาชีพที่ทำอยู่ไม่ค้ำทุน หรือ กำไรน้อย ก็ต้องการเปลี่ยนแปลงไปสู่งานที่ให้ผลตอบแทนมากกว่า

นอกเหนือจากความสำเร็จแล้ว มีคำถามว่ามีการศึกษาเกี่ยวกับผู้ค้าที่ไม่ประสบความสำเร็จบ้างหรือไม่ งานศึกษาเกี่ยวกับการไม่ประสบความสำเร็จ อันหมายถึงการไม่สามารถสร้างรายได้ที่พอเพียงจากการประกอบอาชีพ และ ต้องเลิกอาชีพนั้นปรากฏในงานศึกษาในปี พ.ศ.2534 (Chomlada Loprayoon, อ้างแล้ว) พ.ศ. 2539 (Narumol Nirathron, อ้างแล้ว) และ ปี พ.ศ. 2542 (นลินี ตันธุนิตย และคณะ, 2542) งานศึกษาเหล่านี้สะท้อนว่าวงจรชีวิตของผู้ค้า เช่น การที่บุตรยังเล็กช่วยตัวเองไม่ได้ และการขาดการสนับสนุนจากครอบครัว เป็นอุปสรรคในระดับหนึ่ง และสิ่งที่ปรากฏจากงานศึกษาเหล่านี้ก็คือ ความสำคัญของการค้าอาหารข้างทาง ในฐานะกิจกรรมที่สร้างรายได้ให้ผู้มีรายได้น้อย รวมทั้งการวนเวียนเข้าออกในอาชีพ กล่าวคือ เมื่อค้าขายแล้วขาดทุน ผู้ค้าก็เปลี่ยนไปเป็นอาชีพรับจ้าง เมื่อสามารถสะสมทุนได้ในระดับหนึ่ง ก็กลับเข้ามาประกอบอาชีพขายอาหารใหม่

มิติทางสังคม

นอกจากมิติทางเศรษฐกิจ ความสำเร็จในการประกอบอาชีพค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานครยังอธิบายได้จากมิติทางสังคมของอาชีพและคุณลักษณะบางประการของผู้ประกอบอาชีพ

กว่าสองทศวรรษมาแล้วที่ประชุม สุวดีตีเสนอว่า การค้าหาบเร่แผงลอยมีบทบาทในการแก้ไขปัญหาความยากจน และความไม่เท่าเทียมกันในการกระจายรายได้ วรรณกรรมปริทัศน์เกี่ยวกับผู้ประกอบการหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานครตั้งแต่ พ.ศ. 2526 เป็นต้นมา ทำให้พบว่า อาชีพที่เคยเป็นวิถีชีวิตแบบเศรษฐกิจพอเพียงของชาวกรุงเทพฯ ในสมัยรัตนโกสินทร์ตอนต้น กลายเป็นอาชีพที่เชื่อมโยงกับความยากจน และเป็นอาชีพขายขอบ หลังจากเวลาผ่านไปสองศตวรรษ การค้าขนาดเล็กในเมืองกลายเป็นกิจกรรมที่แก้ไขปัญหาความยากจน การเปลี่ยนแปลง

ดังกล่าวเกี่ยวข้องกับทิศทางการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ การศึกษาจำนวนมากยืนยันว่าการคงอยู่และขยายตัวของหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานครเป็นผลพวงหนึ่งของการพัฒนาที่ก่อให้เกิดปัญหาความยากจนในภาคเกษตรกรรมและการกระจายรายได้ที่ไม่เป็นธรรมระหว่างกรุงเทพมหานครและชนบท อันเป็นผลให้ประชาชนโดยเฉพาะเกษตรกรและผู้มีรายได้น้อยทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัดต้องปรับตัวในด้านอาชีพเพื่อให้อยู่รอดในเศรษฐกิจระบบตลาด

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

หลังจากงานศึกษาของประชุม สุวัตติ และคณะ งานศึกษาเกี่ยวกับผู้ค้าหาบเร่แผงลอยอาหารยืนยันคุณลักษณะทางประชากรและสังคมบางด้านของผู้ค้าอาหาร งานศึกษาของ กุสุมา โกเศยะโยธิน ในปี พ.ศ. 2526 เริ่มสะท้อนถึงการประกอบอาชีพค้าขนาดเล็กของชาวชนบทในกรุงเทพมหานคร ซึ่งปรากฏการณ์นี้สะท้อนอย่างต่อเนื่องในงานศึกษาชิ้นต่อมา ลักษณะร่วมอื่นของผู้ค้าอาหารหาบเร่แผงลอยที่พบจากงานศึกษาก็คือ ผู้ค้ามีการศึกษาในระดับไม่เกินระดับประถมศึกษา และมีพื้นฐานเป็นเกษตรกรจากชนบท งานศึกษาเหล่านี้ยืนยันสัดส่วนที่สูงมาก (กว่าร้อยละ 80) ของผู้ค้าที่เป็นผู้หญิง ซึ่งเป็นปรากฏการณ์ที่พบในหลายประเทศในเอเชีย เช่น อินโดนีเซีย เป็นต้น การเข้าสู่อาชีพค้าอาหารมีทั้งเหตุผลทางสังคม คือ ต้องการเวลาทำงานที่ยืดหยุ่นเนื่องจากต้องดูแลครอบครัว โดยเฉพาะลูก และ เหตุผลเชิงเศรษฐกิจ คือ เพื่อหารายเสริมให้แก่ครอบครัว 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 ปณิธิ สุขสมบุญ, 2545)

การที่อาชีพการค้าขายแผงลอยอาหารถูกเชื่อมโยงกับความยากจนและด้วยโอกาสเป็นผลทั้งจากการที่เป็นอาชีพที่ใช้ทุนไม่มาก และจากการที่ผู้ประกอบการอาชีพส่วนหนึ่งเป็นผู้มีรายได้น้อยดังปรากฏจากผลการศึกษาดังที่มักเน้นย้ำความเป็นชาวชนบท มีรายได้น้อย ด้วยการศึกษาคือ เป็น “เหยื่อ” ของการพัฒนาอุตสาหกรรม

การถูกเชื่อมโยงกับความยากจนแม้จะทำให้อาชีพนี้ถูกมองข้ามความสำคัญในเชิงเศรษฐกิจแต่ก็มีส่วนที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการอาชีพ เพราะด้วยเหตุผลเรื่องความยากจนนี้เองที่ทำให้หน่วยงานของรัฐเช่นกรุงเทพมหานครให้การผ่อนปรนต่อผู้ค้าที่ประกอบการค้านอกพื้นที่ที่ได้รับอนุญาตเสมอมา (กรุงเทพมหานคร, 2540 และ 2546) แม้ว่าในบางกรณีจะมีเหตุการณ์ไต่รื้อในบางพื้นที่ การผ่อนปรนของหน่วยงานของรัฐแม้จะเป็นด้วยเหตุผลอื่นนอกเหนือจากเหตุผลด้านมนุษยธรรม³ นอกจากจะช่วยให้ผู้มีรายได้น้อยมีอาชีพเลี้ยงตนเองได้แล้ว ผลในทางอ้อมก็คือเท่ากับเป็นการ “รักษา” อาชีพทางเลือกนี้ไว้จนเมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลงในกระบวนการจ้างงานดังที่กล่าวแล้วข้างต้น ประชาชนชาวกรุงเทพมหานครส่วนหนึ่งก็ยังมีอาชีพ พึ่งตนเองทางเศรษฐกิจได้

ในการอธิบายความเชื่อมโยงระหว่างปัจจัยทางสังคมกับความสำเร็จในการประกอบอาชีพ พบว่ามีคำอธิบายในหลายระดับ ในระดับกว้าง คือความสำคัญของการอยู่อาศัยกับการประกอบอาชีพค้าอาหาร ดังพบว่าผู้ประกอบการอาชีพค้าอาหารข้างทางจำนวนมากอาศัยอยู่ในชุมชนแออัด โดยเฉพาะในชุมชนแออัดในเขตคลองเตย (Askew, 2002, p. 143 ; ภาควิชาการวาง

3

การผ่อนปรนของกรุงเทพมหานครเกี่ยวข้องกับเหตุผลหลายด้านเช่น เรื่องรายได้จากค่าปรับผู้ค้าที่ละเมิด มาตรา 20 พระราชบัญญัติรักษาความสะอาด ในขณะเดียวกันเป็นช่องทางให้เจ้าหน้าที่ของรัฐบางคนหาประโยชน์กับผู้ค้าในรูปของการรับเงินเพื่อแลกกับการอนุญาตให้ประกอบอาชีพในพื้นที่ที่มีจุดผ่อนผันให้ค้า ดังปรากฏในการศึกษาดังกล่าว 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” หรือ ดังที่ คลิฟฟอร์ด เกรทซ์ เรียกว่า ‘Clientalization’ (Geertz, 1978, p. 30) ความสัมพันธ์นี้เป็นความสัมพันธ์ที่ไม่เป็นทางการ และยังประโยชน์ทั้งต่อผู้ค้าและผู้ซื้อ การศึกษาพบว่า การซื้ออาหารหาบเร่แผงลอย 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 งานศึกษาที่ชี้ว่าบทบาททางเพศมีความสำคัญต่อการตัดสินใจขายหรือไม่ขายการประกอบอาชีพ ดังที่เมอร์เรย์ เสนอว่าผู้ค้าอาหารข้างทางที่เป็นสตรีในอินโดนีเซีย สมควรที่จะรักษาระดับการค้าของตนไว้ โดยมุ่งหวังที่จะนำเงินออกไปแสวงบุญ 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 ผู้ค้าหญิงใช้วิธีการในการนำเสนอตนเองในรูปแบบต่างๆ เพื่อให้เป็นประโยชน์ต่อการประกอบอาชีพ เช่น ผู้ค้าใช้ความเป็น “ผู้ด้อยโอกาส” และ “ผู้ยากจน” รวมทั้งอัตลักษณ์แห่งความเป็นแม่ที่ต้องเลี้ยงดูบุตรเป็นกลยุทธ์ในการต่อรองกับเจ้าหน้าที่ของรัฐ เพื่อให้ได้รับความเห็นใจ ให้ประกอบการค้าต่อไป ผู้ค้าในอินโดนีเซีย แสดงความเป็น ผู้เชี่ยวชาญในด้านราคาสินค้า เพื่อที่จะให้ผู้ซื้อแน่ใจได้ว่าผู้ค้าเป็นผู้ที่ขายสินค้าในราคาที่ย่อมเยาที่สุด เป็นต้น (Lessinger, 2001; Clark, 2001; Murray, 1992)

มิติทางวัฒนธรรม

นอกจากมิติทางเศรษฐกิจและสังคม การขยายตัวของการค้าอาหารข้างทาง และความสำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ค้ายังมีความเกี่ยวข้องกับมิติทางวัฒนธรรม โดยเฉพาะวัฒนธรรมอาหารของคนไทย และมีมิติด้านบทบาทหญิงชายในด้านการประกอบอาชีพ 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)

การเปลี่ยนแปลงในวิถีชีวิตเกี่ยวกับอาหารของชาวกรุงเทพฯ ข้างต้น ทำให้เกิดคำว่า “การบริโภคอาหารในที่สาธารณะ” หรือ “Public eating” อันอธิบายถึงความสำคัญของการขายอาหารในที่สาธารณะเช่น หาบเร่แผงลอย ทั้งนี้ยาสมีนให้เหตุผลว่า การเปลี่ยนแปลงในวิถีชีวิตเกี่ยวกับอาหารนั้นยังสืบเนื่องมาจากการที่ชาวจีนอพยพเข้ามาในประเทศไทยในสมัยต้นรัตนโกสินทร์ 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 อาหารที่ขายข้างทางในกรุงเทพมหานครปัจจุบัน มีทั้งอาหารที่ผู้ซื้อต้องนำไปปรุงเอง 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 (กองตรวจการเทศกิจ กรุงเทพมหานคร, 2546) ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับสถิติจำนวนผู้ค้าแผงลอย 26,727 รายในปี พ.ศ. 2545 คิดเป็นร้อยละ 49.11 หรือกว่าครึ่ง

การที่มีผู้ค้าอาหารปรุงและอาหารปรุงสำเร็จและอาหารสำเร็จรูปจำนวนมากสะท้อนถึงความสำคัญของการประเภนี้ต่อวิถีชีวิตของชาวกรุงเทพมหานคร และอาจเป็นสาเหตุหนึ่ง ที่อธิบายว่าเหตุใดการศึกษาเกี่ยวกับการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารจึงให้ความสำคัญ กับอาหารสองประเภทนี้มากกว่าอาหารประเภทอื่น

การจำแนกประเภทอาหารในงานศึกษาเกี่ยวกับอาหารหาบเร่แผงลอยอาหารที่ผ่านมา สะท้อนถึง ความหลากหลายของอาหาร ไม่ว่าจะเป็นการจำแนกโดยใช้เกณฑ์ “มื้ออาหาร” เช่น อาหารมื้อหลัก “การประกอบ” เช่น ขนมอบ “ความเชื่อทางศาสนา” เช่น อาหารมังสวิรัต อาหารมุสลิม “ความเชื่อด้านสุขภาพ” เช่น อาหารร้อน อาหารเย็น (Napas Sirisamphand and Szanton, อ้างแล้ว, p. 79-81 ภาวิวรรณ นรพัลลภ, อ้างแล้ว, น. 36 Gordon and Yee, อ้างแล้ว, p. 11) “อาหารกินเล่น” นับว่ามีบทบาทสำคัญต่อการค้าหาบเร่แผงลอยอาหาร ดังปรากฏว่าในบริเวณท่าพระจันทร์ อาหารกินเล่นเป็นประเภทอาหารที่มีจำนวนมากที่สุด อาหารที่เข้าขาย อาหารกินเล่นก็คือ ไข่กรอกปลาเนม ขนมผักกาด ขนมกุยช่าย ขนมจีบ ซาลเปา หมูปิ้ง ปลาหมึกปิ้ง ลูกชิ้นทอด ไข่กรอกอีสาน เป็นต้น อาหารเหล่านี้**รับประทานได้ไม่จำกัดเวลา** และ อาจกลายเป็นอาหาร “**กินจริง**” ได้หากรับประทานเป็นอาหารหลัก

นอกจากความหลากหลายของอาหารจะมาจากความแตกต่างในชนิดของอาหารแล้ว ความแตกต่างในรสชาติของอาหารชนิดเดียวกันอันเกิดจากการปรุงที่แตกต่างกัน ก็ทำให้อาหารมีความแตกต่างกันในทัศนะของผู้ซื้อด้วย กล่าวคือผู้ซื้อจะเลือกซื้ออาหารจากผู้ค้าที่ปรุงตามความต้องการของตน เช่นชีโครงหมูย่างที่ท่าพระจันทร์ 2 ราย รายหนึ่งหมักด้วยกระเทียมพริกไทย และ อีกเจ้าหนึ่งหมักด้วยซอสปรุงรส (ภาวิวรรณ, อ้างแล้ว, น.74) ขนมกุยช่ายและขนมผักกาด ในตลาดนางเลิ้ง 3 เจ้าขายอยู่ไม่ห่างกัน แต่ก็ขายได้เพราะรสชาติต่างกัน คนที่มารับประทานก็ “เปลี่ยนไปเรื่อย ๆ” (นลินี ดันธุณิตย์, 2543, น. 22-23)

ผู้บริโภคอาหารแผงลอยมิได้จำกัดเฉพาะผู้มีรายได้น้อยเท่านั้น ผู้มีฐานะร่ำรวยก็บริโภคอาหารแผงลอยเหมือนกัน (Van Esterik, อ้างแล้ว) ในหนังสือ แนะนำอาหาร “เชลล์ชวนชิม” และ “ชิมไป บ่นไป” (สมัคร สุนทรเวช, 2543) ซึ่งเป็นแหล่งอ้างอิงอาหารอร่อย มีอาหารแผงลอยปรากฏอยู่ด้วย (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 การมีพิธีกรรมต่างๆที่เกี่ยวข้องกับอาหารคาวหวานหลากหลายชนิด 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

ความพยายามของรัฐในการกำกับดูแลการค้าหาบเร่แผงลอยด้วยมาตรการทางกฎหมายปรากฏในปี พ.ศ. 2484 เมื่อเทศบาลนครกรุงเทพฯ ตราเทศบัญญัติ เรื่องควบคุมแผงลอยและเทศบัญญัติการเร่ขาย พระราชบัญญัตินี้ให้ความหมาย แผงลอย และ การเร่ขาย รวมทั้ง มีบทบัญญัติว่าด้วยการกำกับดูแลการค้าหาบเร่แผงลอย เช่น ระบุว่าต้องมีใบอนุญาตจากเจ้าพนักงานห้ามผู้ค้าทำการค้าในที่ที่ห้ามไว้ 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 ปรากฏเรื่อยมาตั้งแต่สมัยนายขำนาญ ยวนบุรณ์ เป็นผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครในปี พ.ศ. 2516 ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำอันเนื่องมาจากวิกฤตการณ์น้ำมัน ทำให้กรุงเทพมหานครผ่นผัน และ รวมทั้ง “สนับสนุน” การขายอาหารบนทางเท้า ด้วยการ ส่งเสริมให้มีร้านจำหน่ายอาหารราคาถูก (ข้าวแกง) เพื่อลดค่า

ครองชีพของประชาชน เป็นผลให้เขตต่างๆส่งเสริมให้มีการขายข้าวแกงราคาถูกลงทางเท้า (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

พระราชบัญญัติสาธารณสุขกำหนดให้อำนาจกรุงเทพมหานครด้วยความเห็นชอบของเจ้าพนักงานจราจรมีอำนาจออกประกาศกำหนดบริเวณที่ห้ามทำการค้า ส่วนข้อบัญญัติกรุงเทพมหานครเรื่อง การจำหน่ายสินค้าในที่หรือทางสาธารณะ พ.ศ. 2545 กำหนดแนวทางปฏิบัติของผู้ค้าในการขายของในพื้นที่สาธารณะ ผู้ประกอบการค้าต้องมีใบอนุญาตให้ประกอบการค้า ผู้ค้าต้องแสดงบัตรอนุญาต สินค้าที่ขายจะต้องเป็นสินค้าชนิดเดียวกับที่ได้ขออนุญาตประกอบการค้า ซึ่งหากจะมีการเปลี่ยนแปลงต้องยื่นคำร้องต่อผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร นอกจากนั้นยังกำหนดแนวทางปฏิบัติในการค้าซึ่งให้ความสำคัญกับการค้าอาหารโดยการแนวทางปฏิบัติในการจำหน่ายสินค้าประเภทอาหารไว้เป็นการเฉพาะ เช่น การแต่งตัวของผู้ค้า การรักษาความสะอาดของร่างกาย การรักษาเครื่องมือเครื่องใช้ในการประกอบอาหาร เป็นต้น

กฎหมายข้างต้นนอกจากจะมีเพื่อการกำกับดูแลการค้าหาบเร่แผงลอยแล้ว ยังสำคัญอีกประการหนึ่งคือการ “ยอมรับ” การคงอยู่ของการค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร ซึ่งมีผลต่อเนื่องถึงการคงอยู่ของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร ขณะเดียวกันการบังคับใช้กฎหมายซึ่งมีลักษณะที่กล่าวได้ว่า “ไม่เคร่งครัด” เมื่อพิจารณาเชื่อมโยงกับจำนวนหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร และการปรากฏตัวของการค้าหาบเร่แผงลอยในบางพื้นที่ที่ไม่

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

ในด้านนโยบายของรัฐเกี่ยวกับการค้าหาบเร่แผงลอย จะพบว่านโยบายของรัฐไทย สะท้อนอย่างชัดเจนถึงท่าทีที่ก้ำกึ่งระหว่างการยอมรับและการปฏิเสธการค้าหาบเร่แผงลอย ท่าทีเหล่านี้สะท้อนออกมาในแผนระดับท้องถิ่นและแผนระดับชาติ

หากพิจารณาแผนพัฒนากรุงเทพมหานคร ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2530-พ.ศ. 2534) และ ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2535-พ.ศ. 2539) จะพบว่าในทัศนะของกรุงเทพมหานคร หาบเร่แผงลอยเป็นปัญหาด้านความเป็นระเบียบเรียบร้อยสวยงาม เป็นสิ่งที่ขัดกับกระบวนการทัศน์สากลของการพัฒนาเมือง 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 และมีให้มีการประกอบอาหารบริเวณทางเท้า” (สำนักนโยบายและแผน กรุงเทพมหานคร, 2538, น.58) ทั้งนี้เป็นที่น่าสังเกตว่าวัตถุประสงค์หลักข้อหนึ่งของแผนพัฒนาทั้งสองฉบับคือ การทำให้กรุงเทพมหานครเป็นเมืองที่มีความเป็นระเบียบเรียบร้อย สวยงามน่าอยู่ ในแผนพัฒนาฉบับที่ 4 ระบุชัดเจนว่า ต้องการให้กรุงเทพมหานครเติบโตอย่างเป็นระบบตามหลักสากลของการพัฒนาเมือง ในขณะที่แผนพัฒนากรุงเทพมหานคร ฉบับที่ 6 อันเป็นแผนที่จัดทำขึ้นภายใต้แนวทางของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 9 และให้ความสำคัญต่อปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง และการพึ่งตนเองได้ทางเศรษฐกิจของประชาชน ไม่ปรากฏมาตรการใดๆ เกี่ยวกับการจัดระเบียบการค้าหาบเร่แผงลอย

อย่างไรก็ตาม ในทางปฏิบัติ มาตรการในการดำเนินการกับผู้ค้าหาบเร่แผงลอยขึ้นอยู่กับนโยบายของผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร ก่อน พ.ศ. 2528 นโยบายการจัดระเบียบหาบเร่แผง

ลอยมีการเปลี่ยนแปลง และ ไม่ต่อเนื่องมาโดยตลอด (ศิริปัญญา ตุงคะสมิต, อ้างแล้ว) เมื่อพลตรีจำลอง ศรีเมือง เข้ารับตำแหน่งผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร ระหว่างปี พ.ศ. 2528 - พ.ศ. 2535 พลตรีจำลองมีนโยบายให้หาบเร่แผงลอยและประชาชนที่ใช้ทางเท้าทางถนนอยู่ร่วมกันได้อย่าง **สะดวกและปลอดภัย** จึงกวาดชั้นมิให้มีการค้าบริเวณป้ายรถประจำทาง 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 มีการกวาดชั้นและจับกุมผู้ค้าหาบเร่แผงลอยจำนวนมาก (อัจฉริยา ชาญเชิงรบ, 2543, น. 45) อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาจากโครงการที่เกี่ยวข้อง อาจกล่าวได้ว่าความพยายามในด้านการรณรงค์ประเด็นสุขาภิบาลอาหารมีความชัดเจนมากที่สุด ในสมัย นายพิจิตต รัตตกุล มีการจัดตั้งโครงการดาวเขียว เพื่อรณรงค์เรื่องสุขาภิบาลอาหาร และมีโครงการอบรมผู้ค้าเกี่ยวกับความสะอาดของอาหารและมารยาทในการขาย

ส่วนผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครคนปัจจุบัน (นายสมัคร สุนทรเวช) เสนอนโยบายที่เอื้ออำนวยต่อการประกอบการค้าของผู้ค้าหาบเร่แผงลอย กล่าวคือ ให้อยกเลิกการห้ามการประกอบการค้าในวันพุธ 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 ทั้งนี้มาตรการพัฒนาหาบเร่แผงลอยปรากฏชัดในสมัยนายพิจิตต์ รัตตกุล เป็นผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร ซึ่งนับได้ว่าเป็นยุคสมัยที่กรุงเทพมหานครให้ความสำคัญกับประเด็นเรื่องสุขาภิบาลอาหารและการปฏิบัติตัวของผู้ค้ามากกว่าสมัยใด

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

เมื่อเกิดวิกฤตเศรษฐกิจในปี พ.ศ. 2540 ประเทศไทยได้เสนอมาตรการไทยช่วยไทย เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนจากวิกฤตเศรษฐกิจ หนึ่งในมาตรการนี้ก็คือการให้เงินทุนในลักษณะ ให้เปล่าจำนวน 4,000 บาทแก่ผู้มีรายได้น้อยเพื่อประกอบอาชีพอิสระ (ดารารัตน์ แก้วสลับสี, 2542, น. 5) ประเทศไทยยังจัดสรรเงินจำนวนหนึ่งจากเงินกู้ของธนาคารโลก และ รัฐบาลญี่ปุ่น ตามโครงการกองทุนเพื่อสังคม (Social Investment Fund) และ โครงการมิยาซาวา (Miyazawa Project) เพื่อสนับสนุนการประกอบอาชีพของผู้ด้อยโอกาสในชุมชนโดยผ่านกลุ่มอาชีพหรือ กลุ่มออมทรัพย์ในชุมชน (สำนักงานกองทุนเพื่อสังคม, 2542)

มาตรการสนับสนุนการประกอบอาชีพสำคัญ ซึ่งเริ่มดำเนินการทั่วประเทศในวันที่ 25 มิถุนายน 2544 คือ โครงการธนาคารประชาชน ของธนาคารออมสิน ซึ่งให้การสนับสนุนการ ประกอบอาชีพอิสระรายย่อย โดยให้เงินกู้ในอัตราดอกเบี้ยต่ำ คือร้อยละ 1 ต่อเดือน กำหนดวงเงิน กู้ครั้งแรกไม่เกินรายละ 15,000 บาท และครั้งต่อไปไม่เกิน รายละ 30,000 บาท ระยะเวลาผ่อน ชำระไม่เกิน 13 เดือน ซึ่งจากข้อมูล ณ วันที่ 28 พฤศจิกายน 2547 พบว่า เฉพาะในเขต กรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีผู้สนใจเข้าเปิดบัญชีกับโครงการถึง 161,484 ราย และได้รับ อนุมัติเงินกู้ไปแล้ว 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” เพื่อให้ผู้ประกอบอาชีพ สามารถนำ “สินทรัพย์” เช่นพื้นที่การค้า ใบอนุญาตให้ประกอบการค้า มาเป็น “หลักทรัพย์” ในการขอกู้เงินเพื่อนำไปสนับสนุนการประกอบอาชีพได้ด้วย ซึ่งผู้ค้าหาบเร่แผงลอยเป็นกลุ่มหนึ่งที่ อยู่ในข่ายได้รับประโยชน์จากโครงการนี้

มิติทางกฎหมายและมาตรการของรัฐข้างต้นแสดงถึงการสนับสนุนการประกอบอาชีพ หาบเร่แผงลอยอาหารทั้งในทางตรงและทางอ้อม ในทางตรงก็คือ การสนับสนุนในระดับชาติผ่าน นโยบายแก้ไขปัญหาคาความยากจน และ สนับสนุนให้ประชาชนพึ่งตนเองได้ทางเศรษฐกิจ ส่วนใน ระดับท้องถิ่นการสนับสนุนทางตรงก็คือ มาตรการให้การศึกษาโดยผ่านการรณรงค์ในเรื่อง สุขาภิบาลอาหาร และอบรมในด้านต่างๆ ส่วนมาตรการทางอ้อมก็คือ การผ่อนปรนให้ประกอบ อาชีพ แม้ว่าในหลายกรณีจะมีการจับและปรับ รวมทั้งนำไปสู่การแสวงหาผลประโยชน์โดยเจ้า หน้าที่ของรัฐก็ตาม

หากจำแนกนโยบายและมาตรการของรัฐในการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระข้าง ต้นโดยใช้กรอบการจำแนกนโยบายเกี่ยวกับการค้าหาบเร่แผงลอยแม็กกีและเหยิง (McGee and

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

ตารางที่ 3.6

มาตรการทางกฎหมายและมาตรการอื่นๆของรัฐที่เกี่ยวข้องกับ
การค้าหาบเร่แผงลอยอาหาร

ประเภทมาตรการ	มาตรการ	หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง	แนวคิด
ด้านทำเลการค้า (Locational) หมายถึงมาตรการที่เกี่ยวข้องกับทำเลที่ตั้งการค้า	การจัดระเบียบ 1. กำหนดจุดผ่อนผันให้ค้า และ จุดห้ามทำการค้า (2535) 2. เคลื่อนย้ายพื้นที่การค้า เช่นบริเวณท่าช้าง บางแค (2536) 3. ห้ามโอนสิทธิในพื้นที่ขาย (2519) 4. การดีเส้นระบุขอบเขตการค้า (2535) 5. การทำทะเบียนผู้ค้า (2535)	กรุงเทพมหานคร	การจัดระเบียบเมือง
ด้านโครงสร้าง (Structural) หมายถึงมาตรการที่พัฒนาการประกอบอาชีพ	1. โครงการสินเชื่อเพื่อพัฒนาอาชีพ (2536) 2. โครงการไทยช่วยไทย (2540) 3. การสนับสนุนการประกอบอาชีพในโครงการกองทุนเพื่อสังคม (2541) 4. การสนับสนุนการประกอบอาชีพตามโครงการเงินกู้มีयाชาวา (2541) 5. โครงการธนาคารประชาชน (2544) 2. การเก็บค่ารักษาความสะอาด (2545) 3. โครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน (อยู่ในระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้) (2546)	สำนักงานพัฒนาชุมชน เมือง กรมประชาสงเคราะห์ กรุงเทพมหานคร ธนาคารออมสิน	สนับสนุนการประกอบอาชีพ
ด้านการศึกษาและเปลี่ยนทัศนคติ (Educational)	1. การอบรมผู้ค้าเกี่ยวกับมารยาทในการขายของ (2541) 2. การอบรมเกี่ยวกับการตั้งแผงให้เป็นระเบียบ (2541) 3. การอบรมเกี่ยวกับอาหาร (2541) 4. การรณรงค์เรื่องสุขาภิบาลพาวิถี (2541)	กรุงเทพมหานคร	สนับสนุนการประกอบอาชีพ

มาตรการข้างต้นสะท้อนถึงความเปลี่ยนแปลงในทัศนคติของรัฐที่มีต่อการค้าขนาดเล็กจากการไม่ให้ความสำคัญ และ จำกัดการขยายตัว ไปสู่การส่งเสริมสนับสนุนทั้งในด้านโครงสร้างและการศึกษาซึ่งเอื้ออำนวยต่อการประกอบอาชีพมากขึ้น ดังจะเห็นได้ว่าโครงการเกี่ยวกับการสนับสนุนการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยจำนวนมากเกิดขึ้นในระยะหลัง ในขณะที่ในระยะต้น มาตรการส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อการจัดระเบียบของเมืองมากกว่า อาจกล่าวได้ว่าท่าทีที่เปลี่ยนไปของรัฐสะท้อนถึงการที่รัฐต่อการประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กมากขึ้น

การพิจารณาความเป็นมาของการค้าหาบเร่และแผงลอยอาหารใน กรุงเทพมหานครทำให้เข้าใจถึงพัฒนาการของการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยใน กรุงเทพมหานคร ตลอดจนมิติต่างๆที่มีความสำคัญต่อการอธิบายการปรากฏตัวและการคงอยู่ของการค้าหาบเร่และแผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร ทั้งนี้ประเด็นสำคัญก็คือ การคงอยู่ของการค้าหาบเร่และแผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานครในแต่ละยุคสมัยไม่สามารถอธิบายได้จากมิติทางเศรษฐกิจเท่านั้น แต่มิติทางประวัติศาสตร์ มิติทางวัฒนธรรม รวมทั้งนโยบายของรัฐมีบทบาทอย่างสำคัญต่อการทำความเข้าใจกับการคงอยู่ของการค้าหาบเร่และแผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร

บทที่ 4

หาบเร่แผงลอยอาหาร : ผู้ค้าและผู้ซื้อ

บทนำ

การศึกษาหาบเร่แผงลอยอาหารอาจศึกษาจากลักษณะที่สำคัญได้ 2 ประการ ประการแรกคือ ในฐานะของอาชีพอิสระและผู้ประกอบอาชีพอิสระ ในเศรษฐกิจนอกภาคทางการ ประการที่สอง ในฐานะปรากฏการณ์ที่สะท้อนความต้องการของผู้บริโภค จากโครงสร้าง ความแตกต่างทางชนชั้นทางสังคมและเศรษฐกิจไทย อันถือได้ว่าเป็นทั้งอุปสงค์ต่ออาหารหาบเร่ แผงลอย และเป็นคำอธิบายการคงอยู่ของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร

หากพิจารณาต่อเนื่องจากกรอบแนวคิดและวรรณกรรมปริทัศน์ที่ได้อธิบายแล้วในบทที่สองและสาม ประเด็นที่น่าจะกล่าวได้ว่าเป็นแกนสำคัญของการถกเถียงเกี่ยวกับการคงอยู่และ ขยายตัวของหาบเร่แผงลอยก็คือ บทบาทของการค้าประเภทนี้ต่อการแก้ไขปัญหาความยากจน และการสร้างความไม่เป็นระเบียบเรียบร้อยของเมือง นโยบายของรัฐต่อการค้าอาหารข้างทาง สะท้อนถึงทวิลักษณะของทัศนะของรัฐที่มีต่อการค้าขนาดเล็กข้างทาง กล่าวคือ ทั้งเห็นว่าการค้าอาหารข้างทางเป็น “เครื่องมือ” ในการแก้ไขปัญหาความยากจน และ การพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจ ในขณะที่เดียวกันแม้จะตระหนักถึงความสำคัญของการสร้างรายได้และการพึ่งตนเองของ ประชาชน ก็เห็นว่าการค้าอาหารข้างทาง ซึ่งเป็นการค้าแบบดั้งเดิม เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนา เมืองให้สวยงาม เป็นระเบียบด้วยเหตุผลต่าง ๆ ข้างต้น การค้าข้างทางจึงกลายเป็นอาชีพ ขายขอบ ภาพลักษณ์ของความเป็นอาชีพ “ขายขอบ” เป็นผลให้บทบาทของการค้าอาหารข้าง ทางต่อการเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจ และศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการของผู้ค้าถูกมองข้าม ในเวลาเดียวกันรัฐก็ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กและ ขนาดกลาง รวากับไม่ได้ตระหนักว่า “การค้าขายขอบ” อาจมีศักยภาพที่จะพัฒนาเป็นธุรกิจ ขนาดย่อมได้เช่นกัน หากได้รับการส่งเสริมและสนับสนุนอย่างเหมาะสม ทัศนะข้างต้นอาจ สะท้อนข้อมูลที่จำกัดเกี่ยวกับการประกอบอาชีพการค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานคร

ในบทนี้จึงเป็นความพยายามสร้างความชัดเจนต่อประเด็นต่าง ๆ ข้างต้น โดยจะนำ เสนอข้อมูลของผู้ค้าและผู้ซื้อ ที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ค้าอาหารหาบเร่แผงลอย ในเขตคลองเตย และ 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 ส่วนที่สี่นำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับผู้ประกอบการอาชีพที่มี “ความสำเร็จ” ในระดับ ต่าง ๆ เพื่อเป็นแนวทางสำหรับการนำเสนอเรื่องตัวบ่งชี้ความสำเร็จในบทที่หก ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ซื้อจะใช้เพื่อสนับสนุนข้อเสนอเรื่อง “การบริโภคในที่สาธารณะ” ความสำคัญของอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานคร ตลอดจนข้อเสนอแนะบางประการจากผู้ซื้อ เพื่อเป็นข้อเสนอแนะในการปรับปรุงการประกอบอาชีพการค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานคร

ผู้ค้าหาบเร่1. ผู้ค้าหาบเร่อาหารเป็นใคร : ข้อมูลทั่วไปด้านเศรษฐกิจสังคมและอาชีพ

ผู้ค้าหาบเร่อาหารเกือบร้อยละ 90 มีภูมิลำเนาอยู่ต่างจังหวัด 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 และสัดส่วนของผู้ค้าที่ระบุว่ากลับไปอยู่ภูมิลำเนาเดิม แสดงถึงการอพยพย้ายถิ่นตามฤดูกาลและความผูกพันของผู้ค้าหาบเร่อาหารต่อภูมิลำเนาของตน

ผู้ค้ากว่าร้อยละ 70 มาจากครอบครัวเกษตรกร ประมาณร้อยละ 10 มาจากครอบครัวที่ประกอบอาชีพค้าขาย ในจำนวนผู้ค้าทั้งหมด ผู้ค้ากว่าหนึ่งในสี่มาจากครอบครัวที่เคยประกอบอาชีพขายอาหารมาก่อน

ผู้ค้าหาบเร่เกือบทั้งหมดระบุว่าตนเองเป็นชาวไทย ผู้ค้าที่เป็นชาวไทยเชื้อสายจีนมีเพียงร้อยละ 3.4¹ ผู้ค้าที่เป็นหญิงและชายมีสัดส่วนใกล้เคียงกัน กล่าวคือเป็นหญิงร้อยละ 49.2 และเป็นชายร้อยละ 50.8 สัดส่วนดังกล่าวสะท้อนว่าผู้ขายไทยเข้ามาประกอบอาชีพค้าขายมากขึ้น 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 เป็นเครื่องยืนยันว่าผู้ค้าเหล่านี้มีโอกาสจำกัดที่จะเข้าสู่การจ้างงานที่ให้อำนาจได้มากกว่าค่าจ้างขั้นต่ำ ช่วงอายุของผู้ประกอบอาชีพและระดับการศึกษาชี้ว่าการค้าหาบเร่เป็นอาชีพทางเลือกที่มีความสำคัญสำหรับผู้ที่อยู่ในกำลังแรงงานที่มีการศึกษาน้อย และมีอายุในช่วงกลางหรือปลายของการเป็นแรงงาน ซึ่งอาจไม่เหมาะที่จะเป็นผู้ใช้แรงงาน

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

กว่าสามในสี่ของผู้ค้าหาบเร่สมัครแล้ว 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 การค้าระดับครัวเรือนนั้นยากที่จะจำแนกอย่างชัดเจนระหว่างรายจ่ายจากการค้า และรายจ่ายจากครอบครัว

ผู้ค้าหาบเร่มีทั้งที่มีเงินออม และมีหนี้สิน และแม้ว่าเงินทุนหมุนเวียนและเงินใช้จ่ายในครอบครัวจะไม่ถูกแยกจากกันโดยเด็ดขาด ผู้ค้าหาบเร่ระบุ ที่มาของหนี้สินเกิดจากการนำเงินมาลงทุนในการค้ามากกว่าการนำมาใช้จ่ายในครอบครัวหรือส่งลูกเรียน ส่วนเจ้าหน้าที่ของผู้ค้าหาบเร่ส่วนใหญ่เป็นเจ้าหน้าที่เงินกู้ยืมในระบบ

ตารางที่ 4.2

ข้อมูลสังคมและเศรษฐกิจของผู้ค้าหาบเร่อาหาร

ข้อมูลสังคมและเศรษฐกิจ	หาบเร่		
	คลองเตย	ดินแดง	รวม
<u>ภูมิสำเนา</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			
เกษตรกรรวม	80.7	61.5	72.3
ค้าขาย	3.3	13.9	8.5
มารดา			
เกษตรกรรวม	70.3	56.5	64.9
ค้าขาย	5.8	12.2	9.0

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

ข้อมูลสังคมและเศรษฐกิจ	หาบเร่		
	คลองเตย	ดินแดง	รวม
<u>บิดามารดาเคยประกอบอาชีพขายอาหารหรือไม่</u>	(n = 102)	(n = 98)	(n = 200)
เคย	17.6	30.6	24.0
ไม่เคย	82.4	69.4	76.0
<u>เชื้อชาติ</u>	(n = 117)	(n = 113)	(n = 230)
ไทย	96.6	92.9	94.8
ไทยเชื้อสายจีน	3.4	4.4	3.9
<u>อายุ</u>	(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
<u>เพศ</u>	(n = 121)	(n = 115)	(n = 236)
หญิง	50.4	47.8	49.2
ชาย	49.6	52.2	50.8
<u>การศึกษา</u>	(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
<u>สถานภาพสมรส</u>	(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
<u>อาชีพคู่สมรส</u>	(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
<u>สมาชิกที่อยู่ด้วยกันในปัจจุบัน (ไม่นับตัวเอง)</u>	(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
<u>สมาชิกที่อยู่ต่างจังหวัด</u>	(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
<u>ผู้ที่อยู่ในอุปการะ (นอกจากบุตร)</u>			(n = 92)
บิดามารดา	-	-	78.3
พี่น้อง	-	-	1.3
ญาติ	-	-	2.5

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

ข้อมูลสังคมและเศรษฐกิจ	หาบเร่		
	คลองเตย	ดินแดง	รวม
<u>ที่อยู่อาศัย</u>	(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
<u>ที่อยู่อาศัย</u>	(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
<u>รายได้จากการขายอาหารเป็นรายได้หลักของ</u>			
<u>ครอบครัวหรือไม่</u>	(n = 120)	(n = 113)	(n = 233)
เป็น	92.5	81.4	87.1
ไม่เป็น	7.5	18.6	12.9
<u>มีรายได้เสริมหรือไม่</u>	(n = 119)	(n = 111)	(n = 230)
มี	22.7	25.2	23.9
ไม่มี	77.3	74.8	76.1
<u>รายได้ของครอบครัว</u>	(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>มีหนี้สินหรือไม่</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>แหล่งเงินทุน</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
เครดิตบูโร	-	-	-
ธนาคารประชาชน	2.5	2.6	2.5
กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง	11.6	7.8	9.7
<u>การเป็นสมาชิกองค์กรต่าง ๆ</u>	(n = 230)		
	เป็น	ไม่เป็น	ไม่รู้จักร
ธนาคารประชาชน	5.2	31.3	63.5
กลุ่มออมทรัพย์	4.4	28.4	67.1
กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง	11.8	41.7	46.4
เหตุผลที่ไม่เป็นสมาชิก			
ไม่暇ากเป็นหนี้	-	-	45.74
มีทุนเองอยู่แล้ว	-	-	21.28
เงินไม่พอ	-	-	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
<u>ระยะเวลาที่ประกอบอาชีพนี้</u>	(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 ซื้อของตั้งต่อก่อน 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

เวลาทำงาน

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/เกียรติรังชัย	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 (ซึ่งในเรื่องนี้มาตรวจการในการกำหนดเวลาทำการของร้านค้าส่งทำให้ตลาดซึ่งเป็นตัวแทนของการซื้อขายในตลาดแบบดั้งเดิม เช่น ตลาดคลองเตย มหานครยังคงมีบทบาทสูง) ยังอธิบายได้จากความหลากหลายในสินค้าที่ตลาดต่าง ๆ มีไว้บริการ รวมทั้งความสัมพันธ์ระหว่างผู้ค้าและแหล่งวัตถุดิบซึ่งมักเป็นธุรกิจขนาดเล็กหรือขนาดย่อม ซึ่งผู้ค้ามักเรียกว่า “เจ้าแก่” ความสัมพันธ์ดังกล่าวเป็นทั้งความสัมพันธ์ในเชิงสังคมและเศรษฐกิจ ดังที่ผู้ค้ารายหนึ่งเล่าว่า

“โลตัส คาร์ฟูร์ อยู่ใกล้แค่นี้ แต่ไม่ไปหรอก บางอย่างก็ไม่มีขาย ผมซื้อของจากเจ้าแก่ในตลาดคลองเตย ซื้อกันมาเป็นสิบปีแล้ว เจ้าแก่รู้หมดว่าต้องใช้อะไรบ้าง เขาจัดไว้ให้เสร็จ มาส่งให้ด้วย (คิดดูแล้วกัน) ผมไม่ต้องวิ่งไปวิ่งมา ไปตามห้างต้องเดินหลายเที่ยวกว่าจะหาของครบเสียเวลา ซื้อตลาดบ้านเราไปเอาของมาได้ก่อน จ่ายทีหลังได้อีกต่างหาก”

ความสัมพันธ์นี้ยังสะท้อนความเชื่อมโยงระหว่างการประกอบการระดับจิ๋วคือผู้ค้า

หาบเร่และการประกอบการขนาดเล็กและขนาดย่อมอันเป็นแหล่งวัตถุดิบสำคัญ ซึ่งดำรงอยู่ในลักษณะพึ่งพิงต่อกัน หรือที่เรียกว่า Backward linkage

ในการเดินทางไปซื้อของ ผู้ค้าใช้วิธีการ “เดิน” มากที่สุด รองลงมาคือ การโดยสารรถประจำทางและมอเตอร์ไซค์รับจ้างตามลำดับ ดังตารางที่ 4.6 มีผู้ค้าบางรายที่ไม่จำเป็นต้องเดินทางไปซื้อของเนื่องจากผู้ค้านำส่งให้ถึงที่พักตั้งได้กล่าวแล้ว การเดินทางไปซื้อของโดยไม่ต้องอาศัยยานพาหนะแสดงว่า ผู้ค้ามีที่พักอาศัยใกล้กับตลาดหรือแหล่งวัตถุดิบ อันนับเป็นความสะดวกประการหนึ่ง การรื้อย้ายชุมชนออกไปชานเมืองซึ่งมักเกิดขึ้นจากการที่ดินมีราคาสูงขึ้น 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” จะเป็นการค้าที่ผู้ค้าเคลื่อนที่ไปในระหว่างวันแต่ก็พบว่าผู้ค้ากว่าหนึ่งในสี่ที่มีจุดหยุดขายประจำ การมีจุดที่หยุดขายประจำบ่งบอกถึงการมี “ลูกค้าประจำ” ซึ่งมีความสำคัญต่อยอดขายในแต่ละวันของผู้ประกอบการค้า ลูกค้าประจำยังอาจมีบทบาทต่อความ

สำเร็จและไม่สำเร็จของผู้ค้าด้วย ดังจะได้กล่าวถึงต่อไป รวมถึง “วิธี” ในการสร้างความสัมพันธ์
เริ่มแรกเพื่อให้เป็นลูกค้าประจำ

ผู้ค้าส่วนใหญ่จะมีเส้นทางในการเดินขายไม่เกินวันละหนึ่งกิโลเมตร แต่ก็มีผู้ค้าจำนวน
ไม่น้อยที่ต้องเดินทาง 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

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

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

การกำหนดเส้นทางการค้ามีความสำคัญอย่างยิ่งต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ค้าหาบเร่ และเป็นส่วนสำคัญของ “การวางแผนการค้า” ด้วยจำนวนที่มากของผู้ค้าอาจทำให้เกิดการ “ทับเส้นทาง” การค้า แม้โดยปกติผู้ค้าจะพยายามหลีกเลี่ยงการค้าในเส้นทางที่มีผู้ค้าเดิมอยู่ก่อนแล้วก็ตามผู้ค้าอาวุโสคนหนึ่งเล่าว่า

“สมัยก่อน คนซื้อมากกว่าคนขาย เดินยังงี้ก็ไม่เจกัน แต่ตอนนี้คนขายมากกว่าคนซื้อ ก็ต้องเจกันบ้าง ไม่ว่ากันหรอก คนค้าขายด้วยกัน “ ในขณะที่ “น้อย” แม่ค้าหาบเร่ที่ดินแดง เช่นกันบอกว่า

“หนูต้องพยายามเลี่ยง มาขายทีหลัง บางทีใช้วิธีหาบขึ้นไปขายบนแฟลตเลย อายุยังไม่มากพอมีแรง (พี่) แต่บางวัน มันขายไม่ได้จริง ๆ ก็ต้องมี (ทับเส้นทาง) บ้าง อย่างวันนี้ไง (หัวเราะ)” (น้อย หมายถึงการมาขายล้มตำหน้าโรงงานแห่งหนึ่ง 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. การประกอบอาชีพของผู้ค้าหาบเร่อาหาร

2.1 ลักษณะการค้า

การค้าที่เรียกได้ว่าเป็นการประกอบอาชีพอิสระโดยแท้จริง (True self-employed) ได้นั้นคือ การที่ผู้ค้าเป็นผู้กำหนดผลกำไรจากสินค้า กล่าวคือ ผลกำไรมาจากมูลค่าเพิ่ม (Value added) ในขั้นตอนการผลิตสินค้า หรือการกำหนดส่วนเกิน (Mark up) ให้กับสินค้าที่ขาย ส่วนการค้าที่ความหมายทฤษฎี ไม่ถือว่าเป็นการประกอบอาชีพอิสระแต่เป็นการจ้างงานแบบ

แฝง (Disguised wage employment) ก็คือการที่รายได้มาจากส่วนแบ่งกำไรที่แหล่งผลิตจัดสรรให้ซึ่งจากการสำรวจครั้งนี้พบว่าในภาพรวมผู้ค้ากว่าร้อยละ 90 เป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระ และร้อยละ 10 เป็นผู้ค้าที่ไม่ใช่ผู้ประกอบอาชีพอิสระ ดังตารางข้างล่าง ในประเด็นของการเป็นเจ้าของเครื่องมือยังพบว่าการเช่ารถเข็นเพื่อประกอบการค้าด้วย 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 “รับมาจากเจ้าเก่า” ด้วย สำหรับกรณีผลิตภัณฑ์ยาคูลท์ ผู้ค้าต้องสำเร็จการศึกษาขั้นต่ำระดับมัธยมศึกษาปีที่สาม ต้องลงทุนซื้อตู้แช่และจักรยานและต้องเข้ารับการอบรม 30 วัน ส่วนในการค้า “ขนมถ้วย” ผู้ค้าไม่ต้องลงทุน เนื่องจากสามารถรับ “ขนมถ้วย” มาขายก่อน เมื่อสิ้นสุดการขายแต่ละวัน เจ้าของจึงจัดสรรกำไรให้ตามที่ตกลงกันได้ การค้าแบบรับส่วนแบ่งกำไรเช่นกรณี “ขนมถ้วย” นอกจากจะทำให้ผู้ค้าที่ยังไม่มีเงินทุนสามารถเริ่มต้นประกอบอาชีพได้แล้ว ยังทำให้ผู้ค้ามีโอกาสได้ “สำรวจตลาด” หรือ “วิจัยตลาด” ด้วยตนเอง ผู้ค้าที่เป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระบางคนในอดีตเคยเป็นผู้ขายแบบรับส่วนแบ่งกำไรมาก่อนที่จะปรับเปลี่ยนมาเป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระอย่างแท้จริง ทำหน้าที่ทั้งผู้ผลิตและผู้ค้า (โปรดดูกรณีศึกษา “มาลี” “อานาจ” “นิคม” และ “มะลิ” ในภาคผนวกที่ 1) ประโยชน์อีกทางหนึ่งก็คือ เท่ากับเป็นการส่งเสริมการประกอบอาชีพของผู้ประกอบการขนาดเล็ก เช่น ผู้ผลิตขนมถ้วย และ ผู้ผลิตไอศกรีม ยิ่งไปกว่านั้น ผู้ค้าบางคนยัง

สามารถเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจจากผู้ค้าหาบเร่ ขึ้นไปสู่การเป็นผู้ผลิตในลักษณะกลุ่มอาชีพด้วย (โปรดดูกรณีศึกษา “อำนาจ” และ “มะลิ” ในภาคผนวกที่ได้กล่าวมาแล้ว) ผู้ค้าในเขตดินแดงยังมีสัดส่วนของการรับสินค้าจากบริษัท โดยรายได้มาจากส่วนแบ่งกำไรมากกว่าในเขตคลองเตย สัดส่วนที่ต่ำของผู้มารับจ้างขายและผู้ที่ย้ายรับส่วนแบ่งกำไรในทั้งสองพื้นที่ แสดงว่าผู้ประกอบการอาชีพหาบเร่ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระโดยแท้จริง

เป็นที่น่าสังเกตว่าแม้บริบททางเศรษฐกิจและสังคมของเขตดินแดงและคลองเตยจะมีความแตกต่างกันแต่ก็ปรากฏว่าจำนวนหาบเร่ที่ใช้เครื่องมือประเภทต่าง ๆ เช่น หาบ รถเข็น รถกระบะ รถมอเตอร์ไซด์ ไม่ต่างกันมากนัก แม้จำนวนผู้ค้าเร่ ที่ใช้ “หาบ” ในเขตดินแดง จะสูงกว่าในเขตคลองเตยเล็กน้อยและจำนวนผู้ค้าที่ใช้รถเข็นในเขตคลองเตยจะมากกว่าในเขตดินแดงเล็กน้อย เนื่องจากต้องหาบขึ้นตึกสูง ในขณะที่รถเข็นไม่สามารถทำเช่นนั้นได้ ดังนั้น ผู้ค้ารถเข็นในเขตคลองเตยจะมากกว่าในเขตดินแดง ในขณะที่ในเขตดินแดงยังมีผู้ค้าที่ใช้เครื่องมือมาประกอบการค้าด้วย ซึ่งหมายถึงการเป็นผู้ประกอบการรายใหม่มีมากกว่า ซึ่งอาจจะสะท้อนถึงการเลื่อนชั้นทางเศรษฐกิจได้เร็วกว่าในพื้นที่ดินแดง

ผู้ค้าหาบเร่สัมภาษณ์ถึง ข้อ “ได้เปรียบ” “เสียเปรียบ” ระหว่างหาบและรถเข็นว่า “ถ้าเป็นหาบเร่ เทคนิคมัก “สงสาร” ไม่จับเพราะเห็นว่าเป็นคน “บ้านนอก” และทุนน้อยกว่ารถเข็น รถเข็นยังมีราคาสูงกว่าหาบ นอกจากนั้น “หาบ” ยังสามารถแทรกเข้าไปในตรอกซอยขนาดเล็กได้มากกว่ารถเข็น¹ (ซึ่งอาจเป็นคำอธิบายหนึ่งต่อการที่เขตดินแดงมีผู้ค้าหาบเร่มากกว่าผู้ค้ารถเข็น และมีสัดส่วนของผู้ค้าที่ใช้รถมอเตอร์ไซด์ และจักรยานมากกว่า ทั้งนี้เนื่องจากสภาพพื้นที่ มีตรอกซอยเล็ก ๆ จำนวนมาก เชื่อมระหว่างซอยหลักต่าง ๆ เช่น บริเวณซอยประชาสงเคราะห์ หมายเลขต่าง ๆ)

การเลือกใช้หาบยังมาเหตุผลทางวัฒนธรรมประกอบผู้ค้าบางรายซึ่งเป็นผู้ค้าที่ย้ายถิ่นชั่วคราวกล่าวว่า “...คุ้นเคยกับหาบมากกว่ารถเข็น เพราะคุ้นเคยมาตั้งแต่อยู่บ้านนอก เวลากลับบ้านไปทำนาต้องหาบขึ้นบนหลังคารถตู้กลับไปด้วย”

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

ความแตกต่างอย่างมากระหว่าง จำนวนหาบและรถเข็นแสดงถึงอิทธิพลและการอำนวยความสะดวกของเทคโนโลยีและเครื่องทุ่นแรงต่อการประกอบอาชีพและอาจมีผลต่อ

“อัตลักษณ์” ของ “หาบ” ด้วย ดังที่บุคคลหลากหลายอาชีพตั้งข้อสังเกต “เดี๋ยวนี้หาบเร่ ไม่มีแล้ว มีแต่รถเข็น” แม้กรุงเทพมหานครจะยังคงใช้ภาพ “หาบ” เป็นภาพแทนของการค้าข้างถนน ในการกำหนดพื้นที่อนุญาตให้ประกอบการค้าตามถนนสายต่าง ๆ ก็ตาม ผู้ค้าบางคนให้เหตุผลในการใช้รถเข็นว่า “วิ่งหนีเทศกิจได้ไวกว่า ถ้าเป็นหาบ มีสิทธิ์ถูกยึดหาบ (หัวเราะ)”² นอกเหนือจากหาบและรถเข็น แล้ว ยังมีการค้าที่มีรถกระบะ รถมอโตอร์ไซด์และรถจักรยาน เป็นพาหนะ (และเครื่องทุ่นแรง) ด้วย

การประกอบการค้าของผู้ค้าหาบเร่เป็นการค้าแบบเจ้าของคนเดียว และการค้าของครอบครัว ซึ่งในกรณีหลังนี้แม้จะมีผู้ช่วยงาน แต่ก็ยังเป็นแรงงานในครอบครัว 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 “สินค้า” : หาบเร่อาหารขายอะไร

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 ข้าวโพดต้ม อาจเป็นได้ทั้ง อาหารปรุง และอาหารปรุงสำเร็จ และอาหารสำเร็จรูป กล่าวคือ เป็นอาหารปรุงเมื่อมีการต้มข้าวโพดในจุดที่ทำการขาย (อันหมายความว่าผู้ค้าต้องใช้พื้นที่ในการเตรียม) เป็นอาหารปรุงสำเร็จหากผู้ค้าเป็นผู้ต้มข้าวโพดขายเองโดยต้มที่บ้านแล้วนำมาขาย (อันหมายความว่าใช้พื้นที่น้อยลงเมื่อเทียบกับการต้มข้าวโพดในจุดขาย) ข้าวโพดต้มกลายเป็นอาหารสำเร็จรูป เมื่อผู้ค้าไม่ได้เป็นผู้ผลิตข้าวโพดต้ม แต่รับข้าวโพดต้มมาจากแหล่งผลิต ในกรณีแรกผู้ค้าจึงเป็นผู้ผลิต และในกรณีหลัง 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 ผู้ค้าบางคนไม่ได้ขายสินค้าชนิดเดียวตลอดไป มีการปรับเปลี่ยนชนิดสินค้า (โปรดดูกรณีศึกษา “สว่าง” “กิ้ง” “ดาว” ในภาคผนวก) ดังปรากฏว่าผู้ค้าร้อยละ 23 ระบุว่ามีการเปลี่ยนแปลงประเภทหรือชนิดของสินค้าที่ขาย ดังตารางที่ 4.12 ผู้ค้าที่เคยปรับเปลี่ยนประเภทสินค้าให้เหตุผลที่เชื่อมโยงกับการขายเป็นส่วนใหญ่³ ภายใต้การแข่งขันที่เข้มข้นเช่นนี้ ความรู้เกี่ยวกับอาหารและการมีทุนสำรองจึงมีความสำคัญ

³ ตัวอย่างของเหตุผลได้แก่ “สินค้าเดิมกำไรน้อย” “สินค้าเดิมขายไม่ดี” “กลัวลูกค้าว่าจืด” “สินค้าใหม่ขายดีกว่า” “สินค้าใหม่กำไรมากกว่า” “เปลี่ยนตามฤดูกาล” และ “ทำง่ายกว่า” เป็นต้น

ตารางที่ 4.12
การเปลี่ยนแปลงประเภทหรือชนิดอาหาร

การเปลี่ยนแปลงประเภทหรือ ชนิดอาหาร	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 ผู้ซึ่งจะสามารถซื้อหาอาหารปรุงสำเร็จ อาหารสำเร็จรูป ผลไม้ดังต่อไปนี้ ได้ด้วย (ไม่นับเครื่องปรุงที่เป็นส่วนประกอบของส้มตำ เช่น น้ำปลา น้ำตาล ปลาร้า กระเทียม ฯลฯ) ดังตารางที่ 4.13

⁴ การเรียกตนเองว่า แม่ค้าส้มตำ น่าจะมาจาก การที่รายได้ส่วนใหญ่มาจากการขายส้มตำ ตำมะม่วง และตำกระท้อน

ตารางที่ 4.13
ประเภทอาหารที่ผู้ค้าหาบเร่ “ส้มตำ” ขาย⁵

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

ความหลากหลายในประเภทของอาหารในหาบของผู้ค้า สะท้อนประเด็นที่น่าสนใจหลายประเด็น ประเด็นแรก คือ ความรู้เกี่ยวกับอาหารของผู้ค้า ซึ่งมีมากกว่า 1 ชนิด รวมทั้งความรู้ด้านต้นทุนอาหาร เนื่องจากผู้ค้าต้องจัดสรรความสมดุลระหว่างสินค้าที่จะเลือกซื้อและการลงทุนหรือการวางแผนการเงินในแต่ละวันประเด็นที่สอง ในด้านการลงทุน ประเภทและชนิดต่างๆ ของอาหารข้างต้นแสดงภาวะการลงทุนที่ไม่ต่ำ ผู้ค้าที่เป็นเจ้าของหาบรายนี้จะระบุว่าเธอลงทุนประมาณ 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) อาหารหลากหลายข้างต้นมีน้ำหนักรวมกันไม่ต่ำกว่า 50 กิโลกรัม ได้หาบนั้นบรรจุมะละกออันเป็นวัตถุดิบสำคัญส่วนจะเป็นก็ผลนี้ขึ้นอยู่กับความสามารถในการบรรทุกน้ำหนักของผู้ค้า และการคาดการณ์ยอดขายในแต่ละวัน ประเด็นที่สี่ คือ สถานที่จัดซื้อหรือแหล่งวัตถุดิบของผู้ค้าเหล่านี้ไม่ใช่ร้านค้าส่งทันสมัย แต่เป็นตลาดแบบดั้งเดิมที่มีผู้

⁵ สํารวจในเดือนกรกฎาคม

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

ในหาบส้มตำของผู้ค้าในเขตคลองเตย ไม่ได้มีความหลากหลายเท่ากับผู้ค้าในเขตดินแดง อันอาจเป็นผลจากความแตกต่างในสภาพการทำงานของผู้ซื้อในพื้นที่ ทั้งเขตคลองเตยยังมีผู้ค้าหนาแน่นกว่า ทำให้อาหารหาบเร่ในเขตคลองเตยมีแนวโน้มที่จะมีความหลากหลายสูงกว่าด้วย ดังปรากฏจากการนับจุดประเภทของสินค้าใน 2 เขต โดยในเขตคลองเตยนับจุดหน้ามูลนิธิส่งเสริมการพัฒนาศูนย์ชุมชนหรือศูนย์เมอร์ซีในชุมชน 70 ไร่ ส่วนที่ดินแดง จุดนับจุดอยู่ที่หน้าปากซอยประชาสงเคราะห์ 24 ช่วงเวลานับจุดคือในสัปดาห์สุดท้ายของเดือนพฤษภาคม 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	4	ก๋วยเตี๋ยว	3
	(ชนิดต่าง ๆ)		(ชนิดต่าง ๆ)	
	ยำแหนม	5	ยำแหนม	3
	ไก่ปิ้ง	7	สาหร่ายหมู	1
	ลูกชิ้นปิ้ง	6	ลูกชิ้นปิ้ง	6
	ไข่ปิ้ง	8	ไส้กรอกอีสาน	3
	ข้าวโพดต้ม	2	-	-
	กวยช่าย	3	-	-
	เจาก๊วย	7	-	-
อาหารปรุงสำเร็จ	แมลงทอด	4	-	-
	ข้าวโพดต้ม	3	-	-
	ขนมไทย	4	-	-
	กับข้าว	3	-	-
	ขนมถ้วย	2	ขนมถ้วย	4
อาหารสำเร็จรูป	(ทำเองขายเอง)			
	ขนมถ้วย (รับมา)	3	ขนมถ้วย	3
	ขนมถุ้ง (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
	ไขมัน หัว	2	ไขมัน หัว	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 ทั้งนี้อุปสรรคในการผลิตใกล้เคียงกัน จะต่างกันก็ตรงวัตถุดิบบางชนิดเท่านั้น การแข่งขัน ที่เข้มข้นระหว่างผู้ค้า ความเปลี่ยนแปลงในรสนิยมของผู้บริโภค ทำให้ผู้ค้าต้องปรับตัว และแสวงหาความรู้เกี่ยวกับสินค้าใหม่ ๆ รวมทั้ง “วิจัยตลาด” ตลอดเวลา (โปรดดูกรณีศึกษา “อำนาจ” ในภาคผนวก)

2.3 การลงทุนต่อการจัดซื้อแต่ละครั้ง รายได้ กำไร และความเพียงพอของรายได้

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

หากใช้ข้อสมมติฐานของแม็กกีและเหยิง (Mc Gee and Yeung, 1977) ซึ่งถือเอา

มูลค่าของสินค้าแต่ละวันเป็นเครื่องกำหนดระดับฐานะเศรษฐกิจ อาจจำแนกผู้ค้าได้ 3 กลุ่ม ตามสัดส่วนในกลุ่มมูลค่าสินค้า กล่าวคือ ผู้ค้าที่มูลค่าการซื้อขายสินค้าแต่ละครั้งไม่เกิน 500 บาท ซึ่งมีอยู่ร้อยละ 41.5 อันเป็นส่วนที่สูงที่สุด ผู้ค้าที่มูลค่าการซื้อขายสินค้าอยู่ในช่วง 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
201-500 บาท	30.2	32.5	31.6
501-700 บาท	25.0	9.2	17.5
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
2,001 บาท ขึ้นไป	9.3	6.3	7.7

ประเด็นที่น่าสนใจก็คือ ผู้ค้าอาหารแต่ละประเภทมีต้นทุนสินค้าแตกต่างกันหรือไม่ อย่างไร 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
300-500บาท	25.2	23.4	24.3
501-700 บาท	10.0	20.9	15.5
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
2,001 บาท ขึ้นไป	2.8	4.7	3.8

การคำนวณตัวเลขรายได้เฉลี่ยของผู้ค้าพบว่า ผู้ค้าผลไม่มีรายได้เฉลี่ยต่อวันสูงสุดคือ ประมาณ 1,598 บาท รองลงมาคือ ผู้ค้าอาหารสด ผู้ค้าอาหารสำเร็จรูป ผู้ค้าอาหารปรุง และ ผู้ค้าอาหารปรุงสำเร็จ ซึ่งรายได้เฉลี่ยคิดเป็น 979 บาท 870 บาท 845 บาท และ 760 บาท ตามลำดับ อย่างไรก็ตามตัวเลขเหล่านี้ไม่สามารถใช้เป็นเกณฑ์มาตรฐานได้ เนื่องจากในกลุ่มผู้ค้าอาหารแต่ละชนิดมีความหลากหลายค่อนข้างมาก ดังที่ได้แสดงไว้แล้วในตารางที่ 4.14 ความหลากหลายนี้ได้รับการยืนยันด้วยสัดส่วนของผู้ค้าในกลุ่มรายได้ ระดับต่าง ๆ ดังที่ได้แสดงไว้ในตารางที่ 4.18 ซึ่งพบว่าในภาพรวมผู้ค้าผลไม่มีสัดส่วนผู้มีระดับรายได้สูงสูงกว่าผู้ค้ากลุ่มอื่น 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 ทั้งนี้ผู้ค้าเพียงครึ่งเดียวเท่านั้นที่ให้ข้อมูลในส่วนนี้ 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
201-300 บาท	28.2	26.2	24.1
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
1,001 บาท ขึ้นไป	-	2.7	2.0

โดยทั่วไปการระบุตัวเลขรายได้และกำไรต่อวันมีโอกาสดคลเคลื่อนสูง เนื่องจากสาเหตุสามประการ ประการแรกเป็นผลจากความไม่แน่นอนของรายได้ในแต่ละวัน ดังที่ผู้ค้ากว่าร้อยละ 38 ระบุว่าในวันที่ขาดทุน 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 และได้เสนอให้พิจารณาตัวเลขมูลค่าการซื้อขายสินค้าต่อวัน (Value of stock) อย่างไรก็ตามการเปรียบเทียบตัวเลขมูลค่าสินค้า รายได้ และกำไรดังตารางข้างล่าง ทำให้เห็นความเชื่อมโยงระหว่างตัวเลขมูลค่าสินค้ากับรายได้ เนื่องจากสัดส่วนของผู้ค้าในกลุ่มมูลค่าสินค้าและรายได้ ณ ระดับต่าง ๆ สะท้อนถึงความแตกต่างระหว่างรายได้และต้นทุนสินค้าในระดับหนึ่ง ดังตารางที่ 4.21

ตารางที่ 4.21

เปรียบเทียบตัวเลขมูลค่าการซื้อขายสินค้า 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	18.8	18.0	27.4		2.0
1,501-2,000 บาท	3.6		5.6			
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 อย่างไรก็ตามการประเมินนี้ไม่นำประเด็นค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เข้ามาพิจารณาด้วยความแตกต่างในระดับมูลค่าสินค้า รายได้ และกำไรข้างต้นเป็นเครื่องยืนยันถึง ความหลากหลายทางเศรษฐกิจของผู้ค้า ความเชื่อพื้นฐานที่ว่าผู้ประกอบการอาชีพอิสระในเศรษฐกิจนอกภาคทางการมีรายได้แตกต่างกันไม่มากนักจึงไม่เป็นความจริง และที่สำคัญกว่านั้นก็คือเป็นการแสดงว่า ในกรณีกรุงเทพมหานครการค้าหาบเร่เป็นเครื่องมือในการเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจได้

ภายใต้ความแตกต่างในระดับฐานะทางเศรษฐกิจข้างต้นผู้ค้าร้อยละ 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

จำนวนที่สูงของผู้ค้าที่ระบุว่ามียาได้เพียงพอต่อการยังชีพ อันเป็นการประเมินด้วยตัวผู้ค้าเองด้วยนั้นบ่งชี้ว่า การประกอบอาชีพหาบเร่ขายอาหารสามารถทำให้ผู้ประกอบการอาชีพมากกว่าร้อยละ 80 มียาได้เพียงพอ สามารถเลี้ยงตนเองและครอบครัวได้ อันยืนยันถึงความสำคัญของการค้าหาบเร่ต่อการสร้างงาน สร้างอาชีพให้แก่แรงงาน

การพิจารณาคุณลักษณะของผู้ค้ากลุ่มที่ระบุว่ามียาได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพ พบว่าผู้ค้าอาหารสด อาหารปรุง มีสัดส่วนของผู้ที่ระบุว่ามียาได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพสูงกว่าผู้ค้าอาหารประเภทอื่น ผู้ค้าที่มีมูลค่าการจัดซื้อสินค้าระหว่าง 201-500 บาท ผู้ค้าที่มีรายได้ต่ำกว่า 500 บาทต่อวัน มีสัดส่วนของผู้ที่ระบุว่ารายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพสูงกว่าผู้ค้าที่มีมูลค่าการจัดซื้อสูงและรายได้สูงกว่า ผู้ค้าหญิง ผู้ค้าที่มีระยะเวลาการประกอบอาชีพมากกว่า 16 ปีขึ้นไป มีสัดส่วนของผู้ที่ระบุว่ามียาได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพสูงกว่าผู้ค้ากลุ่มอื่น ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้ที่อยู่ในอาชีพนี้มานาน (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 ผู้ค้าที่มีรายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพ ปรากฏในผู้ค้าอาหารทุกประเภท ทุกระดับมูลค่าการจัดซื้อ และ ทุกระดับรายได้

3. หาบเร่ขายอาหารในฐานะ “อาชีพ”

ข้อมูลด้านเศรษฐกิจข้างต้นปฏิเสธความคิดในทัศนะของแนวคิดทวิลักษณ์ของระบบเศรษฐกิจที่ว่า การค้าหาบเร่เป็นเพียงอาชีพที่เป็น “กลยุทธ์เพื่อการอยู่รอด” ของผู้มีรายได้น้อย ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ประกอบการอาชีพในส่วนต่อไปจะทำให้เข้าใจการค้าหาบเร่อาหารในฐานะที่เป็น “อาชีพ” โดยเป็นทั้งอาชีพ “ชั่วคราว” หรืออาชีพในช่วงเปลี่ยนผ่าน ซึ่งไม่ใช่เปลี่ยนผ่านไปสู่งานในเศรษฐกิจภาคทางการเสมอไป แต่เป็นการเปลี่ยนผ่านไปสู่การเป็นผู้ประกอบการ และการค้าหาบเร่อาหารยังเป็นอาชีพ “ถาวร” สำหรับผู้ค้าบางคน การทำความเข้าใจในส่วนนี้น่าจะมีความสำคัญต่อการกำหนดทิศทางนโยบายของหน่วยงานระดับท้องถิ่นต่อการค้าหาบเร่อาหาร

3.1 ก่อนที่จะมาเป็นหาบเร่ขายอาหารและเหตุผลที่เข้าสู่อาชีพ

สำหรับผู้ค้าส่วนใหญ่ การค้าหาบเร่อาหารไม่ใช่อาชีพแรกในชีวิต ในภาพรวมผู้ค้าเคยประกอบอาชีพรับจ้างรายวัน เกษตรกร และรับจ้างรายเดือน มากที่สุดตามลำดับ อันเป็นข้อยืนยันผลการศึกษาล่าสุดก่อนหน้านี้ที่เสนอว่า 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 ซึ่งแสดงถึงการอพยพย้ายถิ่นจากชนบทที่มีความถี่มากกว่าชุมชนที่มีการตั้งถิ่นฐานมั่นคงกว่าอย่างดินแดง ซึ่งมีสัดส่วนของกลุ่มดังกล่าวเพียงร้อยละ 44.3 เท่านั้น ในขณะที่สัดส่วนของผู้ค้าที่มีอาชีพเดิมเป็นแรงงานรับจ้างรายเดือนในเขตดินแดงสูงกว่าในเขตคลองเตยอย่างชัดเจน

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

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

ความอิสระในที่นี้จึงเป็นความอิสระในบริบทของชีวิตในเมือง และหากไม่มีปัจจัยเรื่องโอกาสในการสร้างรายได้มาประกอบ ความอิสระประการเดียวย่อมไม่ใช่เหตุผลในการเข้าสู่อาชีพ⁶

ส่วนเหตุผลในการเลือกขายอาหารนั้น ประเด็นที่การศึกษาเกี่ยวกับการค้าอาหารข้างทางที่ผ่านมา เสนอไว้ตรงกันก็คือ การค้าอาหารใช้ต้นทุนต่ำกว่าการขายสินค้าประเภทอื่น อย่างไรก็ตามต้นทุนเป็นเพียงปัจจัยด้านอุปทาน ซึ่งย่อมไม่เพียงพอที่จะอธิบายการตัดสินใจเลือกขายสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งได้ ต้องพิจารณาปัจจัยด้านอุปสงค์ด้วย การศึกษาครั้งนี้กลับพบว่าเหตุผลสำคัญประการแรกของผู้ค้าเลือกขายอาหารก็คือ 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 โดยที่ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในลักษณะค่าเช่า (Rent) ด้วย (Chomlada Lopaiboon, 1991)

ภาวะการลงทุนที่ต่ำอาจเป็นเหตุผลหรือคำอธิบายหนึ่งของที่มาของเงินลงทุนเริ่มแรกในการประกอบอาชีพ ซึ่งผู้ค้าส่วนใหญ่ คือสามในสี่ระบุว่ามาจากเงินเก็บ ในขณะที่กว่าร้อยละ 12 และ ร้อยละ 13 ในเขตคลองเตยและดินแดงตามลำดับ ที่ต้องกู้และยืมเงินมาลงทุน การมีเงินออม

⁶ เมื่อให้ผู้ค้า ให้ความหมายของคำว่า "อิสระ" คำตอบที่ได้ก็คือ "อยากทำก็ทำ เหนื่อยก็หยุด" "มีอิสระสำคัญก็หยุดขายได้" อันหมายถึงการกำหนดเวลาการทำงานได้ การอธิบายเรื่องความอิสระนี้จะพบในกรณีศึกษาเช่นกัน

และลงทุนด้วยเงินของตนเองนี้มีบทบาทอย่างสำคัญต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ดังจะได้กล่าวถึงต่อไปในส่วนของการที่ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ

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” ด้านอาหารในระดับหนึ่ง และต้องใช้เวลาในการฝึกฝนสะสมประสบการณ์ 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 “อานาจ” และ “มะลิ”)

3.2 ความพอใจในอาชีพ ความคิดที่จะประกอบอาชีพตลอดไป ทักษะต่อโอกาสในการประกอบอาชีพ

ผู้ค้าส่วนใหญ่คือร้อยละ 86 พอใจในอาชีพของตน ประเด็นที่เป็นที่สังเกตก็คือ สัดส่วนของผู้ค้าที่มีความพอใจและไม่พอใจในอาชีพในอาชีพ เท่ากันในทุก 2 พื้นที่ อันน่าจะเป็นเครื่องยืนยันได้ถึงระดับความพึงพอใจต่ออาชีพของผู้ค้า ส่วนเหตุผลสำคัญของความพึงพอใจในอาชีพเป็นทั้งเหตุผลเชิงเศรษฐกิจและสังคม กล่าวคือ การประกอบอาชีพ ทำให้มีเงินใช้และมีเงินเก็บอิสระ 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

ความเข้าใจต่อน้ำหนักของเหตุผลในเชิงเศรษฐกิจอันเป็นที่มาของความพอใจในอาชีพ หาบเร่ค้าอาหารจะชัดเจนยิ่งขึ้น เมื่อพิจารณาต่อไปถึงประเด็นที่ว่า ผู้ค้าคิดจะประกอบอาชีพ หาบเร่ขายอาหารตลอดไปหรือไม่ ผู้ค้ามีความต้องการให้บุตรของตนประกอบอาชีพหาบเร่ขายอาหาร เช่นเดียวกับตนหรือไม่

ผลปรากฏว่าแม้สัดส่วนความพอใจต่ออาชีพจะอยู่ในระดับที่สูง แต่ก็ปรากฏว่าผู้ค้าเพียงร้อยละ 47 คือ ไม่ถึงครึ่งมีความคิดที่จะประกอบอาชีพหาบเร่อาหารต่อไป ในขณะที่อีกกว่าครึ่งไม่คิดและที่น่าสังเกตก็คือ สัดส่วนของความเห็นในทั้ง 2 เขต ใกล้เคียงกัน ส่วนสาเหตุที่คิดจะประกอบอาชีพต่อไปนั้น ผู้ค้ามากกว่าครึ่งให้เหตุผลว่าต้องการเก็บเงินมากที่สุด ขณะที่ผู้ค้าอีกจำนวนหนึ่งให้เหตุผลว่า 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

เหตุผลที่ต้องการประกอบอาชีพ หาบเร่ตลอดไป	(n = 110)	(n = 124)	เหตุผลที่ไม่ต้องการประกอบอาชีพ หาบเร่ตลอดไป
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 ถึงแม้ว่าจะทำให้อยู่อย่างพอเพียง 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 ก็จะยับยั้งขายการค้าหรือเปลี่ยนอาชีพ ทั้งนี้สมมติฐานของ Mc Gee ที่ว่าผู้ค้าที่ประกอบอาชีพไม่เกินช่วงเวลาหนึ่ง ๆ จะสามารถยับยั้งขายหรือเปลี่ยนไปประกอบอาชีพอื่น ๆ อาจนำมาอธิบายหาบเร่อาหารในกรุงเทพมหานครได้เช่นกัน รวมถึงการพิจารณาผลการศึกษาผู้ค้าแมลงลอยจากการศึกษาครั้งนี้ประกอบ ซึ่งพบว่ากว่าร้อยละ 70 ของผู้ค้าแมลงลอยอาหารเคยประกอบอาชีพหาบเร่มาก่อน ซึ่งแสดงถึงการเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบอาชีพนี้

นอกจากนั้นการที่ผู้ค้าระบุว่าต้องการให้บุตรของตนเป็นนักธุรกิจ ยังสะท้อนถึงความรู้สึก ความเป็นชายขอบของผู้ค้าด้วย กล่าวคือ ผู้ค้ามิได้เห็นว่า การประกอบอาชีพของตนเป็นการประกอบธุรกิจ ทั้งที่ในความเป็นจริงการค้าหาบเร่เป็นธุรกิจในระดับฐานรากทีเดียว แต่ถูกให้คุณค่าต่ำกว่าการประกอบอาชีพในลักษณะที่เรียกว่า “คนงานคอปกขาว” (White collar)

ตารางที่ 4.28

ความต้องการหรือไม่ต้องการให้ลูกประกอบอาชีพหาบเร่ขายอาหาร

ความต้องการหรือไม่ต้องการให้ ลูกประกอบอาชีพหาบเร่ ขายอาหาร	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 มันคงกว่า	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

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

ตารางที่ 4.29

ทัศนคติต่อโอกาสในการประกอบอาชีพ

<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
ขายที่ละน้อยก่อน	9.5
ซื้อสัตย์	9.5
ขายหรือให้สูตร	7.6
แต่งกายสะอาด	4.8
ขายของแปลกๆ	2.9
ควรมีทุนสำรอง	2.9

ข้อมูลข้างต้นนี้มีความสำคัญในเชิงนโยบายหลายประการหากพิจารณาเชื่อมโยงกับกรณีศึกษาในภาคผนวก **ประการแรก** เป็นเครื่องยืนยันอีกครั้งหนึ่งว่าอาชีพหาบเร่ขายอาหารสามารถทำให้ผู้ประกอบการอาชีพมีรายได้เลี้ยงชีพและครอบครัวได้ โดยเฉพาะสมาชิกรุ่นต่อ ๆ ไปที่จะเป็นกำลังแรงงานในอนาคต **ประการที่สอง** อาชีพหาบเร่ขายอาหารทำให้ผู้ค้าสามารถสะสมทุนได้ การเห็นว่าอาชีพหาบเร่ขายอาหารทำให้ผู้ค้าสะสมทุนได้จะมีความหมาย มีความสำคัญมากขึ้นหากพิจารณาเชื่อมโยงถึงความเป็นจริง (ซึ่งในหลายกรณีเป็นความจริงที่เป็นข้อจำกัดทั้งสิ้น) กล่าวคือ ผู้ค้าเป็นผู้พยัพหนีความยากจนอันเป็นส่วนหนึ่งเป็นผลสืบเนื่องจากแนวทางการพัฒนาของรัฐ ผู้ค้าเหล่านี้เข้าสู่กรุงเทพมหานครเพื่อหาโอกาสที่ดีกว่าในการสร้างรายได้ ผู้ค้าเหล่านี้มีการศึกษาน้อย มีโอกาสการประกอบอาชีพที่จำกัด ดังจะพบจากกรณีศึกษาในภาคผนวกว่า มีผู้ค้าเข้าสู่อาชีพแรงงานรับจ้างรายวัน ซึ่งถือได้ว่าเป็นอาชีพที่ใช้ทักษะต่ำ **ประการที่สาม** การประกอบอาชีพหาบเร่อาหารสร้างทั้งฐานะทางเศรษฐกิจและการเป็นผู้ประกอบการ ผู้ค้าเหล่านี้ได้แสดงศักยภาพในฐานะ “ผู้ประกอบการ” ให้เป็นที่ประจักษ์อย่างชัดเจน ผู้ค้าจำนวนไม่น้อยมีประสบการณ์ในการประกอบอาชีพมากกว่า 10 ปี คนเหล่านี้ไม่ใช่ผู้ประกอบการ “หน้าใหม่” ซึ่งแสวงหา “เงินกู้ ดอกเบี้ยต่ำ” เพื่อประกอบอาชีพ แต่เป็นผู้ค้าที่มีทุนสะสมเพียงพอต่อโอกาส การลงทุนเท่านั้น **ประการที่สาม** พื้นที่สาธารณะในกรุงเทพมหานคร อาจจะวิเคราะห์ใน

อีกมุมหนึ่งว่าเป็น “โรงเรียนหรืออุ้มเพาะผู้ประกอบการ” 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” ที่จะขยายการประกอบอาชีพ และมี “ผู้ค้าหน้าใหม่” ที่เข้าสู่ “สนาม” ตลอดเวลา ดังนั้นแทนที่จะเน้นการจำกัดการค้าประเภทนี้ หน่วยงานท้องถิ่นกลับควรที่มุ่ง ความสนใจไปที่การสนับสนุนทั้งในด้านพื้นที่การประกอบอาชีพ ความรู้เกี่ยวกับสุขาภิบาลอาหาร ทั้งนี้เมื่อพิจารณาจากความสำคัญของอาหารต่อวิถีชีวิตของชาวกรุงเทพมหานคร (ดังปรากฏในข้อมูลผู้ซื้อซึ่งจะนำเสนอต่อไปข้างหน้า) นโยบายในลักษณะดังกล่าวเป็นการสนับสนุนให้ผู้ค้ากลุ่มที่มีศักยภาพได้ขยับฐานะและระดับของการประกอบอาชีพ อีกทั้งเป็นการสร้างความหลากหลายในรสชาติอาหารให้มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง นับเป็นจุดเด่นที่มีลักษณะพิเศษของอาหารไทยในฐานะที่เป็นคู่แข่งของอาหารนานาชาติในระดับโลก และเป็นปัจจัยสำคัญที่ดึงดูดนักท่องเที่ยวให้มาเยี่ยมชมประเทศไทย และโดยเฉพาะเมื่อประเทศไทยกำลังอยู่ในช่วงการรณรงค์การเป็น “ครัวของโลก”

เมื่อถามผู้ค้าเกี่ยวกับทัศนคติต่อปัญหาหาบเร่แผงลอยโดยเฉพาะปัญหามานเมืองไม่เป็นระเบียบผู้ค้าร้อยละ 62.8 เห็นว่าหาบเร่แผงลอยทำให้บ้านเมืองไม่เป็นระเบียบจริง ร้อยละ 37.2 ไม่เห็นด้วย เพราะเห็นว่าเป็นอาชีพสุจริตสมควรได้รับการสนับสนุน แต่ก็เห็นด้วยว่าผู้ค้าบางคนก่อให้เกิดปัญหาความไม่เป็นระเบียบ ดังตารางที่ 4.30 ซึ่งผู้ค้ามีข้อเสนอด้านการจัดระเบียบด้วย

ตารางที่ 4.30

ทัศนคติต่อปัญหาหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานครและคำแนะนำ

ทัศนคติต่อปัญหา	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
ทัศนคติต่อประเด็นสุขาภิบาลอาหาร

ทัศนคติต่อปัญหา	หาบเร่ (n=190)
<u>จริงหรือไม่ที่อาหารหาบเร่แพงลดยไม่สะอาด?</u>	
จริง	27.7
ไม่จริง	72.3
<u>คำแนะนำ</u>	
วัดดูบสดและสะอาด	15.8
ภาชนะและอุปกรณ์สะอาด	34.2
ผู้ผลิตต้องล้างมือ	13.2
มีผ้าคลุมกันฝุ่น	10.5
มีผ้าทำความสะอาด	10.5
ผู้ค้าสวมหมวก ผ้ากันเปื้อน	7.9
ตั้งขายห่างจากถนน	2.6
ผู้ผลิตต้องซื้อสัตว์ ไม่ใช่ของที่ขาดคุณภาพ	2.9
เจ้าหน้าที่ต้องกวดขันดูแล	2.6

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

ในส่วนของปัญหาในการประกอบอาชีพพบว่า สุขภาพเป็นปัญหามากที่สุด ปัญหารองลงมาคือ ปัญหาเกี่ยวกับเทศกิจ ไม่มีสถานที่ขาย ซึ่งเป็นปัญหาที่ผู้ค้าส่วนใหญ่ระบุ ส่วนปัญหาขาดเงินทุนพบในกลุ่มผู้ค้าที่มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ การที่ผู้ค้าหาบเร่อาหารส่วนหนึ่งมีเงินออมอาจ

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

4. ผู้ค้าหาบเร่อาหาร ณ ความสำเร็จระดับต่าง ๆ

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 หรือ ลงทุนในด้านอื่น ๆ	4.2	7.9	6.0

จากตารางพบว่าผู้ค้าที่ประเมินตนเองว่าอยู่ในระดับเลี้ยงชีพในทั้งสองเขตมีสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 50 ตัวเลขในตารางยังสะท้อนว่าสถานะของผู้ค้าในเขตดินแดงดีกว่าผู้ค้าในเขตคลองเตยอย่างชัดเจน เมื่อเปรียบเทียบกับสัดส่วนของผู้ค้าที่ระบุว่ารายได้เพียงพอต่อการยังชีพและมีเงินออมในตารางก่อนหน้านี้ อันทำให้เข้าใจได้ว่าผู้ค้าในกลุ่มที่ประเมินตนเองว่ามีรายได้ระดับเลี้ยงชีพนี้ไม่ได้จำกัดเฉพาะผู้ค้าที่มีมูลค่าการจัดซื้อสินค้า และ รายได้ต่อวันต่ำ เนื่องจากผู้ค้ามีแนวโน้มที่ประเมินตนเองต่ำดังที่ได้อธิบายไว้แล้วข้างต้น ในขณะที่สัดส่วนของผู้ค้าในระดับความสำเร็จที่สูงกว่าน่าจะสะท้อนความเป็นจริงเกี่ยวกับความสำเร็จของผู้ค้ามากกว่า สัดส่วนของผู้ค้าในกลุ่มระดับรายได้เลี้ยงชีพ สัดส่วนของผู้ค้าหาบเร่ที่มีเงินออมและที่ประสงค์จะขยายการค้า แม้จะไม่สูง แต่ก็นับว่ามีความสำคัญ เพราะเท่ากับเป็นเครื่องชี้ว่าผู้ค้าหาบเร่อาหารสามารถสะสมทุนและยังมีความคิดที่จะขยายการประกอบอาชีพด้วย อันชี้ให้เห็นถึงการที่การค้าหาบเร่เป็นบันไดแห่งการเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ค้า และโดยเฉพาะเมื่อการขยายอาชีพสามารถเชื่อมโยงเข้ากับการสร้างความเข้มแข็งของเศรษฐกิจฐานรากหรือวิสาหกิจชุมชน (โปรดดูกรณีศึกษาผู้ค้าหาบเร่ที่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพประกอบ โดยเฉพาะกรณีศึกษาของ “อานาจ” 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
<u>เงินออม *</u>			
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
<u>ความพอใจในอาชีพ*</u>			
พอใจ	50.5	43.0	6.5
ไม่พอใจ	90.9	6.1	3.0
<u>เพศ</u>			
หญิง	57.0	36.0	7.0
ชาย	55.0	40.0	5.0
<u>อายุ</u>			
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
<u>การศึกษา</u>			
ไม่เกิน 6 ปี	59.1	35.5	5.4
7 ปีขึ้นไป	38.1	54.8	6.5
<u>อาชีพก่อนมาขายอาหาร</u>			
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 เป็นผู้ค้าที่ขายอาหารสำเร็จรูปและอาหารปรุง การขายอาหารสำเร็จรูปสะท้อนถึงรายได้ที่ต่ำ ส่วนการขายอาหารปรุงแม้รายได้จะมาจากมูลค่าเพิ่มจากการผลิตแต่ถูกจำกัดด้วยระดับการลงทุนที่ต่ำ ผู้ค้ากลุ่มนี้บางส่วนมีรายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพ ไม่มีเงินออม มีระยะเวลาประกอบอาชีพและการย้ายถิ่นที่ยาวนานซึ่งสะท้อนความเป็นผู้ค้าสูงอายุ ผู้ค้ากลุ่มนี้ไม่พอใจในอาชีพและมีการศึกษาไม่เกิน 6 ปี

ผู้ค้าที่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพมีทั้งที่เป็นผู้ค้าที่ขายโดยรับส่วนแบ่งกำไรและผู้ค้าที่ประกอบอาชีพอิสระ เป็นผู้ค้าอาหารสำเร็จรูปและอาหารสด มีมูลค่าการจัดซื้อสูงและรายได้สูงอันสะท้อนถึงระดับการลงทุนที่สูงกว่าผู้ค้ากลุ่มแรก มีเงินออม เป็นที่น่าสังเกตว่าผู้ค้ากลุ่มนี้มีสัดส่วนของผู้ค้าที่มีอายุการประกอบอาชีพสูงเช่นกัน แต่ช่วงอายุต่ำกว่าผู้ค้ากลุ่มแรก คือต่ำกว่า 50 ปี และมีการศึกษามากกว่า 6 ปี

ส่วนผู้ค้ากลุ่มที่มีเงินออมแต่ไม่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพคือ ผู้ค้าที่มีเงินลงทุนมากกว่า 1,000 พันบาท ค่าผลไม้ และมีระยะเวลาประกอบอาชีพ ไม่เกิน 15 ปี ระยะเวลาที่ย้ายถิ่นไม่เกิน 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 ตัวเลขข้างต้นยังแสดงถึงบทบาท
สำคัญของอาชีพหาบเร่อาหารต่อการเคลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจ โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ค้าที่ไม่ได้
ประกอบอาชีพมาก่อน

ผู้ค้าแผงลอย

1. ผู้ค้าแผงลอยอาหารเป็นใคร : ข้อมูลทั่วไปด้านเศรษฐกิจสังคมและอาชีพ

ผู้ค้าแผงลอยอาหารเป็นชาวกรุงเทพมหานครและภาคกลางมากกว่าที่จะเป็นผู้ที่อพยพ
มาจากจังหวัดไกล ๆ ดังปรากฏว่า ผู้ค้า 505 คน ในทั้ง 2 พื้นที่ เป็นชาวกรุงเทพมหานครเสีย
ร้อยละ 33 และในกลุ่มผู้ค้าที่มีภูมิลำเนาต่างจังหวัดนั้น สัดส่วนของผู้ค้าที่มาจากภาคกลางสูงที่
สุด แม้จะสูงกว่าส่วนของผู้ค้าที่มาจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือเพียงเล็กน้อยก็ตาม ซึ่งต่างจาก
กรณีผู้ค้า หาบเร่ที่กว่าร้อยละ 90 มาจากต่างจังหวัด โดยเฉพาะจังหวัดในภาคตะวันออกเฉียง
เหนือ ทั้งนี้มากกว่าร้อยละ 80 ของผู้ค้าที่เป็นผู้อพยพ ให้เหตุผลว่าเข้าสู่กรุงเทพมหานครเพื่อ
หางานทำ ดังตารางที่ 4.34

ตารางที่ 4.34

ข้อมูลสังคมและเศรษฐกิจของผู้ค้าแผงลอยอาหาร

ข้อมูลสังคมและเศรษฐกิจ	แผงลอย		
	คลองเตย	ดินแดง	รวม
<u>ภูมิลำเนา</u>	(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
<u>เหตุผลที่เข้ากรุงเทพมหานคร</u>			(n = 303)
หางานทำ	-	-	83.2
ตามครอบครัวมา	-	-	16.8
<u>ระยะเวลาที่อยู่ในกรุงเทพมหานคร</u>			
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		
<u>คิดจะกลับไปอยู่บ้านหรือไม่</u>	(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	แฝงลอย		
	คลองเตย	ดินแดง	รวม
<u>อาชีพ บิดา - มารดา</u>	(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
<u>บิดามารดาเคยประกอบอาชีพขาย</u>			
<u>อาหารหรือไม่</u>	(n = 224)	(n = 254)	(n = 498)
เคย	37.3	46.5	42.0
ไม่เคย	62.7	53.5	58.0
<u>เชื้อชาติ</u>	(n = 243)	(n = 256)	(n = 499)
ไทย	90.5	88.7	89.6
ไทยเชื้อสายจีน	9.1	10.9	10.0
<u>อายุ</u>	(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	แฝงลอย		
	คลองเตย	ดินแดง	รวม
<u>เพศ</u>	(n = 242)	(n = 261)	(n = 503)
หญิง	47.1	43.3	45.1
ชาย	52.5	56.7	54.9
<u>การศึกษา</u>	(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
<u>สถานภาพสมรส</u>	(n = 245)	(n = 256)	(n = 501)
โสด	18.8	20.3	19.6
แต่งงาน	70.2	68.8	69.5
<u>อาชีพคู่สมรส</u>	(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
<u>สมาชิกที่อยู่ด้วยกันในปัจจุบัน (ไม่นับตัวเอง)</u>	(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	แฝงลอย		
	คลองเตย	ดินแดง	รวม
4 คน	3.5	2.2	2.7
5 คน	-	1.1	0.7
<u>สมาชิกที่อยู่ต่างจังหวัด</u>	-	-	(n = 52)
1 คน	-	-	25.0
2 คน	-	-	46.2
3 คน	-	-	5.8
4 คน	-	-	15.4
<u>ผู้ที่อยู่ในอุปการะ (นอกจากบุตร)</u>			(n = 117)
บิดามารดา	-	-	71.3
พี่น้อง	-	-	9.8
ญาติ	-	-	6.7
<u>ที่อยู่อาศัย</u>	(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
<u>รายได้จากการขายอาหารเป็นรายได้</u>	(n = 246)	(n = 260)	(n = 506)
<u>หลักของครอบครัวหรือไม่</u>			
เป็น	91.1	85.4	88.1
ไม่เป็น	8.9	14.6	11.9
<u>มีรายได้เสริมหรือไม่</u>	(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	แฝงลอย		
	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>มีหนี้สินหรือไม่</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	แบ่งย่อย		
	คลองเตย	ดินแดง	รวม
<u>ที่มาของหนี้สิน</u>	(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	-	-	-
<u>แหล่งเงินทุน</u>	(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	-	-	-
<u>การเป็นสมาชิกองค์กรต่าง ๆ</u>			(n = 500)
	เป็น	ไม่เป็น	ไม่รู้จักร
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 ระยะเวลาที่ยาวนานในการย้ายถิ่นอาจเชื่อมโยงกับการย้ายถิ่นของชาวภาคกลางและภาคตะวันออกเฉียงเหนือในช่วงก่อสร้างท่าเรือคลองเตย และในช่วงเวลาที่เขตดินแดงยังเป็นแหล่งทิ้งขยะ ในขณะที่กว่าร้อยละ 40 เข้ามาในกรุงเทพมหานคร ตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2535 หรือ 12 ปี ขึ้นไป เมื่อเทียบกับผู้ค้าหาบเร่ ผู้ค้าแผงลอยมีความผูกพันกับชนบทน้อยกว่า ทั้งนี้เมื่อพิจารณาจากจำนวนครั้งเฉลี่ยของการกลับบ้าน ซึ่งอยู่ระหว่าง 0-2 ครั้งต่อปี และกว่าครึ่งหนึ่งของผู้ค้าที่ระบุว่าไม่คิดจะกลับไปอยู่บ้านเดิม อาจกล่าวได้ว่า เมื่อเปรียบเทียบกับผู้ค้าหาบเร่ ผู้ค้าแผงลอยมีความเป็น “คนเมือง” มากกว่า หรือคิดจะตั้งถิ่นฐานในกรุงเทพมหานครมากกว่า เพราะมีพื้นที่ประกอบอาชีพ และสามารถเดินทางเศรษฐกิจได้แล้วในระดับหนึ่ง

สัดส่วนของผู้ค้าที่มาจากครอบครัวเกษตรกรรม ต่ำกว่าผู้ค้าหาบเร่ กว่า 1 ใน 4 ผู้ค้าที่บิดามารดา ขายอาหารก็มากกว่าด้วย ผู้ค้าร้อยละ 90 ระบุว่าตัวเองเป็นชาวไทย ในด้านอายุพบว่า กว่าร้อยละ 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 อันสะท้อนถึงกรณีที่การค้าแผงลอยได้กลายเป็นอาชีพหลักของครอบครัว 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 ระบุว่า มีเงินออม ทั้งนี้สัดส่วนของผู้ค้าที่ระบุว่ามีหนี้สินใกล้เคียงกัน แม้จะต่ำกว่าเล็กน้อย และที่น่าสนใจก็คือ มากกว่าร้อยละ 40 ของผู้ค้ากู้เงินจากธนาคารประชาชน ซึ่งสูงกว่าผู้ประกอบการอาชีพหาบเร่ เนื่องจากผู้ค้ากลุ่มนี้จะเริ่มใช้เงินกู้ยืมจากภายนอกเพื่อการลงทุนในสัดส่วนที่สูงขึ้น ในขณะที่ร้อยละ 40 ใช้แหล่งเงินกู้ในระบบ และกว่าร้อยละ 60 ของผู้ที่มีหนี้สิน ระบุเหตุผลของการกู้เงินว่า “เพื่อลงทุนค้าขาย” และ 1 ใน 4 กู้มาเพื่อใช้จ่ายในครอบครัว ซึ่งแตกต่างจากกรณีของผู้ค้าหาบเร่ ซึ่งมีสัดส่วนของการกู้เงินเพื่อลงทุนค้าขาย ต่ำกว่า และมีสัดส่วนของการกู้เงินเพื่อนำมาใช้จ่ายในครอบครัวสูงกว่า นอกจากนั้นเป็นที่น่าสังเกตว่า ไม่ปรากฏมีผู้ค้าแผงลอยที่เป็นหนี้จากการเกษตร เนื่องจากส่วนใหญ่ไม่ได้มีพื้นฐานมาจากการทำการเกษตร

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 ในกรุงเทพมหานคร แหล่งวัตถุดิบที่สำคัญคือ ตลาดที่อยู่ใกล้เคียง ผู้ค้าแผงลอยในเขตดินแดงซื้อของจากตลาดดินแดง และตลาดเกียรติทรงชัย 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/เกียรติรังชัย	-	65.0	33.7
ตลาดอื่น ๆ	1.2	6.1	3.5
อื่น ๆ เช่น บริษัท	22.6	9.5	17.2

วิธีการเดินทางไปซื้อของของผู้ค้าแผงลอย ยังแสดงถึงระดับรายได้ที่แตกต่างกัน ระหว่างผู้ค้าแผงลอยและหาบเร่ ดังปรากฏว่า ผู้ค้ากว่าร้อยละ 36 เดินทางด้วยรถสามล้อ และ ร้อยละ 18 ใช้รถส่วนตัวเดินทางไปซื้อของ ซึ่งเป็นดัชนีสำคัญที่สะท้อนฐานะทางเศรษฐกิจของ “แผงลอย” ที่มีเหนือหาบเร่ในระดับหนึ่ง

ผู้ค้ามากกว่าครึ่ง ค้าขายไกลจากที่อยู่อาศัย ไม่เกิน 2 กิโลเมตร ทั้งนี้เกือบครึ่งหนึ่งที่ จุดที่ทำการค้าอยู่ห่างจากบ้านพักไม่เกิน 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
<u>ระยะทางจากบ้านถึงที่ขาย</u>	(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
<u>ระยะเวลาเดินทาง</u>			
ไม่เกิน ½ ชม.	87.5	87.3	87.3
ไม่เกิน 1 ชม.	8.6	8.1	8.3
<u>การเดินทางจากบ้านถึงที่ขาย</u>			
เดิน	71.9	65.9	68.8
มอเตอร์ไซด์	5.0	10.3	7.8
<u>บริเวณที่ขายเป็นจุดผ่อนผัน หรือ</u>			
<u>นอกจุดผ่อนผัน</u>			
จุดผ่อนผัน	30.1	28.5	29.3
นอกจุดผ่อนผัน	69.9	71.5	70.7
(รวมในชุมชนด้วย)			

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

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. การประกอบอาชีพของผู้ค้าแผงลอยอาหาร

2.1 ลักษณะการค้า

กว่าร้อยละ 95 ของผู้ค้าแผงลอยเป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระ สัดส่วนของผู้ค้าที่เป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระในทั้งสองเขต ใกล้เคียงกัน สัดส่วนของผู้ค้าที่มารับจ้างขาย และขายรับส่วนแบ่งกำไรต่ำกว่าในกรณีของหาบเร่ ในขณะที่มีผู้ค้าแบบฟรanchise (Franchise) ซึ่งการลงทุนสูงกว่าการค้าทั้งสองแบบแรกด้วย ที่น่าสังเกตก็คือ ในเขตดินแดงมีสัดส่วนของผู้รับจ้างขาย ขายรับส่วนแบ่งกำไร และฟรanchise สูงกว่าในเขตคลองเตย 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	90.0	83.6	86.2	59.2
- ไม่ใช่คู่สมรส				
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 มีผู้ค้าน้ำตาลมากกว่า⁷ อันสะท้อนถึงลักษณะเฉพาะของพื้นที่ การที่เขตคลองเตยมีผู้ค้าน้ำตาลมากน่าจะเชื่อมโยงกับสัดส่วนของผู้ค้าที่ขายอาหารสด ดังตารางที่ 4.42

⁷ คำว่า “หน้าตลาด” หมายถึง ปากทางเข้าตลาด หรือ ห่างจากบริเวณตลาดไม่เกิน 1 ป้ายรถเมล์ ส่วน “ริมถนน” หมายถึง ไม่ได้ อยู่หน้าตลาด 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 “สินค้า” : แผงลอยอาหารขายอะไร

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 แนวนุ่มที่จะจำหน่ายอาหารปรุงจึงมีมากกว่าในกรณีหาบเร่

แม้แผงลอยส่วนใหญ่จะขายอาหารไม่มากนักคิดเมื่อเปรียบเทียบกับหาบเร่ และทั้งในเขตคลองเตย และดินแดง มีทั้งแผงลอยที่ขายอาหารชนิดเดียวเช่น ก๋วยเตี๋ยว น้ำเต้าหู้ ผลไม้ เช่นฝรั่ง ขนุน และที่ขายอาหารหลายชนิดบนแผงหรือรถเข็นเดียวกัน เช่น รถเข็นของผู้ค้าขนมหวาน ถนนประชาสงเคราะห์ 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 “ให้คนอื่นขายบ้าง (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 หลังจากนั้นเธอจะขาย ขนมหั้วไทย “วดี” เล่าว่า

“ขายทุเรียนได้กินมากกว่า ลูกหนึ่งก็หลายบาทอยู่ และหนูดูทะเลียนเป็น (เก่ง) ด้วย ขายมานาน ขายขนมหได้กำไรไม่เยอะหรอก (พี่) ห่อละบาทสองบาท อาศัยขายหลายอย่าง ขนมาก็ ต้องเปลี่ยนไปเรื่อย ๆ กลัวลูกค้าเบื่อ เดียวนี้ คนไม่ค่อยกินขนมหวาน กลัวอ้วนกัน”

ในเดือน ตุลาคม 2546 “วดี” ผู้ค้าที่เคยขายขนมหั้วไทย เปลี่ยนมาขาย ชา กาแฟ และ เครื่องดื่มซึ่งเธอเป็นผู้ปรุงเอง ด้วยเหตุผล หกประการ ประการแรก คือ เพื่อนมาตั้งร้านขายขนมห อยู่บนทางเท้าข้างหน้าซอย ในขณะที่เธอขายในซอย ทำให้เธอไม่สามารถขายขนมหได้ต่อไป เนื่องจากลูกค้าแวะซื้อขนมหหน้าซอยเสียก่อนแล้ว ประการที่สอง แผงลอยกาแฟที่เคยขายอยู่ใกล้กันเลิก ขาย ในขณะที่ความต้องการบริโภคกาแฟในบริเวณนั้นยังมีอยู่ประการที่สาม “วดี” เคยขายช่วยแม่ ขายกาแฟมาก่อน จึงมีประสบการณ์ในการขายกาแฟ ประการที่สี่ เธอบอกว่า เครื่องปรุงกาแฟเก็บ ไว้นานได้ไม่เสีย ไม่เหมือนขนมหั้วไทย เก็บนานไม่ได้ ประการที่ห้า วดีบอกว่าขายกาแฟกำไรมากกว่า แม้จะลงทุนในช่วงแรกสูงกว่าก็ตามประการที่หก “วดี” มีเงินลงทุน จึงสามารถปรับเปลี่ยน สินค้า และปรับตัวให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงได้ในที่สุด

2.3 การลงทุนต่อการจัดซื้อแต่ละครั้ง รายได้ กำไร และความเพียงพอของรายได้

โดยเฉลี่ยผู้ค้าแผงลอยอาหารจ่ายเงินซื้อสินค้าในแต่ละครั้งสูงกว่าผู้ค้าหาบเร่ อาหาร อันแสดงถึงขนาดประกอบการที่ใหญ่กว่า ผู้ค้ากว่าร้อยละ 80 ซื้อของทุกวัน โดยผู้ค้าที่มีได้ ซื้อของทุกวันจ่ายเงินซื้อของในแต่ละครั้งมากกว่าผู้ค้าที่ซื้อของทุกวัน จากตัวเลขมูลค่าการจัดซื้อ สินค้าอาจจำแนกผู้ค้าได้ 3 กลุ่ม ตามสัดส่วนในกลุ่มมูลค่าสินค้า กล่าวคือ ผู้ค้าที่มูลค่าการซื้อ สินค้าแต่ละครั้งไม่เกิน 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 เมื่อเปรียบเทียบกับผู้ค้าหาบเร่ผู้ค้าแผงลอยมีสัดส่วนการลงทุน ในมูลค่าสินค้าต่อการจัดซื้อแต่ละครั้งสูงกว่ามาก ดังตารางที่ 4.44

ตารางที่ 4.44
มูลค่าสินค้าต่อการจัดซื้อแต่ละครั้ง

มูลค่าสินค้า	คลองเตย (n= 244)	ดินแดง (n= 260)	รวม (n= 504)	มูลค่าการจัดซื้อ ของหาบเร่
ไม่เกิน 200 บาท	4.6 } 20.5	5.3 } 22.1	4.9 } 21.2	9.9 } 41.5
300-500 บาท	15.9 }	16.8 }	16.3 }	31.6 }
600-700 บาท	8.3 } 30.8	9.0 } 35.6	8.7 } 33.3	17.5 } 39.7
701-1,000 บาท	22.5 }	26.6 }	24.6 }	22.2 }
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 ความแตกต่างในระดับการค้า นอกจากจะเป็นผลจากระดับความแตกต่างของเงินลงทุนแล้ว ยังเป็นผลจากการที่ผู้ค้าแผงลอยไม่ต้องเคลื่อนที่ ทำให้สามารถบรรทุกอาหารในปริมาณที่มากกว่าผู้ค้าหาบเร่ ซึ่งเป็นปัจจัยที่ช่วยให้มีรายได้มากกว่า ดังตารางที่ 4.46

ตารางที่ 4.46
รายได้ต่อวันของผู้ค้า

รายได้ต่อวันของผู้ค้า	คลองเตย (n = 244)	ดินแดง (n = 260)	รวม (n = 504)	รายได้ต่อวัน ของผู้ค้าหาบเร่
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

กำไรต่อวันของผู้ค้าแผงลอย อาหาร	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 ปรากฏการณ์นี้จะอธิบายด้วยเหตุผลเดียวกับกรณีของผู้ค้าหาบเร่ที่ได้อธิบายแล้วข้างต้น ผู้ค้าแผงลอยกว่าครึ่งปฏิเสธที่จะให้คำตอบเกี่ยวกับอัตรากำไรที่ได้รับในแต่ละวัน เนื่องจากเกรงว่าจะได้รับผลกระทบในเรื่องค่าธรรมเนียมและภาษี ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ค้าหาบเร่แล้ว นับว่าเป็นเรื่องที่ใกล้ตัวกว่ามาก เนื่องจากลักษณะการค้าที่อยู่เป็นที่ ทำให้สามารถระบุตัวผู้ค้าได้โดยเฉพาะเจาะจงกว่า

ตารางที่ 4.48
เปรียบเทียบมูลค่าการซื้อขายสินค้า 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	หาบเร่
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

ผู้ค้าที่ระบุว่ารายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพน่าจะเป็นผู้ค้าในกลุ่มที่มีรายได้ระดับเลี้ยวชีพ การพิจารณาคำตอบด้านความเพียงพอร่วมกับคุณลักษณะต่าง ๆ ของผู้ประกอบการอาชีพ พบว่าผู้ค้ากลุ่มที่ระบุว่ารายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพมีคุณลักษณะดังตารางที่ 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 ผู้ค้าแผงลอยอาหารสำเร็จรูปมีสัดส่วนของผู้ที่ระบุว่ามียาได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพสูงกว่าผู้ค้ากลุ่มอื่น เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีการลงทุนต่ำกลุ่มอื่น ตัวเลขนี้สะท้อนสถานภาพทางเศรษฐกิจโดยรวมของผู้ค้า เพราะถ้ามีทุนสูงขึ้น ก็อาจจะก้าวไปสู่การจำหน่ายอาหารสด ซึ่งใช้เวลาในการประกอบอาชีพแต่ละวันน้อยกว่า แต่ใช้ทุนมากกว่า ผู้ค้าที่มีมูลค่าการจัดซื้อสินค้า ระหว่าง 501-1,000 บาท มียาได้ไม่เกิน 1,000 บาทต่อวัน มีสัดส่วนของผู้มียาได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพสูงกว่าผู้ค้ากลุ่มอื่น ผู้ค้าที่มีระยะเวลาประกอบอาชีพมากกว่า 10 ปีขึ้นไป ซึ่งอาจเป็นผู้ที่ไม่ค่อยประสบความสำเร็จในอาชีพ ผู้ค้าในกลุ่มที่ระบุว่ามียาได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพยังมีสัดส่วนของผู้ค้าที่เป็นผู้ชาย ผู้ค้าที่อายุมากกว่า 50 ปี การศึกษาน้อยกว่า 6 ปี สูงกว่าผู้ค้ากลุ่มอื่นๆ ซึ่งสะท้อนว่าเป็นผู้ที่มีอายุสูง และมีการศึกษาน้อย ดังนั้นโดยสรุป ผู้ที่ไม่สามารถหารายได้พอเลี้ยงตนเองและครอบครัวคือผู้ที่มีอายุสูง มีการศึกษาน้อย ประกอบอาชีพมานานแล้ว เนื่องจากไม่ประสบความสำเร็จ ทำให้ไม่มีเงินทุนมากพอ จึงต้องปรุงอาหารสำเร็จรูปขายเป็นหลัก ทุนและรายได้ที่ต่ำทำให้ไม่สามารถขยายระดับการค้าที่จะทำให้มีรายได้สูงขึ้นได้

3. การค้าแฝงลอยอาหารในฐานะ “อาชีฟ”

ในทัศนะของแนวคิดวิลักษณะของระบบเศรษฐกิจ การค้าขนาดเล็กเป็นเพียงอาชีฟ “ชั่วคราว” หรืออาชีฟในช่วงเปลี่ยนผ่านเท่านั้น และยังเป็นอาชีฟที่เป็น “กลยุทธ์เพื่อการอยู่รอด” ของผู้มีรายได้น้อยด้วย ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ประกอบการอาชีฟในส่วนนี้จะทำให้เข้าใจการค้าแฝงลอยอาหารในฐานะที่เป็น “อาชีฟ” และการเป็นการค้าที่อยู่เป็นที่ ทำให้ความเป็น “อาชีฟประจำ” ของการค้าแฝงลอยชัดเจนมากกว่าการค้าหาบเร่ ความเข้าใจในความเป็น “อาชีฟ” ของการค้าแฝงลอยจะทำให้เข้าใจอย่างชัดเจนถึงความเชื่อมต่อระหว่างการค้าอาหารข้างทางอันเป็นการค้าขนาดเล็ก กับการประกอบอาชีฟที่มีขนาดใหญ่ขึ้น คือแฝงลอย ซึ่งจะนำไปสู่การเปิดร้านเป็นธุรกิจที่มีความมั่นคงมากขึ้นในระยะต่อไป หรือคนที่สืบทอดอาชีฟนี้ในรุ่นต่อไปอันนำไปสู่การประกอบธุรกิจในระบบในที่สุด

3.1 ก่อนที่จะมาเป็นแฝงลอยขายอาหารและเหตุผลที่เข้าสู่อาชีฟ

กว่า 1 ใน 4 ของผู้ค้าแฝงลอยอาหารไม่ได้ประกอบอาชีฟก่อนที่จะมาขายอาหาร ซึ่งยืนยันบทบาทของการค้าอาหารข้างทางต่อการสร้างรายได้ และโดยเฉพาะเมื่อ การสร้างรายได้เป็นเหตุผลหลักของการเปลี่ยนอาชีฟ รองลงมาจากกลุ่มนี้ ก็คือ ผู้ค้ากลุ่มที่เป็นข้าราชการ

อีกประเด็นที่น่าสังเกตและนำไปสู่ที่สรุปด้านการเลื่อนฐานะการประกอบอาชีฟก็คือ สัดส่วนที่สูงกว่าร้อยละ 70 ของผู้ค้าแฝงลอยอาหารที่เคยเป็นผู้ค้าหาบเร่อาหารมาก่อน ดังที่ได้อธิบายไว้แล้วข้างต้น และสัดส่วนที่สูงเกินร้อยละ 80 ของผู้ค้าแฝงลอยที่เคยค้าอาหารมาก่อน ซึ่งเป็นข้อมูลที่แสดงถึงการเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจที่สำคัญ

นอกจากนั้น การประกอบอาชีฟแฝงลอยอาหาร อาจเป็นได้ทั้ง กลยุทธ์เพื่อการอยู่รอด สำหรับผู้มีทางเลือกจำกัด ในการประกอบอาชีฟ และอาชีฟทางเลือกสำหรับ ผู้ที่ชอบอิสระไม่ชอบเป็นลูกจ้าง ด้วยทั้งนี้เมื่อพิจารณาจากสัดส่วนของผู้ที่ระบุว่าประกอบอาชีฟแฝงลอยอาหาร เพราะทำงานอื่นไม่ได้ไม่รู้จักทำอะไร “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

ทั้งนี้ในหลายกรณีเหตุผลในการเลือกอาชีพไม่ได้จำกัดที่ เหตุผลเดียว แต่มีหลายเหตุผล ประกอบกัน นอกจากนั้นเมื่อนำสัดส่วนที่สูงของเหตุผลว่าด้วย ความอิสระและกำหนดเวลาทำงาน ได้ มาพิจารณาร่วมกับระดับรายได้ และอัตรากำไร ต่อวันของผู้ค้า ก็ทำให้การเป็นอาชีพ “ทางเลือก” ของผู้ค้าแผงลอยอาหารจำนวนหนึ่งมีความชัดเจนขึ้นไปอีก ข้อมูลในส่วนนี้ยืนยันปรากฏการณ์การเปลี่ยนแปลงกระบวนการตัดสินใจจ้างงาน ผู้ค้าแผงลอยเหล่านี้มิได้เข้าสู่อาชีพเนื่องจากไม่มีทางเลือกในการประกอบอาชีพ และโดยเฉพาะเมื่อพิจารณาอาชีพเดิมก่อนที่จะมาขายอาหาร ประกอบด้วย 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 การลงทุนเริ่มแรกของผู้ค้าแผงลอยสูงกว่าผู้ค้าหาบเร่อาหารประมาณร้อยละ 50 มีการลงทุนอยู่ในช่วง 1,000 บาท ถึงไม่เกิน 5,000 บาท ทั้งนี้ผู้ค้ากว่าร้อยละ 70 ลงทุนด้วยเงินเก็บของตนเอง ผู้ค้าที่ยืมเงินมาลงทุน มีสัดส่วนสูงกว่าผู้ค้าที่กู้เงินมาลงทุน จำนวนเงินลงทุนข้างต้นสะท้อนภาวะการถดถอยของทุนที่ต่ำ ภาวะการลงทุนที่ต่ำนี้อาจอธิบายปรากฏการณ์ที่ลูกค้าธนาคารประชาชนบางรายสามารถนำเงินสินเชื่อเพื่อการประกอบอาชีพไปใช้จ่ายในกิจกรรมอื่น ๆ ที่ไม่ได้เกี่ยวข้องกับการลงทุนประกอบอาชีพโดยตรงได้ด้วย (โปรดดูกรณีศึกษา “สมใจ” และ “มาลี” ในภาคผนวก)

3.2 ความพอใจในอาชีพ ความคิดที่จะประกอบอาชีพตลอดไป ทักษะต่อโอกาสในการประกอบอาชีพ

ผู้ค้าร้อยละ 88 พอใจในอาชีพของตน สัดส่วนของผู้ค้าที่ไม่พอใจและพอใจในอาชีพในทั้ง 2 เขต ใกล้เคียงกัน และใกล้เคียงกับระดับความพอใจของผู้ค้าหาบเร่อาหารด้วย เหตุผลสำคัญต่อความพึงพอใจ ก็คือ การประกอบอาชีพนี้ ทำให้มีรายได้และมีอิสระ ส่วนเหตุผลที่ทำให้ไม่พอใจอันได้แก่ ความรู้ที่น้อย 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 ไม่คิดการให้เหตุผลทั้งสองด้าน บ่งชี้ถึง ความสำคัญของการค้าแผงลอยอาหาร ในฐานะอาชีพที่สร้างรายได้แก่ผู้ค้า (ซึ่งส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาต่ำ) และผู้ค้าที่เป็นผู้สูงอายุ และเมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกับผู้ค้าหาบเร่ สัดส่วนของผู้ค้าแผงลอยที่คิดจะประกอบอาชีพตลอดไปสูงกว่าผู้ค้าหาบเร่อย่างชัดเจน ผู้ค้าที่ไม่ประสงค์ประกอบอาชีพแผงลอยตลอดไประบุว่าต้องการเปิดร้านและเปลี่ยนอาชีพ ดังตารางที่ 4.54

ตารางที่ 4.54
ความคิดที่จะประกอบอาชีพแผงลอยขายอาหารตลอดไป

ความคิดที่จะประกอบอาชีพ แผงลอยขายอาหารตลอดไป	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 เมื่อผู้ค้าได้พัฒนามาเป็นแผงลอยแล้ว ความคิดที่จะกลับบ้านมีน้อยลง และโดยที่ส่วนมากแผงลอยเริ่มเป็นบุคคลที่มีถิ่นฐานในกรุงเทพมหานครเพิ่มมากขึ้น แต่จะปักหลักทำอาชีพนี้ในระดับที่สูงขึ้นไป คือการเปิดร้าน ซึ่งเป็นการแสดงถึงการปรับเปลี่ยนสถานภาพจากธุรกิจที่ไม่เป็นทางการมาเป็นธุรกิจที่มีความเป็นทางการเพิ่มมากขึ้น ดังนั้นแผงลอยจึงถือได้ว่าเป็นจุดเชื่อมระหว่างธุรกิจที่เป็นทางการกับธุรกิจที่เป็นทางการที่สำคัญ

เนื่องจากโอกาสในการสร้างรายได้และความมั่นคงในอาชีพที่มีมากกว่าการค้าหาบเร่ ทำให้สัดส่วนของผู้ค้าแผงลอยที่สนับสนุนให้ถูกประกอบอาชีพแผงลอยขายอาหารสูงกว่าหาบเร่ แม้ว่าสัดส่วนโดยรวมจะไม่ถึงร้อยละ 30 ก็ตาม ดังตารางที่ 4.55 ข้างล่างนี้ การให้เหตุผลต่อการไม่สนับสนุนให้ถูกประกอบอาชีพแผงลอยขายอาหาร สะท้อนถึง ทักษะของผู้ค้าต่ออาชีพว่าเป็นอาชีพที่ไม่มีเกียรติ เป็นอาชีพของผู้ที่ไม่มีการศึกษา เป็นอาชีพที่ลำบาก และไม่มั่นคง อันเป็นทักษะในทิศทางเดียวกับของผู้ค้าหาบเร่อาหาร แต่ประเด็นที่แตกต่างกันก็คือ ในกรณีของผู้ค้าหาบเร่ การไม่ประสงค์จะประกอบอาชีพต่อไปส่วนหนึ่งเป็นผลจากความประสงค์ที่จะกลับไปประกอบอาชีพในภูมิลำเนาเดิม ในขณะที่ในกรณีของผู้ค้าแผงลอยซึ่งสัดส่วนของผู้ที่เป็นชาวกรุงเทพมหานครมีจำนวนมากกว่า และหากเป็นผู้ย้ายถิ่นก็เริ่มที่จะเป็นผู้ที่มีความผูกพันกับกรุงเทพมหานครมากกว่าภูมิลำเนาเดิม

ตารางที่ 4.55
การสนับสนุนให้ลูกประกอบอาชีพแมลงลอยอาหาร

จะสนับสนุนให้ลูกประกอบอาชีพ หาบเร่แมลงลอยอาหารหรือไม่	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

ทักษะต่อการค้าหาบเร่อาหารในฐานะโอกาสสร้างรายได้ ยังปรากฏในคำตอบเกี่ยวกับการสนับสนุนให้ผู้อื่นประกอบอาชีพแมลงลอยอาหารด้วย กล่าวคือ ผู้ค้ามากกว่าร้อยละ 80 จะสนับสนุนให้เพื่อนประกอบอาชีพแมลงลอย ดังตารางที่ 4.56

ตารางที่ 4.56
ทักษะต่อโอกาสในการประกอบอาชีพ

ทักษะต่อโอกาสในการประกอบอาชีพ	แมลงลอย	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	-

ในด้านทัศนคติต่อปัญหาหาบเร่แผงลอย พบว่าผู้ค้าร้อยละ 69.9 เห็นว่าหาบเร่แผงลอยทำให้บ้านเมืองไม่เป็นระเบียบ และร้อยละ 75.3 ไม่เห็นด้วยกับข้อกล่าวหาที่ว่า อาหารหาบเร่แผงลอยไม่สะอาดดังตารางที่ 4.57

ตารางที่ 4.57

ทัศนคติต่อปัญหาหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร

ทัศนคติต่อปัญหา	แผงลอย
<u>จริงหรือไม่ที่การค้าหาบเร่แผงลอยทำให้บ้านเมืองไม่เป็นระเบียบ?</u>	(n=450)
จริง	69.9
ไม่จริง	30.1
<u>จริงหรือไม่ที่อาหารหาบเร่แผงลอยไม่สะอาด?</u>	(n=475)
จริง	24.7
ไม่จริง	75.3
<u>คำแนะนำ</u>	
การจัดระเบียบ	
มีพื้นที่ขายเป็นสัดส่วน	85.4
วางสินค้าให้เป็นระเบียบ	6.4
ดีอยู่แล้ว	8.2
<u>สุขาภิบาลอาหาร</u>	
วัตถุดิบสด สะอาด	20.4
ภาชนะสะอาด	17.1
มีหมวก ผ้าคลุมผม	13.4
มีผ้าคลุมกันฝุ่น	10.0
ผู้ผลิตต้องซื้อสัตว์ ไม่ใช่ของที่ขาดคุณภาพ	37.7
เจ้าหน้าที่ต้องให้ความรู้และควบคุมดูแล	2.4

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

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

4. ผู้ค้าแผงลอยอาหาร ณ ความสำเร็จระดับต่าง ๆ

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 หรือ ลงทุนในด้านอื่น ๆ	8.2	14.9	11.7	6.0

จากตารางพบว่าสัดส่วนของผู้ค้าในระดับเลี้ยงชีพค่อนข้างสูง อันทำให้เข้าใจได้ว่าผู้ค้าในกลุ่มที่ประเมินตนเองว่ามีรายได้ระดับเลี้ยงชีพนี้ไม่ได้จำกัดเฉพาะผู้ค้าที่มีมูลค่าการจัดซื้อสินค้าและรายได้ต่อวันต่ำเท่านั้น แต่ยังมีผู้ค้าที่มีมูลค่าการจัดซื้อสินค้าและรายได้ต่อวันสูงรวมอยู่ด้วย เนื่องจากผู้ค้ามีแนวโน้มที่ประเมินตนเองต่ำดังที่ได้อธิบายไว้แล้วข้างต้น สัดส่วนของผู้ค้าในระดับความสำเร็จที่มีเงินออมและประสงค์ขยายการประกอบอาชีพน่าจะสะท้อนความเป็นจริงเกี่ยวกับความสำเร็จของผู้ค้า สัดส่วนของผู้ค้าแฝงลอยที่มีเงินออมและที่ประสงค์จะขยายการค้าสูงกว่ากรณีผู้ค้าหาบเร่ด้วย เพราะเท่ากับเป็นเครื่องชี้ว่าผู้ค้าแฝงลอย อาหารสามารถสะสมทุนและยังมีความคิดที่จะขยายการประกอบอาชีพด้วย โดยภาพรวมชี้ให้เห็นชัดว่าอาชีพแฝงลอยจะมีเงินออมทั้งที่คิดและไม่คิดขยายอาชีพมากกว่าหาบเร่ 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
<u>ความคาดหวังต่ออาชีพ *</u>			
ไม่คาดหวัง	84.0	14.7	1.3
มีเงินออม	43.1	46.6	10.3
ขยายการประกอบอาชีพ	48.8	16.3	34.9
<u>เพศ *</u>			
หญิง	49.6	36.7	13.7
ชาย	62.2	27.6	10.2
<u>อายุ *</u>			
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
<u>การศึกษา *</u>			
ต่ำกว่า 6 ปี	58.4	32.7	9.0
6 ปีขึ้นไป	51.0	26.9	22.1
<u>ระยะเวลาประกอบอาชีพ</u>			
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
<u>ระยะเวลาย้ายถิ่น</u>			
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 คนในชุมชนนั่นเอง (ภาควิชาการวางแผนภาคและเมือง คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2543, บทที่ 6) ผู้ค้ากลุ่มนี้ยังมีแนวโน้มที่จะเป็นผู้ค้าที่มารับจ้างขาย ซึ่งมีรายได้ต่ำกว่าการประกอบอาชีพโดยอิสระ เป็นผู้ค้าอาหารสำเร็จรูปซึ่งมีทุนต่ำ ผู้ค้ายังมีมูลค่าการจัดซื้อสินค้าและรายได้ต่ำกว่าวันละ 500 บาท อันส่งผลไปถึงการมีรายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพ ไม่มีเงินออม และมีหนี้สิน ซึ่ง ส่วนใหญ่เป็นหนี้นอกระบบ ผู้ค้าไม่พอใจในอาชีพ และไม่คาดหวังต่ออาชีพ ซึ่งอธิบายได้ด้วยการมีรายได้ที่ต่ำ ในด้านคุณลักษณะทางสังคม พบว่าผู้ค้ากลุ่มนี้มีแนวโน้มเป็นผู้ชาย เป็นผู้สูงอายุอันสอดคล้องกับการมีระยะเวลาการย้ายถิ่นและอายุการประกอบอาชีพที่ยาวนาน ผู้ค้ากลุ่มนี้มีแนวโน้มมีการศึกษาไม่เกิน 6 ปี ผู้ค้าที่เคยมีอาชีพเกษตรกรมีสัดส่วนในกลุ่มนี้ต่ำกว่าผู้ค้าที่เคยประกอบอาชีพอื่น ๆ

ผู้ค้าในกลุ่มประสงค์ขยายการประกอบอาชีพเป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระและประกอบอาชีพในลักษณะเครือข่ายหรือ Franchise ซึ่งการค้าในลักษณะหลังนี้นับว่ามีความซับซ้อนมากกว่าและลงทุนสูงกว่าการประกอบอาชีพอิสระโดยทั่วไป ผู้ค้ากลุ่มนี้มีมูลค่าการจัดซื้อสินค้าสูง อันสะท้อนถึงระดับการลงทุนและยังมียาได้ต่อวันสูงคือมากกว่า 1,000 บาทขึ้นไป มีรายได้เพียงพอ

ต่อการยังชีพ มีเงินออม และมีสัดส่วนของผู้ไม่มีหนี้สินสูง สัดส่วนของผู้ที่มีความไม่พอใจในอาชีพ และความต้องการขยายอาชีพที่อยู่ในระดับสูงกว่าผู้ค้าอีกสองกลุ่มแสดงถึงความต้องการที่จะขยายการขายการประกอบอาชีพ ค้ากลุ่มนี้ยังมีระยะเวลาขายไม่ถึง 10 ปี และมีระยะเวลาประกอบอาชีพไม่เกิน 7 ปี มีอายุน้อย คือไม่เกิน 30 ปีและมีระดับการศึกษาที่สูงกว่าผู้ค้ากลุ่มแรก ผู้ค้ากลุ่มนี้มีสัดส่วนของผู้ค้าผู้หญิงมากกว่าผู้ค้าชาย นอกจากนั้นผู้ค้าที่เคยเป็นเกษตรกรมีสัดส่วนของผู้ประสงค์ขยายการขายการประกอบอาชีพสูงกว่ากลุ่มอื่น ๆ

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

อาจสรุปได้ว่า สำหรับผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จในระดับยังชีพ การค้าแผงลอยอาหารดูจะเป็นอาชีพถาวรมากกว่า ผู้ค้าในกลุ่มที่มีประสบความสำเร็จในระดับที่สูงกว่า ส่วนการที่ผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จในระดับที่สูงกว่าไม่ต้องการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยตลอดไป ซึ่งเมื่อพิจารณาร่วมกับเหตุผลในตารางก่อนหน้านี้ ซึ่งกว่าร้อยละ 80 ระบุว่าต้องการเปิดร้านและเป็นคนกลาง ย่อมบ่งชี้ถึงแนวโน้มการเลื่อนระดับการประกอบอาชีพด้วย

ผู้ซื้ออาหารหาบเร่แผงลอย

การสำรวจผู้บริโภคจำนวน 395 คน ในเขตดินแดงและคลองเตย ครอบคลุมประเด็น คุณลักษณะทางประชากร เศรษฐกิจ และสังคม พฤติกรรมในการซื้ออาหารข้างทางซึ่ง พิจารณาจาก ความถี่ในการซื้อ อาหารที่ซื้อประจำ เวลาที่ซื้อประจำ รายจ่ายในการซื้อต่อครั้ง และรายจ่ายในการซื้อต่อวัน และเหตุผลในการซื้อ ตลอดจนความเห็นในด้านข้อดี ข้อเสียของหาบเร่แผงลอยอาหาร และ ทศนะเกี่ยวกับการค้าหาบเร่แผงลอยที่ต้องการจะให้เป็นการสำรวจเป็น 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 ข้อมูลด้านรายได้และการศึกษาของผู้ซื้อนี้ยืนยันว่าผู้ซื้ออาหารหาบเร่แผงลอยมิใช่ผู้มีรายได้น้อยการศึกษาต่ำเท่าที่นั้น 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 (n=385)</u>		
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 (n=368)</u>		
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 (n=383)</u>		
บ้านเช่า/ห้องเช่า	149	38.90
บ้านของตนเอง	192	50.13
อื่นๆ (อยู่กับญาติ/ไม่ระบุ)	42	10.97

2. พฤติกรรมการซื้ออาหาร

ในบรรดาอาหารทั้งหมดที่ผู้บริโภคซื้อ กว่าครึ่งเป็นอาหารพร้อมบริโภคคือ อาหารปรุงปรุงสำเร็จและสำเร็จรูป รองลงมาเป็นอาหารสด โดยอาหารที่ซื้อส่วนใหญ่เป็นอาหารมือเย็น 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
พฤติกรรมในการซื้ออาหาร

พฤติกรรมในการซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
<u>ความถี่ในการซื้อ</u> (n=385)		
วันละมากกว่า 1 ครั้ง	128	33.2
วันละครั้ง	82	21.3
มากกว่า 1 ครั้งต่อสัปดาห์	113	29.4
1 ครั้งต่อสัปดาห์	41	10.6
อื่นๆ	21	5.5
<u>อาหารที่ซื้อประจำ</u> (n=384)		
อาหารสด	68	17.7
อาหารปรุง	34	8.9
อาหารปรุงสำเร็จ	167	43.5
อาหารสำเร็จรูป/ขนม	79	20.6
ผลไม้	33	8.6
<u>เวลาที่ซื้อประจำ</u> (n=384)		
เช้า	74	19.3
กลางวัน	109	28.4
เย็น	184	47.9
กลางคืน	17	4.4
<u>รายจ่ายในการซื้อต่อครั้ง</u> (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 (n=327)</u>		
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

ข้อมูลส่วนนี้ให้ข้ออธิบายที่มีความสำคัญหลายประการเกี่ยวกับการประกอบอาชีพการค้าหาแร่แมงกานีสในกรุงเทพมหานคร ประการแรก คือความสำคัญของอาหารที่พร้อมรับประทาน อันได้แก่อาหารสดและอาหารปรุง ประการที่สอง ความถี่ในการซื้อที่ผู้ซื้อกว่าร้อยละ 30 ระบุว่าซื้อมากกว่า 1 ครั้ง น่าจะสะท้อนถึงการซื้อในช่วงเวลาต่าง ๆ ของวัน อันหมายความว่าถึง การซื้ออาหารหลักในแล้ละมือ และอาหาร “กินเล่น” อื่น ๆ ที่มีใช้อาหารหลักด้วย ซึ่งสะท้อนถึง โอกาสในการสร้างรายได้จากการค้าอาหารประเภทต่าง ๆ ประการที่สาม คือปริมาณเงินที่ผู้ บริโภคจ่ายเพื่อซื้ออาหาร อันสามารถทำให้เชื่อมโยงไปถึงมูลค่าทางเศรษฐกิจของอาชีพที่มีต่อ เศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ และโดยเฉพาะเมื่อการค้าหาแร่แมงกานีสเป็นการค้าในระดับพื้นฐาน และประการที่สี่ ข้อมูลสัดส่วนของผู้ซื้อตามรายจ่ายการซื้อต่อวันสะท้อนถึงผู้ซื้อ สองกลุ่ม คือกลุ่มที่มีรายจ่ายต่อวันไม่เกิน 60 บาท ซึ่งอาจถือได้ว่าเป็นกลุ่มผู้ซื้อที่มีรายได้ต่ำถึง ปานกลาง และผู้ซื้อที่มีรายได้สูงกว่าอันได้แก่ผู้ซื้อที่ม่ายจ่ายต่อวันตั้งแต่ 81-100 บาทขึ้นไป ประการสุดท้ายซึ่งไม่ได้หมายความว่ามีความสำคัญน้อยที่สุด ก็คือความสำคัญของสุขภาพ อาหารซึ่งสมควรได้รับความสนใจเป็นอย่างยิ่ง โดยเฉพาะเมื่อรัฐบาลมีการณรงค์เรื่องการบริโภค อาหารที่สะอาดและปลอดภัย เพื่อสนับสนุนให้ประเทศไทยเป็น “ครัวของโลก”

3. เหตุผลในการซื้ออาหารหาบเร่แผงลอย

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” ยืนยันข้อเสนองานเรื่อง Market synergy ของ จอห์น เกเบอร์ (Gaber, 1994) ข้างต้นเหตุผลเรื่อง “มีเจ้าประจำ” ยืนยันข้อเสนองานเรื่อง Clientalization ของ คลิฟฟอร์ด เกิร์ตซ์ (Geertz, 1978, p. 30) ส่วนประเด็นเรื่องอาหารราคาถูกและต่อรองราคาได้ ยืนยันข้อ

เสนอว่าการซื้ออาหารหอบเร่แผงลอยมีมูลเหตุจากการที่อาหารมีราคาถูก นอกจากนั้นความเป็นเจ้าประจำ และ ต่อบรองราคาได้ ยังสะท้อนถึงความสัมพันธ์ที่ไม่เป็นทางการระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ซึ่งมีความสำคัญต่อการประกอบอาชีพผู้ค้าข้างทาง การที่ผู้บริโภคให้เหตุผลมากกว่าหนึ่งเหตุผลในการซื้ออาหารหอบเร่แผงลอยแสดงว่าการซื้ออาหารหอบเร่แผงลอยมิได้เกิดขึ้นจากเหตุผลใดเหตุผลหนึ่งเท่านั้น แม้ว่าในภาพรวมเหตุผลด้านความสะดวกในประเด็นต่าง ๆ และ ราคาที่ย่อมเยาจะมีสัดส่วนสูงที่สุดก็ตาม

4. ทัศนะเรื่องข้อดีและข้อเสียของหอบเร่แผงลอยอาหาร

ประเด็นเรื่องความสะดวกได้รับการยืนยันอีกครั้ง เมื่อให้ผู้ซื้อระบุถึงข้อดีของหอบเร่แผงลอยอาหาร กว่าร้อยละ 70 ของคำตอบระบุประเด็นเรื่องความสะดวก รองลงมาในสัดส่วนที่เกือบจะเท่ากับเรื่องความสะดวก คำตอบร้อยละ 69 ระบุประเด็นเรื่องการจ้างงาน อันแสดงถึงความตระหนักของผู้ซื้อต่อความสำคัญของอาชีพหอบเร่แผงลอยอาหารต่อการจ้างงานและสร้างรายได้ ประเด็นเรื่องการจ้างงานและรายได้นี้เป็นประเด็นที่ผู้บริหารกรุงเทพมหานคร ให้ความสำคัญ และเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้หอบเร่แผงลอยอาหารยังคงอยู่ในกรุงเทพมหานคร ส่วนประเด็นอาหารราคาถูก มีความสำคัญเป็นอันดับรองลงมา และมีสัดส่วนที่ต่ำกว่า 2 เหตุผลข้างต้นอย่างชัดเจน แต่ควรที่จะตั้งเป็นข้อสังเกตว่า ความสะดวกเป็นคำตอบที่แฝงประเด็นราคาถูกเข้าไว้ด้วย เพราะในความเป็นจริง การเข้าไปรับประทานอาหารในร้านก็จะยิ่ง “สะดวก” มากขึ้น แต่เพราะอาหารในร้านมีราคาสูงกว่าอาหารหอบเร่แผงลอยมาก ส่วนความสะดวกนั้นเป็นความสะดวกที่นำไปรับประทานที่บ้านคนเดียวหรือร่วมกับสมาชิกในครอบครัว แต่ก็แฝงด้วยราคาถูกกว่าต้นทุนวัตถุดิบและเวลาในการปรุงอาหารด้วย ผู้บริโภคร้อยละ 18 กล่าวว่าหอบเร่แผงลอยอาหารมีข้อดีตรงที่ว่าเป็นการค้าแบบไทย ๆ

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

จะเห็นได้ว่าผู้บริโภคมกกว่าร้อยละ 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)

คุณลักษณะหาบเร่งแผงลอยอาหารที่ผู้ซื้อต้องการ	ร้อยละ
3. อาหาร (n=339)	
- อาหารสะอาดในแง่ของกระบวนการผลิต	32.5
- อาหารสะอาดในแง่ของไม่มีสารเคมีปนเปื้อนในกระบวนการผลิต เช่น ไม่ใช้ขันทองกร	25.4
- พื้นที่ขายสะอาด รวมทั้งการซักล้างที่คำนึงถึงความสะดวกของถนน	12.7
- ราคาไม่แพง	29.4
4. ผู้ขาย (n=125)	
- แต่งกายสะอาด มีผ้ากันเปื้อน ผ้าคลุมผม	56.0
- ซื่อสัตย์ ไม่ขายของที่ไม่มีคุณภาพ ไม่ใช้สารเคมี ไม่โกงตาชั่ง	24.0
- อธิบายดี ยิ้มแย้ม	20.0

คำตอบเหล่านี้มีความสำคัญ เพราะนอกจากจะมาจากผู้ที่ซื้ออาหารหาบเร่งแผงลอยเป็นประจำแล้ว ยังเป็นแนวทางทั้งสำหรับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและผู้ค้าหาบเร่งแผงลอยอาหารที่จะต้องนำข้อมูลเหล่านี้ไปดำเนินการให้เกิดผลจริง เพราะเป็นการสะท้อนความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งเป็น “ลูกค้า” ได้เป็นอย่างดี

สรุป

ข้อมูลผู้ค้าหาบเร่งแผงลอยและผู้ซื้อข้างต้นนำไปสู่ข้อสรุปได้ในสองระดับ

ระดับแรก คือ ความเข้าใจเกี่ยวกับการค้าหาบเร่งแผงลอยอาหารและผู้ค้าหาบเร่งแผงลอยในกรุงเทพมหานคร โดยผู้ค้าหาบเร่งและผู้ค้าแผงลอยมีพื้นฐานทางสังคมและการประกอบอาชีพที่ทั้งเหมือนและแตกต่างกัน ผู้ค้าหาบเร่งกว่าร้อยละ 90 มีภูมิลำเนาต่างจังหวัด เป็นผู้ที่จากภูมิลำเนาเดิม เข้ามาแสวงหาโอกาสการประกอบอาชีพที่ดีกว่าในกรุงเทพมหานคร ในลักษณะทั้งที่เป็นอาชีพเสริมจากการประกอบอาชีพในภาคเกษตรกรรมและอาชีพหลัก ในขณะที่ผู้ค้าแผงลอยมีสัดส่วนของผู้ค้าที่เป็นชาวกรุงเทพมหานครและภาคกลางมากกว่าอย่างชัดเจน และมีสัดส่วนของผู้ที่เคยเป็นเกษตรกรต่ำกว่าผู้ค้าหาบเร่งมาก

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 เนื่องจากการซื้อมาขายไป ไม่ต้องแปรรูป ผู้ค้าอาหารสำเร็จรูปมีสัดส่วนการลงทุนต่ำที่สุด เนื่องจากการรับมาจำหน่ายโดยรับส่วนแบ่งกำไร ผู้ค้าหาบเร่และแผงลอยร้อยละ 20 ระบุว่ารายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพ

แม้ว่าผู้ค้ามากกว่าร้อยละ 90 ระบุว่าโอกาสการประกอบอาชีพในกรุงเทพมหานครยังมีสูง แต่ก็พบว่าผู้ค้าหาบเร่ร้อยละ 47 เท่านั้นที่คิดจะประกอบอาชีพหาบเร่ตลอดไป ขณะที่ผู้ค้าแผงลอยร้อยละ 62 ระบุว่าต้องการประกอบอาชีพตลอดไป โดยสัดส่วนของผู้ที่ไม่ประสงค์ประกอบอาชีพที่ให้เหตุผลว่าต้องการมีที่ขายเป็นหลักแหล่งหรือเปิดร้านมีสูงที่สุด ซึ่งทั้งหมดนี้สอดคล้องกับการทำหน้าที่เป็นบันไดเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจ

ในด้านระดับความสำเร็จในการประกอบอาชีพ พบว่าผู้ค้าหาบเร่และแผงลอยมากกว่าร้อยละ 50 ประเมินว่าตนเองประสบความสำเร็จในระดับยังชีพ สัดส่วนของผู้ค้าแผงลอยที่ระบุว่าประสงค์ขยายการประกอบอาชีพสูงกว่าในกรณีผู้ค้าหาบเร่ เนื่องจากเห็นหนทางชัดเจนกว่า และมีเงินทุนพร้อมอยู่แล้วในระดับหนึ่ง

ข้อสรุปในลำดับต่อไป เป็นการเชื่อมโยงกับประเด็นทวิลักษณ์ของทัศนะของรัฐต่อผู้ค้าอาหารหาบเร่แผงลอยในสามประเด็นหลัก

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 ข้อสรุปในส่วนนี้จึงมีความชัดเจนมากขึ้นหากพิจารณาข้อมูลกรณีศึกษาในภาคผนวก และตัวบ่งชี้ความสำเร็จในบทที่ 6 ประกอบด้วย

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

ข้อมูลเหล่านี้มีความสำคัญในเชิงนโยบาย ความหลากหลายในฐานะทางเศรษฐกิจของผู้ค้าสะท้อนถึงความต้องการการสนับสนุนที่แตกต่างกัน แม้ว่าการสนับสนุนที่ผู้ค้าต้องการสะท้อนปัญหาด้านสถานที่ขาย เงินทุน และ ปัญหาเกี่ยวกับเจ้าหน้าที่เทศกิจก็ตาม ซึ่งเป็นปัญหาในเชิงนโยบาย

บทที่ 5

ตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ :

ผลการศึกษาเชิงปริมาณ

บทนำ

แนวคิดที่ใช้เป็นกรอบในการกำหนดตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ประกอบด้วยแนวคิดที่อธิบายผลความสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระของ นิวเฟลด์ต์และอัลไบรท์ (Neufeldt and Albright, 1998) องค์การแรงงานระหว่างประเทศ (1996) ซึ่งได้เสนอไว้ในบทที่ 2 และ กรอบแนวคิดที่ประมวลจากการปรัศน์วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง ซึ่งนำเสนอไว้ในบทที่ 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 ครอบครัวยุทธ เศรษฐกิจ ขยายทางสังคม 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 คือรู้ว่าควรขายสินค้าชนิดใด และมีวิธีการขายอย่างไร

2.5 ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการเงิน อันหมายถึงการกำหนดวงเงินที่ต้องการใช้ในการคำนวณกระแสเงินสด เพื่อให้แน่ใจว่ามีเงินเพียงพอกับความต้องการใช้ในแต่ละวัน

- 2.6 ความรู้เกี่ยวกับการคำนวณต้นทุนกำไร
- 2.7 อ่านออกเขียนได้คล่อง
- 2.8 ความรู้เกี่ยวกับการผลิตอาหารที่ลูกค้าต้องการ

3. ครอบครัวยุ 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 เชื้ออำนาจต่อการประกอบการค้า

7. สินค้า ประกอบด้วย

7.1 อาหารอร่อย

7.2 อาหารสะอาด

7.3 พื้นที่ขายสะอาด

7.4 ราคาไม่แพง

8. ผู้ค้า ประกอบด้วย

8.1 แต่งกายสะอาด

8.2 อธิษาศัยดี

การนำเสนอผลการศึกษาคะแนกนำเสนอเป็นสองกลุ่ม คือ กลุ่มผู้ค้าหาบเร่ และ กลุ่มผู้ค้าแผงลอย ในการนำเสนอจะให้ความสำคัญเฉพาะตัวบ่งชี้ที่มีความสำคัญในระดับมาก หรือที่มีค่าคะแนนระดับ 2.40 ขึ้นไปเท่านั้น

ในส่วนของตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ผู้ศึกษาขอให้ผู้ค้าระบุปัจจัยที่ผู้ค้าเห็นว่าทำให้ไม่ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพต้องเลิกประกอบอาชีพ และนำเสนอเป็นคำร้อยละ

ผลการศึกษา

1. ตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพหาบเร่อาหารพิจารณาจากกรอบระดับความสำเร็จ

การระบุตัวบ่งชี้ในแต่ละระดับความสำเร็จจากกลุ่มตัวบ่งชี้ 8 กลุ่ม เพื่อที่จะตอบคำถามว่าอะไรคือตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพแต่ละระดับและความสำเร็จในแต่ละระดับนั้นมีตัวบ่งชี้ที่แตกต่างกันหรือไม่ พบคำตอบดังนี้

1.1 ตัวบ่งชี้ ในภาพรวม

ในภาพรวมผู้ค้าแต่ละกลุ่มให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ความสำเร็จในระดับปานกลาง และสูง และเมื่อพิจารณาตามเกณฑ์การวัดที่ได้อธิบายไว้ข้างต้นประกอบ ก็พบว่าผู้ประกอบการหาบเร่อาหารให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า สินค้าและทุนในระดับสูงสุด ส่วนตัวบ่งชี้ด้านคุณลักษณะที่จำเป็น ทำเลการค้า และที่อยู่อาศัย ครอบครัว ทักษะความรู้ และ

เครือข่ายทางสังคม มีความสำคัญในระดับปานกลาง โดยตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคม มีค่าคะแนนเฉลี่ยปานกลางค่อนข้างต่ำ ดังตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1

ตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพทุกด้าน จากทัศนะของ
ผู้ประกอบการหาบเร่อาหารที่มีระดับความสำเร็จต่างกัน

ตัวบ่งชี้	กลุ่มมีรายได้ ระดับเลี้ยงชีพ	กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยาย การค้า	กลุ่มมีเงินออม และคิดขยาย การค้าหรือลง ทุนด้านอื่น ๆ	ค่าเฉลี่ย (\bar{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 ผู้ค้าอาหาร และทุนตามลำดับ ผู้ค้าในกลุ่มที่สาม ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ด้านทำเลการค้าและที่อยู่อาศัยน้อยกว่าผู้ค้ากลุ่มอื่น เนื่องจากคงจะมีปัญหาหลักของผู้ค้ากลุ่มนี้ และ ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคม สูงกว่าผู้ค้ากลุ่มอื่น ๆ อันนอกจากเป็นเพราะผู้ค้ากลุ่มนี้เข้าใจถึงความสำคัญของเครือข่ายทางสังคมแล้ว ยังเป็นเพราะว่าผู้ค้ากลุ่มนี้มีเครือข่ายทางสังคม ซึ่งแตกต่างจากผู้ค้าที่มีรายได้ระดับยังชีพ

1.2 ตัวบ่งชี้ในแต่ละด้าน

เมื่อพิจารณาต่อไปถึงรายละเอียดตัวบ่งชี้ในระดับกลุ่ม พบว่าผู้ประกอบการให้ความสำคัญต่อองค์ประกอบแต่ละด้านของตัวบ่งชี้ในระดับที่แตกต่างกัน 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	กลุ่มมีเงินออมและคิดขยาย การค้าหรือลงทุนด้านอื่น ๆ
มั่นใจในตนเอง ($\bar{X} = 2.68$)	มั่นใจในตนเอง ($\bar{X} = 2.80$)	มั่นใจในตนเอง ($\bar{X} = 2.45$)
ความคิดสร้างสรรค์ ($\bar{X} = 2.02$)	ความคิดสร้างสรรค์ ($\bar{X} = 2.24$)	ความคิดสร้างสรรค์ ($\bar{X} = 2.34$)

ความสำคัญในอันดับต้นของตัวบ่งชี้ความมั่นใจในตนเองนี้ ยืนยันข้อเสนอของนิวเฟลด์และอัลไบร์ท (Neufeldt and Albright, 1998) ในเรื่องความสำคัญของความมั่นใจในตนเองของผู้ประกอบอาชีพ

ในด้านความคิดสร้างสรรค์ ผู้ค้าทุกกลุ่มเห็นว่ามีความสำคัญในระดับปานกลาง โดยผู้ค้าในกลุ่มที่สาม ให้ค่าคะแนนตัวบ่งชี้ที่สูงที่สุด สัดส่วนที่ต่ำที่สุดของค่าคะแนนตัวบ่งชี้ด้านนี้ในกลุ่มผู้ค้าระดับเลี้ยงชีพ ทำให้เข้าใจได้ว่า ในทัศนะของผู้ค้าความคิดสร้างสรรค์มิได้มีบทบาท ต่อ

ความสำเร็จในปัจจุบันมากนัก แม้ผู้ค้าจะกล่าวว่าความคิดสร้างสรรค์มีความสำคัญ เนื่องจากจะนำไปสู่การค้าที่แตกต่างออกไป เช่น การดัดแปลงอาหาร การผลิตหรือแสวงหาอาหารชนิดใหม่ ๆ มาขาย เป็นต้น อันทำให้เชื่อมโยงไปถึงข้อเสนอของโมฮัมหมัด 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

อีกตัวอย่างหนึ่งที่ผู้ค้าหาบเร่อาหารทุกกลุ่ม โดยเฉพาะกลุ่มมีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ เห็นว่ามีความสำคัญก็คือ ความขยัน และอดทน ซึ่งผู้ศึกษามีได้ระบุไว้ล่วงหน้า เพราะไม่มีในกรอบความคิดโดยทั่วไป แต่กลับเป็นปัจจัยที่ผู้ค้าเองให้ความสำคัญมาก ซึ่งก็น่าจะเป็นความจริงทั้งนี้ผู้ค้ากว่าร้อยละ 20 ระบุคุณสมบัตินี้ไว้ในคำถามปลายเปิด ความขยันและอดทนนี้ยังเป็นคำแนะนำหนึ่ง ที่ผู้ค้าระบุว่าจะให้แก่เพื่อนที่สนใจเข้ามาประกอบอาชีพหาบเร่ขายอาหารในกรุงเทพมหานคร เวลาในการทำงานของผู้ค้า ซึ่งโดยเฉลี่ยมีระยะเวลาเกือบ 12 ชั่วโมงต่อวัน รวมทั้งสภาพการทำงาน ซึ่งต้องหาบหรือเข็นพาหนะในการประกอบอาชีพทำให้เข้าใจได้ว่าเหตุใดผู้ค้าจึงให้ความสำคัญต่อคุณสมบัติข้อนี้ นอกจากนี้ผู้ค้ายังมีความเห็นว่า ผู้ค้าบางคนที “หนักไม่เอา เบาไม่สู้” ยังมีโอกาสที่จะไม่ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพด้วย

1.2.2 ตัวบ่งชี้ด้านทักษะความรู้ (โปรดดูในส่วนของตัวบ่งชี้ความสำเร็จประกอบ)

แม้ในภาพรวม เมื่อตัดสินจากค่าเฉลี่ย ตัวบ่งชี้ด้านทักษะความรู้จะ ไม่มีความสำคัญมากในทัศนะของผู้ค้า แต่เมื่อพิจารณาไปถึงองค์ประกอบของตัวบ่งชี้ด้านทักษะความรู้และจำนวนร้อยละของผู้ตอบในความสำคัญระดับต่าง ๆ ก็พบว่า มีทักษะความรู้บางด้านที่ผู้ประกอบอาชีพเห็นว่ามีค่าสำคัญ ทั้งนี้ความรู้ที่ผู้ค้าทั้งสามกลุ่ม เห็นตรงกันว่ามีค่าสำคัญมาก 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	กลุ่มมีเงินออมและคิดขยาย การค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ
แหล่งวัตถุดิบราคาถูก ($\bar{X} = 2.44$)	การคำนวณต้นทุนกำไร ($\bar{X} = 2.63$)	แหล่งวัตถุดิบราคาถูก ($\bar{X} = 2.67$)
-	การวางแผนการเงิน ($\bar{X} = 2.52$)	การผลิตอาหารที่เป็นที่ ต้องการของตลาด ($\bar{X} = 2.50$)
-	การวางแผนการค้า ($\bar{X} = 2.48$)	-
-	แหล่งวัตถุดิบราคาถูก ($\bar{X} = 2.43$)	-
-	การผลิตอาหารที่เป็นที่ต้องการ ของตลาด ($\bar{X} = 2.41$)	-

ความแตกต่างในการให้ความสำคัญต่อเรื่องนี้ของผู้ค้าสะท้อนว่า สำหรับผู้ค้าในระดับเลี้ยงชีพ แหล่งวัตถุดิบราคาถูกมีความสำคัญที่สุด และเมื่อผลการศึกษาในบทที่สี่ระบุว่าแหล่งวัตถุดิบของผู้ค้าคือตลาดค้าส่งและค้าปลีกที่กระจายอยู่ตามแหล่งชุมชน การได้มีพื้นที่อาศัยใกล้ชุมชนจึงมีความสำคัญต่อผู้ค้ากลุ่มนี้ ส่วนผู้ค้าในกลุ่มความสำเร็จระดับสูงขึ้น “ความรู้” อื่น ๆ ซึ่งเป็นความรู้ด้าน “การจัดการ” มีความสำคัญ การที่ผู้ค้ากลุ่มที่สอง ให้ความสำคัญต่อความรู้มากประเภทกว่าผู้ค้ากลุ่มที่สามนอกจากจะเป็นผลของความสำคัญของ “ความรู้” เหล่านี้ต่อการ “รักษาระดับ” การประกอบอาชีพ เนื่องจากผู้ค้ายังไม่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพแล้วยังอาจอธิบายได้ว่า “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 เนื่องจากสินค้าในตลาดมหานาคราคาถูกกว่าในตลาดเกียรตินิคมชัย ตลาดมหานาคยังมีสินค้าที่หลากหลายตรงกับความต้องการของผู้ค้ามากกว่า ในขณะที่เดียวกัน แม้ผู้ค้าบางคนในเขตดินแดงจะรู้จักแหล่งวัตถุดิบราคาถูก แต่ก็สมัครใจที่จะซื้อวัตถุดิบในตลาดเกียรตินิคมชัย เนื่องจากวัตถุดิบที่ต้องการมีที่ตลาดเกียรตินิคมชัยที่อยู่นอกไกลนัก กำไรจากการขายในแต่ละวันซึ่งไม่มากนัก ทำให้ “ไม่คุ้มค่ารถ”

นอกเหนือจากแหล่งวัตถุดิบราคาถูก ความรู้ด้านต่าง ๆ ข้างต้นมีความสำคัญต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ในการคำนวณต้นทุนกำไรซึ่งผู้ค้าบางคนบอกว่า “คิดไม่ยาก ขายได้เท่าไร หักทุนออก ก็เป็นกำไร” นั้น หากผู้ค้าคิดด้วยความระมัดระวังจะทำให้ผู้ค้ามีตัวเลขต้นทุนที่ชัดเจน ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการวางแผนลดต้นทุนและการวางแผนการเงิน โดยเฉพาะหากผู้ค้าสามารถแยกรายจ่ายในครอบครัวและต้นทุนในการประกอบอาชีพได้ จะทำให้ตัวเลขต้นทุนในแต่ละวันมีความชัดเจนขึ้น หากต้องการลดต้นทุนการผลิตก็จะสามารถกระทำได้ชัดเจนกว่า (โปรดดูกรณีศึกษา “เพ็ญ” ในภาคผนวก) พูนในแต่ละวันของการค้าส่วนใหญ่เป็นต้นทุนผันแปรได้ เช่น ค่าวัตถุดิบ คือ อาหารสด ส่วนต้นทุนคงที่คือ 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 โดยเฉพาะผู้ค้าที่ลงทุนสูงเช่นผู้
ค้าผลไม้ ซึ่งรายหนึ่งเล่าว่า “หนูคิดทีละ 2 วัน อย่างวันนี้ผลไม้ 6 อย่าง หนูลงไป 9 พันกว่า
ตอนนี้ (4 โมงเย็น) ขายได้ 6 พัน ยังไม่ได้ทุน ของยังเหลือเกือบครึ่ง แต่พวกนี้เก็บได้ อย่าง
ส้มนี้ไว้ได้หลายวัน พรุ่งนี้หนูต้องไปซื้อของมาเติมใหม่ ลงไปอีกสัก 3 พัน ไม่ซื้อไม่ได้ ไม่งั้นลูก
ค้าไม่เข้า พรุ่งนี้หนูขายหมดก็ได้อีกราว 9 พัน ดีเป็น 2 วันกำไร 2 พันกว่าบาท”

ในทัศนะของผู้ค้าบางคนการรู้จักคำนวณต้นทุนกำไรหมายถึงการนับจกรายการใช้จ่าย
แต่ละวันโดยละเอียด แม้จะไม่ได้พิจารณาถึงการจำแนกต้นทุนค่าใช้จ่ายเนื่องจากการเป็นการค้าใน
ครอบครัวแม่ค้าเคยให้ดู “บัญชี” ค่าสินค้าในแต่ละวัน ซึ่งเธอบันทึกไว้อย่างละเอียด

การคำนวณต้นทุนกำไรนี้อาจเกี่ยวข้องไปถึงการ “ตั้งราคา” ด้วย ซึ่งในทัศนะของผู้ค้า
การตั้งราคาที่ไม่สอดคล้องกับราคาตลาดอาจมีผลทำให้ผู้ค้าไม่ประสบความสำเร็จได้เช่นกัน ดัง
นั้น “การตั้งราคา” จะเชื่อมโยงกับต้นทุนและการบริหารทางการเงิน ประกอบกับความรู้เกี่ยวกับการ
ตลาดย่อมมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพส่วนหนึ่งด้วย (โปรดดูตัวอย่างที่ความสำเร็จประกอบ)

การวางแผนการเงิน และการวางแผนการค้ามีความสำคัญเช่นกัน เนื่องจากมีบทบาท
สำคัญต่อการสร้างรายได้ การวางแผนเงินซึ่งหมายถึงการทำให้มีเงินพอหมุนเวียนในแต่ละวัน
ทำให้ผู้ค้ามีเงินเพียงพอสำหรับการลงทุนในแต่ละวัน ส่วนการวางแผนการค้า มีบทบาทต่อ
การสร้างรายได้ในแต่ละวัน โดยทั่วไปการวางแผนการค้าของผู้ค้าหาบเร่เกี่ยวข้องกับการกำหนด
เส้นทางการขาย เนื่องจากการค้าที่เคลื่อนที่

“ความรู้เกี่ยวกับการผลิตอาหารที่เป็นที่ต้องการ” ไม่ได้จำกัดเฉพาะความรู้ในการผลิต
อาหารเท่านั้น แต่ยังหมายถึง “ความรู้” ที่ว่า ควรจะผลิตอาหารชนิดใดหรือนำอาหารชนิดใด
มาขาย สำหรับผู้ค้าบางราย เช่นผู้ค้าอาหารปรุงสำเร็จ เช่น ก๋วยเตี๋ยว ผู้ค้าเครื่องดื่ม จำเป็นต้องมี
การเปลี่ยนแปลงรายการอาหาร ความรู้ที่มีความสำคัญ โดยความรู้เหล่านี้ได้มาจากหลายแหล่ง
ผู้ค้าบางคนได้ความรู้จากผู้ขายวัตถุดิบ บางคนได้รับการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้ซื้อ โดยเฉพาะผู้
ซื้อ “เจ้าประจำ” ทั้งหมดนี้เกิดจากการที่ผู้ค้าจะต้องทำการ “วิจัยตลาด” ด้วยตนเองอย่าง
สม่ำเสมอ

ค่าคะแนนเฉลี่ยของตัวบ่งชี้ความสำเร็จจากทัศนะของผู้ค้า กลุ่มที่มีเงินออมทั้งที่
ประสงค์และไม่ประสงค์จะขยายการประกอบอาชีพ แสดงถึงความสำคัญของตัวบ่งชี้ด้านความรู้
ต่อการประกอบอาชีพ ตั้งแต่การคำนวณ ต้นทุนกำไร การวางแผนการเงิน การวางแผนการค้า และ
การผลิตอาหารที่เป็นที่ต้องการของตลาด อันเชื่อมโยงไปสู่ข้อสรุปที่ว่า ในการที่จะประกอบอาชีพ
ให้ประสบความสำเร็จในระดับที่สูงกว่าระดับยังชีพนั้น 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	กลุ่มมีเงินออมและคิดขยาย การค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ
-	คู่สมรสและลูกช่วยกันประหยัด และ ใช้จ่ายเท่าที่จำเป็น (\bar{X} = 2.61)	คู่สมรสให้กำลังใจ (\bar{X} = 2.46)
-	คู่สมรสให้กำลังใจ (\bar{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

กลุ่มที่ประสงค์ขยายการค้าหรือลงทุนในด้านอื่นถือว่าได้ผ่านช่วงการประหยัดและอดออมมาแล้ว การที่คู่สมรสให้กำลังใจจึงเป็นสิ่งสำคัญ แต่ผู้ค้ากลุ่มแรกอยู่ในระยะสะสมทุน การให้กำลังใจแต่เพียงอย่างเดียวย่อมไม่เพียงพอ

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

คำบอกเล่าของผู้ค้าคนหนึ่งสะท้อนด้านตรงข้ามของการสนับสนุนจากครอบครัว เธอเล่าว่า “แฟนหนูเธอ เขาไม่เข้าใจหรอก..... มาขายของนี่ ครั้งแรกหนูก็หนีเขามา มากับ ป้า..... กลับไปได้เงินไป 3 พัน คนที่บ้านบอกว่า ‘อย่าตีมันนะ มันหาเงินมาให้’พี่.... เขาโชคดี แฟนเขามาอยู่ด้วย ได้ช่วยกัน แฟนหนูเขาไม่มาหรอก เขาบอกกรุงเทพฯ อึดอัด...เขาใช้เงินไม่คิดถึงหนูเลย ว่าวัน ๆ หนูเหนื่อยแค่ไหน เวลาหนูขอให้เขาประหยัด เขาก็ว่า ‘อ้อบ่น ไปกรุงเทพฯ แค่นี้ทำบ่น’...”

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

¹ วิบูลย์ เข็มเฉลิมให้สัมภาษณ์ว่า “ชาวบ้านต้องไม่คิดถึงรายได้สูงสุด ผมคิดว่าคนที่ทำหน้าที่ส่งเสริมชาวบ้าน หรือเจ้าหน้าที่ที่ต้องไปส่งเสริมให้ชาวบ้าน ต้องไม่ส่งเสริมเรื่องรายได้สูงสุด แต่เราจะต้องทำอย่างไรให้ชาวบ้านเกิดวิถีคิด 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 “มีแหล่งเงินกู้ ดอกเบี้ยต่ำ” ในระดับที่มาก ในขณะที่กลุ่มที่มีรายได้ระดับพอกินวันต่อวัน ให้ความสำคัญน้อยที่สุดต่อตัวบ่งชี้ด้านการมีทุนของตนเอง ดังสรุปได้ดังตารางที่ 5.5

ตารางที่ 5.5

ตัวบ่งชี้ด้านทุน

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

นอกจากค่าเฉลี่ยที่สูงมากของตัวบ่งชี้ “การมีทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมใคร” แล้ว ค่าร้อยละที่สูงของผู้ค้าที่ให้ความสำคัญมากต่อตัวบ่งชี้ที่ยืนยันถึงความสำคัญของ การมีทุนของตนเองด้วย (โปรดดูตัวเลขค่าร้อยละในตารางที่ 2 ในภาคผนวก) เป็นที่น่าสังเกตว่า ผู้ค้าในกลุ่มที่หนึ่ง ให้ค่าคะแนนต่อตัวบ่งชี้นี้ต่ำกว่าผู้ค้ากลุ่มอื่น อันเป็นผลจากการที่ผู้ค้ามีทุนหมุนเวียนต่ำ และมีแนวโน้มที่จะกู้เงินจากเจ้าหนี้ในระบบ ทำให้การมีทุนของตนเองมิได้ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ค้ากลุ่มนี้ ค่าเฉลี่ยในระดับปานกลางของตัวบ่งชี้ “มีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ” ในผู้ค้ากลุ่มที่สอง สะท้อนว่าการมีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ ยังไม่มีความสำคัญมากต่อความสำเร็จ ในขณะที่สำหรับผู้ค้ากลุ่มแรกค่าคะแนนที่ต่ำของตัวบ่งชี้ “มีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ” น่าจะหมายถึงการไม่ได้รับประโยชน์จากมาตรการเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำของรัฐ อันต่างจากผู้ค้ากลุ่มที่ 3 ซึ่งความต้องการเงินลงทุนเพื่อขยายการค้าทำให้ผู้ค้ากลุ่มนี้ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ในระดับที่สูงกว่า ในลักษณะนี้ผู้ค้ากลุ่มแรกและกลุ่มที่สามจึงเป็นกลุ่มที่น่าจะได้รับประโยชน์มากที่สุดจากมาตรการสินเชื่อเพื่อสนับสนุนการประกอบอาชีพของรัฐ เช่น โครงการธนาคารประชาชน ซึ่งเป็นแหล่งสิน

เชื่อดอกเบี้ยต่ำ แต่วัตถุประสงค์การใช้เงินกู้ต่างกัน กล่าวคือผู้ค้ากลุ่มแรกต้องการเงินหมุนเวียนมาลงทุนเพื่อรักษาระดับการค้า และ ใช้จ่ายในครอบครัว ในขณะที่ผู้ค้ากลุ่มที่สามใช้เงินส่วนนี้เพื่อการขยายการค้ามากกว่า

การที่ผู้ค้าจำนวนเกือบร้อยละ 40 ระบุว่าในการค้าขายไม่ได้กำไรทุกวัน มีวันที่ขาดทุนด้วย (โปรดดูตารางที่ 4.20 ในบทที่สี่) ทำให้ “การมีทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมใคร” ไม่ได้มีความสำคัญเฉพาะในช่วงของการเริ่มต้นประกอบอาชีพ ดังที่พบว่าผู้ค้าส่วนใหญ่ลงทุนด้วยเงินออมของตนเอง แต่ยังหมายถึงการมีเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบการค้า ทั้งนี้เงินทุนเวียนย่อมได้มาทั้งจากกำไรจากการประกอบการค้า และ การสามารถสะสมทุนจากการใช้จ่ายอย่างอดออม

1.2.5 ตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคม

ตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคมเป็นตัวบ่งชี้ที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด ผู้ค้าทั้ง 3 กลุ่ม ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ในระดับปานกลางค่อนข้างต่ำ โดยผู้ค้าที่มีรายได้พอกินวันต่อวัน ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ในระดับปานกลางค่อนข้างต่ำ ในขณะที่ผู้ค้ากลุ่มมีเงินออมและคิดจะขยายการค้า หรือลงทุนในด้านอื่น ๆ ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้มากกว่าผู้ค้าอีก 2 กลุ่ม โดยเฉพาะตัวบ่งชี้ด้าน “มีเพื่อน หรือญาติคอยให้ความช่วยเหลือ” ซึ่งผู้ค้ากลุ่มนี้ให้ความสำคัญมากที่สุด และสัดส่วนของผู้ค้าที่ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ยังสูงที่สุดด้วย

ตารางที่ 5.6

ตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคม

กลุ่มมีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ	กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า	กลุ่มมีเงินออมและคิดขยาย การค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ
-	-	มีเพื่อนหรือญาติคอยให้ความ ช่วยเหลือ ($\bar{X} = 2.58$)

การที่ผู้ค้ากลุ่มที่หนึ่งและสอง ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ด้านนี้น้อยกว่าผู้ค้ากลุ่มที่สาม มิได้หมายความว่าเครือข่ายทางสังคมไม่มีความสำคัญสำหรับผู้ค้าสองกลุ่มนี้ การศึกษาที่ผ่านมาเกี่ยวกับผู้ค้าหาบเร่แผงลอยล้วนยืนยันบทบาทของเครือข่ายทางสังคมต่อการเข้าสู่อาชีพของผู้ค้า (อันเป็นสิ่งที่พบในการศึกษาครั้งนี้เช่นกัน โปรดดูกรณีศึกษาประกอบ) การให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ในระดับที่น้อยเมื่อเทียบกับตัวบ่งชี้อื่น อาจเป็นเพราะเมื่อเปรียบเทียบกับตัวบ่งชี้อื่น ๆ เช่น ทุน ความรู้ ครอบครัว ตัวบ่งชี้เหล่านี้นับเป็นบทบาทในชีวิตประจำวันมากกว่า ในขณะที่เวลาที่เครือข่าย

ทางสังคมมีความสำคัญที่สุดในช่วงของการเปลี่ยนอาชีพ ซึ่งผู้ประกอบการอาชีพส่วนใหญ่ล้วนแต่ผ่านภาวะในช่วงนั้นมาแล้ว ดังจะพบว่าในการนี้ศึกษาส่วนใหญ่ การเข้าสู่อาชีพของผู้ค้าล้วนได้ได้รับความช่วยเหลือจากเครือข่ายทางสังคม ไม่ว่าจะเป็น ญาติพี่น้อง หรือ เพื่อน การที่ผู้ค้าในกลุ่มคิดขยายการประกอบอาชีพ ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ที่มากกว่าผู้ค้ากลุ่มอื่น ยืนยันความสำคัญของเครือข่ายทางสังคม ในด้านการให้ความช่วยเหลือ เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงในด้านอาชีพ

ในอีกด้านหนึ่ง การที่ผู้ค้าที่มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพได้ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ที่มากขึ้น ยืนยันความจริงที่ว่า ผู้ค้าระดับเลี้ยงชีพไม่มีเครือข่ายทางสังคมมากนัก

1.2.6 ตัวบ่งชี้ด้านทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย

ในภาพรวมผู้ค้าทั้งสามกลุ่ม ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ด้านทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย ในระดับปานกลางค่อนข้างสูง (ค่าเฉลี่ย = 2.36) แต่ในบรรดาตัวบ่งชี้ด้านนี้ เจ็ดตัว พบว่า มีตัวบ่งชี้สองตัว ที่ผู้ค้าทุกกลุ่มเห็นว่ามีค่าความสำคัญมาก อันได้แก่ ตัวบ่งชี้ “ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน” และ “ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า” ดังตารางที่ 5.7

ตารางที่ 5.7

ตัวบ่งชี้ด้านทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย

กลุ่มมีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ	กลุ่มมีเงินออมแต่ไม่คิดขยายการค้า	กลุ่มมีเงินออมและคิดขยายการค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ
ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน (\bar{X} = 2.86)	ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน (\bar{X} = 2.73)	ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน (\bar{X} = 2.47)
ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า (\bar{X} = 2.76)	ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า (\bar{X} = 2.56)	ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า (\bar{X} = 2.40)

ผู้ค้ากลุ่มมีรายได้ระดับเลี้ยงชีพมีค่าคะแนนตัวบ่งชี้ทั้ง 2 มากกว่า ผู้ค้าอีก 2 กลุ่ม สัดส่วนของผู้ค้าที่ให้ความสำคัญต่อประเด็นทั้งสองนี้ก็สูงกว่าเมื่อเทียบกับผู้ค้าอีกสองกลุ่ม คือ ในการนี้ตัวบ่งชี้ด้านทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน สัดส่วนของผู้ตอบคิดเป็นร้อยละ 84.5 73.8 และ 66.7 ตามลำดับ ในขณะที่ตัวบ่งชี้ด้านที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้ามีสัดส่วนคิดเป็น ร้อยละ 61.7 59.8 และ 41.7 ตามลำดับ ระดับความสำคัญที่มากของตัวบ่งชี้ 2 ตัวนี้ ยืนยันข้อเสนอจากผลการศึกษาก่อนหน้านี้ถึงความสำคัญของผู้ค้าต่อทำเลการค้าของผู้ค้ากลุ่มนี้ และการมีที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า ซึ่งในหลายกรณีหมายถึงการมีชุมชนแออัดใจกลางเมือง เนื่องจาก

เป็นแหล่งงานของผู้มีอาชีพในเศรษฐกิจนอกภาคทางการ (สมพงษ์ พัดบุย, 2527, น. 18 ; อคิน รพีพัฒน์, 2542, น. 79) ข้อมูลตัวบ่งชี้ข้างต้นจึงเปรียบเสมือนเครื่องยืนยันว่า ทำเลการค้า และที่อยู่อาศัยที่ใกล้ที่ชุมชน มีความสำคัญต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ของผู้ค้าหาบเร่อาหาร โดยเฉพาะผู้ค้าในระดับยังชีพ การเลือที่อยู่อาศัยของผู้ค้าในชุมชนแออัด ต่าง ๆ จึงเท่ากับเป็นการตัดโอกาสความสำเร็จในการประกอบอาชีพ

ค่าคะแนนเฉลี่ยที่ต่ำและสัดส่วนที่ต่ำกว่าในผู้ค้ากลุ่มที่สาม แสดงระดับความสำคัญที่น้อยลงของตัวบ่งชี้นี้ เนื่องจากว่ากลุ่มที่มีเงินออมและกลุ่มที่ต้องการขยายกิจการมีสถานภาพทางธุรกิจมั่นคงพอสมควรแล้วตามลำดับ ขณะที่กลุ่มที่จำเป็นต้องหารายได้วันต่อวัน ทำเลการค้ามีผลกระทบต่อขยายประจำวันซึ่งสะท้อนความอยู่รอดของธุรกิจเป็นรายวัน ดังนั้นกลุ่มดังกล่าวจึงให้ความสำคัญกับทำเลการค้าค่อนข้างสูง

1.2.7 ตัวบ่งชี้ด้านสินค้า

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

ตารางที่ 5.8

ตัวบ่งชี้ด้านสินค้า

กลุ่มมีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ	กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า	กลุ่มมีเงินออมและคิดขยาย การค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ
อาหารสะอาด อุปกรณ์ เครื่องมือและกระบวนการ ผลิตสะอาด (\bar{X} = 2.71)	อาหารสะอาด อุปกรณ์ เครื่อง มือและกระบวนการผลิต สะอาด (\bar{X} = 2.76)	อาหารสะอาด อุปกรณ์ เครื่อง มือและกระบวนการผลิต สะอาด (\bar{X} = 3.00)
อาหารอร่อย (\bar{X} = 2.61)	อาหารอร่อย (\bar{X} = 2.73)	อาหารอร่อย (\bar{X} = 2.90)
ราคาไม่แพง (\bar{X} = 2.55)	ราคาไม่แพง (\bar{X} = 2.70)	ราคาไม่แพง (\bar{X} = 2.55)

จากการสังเกต พบว่าผู้ค้าให้ความสำคัญต่อความสะดวกของสินค้าแตกต่างกัน ทั้งนี้ ความคาดหวังของผู้ซื้ออาจเป็นเครื่องกำหนดที่สำคัญ ผู้ค้าที่ขายประจำในบริเวณที่ลูกค้ามีระดับ

การศึกษาค่อนข้างสูง เช่น ในพื้นที่สถาบันการศึกษา จะให้ความสำคัญต่อประเด็นนี้มากกว่าผู้ค้าที่ขายสินค้าในพื้นที่ที่ผู้ซื้อมีการศึกษาต่ำกว่า เช่นตามโรงงานอุตสาหกรรม และ แหล่งก่อสร้าง การให้ความสำคัญต่อเรื่องนี้ปรากฏทั้งในเรื่องการแต่งกาย ในด้านเสื้อผ้าที่เลือกใช้ รวมไปถึง รองเท้า การตกแต่งหน้าร้าน รวมทั้งอาจกับปฏิกิริยาการกระทำที่แสดงว่าผู้ค้าให้ความสำคัญต่อเรื่อง ความสะอาด ทั้งหมดนี้ถือได้ว่าเป็น การนำเสนออัตลักษณ์ของผู้ค้าจากจุดยืนเฉพาะของตน (โปรดดูกรณีศึกษา “มะลิ” ประกอบ)

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

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

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบความสำคัญขององค์ประกอบด้านตัวบ่งชี้ด้านสินค้า จะพบว่าผู้ค้าให้ความสำคัญต่อเรื่องความสะดวกมากกว่ารสชาติและราคาของอาหาร ทั้งนี้ กระบวนการในการสร้าง “ความอร่อย” และ “ความสะดวก” นั้น แตกต่างกันในกรณีของผู้ค้าที่เป็นผู้ผลิตเอง และ ผู้ค้าที่เป็นผู้ซื้อและขายไป เนื่องจากผู้ค้ากลุ่มหลังนี้ไม่ได้มีบทบาทในกระบวนการผลิตสินค้า แต่มีบทบาทในการ “ส่งมอบ” สินค้า “ที่อร่อยและสะดวก” ให้แก่ผู้ซื้อ เช่นผู้ค้าอาหารสำเร็จรูป อาหารปรุงสำเร็จและผู้ค้าอาหารสด สำหรับผู้ค้ากลุ่มนี้ “ความอร่อย” และ “ความสะดวก” ของสินค้าจึงขึ้นอยู่กับผู้ผลิตสินค้าในกระบวนการผลิตซึ่งเกิดขึ้นก่อนที่สินค้าจะมาถึงต้นความสะดวกจึงปรากฏแก่ผู้ซื้อในช่วงเวลาของการส่งมอบสินค้า

รสชาติของอาหารขึ้นอยู่กับทักษะของผู้บริโภค และอาจเป็นสาเหตุหนึ่งที่ผู้ค้าอาหารปรุงเชิญชวนให้ลูกค้าชิมอาหารที่ตนปรุงเนื่องจากอาหารชนิดเดียวกันอาจมีรสชาติได้หลากหลายให้ผู้ซื้อได้เลือกซื้อตามความต้องการของตน

ในเรื่องความสะอาด มีข้อกำหนดในข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร เรื่องการจำหน่ายสินค้าในที่หรือทางสาธารณะ พ.ศ. 2545 ข้อ 9 ซึ่งบังคับใช้กับผู้ค้าเร่ที่ขายอาหาร ตามข้อบัญญัติ นี้ “อาหารที่เร่ขายต้องสะอาดและปลอดภัย ผู้ค้าต้องใช้วัสดุ ภาชนะ และ หีบห่อ ที่สะอาดปลอดภัย สำหรับใส่อาหาร รวมทั้งดูแลรักษาเครื่องมือ เครื่องใช้ ภาชนะและอุปกรณ์ที่ใช้ในการเร่ขายอาหารให้สะอาด ผู้ค้าต้องแต่งกายด้วยเสื้อผ้าที่มีแขน และ สวมผ้ากันเปื้อนที่สะอาด สุภาพ เรียบร้อย และสวมรองเท้านุ่มส้น มีสิ่งปกปิดเส้นผมมิให้ตกลงปนเปื้อนในอาหาร รักษาความสะอาดมือและเล็บ ถ้ามีบาดแผลต้องทำแผลให้เรียบร้อย ไม่สูบบุหรี่ ขบเคี้ยว รับประทานอาหารในขณะที่เตรียม ประกอบ ปิ้ง หรือ จำหน่ายอาหาร ไม่ไอจามรดบนอาหาร”

จะเห็นได้ว่าในเรื่องความสะอาดและความอร่อยนี้เป็นตัวบ่งชี้ถึงความเข้มงวดในเรื่องดังกล่าวของผู้ค้าต่างกัน กล่าวคือกลุ่มมีรายได้ระดับยังชีพจะให้ความสำคัญในเรื่องนี้น้อยกว่ากลุ่มที่มีเงินออม และกลุ่มที่มีเงินออมจะให้ความสำคัญไม่มากเท่ากลุ่มที่ต้องการขยายการประกอบอาชีพ ทั้งหมดนี้สะท้อนถึงระดับความเป็น “มืออาชีพ” ของแต่ละกลุ่มอย่างชัดเจน ส่วนเรื่องราคาไม่แพงนั้นจะไม่มี ความแตกต่างระหว่างกลุ่มมากนัก

ตัวบ่งชี้เรื่องอาหารสะอาดนี้จะอภิปรายอีกครั้งในส่วนของตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า ซึ่งเป็นหัวข้อถัดไป

1.2.8 ตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า

ผู้ค้าทั้ง 3 กลุ่ม ให้ความสำคัญในระดับมากต่อตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า การให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้นี้เป็นไปในทิศทางเดียวกันในผู้ค้าทั้ง 3 กลุ่ม และผู้ค้าให้ลำดับความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ในลำดับเดียวกันด้วย ดังตารางที่ 5.9

ตารางที่ 5.9
ตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า

กลุ่มมีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ	กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า	กลุ่มมีเงินออมและคิดขยาย การค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ
อัตรายศยดี (\bar{X} = 2.76)	อัตรายศยดี (\bar{X} = 2.80)	อัตรายศยดี (\bar{X} = 2.75)
แต่งกายสะอาด (\bar{X} = 2.50)	แต่งกายสะอาด (\bar{X} = 2.71)	แต่งกายสะอาด (\bar{X} = 2.64)

ความสะอาดของอาหาร รสชาติอาหาร และ อัตรายศยและการแต่งกายของผู้ค้าเป็นเรื่องที่ตัดสินใจโดยผู้ซื้อ และเป็นตัวบ่งชี้ที่ผู้ค้าให้ความสำคัญมากรองลงมาจากตัวบ่งชี้ด้านสินค้า และเป็นประเด็นที่ผู้ซื้อให้ความสำคัญเช่นกัน (โปรดดูผลการศึกษาในส่วนของผู้ซื้อประกอบ) การพิจารณาตัวบ่งชี้ที่นอกจากจะเชื่อมโยงกับข้อบัญญัติกรุงเทพมหานครข้างต้นแล้ว ยังเชื่อมโยงได้กับการนำเสนออัตลักษณ์ของผู้ค้าต่อผู้ซื้อ ซึ่งพบว่าผู้ค้ามีวิธีการในการนำเสนอแตกต่างกัน

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

การจัดการกับร่างกายของผู้ค้ามีความเชื่อมโยงกับตำแหน่งหน้าที่ด้านขนชั้น และ เพศ แม่ค้าหาบเร่กลุ่มหนึ่งในเขตดินแดงที่อาศัยอยู่ในบ้านเช่าเดียวกันและขายอาหารชนิดเดียวกันคือ ส้มตำ มีวิธีการนำเสนอตัวเองแตกต่างกัน แม่ค้าที่ชื่อ “ทราย” สวมเสื้อ 2 ชั้น เสื้อชั้นนอกเป็นเสื้อเชิ้ตสีส้ม ๆ เธอสวมกางเกงขายาว สวมรองเท้าแตะคิบบิ ผมที่ยาวนั้นรวบไว้อย่างง่าย ๆ ด้วยหางยาง “ทราย” ไม่ได้ใช้ผ้ากันเปื้อน และไม่ได้สวมผ้าคลุมผม พื้นที่ขายของ “ทราย” คือบริเวณซอยประชาสงเคราะห์ตัน ๆ ไปจนถึงประมาณซอยที่ 40 แม้บางครั้งเธอต้องเร่ขายไปไกลถึงถนนรัชดาภิเษก ลูกค้าประจำของ “ทราย” ส่วนใหญ่เป็นแรงงานรับจ้างเย็บผ้าในโรงงานห้องแถวบริเวณที่ “ทราย” ขายประจำนั้น แรงงานส่วนใหญ่เป็นผู้พยพจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

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

ในขณะที่เธขาย “ทราย” จะถือกระป๋องน้ำพลาสติกขนาดเล็กย้อมไปด้วย ซึ่งเธอใช้เป็นน้ำสำหรับชำระล้าง การเธขายมาเกือบ 10 ปีทำให้ “ทราย” เป็นที่รู้จักของผู้คนในบริเวณนั้น เธอจึงหาน้ำสะอาดได้ไม่ยาก บริเวณนั้นยังมีตู้จำหน่ายเครื่องดื่มไว้บริการด้วย

“ทราย” ไม่ได้ให้ความสำคัญต่อภาพลักษณ์ในด้านความสะอาดมากนัก ลูกค้าที่เข้ามาซื้อส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำ โดยเฉพาะลูกค้าที่เป็นแรงงานในโรงงานอุตสาหกรรมขนาดเล็กในบริเวณนั้น ซึ่งเวลาหยุดพักเที่ยงต้อง “ทำเวลา” เพื่อที่จะได้รับประทานอาหารและทำธุระอื่นได้ทัน

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

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

นอกเหนือจากการจัดการกับร่างกายด้วยการแต่งกายแล้ว การนำเสนออัตลักษณ์ของผู้ค้ายังปรากฏในการพูดคุย หรือ อธิบายระหว่างผู้ค้าและลูกค้า

ผู้ค้าที่สูงวัย เช่น แม่ค้าขายน้ำพริก แม่ค้าขายไส้กรอกอีสาน ในเขตคลองเตย และแม่ค้าส้มตำสูงอายุในเขตดินแดง มีวิธีการนำเสนออัตลักษณ์ “ผู้อาวุโส” ซึ่งปรากฏในการพูดคุยกับผู้ซื้อ โดยเฉพาะผู้ซื้อที่อยู่ในวัยครวญลูกหลาน โดยผู้ค้าเรียกตัวเองว่า “ป้า” ผู้ค้าในเขตดินแดงซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้พหุจากต่างจังหวัด มีความใกล้ชิดกับลูกค้าถึงขนาดยอมให้ลูกค้าประกอบอาหารเองได้ โดยแม่ค้านั่งอยู่ข้าง ๆ ลูกค้าที่เป็นผู้ชายพูดถึงผู้ค้าสูงอายุน่า “แกก็เหมือนป้า

เหมือนแม่ที่บ้าน” การพูดคุยกับผู้ค้าจึงมีลักษณะต่างออกไปจากการพูดคุยกับเพื่อน หรือ ผู้ค้าที่อยู่ในวัยใกล้เคียงกัน ส่วนแม่ค้าก็บอกว่า “ก็เหมือนลูกเหมือนหลาน” ท่าที่ดังกล่าวแม้จะไม่ได้เกิดขึ้นจากการคาดหวังในเชิงเศรษฐกิจ แต่ก็มีผลในเชิงเศรษฐกิจ กล่าวคือ ผู้ซื้อจะได้สัมผัสมากเป็นพิเศษ เนื่องจาก “ป้า” บอกว่า “กลัวไม่อิม” ส่วนผู้ซื้อก็เป็นลูกค้าประจำ อันสอดคล้องกับงานศึกษาของ เลสซิงเจอร์และ คลาร์ก (Lessinger, 2001; Clark, 2001)

“อัยยาศัย” ที่ดีของผู้ค้า เป็นอีกประเด็นหนึ่งที่ผู้ค้าให้ความสำคัญ และผู้ซื้อก็ให้ความสำคัญเช่นกัน (โปรดดูผลการศึกษาในส่วนผู้ซื้อประกอบ) การให้ความสำคัญต่อ “อัยยาศัยที่ดี” มีส่วนสำคัญต่อการนำเสนอตัวตนของผู้ค้า ผู้ค้าให้คำจำกัดความคำว่า “อัยยาศัยดี” ว่า “ต้องคุยกับลูกค้าบ้าง” “ต้องพูดจาเพราะกับลูกค้า” “รู้จักกันก็ทักทายกันไป มีอะไรก็เอามาฝากกันบ้าง” เป็นต้น

การนำเสนอตัวตนของผู้ค้าในรูปแบบต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการแต่งกาย อัยยาศัยที่ดี การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าประจำ 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> มั่นใจในตนเอง ($\bar{X} = 2.68$)	มั่นใจในตนเอง ($\bar{X} = 2.80$)	มั่นใจในตนเอง ($\bar{X} = 2.45$)
<u>ทักษะความรู้</u> แหล่งวัตถุดิบราคาถูก ($\bar{X} = 2.44$) - - - -	การคำนวณต้นทุนกำไร ($\bar{X} = 2.63$) การวางแผนการเงิน ($\bar{X} = 2.52$) การวางแผนการค้า ($\bar{X} = 2.48$) แหล่งวัตถุดิบราคาถูก ($\bar{X} = 2.43$) การผลิตอาหารที่ตลาดต้องการ ($\bar{X} = 2.41$)	แหล่งวัตถุดิบราคาถูก ($\bar{X} = 2.67$) การผลิตอาหารที่ตลาดต้องการ ($\bar{X} = 2.50$) - - -

ตารางที่ 5.10 (ต่อ)

กลุ่มมีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ	กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า	กลุ่มมีเงินออมและคิดขยาย การค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ
<u>ครอบครัว</u>		
-	คู่สมรสและลูกช่วยกันประหยัด ใช้จ่ายเท่าที่จำเป็น ($\bar{X} = 2.61$)	คู่สมรสให้กำลังใจ ($\bar{X} = 2.46$)
-	คู่สมรสให้กำลังใจ ($\bar{X} = 2.52$)	-
<u>ทุน</u>		
มีทุนของตนเองไม่ต้องกู้ยืม ใคร ($\bar{X} = 2.40$)	มีทุนของตนเองไม่ต้องกู้ยืมใคร ($\bar{X} = 2.76$)	มีทุนของตนเองไม่ต้องกู้ยืมใคร ($\bar{X} = 2.64$)
-	-	มีแหล่งเงินกู้ ดอกเบี้ยต่ำ ($\bar{X} = 2.42$)
<u>เครือข่ายทางสังคม</u>		
-	-	มีเพื่อนหรือญาติคอยให้ความ ช่วยเหลือ ($\bar{X} = 2.58$)
<u>ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย</u>		
ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน ($\bar{X} = 2.86$)	ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน ($\bar{X} = 2.73$)	ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน ($\bar{X} = 2.47$)
ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการ ค้า ($\bar{X} = 2.76$)	ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการ ค้า ($\bar{X} = 2.56$)	ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการ ค้า ($\bar{X} = 2.40$)

ตารางที่ 5.10 (ต่อ)

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

จากตารางข้างต้น เมื่อพิจารณาจากระดับค่าคะแนน อาจกล่าวได้ว่า ในกรณีของการ
ค้าหาบเร่อาหาร ความสำเร็จที่แตกต่างกัน มีตัวบ่งชี้ที่แตกต่างกัน หากพิจารณาจากค่าคะแนน
จะพบว่าตัวบ่งชี้ความสำเร็จที่แตกต่างกันระหว่างผู้ค้าสามกลุ่ม ได้แก่ ตัวบ่งชี้ด้านทักษะความรู้
ตัวบ่งชี้ด้านครอบครัว ตัวบ่งชี้ด้านทุน และตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคม ส่วนตัวบ่งชี้ที่ไม่
แตกต่างกัน ก็คือ ตัวบ่งชี้ด้านคุณลักษณะที่จำเป็น ตัวบ่งชี้ด้านทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย ตัวบ่งชี้
ด้านสินค้า และ ตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า ตามลำดับ

จากตัวเลขในตารางข้างบน จะเห็นความแตกต่างอย่างชัดเจนระหว่างกลุ่มมีรายได้
ระดับเลี้ยงชีพและกลุ่มมีเงินออมแต่ไม่คิดขยายการค้า ความแตกต่างดังกล่าวเป็นการสะท้อน
ปัจจัยความสำเร็จของกลุ่มด้วย โดยที่ในกลุ่มที่สองให้ความสำคัญต่อดัชนีต่าง ๆ มากกว่ากลุ่มที่
หนึ่งมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งทักษะความรู้และครอบครัว โดยที่คะแนนที่ให้ของแต่ละตัวชี้วัดของ
กลุ่มที่สองจะสูงกว่ากลุ่มที่หนึ่งอย่างเป็นระบบทุกตัว อันสะท้อนความเป็น “มืออาชีพ” ที่เหนือกว่า
ในขณะที่กลุ่มที่สามอธิบายได้ว่าได้ผ่านเงื่อนไขที่สำคัญที่กลุ่มที่สองเน้นในหลายเรื่องมาแล้ว

การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวบ่งชี้ความสำเร็จและระดับความสำเร็จของ
ผู้ประกอบการหาบเร่อาหาร โดยการทดสอบค่าความแปรปรวนทางเดียว พบว่า ณ ระดับ
ความเชื่อมั่นที่ 0.05 ตัวบ่งชี้ที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติระหว่างผู้ค้า 3 กลุ่ม ได้แก่

ตัวบ่งชี้ด้านความรู้ในประเด็นการวางแผนการค้า การวางแผนการเงิน การคำนวณต้นทุนกำไร ตัวบ่งชี้ด้านครอบครัวในประเด็นคู่สมรสและลูกช่วยกันประหยัด ตัวบ่งชี้ด้านทุนในประเด็นการมีทุนของตนเอง ตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคม ในประเด็นการมีญาติหรือเพื่อนคอยให้ความช่วยเหลือ

จากการพิจารณาค่าคะแนนประกอบพบว่าผู้ค้าที่มีระดับความสำเร็จในระดับแรกให้ค่าคะแนนด้านการมีทุนของตนเองต่ำกว่าผู้ค้ากลุ่มอื่น ซึ่งหมายถึงการมีทุนของตนเองมีบทบาทน้อยต่อความสำเร็จ อันแสดงว่าสำหรับผู้ค้ากลุ่มนี้การมีทุนของตนเองมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง เมื่อเปรียบเทียบกับผู้ค้าอีก 2 กลุ่ม ผู้ค้าที่มีระดับความสำเร็จระดับที่สองเห็นว่าตัวบ่งชี้ด้านความรู้และครอบครัวมีบทบาทต่อความสำเร็จมากกว่าผู้ค้ากลุ่มที่สาม 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 ตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพแมลงลอยอาหารพิจารณาจากกรอบระดับความสำเร็จ

ผลการศึกษาตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพแมลงลอยอาหารเป็นดังนี้

2.1 ตัวบ่งชี้ ในภาพรวม

ในภาพรวมผู้ค้าแต่ละกลุ่มได้ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ความสำเร็จในระดับปานกลาง และสูง โดยผู้ประกอบการให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ด้าน ผู้ค้า สินค้า ทุน ทำเลการค้า และที่อยู่อาศัย ในระดับที่สูง ตัวบ่งชี้ด้านคุณลักษณะที่จำเป็น ทักษะความรู้ ครอบครั และเครือข่ายทางสังคม มีความสำคัญในระดับปานกลาง ดังตารางที่ 5.11

ตารางที่ 5.11

ตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพทุกด้าน จากทัศนะของ
ผู้ประกอบการแมลงลอยอาหารที่มีระดับความสำเร็จต่างกัน

ตัวบ่งชี้	กลุ่มมีรายได้ ระดับเลี้ยงชีพ	กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยาย การค้า	กลุ่มมีเงินออม และคิดขยาย การค้าหรือลง ทุนด้านอื่น ๆ	ค่าเฉลี่ย (\bar{X})
คุณลักษณะที่จำเป็น	2.33	2.35	2.47	2.35
ทักษะความรู้	2.30	2.36	2.46	2.34
ครอบครั	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

เมื่อพิจารณาในแต่ละกลุ่มผู้ประกอบการ 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 อย่างไรก็ตามภาพที่ปรากฏในขั้นนี้เป็นภาพรวม 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 โดยที่ยังมีเงินออมและคิดขยายการค้าหรือลงทุนในด้านอื่นจะต้องมีความมั่นใจสูงขึ้น

ตารางที่ 5.12
ตัวบ่งชี้ด้านคุณลักษณะที่จำเป็น

กลุ่มรายได้พอกินวันต่อวัน	กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า	กลุ่มมีเงินออมและคิดขยาย การค้าหรือลงทุนด้านอื่น ๆ
มั่นใจในตนเอง ($\bar{X} = 2.65$)	มั่นใจในตนเอง ($\bar{X} = 2.72$)	มั่นใจในตนเอง ($\bar{X} = 2.81$)
ความคิดสร้างสรรค์ ($\bar{X} = 2.10$)	ความคิดสร้างสรรค์ ($\bar{X} = 2.07$)	ความคิดสร้างสรรค์ ($\bar{X} = 2.32$)

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

2.2.2 ตัวบ่งชี้ด้านทักษะความรู้

ในภาพรวม เมื่อพิจารณาจากค่าเฉลี่ยและสัดส่วนของคำตอบ ตัวบ่งชี้ด้านทักษะความรู้ จะไม่มีความสำคัญมากนักในทัศนะของผู้ค้า 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 ให้ความสำคัญต่อการวางแผนการค้า การวางแผนการเงิน การคำนวณ

ต้นทุนกำไร ความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูก และความรู้เกี่ยวกับการค้าของผู้ที่ขายสินค้าใกล้เคียงกัน ตามลำดับ ด้วยค่าเฉลี่ย 2.68, 2.59, 2.57, 2.53 และ 2.41 ตามลำดับ ดังตารางที่ 5.13

ตารางที่ 5.13
ตัวบ่งชี้ด้านทักษะความรู้

กลุ่มมีรายได้เลี้ยงชีพ	กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า	กลุ่มมีเงินออมและคิดขยาย การค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ
ความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบ ราคาถูก ($\bar{X} = 2.52$)	ความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบ ราคาถูก ($\bar{X} = 2.66$)	ความรู้เกี่ยวกับการวางแผน การค้า ($\bar{X} = 2.68$)
ความรู้เกี่ยวกับการวางแผน การค้า ($\bar{X} = 2.44$)	ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการค้า ค้า ($\bar{X} = 2.60$)	ความรู้เกี่ยวกับการคำนวณต้นทุนกำไร ($\bar{X} = 2.50$)
-	ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการเงิน ($\bar{X} = 2.41$)	ความรู้เกี่ยวกับการวางแผน การเงิน ($\bar{X} = 2.57$)
-	ความรู้เกี่ยวกับการผลิตอาหารที่ ตลาดต้องการ ($\bar{X} = 2.41$)	ความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบ ราคาถูก ($\bar{X} = 2.53$)
-	-	ความรู้เกี่ยวกับการค้าของผู้ที่ ขายสินค้าใกล้เคียงกัน ($\bar{X} = 2.41$)

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 นอกจากนั้นการที่ผู้ค้าแผ่ขยายอยู่กับที่ ทำให้การวางแผนการค้าซึ่งเกี่ยวข้องกับการเลือกสินค้า และการใช้กลยุทธ์การขายมีความสำคัญมากกว่าผู้ค้าหาบเร่ซึ่งปริมาณการขายขึ้นอยู่กับความสามารถในการเคลื่อนที่เข้าหาลูกค้า ดังจะเห็นได้ว่าผู้ค้าทั้งสามกลุ่มให้ความสำคัญต่อดัชนีชี้ด้านการวางแผนการค้า ซึ่งต่างจากผู้ค้าหาบเร่

ประเด็นที่แตกต่างอย่างชัดเจนระหว่างผู้ค้ากลุ่มที่สองและสามก็คือ ดัชนีชี้ด้านความรู้เกี่ยวกับการผลิตสินค้าที่ตลาดต้องการ ซึ่งผู้ค้ากลุ่มที่สองให้ความสำคัญมาก ส่วนผู้ค้ากลุ่มที่สามให้ความสำคัญต่อการคำนวณต้นทุนกำไร และความรู้เกี่ยวกับการค้าของผู้ค้าที่อยู่ใกล้เคียง ประเด็นนี้อาจอธิบายได้ว่า ความรู้เกี่ยวกับการผลิตสินค้าที่เป็นที่ต้องการของลูกค้า นั้น มีความจำเป็นต่อการรักษาระดับรายได้ของผู้ค้า เช่น ในกลุ่มผู้ค้าอาหารปรุงสำเร็จบางชนิด เช่น ผู้ค้าที่ขายกับข้าว ซึ่งต้องคอยเปลี่ยนชนิดของกับข้าวที่ขาย ไม่สามารถขายกับข้าวชนิดเดียวกันได้ทุกวัน ผู้ค้าผลไม้ไม่ต้องเปลี่ยนชนิดของผลไม้ตามฤดูกาลและความต้องการของผู้ซื้อ ความรู้ในส่วนนี้จึงเกี่ยวข้องกับการวางแผนการค้าของผู้ค้าด้วย

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

การให้ความสำคัญต่อการค้าของผู้ค้าที่อยู่ใกล้เคียงแสดงถึงความตระหนักต่อภาวะการแข่งขัน และการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมของการประกอบอาชีพในบริเวณใกล้เคียง ทั้งนี้การค้าของผู้ค้าใกล้เคียงส่งผลกระทบหลายประการต่อผู้ค้าแผ่ขยาย ประการแรก คือ การแข่งขันด้านราคาระหว่างผู้ค้าที่ขายสินค้าชนิดที่ใกล้เคียงกัน ประการที่สอง การค้าของผู้ค้าใกล้เคียง

อาจจำกัดโอกาสการค้า เนื่องจากผู้ค้าขายสินค้าชนิดเดียวกัน ผู้ค้าใกล้เคียงมีทำเลที่ตั้งที่ดีกว่า ทำให้ผู้ซื้อเข้าถึงได้ก่อน ประการที่สาม การค้าของผู้ค้าใกล้เคียงอาจส่งเสริมการค้าของผู้ค้าแผงลอยก็ได้ ดังกรณีที่เรียกว่า Market synergy ที่ได้กล่าวไว้ข้างต้นแล้ว ปรากฏการณ์ Market synergy ทำให้บริเวณดังกล่าวมีผู้แวะเวียนเข้ามาซื้อสินค้ามากขึ้น ความต้องการในการขยายอาชีพอาจทำให้ผู้ค้าต้องมีความ “ไว” ต่อการเปลี่ยนแปลงมากกว่า

เมื่อเปรียบเทียบค่าคะแนนส่วนนี้กับผู้ค้าหาบเร่ ก็พบว่าส่วนที่แตกต่างกันอย่างชัดเจน ก็คือการค้าของผู้ค้าที่อยู่ใกล้เคียง ซึ่งไม่มีความสำคัญมากนักในกรณีของผู้ค้าหาบเร่เนื่องจากเป็นการค้าแบบเคลื่อนที่

2.2.3 ตัวบ่งชี้ด้านครอบครัว

ในภาพรวม ตัวบ่งชี้ด้านครอบครัวจะไม่ได้มีความสำคัญมากนักจากทัศนะของผู้ค้า 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 ($\bar{X} = 2.55$)
-	-	คู่สมรสช่วยค้าขายหรือจัดเตรียมของ ($\bar{X} = 2.43$)
-	-	คู่สมรสให้กำลังใจ ($\bar{X} = 2.41$)

ค่าคะแนนข้างต้นชี้ว่า ครอบครัวมีบทบาทสำคัญต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ค้ากลุ่มที่สาม โดยปรากฏทั้งในด้านบทบาทการเพิ่มจำนวนแรงงานในการประกอบอาชีพ ซึ่งมีผลต่อการต่อการสร้างรายได้และบทบาทด้านการประหยัดคดออมซึ่งมีผลต่อการเก็บรักษา รายได้ ซึ่งทั้งสองส่วนมีความสำคัญ ดังได้อภิปรายแล้ว

เมื่อเปรียบเทียบกับค่าคะแนนของผู้ค้าหาบเร่ ค่าคะแนนที่แตกต่างกันในส่วนของ “คู่สมรสช่วยค้าขายและจัดเตรียมของ” ซึ่งหมายถึงการมีบทบาทในการประกอบอาชีพ อาจกล่าวได้ว่าการค้าแผงลอยเป็นการค้าของครอบครัว มากกว่าการค้าหาบเร่ ทั้งนี้คำอธิบายน่าจะเกี่ยวข้องกับ ขนาดการประกอบกิจการที่ใหญ่กว่าของแผงลอยที่ทำให้ต้องการแรงงานมากกว่า การค้าแผงลอยยังมีรายได้โดยเฉลี่ยสูงกว่า ในขณะที่เดียวกัน การค้าที่อยู่เป็นที่เปิดโอกาสให้สมาชิกในครอบครัวมีบทบาทในการขายมากกว่าการค้าหาบเร่

2.2.4 ตัวบ่งชี้ด้านทุน

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

ตารางที่ 5.15

ตัวบ่งชี้ด้านทุน

กลุ่มมีรายได้พอกินวันต่อวัน	กลุ่มมีเงินออมแต่ไม่คิดขยายการค้า	กลุ่มมีเงินออมและคิดขยายการค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ
มีทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมใคร ($\bar{X} = 2.46$)	มีทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมใคร ($\bar{X} = 2.83$)	มีทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมใคร ($\bar{X} = 2.90$)
มีแหล่งเงินกู้ ดอกเบี้ยต่ำ ($\bar{X} = 2.19$)	มีแหล่งเงินกู้ ดอกเบี้ยต่ำ ($\bar{X} = 2.24$)	มีแหล่งเงินกู้ ดอกเบี้ยต่ำ ($\bar{X} = 2.15$)

การที่ผู้ค้าแผงลอยอาหารทั้งสามกลุ่ม ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ด้านทุนในระดับมาก แสดงถึงระดับความสำคัญของการมีทุนของตนเองต่อการประกอบอาชีพของผู้ค้าแผงลอยอาหาร

ตัวเลขที่ต่ำของผู้ค้ากลุ่มแรกไม่ได้หมายความว่าผู้ค้าไม่เห็นความสำคัญของการมีทุนของตนเอง แต่หมายความว่า ณ ระดับที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน การมีทุนของตนเองไม่ได้มีบทบาทต่อการประกอบอาชีพเท่ากับผู้ค้าอีกสองกลุ่มซึ่งมีตัวเลขตัวบ่งชี้ด้านนี้

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

การสนับสนุนให้ผู้ค้าประกอบอาชีพและขยายการประกอบอาชีพด้วยทุนของตนเอง นับเป็นวิธีคิดที่แตกต่างจากวิธีคิดของธุรกิจทั่วไปที่เชื่อว่า การสามารถกู้เงินจากแหล่งทุนภายนอก มาลงทุนได้แสดงถึง “ความน่าเชื่อถือ” ของผู้ลงทุน ในขณะที่เดียวกันก็ไม่สอดคล้องกับแนวคิด การพัฒนาเศรษฐกิจที่ให้ความสำคัญต่อการสร้างความ “จำเริญเติบโต” ด้วยการปล่อยสินเชื่อ แต่เป็นวิธีคิดที่สอดคล้องกับแนวคิดปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง (สำนักเลขาธิการ, สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, อ้างแล้ว, น.4) ซึ่งในระยะยาวสร้างคามยั่งยืนได้มากกว่า เนื่องจากเป็นการสนับสนุนการเจริญเติบโตแบบค่อยเป็นค่อยไป ลดความเสี่ยง

2.2.5 ตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคม

ตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคมเป็นตัวบ่งชี้ที่มีความสำคัญน้อยที่สุดในทัศนะของผู้ค้า ค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลางค่อนข้างต่ำ เมื่อเปรียบเทียบกับตัวบ่งชี้อื่น ๆ โดยผู้ค้าทั้ง 3 กลุ่ม ให้ค่าคะแนนความสำคัญไปในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือ ตัวบ่งชี้ความสัมพันธ์อันดีกับผู้ค้าใกล้เคียงมีความสำคัญมากกว่า การมีเพื่อนหรือญาติคอยให้ความช่วยเหลือ และการมีเพื่อนหรือญาติคอยให้ข่าวสาร ทั้งนี้ผู้ค้ากลุ่มระดับมีเงินออมและคิดขยายการค้าเป็นผู้ค้ากลุ่มเดียวที่ให้ความสำคัญมากต่อตัวบ่งชี้ด้านนี้ โดยให้ความสำคัญมาก ต่อตัวบ่งชี้ “มีความสัมพันธ์กับผู้ที่ย้ายอยู่ใกล้เคียง” ดังตารางที่ 5.16

ตารางที่ 5.16
ตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคม

กลุ่มมีรายได้พอกินวันต่อวัน	กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า	กลุ่มมีเงินออมและคิดขยาย การค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ
-	-	มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ค้าที่ ขายอยู่ใกล้เคียง ($\bar{X} = 2.45$)

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

2.2.6 ตัวบ่งชี้ด้านทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย

ในภาพรวม ตัวบ่งชี้ด้านนี้มีความสำคัญมากในทัศนะของผู้ค้า แต่ไม่ใช่ตัวบ่งชี้ทุกตัวที่ผู้ค้าให้ความสำคัญและผู้ค้ากลุ่มที่คิดขยายการค้า ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้นี้ แตกต่างจากผู้ค้าที่มีรายได้ระดับยังชีพ และผู้ค้าที่มีเงินออมแต่ไม่คิดขยายการค้า ดังตารางที่ 5.17

ตารางที่ 5.17
ตัวบ่งชี้ด้านทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย

กลุ่มมีรายได้พอกินวันต่อวัน	กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า	กลุ่มมีเงินออมและคิดขยาย การค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ
ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน ($\bar{X} = 2.78$)	ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน ($\bar{X} = 2.81$)	ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน ($\bar{X} = 2.90$)
ทำเลค้าขายมั่นคง ไม่ต้อง กลัวถูกไล่ที่ ($\bar{X} = 2.56$)	ทำเลค้าขายมั่นคง ไม่ต้องกลัว ถูกไล่ที่ ($\bar{X} = 2.62$)	ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการ ค้า ($\bar{X} = 2.65$)
ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการ ค้า ($\bar{X} = 2.47$)	ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ ทำการค้า ($\bar{X} = 2.46$)	ทำเลค้าขายมั่นคง ไม่ต้องกลัว ถูกไล่ที่ ($\bar{X} = 2.61$)
-	-	ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งวัดอุทิศ ($\bar{X} = 2.44$)
-	-	ที่อยู่อาศัยมั่นคงไม่ต้องกลัว ถูกไล่หรือ ($\bar{X} = 2.43$)

ผู้ค้าทั้ง 3 กลุ่มให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชนมากที่สุด ดังปรากฏว่าผู้ค้ามากกว่าร้อยละ 80 ให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ในระดับมาก อันสะท้อนถึงความสำคัญของที่ชุมชนต่อการค้าประเภทนี้ เนื่องจากการค้าที่อยู่กับที่ รอให้ผู้ซื้อเข้ามาซื้อ ซึ่งต่างจากผู้ค้าหาบเร่ ซึ่งเดินเข้าไปหาผู้ซื้อ สำหรับผู้ค้ากลุ่มมีรายได้พอกินวันต่อวัน และผู้ค้าที่ไม่คิดขยายการค้า ตัวบ่งชี้ที่มีความสำคัญรองลงมา ก็คือ เรื่องทำเลการค้าที่มั่นคง และที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า ตามลำดับ ซึ่งอธิบายต่อไปได้ว่าสำหรับการค้าที่อยู่กับที่เป็นแผงลอยอาหาร การมีพื้นที่ขายใกล้ที่ชุมชนเพียงอย่างเดียวยังไม่เพียงพอ พื้นที่ขายจำเป็นต้องมีความมั่นคงด้วย การมีตำแหน่งแหล่งที่มั่นคงเป็นประโยชน์ต่อการสร้างความสัมพันธ์กับบุคคลต่าง 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 ตัวบ่งชี้ทำเลค้าขายใกล้แหล่งวัดฤดูบิ และตัวบ่งชี้ที่อยู่อาศัยมั่นคง ไม่ต้องกลัวถูกไล่รื้อ ซึ่งอาจมองได้ว่าเป็นเงื่อนไขในระดับที่สูงขึ้น จากเงื่อนไขสามตัวบ่งชี้แรกข้างต้น อันอธิบายได้ว่า แหล่งวัดฤดูบิ มีความสำคัญเนื่องจากความหลากหลายในวัดฤดูบิที่ต้องใช้ในการประกอบอาหารแต่ละชนิด หากขาดวัดฤดูบิชนิดใดชนิดหนึ่ง อาจมีผลต่อการประกอบอาหารชนิดอื่น ๆ การที่ทำเลค้าขายอยู่ใกล้แหล่งวัดฤดูบิ จึงเท่ากับเป็นหลักประกันว่าผู้ค้าจะไม่ขาดแคลนวัดฤดูบิในการประกอบอาหาร ดังที่ผู้ค้าคนหนึ่งเล่าว่า เธอสามารถให้ผู้ค้ามะละกอดิบจากตลาดใกล้เคียงมาส่งมะละกอก็เพิ่มให้ได้ตลอดเวลา การอยู่ใกล้แหล่งวัดฤดูบิในกรณีนี้ไม่ได้หมายความว่าเฉพาะถึงแหล่งวัดฤดูบิที่ผู้ค้าซื้อวัตถุดิบประจำเท่านั้น แต่อาจหมายถึงตลาดใกล้เคียงซึ่งสามารถซื้อหาวัตถุดิบที่ยามจำเป็นได้ อันเป็นผลให้ผู้ค้าสามารถดำเนินการค้าต่อไปได้ ในยามที่การค้าดำเนินไปด้วยดี

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

เท่าที่ได้แสดงมาแล้วเห็นได้ชัดว่า กลุ่มที่สามให้ความสำคัญกับตัวบ่งชี้เป็นจำนวนมากกว่าผู้ค้าทุกกลุ่ม แสดงถึงความรอบคอบต่อปัจจัยทุกตัวที่เกี่ยวข้อง ถือได้ว่ามีความเป็น “มืออาชีพ” สูงเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ค้าสองกลุ่มแรก

2.2.7 ตัวบ่งชี้ด้านสินค้า

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

ตารางที่ 5.18
ตัวบ่งชี้ด้านสินค้า

กลุ่มมีรายได้พอกินวันต่อวัน	กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า	กลุ่มมีเงินออมและคิดขยาย การค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ
อาหารสะอาด อุปกรณ์ เครื่องมือและกระบวนการ ผลิตสะอาด (\bar{X} = 2.69)	อาหารสะอาด อุปกรณ์ เครื่อง มือและ กระบวนการผลิตสะอาด (\bar{X} = 2.72)	อาหารอร่อย (\bar{X} = 2.70)
อาหารอร่อย (\bar{X} = 2.55)	อาหารอร่อย (\bar{X} = 2.62)	อาหารสะอาด อุปกรณ์ เครื่อง มือและ กระบวนการผลิตสะอาด (\bar{X} = 2.66)
ราคาไม่แพง (\bar{X} = 2.50)	ราคาไม่แพง (\bar{X} = 2.55)	ราคาไม่แพง (\bar{X} = 2.56)
พื้นที่ขายสะอาด (\bar{X} = 2.35)	พื้นที่ขายสะอาด (\bar{X} = 2.44)	พื้นที่ขายสะอาด (\bar{X} = 2.55)

การให้ความสำคัญในระดับมากต่อตัวบ่งชี้ด้านสินค้า แสดงถึงสำคัญของความสะอาด รสชาติ และราคาที่ย่อมเยา ของอาหารต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพ และโดยเฉพาะเมื่อจุดอ่อน หรือข้อเสียเปรียบของอาหารแมลงลอย ก็คือ ประเด็นเรื่องความสะอาด ซึ่งเป็นประเด็นที่ผู้ค้าและผู้บริโภค จำนวนมากเห็นพ้องด้วย ในขณะที่ความอร่อย และราคาที่ย่อมเยา เป็นข้อได้เปรียบ (โปรดดูข้อมูลผู้ซื้อประกอบ) โดยกลุ่มที่มีเงินออมและคิดขยายกิจการให้ความสำคัญแก่ความอร่อยในระดับสูงมาก เนื่องจากเข้าใจว่าการที่สามารถจำหน่ายได้ดีจนมีเงินออมในขณะที่มีผู้ค้ารายอื่นอยู่ด้วยก็เพราะความอร่อยของอาหารเป็นสำคัญทั้งนี้ตัวบ่งชี้ในด้านความสะอาดไม่ใช่ตัวบ่งชี้ที่อยู่ในความควบคุมของผู้ค้า แต่เป็นผลของปัจจัยต่าง ๆ ซึ่งในหลายกรณีอยู่นอกเหนือการควบคุมของผู้ค้า ยกตัวอย่างเช่น กรณีพื้นที่ขายสะอาด ซึ่งผู้ค้าในกลุ่มที่ 2 และ 3 ให้ความสำคัญในระดับมากนั้น ต้องอาศัยความร่วมมือจากผู้ค้าที่อยู่ใกล้เคียงด้วย อันอาจจะเชื่อมโยงกับความสัมพันธ์กับผู้ค้าที่อยู่ใกล้เคียงซึ่งได้กล่าวถึงแล้ว รวมทั้งการมีแหล่งน้ำสะอาด มีถังขยะรองรับเศษอาหาร ส่วนความย่อมเยาของราคาสินค้า นอกจากจะขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพในการผลิต ความสามารถในการคำนวณต้นทุนกำไรแล้วยังขึ้นอยู่กับราคารัฐอุดหนุนด้วย ซึ่งในประเด็นนี้ ผู้ค้าให้ความสำคัญมาก เนื่องจากมีผลกระทบต่อต้นทุนของสินค้า นอกจากนั้นการที่มีการจำหน่ายในลักษณะเป็นกลุ่มถึงแม้จะไม่แข่งขันในสินค้าประเภทเดียวกัน แต่ผู้ซื้อก็สามารถเปรียบเทียบราคาได้ ดังนั้นราคาย่อมเยาจึงเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับแมลงลอย ดังจะพบว่าประเด็นเรื่อง “ของแพง” นี้ เป็นปัญหาหนึ่งของผู้ประกอบการ 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 บรรจุหรือจำหน่ายอาหาร ไม่ไถ่จามรดบนอาหาร ที่เตรียมอาหารและแผงวางจำหน่ายอาหารต้องสูงจากพื้นดินอย่างน้อย 60 เซนติเมตร ต้องไม่ถ่ายเทน้ำที่มีเศษอาหารหรือไขมันลงพื้นหรือลงสู่ท่อหรือทางระบายน้ำสาธารณะ ผู้ค้าต้องรักษาเครื่องมือ เครื่องใช้ ภาชนะและอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่ใช้ให้สะอาดและใช้การได้ดีอยู่เสมอ ผู้ค้าต้องปกปิดอาหาร เครื่องปรุงอาหาร ภาชนะใส่อาหาร เครื่องมือเครื่องใช้สำหรับประกอบอาหารด้วยอุปกรณ์ที่สามารถป้องกันฝุ่นละออง แมลงวัน สัตว์และสิ่งซึ่งเป็นพาหะนำโรค ต้องใช้น้ำสะอาดในการทำ

ประกอบ ปู่ง แซ่ ล้างอาหาร เครื่องมือ เครื่องใช้ และ ภาชนะอุปกรณ์ และต้องใช้วัสดุ เครื่องมือ เครื่องใช้ ภาชนะ อุปกรณ์ที่สะอาด ปลอดภัยสำหรับใส่หรือ เตรียม ทำ ประกอบ ปู่ง และจำหน่าย อาหาร” ความเป็นไปได้ในการปฏิบัติตามข้อบัญญัตินี้ นอกจากขึ้นอยู่กับตัวผู้ค้าแล้ว ยังขึ้นอยู่กับบริการสาธารณสุขปโภคในพื้นที่ด้วย

แม้ผู้ค้าไม่ได้ตระหนักถึงข้อบัญญัติที่เพ่งบังคับใช้ในปี พ.ศ. 2545 แต่ทัศนคติต่อเรื่อง ความสะอาดของสินค้าที่ขายสะท้อนถึงความเข้าใจต่อความคาดหวังของชาวกรุงเทพมหานครในเรื่อง ความสะอาดของ การขายในพื้นที่ประจำ ทำให้ ผู้ค้าต้องให้ความสำคัญต่อเรื่องความสะอาด ผู้ค้าผลไม้มักบอกว่า “ขายอยู่กับที่ยังต้องระวัง ลูกค้ามาถึงตัวเมื่อไหร่ก็ได้ ไม่เหมือนพวกหาบเร่ นั้นเขาขายไปเรื่อย ไม่ต้องระวังเหมือนเรา”

2.2.8 ตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า

ตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้าเป็นตัวบ่งชี้ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด อันแสดงถึงความ สำคัญของผู้ค้าต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ค่าเฉลี่ยที่สูงกว่าตัวบ่งชี้อื่น ๆ นี้ อาจอธิบาย ได้ว่า นอกจากปัจจัยสนับสนุนของตัวบ่งชี้ด้านอื่น ๆ ต่อการประกอบอาชีพ อันสะท้อนออกมาใน ระดับความสำคัญที่มากของตัวบ่งชี้ข้างต้นแล้วนั้น การปฏิบัติตัวของผู้ค้ามีความสำคัญที่สุด ความมีอัธยาศัยดี พุดจาไพเราะ และแต่งกายสะอาด ล้วนแต่มีความสำคัญมากต่อระดับความ สำเร็จ ทำให้ “การนำเสนอตนเอง” ของผู้ค้ามีความสำคัญอย่างยิ่ง ดังตารางที่ 5.19

ตารางที่ 5.19

ตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า

กลุ่มมีรายได้พอกินวันต่อวัน	กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า	กลุ่มมีเงินออมและคิดขยาย การค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ
อัธยาศัยดี พุดจาไพเราะ ยิ้มแย้ม (\bar{X} = 2.74)	อัธยาศัยดี พุดจาไพเราะ ยิ้มแย้ม (\bar{X} = 2.74)	อัธยาศัยดี พุดจาไพเราะ ยิ้มแย้ม (\bar{X} = 2.67)
แต่งกายสะอาด (\bar{X} = 2.61)	แต่งกายสะอาด (\bar{X} = 2.81)	แต่งกายสะอาด (\bar{X} = 2.82)