



รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการวิจัยเรื่อง การบริหารจัดการการค้าข้างทาง (Street Vending)

ในประเทศไทย : สถานการณ์และทิศทางนโยบายที่ควรจะเป็น

Administration of Street Vending in Thailand :

The Situation and Policy Recommendations

โดย รองศาสตราจารย์ ดร.นฤมล นิราทร

มกราคม 2560

สัญญาเลขที่ RDG5940002

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการ การบริหารจัดการการค้าข้างทาง (Street Vending) ในประเทศไทย :
สถานการณ์ และทิศทางนโยบายที่ควรจะเป็น

Administration of Street Vending in Thailand :
The Situation and Policy Recommendations

รองศาสตราจารย์ ดร.นฤมล นิราทร

คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์ ภาควิชาสังคมสงเคราะห์ศาสตร์
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย สกว. ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่อง“การบริหารจัดการการค้าข้างทางในประเทศไทยสถานการณ์และทิศทางที่ควรจะเป็น” มีเป้าหมายเพื่อศึกษาความสำคัญของการค้าข้างทางและเสนอแนะนโยบายที่สอดคล้องกับผลการศึกษา การศึกษาครอบคลุมการสำรวจสถานะความรู้เกี่ยวกับการค้าข้างทาง ในประเทศไทยและต่างประเทศการศึกษา คุณลักษณะผู้ประกอบการอาชีพและการประกอบอาชีพของผู้ค้าไทย บทบาทของการค้าข้างทางในสังคมไทยและ ปัจจัยที่ทำให้บทบาทเหล่านี้สามารถดำรงอยู่ได้ และนโยบายของประเทศไทยทั้งในระดับประเทศและระดับ ท้องถิ่นและผลกระทบ การศึกษาจำกัดขอบเขตการศึกษาเฉพาะกรุงเทพมหานครการรวบรวมข้อมูลใช้การศึกษา จากเอกสารและการรวบรวมข้อมูลภาคสนามพบสามวิธีพื้นที่ศึกษาคือพื้นที่ขายในเขตกรุงเทพมหานครชั้นในสี่ เขต ผู้ให้ข้อมูลคือผู้ค้า 100 คน ผู้ซื้อและประชาชนกลุ่มละ 50 คน ในแต่ละเขต การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างทำโดย การสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ ข้อมูลเชิงคุณภาพมาจากการสัมภาษณ์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับการค้าข้างทาง จาก หน่วยงานของรัฐ องค์กรพัฒนาเอกชน ประชาชน ตัวแทนผู้ค้า และนักวิชาการรวมทั้งสิ้น 24 คน ผลการศึกษา เอกสารในเจ็ดประเทศที่ศึกษาพบว่าการเพิ่มจำนวนของผู้ค้าข้างทางและข้อขัดแย้งเกี่ยวกับการใช้พื้นที่สาธารณะ เป็นปรากฏการณ์สากลในประเทศส่วนใหญ่การจัดการการค้าข้างทางเป็นหน้าที่ของหน่วยงานระดับท้องถิ่นซึ่ง นโยบายมีทั้งจำกัดและผนวกรวมให้เป็นส่วนหนึ่งของสังคม นโยบายประเภทหลังนี้ให้ความสำคัญต่อการมีส่วนร่วม ของผู้ค้า(และชุมชน) ในการจัดการ ในบางประเทศมีการบริหารจัดการระยะยาวที่ให้ความสำคัญกับบทบาท ของการค้าข้างทางและสิทธิของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่นๆในการใช้พื้นที่สาธารณะและปัจจัยอื่นๆ ส่วนในกรณีของ ประเทศไทยมีความไม่ลงรอยระหว่างนโยบายของรัฐบาลซึ่งสนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กเพื่อจัด ความยากจน สนับสนุนการพึ่งตนเองและสร้างผู้ประกอบการในขณะที่นโยบายท้องถิ่นมีลักษณะจำกัด แม้จะมี การผ่อนปรน และจุดอ่อนสำคัญของการค้าข้างทางคือ การเป็นอุปสรรคต่อการสัญจร ความไม่เป็นระเบียบและ สุขภาพอาหาร การรวบรวมข้อมูลภาคสนามพบว่าการค้าข้างทางมีบทบาทในการสร้างงาน สร้างรายได้ให้แก่ ผู้ค้าทั้งที่ยากจนและไม่ยากจน และเป็นทางเลือกการดำรงชีพสำหรับผู้ค้าที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดีรวมถึงผู้ค้ารุ่น ใหม่ที่ให้ความสำคัญกับความอิสระและความยืดหยุ่น สัดส่วนของผู้ค้าอาหารสูงทั้งอาหารปรุง ณ จุดขายและ อาหารปรุงสำเร็จ ผู้ซื้อสินค้าข้างทางส่วนใหญ่เป็นแรงงานที่มีรายได้ไม่สูงกว่าค่าจ้างขั้นต่ำ การค้าข้างทางจึงช่วย ลดความเหลื่อมล้ำด้านรายได้และแรงเสียดทานในเศรษฐกิจทุนนิยม บทบาทด้านสังคมและวัฒนธรรมปรากฏ เช่นกันจากการศึกษาครั้งนี้ส่วนความเป็นระเบียบ การเป็นอุปสรรคต่อการสัญจรปัญหาคุณภาพสินค้าซึ่งรวมถึง สุขภาพอาหาร ยังคงเป็นจุดอ่อนสำคัญ ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายจากการศึกษาได้แก่การกำหนดแผนระยะ ยาวเกี่ยวกับการบริหารจัดการการค้าข้างทาง และการกำกับดูแลเรื่องสุขภาพอาหารสนับสนุนข้อเสนอแนะสำหรับการ วิจัยคือการศึกษอย่างครอบคลุมถึงประโยชน์และจุดอ่อนของการค้าข้างทางบทบาทในด้านลดความเหลื่อมล้ำ ด้านรายได้และการพัฒนาผู้ประกอบการแนวทางในการขยายบทบาทของวัฒนธรรมอาหารในการค้าข้างทาง และการวิจัยเชิงปฏิบัติการเพื่อสนับสนุนบทบาทของชุมชนในการบริหารจัดการการค้าข้างทาง

Abstract

The main purpose of the study, ‘Administration of Street Vending in Thailand : The Situation and Policy Recommendations’ is to determine the significance of street vending and recommend corresponding policy. Through documentary research and survey research which employed mixed methodology, the study explored the state of knowledge of street vending in Thailand and other countries; the characteristics of Thai street vendors and their trades; economic, social and cultural roles of street vending; and policy concerning street vending at national and local levels and the consequences. Samples were 100 vendors, 50 buyers and 50 general public in selling areas in four inner districts of Bangkok. Samples were selected by accidental sampling. Field surveys were complemented by stakeholder interviews. The documentary research found that increase in the number of street vendors were common phenomena among seven countries studied. Conflicts on the use space were evident. In most countries monitoring of street vending depended on local policy. Policy towards street vending in these countries were restricted or inclusive. The inclusive policy included having the vendors (and the community) involve in the management of street vending, having a long-term strategy taking into consideration the roles of street vending, other stakeholders’ right to public space among other factors. In the case of Bangkok, monitoring of street vending focused on spatial order. Whereas the national policy promotes micro-enterprise as a means to reduce poverty; self-reliance and entrepreneurial development, policy at local level tended to be restrictive though leniency were applied. The major weaknesses of street vending included traffic obstruction, orderliness and quality of goods and food hygiene. Survey found that street vending was a livelihood of poor and non-poor vendors. It was an entrepreneurial venture for better-off vendors including new generation of vendors who preferred autonomy and flexibility. High percentage of vendors sold foods, either cooked on the streets or ready-to-eat foods. Highest percentage of buyers were labor earned not higher than minimum wage. Thus street vending helped reduce income inequality and friction. Social and cultural roles were also noted. The study recommends that the significance of street vending should be recognized and that there should be a long-term and integrative strategy for the management of street vending. Good hygienic practices among food vendors must be enforced. The weakness concerning obstruction and orderliness should also be addressed. For future research, a comprehensive study on the cost and benefits of street vending should be conducted as well as the roles of street vending in reducing income inequality, entrepreneurial development, the strengthening of food culture in street vending. Action research on the role of the community in the management of street vending is also recommended.

บทสรุปผู้บริหาร

การศึกษาเรื่อง“การบริหารจัดการการค้าข้างทาง(Street Vending) ในประเทศไทย: สถานการณ์และทิศทางที่ควรจะเป็น” ต้องการตอบคำถามในประเด็นต่อไปนี้ 1) สถานะความรู้เกี่ยวกับการค้าข้างทาง ในประเทศไทยและต่างประเทศ 2) นโยบายของประเทศไทยทั้งในระดับประเทศและระดับท้องถิ่นที่สนับสนุนและจำกัดการค้าข้างทาง และผลกระทบ 3) คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ประกอบอาชีพรูปแบบการประกอบอาชีพ พื้นที่การประกอบอาชีพและสินค้าที่ขาย 4) บทบาทของการค้าข้างทางในสังคมไทยและปัจจัยที่ทำให้บทบาทเหล่านั้นสามารถดำรงอยู่ได้ และ 5) ความจำเป็นหรือไม่จำเป็นของการค้าข้างทางและแนวทางในการบริหารจัดการในกรณีที่ยังมีความจำเป็น

การศึกษาจำกัดขอบเขตเฉพาะกรุงเทพมหานคร พื้นที่การศึกษาได้แก่พื้นที่ประกอบการค้าในเขตบางรัก (บริเวณถนนนิตโย ถนนคอนแวนต์ ถนนพระราม 4 ถนนมหาพฤฒาราม) เขตปทุมวัน (บริเวณเวสต์เทรตเซ็นเตอร์ และวัดดวงแข เขตพระนคร(ปากคลองตลาด และพื้นที่บริเวณท่าพระจันทร์ ท่าช้าง ท่าเตียน ซึ่งไม่ได้เป็นจุดผ่อนผัน) และ เขตสัมพันธวงศ์(บริเวณถนนเยาวราช) พื้นที่เหล่านี้เป็นพื้นที่ที่มีการประกอบอาชีพการค้าข้างทางมาเป็นเวลานาน มีค้าหลากหลายทั้งในด้านสินค้าและสถานะทางเศรษฐกิจ แต่ไม่สามารถเป็นตัวแทนของแต่ละเขตได้เนื่องจากความหลากหลายของพื้นที่ในเขตต่างๆ

การศึกษาใช้ข้อมูลจากเอกสารและการสำรวจในพื้นที่และการสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการศึกษาการรวบรวมข้อมูลใช้การศึกษาแบบผสมวิธี ผู้ให้ข้อมูลในพื้นที่คือกลุ่มตัวอย่าง ผู้ค้า ผู้ซื้อ และประชาชน กำหนดกลุ่มตัวอย่างผู้ค้า 100 คน ผู้ซื้อและประชาชนกลุ่มละ 50 คน ในแต่ละเขต การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างทำโดยการสุ่มตัวอย่างรายสะดวก การศึกษาใช้การสัมภาษณ์ด้วยแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย เช่น ตัวแทนผู้ค้า ผู้ค้าที่ถูกไล่อ้อ และประชาชน เจ้าหน้าที่จากหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้องที่มีหน้าที่ในการกำกับดูแลการค้าข้างทาง และสนับสนุนการประกอบอาชีพ นักวิชาการในสาขาที่เกี่ยวข้องกับความยากจน การประกอบอาชีพอิสระ การบริหารจัดการเมือง และองค์กรพัฒนาเอกชนที่ทำงานเกี่ยวกับผู้ค้าข้างทาง

การประมวลผลข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนาเป็นหลัก ผลการศึกษารูปได้ดังนี้

สถานะความรู้เกี่ยวกับการค้าข้างทางในประเทศไทยและต่างประเทศ

การค้าข้างทางในกรุงเทพมหานครมีมาตั้งแต่สมัยต้นรัตนโกสินทร์ ผู้ค้ารุ่นแรกๆเป็นชาวจีนซึ่งอพยพย้ายถิ่นมาแสวงหาชีวิตที่ดีกว่าในประเทศไทย ส่วนชาวไทยเข้ามาประกอบอาชีพมากขึ้นหลังสงครามโลกครั้งที่ 1 ในช่วงต้นและกลางของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ มีผู้ประกอบอาชีพจากชนบทโดยเฉพาะภาคตะวันออกเฉียงเหนือเข้าสู่อาชีพมากขึ้น เนื่องจากปัญหาการสร้างรายได้ในภาคเกษตรและโอกาสประกอบอาชีพในกรุงเทพมหานคร หลังปี พ.ศ. 2540 มีงานศึกษาที่ระบุว่าผู้ค้าที่ไม่ได้เป็นผู้ด้อยโอกาส แต่เลือกประกอบอาชีพเนื่องจากเห็นโอกาสในการสร้างรายได้ ต้องการความยืดหยุ่นในการประกอบอาชีพ มีแรงงานต่างสัญชาติเข้ามาประกอบอาชีพด้วย ปัญหาที่สำคัญของการค้าข้างทางคือเป็นอุปสรรคต่อการสัญจร ไม่เป็นระเบียบ ปัญหาคุณภาพของสินค้าซึ่งรวมสุขาภิบาลอาหาร

พัฒนาการของการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร สะท้อนการเปลี่ยนผ่านจากสำนักทวิลักษณ์ สำนักโครงสร้าง มาสู่นักกฎหมาย และสำนักสมัครใจ และทั้งสี่สำนักมีอำนาจในการอธิบายปรากฏการณ์การค้าข้างทางและบทบาทการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร

ผลการศึกษาในประเทศที่เป็นกรณีศึกษาคือ สหรัฐอเมริกา สาธารณรัฐวันดา สาธารณรัฐอินเดีย สาธารณรัฐอินโดนีเซีย สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม สหพันธรัฐมาเลเซีย และ สาธารณรัฐสิงคโปร์พบว่า การจำกัดการค้าข้างทางเป็นปรากฏการณ์ร่วม การบริหารจัดการจำแนกได้เป็น 2 แนวทาง คือ จำกัดและผนวกรวม การค้าข้างทางให้เป็นส่วนหนึ่งของสังคม แนวทางการจัดการจึงปรากฏทั้งในรูปของจำกัดการประกอบอาชีพ ด้วยวิธีการต่างๆ และการสนับสนุนให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียสำคัญคือ ผู้ค้า และชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารจัดการ

การจัดการตามแนวทางหลังปรากฏทั้งในรูปการวางแผนย้ายพื้นที่การค้าร่วมกัน สนับสนุนให้ผู้ค้าตั้งสหกรณ์ การสนับสนุนให้ชุมชนมีบทบาทในการตัดสินใจกำหนดพื้นที่การค้าและกำกับดูแลการค้าข้างทางทั้งในด้านคุณภาพสินค้า การรักษาความเป็นสะอาดและความเป็นระเบียบ การให้ทุนสนับสนุนเพื่อขยายการประกอบอาชีพและมีการจัดการในเชิงยุทธศาสตร์ การศึกษายังพบว่าการค้าข้างทางไม่ได้ถูกพิจารณาในมิติของ“กลยุทธ์เพื่อความอยู่รอด” ของผู้มีรายได้น้อยเท่านั้น แต่ยังขยายไปถึงการพิจารณาการค้าข้างทางมิติบริหารธุรกิจด้วยการบริหารจัดการในประเทศเหล่านี้สะท้อนการให้ความสำคัญต่อแนวคิด“เมืองทั่วถึง” หรือ Inclusive Cities รวมทั้งสอดคล้องกับเป้าหมายที่ 11 ว่าด้วยความยั่งยืนของชุมชนและเมือง ในเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals)

นโยบายทั้งในระดับประเทศและระดับท้องถิ่นแสดงกระทบ

นโยบายของรัฐมี 2 ระดับ นโยบายของรัฐบาลไทยให้การสนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระเพื่อลดความยากจนและสร้างความสามารถในการพึ่งตนเอง รูปแบบที่ชัดเจนคือการจัดตั้งโครงการธนาคารประชาชนเพื่อสนับสนุนทุนประกอบอาชีพ ส่วนในระดับท้องถิ่นให้ความสำคัญต่อการจัดการในเชิงพื้นที่ แม้จะผ่อนปรนให้ประกอบอาชีพได้ ในขณะที่ปัญหาต่างๆของการค้าข้างทางยังคงดำรงอยู่ปัญหาการบริหารจัดการประกอบกับการเปลี่ยนแปลงในภาวะเศรษฐกิจ สังคม การขาดความรับผิดชอบของผู้ค้า ส่งผลให้ผู้ค้ามีจำนวนมากขึ้น จนกระทบการสัญจรของประชาชน นำไปสู่ปฏิบัติการคืนทางเท้าให้ประชาชน” ซึ่งเริ่มดำเนินการมาตั้งแต่ปี 2557 พัฒนาการด้านการบริหารจัดการการค้าข้างทางสะท้อนทั้งความไม่ลงรอยของนโยบายและมาตรการที่ไม่สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงในสถานการณ์เศรษฐกิจสังคมทั้งในระดับสากลและระดับประเทศ

คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ค้าข้างทางและการประกอบอาชีพ

ผู้ค้าร้อยละ 44 ขายนอกจุดผ่อนผัน ผู้ค้าส่วนใหญ่มีการศึกษาไม่สูง และมีอายุมากกว่า 40 ปี ผู้ค้ามากกว่าครึ่งมีระยะเวลาประกอบอาชีพมากกว่า 10 ปี ที่ประกอบอาชีพไม่เกิน 5 ปี มีประมาณ 1 ใน 4 เขตปทุมวันมีผู้ค้าที่มีระยะเวลาประกอบอาชีพไม่เกิน 5 ปีสูงที่สุด สัดส่วนของผู้ค้าหญิงสูงมากกว่าร้อยละ 75 ในทุกเขต เว้นเขตปทุมวัน มีผู้ค้าจำนวนมากที่ระบุว่าเหตุผลในการเข้าสู่อาชีพไม่ใช่เหตุผลด้านรายได้ แต่เป็นเหตุผลด้านความอิสระและความยืดหยุ่น ผู้ค้าบางส่วนระบุว่าไม่มีทางเลือก ข้อค้นพบนี้ยืนยันพัฒนาการของทฤษฎีที่อธิบายการประกอบอาชีพ ประเด็นที่น่าสนใจคือสัดส่วนที่สูงของผู้ค้าหญิง ซึ่งทุกเขตยกเว้นเขตปทุมวันมีสัดส่วน 75 หรือมากกว่า การศึกษาปัจจัยต่างๆที่เกี่ยวข้อง เช่น สภาวะเศรษฐกิจ อัตราการว่างงาน และอาชีพของคู่สมรส

และจำนวนผู้ค้าที่เข้าสู่อาชีพไม่เกิน 5 ปี ทำให้ได้ข้อสรุปว่า สัดส่วนที่สูงของผู้ค้าหญิงเป็นผลจากสถานะเศรษฐกิจตกต่ำที่ทำให้ผู้หญิงเข้าสู่อาชีพมากขึ้น

ผู้ค้าสินค้าประเภทอาหารมีสัดส่วนสูงกว่าสินค้าที่มีโชอาหาร โดยเฉพาะอาหารปรุง ณ จุดขาย การลงทุนเฉลี่ยของผู้ค้าอยู่วันละ 2,237.48 บาท ส่วนรายได้เฉลี่ยอยู่ที่ 3,208.40 บาท ผลการวิเคราะห์สถิติอนุมานพบว่าผู้ค้าที่ขายอาหารและสินค้าอื่น ๆ มีระดับการลงทุนไม่แตกต่างกัน ในทั้ง 4 เขต เงินลงทุนที่ต่ำที่สุดคือ 200 บาท ผู้ค้าที่มีเงินลงทุนต่ำมีแนวโน้มเป็นผู้ค้ายากจนและมีความต้องการในการขยายอาชีพต่ำกว่าผู้ค้าที่มีเงินลงทุนสูง ผู้ค้าจำนวนหนึ่งมีรายได้น้อยและบางวันมีรายได้ไม่เพียงพอ

ผู้ค้าส่วนน้อยใช้ประโยชน์จากธนาคารประชาชน แต่มีโอกาสได้รับบริการด้านการพัฒนาด้านความรู้ในการรักษาความสะอาด และความรู้เกี่ยวกับอาชีพ จากกรุงเทพมหานคร ผู้ค้าบางส่วนระบุว่ามีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับเจ้าหน้าที่ของรัฐ

ผู้ค้ามากกว่าร้อยละ 60 ระบุว่าผู้ซื้อคือลูกค้าประจำ เหตุผลสำคัญที่ทำให้มีลูกค้าประจำคือ ราคาไม่แพง ผู้ค้าที่ต้องการประกอบอาชีพในระยะยาวมีร้อยละ 66.25 ผู้ค้าที่สนับสนุนให้บุตรหลานประกอบอาชีพมีร้อยละ 55.20 ผู้ค้าร้อยละ 60.98 ไม่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพเป็นการค้าในระบบ ส่วนแนวทางบริหารจัดการ คำตอบที่ผู้ค้าระบุมากที่สุดคือ จัดที่ขายให้ผู้มีรายได้น้อย เก็บค่ารักษาความสะอาด และควบคุมจำนวนผู้ค้า

การศึกษาพบลักษณะเฉพาะของเขตปทุมวัน ซึ่งพบว่าผู้ค้าในเขตนี้มีโอกาสในการสร้างรายได้มากกว่าผู้ค้าในเขตอื่นๆ คุณลักษณะของผู้ค้าในเขตปทุมวันแตกต่างจากผู้ค้าในเขตอื่นๆทั้งในด้านสัดส่วนของที่ตั้งของผู้ค้าหญิง อายุเฉลี่ยของผู้ค้า ความเชื่อมโยงกับภาคเกษตร จำนวนผู้อยู่ในอุปการะ ทักษะต่อการขยายการประกอบอาชีพและการสนับสนุนให้บุตรหลานประกอบอาชีพการค้าข้างทาง

การสำรวจข้อมูลผู้ซื้อพบว่า ผู้ซื้อในทุกกลุ่มอายุ และส่วนใหญ่เป็นแรงงาน ผู้ซื้อที่มีรายได้ไม่เกินเดือนละ 9,000 บาทมีถึงร้อยละ 35 ผู้ซื้อเกือบร้อยละ 40 ซื้อสินค้าข้างทางทุกวัน ผู้ซื้อร้อยละ 50 มีมูลค่าการซื้อแต่ละครั้งมากกว่า 100 บาท เหตุผลสำคัญที่ซื้อสินค้าข้างทาง เป็นเหตุผลด้านความสะดวกและราคา ผู้ซื้อมีความเห็นว่า การซื้อสินค้าข้างทางแตกต่างจากการซื้อสินค้าจากร้านค้า เพราะสะดวกกว่า ราคาสินค้าถูกกว่า และ ผู้ซื้อและผู้ขายมีปฏิสัมพันธ์กัน ส่วนการเพิ่มจำนวนของผู้ค้านั้น ผู้ซื้อให้เหตุผลว่าเป็นเพราะประชาชนที่ไม่มีงานทำมีจำนวนมากขึ้นและคนรุ่นใหม่นิยมประกอบอาชีพอิสระมากกว่าเป็นลูกจ้าง ผู้ซื้อร้อยละ 96.79 ระบุว่าการค้าข้างทางมีความจำเป็นสำหรับกรุงเทพมหานคร ส่วนข้อเสนอแนะในการบริหารจัดการ ผู้ซื้อเสนอให้กำหนดพื้นที่อนุญาตให้ชัดเจน ไม่ให้กีดขวางทางสัญจรและจำกัดจำนวนผู้ค้าและแผงค้า และพัฒนาผู้ค้า

การสำรวจในส่วน of ประชาชนพบว่า ประชาชนร้อยละ 12.50 ไม่ซื้อสินค้าข้างทาง ด้วยเหตุผลด้านคุณภาพของสินค้า ส่วนประชาชนที่ซื้อสินค้าข้างทางให้เหตุผลในทิศทางเดียวกับผู้ซื้อ ทั้งในด้านพฤติกรรม การซื้อและทักษะต่างๆ ต่อการค้าข้างทาง และความจำเป็นของการมีการค้าข้างทาง ข้อแตกต่างประการเดียวคือความคิดเห็นเกี่ยวกับการบริหารจัดการการค้าข้างทาง ซึ่งประชาชนทั้งที่ซื้อและไม่ซื้อสินค้าข้างทางให้ความสำคัญต่อการจัดการด้านโครงสร้างมากกว่า เช่น การสนับสนุนผู้ค้าที่ยากจน เก็บภาษีผู้ค้า รักษาความสะอาด ในขณะที่ผู้ซื้อให้ความสำคัญต่อการพัฒนาผู้ค้ามากกว่า แต่ความแตกต่างอยู่ในระดับที่ไม่สูง

บทบาทของการค้าข้างทางในสังคมไทยและปัจจัยที่ทำให้บทบาทเหล่านี้สามารถดำรงอยู่ได้

ผลการศึกษาพบว่าการค้าข้างทางมีบทบาททั้งในมิติการสร้างงาน สร้างอาชีพ การลดแรงเสียดทานในระบบทุนนิยม และยังมีบทบาทต่อระบบเศรษฐกิจ และที่สำคัญก็คือลดความเหลื่อมล้ำและ สนับสนุนภาค

เกษตรกรรมซึ่งปรากฏชัดในกลุ่มผู้ค้าในเขตปทุมวัน บทบาทในเชิงสังคมและวัฒนธรรมปรากฏชัดเจนเช่นกัน ส่วนปัจจัยที่สนับสนุนบทบาทเหล่านี้ได้แก่ ความจำกัดในคุณสมบัติของแรงงาน ระดับค่าจ้าง ความไม่เสมอภาคด้านรายได้ นโยบายในระดับท้องถิ่นซึ่งให้การสนับสนุนทั้งในทางตรงและทางอ้อมรวมทั้งวัฒนธรรมการบริโภคสาธารณะของชาวกรุงเทพมหานคร

ข้อมูลจากการศึกษาภาคสนามและการสัมภาษณ์ทำให้ได้ข้อสรุปว่า การค้าข้างทางยังมีความจำเป็นสำหรับกรุงเทพมหานคร แต่ต้องจัดการกับปัญหาจากการค้าข้างทาง และการบริหารจัดการมีความสำคัญเพื่อการอยู่ร่วมกันระหว่างผู้ค้าและผู้ใช้ทางสาธารณะ ส่วนผู้บริหารกรุงเทพมหานครมีความเห็นว่ามีความเป็นไปได้ในการอนุญาตให้ประกอบการค้า และการกำหนดพื้นที่อนุญาต รูปแบบของแผงค้า และการบริหารจัดการเป็นบทบาทหน้าที่ของกรุงเทพมหานคร

ข้อเสนอแนะ

จากผลการศึกษา ข้อเสนอแนะของผู้วิจัยตั้งอยู่บนฐานคิดต่อไปนี้ 1) การยืนยันสถานะที่ชัดเจนของการค้าข้างทางทั้งในด้านการสร้างงาน สร้างรายได้ ลดความเหลื่อมล้ำ แก้ไขปัญหาความยากจน สนับสนุนการประกอบการ และเผยแพร่วัฒนธรรม 2) การจัดการในเชิงบูรณาการคำนึงถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย บทบาทหน้าที่หรือประโยชน์ของการค้าข้างทางในมิติต่าง ๆ รวมทั้งการจัดการปัญหาที่เกิดจากการค้าข้างทาง 3) ให้ความสำคัญต่อเมืองที่มีความหลากหลายและเมืองทั่วถึง(Inclusive Cities) ซึ่งจะเชื่อมโยงไปถึงเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนและ 4) ให้ความสำคัญต่อลักษณะเฉพาะของพื้นที่ การบริหารจัดการไม่จำเป็นต้องเหมือนกันในทุกพื้นที่แต่อยู่ภายใต้ฐานคิดและนโยบายเดียวกัน

ข้อเสนอแนะระยะสั้นประกอบด้วย 1) ทบทวนมาตรการยกเลิกจุดผ่อนผันแบบปูพรม 2) สำรวจพื้นที่ที่สามารถอนุญาตให้ผู้ค้าประกอบอาชีพได้ 3) กำหนดหลักเกณฑ์การพิจารณาจุดผ่อนผัน วางแผนกำหนดจุดผ่อนผัน และกำกับโดยเคร่งครัด 4) จัดพื้นที่ทดลองให้ประกอบการค้าโดยใช้เกณฑ์ประเภทสินค้าที่ขาย ความจำเป็นของผู้ค้าและผู้ซื้อ รวมทั้งเปิดโอกาสให้ผู้ค้าเดิมที่มีรายได้น้อยเข้ามาประกอบอาชีพ ประเมินผล และขยายผลเพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่ที่อยู่ในข่ายที่สามารถอนุญาตให้ประกอบการค้าได้ 5) กำกับดูแลอย่างจริงจังและโปร่งใส ให้ความสำคัญต่อความเป็นระเบียบ ความสะอาด ไม่กีดขวางการสัญจรและคุณภาพของสินค้า

ในอีกด้านหนึ่ง ควรประเมินประสิทธิภาพมาตรการคืนทางเท้าให้ประชาชน โดย 1) สำรวจเงื่อนไขการประกอบอาชีพในพื้นที่ใหม่ เช่น ค่าใช้จ่าย สาธารณูปโภค ความหนาแน่นของผู้ซื้อ 2) สำรวจการประกอบอาชีพของผู้ค้า ตลอดจนความสำเร็จและความไม่สำเร็จของผู้ค้าที่ถูกไล่ออกจากพื้นที่ต่าง ๆ ซึ่งอาจทำโดยการสุ่มสำรวจศึกษาปัญหาอุปสรรคของผู้ค้า รวมทั้งปัจจัยที่ทำให้ผู้ค้าปรับตัวได้หรือไม่ได้กับการประกอบการค้าในพื้นที่ใหม่ 3) แสวงหาแนวทางให้ความช่วยเหลือผู้ค้าที่ยังประสบปัญหาในการประกอบอาชีพ เช่น การเชื่อมโยงแหล่งทุน การสนับสนุนด้านความรู้

ข้อเสนอแนะระยะยาว ประกอบด้วย 1) กำหนดยุทธศาสตร์การค้าข้างทางเพื่อความชัดเจนในสถานะของการค้าข้างทางทั้งในด้านการสร้างงาน สร้างรายได้ สร้างอาชีพ และผู้ประกอบการกรณีตัวอย่างการจัดการการค้าข้างทางในบางประเทศเป็นกรณีศึกษาที่สามารถนำมาปรับใช้ได้ หากมีการทำความเข้าใจอย่างชัดเจนต่อการจัดการเชิงบูรณาการที่ครอบคลุมทั้งการใช้พื้นที่ คุณลักษณะของผู้ค้า การเชื่อมโยงหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและกลไกที่นำไปสู่ความสำเร็จในการจัดการ 2) จัดตั้งหรือมอบหมายหน่วยงานทำหน้าที่ดูแลการค้าข้างทางอย่างจริงจัง กำหนดหน้าที่ชัดเจนมากกว่าการจัดระเบียบ ให้ความสำคัญอย่างครอบคลุมมิติต่างๆ ในเชิงบูรณาการ 3)

สนับสนุนให้เกิดการจัดการที่นำไปสู่ความยั่งยืน มากกว่าการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า ให้ความสำคัญต่อการสร้างเมืองทั่วถึงและยั่งยืน 4) ศึกษาสถานภาพทางเศรษฐกิจของผู้ที่ยังมีอยู่ เพื่อการตัดสินใจจัดสรรพื้นที่ ผู้ค้าที่มีโอกาสน้อยสมควรได้รับการสนับสนุนมากในขณะเดียวกัน การจัดการควรพิจารณาความคุ้มค่าและประโยชน์ที่ท้องถิ่นพึงได้รับการอนุญาตให้มีการใช้พื้นที่สาธารณะเพื่อผลประโยชน์ทางธุรกิจ 5) สนับสนุนให้ผู้ค้ารวมกลุ่ม และมีผู้แทนที่ชัดเจน เพื่อสร้างการมีส่วนร่วมของผู้ค้าในการบริหารจัดการบนพื้นฐานความรับผิดชอบ ต่อสังคม สนับสนุนให้ชุมชนมีบทบาทในการร่วมจัดการ 6) กำกับดูแลเรื่องสุขาภิบาลอาหารอย่างจริงจังและทั่วถึง ทั้งผู้ค้าที่ประกอบอาชีพในพื้นที่สาธารณะและพื้นที่เอกชน

ข้อเสนอแนะเพื่อการศึกษาวิจัย

ข้อเสนอในส่วนนี้ประกอบด้วย 1) ศึกษาผลกระทบจาก“มาตรการคั่นทางเท้าให้ประชาชน” ทั้งต่อผู้ค้าและผู้ซื้อ 2) ศึกษาต้นทุนและประโยชน์จากการค้าข้างทางอย่างรอบด้าน เพื่อการตัดสินใจในเชิงนโยบาย 3) ศึกษาแนวทางการบริหารจัดการการค้าข้างทางในเชิงยุทธศาสตร์ 4) ศึกษาความเป็นไปได้ในการให้ชุมชนมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการการค้าข้างทาง 5) สนับสนุนการทำวิจัยเชิงปฏิบัติการ ให้ความสำคัญต่อกระบวนการมีส่วนร่วม ทั้งผู้ค้า ผู้ซื้อ และชุมชนเพื่อศึกษาแนวทางการบริหารจัดการที่เหมาะสมกับพื้นที่ 6) ศึกษาบทบาทของการค้าข้างทางต่อการสร้างเมืองทั่วถึง(Inclusive Cities) 7) ศึกษาแนวทางในการขยายบทบาทของวัฒนธรรมอาหารในการค้าข้างทาง

Executive Summary

The main purpose of the study, ‘Administration of Street Vending in Thailand : The Situation and Policy Recommendations’ is to determine the significance of street vending and recommend corresponding policy. Through documentary research and survey research which employs mixed methodology, issues explored are : 1) The state of knowledge of street vending in Thailand and other countries; 2) The characteristics of Thai street vendors and their trades; 3) economic, social and cultural roles of street vending; 4) Policies concerning street vending at national and local levels and the consequences.

The study employed mixed methodology. Areas of study were selling space in four districts of Bangkok, namely Bangrak (Thaniya Road, Convent Road, Rama IV Road and Mahapruetharam Road); Pathumwan (World Trade Center and Wat Duangkae area); Phra Nakorn (Prachan Toad, Tha Chang and Tha Tien areas) and Sampanthawong (Yaowaraj Road). Samples in each district comprised 100 vendors, 50 buyers and 50 general public who were selected by accidental sampling. Field surveys were complemented by interviews of administrators and staff of the Bangkok Metropolitan Administration, government officers dealing with poverty reduction and development of micro-enterprise; staff of non-governmental organizations, shop owners, representatives of street vendors, academics and the general public.

The summaries of the study are as follows :

The state of knowledge on street vending in Thailand and other countries

Street of vending were means of survival and entrepreneurial ventures to generations of vendors. In the early Bangkok period vendors were Chinese migrants. The coming of Thai vendors was evident after the Second World War. Income inequality between rural and Bangkok brought in waves of migrants in the periods of the Fourth and Fifth National Economic and Social Development Plan (1977-1986). After the 1997 economic crisis, there has been new generation of vendors who choose to engage in street vending because of high economic opportunity in street vending besides the autonomy and flexibility offered by the occupation.

The situation of street vending in Bangkok confirms theoretical shift from the Dualist School, the Structural School, the Legal School to the Voluntary School, though all theories are still relevant.

Review of the study of street vending in seven countries, namely the United States, Republic of India, Republic of Rwanda, Republic of Indonesia, Republic of Malaysia,

Republic of Singapore and the Socialist Republic of Vietnam found that all countries experienced increase in the number of street vendors. Conflicts on the use space were evident. In most countries monitoring of street vending depended on local policy. Mainly there were two policy orientation, the restricted and the inclusive. The restricted policy tended to exclude street vending. The inclusive policy comprised measures such as joint planning in case of relocation, promoted vendors' cooperatives and promoted community involvement in managing and regulating street vending. Study also found a country which employed a long-term strategy taking into consideration the roles of street vending, other stakeholders' right to public space among other factors. In some countries street vending is not regarded only as a survival strategy but also a business enterprise. The inclusive orientation reflected the approach to 'inclusive cities.'

Characteristics of street vendors and their trades

Forty-four percent of vendors sold outside permitted areas. Most vendors attained not more than 9 years of education. More than half of vendors had more than 10 years in vending occupation. A quarter of vendors worked less than 5 years and most of them sold in Pathumwan district. The percentage of female vendors was also lowest in Pathumwan district. High percentage of vendors cited autonomy and flexibility as reasons for vending though there were some vendors who cited 'good earnings' and 'having no choice' as reasons. Analysis of economic situation, unemployment rate, spouse's occupation and the percentage of vendors who sold less than 5 years explained the high percentage of female vendors.

High percentage of vendors sold foods. The average daily value of stock was 2,237.48 baht and the average daily income was 3,208.40 baht. Inferential statistics found no difference between daily investment between food and non-food vendors. In all four districts the minimum values of stock was 200 baht. The vendors who had low value of stock tended to earn less. They had lower ambitions with regards to expansion. Some vendors reported to have insufficient earnings.

More than 60 percent of vendors had regular customers because of lower price of goods. Vendors who regarded vending as a long-term occupation accounted for 66.25 percent whereas 55.20 percent expected children to enter vending occupation. Around 60 percent of vendors had no interest in expanding vending into a formal venture. Seventy percent of vendors agreed that vending caused many problems. As for the opinions on the administration of vending, vendors suggested

that low-income vendors should have the priority over the space. Cleaning fees must be collected and the number of vendors should be limited.

Study found that Pathumwan district had highest earning opportunity. The characteristics of vendors in Pathumwan is different from other districts in terms of lower percentage of female vendors, average age of vendors, linkage to the agricultural sector. The area had higher percentage of vendors who wanted to expand trade and who would encourage their children to enter vending business.

Study on buyers found that most of them were labor. Thirty-five percent earned not more than daily minimum wage. Forty percent of buyers purchased from vendors on a daily basis. Half of the buyers spent more than 100 baht. The most cited reasons for buying were convenience and lower price. Buying from street vendors was different from buying from shops because of convenience, lower price and social relationship between buyers and sellers. They believed that the increase of street vending was due to unemployment and that the new generation of labor force preferred autonomy and flexibility. Almost 97 percent of buyers contended that street vending is significant. They recommended that the areas permitted for vending must be specified and closely monitored and that the number of vendors must be limited. Vendors should be equipped with knowledge. They should be more polite.

Study on the general public found that 12.50 percent did not buy from street vendors. The most cited reason was the quality of goods. Those who bought from vendors shared similar reasons with buyers in the aspect of reasons for buying and the opinion on the administration though they tended to focus more on the structural factors such as supporting poor vendors, taxation, keeping order rather than focusing on the vendors.

Economic, social and cultural roles of vendors and the contributing factors

The study confirmed the economic roles of vendors. Social and cultural roles were also noted. Street vending not only created jobs and earning opportunities in the city, but also supported the agricultural sector. The contributing factors were the characteristics of labor, low wage level, income inequality and policy at local level which directly and indirectly promoted the role of street vendors. The culture of public eating was another contributing factor.

Documentary research and field research confirmed the significant of street vending in Bangkok. Managing and regulating street vendors is imperative to assure long-term coexistence between vendors and the users of public space and strengthening the potential of street vendors. Administrators of Bangkok Metropolitan Administration opined that there was still a possibility for street vending to exist in

Bangkok on the condition of close monitoring from the Bangkok Metropolitan Administration.

Policies on street vending and their consequences

There are two levels of policy. Policy at the national level promotes micro-enterprise as a means to reduce poverty, self-reliance and entrepreneur development. The Bank of People's project was established in 2001 to provide low-interest loans to micro-enterprise. However the policy at local level has emphasized spatial order though leniency has been applied. Problems in management and lack of responsibility of the vendors together with changes in the economic and social situation resulted in the increase of street vendors and thus obstruct the sidewalks. As a result the 'Campaign to return Bangkok's sidewalks to the pedestrian' has been launched since 2014. The Campaign prohibited selling in the former 'permitted areas' It affected both the vendors and the shops in the neighborhoods. Vendors reported to have to pay money to local and government officers.

Recommendations

The recommendations are based on the following premises : 1) The significance of street vending in terms of employment creation, providing earning opportunities, reduction of income inequality and entrepreneur development 2) The Integrative administration which takes into consideration the stakeholders, the diverse roles of street vending and the coexistence between street vending and other stakeholders in the city. This includes the corrective actions on the problems related to street vending. 3) Needs to create an inclusive city which take into consideration the livelihood of diverse groups of people, the social and cultural aspects of the city; and 4) Observation of different characteristics in the districts and among districts.

The recommendation in practices are : 1) Revise the blanket termination of 'permitted areas.' ; 2) Survey in order to specify the possible 'permitted areas.'; 3) Set up a 'pilot areas' for vending. Criteria applied for selection of vendors are economic status of vendors, types of foods, and willingness of the community. Implement close monitoring to prevent problems related to obstruction, cleanliness and food hygiene. Evaluate the project and replicate; 4) Evaluate the effectiveness of the 'Campaign to return Bangkok's sidewalks to pedestrians. Examine the conditions in the new vending spaces in terms of expenses, utility and density of buyers. Assess the success or failure of relocated vendors

and the contributing factors. Provide necessary assistance to the vendors who experienced obstacles. Disseminate necessary information on loans and other useful information.

Policy recommendations are : 1) Set up a strategic plan for an integrative and long-term management which takes into consideration coexistence between vendors and general public and the economics, social and cultural benefits. Promote vending's potential in employment creation and entrepreneurial development; 2) Set up a new unit or expand the responsibilities of the existing responsible agency for an integrative management of street vending; 3) Promote organization of street vending to participate in the administration on the basis of social responsibility. Support the involvement of the community; 4) Strengthen the role of street foods in employment creation. Empower the cultural capital of street foods. Enforce proper hygienic practices. For future research, the study proposes a comprehensive study on the roles of street vending in reducing income inequality, entrepreneurial development. Action research on the role of the community in the management of street vending and the strengthening of food culture in street vending are also recommended.

คำนำ

โครงการวิจัย “การบริหารจัดการการค้าข้างทาง (Street Vending) ในประเทศไทย : สถานการณ์และทิศทางที่ควรจะเป็น ” มีวัตถุประสงค์ศึกษาสถานะความรู้เรื่องการค้าข้างทางในประเทศไทยและต่างประเทศ สถานการณ์การประกอบอาชีพ ความจำเป็นของการค้าข้างทางและแนวทางการบริหารจัดการภายใต้การเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์เศรษฐกิจและสังคมทั้งในระดับสากลและระดับประเทศ โดยเลือกเขตชั้นในของกรุงเทพมหานครคือ บางรัก ปทุมวัน พระนคร และสัมพันธวงศ์เป็นพื้นที่ศึกษา เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่มีการค้าและผู้ค้าหลากหลาย มีการสัญจรหนาแน่น กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วยผู้ค้า 100 คน ผู้ซื้อและประชาชน กลุ่มละ 50 คนในแต่ละเขต รวมจำนวนตัวอย่างทั้งสิ้น 800 คน

ความคิดในการวิจัยเกิดขึ้นหลังจากได้ทบทวนสถานการณ์การค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร เพื่อเขียนบทความ Vending in Public Space: The Case of Bangkok ให้กับองค์กร WIEGO (Women in Informal Employment : Globalizing and Organizing) ร่วมกับ Dr.Gisele Yasmeeen นักวิจัยอาวุโส แห่ง Institute of Asian Research มหาวิทยาลัย British Columbia ประเทศแคนาดา งานชิ้นนี้ตีพิมพ์ในปี 2557 เป็นช่วงเวลาเดียวกับที่ กรุงเทพมหานครเริ่มปฏิบัติการ “คืนทางเท้าให้ประชาชน ” มีการจัดระเบียบ กำหนดเวลาประกอบการค้าและยกเลิกจุดผ่อนผันให้ประกอบการค้า ทั้งยังเป็นช่วงครบ 1 ทศวรรษหลังจากที่ผู้วิจัยได้ศึกษาเรื่องการค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานครในปี 2548 เป้าหมายอีกประการหนึ่งในขณะที่เริ่มวางแผนการศึกษาก็คือเพื่อเป็นแนวทางสำหรับการศึกษาการค้าข้างทางในเมืองใหญ่อื่นๆในประเทศไทย

การรวบรวมข้อมูลในพื้นที่แล้วเสร็จระยะหนึ่งก่อนการยกเลิกจุดผ่อนผัน ในพื้นที่ศึกษา และในบางพื้นที่ กรุงเทพมหานครได้ยกเลิกจุดผ่อนผันการที่จะมีการศึกษา การรวบรวมข้อมูลได้รับความร่วมมืออย่างดีจากผู้ค้า ผู้ซื้อและประชาชน นักศึกษาที่ทำหน้าที่รวบรวมข้อมูลภาคสนามประทับใจในโมติวิจิตของผู้ค้าจำนวนมากที่มีต่อพวกเขา ทั้งๆที่กำลังเผชิญสถานการณ์ความไม่แน่นอนในอาชีพ

เนื้อหาวิจัยมี 6 บท เริ่มต้นจากบทที่ 1 ซึ่งอธิบายที่มาของการศึกษาครั้งนี้ บทที่ 2 เป็นการทบทวนเอกสารเพื่อสร้างกรอบแนวคิดการศึกษา บทที่ 3 อธิบายวิธีการศึกษาซึ่งเป็นการศึกษาแบบผสมวิธี ทั้งการสำรวจข้อมูลเชิงปริมาณและการสัมภาษณ์ บทที่ 4 เป็นผลการศึกษาเอกสารเพื่ออธิบายสถานะความรู้เกี่ยวกับการค้าข้างทางในประเทศไทยและใน 7 ประเทศ ในบทนี้จะพบว่าการขยายตัวของการค้าข้างทางเป็นผลจากปัจจัยเศรษฐกิจสังคมในระดับสากล ซึ่งอยู่นอกเหนือการควบคุมของรัฐ ส่วนการจัดการมีสองแนวทางหลัก คือ แนวทางที่มีลักษณะจำกัดการค้า ซึ่งมีความเป็นสากล และ แนวทางที่สนับสนุนการผนวกรวมการค้าข้างทางให้เป็นส่วนหนึ่งของเมืองด้วยวิธีการต่างๆกัน และยังมีกรณีจัดการที่มียุทธศาสตร์การจัดการในระยะยาว สถานะความรู้ในบทนี้จึงมีความสำคัญต่อการพิจารณาแนวทางการบริหารจัดการในกรุงเทพมหานคร บทที่ 5 นำเสนอผลการศึกษาภาคสนามซึ่งประกอบด้วยข้อมูลเกี่ยวกับผู้ค้า ผู้ซื้อ ประชาชน ผลกระทบจากนโยบาย

ของรัฐ และการสัมภาษณ์ “ผู้รู้” ที่มีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรงกับการบริหารจัดการ และที่ไม่ได้มีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรง แต่สามารถให้ความเห็นที่เกี่ยวกับการจัดการในเชิงบูรณาการ คือพิจารณาเชื่อมโยงจากหลากหลายมิติ ข้อมูลในบทนี้อธิบายความสำคัญของการค้าข้างทางทั้งในมิติการมีงานทำ การสร้างรายได้ การประกอบอาชีพ รวมทั้งบทบาทของการค้าข้างทางในมิติต่างๆ ปัญหาและศักยภาพของการค้า ซึ่งเมื่อนำมาวิเคราะห์เชื่อมโยงกับการศึกษาจากเอกสาร ก็ทำให้เข้าใจถึงพัฒนาการของสถานการณ์การค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร ความคงเส้นคงวาของการจัดการของหน่วยงานระดับท้องถิ่นซึ่งกล่าวได้ว่าไม่ประสบความสำเร็จมากนัก ข้อเสนอเพื่อการบริหารจัดการและการวิจัยปรากฏในบทที่ 6 ซึ่งเป็นบทสรุป

โครงการวิจัยนี้มีที่ปรึกษา คือ Dr. Sharit K. Bhowmik ซึ่งดำรงตำแหน่ง National Fellow of Indian Council of Social Science Research และในอดีตเป็นศาสตราจารย์ที่ Centre for Labour Studies, Tata Institute of Social Sciences ที่ปรึกษาท่านนี้ได้รับการยอมรับในระดับสากลว่าเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการค้าข้างทางในเอเชีย ในช่วงต้นของศึกษา Dr. Bhowmik เดินทางมาสำรวจพื้นที่เก็บข้อมูล ให้คำแนะนำเกี่ยวกับเครื่องมือ รวมทั้งมอบเอกสารที่เป็นประโยชน์อย่างมากต่อการศึกษา และได้เดินทางกลับมาอีกครั้งในเดือนสิงหาคมหลังการเสนอรายงานความก้าวหน้า เพื่อร่วมจัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์ แต่ได้ถึงแก่กรรมด้วยอาการ ปอดอักเสบในระหว่างที่ท่านก้อยู่ในประเทศไทย และแม้ว่าจะไม่ได้ร่วมจัดทำรายงาน แต่ Dr. Bhowmik ได้ให้แนวคิดที่สำคัญไว้หลายประการตั้งแต่เริ่มศึกษา

งานศึกษานี้ยังได้รับข้อวิจารณ์และชี้แนะจากผู้ทรงคุณวุฒิหลายท่านที่เป็นผู้ประเมินรายงานความก้าวหน้า การค้นหาคำตอบ และ ดำเนินการตามคำแนะนำของผู้ทรงคุณวุฒิ ทำให้ผู้ศึกษาได้มีโอกาสค้นคว้าและสร้างข้อเสนอ (Argument) ในประเด็นต่างๆ และแม้ผลการศึกษาจะสอดคล้องกับข้อสันนิษฐานบางประการของผู้ศึกษา แต่ข้อค้นพบบางประการทำให้ผู้ศึกษาตระหนักถึงความซับซ้อนของปรากฏการณ์การค้าข้าง ทาง ปฏิบัติการที่ควรดำเนินการเพื่อสนับสนุนบทบาทที่สำคัญของการค้าข้างทาง ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ของผู้ค้า ผู้บริโภคและต่อเมือง รวมทั้งประเด็นต่างๆ ที่ควรมีการศึกษาเพิ่มเติม

งานศึกษาครั้งนี้ได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีจากกรุงเทพมหานคร ที่อนุญาตให้มีการประสานงาน กับสำนักเทศกิจ และ เจ้าหน้าที่เทศกิจในพื้นที่ ที่ให้คำแนะนำตั้งแต่การเลือกพื้นที่ การสนับสนุนข้อมูลผู้ค้าในพื้นที่ และข้อมูลอื่นๆที่เกี่ยวข้อง ซึ่งหากไม่ได้รับการสนับสนุนในส่วนนี้ งานศึกษานี้คงไม่สามารถลุล่วงได้

ผู้ศึกษาขอขอบคุณฝ่ายชุมชนและสังคม (ฝ่าย 4) สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย ที่ให้ความสำคัญต่อปรากฏการณ์การค้าข้างทาง สนับสนุนให้เกิดงานศึกษาเรื่องนี้และให้การสนับสนุนในหลายด้านระหว่างการศึกษา ขอขอบคุณผู้ค้าข้างทาง ผู้ซื้อ และประชาชนที่สละเวลาให้ข้อมูล

ตลอดจนผู้ให้สัมภาษณ์จากหน่วยงานต่างๆ ที่ทำให้ งานศึกษานี้สมบูรณ์ขึ้น และหวังว่างานชิ้นนี้จะก่อให้เกิดประโยชน์ทั้งในเชิงวิชาการและปฏิบัติการเกี่ยวกับการค้าข้างทางต่อไป

รองศาสตราจารย์นฤมล นิราทร

คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

มกราคม 2560

In memory of Professor Sharit K. Bhowmik (1948-2016)

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(1)
Abstract	(2)
บทสรุปผู้บริหาร	(4)
Executive Summary	(8)
คำนำ	(13)
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ความสำคัญของหัวข้อกรวิจัย.....	1
1.2 คำถามการวิจัย.....	11
1.3 วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	11
1.4 คำจำกัดความ.....	12
1.5 ขอบเขตการศึกษา.....	12
1.6 ปัญหาในการรวบรวมข้อมูลและข้อจำกัดของการศึกษา.....	13
บทที่ 2 การทบทวนเอกสาร.....	15
2.1 เศรษฐกิจนอกระบบและพลวัต.....	15
2.2 พัฒนาการทางทฤษฎีที่อธิบายเศรษฐกิจนอกระบบ(Informal Economy).....	17
2.3 การค้าข้างทางในฐานะกิจกรรมในเศรษฐกิจนอกระบบและทฤษฎีที่อธิบาย การค้าข้างทาง.....	19
2.4 นโยบายบริหารจัดการการค้าข้างทาง.....	25
2.5 คุณลักษณะของผู้ค้าข้างทางและการจัดประเภทการค้าข้างทาง.....	29
2.6 ข้อเสนอการจัดการการค้าข้างทาง.....	33
บทที่ 3 วิธีการศึกษา.....	35
3.1 พื้นที่การศึกษา.....	35
3.2 วิธีการศึกษา.....	36
3.3 การประมวลผลข้อมูล.....	56
3.4 การนำเสนอผลการศึกษา.....	56
3.5 กรอบแนวคิดการศึกษา.....	56
บทที่ 4 สถานะความรู้เกี่ยวกับการค้าข้างทาง.....	59
4.1 สถานะความรู้เกี่ยวกับการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร.....	59
4.1.1 การค้าข้างทางในกรุงเทพมหานครคำอธิบายทางทฤษฎี.....	60
4.1.2 ผู้ค้าเป็นใครมาจากไหน และมีคุณลักษณะอย่างไร.....	61
4.1.3 ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานครข้อมูลจากเอกสาร.....	63

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.1.4 ประโยชน์และปัญหาของการค้าแฝงลอย	64
4.1.5 นโยบายของรัฐ.....	64
4.1.6 ความไม่ลงรอยของนโยบาย.....	67
4.1.7 มาตรการ “คั่นทางทำให้ประชาชน”.....	78
4.1.8 ข้อเสนอการบริหารจัดการการค้าข้างทาง.....	79
4.2 สถานะความรู้เกี่ยวกับการค้าข้างทางในต่างประเทศ.....	80
4.2.1 ลักษณะร่วมของการค้าข้างทางในประเทศต่าง ๆ.....	80
4.2.2 ข้อสังเกตเกี่ยวกับสถานการณ์การค้าข้างทางและการบริหารจัดการ ในต่างประเทศ.....	105
บทที่ 5 ผลการศึกษาและการวิเคราะห์.....	107
5.1 ผลการศึกษาภาคสนาม.....	107
5.1.1 ผู้ค้า.....	107
5.1.2 ผู้ซื้อ.....	149
5.1.3 ประชาชน.....	162
5.1.4 ข้อมูลการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่รัฐนักวิชาการ เจ้าหน้าที่องค์กรพัฒนา เอกชนและประชาชน.....	176
5.2 วิเคราะห์ผลการศึกษา.....	183
5.2.1 สถานะความรู้เกี่ยวกับการค้าข้างทางในประเทศไทยและต่างประเทศ....	183
5.2.2 ข้อถกเถียงเกี่ยวกับการค้าข้างทาง.....	189
5.2.3 นโยบายของรัฐในระดับประเทศและระดับท้องถิ่นที่สนับสนุนและจำกัด การค้าข้างทางและผลกระทบ.....	197
5.2.4 คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ประกอบอาชีพ รูปแบบ การประกอบอาชีพ สินค้าที่ขาย.....	200
5.2.5 บทบาทของการค้าข้างทางในสังคมไทยและปัจจัยที่ทำให้บทบาทเหล่านี้ สามารถดำรงอยู่ได้.....	203
5.2.6 อนาคตของการค้าข้างทาง.....	212
5.2.7 ข้อเสนอแนวทางการบริหารจัดการการค้าข้างทาง.....	213
บทที่ 6 สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ.....	215
6.1 สรุปผลการศึกษา.....	216
6.2 ข้อเสนอแนะ.....	226
6.3 ข้อเสนอแนะเพื่อการศึกษาวิจัย.....	228

บรรณานุกรม.....	229
ภาคผนวก.....	241
เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา	242
บทความ “ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงกับการบริหารจัดการการค้าแฝงลอยใน กรุงเทพมหานคร”	259

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1-1 การจัดระเบียบผู้ค้าหาบเร่แผงลอย เพื่อคืบทางเท้าให้ประชาชน.....	7
2-1 แผนนโยบายเกี่ยวกับการค้าข้างทาง.....	26
3-1 ประเด็นการรวบรวมข้อมูลเชิงสำรวจในแบบสัมภาษณ์.....	52
3-2 การศึกษาเชิงคุณภาพโดยการสัมภาษณ์.....	54
4-1 ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในจุดผ่อนผัน ระหว่างปี 2540 ถึง 2556.....	63
4-2 ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในเขตกรุงเทพมหานครชั้นในเขตหนึ่งพ.ศ. 2553.....	64
4-3 พัฒนาการนโยบายของรัฐที่เกี่ยวข้องกับการค้าข้างทาง.....	67
5-1 ข้อมูลส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่าง.....	109
5-2 การประกอบการค้า.....	114
5-3 ระยะเวลาประกอบอาชีพ.....	119
5-4 ประสบการณ์ในอาชีพและเหตุผลในการเข้าสู่อาชีพ.....	120
5-5 เวลาทำงาน ช่วงเวลาที่ขาย และ จำนวนวันที่ขาย.....	122
5-6 แหล่งวัตถุดิบหรือสินค้า.....	123
5-7 เงินลงทุนต่อวัน รายได้เฉลี่ย และค่าใช้จ่าย.....	125
5-8 การเปรียบเทียบเงินลงทุน ระหว่างกลุ่มผู้ค้าที่ขายอาหาร กับกลุ่มผู้ค้าที่ไม่ได้ ขายอาหาร.....	126
5-9 มาตรการสนับสนุนอาชีพที่ได้รับจากรัฐ.....	127
5-10 ความพอใจในอาชีพ.....	129
5-11 ความต้องการขยายหรือเข้าสู่การค้าที่เป็นระบบ.....	131
5-12 การสนับสนุนให้ลูกประกอบอาชีพและโอกาสประกอบอาชีพ.....	134
5-13 ทิศนะต่อปัญหาของการค้าข้างทางและการจัดระเบียบ.....	136
5-14 การทราบชื่อตัวแทนผู้ค้าและการสนับสนุนที่ต้องการจากกรุงเทพมหานคร.....	139
5-15 ข้อมูลผู้ซื้อสินค้า.....	141
5-16 ทิศนะต่อปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการประกอบอาชีพ.....	144
5-17 ทิศนะต่อปัจจัยที่ส่งเสริมการประกอบอาชีพ.....	144
5-18 ผู้ค้าที่ถูกไล่ออกจากพื้นที่ 4 เขต และพื้นที่ขายที่กรุงเทพมหานครจัดไว้ให้.....	146
5-19 ข้อมูลส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อ.....	149
5-20 ความถี่ในการซื้อสินค้าข้างทาง.....	152
5-21 จำนวนครั้ง และค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้า.....	153
5-22 เหตุผลในการซื้อสินค้าข้างทาง.....	154

สารบัญตาราง(ต่อ)

ตารางที่	หน้า
5-23 ความแตกต่างระหว่างการซื้อสินค้าข้างทางกับร้านค้า.....	155
5-24 ความจำเป็นของการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร.....	156
5-25 การเพิ่มจำนวนของผู้ค้าข้างทาง.....	157
5-26 อนาคตของการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร.....	158
5-27 ข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงการบริหารจัดการการค้าข้างทาง.....	159
5-28 ทิศนะต่อข้อดีของการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร.....	161
5-29 ทิศนะต่อข้อเสียของการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร.....	162
5-30 ข้อมูลส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่าง.....	163
5-31 การซื้อสินค้า.....	164
5-32 เหตุผลในการไม่ซื้อหรือซื้อสินค้าข้างทาง.....	165
5-33 ความถี่ในการซื้อสินค้าข้างทาง.....	166
5-34 จำนวนครั้ง และค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้า.....	168
5-35 ความแตกต่างระหว่างการซื้อสินค้าข้างทางกับร้านค้า.....	169
5-36 ความจำเป็นของการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร.....	170
5-37 การเพิ่มของจำนวนผู้ค้าข้างทาง.....	171
5-38 อนาคตของการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร.....	172
5-39 ข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงการบริหารจัดการการค้าข้างทาง.....	173
5-40 ทิศนะต่อข้อดีของการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร.....	175
5-41 ทิศนะต่อข้อเสียของการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร.....	176
5-42 เปรียบเทียบราคาอาหารที่ขายข้างทางและในร้านสะดวกซื้อ.....	195
5-43 ความสัมพันธ์ระหว่างคุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพกับเหตุผลที่ประกอบอาชีพ....	201
5-44 ความสัมพันธ์ระหว่างเงินลงทุนกับการประเมินตนเองของผู้ค้า(รวมทุกเขต).....	201
5-45 คุณลักษณะของผู้ค้าที่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ.....	202
5-46 สัดส่วนของผู้ค้าหญิงใน 4 เขตตามระยะเวลาประกอบอาชีพ.....	203
5-47 คุณลักษณะของผู้ซื้อและประชาชนที่ซื้อสินค้าข้างทางทุกวัน.....	204
5-48 ราคาอาหารข้างทางหน้าศูนย์การค้า Big C ราชดำริ และในศูนย์อาหารใน Big C ราชดำริ.....	205
5-49 คุณลักษณะของผู้ซื้อและประชาชนที่เห็นว่าการค้าข้างทางมีความจำเป็น.....	208
5-50 ค่าใช้จ่ายด้านอาหารและรูปแบบการบริโภคอาหารของชาวกรุงเทพมหานคร (รวม 3 จังหวัดปริมณฑล).....	211

ตารางที่	หน้า
5-51 แนวทางการบริหารจัดการการค้าข้ามทางจากการทบทวนเอกสารและการสำรวจ	214

สารบัญภาพประกอบ

ภาพที่		หน้า
3-1	แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลเขตบางรัก.....	38
3-2	แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลจุดผ่อนผันปากซอยพระนครเรศ เขตบางรัก.....	39
3-3	แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลจุดผ่อนผันถนนธนียะ เขตบางรัก.....	39
3-4	แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลจุดผ่อนผันถนนมหาพฤฒารามเขตบางรัก.....	40
3-5	แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลเขตปทุมวัน.....	41
3-6	แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลหน้าศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวิลด์(กลางวัน) เขตปทุมวัน.....	42
3-7	แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลหน้าศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวิลด์(กลางคืน) เขตปทุมวัน.....	42
3-8	แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลหน้าวัดดวงแขเขตปทุมวัน.....	43
3-9	แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลเขตพระนคร.....	44
3-10	แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลปากคลองตลาด(ฝั่งตลาดยอดพิมาน) เขตพระนคร.....	45
3-11	แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลปากคลองตลาด(ฝั่งตลาดส่งเสริมเกษตรไทย) เขตพระนคร.....	45
3-12	แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลเขตสัมพันธวงศ์.....	46
3-13	แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลบริเวณถนนเยาวราชฝั่งขวา(กลางวัน) ตั้งแต่แยกเฉลิมบุรี ถึงแยกราชวงศ์เขตสัมพันธวงศ์.....	47
3-14	แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลบริเวณถนนเยาวราชฝั่งซ้าย(กลางวัน) ตั้งแต่แยกเฉลิมบุรี ถึงซอยเยาวพานิชเขตสัมพันธวงศ์.....	47
3-15	แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลบริเวณถนนเยาวราชฝั่งขวา(กลางวัน) ตั้งแต่แยกราชวงศ์ ถึงแยกวัดตึกเขตสัมพันธวงศ์.....	48
3-16	แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลบริเวณถนนเยาวราชฝั่งซ้าย ตั้งแต่แยกราชวงศ์ถึงเชิง สะพานกานักพันธ์เขตสัมพันธวงศ์.....	48
3-17	แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลบริเวณถนนเยาวราชฝั่งซ้าย ตั้งแต่ถนนเยาวพานิชถึง ถนนราชวงศ์เขตสัมพันธวงศ์.....	49
3-18	แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลบริเวณถนนเยาวราชฝั่งซ้ายขวา ตั้งแต่แยกเฉลิมบุรีถึง แยกราชวงศ์เขตสัมพันธวงศ์.....	49
3-19	แผนที่เขตบางรัก.....	50
3-20	แผนที่เขตปทุมวัน.....	50
3-21	แผนที่เขตพระนคร.....	51
3-22	แผนที่เขตสัมพันธวงศ์.....	51
3-23	กรอบแนวคิดในการวิจัยและแนวทางการศึกษา.....	57

สารบัญภาพประกอบ (ต่อ)

ภาพที่		หน้า
4-1	แผงลอยอาหารดั้งเดิม และ รถอาหาร(Food truck) แผงลอยทันสมัย.....	62
5-1	ผู้ค้าทำพระจันทร์ ทำช้าง ปากคลองตลาด เขตพระนคร.....	111
5-2	อาหารสำเร็จรูปในตลาดกรมหลวงอุทเรศ เขตสัมพันธวงศ์.....	112
5-3	ผู้ค้า One-stop Service รายหนึ่งในเขตสัมพันธวงศ์.....	113
5-4	ผู้ค้าถนนนริยະ ถนนคอนแวนต์ และถนนสีลม เขตบางรัก.....	116
5-5	ผู้ค้าถนนรองเมือง และ ถนนราชดำริ เขตปทุมวัน.....	116
5-6	ผู้ค้าถนนเยาวราช เขตสัมพันธวงศ์.....	117
5-7	มาตรการ “คืนทางเท้าให้ประชาชน” ถนนสีลม เขตบางรัก ในปี2557.....	148
5-8	อาหารตามสั่งทางโทรศัพท์ และLINE.....	186
5-9	ร้านสะดวกซื้อและตัวอย่างอาหารที่ขาย.....	195
5-10	ความจำเป็นของสุขาภิบาลอาหาร.....	196
5-11	ผู้ค้าข้างทางในย่านธุรกิจทันสมัยในปี 2557.....	206
5-12	One-stop Service แบบไทย.....	208

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความสำคัญของหัวข้อการวิจัย

การค้าข้างทาง (Street vending) หรือที่เรียกกันทั่วไปว่า “หาบเร่แผงลอย” เป็นการประกอบอาชีพอิสระในเศรษฐกิจนอกระบบ ซึ่งเป็นระบบเศรษฐกิจที่ไม่ได้อยู่ในการกำกับของรัฐ กล่าวได้ว่าเป็นอาชีพที่มองเห็นได้อย่างชัดเจนที่สุด แต่กลับปรากฏว่ามีสถิติหรือตัวเลขที่ระบุจำนวนชัดเจนได้น้อยมาก (ILO, 2002, p.51) ทราบเพียงแต่ว่ามีผู้ประกอบการอาชีพจำนวนมาก เช่น ในสาธารณรัฐอินเดีย มีประมาณร้อยละ 11 ของผู้มีงานทำในเมือง แอฟริกาใต้มีร้อยละ 15 ในเมืองฮานอย และโฮจิมินห์ ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามมีร้อยละ 11 (WIEGO, 2015) การค้าข้างทางจึงมีความสำคัญต่อการสร้างงาน สร้างรายได้ และสร้างความสามารถในการพึ่งตนเอง โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ด้อยโอกาส ซึ่งมีโอกาสจำกัดในการเข้าถึงการมีงานทำ และมีรายได้ระดับยังชีพเท่านั้น แต่ยังเป็นอาชีพที่แพร่หลายมากขึ้นในกลุ่มคนชั้นกลางที่มีการศึกษาสูง ดังนั้นจึงมีความสำคัญต่อการ สนับสนุนการ มีงานทำของประชาชนและการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจในขณะเดียวกันก็มีความสำคัญต่อผู้บริโภคด้วย คำว่า “หาบเร่แผงลอย” รวมการค้าสองลักษณะเข้าไว้ด้วยกัน คือ การค้าแบบเร่ขาย คือ เคลื่อนที่ได้ และการค้าบนแผงซึ่งอยู่กับที่ สำหรับในงานวิจัยนี้ จะศึกษาเฉพาะการค้าข้างทางที่อยู่กับที่เท่านั้น

การค้าข้างทางเป็นอาชีพ “สากล” เพราะพบได้ในประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก ทั้งประเทศที่พัฒนาแล้วและกำลังพัฒนา แต่วัฒนธรรม พฤติกรรมการบริโภค ตลอดจนระดับของการพัฒนาด้านเศรษฐกิจและสังคมทำให้แต่ละประเทศมีระเบียบ กฎเกณฑ์ที่แตกต่างกันในการบริหารจัดการซึ่งก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลต่อจำนวนของผู้ค้าข้างทาง ด้วย และแม้ในประเทศที่มีระดับการพัฒนาเศรษฐกิจก้าวหน้า มีกฎเกณฑ์ในการบริหารจัดการที่ชัดเจนกว่าในประเทศกำลังพัฒนาเช่น สหรัฐอเมริกา สิงคโปร์ ก็พบว่ามีปรากฏการณ์ที่สอดคล้องกันก็คือ มีผู้คนจำนวนมากที่ประสงค์ประกอบอาชีพการค้าข้างทางในประเทศพัฒนาแล้วที่เคยเข้าใจกันว่าการค้าลักษณะนี้ไม่มาก ก็กลับมานึกศึกษาที่ยืนยันว่ามีจำนวนมีผู้ค้าจำนวนมากไม่น้อยและมีผู้ประกอบการค้ามากขึ้น เช่น สหรัฐอเมริกา แคนาดา เป็นต้น (Carpenter, 2015, p. 6; Turetsky, Vega and O'Brien, 2010, p. 2)

ลักษณะเฉพาะของการค้าข้างทาง คือเป็นการประกอบอาชีพอิสระบนพื้นที่สาธารณะ ไม่ว่าจะเป็นทางเท้า ถนน ซอย หรือพื้นที่อื่น ๆ ซึ่งประชาชนทั่วไปมีสิทธิในการใช้พื้นที่เช่นกัน ในกรณีพื้นที่สาธารณะของกรุงเทพมหานคร พื้นที่ที่เป็นข้อถกเถียงมากที่สุดคือ ทางเท้า ซึ่งเป็นพื้นที่สัญจรของผู้คนและในทางกลับกันผู้สัญจรจำนวนมากไม่พอใจเป็นผู้ที่ซื้อสินค้าข้างทางด้วย

การดำรงอยู่ของการค้าข้างทางในประเทศต่าง ๆ ทำให้เกิดข้อถกเถียงในหลายประเด็น ทั้งในมิติเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม สิ่งแวดล้อมและ การวางแผนเมือง การเบียดขับการค้าข้างทางจึงเป็น

ปรากฏการณ์ที่พบเห็นได้ในทุกประเทศ ในขณะที่การประกอบอาชีพอิสระในเศรษฐกิจภาคที่เป็นระบบกลับได้รับการสนับสนุนอย่างชัดเจน ในภาพรวมข้อถกเถียงนี้วนเวียนอยู่ในประเด็น ความจำเป็นของการค้าข้างทาง หรือ บทบาทของการค้าข้างทางต่อชีวิตของผู้คนในสังคม ทั้งผู้ประกอบการอาชีพและผู้ซื้อ การเบียดบังพื้นที่สาธารณะ อุปสรรคต่อการสัญจร(ประชาชน) และความไม่เป็นธรรมในเรื่องการแข่งขัน (ผู้ประกอบการค้าในระบบ) ซึ่งในประเด็นหลังนี้ไม่ได้พบชัดเจนในกรณีของประเทศไทย เมื่อเทียบกับประเทศอื่น ๆ เช่น สหรัฐอเมริกา คำตอบและทางออกสำหรับข้อถกเถียงเหล่านี้ น่าจะมาจากการศึกษาบทบาทของการค้าข้างทาง ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยด้านเศรษฐกิจ สังคม การเมือง และวิถีการบริโภคของประชาชน และที่สำคัญคือความตระหนักของผู้บริหารเมืองต่อการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้

ในสหรัฐอเมริกา ประวัติศาสตร์การโล่เรือการค้าข้างทางที่มีการอ้างอิงกันเสมอ คือ กรณีโล่เรือผู้ค้าข้างทางในเมืองนิวยอร์ก ในสหรัฐอเมริกา ระหว่างปี 1940-1943 (พ.ศ. 2483-2486) (Bluestone, 1992, pp. 298-299; Frommer, Norman, Gall and Knepper, 2011; Ehrenfeucht Loukaitou-Sideris Anastasia, 2009; Carroll, Basinski and Morales, 2016) การโล่เรือเกิดขึ้นด้วยเหตุผลสำคัญคือ ความไม่เป็นระเบียบเรียบร้อยและ ความไม่เป็นธรรมด้านการแข่งขัน เนื่องจากผู้ค้าตามห้างร้านต้องเสียค่าใช้จ่ายในการประกอบการสูงกว่าประเด็นเหล่านี้เป็นประเด็นที่ถูกนำมาเป็นเหตุผลในการเบียดขับการค้าข้างทางจนถึงปัจจุบัน แต่ที่น่าสนใจกว่าก็คือในระยะหลังกลับมีข้อเสนอให้เมืองนิวยอร์กเปิดโอกาสให้มีการค้าข้างทางมากขึ้น (Carpenter, 2015) การเบียดขับในบางประเทศเป็นที่มาของการเคลื่อนไหวเพื่อคุ้มครองสิทธิในการประกอบอาชีพ ซึ่งประสบความสำเร็จในกรณีของสาธารณรัฐอินเดีย แนวโน้มนี้เป็นที่มาของแนวทางจำนวนหนึ่งที่พยายามผนวกรวมการค้าข้างทางเข้ากับการวางแผนเมือง แนวทางนี้ปรากฏทั้งในเอเชียแอฟริกา และ อเมริกาใต้ (David, Ulrich, Zelezeck and Majoe, 2014; Roevers, 2014; Delgosea, 2010; Loc, Moustier, Thinh and Ha, 2013)

นอกจากข้อกล่าวหาข้างต้นการค้าข้างทางยังถูกกล่าวหาว่าทำให้การพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมเป็นไปได้ช้ากว่าที่ควรจะเป็น เพราะเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ล้าหลัง สร้างรายได้ให้ท้องถิ่นน้อยกว่าการค้าในระบบจึงเปรียบเสมือนตัวถ่วงความเจริญ และทำให้เมืองล้าสมัย (Geertz, 1963 อ้างใน Cross, 2000: 40) ส่วนสาเหตุการที่การค้าข้างทางดำรงอยู่ได้นั้นเป็นเพราะว่าการประกอบการใช้ต้นทุนต่ำ ดังนั้นเมื่อการค้าในระบบไม่สามารถแข่งขันกับการค้าข้างทางได้ ก็ใช้วิธีสนับสนุนให้รัฐกำหนดระเบียบกฎเกณฑ์ต่าง ๆ เพื่อสกัดกั้นการค้าข้างทาง รวมทั้งสนับสนุนการออกแบบใช้พื้นที่ของเมืองอำนวยความสะดวกให้การค้าสมัยใหม่ ปิดกั้นกิจกรรมการค้าข้างทางซึ่งเป็นเศรษฐกิจแบบดั้งเดิม ดังที่ปรากฏในเมืองสำคัญหลายเมืองในสหรัฐอเมริกา (Cross, 2000: 42; Frommer et al., 2011)

อย่างไรก็ตามในความพยายามเบียดขับการค้าข้างทางก็กลับพบว่าในประเทศต่างๆ การค้าข้างทางก็ยังคงดำรงอยู่ ในสหรัฐอเมริกา กระแสการสนับสนุนการค้าข้างทาง มีความชัดเจนขึ้นเป็นลำดับ นับตั้งแต่งานของ Duneier ในปี 1999 ทั้งมีผู้เสนอให้รัฐบาลท้องถิ่นขยายพื้นที่การประกอบอาชีพให้ผู้ด้อยโอกาส เพื่อพื้นเหล่านี้จะได้มีโอกาสประกอบอาชีพที่สุจริต ไม่เป็นภาระด้านสวัสดิการสังคมและลด

ปัญหาสังคม (Duneier, 1999; Frommer et al., 2011) ในปี 2010 สำนักงานประมาณอิสระแห่งเมืองนิวยอร์ก (New York City Independent Budget Office) เสนอรายงานว่า การค้าข้างทางในเมืองนิวยอร์กสร้างรายได้ให้เมืองเพิ่มขึ้นทุกปี รายได้นี้มาจากภาษีและค่าปรับนอกจากนั้นผู้ประกอบการอาชีพนี้อาจมีมากขึ้นจนเป็นที่น่าสังเกต จนกระทั่งหน่วยงานที่รับผิดชอบต้องประกาศในเว็บไซต์ว่า จะไม่มีการจดทะเบียนให้ใบอนุญาตเพิ่ม (Turetsky, Vega and O'Brien, 2010, p. 2; Frommer, Norman, Gall and Knepper, 2011) ปรากฏการณ์นี้เกิดขึ้นในประเทศแคนาดา เช่นกัน

ในประเทศกำลังพัฒนา ไม่ว่าจะเป็นไทย สาธารณรัฐอินเดีย หรือ ประเทศในอเมริกาใต้ หรือ แอฟริกา แนวโน้มเป็นไปในทิศทางเดียวกัน คือจำนวนผู้ค้าเพิ่มขึ้น ในขณะที่ผู้ค้าเผชิญกับการจำกัดโดยรัฐมากขึ้น และทัศนะทั้งสนับสนุนและไม่สนับสนุนการค้าข้างทางก็มีความชัดเจนทั้งสองฝ่ายเช่นกัน ข้อถกเถียงเกี่ยวกับการคงอยู่และขยายตัวของการค้าข้างทางจำแนกได้ออกเป็น 2 กลุ่มหลักคือ กลุ่มที่สนับสนุน และกลุ่มที่ไม่สนับสนุน ข้อถกเถียงนี้ดำรงอยู่ตั้งแต่ยุคทันสมัย (Modernism) มาจนถึงยุคหลังทันสมัย (Post-Modernism) ในระยะหลังประเด็น “เมืองทั่วถึง” หรือ Inclusive Cities ได้รับการหยิบยกขึ้นมาเป็นข้อสนับสนุนอีกข้อหนึ่ง แนวคิดเมืองทั่วถึง” ให้ความสำคัญต่อการให้โอกาสที่เท่าเทียมแก่ประชาชน โดยเฉพาะคนยากจน ด้อยโอกาสในการมีชีวิตในเมือง ทั้งด้านการทำงานการประกอบอาชีพ รวมทั้งสนับสนุนโอกาสในการผนวกรวมเป็นส่วนหนึ่งของสังคม (Social inclusion) (The World Bank, 2015)

ในภาพรวมข้อสนับสนุนการค้าข้างทางมีดังนี้ (Bromley, 2000)

1. การค้าข้างทางเป็นกิจกรรมเศรษฐกิจที่มีความสำคัญ เนื่องจากสร้างงานสร้างรายได้ไม่เฉพาะให้แก่ผู้ค้าเท่านั้น แต่ยังรวมถึงผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องอื่น ๆ ในห่วงโซ่มูลค่า เช่น ผู้ผลิตวัตถุดิบ ร้านค้าซึ่งจำหน่ายสินค้าแก่ผู้ค้า เป็นต้น การค้าลักษณะนี้ยังทำให้เกิดการแข่งขันด้านราคา ผู้บริโภคสามารถหาซื้อสินค้าในราคาที่ย่อมเยา
2. การค้าข้างทางสร้างงาน สร้างอาชีพให้คนจำนวนมาก และยังเป็นโอกาสในการประกอบอาชีพสำหรับผู้ที่ไม่สามารถเข้าสู่การจ้างงานในระบบได้ รายได้จากการประกอบอาชีพทำให้คนเหล่านี้สามารถพึ่งตนเองได้ ไม่ต้องเป็นภาระด้านสวัสดิการสังคมดำรงชีวิตได้อย่างมีศักดิ์ศรี และส่งผลโดยตรงต่อการลดปัญหาสังคม
3. การค้าข้างทางสร้างรายได้ให้แก่ท้องถิ่นในรูปแบบของค่าธรรมเนียม ภาษีและค่าปรับ
4. การค้าข้างทางเป็นห้องปฏิบัติการฝึกผู้ประกอบการ ทั้งรายใหม่และรายเดิม การสร้างผู้ประกอบการที่มีความสามารถ ผู้ประกอบการไม่สามารถสร้างได้จากการเรียนในห้องเรียนเท่านั้น แต่ต้องสร้างจากประสบการณ์จริง
5. การค้าข้างทางยังช่วยสนับสนุนผู้ค้าที่ยากจน หรือไม่มีทุนเพียงพอที่จะลงทุนประกอบการอย่างเป็นทางการ

6. การค้าข้างทาง สร้างชีวิตชีวา ให้เมือง ทำให้ผู้คนสามารถพบปะกัน มีแหล่งขายสินค้าหลากหลาย ไม่ใช่เฉพาะในห้างสรรพสินค้าหรือร้านสะดวกซื้อที่ผู้คนมีปฏิสัมพันธ์กันนั้น ยกจึงมีบทบาทในการสร้างทุนทางสังคมด้วย
7. ทำให้ผู้ค้ามีความยืดหยุ่นในการทำงานและการใช้ชีวิตสามารถจัดเวลาทำงานอื่นๆ ได้

ส่วนข้อไม่สนับสนุนการค้าข้างทางประกอบด้วย (Bromley, 2000)

1. ไม่ทันสมัย
2. ไม่เป็นระเบียบเรียบร้อย กีดขวางทางสัญจร
3. ผู้ค้าไม่เสียภาษีจึงไม่เป็นธรรมต่อผู้ค้าที่เสียภาษีและท้องถิ่นก็ขาดรายได้
4. ผู้ค้าไม่ซื่อสัตย์ เช่น โกดังซัง สินค้าไม่มีคุณภาพ
5. ผู้ค้าขายสินค้าผิดกฎหมาย เช่น สินค้าเถียงภาษี หรือ สินค้าเลียนแบบ
6. ในกรณีการขายอาหาร มีข้อวิจารณ์เกี่ยวกับสุขอนามัย เช่น ความสะอาด สุขลักษณะในกระบวนการผลิตและการขายซึ่งนี้ยังรวมถึงมลภาวะต่างๆที่อาจส่งผลกระทบต่อคุณภาพของอาหารที่ขาย

ทั้งข้อเสนอสนับสนุนและโต้แย้งล้วนอยู่บนเหตุผลที่หนักแน่น แต่ปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นในประเทศต่าง ๆ เกี่ยวกับการค้าประเภทนี้และการจัดการ เป็นเครื่องยืนยันว่าการตัดสินใจข้อเสนอดังกล่าวนั้นไม่ใช่เรื่องที่สามารถกระทำได้ง่ายและเด็ดขาด (Bromley, 2000) และเท่าที่เป็นอยู่เครื่องมือสำคัญในการตัดสินใจการค้าข้างทางควรจะดำรงอยู่หรือไม่ และอย่างไรนั้น คือ หมายเหตุ ซึ่งโดยส่วนใหญ่ไม่ได้สนับสนุนการค้าข้างทาง แต่ในสาธารณรัฐอินเดีย กฎหมายเฉพาะเกี่ยวกับการค้าข้างทางและมีนัยของการสนับสนุนการค้าข้างทางมีผลบังคับใช้ในปี 2557

สำหรับประเทศไทย ประเด็นถกเถียงเกี่ยวกับการค้าข้างทางไม่ได้แตกต่างไปจากประเทศอื่นๆ ความพยายามในการจำกัดการค้าประเภทนี้ดำรงมาโดยตลอดนับตั้งแต่การสถาปนากรุงเทพมหานครแต่ก็มีลักษณะผ่อนปรนมาโดยตลอด เช่นกัน พัฒนาการที่เป็นจุดเปลี่ยนที่สำคัญคือ การประกาศใช้พระราชบัญญัติ รักษาความสะอาดและความเป็นระเบียบเรียบร้อยของบ้านเมือง พ.ศ. 2535 พระราชบัญญัติฉบับนี้ให้อำนาจเจ้าพนักงานท้องถิ่น โดยความเห็นชอบของเจ้าพนักงานจราจร ผ่อนผันให้จำหน่ายสินค้าใน “ที่หรือทางสาธารณะ” ได้ จากพระราชบัญญัตินี้กรุงเทพมหานครสามารถกำหนดจุดผ่อนผันทำการค้าได้ซึ่ง ณ เดือน พฤษภาคม 2559 มี 499 จุด และมีผู้ค้า 16,800 ราย (สำนักเทศกิจ, 2559)

เท่าที่ปรากฏการจัดการการค้าข้างทางของกรุงเทพมหานครให้ความสำคัญการจัดระเบียบในเชิงพื้นที่ แม้ในขณะที่การพัฒนาเศรษฐกิจขึ้นไปตามแนวทางเสรีนิยมใหม่ (Neo-liberalism) อย่างชัดเจนภายใต้การขับเคลื่อนของพลังของกระแสโลกาภิวัตน์ และการเปลี่ยนผ่านจากยุคทันสมัยเข้าสู่ยุคหลังความทันสมัย (Post-Modernism) แนวโน้มการจ้างงานมุ่งสู่การประกอบอาชีพอิสระอย่างชัดเจนมากขึ้น

ในขณะเดียวกันการจัดระเบียบเชิงพื้นที่ก็ไม่ได้ประสบความสำเร็จ เพราะไม่สามารถจัดระเบียบได้ จากนโยบายที่ไม่แน่นอนจำนวนผู้ต้องการประกอบอาชีพและขาดธรรมาภิบาลในการจัดการ ส่งผลให้จำนวนผู้ค้าเพิ่มขึ้นจนกลายเป็น ปัญหาการกีดขวางการสัญจร กลายเป็นประเด็นในสื่อสังคม มีการตั้งกลุ่ม Facebook โดยใช้ชื่อว่า กลุ่มคนไทยไม่เอาหาบเร่ แผงลอย(<https://www.facebook.com/saynostall>) นำไปสู่การกดดันให้มีการจัดระเบียบการค้าข้างทางเพื่อคืนความสุขให้ประชาชน ในที่สุด

ในด้านผู้ค้า แม้จะเป็นที่ยอมรับกันว่า ผู้ค้ามีฐานะทางเศรษฐกิจที่หลากหลาย และ ยังมีผู้ค้าที่ยากจน การศึกษาเกี่ยวกับการค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานครในระยะหลัง พบว่าผู้ค้าที่เป็นคนชั้นกลางมีจำนวนมากขึ้น (Maneepong and Walsh, 2013) ในขณะเดียวกันก็พบว่ามีผู้ค้าที่เป็นแรงงานต่างสัญชาติเข้ามาประกอบอาชีพการค้าข้างทางด้วย(Nirathron, 2014; สศช., 2559) ปรากฏการณ์นี้สะท้อนถึงการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นระหว่างผู้ค้าที่มีฐานะเศรษฐกิจต่างกันและระหว่างผู้ค้าชาวไทยและผู้ค้าต่างสัญชาติในพื้นที่การประกอบอาชีพที่มีความจำกัด

นอกจากการแข่งขันระหว่างผู้ค้าที่มีความเข้มข้นขึ้นแล้ว ผู้ค้ายังเผชิญกับการแข่งขันกับการค้าในภาคที่เป็นทางการ เช่น ห้างร้าน ร้านสะดวกซื้อ ซึ่งขายสินค้าประเภทใกล้เคียงกัน และในบางกรณีกลายเป็นความขัดแย้งที่ปรากฏในสื่อสาธารณะอย่างกว้างขวาง เช่น ความขัดแย้งระหว่างผู้ค้าหาบเร่แผงลอยและห้างร้านในบริเวณสยามสแควร์ ซึ่งเป็นพื้นที่ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย รวมทั้งการไล่รื้อผู้ค้าและแผงค้าในพื้นที่ดังกล่าว(ษ์ฐรัมย์ ธรรมบุษดี, 2014) ในส่วนของร้านสะดวกซื้อ ผู้ค้าเผชิญกับการแข่งขันกับสินค้าและบริการในร้านสะดวกซื้อซึ่งขายสินค้าประเภทเดียวกันในรูปแบบที่ทันสมัยกว่า และ อำนวยความสะดวกให้ผู้ซื้อได้มากกว่า เนื่องจากเป็นรูปแบบการค้าที่ทันสมัยและเปิดขายตลอด 24 ชั่วโมง สอดคล้องกับรสนิยมการบริโภคของคนรุ่นใหม่ ที่การใช้ชีวิตมีความยืดหยุ่นมากขึ้น ปรากฏการณ์นี้เกิดในทิศทางตรงกันข้ามกับอดีต ที่การค้าสมัยใหม่อยู่ในภาวะที่เสียเปรียบจนต้องใช้มาตรการเชิงพื้นที่เข้ามาจัดการดังกล่าวแล้ว เพราะปัจจุบันฝ่ายที่ตกเป็นผู้เสียเปรียบคือการค้าข้างทาง

นับตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2557 เป็นต้นมา กรุงเทพมหานครใช้มาตรการจัดระเบียบผู้ค้าหาบเร่แผงลอย เพื่อ “คืนทางเท้าให้ประชาชน” มีการจัดระเบียบ ยกเลิกจุดผ่อนผัน และ กำหนดช่วงเวลาให้ประกอบการค้า รวมทั้ง ห้ามผู้ค้าทำการค้าตลอด 4 ชั่วโมง ในหลายพื้นที่ เช่น บริเวณถนนสีลม คลองถม สยามสแควร์ ท่าพระจันทร์ ผู้ค้าที่อยู่ในข่ายการจัดระเบียบมีจำนวน 16,254 ราย ดังตัวอย่างใน ตารางที่ 1-1 เหตุผลสำคัญของการจัดระเบียบคือ เหตุผลที่ว่าด้วยทางเท้าเป็นที่สำหรับการสัญจรเท่านั้น ไม่ใช่ที่สำหรับการประกอบอาชีพ และ ผู้ประกอบอาชีพส่วนใหญ่ไม่ได้เป็นผู้ที่มีฐานะยากจน(วัลลภ สุวรรณดี, สัมภาษณ์) มาตรการดังกล่าวของกรุงเทพมหานคร มิใช่มาตรการใหม่ แต่เมื่อเป็นมาตรการที่ออกมาในช่วงรัฐบาลทหารจึงทำให้มาตรการมีผลชัดเจนในทางปฏิบัติ

สำหรับนโยบายของรัฐ บาลไทย พบว่าในระดับชาติ มีนโยบายที่สะท้อนอย่างชัดเจนถึงการยอมรับ และให้ความสำคัญต่อการ ประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กในฐานะเครื่องมือแก้ไขปัญหาความยากจน นโยบายนี้ปรากฏตั้งแต่แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่(พ.ศ. 2520-2524)

(นฤมล นิราทร 2557) ในระดับท้องถิ่น พบว่าในเวลา 40 ปี ตั้งแต่การสถาปนากรุงเทพมหานครในปี 2516 นโยบายของกรุงเทพมหานครที่ท่าที “ผ่อนปรน” ให้ผู้ค้าประกอบอาชีพได้ แม้ว่าจะให้ความสำคัญต่อการจัดระเบียบ ความปลอดภัยของผู้บริโภค และ ประชาชน ก็ตาม มีการใช้มาตรการจัดระเบียบเข้มงวดในบางช่วงเวลขึ้นอยู่กับสถานการณ์เศรษฐกิจและการเมืองนโยบายที่สนับสนุนปรากฏในรูปของการฝึกอาชีพ ให้ทุนประกอบอาชีพในรูปแบบของเงินสงเคราะห์เพื่อแก้ไขปัญหาความยากจน และการสนับสนุนการประกอบอาชีพ เช่น โครงการธนาคารประชาชนนโยบายทั้งในระดับประเทศและระดับท้องถิ่นแม้จะสะท้อนท่าทีที่ยอมรับความสำคัญของการค้าข้างทาง แต่ก็ไม่ได้แสดงถึงยุทธศาสตร์ที่ชัดเจนในการจัดการการค้าข้างทางภายใต้สถานการณ์ของการเปลี่ยนแปลงดังที่ได้กล่าวไว้แล้วข้างต้นนโยบายล่าสุดของรัฐบาลทั้งส่วนกลางและกรุงเทพมหานครก็คือยกเลิกจุดผ่อนผันให้ค้าในหลายพื้นที่

ปฏิกิริยาต่อมาตรการดังกล่าว มีทั้งที่เห็นด้วยและไม่เห็นด้วย เนื่องจาก ข้อถกเถียงดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ดังนั้นแม้จะเป็นที่ยอมรับกันตลอดมาว่าการค้าข้างทางมีบทบาทสำคัญทั้งในเชิงเศรษฐกิจ สังคม และ วัฒนธรรม แต่ ด้วยการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สังคมและการเมือง ทำให้เกิดคำถามว่าการค้าข้างทางยังมีบทบาทในสังคมไทยหรือไม่ หรือควรมีบทบาทในสังคมไทยหรือไม่ หากยังมีหรือควรมีแนวทางในการบริหารจัดการควรเป็นอย่างไร และหากคำตอบเป็นในทางตรงข้าม สถานการณ์การประกอบอาชีพของผู้ค้าข้างทางจะเป็นอย่างไร และนโยบายของรัฐควรเป็นอย่างไร

ตารางที่ 1-1 การจัดระเบียบผู้ค้าหาบเร่แผงลอย เพื่อคั่นทางเท้าให้ประชาชน

ลำดับ ที่	สำนักงานเขต	จำนวน จุด	พื้นที่ที่มีการจัดระเบียบ	จำนวนผู้ค้า (ราย)	ลักษณะ/แนวทางจัดระเบียบ	ช่วงเวลาที่ดำเนินการ
1	เขตพระนคร	6	1. ริมคลองคูเมืองเดิมและโดยรอบศาล ฎีกา ถนน อัษฎางค์ ถนนราชินี และถนนราชดำเนินใน	1,000	ห้ามทำการค้า 24 ชั่วโมง	กรกฎาคม 2557
			2. ถนนราชดำเนินกลาง	157	ห้ามทำการค้า 24 ชั่วโมง	กรกฎาคม 2557
			3. ถนนข้าวสาร	273	ให้ทำการค้าเวลา 09.00 - 02.00 น.	ตุลาคม 2557
			4. ถนนหน้าพระลาน ถนนหน้าพระธาตุ ถนนมหาธาตุ (ตั้งแต่ท่าช้างถึงท่าเตียน)	400	ห้ามทำการค้า 24 ชั่วโมง	พฤศจิกายน 2557
			5. ถนนดินสอ	32	ห้ามทำการค้า 24 ชั่วโมง	มกราคม 2558
			6. ถนนจักรเพชร ถนนพหลโยธินและถนนตรีเพชร	225	ให้ทำการค้าเวลา 10.00 - 18.00 น.	พฤศจิกายน 2558
2	เขตคลองเตย	1	ถนนสุขุมวิท (ซอยสุขุมวิท 2-52) (ในพื้นที่ถนนสุขุมวิท ตลอดสาย)	176 (ตลอด สาย 727)	ให้ทำการค้าเวลา 19.00 - 02.00 น.	กันยายน 2557
3	เขตราชเทวี	3	1. ถนนราชปรารภ (ย่านประตูน้ำ)	602	ให้ทำการค้าเวลา 10.00 - 24.00 น.	กรกฎาคม 2557
			2. รอบอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ	137	ให้ทำการค้าเวลา 19.00 - 24.00 น.	ธันวาคม 2557
			3. บริเวณหน้าโรงพยาบาลรามาธิบดี	36	ห้ามทำการค้า 24 ชั่วโมง	ธันวาคม 2557
4	เขตวัฒนา	3	1. ปากซอยอ่อนนุช ถนนสุขุมวิท	65	ให้ทำการค้าเวลา 07.00 - 22.00 น.	กรกฎาคม 2557
			2. ถนนสุขุมวิท (ซอยสุขุมวิท 1-81) (ในพื้นที่ถนน สุขุมวิทตลอดสาย)	470 (ตลอด สาย 727 ราย)	ให้ทำการค้าเวลา 09.00 - 02.00 น.	กันยายน 2557
			3. ถนนนอศกมนตรี ทั้ง 2 ฝั่ง	177	ให้ทำการค้าเวลา 19.00 - 24.00 น.	เมษายน 2558

ลำดับ ที่	สำนักงานเขต	จำนวน จุด	พื้นที่ที่มีการจัดระเบียบ	จำนวนผู้ค้า (ราย)	ลักษณะ/แนวทางจัดระเบียบ	ช่วงเวลาที่ดำเนินการ
5	เขตบางรัก	2	1. หน้าวัดหัวลำโพง	72	ให้ทำการค้าเวลา19.00 - 02.00 น.	ตุลาคม 2557
			2. ถนนสีลม ทั้ง2 ฝั่ง	850	ให้ทำการค้าเวลา19.00 - 02.00 น.	พฤศจิกายน 2557
6	เขตปทุมวัน	4	1. หน้าศูนย์การค้าบิ๊กซี ถนนราชดำริ	292	ให้ทำการค้าเวลา05.00 - 23.00 น.	กรกฎาคม 2557
			2. หน้าศูนย์การค้าสยามสแควร์ ถนนพระราม	470	ให้ทำการค้าเวลา19.00 - 02.00 น.	กรกฎาคม 2557
			3. หน้าศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวิลด์ ถนนราชดำริ	326	ให้ทำการค้าเวลา06.00 - 15.00 น. และเวลา 17.00 - 24.00 น.	พฤศจิกายน 2557
			4. ถนนราชดำริ บริเวณหน้าประตูฉุกเฉิน โรงพยาบาล จุฬาลงกรณ์	20	ห้ามทำการค้า24 ชั่วโมง	พฤษภาคม 2558
7	เขตป้อมปราบฯ	2	1. ริมคลองผดุงกรุงเกษม(บีบี) ถนนกรุงเกษม	977	ให้ทำการค้าเวลา09.00 - 16.00 น. และเวลา 23.00 - 05.00 น.	พฤศจิกายน 2557
			2. ตลาดคลองถม และถนนโดยรอบ 9 สาย	3,500	ห้ามทำการค้า24 ชั่วโมง	มีนาคม 2558
8	เขตดุสิต	1	หน้าบ้านมนังคศิลา(ตลาดมหานาค ถนนหลานหลวง	175	- ยกเลิกจุดผ่อนผัน - ห้ามทำการค้า24 ชั่วโมง	กุมภาพันธ์ 2558

ลำดับ ที่	สำนักงานเขต	จำนวน จุด	พื้นที่ที่มีการจัดระเบียบ	จำนวนผู้ค้า (ราย)	ลักษณะ/แนวทางจัดระเบียบ	ช่วงเวลาที่ดำเนินการ
9	เขตพระนคร	1	บริเวณถนนพระจันทร์ ถนนมหาราช ลานท่าช้าง ลาน ท่าพระจันทร์ แบ่งการดำเนินการเป็น ๒ ช่วง 1. บริเวณถนนพระจันทร์ - จากถนนหน้าพระธาตุถึงลานท่าพระจันทร์ 2. บริเวณถนนมหาราช ตั้งแต่ท่าช้างถึงท่า พระจันทร์ - ลานท่าช้าง - ลานท่าพระจันทร์	111 177 82 84 454	ห้ามทำการค้า 24 ชั่วโมง ห้ามทำการค้า 24 ชั่วโมง ห้ามทำการค้า 24 ชั่วโมง ห้ามทำการค้า 24 ชั่วโมง	12 ตุลาคม 2558 30 พฤศจิกายน 2558
10	เขตพระนคร	1	บริเวณโดยรอบคลองโอ่งอ่าง พื้นที่บุกรุก 496 เมตร - จากสะพานดำรงสถิตถึงสะพานพานุพันธ์ 32 เมตร มีผู้บุกรุกก่อสร้างอาคารคร่อมคลองจำนวน 11 ราย ก่อสร้างอาคารบนฝั่งคลอง 2 ราย รวม 293 ราย - จากสะพานพานุพันธ์ถึงสะพานบพิตรพิมุข 64 เมตร มีผู้บุกรุกก่อสร้างอาคารบนคลองจำนวน 82 ราย รวมผู้ค้าที่ก่อสร้างอาคารบุกรุกคลองโอ่งอ่างในพื้นที่ เขตพระนคร จำนวน 375 ราย	498	- รื้อถอนอาคาร ร้านค้าที่ก่อสร้างบุกรุกคลอง โอ่งอ่างออกทั้งหมด - ปรับปรุงภูมิทัศน์และพัฒนาสองฝั่งคลองให้ เป็นพื้นที่สาธารณะ สำหรับให้ประชาชนได้ใช้ พักผ่อนและเป็นสถานที่ท่องเที่ยว - ห้ามทำการค้า 24 ชั่วโมง	20 ตุลาคม 2558 เสร็จในวันที่ 22 พฤศจิกายน 2558 รวม ระยะเวลาในการ ดำเนินการ 34 วัน

ลำดับ ที่	สำนักงานเขต	จำนวน จุด	พื้นที่ที่มีการจัดระเบียบ	จำนวนผู้ค้า (ราย)	ลักษณะ/แนวทางจัดระเบียบ	ช่วงเวลาที่ดำเนินการ
	เขตสัมพันธวงศ์ (ต่อเนื่อง กับเขตพระนคร)		- จากสะพานดำรงสถิตถึงสะพานบพิตรพิมุข 96 เมตร มีผู้บุกรุกก่อสร้างอาคารบนคลองจำนวน 23 ราย		- ในพื้นที่เขตสัมพันธวงศ์ไม่มีการก่อสร้างอาคาร รุกล้ำพื้นที่คลอง	
11	เขตดินแดง	1	บริเวณหน้าตลาดห้วยขวาง ถนนประชาสงเคราะห์ - จุดผ่อนผันหน้าตลาดสดห้วยขวางเช้า และ เย็น - จุดผ่อนผันหน้าตลาดเกียรติพงษ์เช้า และ เย็น	573	ห้ามทำการค้า 24 ชั่วโมง	18 มกราคม 2559
12	เขตพระนคร(2559)	1	บริเวณปากคลองตลาด - จุดผ่อนผันฝั่งตลาดยอดพิมาน - จุดผ่อนผันฝั่งตลาดส่งเสริมเกษตรไทย	358 805 1,163	- ห้ามทำการค้า 24 ชั่วโมง - ยกเลิกจุดผ่อนผัน ตามประกาศ กรุงเทพมหานครฯ ลงวันที่ 4 เมษายน 2559 ยกเลิกจุดผ่อนผันแบบมีเงื่อนไขเวลา ดังนี้ 1. ตั้งแต่วันที่ 4 เมษายน 2559 ยกเลิกการ ผ่อนผัน ให้ทำการค้าในช่วงเวลา 04.30 – 20.30 น. 2. ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2559 ยกเลิกการ ผ่อนผันให้ทำการค้า 24 ชั่วโมง	1 เมษายน 2559
13	เขตบางรัก	1	ถนนราวีวราสารชนครินทร์ จากแยกนราธิวาสถึงแยกนราธิวาสฯ ทั้งสองฝั่ง	105	ห้ามทำการค้า 24 ชั่วโมง	16 พฤษภาคม 2559
	เขตสาทร		ถนนราวีวราสารชนครินทร์ จากแยกนราธิวาสฯถึงถรรจันท์ ทั้งสองฝั่ง	110	ห้ามทำการค้า 24 ชั่วโมง	16 พฤษภาคม 2559

1.2 คำถามการวิจัย

การศึกษาต้องการตอบคำถามต่อไปนี้

1. สถานะความรู้เกี่ยวกับการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานครและต่างประเทศเป็นอย่างไร
2. การประกอบอาชีพการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานครมีลักษณะอย่างไรทั้งในประเด็นรูปแบบการประกอบอาชีพและพื้นที่การประกอบอาชีพ และสินค้าที่ขาย
3. ผู้ประกอบอาชีพการค้าข้างทางเป็นใครขายสินค้าอะไร มีคุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมอย่างไร
4. ผู้ซื้อสินค้า ข้างทางเป็นใคร มีคุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมอย่างไร และซื้อสินค้าข้างทางด้วยเหตุผลอะไร
5. การค้าข้างทางมีบทบาทหน้าที่อะไรในสังคมไทย บทบาทที่เคยดำรงในด้านเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม ยังดำรงอยู่หรือไม่ ปัจจัยอะไรที่ทำให้บทบาทหน้าที่เหล่านั้นดำรงอยู่หรือหายไป
6. นโยบายของรัฐและท้องถิ่นที่เกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพส่งผลอย่างไร ผู้ค้าได้รับประโยชน์หรือ ผลกระทบจากนโยบายของรัฐและท้องถิ่นหรือไม่และอย่างไร
7. การค้าข้างทางยังควรดำรงอยู่หรือไม่ เพราะอะไร หากยังควรดำรงอยู่ นโยบายและมาตรการเกี่ยวกับการค้าข้างทางที่เป็นอยู่ซึ่งให้ความสำคัญต่อการแก้ไขปัญหาความยากจน สร้างงาน สร้างอาชีพ รวมทั้งการสร้างความเป็นระเบียบเรียบร้อยของเมืองเพียงพอหรือไม่สำหรับสถานการณ์ปัจจุบันซึ่งการประกอบอาชีพและปัจจัยที่ส่งผลต่อการประกอบอาชีพมีความซับซ้อนมากขึ้นดังได้กล่าวแล้ว ในขณะที่ความเหลื่อมล้ำในสังคมเพิ่มมากขึ้น การรุกเข้ามาของร้านสะดวกซื้อรุนแรงขึ้น ผู้สัญจรในพื้นที่สาธารณะให้ความสำคัญต่อการพิทักษ์สิทธิของตนเองมากขึ้น
8. แนวทางการบริหารจัดการการค้าข้างทางควรเป็นอย่างไร เพื่อที่จะสนับสนุนการอยู่ร่วมกันระหว่างผู้ค้าที่มีความหลากหลาย ผู้ใช้ทางสาธารณะ และการค้าสมัยใหม่
9. หากการค้าข้างทางไม่ควรดำรงอยู่ เป็นเพราะอะไร สถานการณ์การประกอบอาชีพของผู้ค้าข้างทางจะเป็นอย่างไร นโยบายหรือมาตรการที่รองรับผู้ประกอบการอาชีพควรเป็นอย่างไร

1.3 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาสถานะความรู้เกี่ยวกับการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานครและต่างประเทศ
2. เพื่อศึกษานโยบายของรัฐในระดับประเทศและระดับท้องถิ่นที่เกี่ยวข้องกับการสนับสนุนและจำกัดการค้าข้างทางและผลกระทบที่มีต่อการค้าข้างทางและการประกอบอาชีพของผู้ค้า
3. เพื่อศึกษาสถานการณ์การค้าข้างทางในกรุงเทพมหานครทั้งในประเด็นรูปแบบการประกอบอาชีพ พื้นที่การประกอบอาชีพ สินค้าและบริการที่ขาย คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ประกอบอาชีพ

4. เพื่อศึกษาบทบาทของ การค้าข้างทางในสังคมไทย ทั้งในมิติเศรษฐกิจ (การแก้ไขปัญหาความยากจน การสร้างผู้ประกอบการ การส่งเสริมการท่องเที่ยว) สังคม (บทบาทของการค้าข้างทางต่อการสร้างทุนทางสังคม) วัฒนธรรม (บทบาทของการค้าข้างทางต่อการสร้างทุนทางวัฒนธรรม) และสิ่งแวดล้อมของเมือง(ความสะอาด ความเป็นระเบียบเรียบร้อย) และปัจจัยที่ทำให้บทบาทเหล่านี้สามารถดำรงอยู่ได้

5. เพื่อนำเสนอแนวทางเบื้องต้นในการบริหารจัดการการค้าข้างทาง

1.4 คำจำกัดความ

การค้าข้างทาง ในงานวิจัยนี้คำจำกัดความ “การค้าข้างทาง” อ้างอิงกับคำจำกัดความผู้ค้าข้างทาง (Street Vendor) ในกฎหมายของประเทศอินเดีย [Street Vendors (Protection of Livelihood and Regulation of Street Vending) Bill 2014] (The Gazette of India, 2014) ซึ่งให้ความหมายไว้ค่อนข้างชัดเจนและครอบคลุม โดยผู้ค้าข้างทางหมายถึง “บุคคลที่ขายสินค้าประเภทต่างๆ ที่ใช้ประจำวันรวมทั้งอาหารให้กับผู้ซื้อที่เป็นสาธารณชนทั่วไป ทั้งนี้รวมถึงผู้ค้าที่ขายบริเวณถนน ตรอก ซอย ทางเท้าสวนสาธารณะ หรือพื้นที่สาธารณะหรือพื้นที่เอกชน จากที่ตั้งซึ่งเป็นที่ตั้งชั่วคราว

จากคำจำกัดความข้างต้น การค้าข้างทางในการศึกษาครั้งนี้หมายถึง “การประกอบกิจการขายสินค้าประเภทต่าง ๆ ที่ใช้ประจำวันรวมทั้งอาหารให้กับผู้ซื้อที่เป็นสาธารณชนทั่วไปบนถนน ตรอก ซอย ทางเท้า หรือพื้นที่สาธารณะจากที่ตั้งซึ่งเป็นที่ตั้งชั่วคราว ทั้งนี้ไม่รวมผู้ค้าที่ขายบริการประเภทต่างๆ”

1.5 ขอบเขตการศึกษา

ขอบเขตการศึกษาประกอบด้วย

ขอบเขตด้านพื้นที่ พื้นที่การศึกษาได้แก่พื้นที่ในเขตบางรัก ปทุมวัน พระนคร และสัมพันธวงศ์ ทั้งที่เป็นจุดผ่อนผันและนอกจุดผ่อนผันเพื่อรวบรวมคุณลักษณะที่หลากหลายของผู้ค้าและทัศนคติต่อการบริหารจัดการการค้าข้างทาง

ขอบเขตด้านกลุ่มเป้าหมาย กลุ่มเป้าหมายของการศึกษาประกอบด้วย

1. ผู้ค้าข้างทางที่ประกอบการค้าแบบไม่เคลื่อนที่ การประกอบการค้าอาจปรากฏในรูปรถเข็น โต๊ะ แผงลอย ทบ รถกระบะ หรือ วางกับพื้น
2. ผู้ซื้อสินค้าข้างทาง
3. ประชาชนในเขตซึ่งอาจมีทั้งผู้ซื้อหรือไม่ซื้อสินค้าข้างทาง
4. กลุ่มผู้ให้ข้อมูลด้านทัศนคติต่อการจัดการการค้าข้างทาง ซึ่งประกอบด้วย เจ้าหน้าที่ของรัฐจากหน่วยงานที่มีบทบาทในการบริหารจัดการการค้าข้างทาง หน่วยงานที่มีบทบาทในการสนับสนุนการประกอบอาชีพ ผู้แทนองค์กรพัฒนาเอกชนที่ ทำงานเกี่ยวกับแรงงาน

นอกระบบ และนักวิชาการในสาขาที่เกี่ยวข้องกับคณายกจน การประกอบอาชีพอิสระ และ การวางแผนเมือง

ขอบเขตด้านเนื้อหา เพื่อตอบคำถามการศึกษาข้างต้น สารสำคัญของการศึกษาจำแนกได้ตาม กลุ่มเป้าหมาย กล่าวคือ

1. ผู้ค้าข้างทาง ศึกษาลักษณะการประกอบอาชีพ เช่น ลักษณะการค้า สินค้า ระยะเวลา ประกอบอาชีพ เหตุผลที่เข้าสู่อาชีพเวลาทำงาน การลงทุนและค่าใช้จ่ายมาตรการสนับสนุน ที่ได้รับจากรัฐ ข้อมูลด้านเศรษฐกิจสังคม ลูกค้า ความคาดหวังในอาชีพ การสนับสนุนที่ ต้องการ ทิศนะต่อปัจจัยที่ส่งเสริมและเป็นอุปสรรคต่ออาชีพ
2. ผู้ซื้อ ศึกษาข้อมูลด้านเศรษฐกิจสังคม การซื้อสินค้า ทิศนะต่อการค้าข้างทาง ข้อเสนอแนะใน การบริหารจัดการ
3. ประชาชน ศึกษาข้อมูลด้านเศรษฐกิจสังคม เหตุผลที่ซื้อและไม่ซื้อสินค้า การซื้อสินค้า ทิศนะ ต่อการค้าข้างทาง ข้อเสนอแนะในการบริหารจัดการ
4. กลุ่มผู้ให้ข้อมูลด้านทิศนะต่อการจัดการการค้าข้างทาง ศึกษาทิศนะต่อการใช้พื้นที่สาธารณะ บทบาทหน้าที่ของการค้าข้างทาง และความจำเป็นของการค้าข้างทาง ปัญหาของการค้า ข้างทาง ทิศนะต่อการจัดการการค้าข้างทางของกรุงเทพมหานครและความเห็นอื่นที่เกี่ยวข้อง

1.6 ปัญหาในการรวบรวมข้อมูลและข้อจำกัดของการศึกษา

ปัญหาในการรวบรวมข้อมูล

การรวบรวมข้อมูลเผชิญปัญหาสถานการณ์ที่ไม่ปกติ เนื่องจากช่วงเวลาการศึกษาเป็นช่วงเวลา เดียวกับที่กรุงเทพมหานครมีปฏิบัติการคืนทางเท้าให้ประชาชน ส่งผลต่อการรวบรวมข้อมูลในพื้นที่

ข้อจำกัดของการศึกษา

การศึกษาครั้งนี้มีข้อจำกัดดังนี้

1. เป็นการศึกษาเบื้องต้น พื้นที่รวบรวมข้อมูลเป็นพื้นที่ธุรกิจสมัยใหม่และพื้นที่ดั้งเดิม คือพื้นที่ ในเขตบางรัก ปทุมวัน พระนคร และสัมพันธวงศ์ ซึ่งเป็นเขตกรุงเทพชั้นใน ซึ่งไม่ได้เป็น ตัวแทนของเขตการค้าและผู้ค้าทั้งหมดในกรุงเทพมหานคร การนำผลการศึกษาไปใช้ต้อง กระทำด้วยความรอบคอบ
2. เป็นการศึกษาเฉพาะผู้ค้าในพื้นที่สาธารณะซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าบนทางเท้า ถนนน้อย และ ชุมชน ซึ่งไม่ใช่พื้นที่ของเอกชน
3. การจำกัดพื้นที่การศึกษาและการกระจายตัวของผู้ค้าทำให้ข้อมูลอาจไม่สะท้อนความเป็นจริง ของภาพรวมในพื้นที่ ผู้ให้ข้อมูลในการศึกษาครั้งนี้ เป็นผู้ที่มีความยินยอมในการให้ข้อมูล เท่านั้น ผลการศึกษาจึง ไม่ได้เป็นตัวแทนของผู้ค้าทั้งหมด แต่สามารถให้ภาพของการ ประกอบอาชีพได้ในระดับหนึ่ง

บทที่ 2

การทบทวนเอกสาร

การค้าข้างทางเป็นกิจกรรมในเศรษฐกิจ นอกระบบที่พบในเมืองหลักทุกประเทศ (Bromley, 2000) แม้จะพบมากกว่าในประเทศที่ยากจนหรือกำลังพัฒนาเป็นกิจกรรมในเศรษฐกิจนอกระบบที่เห็นได้ชัดเจนที่สุดและแพร่หลายที่สุด และมีความเชื่อมโยงกับวิถีชีวิต ความเป็นอยู่ของผู้คนมากที่สุด ทั้งในฐานะกิจกรรมที่สร้างงาน สร้างรายได้ โดยเฉพาะในกลุ่มประชาชนที่มีทางเลือกจำกัด และ เป็นแหล่งสินค้าอุปโภคบริโภคสำหรับผู้ซื้อที่มีฐานะทางเศรษฐกิจที่แตกต่างกับผู้ค้ากระจุกตัวในเขตเมืองมากกว่าในชนบท และที่น่าสังเกตก็คือการไม่มีสถิติหรือตัวเลขที่ชัดเจนเกี่ยวกับผู้ค้า (ILO, 2002, p.51)

ผู้คนในสังคมมีทัศนคติแตกต่างกันต่อการค้าข้างทาง จากผลประโยชน์ที่แตกต่างกันระหว่างกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียซึ่งประกอบด้วย ผู้บริหารจัดการเมือง ผู้ค้า ผู้ซื้อ (ทั้งประชาชนในประเทศและนักท่องเที่ยว) ประชาชนผู้ใช้เส้นทางสาธารณะ ห้างร้าน (ซึ่งเป็นผู้ประกอบอาชีพในเศรษฐกิจในระบบ) นักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ตลอดจนวิถี ทางเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม ทำให้ปัญหาการบริหารจัดการการค้าข้างทาง เป็นปรากฏการณ์สากลที่เกิดขึ้นในประเทศต่าง ๆ และเป็นความท้าทายทั้งสำหรับผู้บริหารจัดการเมือง โดยเฉพาะกลุ่มที่ไม่ได้มีกรอบคิดเกี่ยวกับเมืองตามกระแสหลักและผู้ค้า ซึ่งพยายามต่อสู้เพื่อโอกาสในการประกอบอาชีพ ในขณะที่ผู้ซื้อและประชาชนผู้ใช้เส้นทางสาธารณะ ก็เป็นตัวแปรที่สำคัญเช่นกัน

การทบทวนเอกสารเพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาเริ่มต้นจากการทำความเข้าใจเรื่องเศรษฐกิจนอกระบบ และพลวัตของเศรษฐกิจภาคนี้ ก่อนที่จะทำความเข้าใจกับการค้าข้างทางซึ่งเป็นกิจกรรมหนึ่งในเศรษฐกิจนอกระบบข้อถกเถียงเกี่ยวกับการค้าข้างทาง คุณลักษณะของผู้ประกอบอาชีพ นโยบายและมาตรการของรัฐ และข้อเสนอแนะในการบริหารจัดการการค้าข้างทาง ประเด็นเหล่านี้ประกอบกันขึ้นเป็นกรอบแนวคิดในการศึกษาเพื่อตอบโจทย์สำคัญคือแนวทางการบริหารจัดการการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร

2.1 เศรษฐกิจนอกระบบและพลวัต

คำว่า “เศรษฐกิจนอกระบบ” ในภาษาไทย หมายถึงภาคเศรษฐกิจที่รวมการประกอบอาชีพทั้งในฐานะผู้ประกอบการอิสระและแรงงานรับจ้าง คำว่า “เศรษฐกิจนอกระบบ” เป็นคำที่ใช้มาตั้งแต่เริ่มมีการศึกษาแรงงานในเศรษฐกิจภาคนี้ และบางครั้งมีผู้ใช้คำว่า “เศรษฐกิจในภาคที่ไม่เป็นทางการ” ส่วนองค์การแรงงานระหว่างประเทศได้ทบทวนความหมายของคำว่า “Informal Sector” และปรับคำที่ใช้เรียกเศรษฐกิจนอกระบบจาก Informal Sector เป็น Informal Economy ในปี 2002 (พ.ศ. 2545)

(ILO, 2002) เนื่องจาก Informal Sector ในความหมายเดิมหมายถึงผู้ประกอบการที่อยู่นอกการกำกับของรัฐ ในขณะที่คำว่า “Informal Economy” ซึ่งบัญญัติขึ้นภายหลังนั้น รวมสถานภาพการทำงาน 2 ลักษณะคือ ผู้ประกอบอาชีพอิสระและแรงงานรับจ้างด้วย ในงานศึกษานี้คำว่า “เศรษฐกิจนอกระบบ” มีความหมายเดียวกับ Informal Sector คือหมายถึงการประกอบอาชีพอิสระเท่านั้น นอกจากนี้จะมีการกำกับด้วยคำว่า “Informal Economy” เป็นการเฉพาะ

คุณสมบัติสำคัญของเศรษฐกิจนอกระบบ (Informal Sector) คือ เป็นหน่วยประกอบการขนาดเล็ก ใช้แรงงานในครอบครัวใช้ทุนต่ำใช้เทคโนโลยีและทักษะในการผลิตต่ำ ใช้แรงงานเข้มข้นเปิดดำเนินการโดยง่าย การแข่งขันสูง ผลที่ตามมาคือ ผลผลิตภาพมักจะต่ำ ให้ผลตอบแทนต่ำและไม่สม่ำเสมอ เป็นกิจกรรมที่เกิดขึ้นคู่ขนานกับเศรษฐกิจในระบบ เพื่อแก้ปัญหาความยากจน ในช่วงที่โอกาสจ้างงานในเศรษฐกิจในระบบมีจำกัด (ILO, 1972, p. 6)

“เศรษฐกิจนอกระบบ” เป็นคู่ตรงข้ามกับ “เศรษฐกิจในระบบ” และถูกกระทำให้มีสถานะด้อยกว่าด้วยวาทกรรม “ความเป็นทางการ” และความ “เหนือกว่า” ของเศรษฐกิจในระบบ ซึ่งเกิดจากการศึกษาเกี่ยวกับการผลิตนอกระบบทุนนิยมในประเทศ “กำลังพัฒนา” โดยนักวิชาการตะวันตก ทำให้เกิดการจำแนกกิจกรรมทางเศรษฐกิจในประเทศออกเป็นคู่ตรงข้ามการศึกษาเหล่านี้สะท้อนความคิดเชิงทวิลักษณ์ (Dualism) และนำไปสู่ข้อเสนอเรื่องทวิลักษณ์ของระบบเศรษฐกิจ รวมทั้งเป็นต้นแบบการจำแนกเศรษฐกิจออกเป็นคู่ตรงข้ามโดยองค์การแรงงานระหว่างประเทศในปี .ศ.1973 (พ.ศ. 2516) (McGee, 1996, pp. 1-15; นฤมล นิราทร 2555) การแบ่งคู่ตรงข้ามดังกล่าวนอกจากจะสร้าง “ความเป็นชายขอบ” หรือ “นอกระบบหลัก” ของการค้าขนาดเล็กแล้วยังตอกย้ำ “ความเหนือกว่า” ของระบบเศรษฐกิจที่มีความเป็นทางการของประเทศตะวันตกอันได้ชื่อว่าเป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว โดยไม่ได้คำนึงถึงบริบทที่แตกต่างกัน (Bangasser, 2000, p. 3) เศรษฐกิจนอกระบบจึงถูกเชื่อมโยงกับความด้อยพัฒนา (Lewis, 1954)

การคงอยู่และการขยายตัวของเศรษฐกิจนอกระบบในประเทศกำลังพัฒนา เป็นผลจากการที่ประเทศก้าวเข้าสู่เศรษฐกิจระบบทุนนิยมแบบพึ่งพา การพัฒนาเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมที่พึ่งพิงระบบทุนนิยมโลก เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ เศรษฐกิจนอกระบบในเมืองขยายตัว ทั้งนี้เพราะประชากรอพยพย้ายถิ่นจากภาคชนบทเข้ามาหางานทำในเมืองทำให้เกิดผู้ว่างงานจำนวนมาก เพราะแรงงานไม่สามารถเข้าสู่การจ้างงานในเศรษฐกิจในระบบ (Portes and Walton, 1981; Chen, 2012) การค้าข้างทางจึงเป็นส่วนหนึ่งของ “ปฏิกริยาในเชิงสร้างสรรค์ของประชาชนที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติเพื่อตอบโต้กับความไร้สมรรถภาพของรัฐที่จะตอบสนองความจำเป็นพื้นฐานของมวลชนยากไร้ (เดอ โซโต, เออร์นันโด, 2542, น. 19)

ความเป็นชายขอบของกิจกรรมในเศรษฐกิจนอกระบบ ในฐานะที่เป็นรองเศรษฐกิจในระบบดำรงอยู่อย่างต่อเนื่องจนถึงกลางทศวรรษที่ 1980 เมื่อกระแสโลกาภิวัตน์ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในรูปการผลิตและการจ้างงานอย่างน้อย 2 ประการ **ประการแรก** เป็นผลกระทบทางตรง กล่าวคือระบบการ

ผลิตแบบจำนวนมาก(Mass Production) ในโรงงานถูกปรับเปลี่ยนให้เป็นกิจกรรมการผลิตขนาดเล็กนอกโรงงานผลิตแบบดั้งเดิม ในรูปแบบที่เรียกว่า‘Flexible Specialization’ หรือ การแบ่งงานกันทำแบบยืดหยุ่น การผลิตที่เคยกระทำอย่างเป็นทางกาในระบบถูกแบ่งซอยออกเป็นกิจกรรมย่อยๆ ไปยังหน่วยผลิตขนาดเล็กตามบ้าน หรือหน่วยการผลิต อื่น ๆ นอกโรงงาน ดังเป็นที่รู้จักกันในชื่อว่า “ระบบเหมาช่วงการผลิต” ซึ่งเป็นการทำงานในเศรษฐกิจนอกระบบ วิธีการผลิตแบบนี้แพร่หลายมากขึ้นเนื่องจากสอดคล้องกับการสร้างความยืดหยุ่น เพื่อให้อยู่รอดท่ามกลาง การแข่งขันในเศรษฐกิจยุคโลกาภิวัตน์ (Castells, 1996; Schienstock, 2001) และสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในด้านเทคโนโลยี ข้อมูลข่าวสาร และ ธรรมเนียมของผู้บริโภค วิธีการผลิตนี้ทำให้เกิดขยายตัวของการทำงานในเศรษฐกิจนอกระบบความไม่แน่นอนของการจ้างงานในเศรษฐกิจโลกาภิวัตน์ ทำให้กิจกรรมสร้างรายได้ในเศรษฐกิจนอกระบบขยายตัว ด้วยเหตุนี้เองการจ้างงาน ในเศรษฐกิจทั้ง 2 ระบบจึงเชื่อมโยงกันอย่างแยกไม่ออก ความเชื่อมโยงในลักษณะนี้เป็นธรรมชาติของเศรษฐกิจในระบบทุนนิยม **ประการที่สอง** ผลกระทบทางอ้อมคือทำให้การจ้างงานในระบบลดลงจากเดิม ดังเป็นที่ปรากฏชัดเจนว่าสถิติการทำงานในเศรษฐกิจนอกระบบเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจนในทวีปเอเชียทวีปอเมริกา และทวีปแอฟริกา (Losby et. al., 2002; Global Urban Development, 2006) พัฒนาการสำคัญที่เกิดขึ้นจากปรากฏการณ์นี้ก็คือ คำว่า “Informal Economy” ถูกนำมาใช้ในการอธิบายกิจกรรมเศรษฐกิจที่ผู้ประกอบการอาชีพมีทั้งผู้ประกอบการอาชีพอิสระ นายจ้างและ แร่งานรับจ้าง ส่วน “Informal Sector” หมายถึงการประกอบอาชีพอิสระเท่านั้น (ILO, 2002)

สถานการณ์ดังกล่าวทำให้เศรษฐกิจนอกระบบ (Informal Economy) ซึ่งเดิมเคยคิดกันว่าเป็น “เศรษฐกิจชั่วคราว” หรือเป็นปรากฏการณ์ในระยะเปลี่ยนผ่านกลายเป็นภาคเศรษฐกิจที่มีความสำคัญและได้รับความสนใจมากขึ้น และไม่ได้เป็นปรากฏการณ์ชั่วคราวอีกต่อไป ความสนใจต่อเศรษฐกิจนอกระบบมุ่งไปที่ประเด็นสำคัญเช่น (Losby et. al., 2002; Chen, 2005; The ECOSOC Bulletin, 2006)

1. บทบาทของการประกอบการขนาดเล็กหรือรายย่อย(Micro-enterprise) ต่อการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ
2. บทบาทของรัฐบาลในการสนับสนุนการประกอบการขนาดจิ๋ว
3. บทบาทของเศรษฐกิจนอกระบบต่อการแก้ไขปัญหาความยากจนและการขาดสวัสดิการสังคม
4. การเสริมพลังทางเศรษฐกิจให้แก่ผู้ประกอบการอาชีพอิสระในเศรษฐกิจนอกระบบ
5. การปรับปรุงสวัสดิการสังคมในกลุ่มผู้ประกอบการอาชีพในเศรษฐกิจนอกระบบ
6. ความสนใจต่อแรงงานหญิงในเศรษฐกิจนอกระบบซึ่งตกอยู่ในภาวะที่เสียเปรียบมากขึ้น

2.2 พัฒนาการทางทฤษฎีที่อธิบายเศรษฐกิจนอกระบบ(Informal Economy)

ปรากฏการณ์เกิดขึ้นและคงอยู่ของเศรษฐกิจนอกระบบ(Informal Economy) ในประเทศต่างๆ ไม่สามารถอธิบายได้เบ็ดเสร็จด้วยคำอธิบายเพียงชุดเดียว ทั้งนี้เนื่องจาก พลวัตของระบบเศรษฐกิจ

ความหลากหลายของกิจกรรม ธรรมชาติของเศรษฐกิจภาคนี้ที่มีความยืดหยุ่นสูง และ เหตุผลในการเข้าสู่อาชีพ รวมทั้งบทบาทหน้าที่ของกิจกรรมในเศรษฐกิจภาคนี้ที่มีต่อเศรษฐกิจในระบบ มีแนวคิดอย่างน้อย 4 สำนักในการอธิบายการเกิดขึ้นและคงอยู่ของเศรษฐกิจนอกระบบ (Informal Economy) ดังนี้ (Chen, 2012)

1. สำนักทวิลักษณ์ (Dualist School) สำนักนี้เป็นสำนักแรกๆ ที่ให้คำอธิบายเศรษฐกิจนอกระบบ สำนักทวิลักษณ์เสนอว่ากิจกรรมในเศรษฐกิจนอกระบบเป็นกิจกรรมขายขอบ เกิดจากการที่แรงงานไม่สามารถเข้าสู่การจ้างงานในระบบได้ส่วนหนึ่งเป็นผลจากความไม่สมดุลระหว่างการพัฒนาเศรษฐกิจและการเพิ่มของประชากร รวมทั้งความไม่สอดคล้องระหว่างทักษะขอแรงงานและความต้องการของตลาดงาน กิจกรรมในเศรษฐกิจภาคนี้จึงเป็น กิจกรรมเพื่อความอยู่รอด และเศรษฐกิจนี้เป็นเศรษฐกิจ “ชั่วคราว” ในระยะเปลี่ยนผ่าน ผู้สนับสนุนสำนักนี้ได้แก่กลุ่มนักวิชาการที่มีบทบาทในการศึกษาประเด็นความยากจนและการมีงานทำในช่วงทศวรรษที่ 1970 รวมทั้ง Keith Hart ผู้มีบทบาทสำคัญในการสถาปนาคำว่า “Informal Sector”
2. สำนักโครงสร้าง (Structuralist School) เสนอว่าเศรษฐกิจนอกระบบเป็นเศรษฐกิจที่ป็นรองเศรษฐกิจในระบบทำหน้าที่สนับสนุนเศรษฐกิจในระบบด้วยการลดต้นทุนด้านสินค้าและแรงงาน ทำให้เศรษฐกิจในระบบ มีความสามารถในการแข่งขันสูงขึ้น ทุนนิยมจึงเป็นแรงสนับสนุนการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจ นอกระบบ จากความต้องการในการลดต้นทุนค่าแรงงานและเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน ในขณะเดียวกันก็ลดโอกาสการรวมตัวของแรงงาน และการกำกับของรัฐ ทั้งในด้านกฎเกณฑ์ และภาษี เศรษฐกิจระบบนี้ยังช่วยลดแรงเสียดทานในระบบทุนนิยมด้วย เพราะขายสินค้าบริการราคาถูก ทำให้แรงงานที่ได้รับค่าจ้างต่ำสามารถดำรงชีวิตได้ เศรษฐกิจสองระบบนี้จึงมีความเชื่อมโยงกันอย่างแยกไม่ออก ผู้สนับสนุนสำคัญของสำนักนี้คือนักวิชาการในสายมาร์กซิสต์ เช่น Portes (1989)
3. สำนักกฎหมาย (Legalist School) เสนอว่าผู้ประกอบการอาชีพอิสระในเศรษฐกิจนอกระบบพอใจที่จะเป็นทำงาน “นอกระบบ” เนื่องจากขั้นตอนการเข้าสู่ระบบสิ้นเปลืองเวลาและค่าใช้จ่าย ความซับซ้อนของกระบวนการทางกฎหมาย ทำให้ผู้ประกอบการอาชีพหันมาสร้างกฎเกณฑ์หรือใช้กฎเกณฑ์ของตนเองผู้เสนอแนวคิดนี้คือ Hernando de Soto (1989)
4. สำนักสมัครใจ (Voluntarist School) แนวคิดนี้เสนอว่าการเลือกประกอบอาชีพอิสระเป็นการเลือกโดยสมัครใจ เนื่องจาก ต้องการความยืดหยุ่นในการจัดการ และ ผู้ประกอบอาชีพประสงค์หลีกเลี่ยงกฎระเบียบและไม่ต้องการเสียภาษีเนื่องจากได้ขังน้ำหนักราคาได้เปรียบและข้อเสียเปรียบแล้วไม่ใช่เพราะความยุ่งยากในขั้นตอนการเข้าสู่การกำกับของรัฐ

ตัวอย่างผู้ประกอบการอาชีพในเศรษฐกิจนอกระบบ (Informal Economy) ได้แก่ ผู้ค้าข้างทาง ผู้รับงานมาทำที่บ้าน ผู้รับจ้างรายย่อย ผู้ประกอบธุรกิจระดับครัวเรือน เช่น การค้าข้างทาง ธุรกิจชุมชน ผู้รับซื้อของเก่า มอเตอร์ไซค์รับจ้าง รถตุ๋นโดยสาร รถแท็กซี่ ผู้ทำงานบ้าน ผู้ดูแลผู้สูงอายุ ที่ไม่ได้สังกัด

สถานประกอบการ เป็นต้น ในขณะที่เดียวกันการขยายตัวของเศรษฐกิจดิจิทัล(Digital Economy) ในรูปของการซื้อขายสินค้าทางอินเทอร์เน็ต เช่น E-Commerce ซึ่งมีต้นทุนต่ำ เพราะไม่ต้องมีร้านค้า ทั้งยังประหยัดเวลาผู้ซื้อ เพราะไม่ต้องเดินทางไปหาสินค้าเพราะมีบริการส่งถึงบ้าน ก็มีบทบาททำให้เศรษฐกิจภาคนี้ขยายตัวเช่นกัน ทำให้มีผู้เสนอว่าเศรษฐกิจนอกระบบ(Informal Economy) กำลังขยายตัวไปทั่วโลก (Neuwirth, 2015)

2.3 การค้าข้างทางในฐานะกิจกรรมในเศรษฐกิจนอกระบบและทฤษฎีที่อธิบายการค้าข้างทาง

การค้าข้างทางเป็นกิจกรรมในเศรษฐกิจนอกระบบ เป็นอาชีพอิสระขนาดเล็ก ซึ่งนอกจากจะอธิบายได้ตามคำจำกัดความว่าด้วยเศรษฐกิจนอกระบบขององค์การแรงงานระหว่างประเทศข้างต้นแล้ว การค้าข้างทางยังมีลักษณะดังนี้(Suharto, 2003)

1. เป็นการ ประกอบการค้าในพื้นที่สาธารณะ ซึ่งโดยปกติไม่ได้มีไว้เพื่อวัตถุประสงค์ในการแสวงหากำไร
2. มีสินค้าหลากหลายทั้งที่เป็นอาหารและมีใช้อาหาร หรือบริการ
3. การค้าข้างทางมีความเชื่อมโยงกับกิจกรรมทางเศรษฐกิจอื่นๆ โดยเฉพาะการเชื่อมโยงฐานที่เป็นหน่วยกระจายสินค้า (Backward linkage) ให้ภาคอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ หรือ อุตสาหกรรมในครัวเรือน หรือ ธุรกิจขนาดเล็ก
4. ผู้ค้าส่วนใหญ่ประกอบการค้าโดยไม่ได้รับอนุญาตแต่ก็ไม่ถือว่าเป็นอาชญากร หากไม่ได้ขายสินค้าที่ผิดกฎหมาย
5. ผู้ค้าไม่เสียภาษี แต่อาจเสียค่าธรรมเนียมให้หน่วยงานระดับท้องถิ่น หรือ หรืออาจเสียค่าคุ้มครองให้กับเจ้าหน้าที่ของรัฐ
6. เป็นธุรกิจระดับครอบครัว หากมีการจ้างงานก็มีแรงงานไม่เกิน 5 คน ใช้เทคโนโลยีต่ำ และใช้เงินลงทุนต่ำ
7. ผู้ค้าไม่ได้รับการคุ้มครองตามกฎหมาย
8. มักขาดแคลนสิ่งอำนวยความสะดวกด้านโครงสร้างพื้นฐาน

ข้อแตกต่างประการสำคัญระหว่างการค้าข้างทางและกิจกรรมอื่นในเศรษฐกิจนอกระบบ คือ การค้าข้างทางมีมิติของการประกอบการเข้ามาเกี่ยวข้อง มิตินี้มีความสำคัญเนื่องจากเชื่อมโยงกับการมีงานทำ การสร้างงาน สร้างรายได้ในเศรษฐกิจยุคโลกาภิวัตน์ ซึ่งเชื่อมโยงกับความยืดหยุ่นในการจ้างงาน การค้าประเภทนี้มีบทบาทในการสร้างผู้ประกอบการรายย่อย ซึ่งหากมีศักยภาพและได้รับการสนับสนุน จะสามารถขยายการประกอบการได้ การค้าข้างทางยังเชื่อมโยงผู้ผลิตและผู้บริโภค รวมทั้งผู้ผลิตระดับต่างๆ ในห่วงโซ่มูลค่าด้วย และยังมีบทบาทในการส่งเสริมทุนทางสังคมและทุนวัฒนธรรม ซึ่งมีความสำคัญไม่น้อยกว่าบทบาทในเชิงเศรษฐกิจ(Roever, 2014; Nirathron, 2006; Cross, 2000)

ส่วนแนวคิดที่อธิบายการประกอบการค้าข้างทางปรากฏในงานของWilliams and Gurtoo (2012) ซึ่งเสนอว่าการประกอบการค้าข้างทางสามารถอธิบายได้ด้วยแนวคิดที่เชื่อมโยงกับแนวคิดสำคัญ คือ แนวคิดความทันสมัย (Modernization) แนวคิดโครงสร้าง (Structural) แนวคิดเสรีนิยมใหม่ (Neo-Liberalism) และ แนวคิดหลังสมัยใหม่ (Post-modernism) ซึ่งทั้ง 4 แนวคิดนี้มีนัยใกล้เคียงกับสำนักทั้ง 4 ข้างต้นที่อธิบายเศรษฐกิจนอกระบบกล่าวคือ

1. แนวคิดความทันสมัย เสนอว่าการค้าข้างทางเปรียบเสมือนกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่สะท้อนความล้มเหลวของระบบเศรษฐกิจ และการพัฒนา การค้าลักษณะนี้ ทำให้บ้านเมืองสกปรกไม่เป็นระเบียบ สนับสนุนการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรม เนื่องจากใช้ต้นทุนการประกอบการต่ำกว่าการค้าที่เป็นระบบ เป็นกิจกรรมที่หมดไป เนื่องจากจะถูกการค้าหรือธุรกิจทันสมัยเข้ามาแทนที่ ทฤษฎีนี้ได้รับการยอมรับว่ามีอำนาจในการอธิบายปรากฏการณ์แต่ก็ในช่วงเวลาหนึ่งเท่านั้น เนื่องจากไม่สอดคล้องกับความเป็นจริงในหลายพื้นที่ แต่ก็สอดคล้องกับวิธีคิดของผู้บริหารจัดการเมืองที่ เห็นว่าการค้าข้างทางเป็นกิจกรรมที่ล้าสมัย สะท้อนความด้อยพัฒนา ทำให้เมืองขาดความเป็นระเบียบเรียบร้อย และไม่สมกับฐานะเมืองระดับโลก หรือ “World Class Cities” (Jhabvala, 2010, p. xi)
2. ในมุมมองของแนวคิดโครงสร้าง การค้าข้างทางเป็นกิจกรรมที่เกิดขึ้นจากความจำเป็นในการสร้างรายได้ เนื่องจากผู้ประกอบการอาชีพไม่มีทางเลือกอื่น เป็นกลยุทธ์เพื่อความอยู่รอดของผู้ที่มีทางเลือกจำกัด การค้าข้างทางจึงเป็นกิจกรรมเศรษฐกิจขายขอบ ซึ่งผู้ประกอบการอาชีพมีอำนาจต่อรองต่ำ เผชิญกับสภาพการทำงานหนัก ไม่ได้รับการคุ้มครองทางกฎหมายและการคุ้มครองทางสังคม
3. แนวคิดเสรีนิยมใหม่ เสนอว่าการค้าข้างทางเป็นกิจกรรมที่ผู้ประกอบการอาชีพเลือกบนพื้นฐานของเหตุผลเชิงเศรษฐกิจผู้ค้าเลือกประกอบอาชีพ เพราะมองเห็นโอกาสในการสร้างรายได้ซึ่งยังไม่ประสงค์ที่จะเผชิญกับกฎเกณฑ์และขั้นตอนต่าง ๆ ที่กำกับการเข้าสู่การประกอบอาชีพ ในภาคที่เป็นทางการรวมทั้งต้นทุนต่าง ๆ ที่เกิดจากขั้นตอนเหล่านั้นด้วย การประกอบอาชีพการค้าข้างทางจึงเปรียบเสมือนการปรับตัวหรือปฏิกิริยาของผู้ประกอบการอาชีพต่อความไม่มีประสิทธิภาพของรัฐ (de Soto, 1989: 255)
4. แนวคิดหลังสมัยใหม่ เสนอว่าการค้าข้างทางไม่ได้เป็นกิจกรรมที่มีเฉพาะมิติเศรษฐกิจเท่านั้น แต่ยังมีมิติทางสังคม วัฒนธรรมประกอบด้วย เหตุผลในการประกอบอาชีพมิได้เป็นเหตุผลเชิงเศรษฐกิจ หรือเพียงเพื่อการเลี้ยงชีพเพียงประการเดียวเท่านั้น แต่ยังมีเหตุผลอื่น ๆ ประกอบด้วย คือ เหตุผลเชิงสังคม วัฒนธรรม ความสัมพันธ์ระหว่าง ผู้ค้าและผู้ซื้อซึ่งเป็นลูกค้าของเขา ความสัมพันธ์ที่ผสมผสานระหว่างมิติทางเศรษฐกิจและสังคมเป็นความสัมพันธ์ที่ไม่เป็นทางการ และยังประโยชน์ทั้งต่อผู้ค้าและผู้ซื้อจากนั้น การประกอบอาชีพการค้าข้างทางยังทำให้ผู้ประกอบการอาชีพมีอิสระ และมีความยืดหยุ่นในการจัดการด้านเวลา และการจัดการชีวิต จะเห็นได้ว่าคำอธิบายชุดหลังสุดนี้ สอดคล้องกับแนวโน้มการประกอบอาชีพ

ของแรงงานรุ่นใหม่ ที่ต้องการความยืดหยุ่นในการจัดการชีวิต มากกว่าการเข้าออกตามเวลาที่สถานประกอบการกำหนด

ทั้งแนวคิดที่อธิบายปรากฏการณ์เศรษฐกิจนอกระบบ (Informal Economy) และการค้าข้างทางมีความสอดคล้องกัน แม้จะแตกต่างกันในการจัดกลุ่มคำอธิบาย คำอธิบายทั้ง 2 ระดับนี้สะท้อนถึงอิทธิพลของปัจจัยทางเศรษฐกิจ สังคม ที่มีต่อการประกอบอาชีพการค้าข้างทาง ดังจะพบว่าทฤษฎีโครงสร้างมีอิทธิพลในการอธิบายการค้าข้างทางในชนบท ๆ ก่อนการเข้ามาของแนวคิดเสรีนิยมใหม่และหลังสมัยใหม่ การศึกษาการค้าข้างทางในหลายประเทศรวมทั้งประเทศไทย ยืนยันข้อเสนอของแนวคิดข้างต้น ซึ่งมีความสามารถในการอธิบายในระดับต่าง ๆ กันและในช่วงเวลาที่แตกต่างกัน ดังจะได้กล่าวต่อไป

แม้สำนักทวิลักษณ์และแนวคิดความทันสมัย จะมีอิทธิพลในการอธิบายปรากฏการณ์การคงอยู่และขยายตัวของ เศรษฐกิจนอกระบบและ การค้าข้างทางในช่วงทศวรรษที่ 1970 เป็นต้นมา แต่เมื่อโลกาภิวัตน์เริ่มส่งผลกระทบต่อจัดการเศรษฐกิจทั้งในระดับโลกและระดับท้องถิ่น จึงพบว่าในช่วงทศวรรษที่ 2000 เริ่มมีงานวิจัยที่สะท้อนถึง “การเปลี่ยนผ่าน” ทางทฤษฎีอย่างชัดเจน ผู้ประกอบอาชีพการค้าข้างทางไม่ได้มีเฉพาะผู้ที่ด้อยโอกาส หรือ ไม่มีทางเลือกหรือรอคอยที่จะเข้าสู่การจ้างงานอย่างเป็นทางการเท่านั้นแต่ยังมีผู้ค้าที่ “เลือก” ประกอบอาชีพอิสระ โดยไม่อยู่ในกำกับของรัฐเนื่องจากความยืดหยุ่น ความเป็นอิสระ ปรากฏการณ์นี้เกิดขึ้นทั้งในสหรัฐอเมริกา ประเทศในทวีปยุโรป และประเทศไทย (Yasmeen and Nirathron, 2014; Maneepong and Walsh 2012; Neuwirth, 2011; Williams, 2007) แม้ว่ายังมีผู้ค้าจำนวนไม่น้อยที่ยังเป็นผู้ด้อยโอกาส และมีทางเลือกอาชีพที่จำกัดก็ตาม นอกจากนั้นการพึงพิงระหว่างเศรษฐกิจในภาคที่เป็นทางการกับการค้าข้างทางก็ได้ปรากฏเฉพาะในรูปของการที่การค้าข้างทางเสนอขายสินค้าและบริการให้แก่แรงงานที่ทำงานในเศรษฐกิจในระบบเท่านั้น แต่ยังปรากฏในรูปของการที่เศรษฐกิจในยุคเสรีนิยมใหม่ทำให้การจ้างงานมีความไม่แน่นอนมากขึ้น ส่งผลให้อาชีพอิสระกลายเป็นทางเลือกในการประกอบอาชีพที่มีความสำคัญมากขึ้นเป็นลำดับ (Graff and Ha, 2015)

มิติในการพิจารณาการค้าข้างทาง

งานของ Williams และ Gurtoo (2012) นอกจากจะเสนอแนวคิดที่อธิบายการค้าข้างทางแล้ว ในอีกด้านหนึ่งยังสะท้อนถึงการต่อยอดของการพิจารณาการค้าข้างทางใน เชิงธุรกิจ ซึ่งมีความชัดเจนมากขึ้นเป็นลำดับ ตั้งแต่งานศึกษาผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร ของ นฤมล นิราทร (2548) ส่วนในเอกสารภาษาต่างประเทศนั้น งานศึกษาของ Wongtada (2013) ซึ่งสืบค้นเอกสารภาษาอังกฤษเกี่ยวกับการค้าข้างทางและธุรกิจขนาดจิ๋ว (Micro-enterprise) ในช่วงปี 1980-2012 (พ.ศ. 2523-2555) จากฐานข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ ระบุว่า มีถึง 45,828 รายการ และเมื่อจำกัดการศึกษาลงมาให้เหลือเฉพาะประเด็นการค้าข้างทาง ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบการ และป็นการศึกษาเชิงประจักษ์

(Empirical studies) ที่มีการระบุวิธีการศึกษาชัดเจน ก็ปรากฏว่าเหลือเอกสารที่มีคุณสมบัติตามเกณฑ์ข้างต้นเพียง 33 รายการเท่านั้น และเป็นการศึกษาในทวีปต่างๆ ในจำนวนนี้มีเพียง 6 รายการที่เกิดขึ้นก่อนปี 2000 ข้อค้นพบนี้สะท้อนว่า ความสนใจต่อการศึกษาการค้าข้างทางมีมิติด้านการประกอบการชัดเจนขึ้น นอกเหนือจากการเน้นย้ำที่มีติความยากจน และ ทางเลือกที่จำกัดเท่านั้น

การค้าข้างทาง เชื่อมโยงกับแนวคิดเรื่องเมืองและพื้นที่สาธารณะ แม้การค้าข้างทางเป็นปรากฏการณ์ที่พบทั้งในเมืองและชนบท แต่ในเชิงพื้นที่พบว่าในเมืองมีความหนาแน่นมากกว่า เนื่องจากเมืองเป็นพื้นที่สำคัญของการผลิต การแลกเปลี่ยน และการบริโภค เป็นพื้นที่ของการซื้อขายสินค้าบริการ การเคลื่อนย้ายทุน การแลกเปลี่ยนสินค้าซึ่งเชื่อมโยงกับระบบเศรษฐกิจและการเปลี่ยนแปลงทางสังคมในระดับโลก ไม่ว่าจะเป็นสินค้าที่บริโภค การใช้เวลา การใช้ชีวิต เนื่องจากเมืองเป็นเงื่อนไขให้ทุนนิยมเจริญเติบโต พื้นที่เมืองจึงเปรียบเสมือนสนามของการแข่งขัน และการต่อสู้ทั้งในมิติเศรษฐกิจ การเมือง แนวคิดเรื่องเมืองหรือคุณลักษณะที่ควรจะเป็นของเมืองส่งผลโดยตรงต่อมาตรการของพื้นที่ต่อการค้าข้างทาง เมืองในฐานะพื้นที่ของการแข่งขัน จำเป็นต้องสร้างจุดขายเพื่อดึงดูดทั้งนักท่องเที่ยว นักลงทุน และผู้อยู่อาศัย ด้วยเหตุนี้เองที่พื้นที่สาธารณะกลายเป็น“สินค้า” ที่มีความสำคัญ (Graaff and Ha, 2015, p. 5) ในการต่อสู้เพื่อครอบครองพื้นที่ในเมือง เราจะพบว่าผู้ที่ได้เปรียบมักจะเป็นธุรกิจประเภทที่เป็นทางการ ลักษณะร่วมสำคัญของนโยบายเกี่ยวกับการค้าข้างทางในประเทศต่าง ๆ คือ การได้รับอิทธิพลจากแนวคิดการพัฒนาเศรษฐกิจและการพัฒนาเมืองกระแสหลัก ซึ่งสนับสนุนเศรษฐกิจในระบบ นำไปสู่การเบียดขับผู้ค้าข้างทาง

อาจกล่าวได้ว่า ในทุกประเทศการค้าข้างทางถูกเบียดขับตลอดมาเหตุผลสำคัญของการเบียดขับคือความไม่เป็นระเบียบ การแข่งขันที่ไม่เป็นธรรมและทำให้เมืองดูล้าสมัย ไม่พัฒนาและที่สำคัญเป็นผลจากแรงกดดันของธุรกิจในระบบ นักธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพราะการค้าขนาดเล็กบนพื้นที่สาธารณะเป็นอุปสรรคต่อการสะสมทุนของธุรกิจเหล่านี้ และเมื่อธุรกิจเหล่านี้ไม่สามารถเบียดขับการค้าด้วยตนเองก็ใช้วิธี “ยืมมือ” หน่วยงานของรัฐในการเบียดขับผู้ค้าข้างทาง ทั้งด้วยการ “กำจัด” และ “จำกัด” การประกอบอาชีพ ด้วยวิธีการทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยทางตรง เช่น จำกัดพื้นที่ จำกัดเวลา ไล่รื้อห้ามประกอบอาชีพ ส่วนการเบียดขับทางอ้อมทำได้ด้วยการวางผังเมือง และการใช้พื้นที่สาธารณะที่จำกัดโอกาสในการประกอบการค้าขนาดเล็ก ในขณะที่เดียวกันสนับสนุนการค้าขนาดใหญ่ เช่น ศูนย์การค้า ร้านสะดวกซื้อ เป็นต้น มาตรการเหล่านี้พบในประเทศต่างๆ และประสบความสำเร็จในระดับต่างๆ กัน ทั้งนี้อุปสรรคสำคัญต่อความสำเร็จของมาตรการข้างต้น ก็คือพลวัตของระบบเศรษฐกิจและสังคม ทั้งการเปลี่ยนแปลงในกระบวนการจ้างงานดังที่ได้กล่าวแล้ว รวมทั้งแนวคิด “เมืองทั่วถึง” บทบาทของแนวคิดการพัฒนาที่ยั่งยืนและกระแสหลังสมัยใหม่ ซึ่งผู้คนต้องการกำกับชีวิตของตนเอง ด้วยการหันเข้าสู่การประกอบอาชีพอิสระ แทนการพึ่งแรงงานรับจ้าง(Cross, 2000)

ข้อถกเถียงเกี่ยวกับการค้าข้างทาง

การเป็นกิจกรรมดั้งเดิมในเศรษฐกิจนอกระบบ ทั้งลักษณะการประกอบการยังมีความใกล้เคียงกับกิจกรรมในเศรษฐกิจในระบบ ทำให้เกิดข้อถกเถียงเกี่ยวกับความสมเหตุสมผลของการค้าข้างทาง ข้อถกเถียงเกี่ยวกับการค้าข้างทางวนเวียนอยู่ในประเด็นการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรม สิทธิในการประกอบอาชีพและสิทธิในพื้นที่สาธารณะ และ การบริหารจัดการเมืองและบทบาทของการค้าข้างทาง (WIEGO, 2012) กล่าวคือ

1. การแข่งขันที่ไม่เป็นธรรม การค้าข้างทางถูกกล่าวหาว่ามีความได้เปรียบ ที่ไม่เป็นธรรมในการแข่งขัน เนื่องจากไม่ต้องเสียภาษี ไม่ต้องเสียค่าเช่า ค่าสาธารณูปโภคและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่การประกอบการค้าในระบบต้องรับภาระ

ข้อถกเถียงนี้มีพื้นฐานจากวิธีคิดเรื่องความเท่าเทียม และในทางปฏิบัติก็ เป็นความจริงที่ผู้ค้าไม่ต้องเสียภาษีรายได้ เพราะการค้าข้างทางเป็นกิจกรรมที่อยู่นอกการกำกับของรัฐ และรายได้อาจไม่ถึงระดับที่ต้องเสียภาษี แต่ในทางปฏิบัติ ผู้ค้าเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม และการค้าข้างทางมีต้นทุนไม่น้อยเช่นกัน การอยู่นอกการกำกับของรัฐทำให้เผชิญกับความเสี่ยงต่าง ๆ เช่น การถูกยึดสินค้า การถูกไล่รื้อ และ ยังต้องจ่ายภาษี และค่าธรรมเนียมในรูปแบบต่าง ๆ เช่น ค่าธรรมเนียมเพื่อประกอบการค้า ค่าปรับ ค่าคุ้มครอง หรือสินบน เป็นต้น (Chen et al. 2005; Cross 2000) การค้าข้างทางจึงมีต้นทุนไม่น้อยกว่าร้านค้า แต่เป็นต้นทุนต่างประเภทกัน การที่ผู้ค้ายอมจ่าย “ภาษีและธรรมเนียม” ต่าง ๆ นั้นก็เป็นเพราะค่าใช้จ่ายในส่วนนี้น้อยกว่าการเข้าสู่การประกอบการในระบบ

ในช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 อันเป็นช่วงที่เศรษฐกิจฟื้นตัว ประเทศกำลังพัฒนาก้าวเข้าสู่การพัฒนาเศรษฐกิจตามแนวการพัฒนากระแสหลัก ซึ่งให้ความสำคัญต่อการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ การย้ายถิ่นจากชนบทเข้าสู่เมืองเพื่อแสวงหาโอกาสการทำงาน สร้างรายได้ เป็นปรากฏการณ์สากลที่เกิดขึ้นในประเทศกำลังพัฒนาจำนวนมาก นโยบายและมาตรการเกี่ยวกับการค้าข้างทาง จึงเป็นนโยบายที่มีลักษณะผ่อนปรน เนื่องจากการค้าข้างทางมีบทบาทสำคัญในการสร้างงาน สร้างอาชีพและรายได้ให้ชาวชนบทที่มีทางเลือกจำกัดในการประกอบอาชีพในเมือง และยังช่วยลดปัญหาสังคม

การพัฒนาตามแนวเสรีนิยมใหม่ ซึ่งมีอิทธิพลอย่างชัดเจนในทศวรรษที่ 1990 เป็นต้นมา ทำให้ประเด็นการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรมระหว่างการค้าในภาคที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ ถูกนำมาขึ้นมาใช้เป็นเหตุผลในการไล่รื้อการค้าข้างทาง โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศลาตินอเมริกา ในขณะที่แนวคิดเรื่องเมืองทันสมัยเป็นระเบียบ ยังคงมีอิทธิพลอย่างมากต่อนโยบายการบริหารจัดการการค้าข้างทางในเมืองต่าง ๆ (Roever, 2014, p. 5; Jhabvala, 2010) รวมทั้งในกรุงเทพมหานครด้วย

2. สิทธิสองระดับ คือสิทธิในการประกอบอาชีพและสิทธิในพื้นที่สาธารณะสิทธิในการประกอบอาชีพเป็นสิทธิตามปณิญาสากลว่าด้วยสิทธิมนุษยชนรวมทั้งบทบัญญัติระหว่างประเทศที่ให้ความสำคัญต่อสิทธิในการประกอบอาชีพ ในหลายประเทศ (รวมทั้งประเทศไทย) สิทธิในการประกอบอาชีพยังเป็นสิทธิตามรัฐธรรมนูญ และ ในขณะที่สิทธิในการใช้พื้นที่สาธารณะก็มีความสำคัญ ด้วยเหตุผลของสิทธิของประชาชนในการใช้พื้นที่สาธารณะนี้เองที่ทำให้รัฐบาลท้องถิ่นในหลายประเทศออกกฎหมายห้ามทำการค้าในพื้นที่สาธารณะ ซึ่งนอกจากจะเป็นการพิทักษ์สิทธิในพื้นที่สาธารณะแล้ว ยังเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจ

ระบบ และ เป็นแนวคิดการบริหารจัดการเมือง ที่ไม่ได้ให้ความสำคัญกับการสร้าง “เมืองทั่วถึง” หรือ “Inclusive cities” แม้ในหลายกรณีประเทศต่าง ๆ มีการอนุญาตให้ประกอบอาชีพได้ แต่ก็ในอาณานิคมที่จำกัด กรณีศึกษาที่น่าสนใจคือสาธารณรัฐอินเดีย ซึ่งศาลฎีกามีคำตัดสินว่า การห้ามประกอบอาชีพการค้าช่างทางถือเป็นการละเมิดสิทธิในการประกอบอาชีพในขณะที่หลายประเทศอนุญาตให้ผู้ค้าประกอบการค้าได้ แต่ในระดับที่จำกัด แต่ในหลายประเทศทั้งในยุโรปและอเมริกาเช่นกัน ที่เริ่มผ่อนปรนให้มีจำนวนผู้ค้ามากขึ้น กรณีตัวอย่างที่น่าสนใจคือ กรณีที่คณะนิติศาสตร์ ในมหาวิทยาลัยแคลิฟอร์เนีย ลอสแอนเจลิส ออกมาต่อสู้พิทักษ์สิทธิในการประกอบอาชีพการค้าช่างทางให้แก่ผู้ค้าที่ยากจน นอกจากนั้นยังปรากฏในรายงานเอกสารจำนวนหนึ่งเกี่ยวกับการออกมาเรียกร้องให้รัฐบาลท้องถิ่นผ่อนปรนให้ประกอบอาชีพการค้าช่างทางได้มากขึ้น (Carpenter, 2015; Roja, 2015; Devlin, 2015; Frommer et al., 2011; Liu, Burns, and Flaming 2015) การเปลี่ยนแปลงนี้สะท้อนว่า เมื่อมีความจำเป็น ความขัดแย้งระหว่างสิทธิส่วนบุคคลและสิทธิในพื้นที่สาธารณะเป็นเรื่องที่จัดการได้

3. ภาพพจน์ของเมืองและบทบาทของการค้าช่างทาง ความสัมพันธ์ระหว่างผู้มีอำนาจในการจัดการเมืองและผู้ค้าช่างทางเป็นความสัมพันธ์ที่ขัดแย้งกันมาโดยตลอด และเป็นความสัมพันธ์แบบขึ้น ๆ ลง ๆ กล่าวคือ การค้าช่างทางถูกมองว่าเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาเมือง แต่ในขณะเดียวกันก็เป็นที่ยอมรับว่า การค้าขนาดเล็กเหล่านี้มีบทบาทสำคัญ โดยเฉพาะบทบาทในเชิงเศรษฐกิจ ที่ช่วยสร้างงานสร้างรายได้ บรรเทาปัญหาการว่างงาน และลดปัญหาความยากจน ทำให้ประชาชนสามารถพึ่งตนเองได้ทางเศรษฐกิจ ความสัมพันธ์ในลักษณะนี้ทำให้ นโยบายหรือมาตรการเกี่ยวกับการค้าช่างทางมีความลี้ลับและไม่สม่ำเสมอ มาตรการของกรุงเทพมหานครเป็นตัวอย่างหนึ่งของความไม่สม่ำเสมอนี้ (ในฤมล นิราทร, 2557)

ทัศนคติต่อเมืองและการจัดการเมือง ทำให้ ข้อถกเถียงเกี่ยวกับการค้าช่างทาง ดำเนินมาโดยต่อเนื่อง ประเด็นความสวยงาม เป็นระเบียบของเมือง ความสะดวกในการสัญจรของผู้คน ประเด็นความสะอาด เช่น การจัดการขยะ ก็เป็นปัญหาเช่นกัน ทัศนคติที่เป็นลบต่อการค้าช่างทางยังเป็นผลจากความเข้าใจผิดที่ว่า การค้าลักษณะนี้ปรากฏในย่านที่ยากจนของเมือง หรือ ในประเทศที่ยากจนเท่านั้น

อย่างไรก็ตาม ข้อโต้แย้งสำคัญ อีกประการหนึ่งที่ถูกหยิบยกขึ้นมาโต้แย้งข้อกล่าวหาที่ว่าด้วยการเป็นอุปสรรคในการพัฒนาเมือง ก็คือ บทบาทของการค้าช่างทางในเชิงเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม และประสิทธิผล ของหน่วยงานของรัฐในการ บริหาร จัดการ เมือง บทบาทของการค้าช่างทางในด้านเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม เช่น แก้ปัญหาความยากจน ลดค่าใช้จ่ายด้านสวัสดิการสังคม ลดปัญหาความเหลื่อมล้ำ สร้างผู้ประกอบการ ช่วยให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถเข้าถึงสินค้าอุปโภค บริโภค สนับสนุนวัฒนธรรม สร้างชีวิตชีวาให้เมืองได้รับการอ้างอิงในงานศึกษาจำนวนมากส่วนปัญหาความไม่เป็นระเบียบความสะอาดนั้นถูกมองว่าเป็นเพราะหน่วยงานของรัฐขาดประสิทธิภาพในการจัดการ และในหลายกรณีเกิดจากอิทธิพลบังหลวงในกลุ่มเจ้าหน้าที่เกี่ยวข้อง มากกว่าที่จะเป็นข้อบกพร่องของการค้าช่างทาง (Neuwirth, 2011)

ข้อถกเถียงทั้ง 3 ประการข้างต้นแม้จะถูกนำมาเป็นข้ออ้างในการเปิดข้อจำกัดการค้าข้างทางในประเทศต่าง ๆ แต่ก็มีระดับความสำคัญไม่เท่ากัน เมื่อพิจารณาจากนโยบายหรือมาตรการในการจัดการการค้าข้างทาง รวมทั้งข้ออธิบายในการกำหนดนโยบายหรือมาตรการนั้นๆ เช่น ในสหรัฐอเมริกา ซึ่งให้ความสำคัญต่อประเด็นความเท่าเทียม นโยบายและมาตรการต่างๆ ก็สะท้อนแนวความคิดดังกล่าว ส่วนในสาธารณรัฐ สิงคโปร์ นโยบายการค้าข้างทาง แม้จะให้ความสำคัญต่อสภาพพจน์ของเมือง แต่ในขณะเดียวกันก็ให้ความสำคัญต่อสิทธิในการประกอบอาชีพ และการให้ความช่วยเหลือเป็นพิเศษต่อผู้ค้าที่มีรายได้น้อย สำหรับประเทศไทยนั้น จะพบว่าแนวนโยบายที่เป็นทางการ ก่อนปี 2557 ให้ความสำคัญอย่างชัดเจนต่อประเด็นสภาพพจน์ของเมือง แต่ในทางปฏิบัติก็เปิดโอกาสให้ผู้ค้าประกอบอาชีพได้ แต่แนวนโยบายตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นมาปรากฏชัดในเรื่องสิทธิในพื้นที่สาธารณะ ส่งผลให้มีการไล่อ้อผู้ค้าข้างทาง อย่างต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน (ประเด็นการบริหาร จัดการใน กรุงเทพมหานครและต่างประเทศปรากฏในตอนที่ 4)

2.4 นโยบายบริหารจัดการการค้าข้างทาง

ในฐานะกิจกรรมทางเศรษฐกิจเกี่ยวกับชีวิตประจำวันทั้งในมิติเศรษฐกิจสังคม วัฒนธรรม และสิ่งแวดล้อม การค้าข้างทางจึงเป็นกลุ่มเป้าหมายของนโยบายและมาตรการของรัฐทั้งในระดับชาติและระดับท้องถิ่น นโยบายและมาตรการของรัฐเกี่ยวกับการค้าข้างทาง เป็นเรื่องที่มีหลากหลายมิติ และมีความซับซ้อนซึ่งมีที่มาจากหลายสาเหตุดังนี้

1. การค้าข้างทางมีทั้งศักยภาพและประโยชน์และสร้างปัญหาในการบริหารจัดการเช่นกัน
2. มีผู้มีส่วนได้ส่วนเสียจำนวนมาก ในจำนวนนี้กลุ่มที่มีความขัดแย้งอย่างชัดเจนที่สุดก็คือประชาชนที่ใช้พื้นที่สาธารณะ โดยเฉพาะเส้นทางสัญจร ในขณะที่กลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียสำคัญอีกกลุ่มหนึ่ง คือ ธุรกิจในระบบตั้งแต่ห้างร้าน ร้านสะดวกซื้อ ไปจนถึงห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ กลับไม่ปรากฏความขัดแย้งอย่างชัดเจน แม้เอกสารจำนวนมากจะระบุถึงผลประโยชน์ที่ขัดกันระหว่างผู้ค้าข้างทางกับธุรกิจในภาคที่เป็นทางการก็ตาม (Cross, 2000; Bromley, 2000) ทักษะของประชาชนต่อการค้าข้างทางขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ การเป็นอุปสรรคต่อการสัญจรส่งผลโดยตรงต่อทักษะทางลบของประชาชนต่อการค้าข้างทาง ส่วนมาตรการโล้เรือการค้าข้างทาง สามารถตอบโจทย์เรื่องความเป็นระเบียบ สอดคล้องกับแนวคิดการพัฒนาเมือง และที่สำคัญ สอดคล้องกับผลประโยชน์ของธุรกิจในระบบ โดยเฉพาะร้านสะดวกซื้อและห้างสรรพสินค้า
3. บทบาทของรัฐต่อการค้าข้างทาง อาจมีลักษณะย้อนแย้ง กล่าวคือ ในด้านหนึ่ง รัฐมีหน้าที่กำกับดูแลการบังคับใช้กฎหมายเพื่อให้เกิดความเป็นระเบียบ รวมทั้งการคุ้มครองผู้บริโภคในการซื้อสินค้าที่ปลอดภัย และไม่ถูกเอารัดเอาเปรียบแต่ในขณะเดียวกันรัฐมีหน้าที่สนับสนุนให้ประชาชนมีสัมมาชีพ มีรายได้ สามารถเข้าถึงสินค้าบริการต่างๆ ข้ออ้างเกี่ยวกับความเป็น

ระเบียบ บทบาทต่างเหล่านี้รัฐสามารถบรรลุได้ด้วยวิธีการต่าง ๆ กัน แต่มักจะเป็นประเด็นถกเถียงที่ชัดเจนและสร้างความยั่งยืน ทั้งนี้เนื่องจากธรรมชาติของการค้าข้างทางที่แม้จะมีบทบาทหน้าที่ที่ชัดเจน แต่ก็ไปด้วยกันไม่ได้กับแนวคิดการพัฒนาเมืองที่ให้ความสำคัญกับความทันสมัย(Bromley, 2000)

4. ช่องว่างระหว่างนโยบายและการนำนโยบายไปปฏิบัติเนื่องจากการนำมาตรการไปปฏิบัติต้องเกี่ยวข้องกับผู้คนจำนวนมาก ทั้งจำนวนผู้ค้าและเจ้าหน้าที่ของรัฐ อุปสรรคของการนำนโยบายไปปฏิบัติยังเป็นผลจากการขาดข้อมูลที่ชัดเจนเกี่ยวกับผู้ค้าข้างทาง การประกอบอาชีพ คุณลักษณะ รวมทั้งความเชื่อมโยงกับการค้าในระบบ การนำนโยบายไปปฏิบัติมักทำได้ไม่สม่ำเสมอหรือถ่วงหน่วง และนำไปสู่ผลที่ไม่คาดคิดได้เสมอ (Bromley, 2000) อาจจะเป็นด้วยความซับซ้อนนี้เองที่ทำให้ นโยบายและมาตรการของเกี่ยวกับการค้าข้างทางมีทั้งมิติของการจำกัดและการพัฒนาและมักไม่คงที่ทั้งในต้นนโยบายและการนำไปปฏิบัติ

ส่วนนโยบายและมาตรการเกี่ยวกับการค้าข้างทางนั้น งานศึกษาของ McGee and Yeung (1977) เสนอว่ามาตรการของรัฐเกี่ยวกับการค้าข้างทางจำแนกได้เป็น

1. มาตรการด้านทำเลการค้า(Locational) เป็นมาตรการที่เกี่ยวข้องกับทำเลที่ตั้งการค้า เช่น กำหนดจุดผ่อนผันให้ค้าและจุดห้ามทำการค้า จัดระเบียบ เลี้ยว ย้ายผู้ค้าออกจากพื้นที่การค้า ห้ามโอนสิทธิในพื้นที่ขาย การตีเส้นระบุขอบเขตการค้า การทำทะเบียนผู้ค้า มาตรการด้านทำเลการค้าที่เป็นที่นิยมที่สุดประการหนึ่งก็คือ การย้ายการค้าออกจากถนนแล้วจัดหาที่ค้าให้ผู้ค้า ซึ่งแม้ว่าบางส่วนจะประสบความสำเร็จ แต่ที่มิได้ประสบความสำเร็จก็มีไม่น้อย เพราะไม่ได้ย้ายผู้ซื้อ หรือผู้ซื้อไม่ได้ไม่ได้ย้ายตามไปด้วย ส่งผลให้ผู้ค้าต้องหวนกลับมาที่เดิมซึ่งหลายกรณีพบว่าพื้นที่ขายถูกครอบครองโดยผู้ค้ารายใหม่แล้ว
2. มาตรการด้านโครงสร้าง(Structural) หมายถึง มาตรการที่พัฒนาการประกอบอาชีพขึ้นเพื่อพัฒนาอาชีพการเก็บค่ารักษาความสะอาดแปลงสินทรัพย์เป็นทุน
3. มาตรการด้านการศึกษาและพัฒนา(Educational) การอบรมผู้ค้า การรณรงค์เรื่องสุขาภิบาลอาหาร เป็นต้น

ภายใต้มาตรการข้างต้น การจัดการอาจจำแนกออกได้เป็น 4 รูปแบบ ตามนโยบายของผู้มีบทบาทในการบริหารจัดการ ดังตารางที่-1

ตารางที่-2-1 แนวนโยบายเกี่ยวกับการค้าข้างทาง

นโยบาย	รูปแบบที่ 1	รูปแบบที่ 2	รูปแบบที่ 3	รูปแบบที่ 4
มาตรการ				
1. พื้นที่	อนุญาตให้ประกอบการค้าได้ในพื้นที่ที่ต้องการ	อนุญาตให้ประกอบการค้าได้ในพื้นที่เดิม	อนุญาตให้ประกอบการค้าได้ใน	ไม่อนุญาตให้ประกอบการค้าใดๆ ในเมือง

นโยบาย	รูปแบบที่ 1	รูปแบบที่ 2	รูปแบบที่ 3	รูปแบบที่ 4
<u>มาตรการ</u>				
		แต่ย้ายผู้ค้าใน บางพื้นที่ไป ในพื้นที่ที่ได้รับ อนุญาต	บางพื้นที่ที่รัฐ จัดให้	
2. โครงสร้าง	สนับสนุนผู้ค้าในรูปแบบ ต่าง ๆ เช่น (1) ทุนกู้ยืม เพื่อประกอบอาชีพ (2) ให้สิทธิพิเศษบาง ประการ เพื่อสนับสนุน ให้มีผู้ค้าเพิ่มขึ้น (3) สนับสนุนให้ผู้ผลิต ในภาคอุตสาหกรรม กระจายสินค้าผ่าน ผู้ค้าข้างทาง	สนับสนุนผู้ค้า ตามรูปแบบที่ 1 แต่ในระดับที่ จำกัด	จำกัดการค้า ข้างตาม รูปแบบที่ 4 แต่มีความ รุนแรง น้อยกว่า	จำกัดการค้าข้างทางโดย (1) ตั้งค่าธรรมเนียมการ ประกอบการให้สูง (2) สร้างข้อจำกัดทาง กฎหมายในลักษณะ ต่าง ๆ (3) ใจผู้ปฏิบัติ หน้าที่กำกับดูแลการค้า ข้างทาง อย่างเคร่งครัด ด้วยการให้ค่าตอบแทน ที่สูง
3. การศึกษา และพัฒนา	สนับสนุนผู้ค้าข้างทาง โดย (1) ยกย่องให้เป็น ตัวอย่างผู้ประกอบการที่ ประสบความสำเร็จ (2) สนับสนุนให้ สาธารณชนซื้อสินค้า หรือใช้บริการจากผู้ค้า ข้างทาง (3) สนับสนุนให้ มีการศึกษาจาก ประสบการณ์ การทำงานจริงมากกว่า การศึกษาในระบบ	สนับสนุนด้วย มาตรการตาม รูปแบบที่ 1 แต่ ในระดับที่จำกัด	จำกัดการค้า ข้างตาม รูปแบบที่ 4 แต่มีความ รุนแรง น้อยกว่า	จำกัดการค้าข้างทางโดย (1) เน้นย้ำความ ไม่ถูกต้องของการค้า ข้างทาง (2) เน้นย้ำ ปัญหาธรรมาภิบาล การกระทำที่ไม่ถูก กฎหมายในการ ประกอบการ (3) เน้นย้ำอันตรายใน ประเด็นความสะอาด และสุขาภิบาลอาหาร

ที่มา: McGee and Yeung (1977, p. 43)

มาตรการจำกัด จัดระเบียบ เลือหรือ มักจะชัดเจนในพื้นที่ที่มีการกระจุกตัวหนาแน่น ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีความขัดแย้งระหว่างผู้มีส่วนได้ส่วนเสียสำคัญ ดังนั้น จะพบว่า แม้ในเมืองเดียวกัน การเลือกใช้มาตรการ และระดับความเข้มงวดในการกำกับการค้าข้างทางก็ยังคงแตกต่างกันขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ

เช่น สุขอนามัย ความปลอดภัยในการสัญจร ความเป็นระเบียบ และพลังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียสำคัญ ในขณะที่ความจำเป็นของการมีการค้าข้างทาง การสนับสนุนเศรษฐกิจในพื้นที่ และการสร้างงาน อาจไม่ใช่ประเด็นที่ถูกนำมาพิจารณาในการกำหนดนโยบาย ด้วยเหตุนี้เอง การค้าข้างทางจึงมักถูกยึดข้อออกมาจากเขตพื้นที่เศรษฐกิจ จนดูราวกับพยายามจำกัดโอกาสสร้างรายได้ของการค้าข้างทาง หรือจำกัดให้การค้าข้างทางให้บริการสำหรับย่านคนจนเท่านั้น ส่วนการค้าในพื้นที่ที่ไม่ใช่พื้นที่เศรษฐกิจ จะไม่ได้รับความสนใจมากนักในเชิงนโยบาย(Bromley, 2000)

มาตรการที่ 2 และ 3 มีลักษณะเป็นการลงทุนทางสังคมและทุนมนุษย์ ระดับการให้ความสำคัญต่อมาตรการต่างๆ เหล่านี้ สะท้อนทัศนคติของผู้บริหารเมืองต่อการค้าข้างทาง

ข้อเสนอรูปแบบมาตรการข้างต้น สะท้อนนโยบาย 3 แนวทางคือ

1. นโยบายสนับสนุนการค้าข้างทางเปิดโอกาสให้ผู้ค้าดำเนินการได้ โดยรัฐบาลให้การสนับสนุนตามมาตรการข้างต้น
2. นโยบายที่ปฏิเสธการค้าข้างทางรูปธรรมของนโยบายคือการจัดการค้าข้างทางออกจากพื้นที่สาธารณะ
3. นโยบายที่อยู่กึ่งกลาง คือ มีทั้งสนับสนุนแม้จะไม่เต็มที่ และเบียดขับในระดับที่รุนแรงน้อยกว่าการปฏิเสธโดยสิ้นเชิง โดยมาตรการของนโยบายปรากฏในรูปของการกำกับดูแลการจำกัดพื้นที่การค้า ในขณะเดียวกันก็มีมาตรการในเชิงโครงสร้างหนุนเสริม ทั้งในมิติด้านโครงสร้างและการศึกษาและพัฒนา

นอกจากแนวนโยบายข้างต้น งานศึกษาของWalsh and Maneepong (2013) เสนอว่า ในบางประเทศ มีนโยบายที่ผนวกกร มให้ผู้ค้าเป็นส่วนหนึ่งของสังคม (Inclusion) เนื่องจากตระหนักถึงความสำคัญของการค้าประเภทนี้ นโยบายจึงปรากฏในรูปของการมีหน่วยงานที่ดูแลโดยตรง หรือมีนโยบายที่ชัดเจนเกี่ยวกับผู้ค้ากลุ่มนี้ เช่น ในสหพันธรัฐมาเลเซียมีนโยบายแห่งชาติว่าด้วยการค้าหาบเร่ (National Policy on Hawkers) ส่วนในสาธารณรัฐสิงคโปร์ มีนโยบายชัดเจนเกี่ยวกับการค้าข้างทางเช่นกัน โดยหน่วยงานที่มีหน้าที่กำกับดูแลคือ สำนักงานสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ(National Environment Agency)

ข้อเสนอของ Walsh and Maneepong (2013) สอดคล้องกับพัฒนาการการบริหารจัดการการค้าข้างทางในบางประเทศซึ่งปรับท่าทีจากการเบียดขับการค้าข้างทาง มาสู่ความพยายามในการผนวก รวมผู้ค้าข้างทางให้เป็นส่วนหนึ่งของสังคม ด้วยการแสวงหาแนวทางในการอยู่ร่วมกันระหว่างผู้ค้าและเมือง และให้ผู้ค้าเข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารจัดการด้วย แทนที่จะเป็นการดำเนินการโดยรัฐเท่านั้น มีการทำงานร่วมกันระหว่างหน่วยงานของรัฐคือองค์กรปกครองท้องถิ่นกับผู้ค้าในการบริหารจัดการการค้าข้างทาง เช่น การสร้างตลาดเป็นสถานที่ขายให้ผู้ค้า การสนับสนุนให้ผู้ค้ารวมตัวกันเพื่อจัดการตนเอง รวมทั้งการตั้งสหกรณ์ เป็นต้น แนวทางนี้ปรากฏชัดเจนในทวีปแอฟริกาและเอเชีย ถึงกับมีเอกสารที่อธิบายแนวทางและขั้นตอนในการบริหารจัดการ การสนับสนุนให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียสำคัญมีส่วนร่วมใน

การบริหารจัดการในเรื่องที่กระทบต่อเขา แนวทางนี้เกิดขึ้นจากการ ตระหนักในความเป็นจริงของ สถานการณ์การจ้างงานที่เปลี่ยนแปลงไป รวมถึงความสำคัญของการค้าข้างทางต่อเศรษฐกิจในภาพรวม และวิถีการดำรงชีวิตของผู้คน ทำให้มีความพยายามในการแสวงหาวิธีในการบริหารจัดการ โดยที่ ไม่ทำลายศักยภาพในการสร้างงานสร้างรายได้ ในขณะเดียวกันตระหนักถึงความสำคัญสภาพแวดล้อม ของเมือง คุณค่าของกิจกรรมเศรษฐกิจและผู้ที่ประกอบอาชีพด้วย(David, Ulrich, Zelezeck and Majoe, 2014; Roever, 2014; Loc, Moustier, Paule, Thinh and Ha, 2013) ทั้งนี้เงื่อนไขความสำเร็จ ประการหนึ่งของแนวทางนี้คือ การรวมกลุ่มของผู้ค้า และการมีผู้แทนกลุ่มที่ทำหน้าที่เป็นตัวแทนใน การร่วมกำหนดแนวทางและขั้นตอนการดำเนินการ

การดำเนินการในลักษณะข้างต้นสอดคล้องกับแนวคิด “เมืองทั่วถึง” หรือ Inclusive Cities ซึ่ง เกิดขึ้นจากการที่ประชากรมากกว่าครึ่งหนึ่งของโลกอาศัยอยู่ในเมือง เมืองจึงมีบทบาททั้งในด้านแก้ไข ปัญหาความยากจนและสร้างความมั่งคั่งไปพร้อม ๆ กัน และแม้ว่าเมืองจะมีความสำคัญต่อการสนับสนุน การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและการจัดความยากจน แต่ก็ปรากฏว่าประชาชนในเมืองไม่ได้รับอานิสงส์ จากการพัฒนาเป็นเมืองและผลประโยชน์ต่าง ๆ จากการพัฒนาเป็นเมืองไม่ได้กระจายสู่ผู้คน อย่างเท่าเทียมกันส่งผลให้ประชาชนบางกลุ่มถูกเบียดขับทั้งในด้านพื้นที่ เศรษฐกิจและสังคมทั้งในรูปของ การเข้าไม่ถึงที่อยู่อาศัย และโอกาสต่าง ๆ ในชีวิต และท้ายที่สุดเข้าสู่ตลาดงานที่หารายได้น้อย และ มีความไม่มั่นคงในรายได้ เป็นต้น สถานการณ์นี้นำไปสู่ผลกระทบในด้านต่าง ๆ เช่น ช่องว่างทางเศรษฐกิจ สังคม การขาดการมีส่วนร่วมในด้านต่าง ๆ ซึ่งปัญหาหนึ่งที่เกิดขึ้นก็คือ หน่วยงานของรัฐที่มีหน้าที่ใน การตอบสนองปัญหาต่าง ๆ ของประชาชน ทำหน้าที่ไม่ได้เต็มที่ เนื่องจากประชาชนบางกลุ่มไม่ได้มี ส่วนร่วมในการนำเสนอข้อมูลที่น่าไปปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงบทบาทหน้าที่ของรัฐ สถานการณ์นี้ไปสู่ ข้อเสนอการทำงานเชิงบูรณาการระหว่างมิติด้านพื้นที่ เศรษฐกิจและสังคม ซึ่งผสมผสานการเข้าถึงที่อยู่ อาศัย โครงสร้างพื้นฐาน การสร้างการมีส่วนร่วมของคนกลุ่มต่าง ๆ และ การเปิดโอกาสในเชิงเศรษฐกิจ เช่น พื้นที่ประกอบอาชีพ การสนับสนุนด้านเงินทุน การพัฒนาความรู้และทักษะ เป็นต้น(The World Bank, 2015, pp.6-10) สำหรับการค้าข้างทางจึงหมายถึงการมีส่วนร่วมในการตัดสินใจในเรื่องที่สำคัญ มีโอกาสการประกอบอาชีพ เข้าถึงสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน รวมทั้งสุขภาพความปลอดภัยทั้งสำหรับ ผู้ประกอบอาชีพและผู้บริโภค แนวทางนี้ สอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals หรือ SDGs) ตามวาระการพัฒนาในช่วงปี2016-2030 (พ.ศ. 2559-2573) ของ สหประชาชาติ

เป็นที่น่าสังเกตว่า กรอบคิดของนโยบายการจัดการการค้าข้างทางในหลายประเทศและรวมทั้ง ประเทศไทย ไม่ได้มีพลวัตดังเช่นแนวคิดที่อธิบายการคงอยู่และขยายตัวของการค้าข้างทาง รวมทั้งไม่ได้มี ลักษณะ “ก้าวหน้า” ดังเช่นปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นในทวีปแอฟริกา และในบางประเทศในกลุ่มประเทศ อาเซียน และที่สำคัญไม่ได้สอดคล้องกับกระแสการพัฒนา “เมืองทั่วถึง” ซึ่งมุ่งจัดความเหลื่อมล้ำจาก การพัฒนาเป็นเมือง นโยบายการค้าข้างทางที่ดูจะ “ก้าวหน้า” มากที่สุดน่าจะเป็นในกรณีของประเทศ

อินเดีย ซึ่งกฎหมายการประกอบอาชีพการค้าข้างทาง(The Street Vendors (Protection of Livelihood and Regulation of Street Vending Act 2014) ประกาศใช้ในปี 2014 (พ.ศ. 2557) กฎหมายฉบับนี้ยอมรับว่าการค้าข้างทางเป็นกิจกรรมเศรษฐกิจซึ่งเป็นประโยชน์ต่อทั้งผู้ขายและผู้บริโภค

2.5 คุณลักษณะของผู้ค้าข้างทางและการจัดประเภทการค้าข้างทาง

ข้อถกเถียงที่ถูกนำเสนอตลอดมา เพื่อให้เหตุผลต่อ การผ่อนปรนอนุญาตให้มีการค้าข้างทาง คือ การที่ผู้ค้ามีฐานะยากจน ไม่มี ความรู้และทักษะเพียงพอที่จะหางานที่มีรายได้เพียงพอ คนเหล่านี้จำนวนไม่น้อยเป็นผู้ย้ายถิ่นจากชนบทสู่เมืองใหญ่ ในช่วงที่ประเทศกำลังพัฒนา รวมทั้งประเทศไทย ก้าวเข้าสู่การพัฒนาเศรษฐกิจสังคม อุตสาหกรรม ตามแนวทางการพัฒนากระแสหลัก คำอธิบายนี้มีอิทธิพลมากในช่วงทศวรรษที่ 1960-1980 ดังจะพบจากงานวิจัยจำนวนมากเกี่ยวกับการค้าข้างทาง

ผู้ค้าข้างทางมีทั้งที่เป็นหญิงและชาย สัดส่วนระหว่างผู้ค้าหญิงและชาย ไม่แตกต่างกันมากนัก ยกเว้นในประเทศที่ผู้หญิงมีโอกาสจำกัดในการทำงาน ส่วนในประเด็นอายุ พบผู้ค้าข้างทางในทุกช่วงอายุ เช่นกัน

การศึกษาเกี่ยวกับการค้าข้างทางในเมืองต่างๆ ในหลายประเทศ ในช่วงระยะเวลาที่แตกต่างกัน สะท้อนถึงความแตกต่างในด้านสังคมและเศรษฐกิจของผู้ค้า เช่น อายุ การศึกษาและฐานะทางเศรษฐกิจ ดังจะพบว่าในระยะหลัง ผู้ค้าที่ไม่ได้ยากจนมีจำนวนเพิ่มขึ้น และการเข้าสู่อาชีพไม่ได้เกิดจากความจำเป็นทางเศรษฐกิจเท่านั้น ความหลากหลายในคุณลักษณะของผู้ค้าข้างทาง ไม่ได้ถูกนำมาเป็นประเด็นในการบริหารจัดการการค้าข้างทาง แต่คุณลักษณะที่มีผลต่อการจัดการคือประเภทของการค้าข้างทาง ซึ่งมีงานศึกษาที่ใช้เกณฑ์พิจารณาหลายเกณฑ์ ดังนี้

1. เกณฑ์ด้านการเคลื่อนที่

ภายใต้เกณฑ์นี้ อาจจำแนกได้เป็นการ ค้าซึ่งค้าอยู่กับที่และที่ เคลื่อนที่ไปตามพื้นที่ขาย การเคลื่อนที่ของผู้ค้าเคลื่อนที่ มีพัฒนาการตามเทคโนโลยี กล่าวคือ ในสมัยก่อนผู้ค้าแบกหาม และเดินเร่ขาย หรือ อาจจะใช้ตะกร้าวางสินค้าแล้วทูนไว้เหนือ ศีรษะ เมื่อเทคโนโลยีพัฒนาขึ้น ผู้ค้าใช้รถเข็นรถกระบะ ซึ่งสามารถขายสินค้าได้หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็น ของใช้ หรือ อาหาร การใช้รถกระบะขายอาหารในช่วงหลังพัฒนาเป็น Food Truck ซึ่งพบเห็นได้ในประเทศต่างๆ รวมทั้งประเทศไทย ทั้งรถเข็นรถกระบะ หากไม่หยุดอยู่กับที่ ก็ถือว่าเป็นการค้าที่เคลื่อนที่ได้แต่หากหยุดอยู่กับที่ถือว่าเป็นการค้าแบบอยู่กับที่

2. เกณฑ์สถานภาพการทำงาน

ภายใต้เกณฑ์นี้ จำแนกผู้ค้าได้ 3 กลุ่ม (Bromley and Gerry, 1979: 6)

2.1 การประกอบอาชีพอิสระอย่างแท้จริง หรือ True Self-employment ผู้ค้าสร้างรายได้จากการทำงานโดยอิสระสามารถเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบและวิธีการประกอบการค้า

2.2 การประกอบอาชีพอิสระในลักษณะการจ้างงานแฝงหรือ Disguised wage-work ซึ่งหมายถึง ผู้ค้าไม่ได้เป็นลูกจ้างของสถานประกอบการ แต่รับผลตอบแทนการขายจากสถานประกอบการในรูปค่าจ้าง หรือ ส่วนแบ่งกำไร

2.3 การประกอบอาชีพอิสระในลักษณะพึ่งพิงหรือ Dependent work ผู้ค้าพึ่งพิงสถานประกอบการ ในรูปของการถูกผูกขาดการซื้อสินค้าเพื่อการประกอบอาชีพ เช่นผู้ค้าในกลุ่มแฟรนไชส์หรือเครือข่ายประเภทต่างๆ

3. เกณฑ์ความถูกต้องตามกฎหมาย

นอกจากจัดประเภทตามการเคลื่อนที่แล้ว มีผู้เสนอให้จัดประเภทการค้าข้างทางโดยใช้เกณฑ์ความถูกต้องตามกฎหมายภายใต้เกณฑ์นี้ ผู้ค้าจำแนกได้เป็น 3 กลุ่ม (Greenburg, Topol, Sherman and Cooperman, 1980) คือ

3.1 กลุ่มที่ดำเนินการโดยถูกต้องตามกฎหมาย (Legitimate vendors) คือ กลุ่มที่ประกอบอาชีพเต็มเวลา จ่ายค่าธรรมเนียมและภาษีให้รัฐ

3.2 กลุ่มผู้ค้าที่ประกอบการค้าในลักษณะชั่วคราว (Ephemeral vendors) กลุ่มนี้ไม่ได้ประกอบอาชีพเต็มเวลา แต่จะขายในพื้นที่ตลาด หรือ ตลาดนัด หรือ ในเวลาพิเศษเฉพาะ

3.3 กลุ่มผู้ค้าที่ประกอบการค้าโดยไม่ถูกกฎหมาย (Underground vendors) กลุ่มนี้ขายสินค้าในพื้นที่ที่ไม่ได้รับอนุญาต หรือ โดยไม่ได้รับอนุญาต

ความน่าสนใจของงานชิ้นนี้คือการเรียกการค้าข้างทางว่า การค้าปลีกที่มีใช้การค้าในร้าน (Non-Store Retailing) และการจัดแบ่งประเภทในลักษณะนี้ประเด็นพื้นที่สาธารณะอาจจะไม่ใช่ประเด็นที่มีความสำคัญ ยกเว้นในกรณีผู้ค้ากลุ่มนี้

4. เกณฑ์ด้านความถาวรหรือชั่วคราวในการประกอบอาชีพ

Wakefield, Castillo, and Beguin (2007) เสนอให้ใช้เกณฑ์ความถาวรหรือชั่วคราวในการประกอบอาชีพในการจัดแบ่ง โดยนัยนี้ ผู้ค้าข้างทางจำแนกออกได้เป็นกลุ่ม

4.1 กลุ่มผู้ค้าที่ประกอบอาชีพเพื่อหารายได้พิเศษ (Sideliner) โดยค้าขายตามเทศกาล

4.2 กลุ่มผู้ค้าที่ประกอบอาชีพถาวร แต่เคลื่อนย้ายไปตามตลาดที่เปิดดำเนินการชั่วคราว (Nomadic) เช่น ผู้ค้าตามตลาดนัด ซึ่งขายสินค้าเป็นอาชีพหลัก แต่ไม่ได้มีที่ขายเป็นหลักแหล่ง

4.3 กลุ่มผู้ค้าที่ประกอบอาชีพเฉพาะในช่วงเวลาเฉพาะ (Opportunistic) และประกอบอาชีพในลักษณะชั่วคราวกว่าผู้ค้าแบบแรก

4.4 กลุ่มผู้ค้าแบบดั้งเดิม (Traditional transient) หมายถึง ผู้ค้าที่ขายสินค้าเป็นอาชีพหลัก ตั้งวางสินค้าทั้งเป็นที่หรือมีการเคลื่อนย้าย ผู้ค้าข้างทางส่วนใหญ่จัดอยู่ในกลุ่มนี้ ผู้ค้ากลุ่มนี้จะได้รับผลกระทบมากที่สุดจากการไล่รื้อหรือจำกัดพื้นที่ประกอบอาชีพข้างทาง

5. เกณฑ์ฐานะทางเศรษฐกิจ

ซึ่งเป็นเกณฑ์ที่ต้องการข้อมูลในการจัดประเภท การศึกษาเกี่ยวกับผู้ค้าข้างทางยืนยันความหลากหลายทางเศรษฐกิจของผู้ค้า(ในฤมล นิราทร 2548) ซึ่งอาจจำแนกได้เป็น

5.1 ผู้ค้าในระดับยังชีพ

5.2 ผู้ค้าที่มีรายได้พ้นระดับยังชีพ และไม่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ

5.3 ผู้ค้าที่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ

6. เกณฑ์เหตุผลในการประกอบอาชีพ

จากทฤษฎีที่อธิบายการค้าข้างทางที่ได้เสนอไว้ข้างต้น ก็จะพบว่า เกณฑ์อีกชุดหนึ่งที่สามารถใช้ในการจำแนกผู้ค้า คือเกณฑ์เหตุผลในการเข้าสู่อาชีพ ซึ่งสามารถจำแนกผู้ค้าได้ 3 กลุ่ม

6.1 ผู้ค้ากลุ่มแรกประกอบอาชีพด้วยความจำเป็น ตามข้อเสนอของสำนักวิลักษณ์และแนวคิดโครงสร้าง

6.2 ในขณะที่ผู้ค้ากลุ่มที่สองเข้าสู่อาชีพ เนื่องจากเล็งเห็นโอกาสในการสร้างรายได้ละ

6.3 ผู้ค้ากลุ่มที่ประกอบอาชีพ ด้วยเหตุผลทางสังคมและวัฒนธรรม เนื่องจากต้องการความยืดหยุ่นในการใช้ชีวิต จึงไม่ต้องการทำงานประจำ

แม้ว่าผู้ค้าจะประกอบอาชีพด้วยเหตุผลที่แตกต่างกัน แต่การมีรายได้และกำไรจากการประกอบอาชีพมีความสำคัญสำหรับผู้ค้าทุกกลุ่ม

7. เกณฑ์การจัดประเภทอาชีพตามมาตรฐานสากล(International Standard Classification of Occupation: ISCO-08)¹ นอกจากเกณฑ์ที่ให้ความสำคัญกับคุณลักษณะงานที่ สถานภาพการทำงาน กฎหมาย ฐานะทางเศรษฐกิจ และ เหตุผลในการเข้าสู่อาชีพแล้ว สมควรที่จะระบุไว้ในที่นี้ด้วยว่า การค้าข้างทางได้รับการจัดประเภทอาชีพตามมาตรฐานISCO-08 ไว้ในรหัสอาชีพที่ 5211 และ 5212 ในหมวดอาชีพที่ 5 (พนักงานบริการและจำหน่ายสินค้าซึ่งรวมการจัดเตรียมอาหารพร้อมบริโภคไว้ด้วย) และ รหัสอาชีพ 9520 ในหมวดอาชีพที่ 9 (ผู้ประกอบอาชีพงานขั้นพื้นฐานซึ่งไม่รวมการจัดเตรียมอาหารพร้อมบริโภค) การจัดประเภทอาชีพตามมาตรฐานสากล เป็นการ จัดประเภทอาชีพโดยใช้เกณฑ์ “งาน” และ “ทักษะ” ตามองค์ประกอบ 4 ด้านคือ สาขาวิชาและความรู้ที่จำเป็นต้องใช้ เครื่องจักรและ

¹ การจัดประเภทอาชีพตามมาตรฐานสากลInternational Standard Classification of Occupation: ISCO) เป็นมาตรการกำหนดประเภทอาชีพโดยองค์การแรงงานระหว่างประเทศ ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อให้มีต้นแบบมาตรฐานการจัดประเภทอาชีพ และ เพื่อให้สามารถเปรียบเทียบการวัดประเภทอาชีพระหว่างประเทศได้ มาตรฐานที่ใช้ในปัจจุบันเป็นมาตรฐานที่กำหนดในปี 2008 จึงเรียกว่า (ISCO-08) สำหรับประเทศไทย สำนักงานสถิติแห่งชาติได้จัดแปลมาตรฐานชุดนี้ และได้ใช้เป็นมาตรฐานในการรวบรวมสถิติสำมะโนประชากร ภาวะการมีงานทำ เพื่อประโยชน์ในการวางแผนที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาและการจ้างงาน(สำนักงานสถิติแห่งชาติ 2553)

เครื่องมือที่ใช้ วัตถุดิบที่ใช้ และ สินค้าบริการที่ผลิต หมวดอาชีพที่ 5 และ 9 ใช้ทักษะระดับที่ 2 และ 1² ตามลำดับ (ILO, pp. 246-7) ความแตกต่างที่ชัดเจนระหว่างทักษะที่ใช้คือทักษะด้านการบริการ จัดเตรียมอาหารและสุขอนามัย (ILO, 2012, p. 247) จากเกณฑ์นี้ สามารถจำแนกผู้ค้าได้เป็นผู้ค้าที่เตรียมอาหาร และ ไม่ได้เตรียมอาหาร การจำแนกลักษณะนี้ทำให้เห็นความจำเป็นของประเด็นสุขาภิบาลอาหาร

จากเกณฑ์การจัดแบ่งข้างต้นพบว่าผู้ประกอบการการค้าข้างทางเพิ่มได้ทั้งกลุ่มที่ประกอบอาชีพ ถูกกฎหมายและไม่ถูกกฎหมาย คือ ผู้ประกอบการค้าในจุดผ่อนผันและนอกจุดผ่อนผัน โดยเป็นกลุ่มผู้ค้าแบบดั้งเดิมคือ มีรายได้หลักจากการขายสินค้า หรือประกอบการค้าข้างทางเป็นอาชีพหลัก และส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระอย่างแท้จริงผู้ค้ามีฐานะทางเศรษฐกิจที่หลากหลาย และเข้าสู่อาชีพด้วยเหตุผลที่แตกต่างกัน รวมทั้งความสำคัญของประเด็นสุขาภิบาลอาหารการทำความเข้าใจเกี่ยวกับความแตกต่างในกลุ่มผู้ค้า จะเป็นประโยชน์ต่อการกำหนดนโยบายการบริหารจัดการการค้าข้างทาง

2.6 ข้อเสนอการจัดการการค้าข้างทาง

ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการจัดการการค้าข้างทางปรากฏในประเด็นต่อไปนี้

1. ข้อเสนอให้พิจารณาการค้าข้างทางในมุมมองที่สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงในบริบทเศรษฐกิจ สังคม และ การเมือง การเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจสังคมปรากฏทั้งในด้านการเปลี่ยนกระบวนการจ้างงาน การเน้นย้ำความสำคัญของการทำงานเพื่อให้เกิดการผนวกรวมเป็นส่วนหนึ่งของสังคม (Social inclusion) ซึ่งเชื่อมโยงกับแนวคิดเมืองทั่วถึง (Inclusive Cities) และการสนับสนุนบทบาทของภาคประชาสังคมในการกำหนดนโยบาย

ภายใต้สถานการณ์การเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ การค้าข้างทางจะยังคงดำรงอยู่เนื่องจากเป็นกิจกรรมที่ยังมีบทบาทและความสำคัญต่อสังคม (Wongtada, 2013) การเปลี่ยนแปลงในกระบวนการจ้างงานยังทำให้ผู้ค้าข้างทางรายใหม่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น นอกเหนือไปจากผู้ค้าที่เป็นผู้ประกอบอาชีพมาก่อนหน้า นอกจากนั้นแนวคิดเกี่ยวกับเมืองทั่วถึง (Inclusive Cities) ยังส่งผลต่อการกำหนดแนวทางการบริหารจัดการการค้าข้างทางด้วย

2. ข้อเสนอแนวทางในการบริหารจัดการการค้าข้างทางจากสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงข้างต้น มีข้อเสนอเกี่ยวกับการบริหารจัดการการค้าข้างทางดังนี้ (Yasmeen and Nirathron, 2014; David,

² ทักษะระดับที่ 1: ปฏิบัติงานง่าย ๆ ใช้แรงกายเป็นหลัก ใช้แรงงานและความอดทน อาจมีงานเขียนหรือคำนวณบ้าง แต่ไม่ใช่งานหลัก การศึกษา ที่ต้องการคือระดับประถมศึกษาหรือระดับต้นของการศึกษาขั้นพื้นฐาน อาจได้รับการอบรมหรือมีประสบการณ์ในงานที่เกี่ยวข้องมาบ้าง

ทักษะระดับที่ 2: คำนวณตัวเลขได้ถูกต้อง มีความสามารถในการอ่านข้อมูลเพื่อบันทึกการทำงาน คำนวณตัวเลขได้ถูกต้อง ติดต่อสื่อสารกับบุคคลอื่น ๆ ได้ การศึกษา ที่ต้องการคือระดับมัธยมศึกษาตอนต้น หรือ ตอนปลาย หรือประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง รวมถึงความรู้ที่รับจากการฝึกอบรม

Ulrich, Zelezeck and Majoe, 2014; Roever, 2014; นฤมล นิราทร, 2557; Wongtada, 2013; Loc, Moustier, Thinh and Ha, 2013; Bhowmik, 2010; Cross, 2000; Bromley, 2000)

- 2.1 การจัดการการค้าข้างทางควรให้ความสำคัญทั้งต่อมิติเศรษฐกิจสังคม และ วัฒนธรรม รวมทั้งนโยบายการสนับสนุน และจำกัดสิทธิเหล่านี้ครอบคลุมทั้งการประกอบอาชีพ และ ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียสำคัญ คือ ผู้ประกอบอาชีพผู้บริโภค และ ประชาชน
- 2.2 ตระหนักถึงความหลากหลายของผู้ค้า สำหรับผู้ค้าที่ประกอบอาชีพอิสระการค้าข้างทาง คือ การประกอบธุรกิจขนาดเล็ก(Micro-enterprise) ซึ่งผู้ค้าเป็นผู้ประกอบการที่มี คุณลักษณะหลากหลาย และมีเงื่อนไขและเป้าหมายการประกอบอาชีพที่แตกต่างกัน ตั้งแต่เพื่อความอยู่รอด ไปจนถึงการสะสมทุน การขยายการประกอบอาชีพ และยัง เชื่อมโยงกับการพึ่งตนเอง ซึ่งประเด็นหลังนี้ครอบคลุมมิติที่หลากหลายมาก นโยบาย และมาตรการที่เกี่ยวข้องต้องให้ความสำคัญต่อความหลากหลายเหล่านี้ ซึ่งจะเป็นไปได้ ก็ต่อเมื่อมีข้อมูลที่ชัดเจนเกี่ยวกับผู้ค้า
- 2.3 สนับสนุนให้เกิดการขยายการประกอบอาชีพ ในกลุ่มที่มีศักยภาพ
- 2.4 นอกจากเกณฑ์ด้านสถานภาพการทำงาน เกณฑ์ด้านความถาวรในการประกอบอาชีพ ฐานะทางเศรษฐกิจควรได้รับการพิจารณาด้วย ผู้ค้าข้างทางเป็นผู้ค้าที่ประกอบอาชีพ ถาวร ซึ่งแตกต่างจากผู้ค้าที่ประกอบอาชีพในเวลาหรือเทศกาลพิเศษ การจัดการด้าน พื้นที่จึงย่อมแตกต่างจากผู้ค้าที่ประกอบอาชีพในเวลาพิเศษ (เช่น ถนนคนเดิน)
- 2.5 ให้ความสำคัญผู้ค้าที่มีรายได้น้อย ที่ต้องการการสนับสนุนเป็นพิเศษ
- 2.6 สนับสนุนให้ผู้ค้ามีความรับผิดชอบต่อสังคม ทั้งในด้านการเคารพกฎหมาย การขาย สินค้าที่มีคุณภาพ การกำกับดูแลพื้นที่การค้ามิให้กระทบต่อสิทธิของผู้ใช้พื้นที่ สาธารณะ

บทที่ 3

วิธีการศึกษา

การบริหารจัดการการค้าข้ามทางมีมิติที่หลากหลาย และมีผู้มีส่วนได้ส่วนเสียสำคัญจำนวนหนึ่ง ข้อมูลที่ต้องใช้เพื่อทำความเข้าใจกับสถานการณ์การค้าข้ามทางจึงมีหลายชุด ทั้งข้อมูลจากเอกสาร เพื่อสร้างกรอบแนวคิดในการศึกษา และทำความเข้าใจสถานการณ์การบริหารจัดการการค้าข้ามในประเทศต่าง ๆ และข้อมูลจากพื้นที่ เพื่อทำความเข้าใจกับสถานการณ์จริง

ข้อมูลประกอบการศึกษครั้งนี้มาจากการศึกษาเอกสารและข้อมูลในพื้นที่ การศึกษาเอกสารใช้ข้อมูลทั้งสื่อสิ่งพิมพ์และสื่ออิเล็กทรอนิกส์ โดยให้ความสำคัญกับหนังสือ งานวิจัยบทความวิชาการ และเอกสารที่เผยแพร่โดยหน่วยงานของรัฐ ในกรณีที่จำเป็นคือ ไม่สามารถสืบค้นข้อมูลจากแหล่งอื่น ๆ ได้ ผู้วิจัยใช้เอกสารอื่นๆ เช่น บทความจากหนังสือพิมพ์และ เว็บไซต์ประกอบ

การรวบรวมข้อมูลในพื้นที่ใช้การศึกษาแบบผสมวิธี ทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพ ผู้ให้ข้อมูลสำคัญในพื้นที่ คือ ผู้ค้า (ซึ่งรวมตัวแทนผู้ค้าด้วย) ผู้ซื้อ ประชาชน เจ้าหน้าที่จากหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้องทั้งที่มีหน้าที่ในการกำกับดูแลการค้าข้ามทางและหน่วยงานที่มีบทบาทหน้าที่ในการสนับสนุนการประกอบอาชีพ และนักวิชาการในสาขาที่เกี่ยวข้อง กับความยากจน การบริหารจัดการเมือง และองค์กรพัฒนาเอกชนที่ทำงานเกี่ยวกับผู้ค้าข้ามทาง

3.1 พื้นที่การศึกษา

เนื่องจากการศึกษาเบื้องต้น และที่มาของการศึกษามาจากประเด็นสำคัญ คือ ความขัดแย้งในการใช้พื้นที่สาธารณะคือทางเท้าและ บทบาทของการค้าข้ามทางต่อเมือง ทั้งในมิติของการแก้ไขปัญหาความยากจน การสร้างผู้ประกอบการ การเลือกพื้นที่ศึกษาจึงให้ความสำคัญต่อพื้นที่ที่ สอดคล้องกับประเด็นข้างต้น แทนที่จะให้ความสำคัญกับการค้าในย่านชุมชนด้วย จากการหารือกับหัวหน้าฝ่ายตรวจและปฏิบัติการ กองตรวจและปฏิบัติการพื้นที่ 1 และ รองหัวหน้าฝ่ายตรวจและปฏิบัติการ พื้นที่ 2 สำนักเทศกิจ ได้ข้อมูลว่าคุณลักษณะของผู้ค้าไม่มีความแตกต่างกันระหว่างพื้นที่กรุงเทพมหานครชั้นนอก หรือชั้นใน แม้ว่าผู้ซื้อจะมีลักษณะแตกต่างกันก็ตาม บริเวณกรุงเทพมหานครชั้นในมีความหลากหลายของผู้ค้าสูง เนื่องจากมีประชากรหนาแน่นพื้นที่ที่สามารถเป็นหน่วยในการศึกษาได้ คือ

1. เขตบางรัก บริเวณถนนนิยะ ถนนคอนแวนต์ถนนพระราม4 ถนนมหาพฤฒาราม
2. เขตปทุมวัน บริเวณเวิลด์เทรดเซ็นเตอร์และวัดดวงแข
3. เขตพระนคร บริเวณปากคลองตลาด และ ท่าพระจันทร์ ท่าช้าง ท่าเตียน
4. เขตสัมพันธวงศ์บริเวณถนนเยาวราช

การศึกษาในพื้นที่ซึ่งมีความแตกต่างกันเหล่านี้จะทำให้ได้ข้อมูลพื้นฐาน เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาเพื่อตอบคำถามวิจัยในกรุงเทพมหานครและจังหวัดอื่น

3.2 วิธีการศึกษา

3.2.1 การศึกษาเชิงสำรวจ

เป็นการศึกษาเพื่อทำความเข้าใจการประกอบอาชีพ คุณลักษณะของผู้ประกอบอาชีพ บทบาทของอาชีพการค้าข้างทางในมิติต่าง ๆ ทักษะต่อการค้าข้างทาง ทั้งในด้านศักยภาพและปัญหา ตลอดจนแนวทางในการบริหารจัดการ ผู้ให้ข้อมูลสำคัญคือ ผู้ค้า ผู้ซื้อ และ ประชาชน ในพื้นที่ที่ศึกษา แนวทางในการระบุผู้ให้ข้อมูลกลุ่มต่างๆ เป็นดังนี้

ผู้ค้า กำหนดให้ตัวเลขผู้ค้าในจุดผ่อนผันและนอกจุดผ่อนผันตามสถิติของสำนักเทศกิจ เป็นจำนวนประชากรทั้งหมดในแต่ละเขต จากนั้นกำหนดกรอบประชากรจากแผนที่ที่จัดทำในขั้นเตรียมการ กำหนดตัวอย่างผู้ค้าในแต่ละพื้นที่จำนวน 100 คน การระบุผู้ให้ข้อมูลการสุ่มแบบบังเอิญ หรือรายละเอียดและความเต็มใจในการให้ข้อมูล รวมจำนวนตัวอย่างผู้ค้าใน 4 เขตเท่ากับ 400 คน ในกรณีที่ในพื้นที่มีการประกอบอาชีพทั้งกลางวันและกลางคืน จะเฉลี่ยกลุ่มตัวอย่างตามระยะเวลา

พื้นที่ศึกษาและจำนวนผู้ค้าในแต่ละเขตเป็นดังนี้

1. เขตบางรัก

ในการศึกษามีการรวบรวมข้อมูลใน 4 พื้นที่ ได้แก่ ซอยพระนครเสศ ถนนพระราม 4 ถนนมหาพฤฒาราม ถนนธนียะ และถนนคอนแวนต์ มีจำนวนจุดผ่อนผันในพื้นที่ ๆ เก็บตัวอย่าง 4 จุด ได้แก่ ปากซอยพระนครเสศ ถนนมหาพฤฒาราม หัวมุมถนนธนียะ และถนนคอนแวนต์ โดยในจุดผ่อนผันซอยพระนครเสศมีผู้ค้าจำนวน 33 ราย (ในจำนวนผู้ค้า 33 รายนี้ มีรายชื่อในทะเบียนจุดผ่อนผัน 31 ราย ไม่มีรายชื่อในทะเบียนจุดผ่อนผันแต่ขายจริงอีก 2 ราย) ประเภทสินค้าที่จำหน่ายเป็นสินค้าที่เป็นอาหาร และของใช้ในบ้าน, จุดผ่อนผันถนนมหาพฤฒาราม มีผู้ค้าจำนวน 11 ราย ประเภทสินค้าที่จำหน่ายเป็นสินค้าที่เป็นอาหารและของใช้ส่วนตัว และของใช้ภายในบ้านจุดผ่อนผันหัวมุมถนน ธนียะ มีผู้ค้าจำนวน 20 ราย ประเภทสินค้าที่จำหน่ายเป็นสินค้าที่เป็นอาหาร ของใช้ส่วนตัวของใช้ภายในบ้าน และสลากกินแบ่งรัฐบาล และถนนคอนแวนต์ (ซ้าย-ขวา) มีผู้ค้าจำนวน 73 ราย ประเภทสินค้าที่จำหน่ายเป็นสินค้าที่เป็นอาหาร ของใช้ส่วนตัว และของใช้ภายในบ้าน

2. เขตปทุมวัน

ในการศึกษามีการรวบรวมข้อมูล 2 พื้นที่ ได้แก่ วัดดวงแข และศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวิลด์ มีจำนวนจุดผ่อนผันในพื้นที่ ๆ เก็บตัวอย่าง ๕ จุด คือ หน้าวัดดวงแขและด้านข้างศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวิลด์ ในจุดผ่อนผันหน้าวัดดวงแข มีจำนวนผู้ค้าขายที่ได้รับใบอนุญาต 50 ราย ประเภทสินค้าที่จำหน่ายเป็นสินค้าที่เป็นอาหาร ของใช้ส่วนตัว ของใช้ภายในบ้านและสลากกินแบ่งรัฐบาล ส่วนในจุดผ่อนผันด้านข้างศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวิลด์ เวลากลางวันมีจำนวนผู้ค้าขายที่ได้รับใบอนุญาต 80 ราย และเวลากลางคืน

มีจำนวนผู้ค้าขายที่ได้รับใบอนุญาต 227 ราย โดยประเภทสินค้าที่จำหน่ายเป็นสินค้าที่เป็นอาหาร ของใช้ส่วนตัว ของใช้ภายในบ้าน ของเล่น และดอกไม้สดพื้นที่รวบรวมในเขตนี้ยังใกล้ศูนย์การค้าขนาดใหญ่ เช่น เซ็นทรัลเวิร์ล ศูนย์การค้าราชดำริ

3. เขตพระนคร

ในการศึกษามีการรวบรวมข้อมูลใน 3 พื้นที่ ได้แก่ ท่าพระจันทร์ท่าช้าง ท่าเตียน และปากคลองตลาด มีจำนวนจุดผ่อนผันในพื้นที่ ๖ จุดตัวอย่าง 2 จุด คือ ปากคลองตลาดฝั่งตลาดยอดพิมาน ปากคลองตลาดฝั่งตลาดส่งเสริมเกษตรไทย โดยในจุดผ่อนผันปากคลองตลาดฝั่งตลาดยอดพิมานเวลากลางวัน มีจำนวนผู้ค้าขายที่ได้รับใบอนุญาต 145 ราย และเวลากลางคืน มีจำนวนผู้ค้าขายที่ได้รับใบอนุญาต 46 ราย ประเภทสินค้าที่จำหน่ายเป็นสินค้าที่เป็นดอกไม้สด พวงมาลัย บายศรี หมากพลู ผัก ผลไม้ อาหาร และของขวัญหรือเครื่องใช้เล็กๆ (กิ๊บช๊อป) ส่วนจุดผ่อนผันปากคลองตลาดฝั่งตลาดส่งเสริมเกษตรไทยเวลากลางวัน มีจำนวนผู้ค้าขายที่ได้รับใบอนุญาต 85 ราย และเวลากลางคืน มีจำนวนผู้ค้าขายที่ได้รับใบอนุญาต 82 ราย ประเภทสินค้าที่จำหน่ายเป็นสินค้าที่เป็นดอกไม้ ใบไม้ พวงมาลัย และบายศรี พื้นที่ท่าพระจันทร์ท่าช้าง และท่าเตียนเป็นบริเวณทำการค้าออกจุดผ่อนผันตั้งแต่ท่าพระจันทร์ ท่าช้าง ถนนมหาธาตุไปจนถึงท่าเตียน มีผู้ค้าจำนวน 12 ราย โดยประเภทสินค้าที่จำหน่ายเป็นสินค้าที่เป็นอาหาร ของใช้ส่วนตัว ของใช้ภายในบ้านสลากกินแบ่ง และพระเครื่องพื้นที่รวบรวมข้อมูลบริเวณปากคลองตลาดอยู่ใกล้ตลาดยอดพิมานและตลาดส่งเสริมเกษตรไทย

4. เขตสัมพันธวงศ์

ในการศึกษามีการรวบรวมข้อมูลที่ถนนเยาวราชทั้งฝั่งซ้ายและฝั่งขวามีจำนวนจุดผ่อนผันในพื้นที่ที่เก็บตัวอย่าง 2 จุด ทั้งฝั่งซ้ายและฝั่งขวา มีผู้ค้าที่ได้รับอนุญาตให้ทำการค้าในจุดผ่อนผันช่วงเวลากลางวันรวมจำนวน 239 ราย (นอกจากนี้ยังมีผู้ไม่มีรายชื่อได้รับอนุญาตค้าขายในจุดผ่อนผัน แต่ขายจริง 11 ราย) และมีผู้ค้าที่ได้รับอนุญาตค้าขายช่วงเวลากลางคืน 81 ราย โดยประเภทสินค้าที่จำหน่ายเป็นสินค้าที่เป็นอาหาร ของใช้ส่วนตัวสลากกินแบ่งและของใช้ภายในบ้านพื้นที่รวบรวมข้อมูลในเขตนี้อยู่ใกล้ตลาดเก่าและตลาดกรมหลวงภูธรเรศ ซึ่งเป็นแหล่งสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศจีน

ผู้ซื้อ เนื่องจากไม่สามารถกำหนดขอบเขตประชากรได้ จึงกำหนดจำนวนตัวอย่างขั้นต่ำของผู้ซื้อในแต่ละพื้นที่จำนวน 50 คน การคัดเลือกตัวอย่างใช้วิธีสุ่มตัวอย่างรายสะดวกจากผู้ที่กำลังซื้อสินค้าจากผู้ค้าข้างทาง และความเต็มใจของผู้ให้ข้อมูล รวมจำนวนตัวอย่าง ผู้ให้ข้อมูลในกลุ่มผู้ซื้อ 200 คน

ประชาชน เนื่องจากไม่สามารถกำหนดขอบเขตประชากรได้ จึงกำหนดจำนวนตัวอย่างขั้นต่ำของผู้ซื้อในแต่ละพื้นที่จำนวน 50 คน การคัดเลือกตัวอย่างใช้วิธีสุ่มตัวอย่างจากผู้ใช้งานสาธารณะ ผู้ประกอบการค้าในระบบ ผู้ใช้บริการห้างสรรพสินค้าในพื้นที่ที่ทำการศึกษา และความเต็มใจของผู้ให้ข้อมูล รวมจำนวนตัวอย่าง ผู้ให้ข้อมูลในกลุ่มประชาชน 200 คน จากผลการสำรวจพบว่าประชาชนที่เป็นกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ซื้อสินค้าข้างถนนกัน

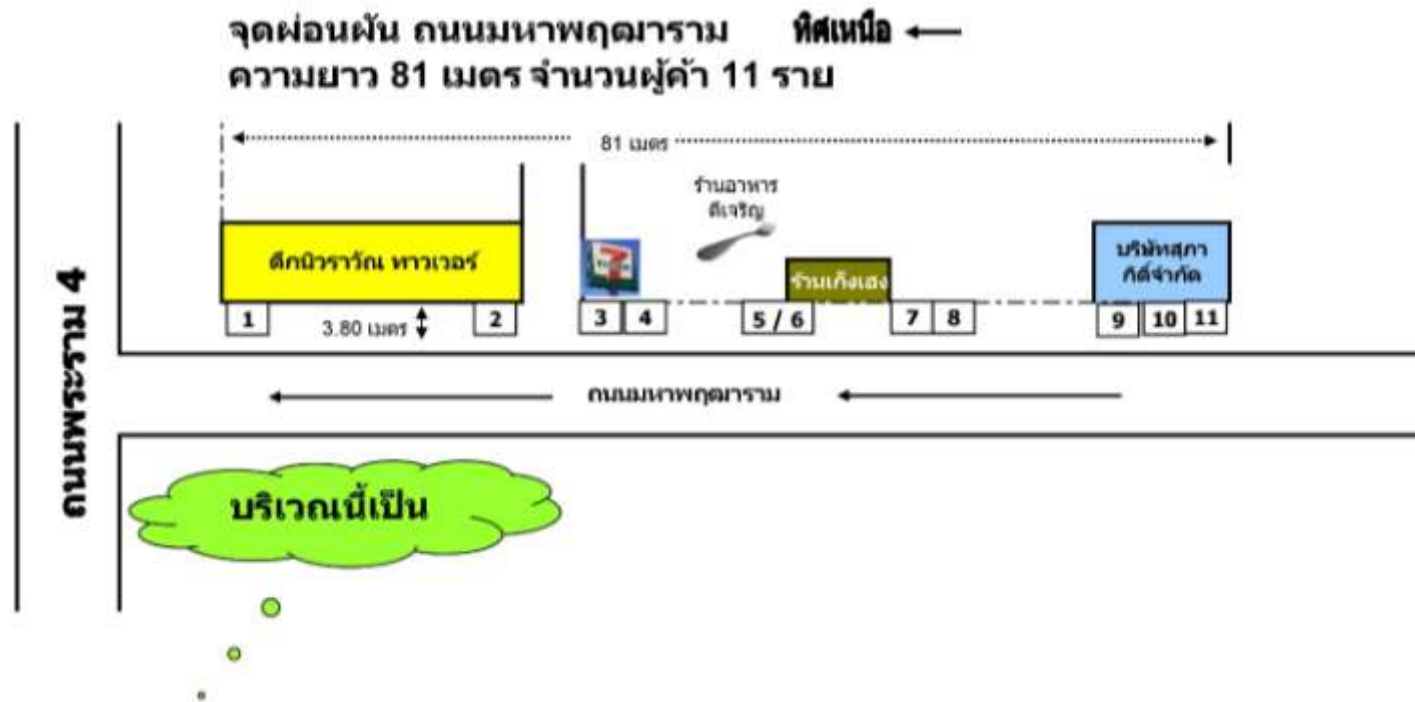
2. แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูล

1. แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลเขตบางรัก

ภาพที่ 3-1 แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลเขตบางรัก



ภาพที่ 3-4 แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลจุดผ่อนผันถนนมหาพฤฒารามเขตบางรัก



2. แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลเขตปทุมวัน

ภาพที่ 3-5 แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลเขตปทุมวัน



ภาพที่ 3-6 แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลน้ำศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวิลด์(กลางวัน) เขตปทุมวัน



ภาพที่ 3-7 แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลหน้าศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวิลด์(กลางคืน) เขตปทุมวัน



ภาพที่ 3-8 แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลหน้าวัดดวงแขเขตปทุมวัน



ภาพที่ 3-10 แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลปากคลองตลาด(ฝั่งตลาดยอดพิมาน) เขตพระนคร



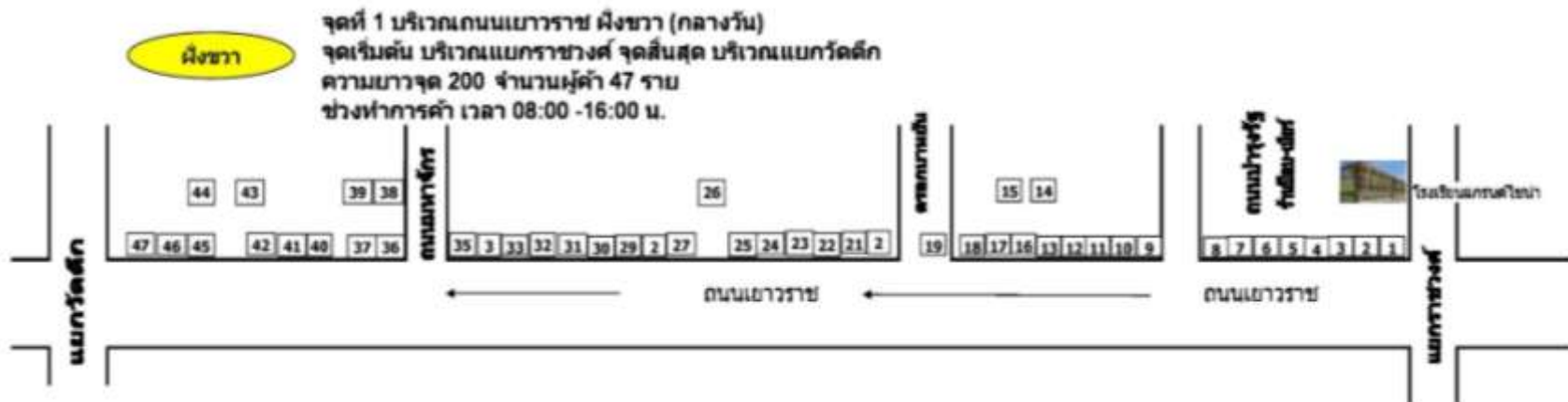
ภาพที่ 3-13 แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลบริเวณถนนเยาวราชฝั่งขวา(กลางวัน) ตั้งแต่แยกเฉลิมบุรีถึงแยกราชวงศ์ขตสัมพันธวงศ์



ภาพที่ 3-14 แผนภูมิบริเวณที่เก็บข้อมูลบริเวณถนนเยาวราชฝั่งซ้าย(กลางวัน) ตั้งแต่แยกเฉลิมบุรีถึงซอยเยาวพานิชตสัมพันธวงศ์



ภาพที่ 3-15 แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลบริเวณถนนเยาวราชฝั่งขวา(กลางวัน) ตั้งแต่แยกราชวงศ์ถึงแยกวัดศกเขตสัมพันธวงศ์



ภาพที่ 3-16 แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลบริเวณถนนเยาวราชฝั่งซ้าย ตั้งแต่แยกราชวงศ์ถึงเชิงสะพานกานักมณฑลสัมพันธวงศ์



ภาพที่ 3-17 แผนที่บริเวณที่เก็บข้อมูลบริเวณถนนเยาวราชฝั่งซ้าย ตั้งแต่ถนนเยาวพานิชถึงถนนราชวงศ์ดัมพน์วงศ์



3. แผนที่เขต

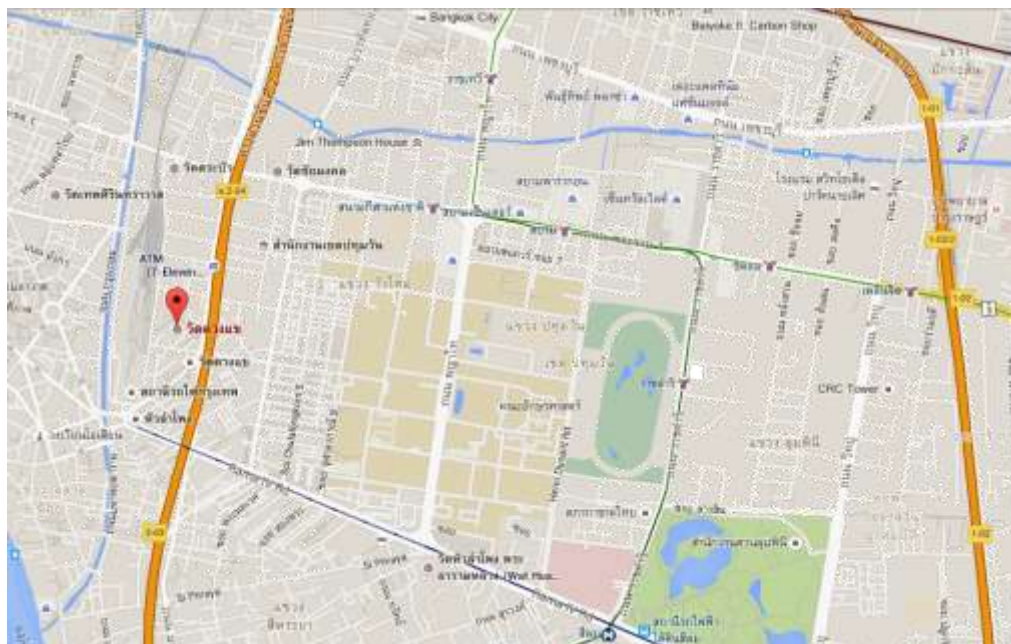
1. แผนที่เขตบางรัก

ภาพที่ 3-19 แผนที่เขตบางรัก



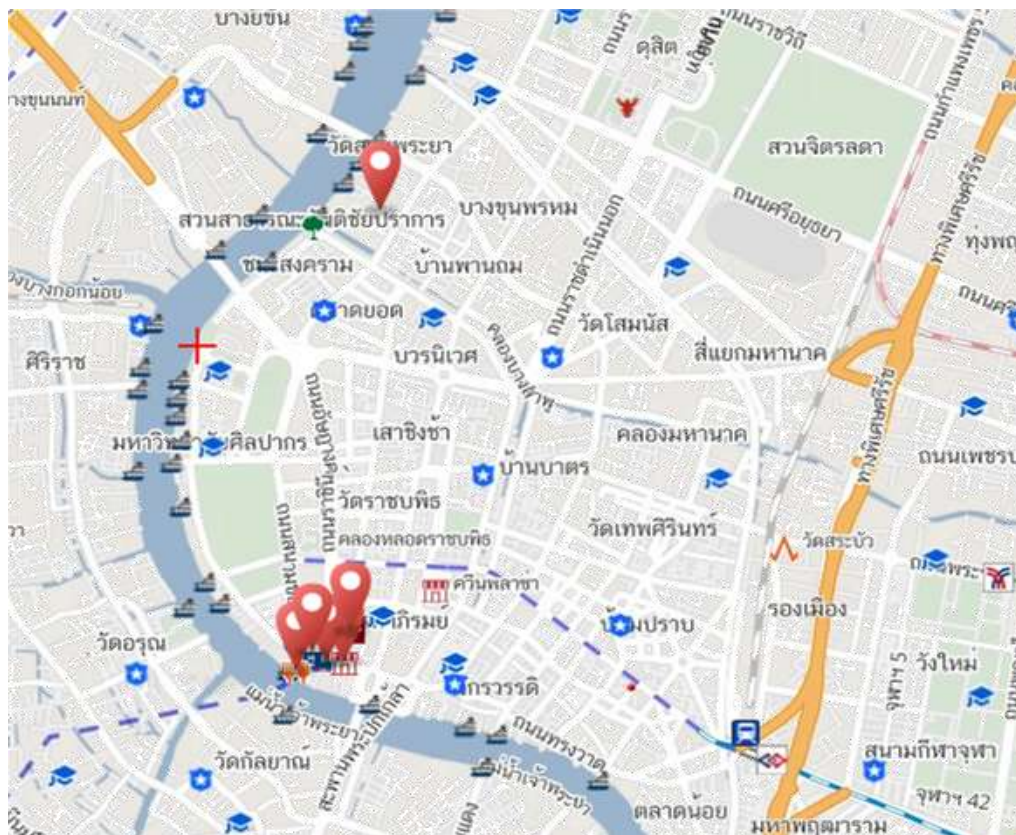
2. แผนที่เขตปทุมวัน

ภาพที่ 3-20 แผนที่เขตปทุมวัน



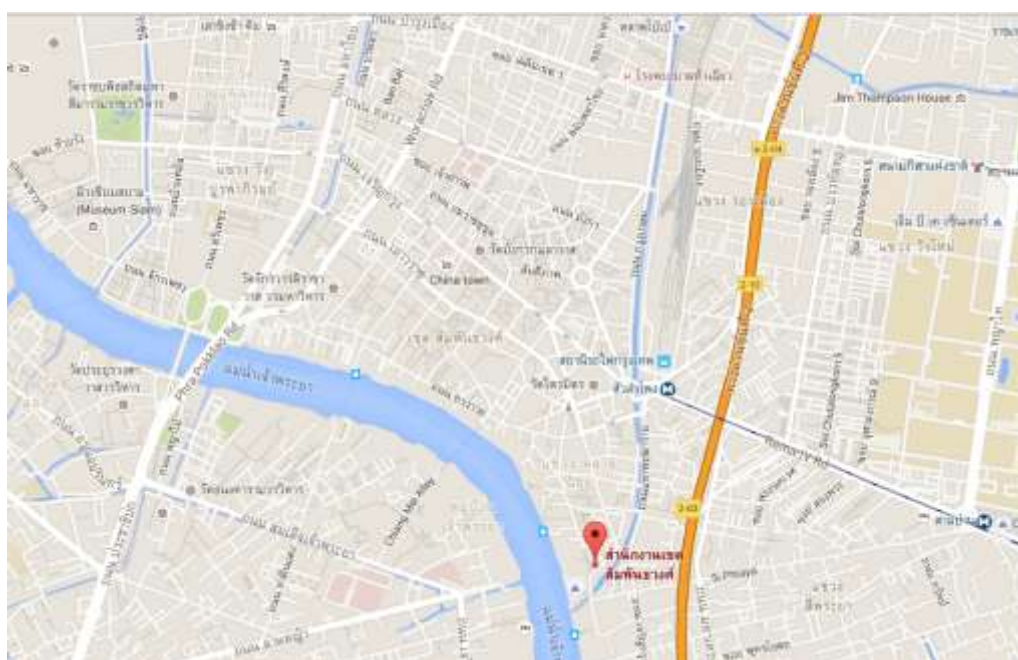
3. แผนที่เขตพระนคร

ภาพที่ 3-21 แผนที่เขตพระนคร



4. แผนที่เขตสัมพันธวงศ์

ภาพที่ 3-22 แผนที่เขตสัมพันธวงศ์



เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

การรวบรวมข้อมูลเชิงสำรวจใช้แบบสัมภาษณ์ ซึ่งครอบคลุมประเด็น ดังนี้

ตารางที่ 3-1 ประเด็นการรวบรวมข้อมูลเชิงสำรวจในแบบสัมภาษณ์

ผู้ให้ข้อมูล	ประเด็นการสำรวจ
ผู้ค้า	<u>คุณลักษณะของผู้ค้า</u> เช่น เพศ อายุ เชื้อชาติระดับการศึกษาสูงสุด ภูมิลำเนา อาชีพของคู่สมรสฐานะทางเศรษฐกิจของครัวเรือนอาชีพเสริม <u>การประกอบอาชีพ</u> เช่น ประเภทแหล่งขาย ลักษณะการค้า สถานที่ขาย สินค้าที่ขายระยะเวลาเวลาการทำงานที่มาของสินค้าที่ขายการลงทุนต่อวัน รายได้เฉลี่ย ความเพียงพอของรายได้ค่าใช้จ่ายในการขายของในพื้นที่คุณลักษณะของลูกค้าเหตุผลที่ทำให้มีลูกค้าประจำ ประวัติการประกอบอาชีพเหตุผลที่เลือกประกอบอาชีพ ความคาดหวังในอาชีพการสืบทอดอาชีพบริการที่ได้รับจากรัฐและท้องถิ่น <u>ข้อเสนอในการจัดการ</u> เช่น ปัญหาหรือข้อเสียของการค้าข้างทาง และ ข้อเสนอแนะต่อการบริหารจัดการ และ บริการที่ต้องการจากรัฐ และทัศนคติต่อปัจจัยที่ส่งเสริมและเป็นอุปสรรคต่อการประกอบอาชีพซึ่งใช้คำถามวัดระดับความเห็น
ผู้ซื้อ	<u>คุณลักษณะของผู้ซื้อ</u> เช่น เพศ อายุ รายได้ การศึกษา ลักษณะที่พักอาศัย <u>การซื้อสินค้า</u> เช่น ความถี่ในการซื้อมูลค่าการซื้อ ความถี่ในการซื้อเหตุผลที่ทำให้ซื้อ <u>ทัศนคติต่อการค้าข้างทาง</u> เช่น ข้อดี ข้อเสีย ความจำเป็นของการค้าข้างทาง โอกาสของการค้าข้างทาง <u>ข้อเสนอแนะ</u> เพื่อการปรับปรุงการบริหารจัดการการค้าข้างทาง ทัศนคติต่อข้อดีและข้อเสียของการค้าข้างทาง ซึ่งใช้คำถามวัดระดับความเห็น
ประชาชน	<u>คุณลักษณะของผู้ให้ข้อมูล</u> เช่น เพศ อายุ รายได้ การศึกษา ลักษณะที่พักอาศัย <u>การซื้อสินค้า</u> เช่น ซื้อสินค้าข้างทางหรือไม่ เพราะอะไร ในกรณีที่เป็นผู้ซื้อที่มีคำถาม เช่นเดียวกับกลุ่มผู้ซื้อความถี่ในการซื้อมูลค่าการซื้อ ความถี่ในการซื้อ <u>ทัศนคติต่อการค้าข้างทาง</u> เช่น ข้อดี ข้อเสีย ความจำเป็นของการค้าข้างทาง โอกาสของการค้าข้างทาง <u>ข้อเสนอแนะ</u> เพื่อการปรับปรุงการบริหารจัดการการค้าข้างทางทัศนคติต่อข้อดีและข้อเสียของการค้าข้างทาง ซึ่งใช้คำถามวัดระดับความเห็น

การเตรียมการก่อนรวบรวมข้อมูลเชิงสำรวจ

1. ประสานงานกับสำนักเทศกิจ และสำนักงานเขต เพื่อขอความร่วมมือเกี่ยวกับข้อมูลเอกสาร เช่น ผู้ค้าในจุดผ่อนผัน ผู้ค้านอกจุดผ่อนผัน การยื่นแบบชำระภาษีของผู้ค้า
2. ศึกษาพื้นที่เพื่อทราบถึงตำแหน่งของผู้ค้าในพื้นที่ศึกษา โดยขอความร่วมมือจากสำนักเทศกิจ และสำนักงานเขตอำนวยความสะดวกในการจัดทำแผนที่ผู้ค้าในพื้นที่ตามรายชื่อของสำนักเทศกิจ
3. จัดทำแบบสอบถามสำหรับผู้ค้า ผู้ซื้อและประชาชน แล้วทดลองใช้แบบสอบถามในการรวบรวมข้อมูล (Tryout) หลังจากนั้นนำมาหาค่าอำนาจจำแนก และค่าความเชื่อมั่น (ความเที่ยง) ของข้อถามที่เป็นมาตรวัดระดับ (Rating scale) มีการปรับข้อถามที่ไม่ผ่านเกณฑ์ ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามผู้ซื้อเท่ากับ 0.875 และ ประชาชนเท่ากับ 0.904 ซึ่งเป็นระดับค่าความเชื่อมั่นในระดับสูง
4. การรวบรวมข้อมูลเชิงสำรวจกระทำโดยทีมรวบรวมข้อมูลซึ่งเป็นนักศึกษาคณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์จำนวน 10 คน ร้อยละ 80 เป็นนักศึกษาชั้นปีที่ 4 ซึ่งมีประสบการณ์ในการทำงานภาคสนาม นอกนั้นเป็นนักศึกษาชั้นปีที่ 3 ซึ่งศึกษาวิชาโทบริหารแรงงานและสวัสดิการ ก่อนการรวบรวมข้อมูลมีการปฐมนิเทศทีมรวบรวมข้อมูล ทีมรวบรวม ข้อมูล การวางแผนการ รวบรวมข้อมูล อย่างระมัดระวัง ช่วงเวลาในการรวบรวมข้อมูลคือ 4-10 เมษายน 2559

3.2.2 การศึกษาเชิงคุณภาพ

เป็นการรวบรวมข้อมูลในรายละเอียด การศึกษาในส่วนนี้ใช้การสัมภาษณ์เป็นหลัก ผู้ให้สัมภาษณ์ประกอบด้วย ผู้ค้าในพื้นที่ เจ้าหน้าที่จากหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้องทั้งมีหน้าที่ในการกำกับดูแลการค้าข้างทางคือ สำนักงานตำรวจแห่งชาติ กรุงเทพมหานครและหน่วยงานที่มีบทบาทหน้าที่ในการ สนับสนุน การประกอบอาชีพ คือ กรุงเทพมหานคร กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ กระทรวงแรงงานธนาคารออมสิน เป็นต้น และนักวิชาการในสาขาที่เกี่ยวข้องกับความยากจน การประกอบอาชีพอิสระ การบริหารจัดการเมือง และองค์กรพัฒนาเอกชนที่ทำงานเกี่ยวกับผู้ค้าข้างทางดังตารางที่ 3-2

ตารางที่ 3-2 การศึกษาเชิงคุณภาพโดยการสัมภาษณ์

หน่วยงาน	ผู้ให้สัมภาษณ์	วันที่
กรุงเทพมหานคร	1. นายวัลลภ สุวรรณดี	16 พ.ค.
	2. พ.ต.อ.พิชัย เกรียงวัฒนศิริ	29 เม.ย.
	3. นายโสภณธ์ วงศ์เดือนคำพู	18 พ.ค.
	4. ว่าที่ ร.ต.ณรงค์ กานต์ภูิกานนท์ เจ้าหน้าที่เทศกิจ ชำนาญการ เขตปทุมวัน	4 ก.พ.
	5. นายเอกรินทร์ อินทร์สุวรรณ เจ้าหน้าที่เทศกิจ ชำนาญการ เขตบางรัก	9 ก.พ.
	6. นายราเมนทร์ ลือสวัสดิ์เจ้าหน้าที่เทศกิจชำนาญการ เขตสัมพันธวงศ์	17 ก.พ.
	7. นายสาคร โพธิ์สกุล. พนักงานเทศกิจชำนาญการ สำนักงานเขตพระนคร(โทรศัพท์)	3 มิ.ย.
ธนาคารออมสิน	นายกิตติพงศ์ บุญยิ่ง ผู้ช่วยผู้อำนวยการธนาคารออมสิน สายงานลูกค้าฐานราก	18 ส.ค.
นักวิชาการ	1. ดร.อภิวัฒน์ รัตนวราหะ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	12 ต.ค.
	2. ดร.จิตติ มงคลชัยอรัญญา วิทยาลัยพัฒนศาสตร์ ป๋วย อึ๊งภากรณ์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์(โทรศัพท์)	28 ต.ค.
กระทรวงการพัฒนา สังคมและความมั่นคง ของมนุษย์	น.ส.วัลลิกา สรรเสริญซูโซติ(โทรศัพท์)	11 ต.ค.
มูลนิธิเพื่อการพัฒนา แรงงานและอาชีพ	นางพุลทรัพย์ สวนเมือง ตูลาพันธุ์	27 ต.ค.
สมาคมเครือข่ายแรงงาน นอกระบบ	นายสมคิด ดั่งเงิน(โทรศัพท์)	28 ต.ค.
ผู้ค้า	1. นางประนอม ไยบัว ตัวแทนผู้ค้าเขตปทุมวัน	9 มิ.ย.
	2. นางสุ่มพันธ์เดชศรีมนตรี ตัวแทนผู้ค้าเขตบางรัก	14 มิ.ย.
	3. นางสุวดี พัฒนาราทาตัวแทนผู้ค้าเขตพระนคร	22 มิ.ย.
	4. นางกัลยา(นามสมมติ) ผู้ค้าที่ถูกไล่อื้อ เขตพระนคร	22 มิ.ย.
	5. นายประชุม(นามสมมติ) ผู้ค้าที่ถูกไล่อื้อ เขตสัมพันธวงศ์	22 มิ.ย.

หน่วยงาน	ผู้ให้สัมภาษณ์	วันที่
ประชาชน	1. นายศิริวัฒน์ วรรณทวุฒิคุณ อดีตผู้ค้าข้างทาง	20 มิ.ย.
	2. นางฉัตรมณี (นามสมมติ) เจ้าของร้านดอกไม้ เขตพระนคร	22 มิ.ย.
	3. น.ส.สุนิสา (นามสมมติ) ลูกจ้างร้านขายดอกไม้ เขตพระนคร	22 มิ.ย.
	4. นายสำราญ (นามสมมติ) ผู้ค้าเขตพระนครที่ถูกไล่อื้อ ในปี 2535	15 มิ.ย.
	5. นางลำภู (นามสมมติ) เจ้าของร้านค้า เขตสัมพันธวงศ์	22 มิ.ย.
	6. นายดำ (นามสมมติ) เจ้าของร้านค้าเขตสัมพันธวงศ์	22 มิ.ย.

ประเด็นสัมภาษณ์ผู้ค้าและประชาชน

1. ปัญหาและศักยภาพของการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานครคืออะไร
2. การค้าข้างทางยังมีความจำเป็นหรือไม่ในกรุงเทพมหานครและ เหตุผล
3. การค้าข้างทางมีศักยภาพในการสร้างผู้ประกอบการธุรกิจขนาดเล็ก (micro-SME) หรือไม่ บทบาทของฝ่ายต่าง ๆ ในการสนับสนุนให้การค้าข้างทางมีศักยภาพเป็น
ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดเล็กควรเป็นอย่างไร
4. ทักษะของท่านต่อการจัดการการค้าข้างทางของกรุงเทพมหานครและกรุงเทพมหานคร
ในฐานะผู้บริหารเมืองควรทำและไม่ควรทำ
5. ข้อเสนอแนะการจัดการการค้าข้างทาง

ประเด็นสัมภาษณ์ผู้บริหารกรุงเทพมหานคร

1. ทักษะต่อการใช้พื้นที่สาธารณะ และเมืองน่าอยู่
2. ทักษะต่อการค้าข้างทางและบทบาทหน้าที่ของการค้าข้างทาง
3. ปัญหาของการค้าข้างทางและบทบาทของกรุงเทพมหานคร
4. ทักษะต่อการจัดการการค้าข้างทางของกรุงเทพมหานคร
5. สิ่งที่กรุงเทพมหานครได้ทำอย่างเหมาะสมแล้วในการจัดการการค้าข้างทาง
6. สิ่งที่กรุงเทพมหานครควรทำแต่ไม่ได้ทำ
7. การค้าข้างทางควรมีต่อไปหรือไม่ หากควร เพราะอะไร ควรมีแนวพบริหารจัดการ
อย่างไร

ประเด็นสัมภาษณ์ผู้ทำงานองค์กรพัฒนาเอกชน ผู้ปฏิบัติงานในหน่วยงานของรัฐ

นักวิชาการ

1. ปัญหาและศักยภาพของการค้าช้างทางในกรุงเทพมหานครคืออะไร
2. การค้าช้างทางยังมีความจำเป็นหรือไม่ในกรุงเทพมหานคร และ เหตุผล
3. การค้าช้างทางมีศักยภาพในการสร้างผู้ประกอบการธุรกิจขนาดเล็กหรือไม่
4. บทบาทของฝ่ายต่าง ๆ ในการสนับสนุนให้การค้าช้างทางมีศักยภาพเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดเล็กควรเป็นอย่างไร
5. ทักษะของทนายต่อการจัดการการค้าช้างทางของกรุงเทพมหานครซึ่งกรุงเทพมหานครในฐานะผู้บริหารเมืองควรทำและไม่ควรทำ
6. ข้อเสนอแนะต่อการจัดองค์กรผู้ค้าช้างทาง
7. ข้อเสนอแนะการจัดการการค้าช้างทาง

3.3 การประมวลข้อมูล

การประมวลข้อมูลทำโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป และ สถิติที่เกี่ยวข้องทั้งหมดเป็นสถิติเชิงพรรณนา ส่วนสถิติอนุมานใช้เฉพาะการประมวลข้อมูลในบางประเด็น

ส่วนคำถามที่วัดระดับความเห็น จำแนกค่าคะแนนเป็นระดับ

3.68-5.00	ความเห็นระดับมาก
2.34-3.67	ความเห็นระดับปานกลาง
1.00-2.33	ความเห็นระดับน้อย

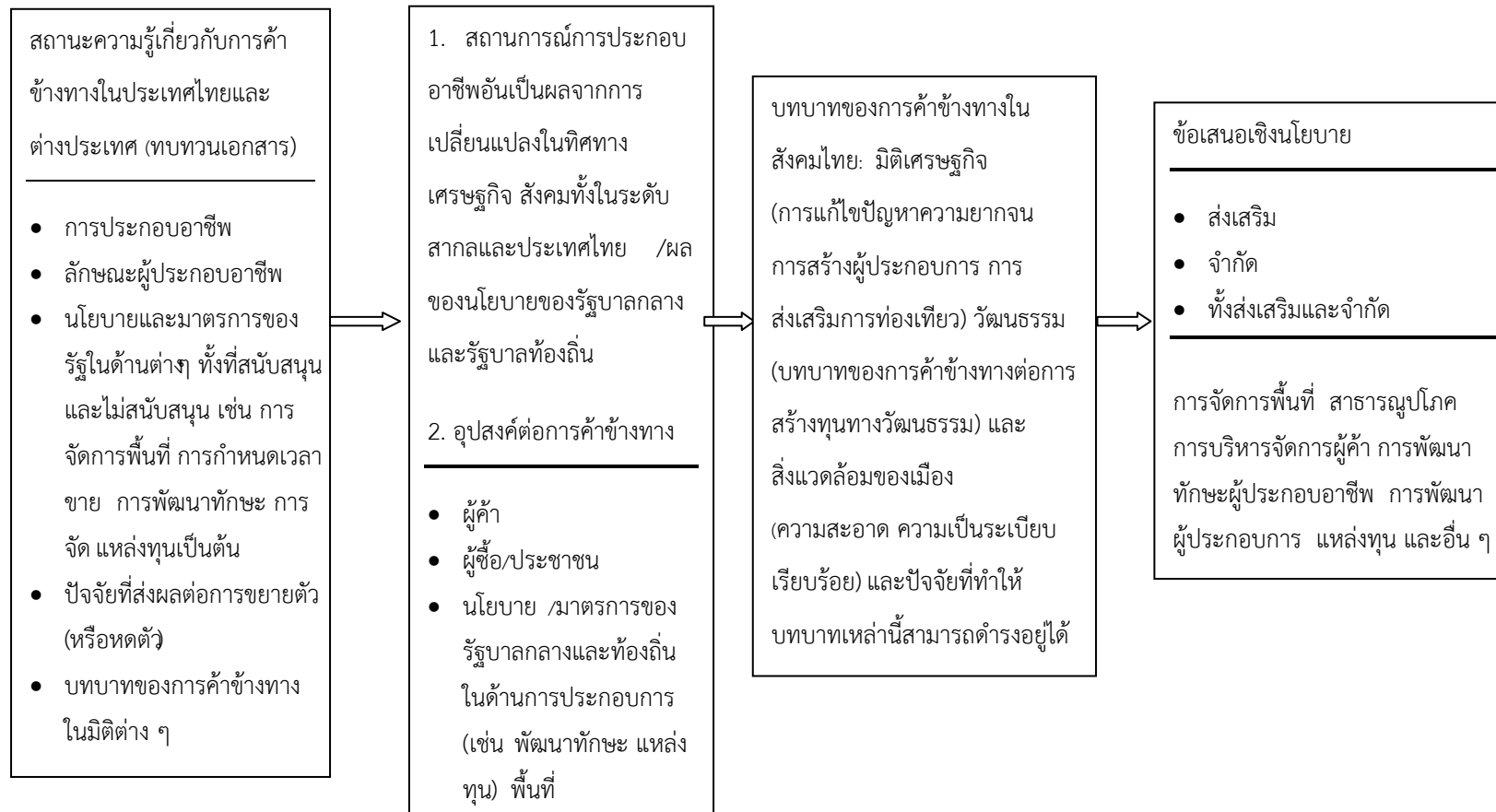
3.4 การนำเสนอผลการศึกษา

ผลการศึกษาแบ่งเป็น 6 บท บทที่ 1 อธิบายที่มาและความสำคัญของการศึกษา บทที่ 2 นำเสนอการทบทวนเอกสารเพื่อเป็นแนวทางการศึกษา บทที่ 3 นำเสนอวิธีการศึกษา บทที่ 4 เสนอผลการศึกษาสถานการณ์การค้าช้างทางในประเทศไทยและต่างประเทศ บทที่ 5 นำเสนอผลการศึกษาในพื้นที่และวิเคราะห์ผลการศึกษา บทที่ 6 เป็นบทสรุป ข้อเสนอแนะ และ ข้อเสนอการศึกษาวิจัย

3.5 กรอบแนวคิดการศึกษา

กรอบแนวคิดการศึกษาและแนวทางการศึกษาปรากฏในแผนภาพที่ 23

แผนภาพที่ 3-23 กรอบแนวคิดในการวิจัยและแนวทางการศึกษา



บทที่ 4

สถานะความรู้เกี่ยวกับการค้าข้างทาง

บทนี้นำเสนอสถานการณ์การค้าข้างทางและการบริหารจัดการการค้าข้างทางในประเทศไทยและต่างประเทศ จากการศึกษาเอกสาร ในกรณีของประเทศไทย ให้ความสำคัญ เฉพาะงานศึกษาในกรุงเทพมหานคร ส่วนข้อมูลการค้าข้างทางในต่างประเทศ มาจากงานศึกษาวิจัย บทความ และข้อเขียนจากเอกสารทั้งที่เป็นสื่อสิ่งพิมพ์ และสื่ออิเล็กทรอนิกส์ โดยจะให้ความสำคัญกับประเทศที่มีข้อมูลเพียงพอที่จะนำไปสู่ข้อสรุปได้ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา สาธารณรัฐวันดา สาธารณรัฐอินเดีย และ บางประเทศในกลุ่มอาเซียน คือ สหพันธรัฐ มาเลเซีย สาธารณรัฐสังคมนิยม เวียดนาม สาธารณรัฐ สิงคโปร์ และ สาธารณรัฐ อินโดนีเซีย ประเทศเหล่านี้ มีแนวทางการจัดการ การค้าข้างทาง ที่น่าสนใจ ข้อมูลการค้าข้างทางในต่างประเทศส่วนใหญ่เป็นข้อมูลในระดับท้องถิ่นหรือรัฐ มากกว่าข้อมูลในระดับประเทศ เนื่องจากการบริหารจัดการการค้า ข้างทางเป็นบทบาทของรัฐบาลท้องถิ่น มากกว่าของรัฐบาลกลาง เช่นเดียวกับประเทศไทย

การนำเสนอในทั้ง 2 กรณีให้ความสำคัญต่อการตอบโจทย์สำคัญคือ ปัจจัยที่ส่งผลต่อการคงอยู่ และขยายตัวของการค้าข้างทาง คุณลักษณะสำคัญของผู้ค้าข้างทาง นโยบาย หรือมาตรการบริหารจัดการการค้าข้างทาง และข้อเสนอเกี่ยวกับการบริหารจัดการการค้าข้างทาง

4.1 สถานะความรู้เกี่ยวกับการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร¹

เนื้อหาส่วนนี้นำเสนอพัฒนาการของการจัดการการค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร โดยอ้างอิงกับการพัฒนาการของทฤษฎีที่อธิบายการ ขยายตัวของการค้า สถานการณ์การค้า ข้างทางในกรุงเทพมหานคร ความไม่สอดคล้องของนโยบายและมาตรการในระดับท้องถิ่นกับการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและสังคม และความไม่ลงรอยของนโยบายและมาตรการในระดับรัฐและระดับท้องถิ่นในประเด็นการแก้ไขปัญหาความยากจนและการสร้างงาน ซึ่งนอกจากจะส่งผลให้มาตรการไม่ประสบผลสำเร็จเท่าที่ควรแล้ว ยังทำให้การจัดการการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานครเป็นไปโดยขาดบูรณาการ แลมองข้ามประเด็นที่มีความสำคัญหลายประการ

¹ เนื้อหาส่วนใหญ่มาจากบทความของผู้วิจัยเรื่อง “การจัดการการค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร ข้อสังเกตและข้อเสนอแนะ” (นฤมล นิราทร, 2557) และบทความ Vending in Public Space: The Case of Bangkok (Yasmeen and Nirathron, 2014)

4.1.1 การค้าช่างทางในกรุงเทพมหานครคำอธิบายทางทฤษฎี

การศึกษาเกี่ยวกับการประกอบอาชีพการค้าช่างทางในปี 2540 ระบุว่า การค้าช่างทางมีบทบาทสำคัญทำให้แรงงานอพยพชาวจีน สามารถเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจได้ ส่วนผู้ค้าช่างทางชาวไทยมีจำนวนมากขึ้นหลังปี 2504 การค้าช่างทางในกรุงเทพมหานครขยายตัวอย่างรวดเร็วนับแต่ปี พ.ศ. 2523 เป็นต้นมา จากสาเหตุ 2 ประการ ประการแรกคือ นโยบายที่มุ่งสู่การพัฒนาอุตสาหกรรมโดยละเลยภาคเกษตรกรรมเป็นผลให้แรงงานชนบทอพยพเข้าสู่กรุงเทพมหานครเพื่อหารายได้ซึ่งปรากฏอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ก่อนการประกาศใช้แผนพัฒนาเศรษฐกิจฉบับที่ 6 ในปี พ.ศ. 2504 และประการที่สองคือ การขยายตัวของภาคอุตสาหกรรม พาณิชยกรรมและภาคบริการอันเนื่องมาจากนโยบายที่เน้นการผลิตเพื่อการส่งออกทำให้เกิดความต้องการแรงงานจำนวนมากแรงงานเหล่านี้เป็นลูกค้าสำคัญของผู้ค้าช่างทาง

ผู้ค้าช่างทางมีทั้งที่เป็นชาวกรุงเทพมหานครและผู้อพยพจากต่างจังหวัด แต่สัดส่วนของผู้ประกอบอาชีพที่เป็นผู้อพยพจากต่างจังหวัดสูง งานศึกษาในปี 2523 (ประชุม สุวดี และคณะ 2523) ระบุว่าผู้ค้าช่างทางในกรุงเทพมหานครเพียงครึ่งหนึ่งเป็นผู้ที่มาจากชนบท หลังจากนั้น มีงานศึกษาที่อธิบายการเข้าสู่อาชีพหาบเร่แผงลอยของผู้ประกอบอาชีพสตรีที่เป็นผู้อพยพจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือด้วยสาเหตุของความยากแค้นในภาคเกษตรกรรมและปัญหาการกระจายรายได้อย่างไม่เป็นธรรมระหว่างกรุงเทพมหานครและชนบท และเป็นการศึกษาที่ในช่วงเดียวกับที่นโยบายของรัฐในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 6 (พ.ศ. 2530-2534) ส่งเสริมการประกอบอาชีพส่วนตัวขนาดเล็กในเขตเมือง (กุสุมา โกเศยะโยธิน 2526 และ เรณู สังข์ทองจีน, 2534) งานศึกษาทั้งสองชิ้นนี้สะท้อนการปรับตัวของแรงงานอพยพจากภาคเกษตรในชนบทเข้าสู่อาชีพผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในเขตเมืองซึ่งสอดคล้องกับข้อเสนอของสำนักทวิลักษณ์และแนวกิ ดความทันสมัยที่ได้เสนอไว้ในบทที่ 2 การค้าช่างทางในกรุงเทพมหานครเป็นอาชีพที่ช่วยให้แรงงานย้ายถิ่น จากประเทศจีน แรงงานจากภาคชนบทของไทยมีรายได้ และก้าวพ้นจากความยากจน ในหลายกรณีผู้ค้าเหล่านี้สามารถสะสมทุน ขยายการประกอบอาชีพ และเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจได้ แม้จะเป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในช่วงเวลาเดียวกัน

คำอธิบายทางทฤษฎี

ตามกรอบแนวคิดเดิม การปรากฏตัวและคงอยู่ของการค้าช่างทางในกรุงเทพมหานครอธิบายได้ในสองระดับ ระดับแรกเป็นการอธิบายด้วยทฤษฎีระบบโลกที่เสนอว่า กิจกรรมการค้าช่างทางซึ่งเป็นกิจกรรมในเศรษฐกิจแบบชานา ขยายตัวเนื่องจาก มีบทบาทในการ “ผลิตซ้ำ” ระบบทุนนิยมด้วยการเสนอสินค้าและบริการราคาถูกให้แก่แรงงาน ทำให้ช่วยลดค่าครองชีพ แรงงานสามารถดำรงชีวิตด้วยค่าจ้างแรงงานที่ต่ำ ทำให้นายทุนสามารถดึงเอามูลค่าส่วนเกินออกไปได้มากขึ้นและลดแรงเสียดทานในเศรษฐกิจทุนนิยม ในระดับที่สอง เป็นการอธิบายในระดับกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ที่อ้างอิงกับ สำนักทวิลักษณ์ ซึ่งเสนอว่าการเข้าสู่อาชีพการค้าช่างทางเป็นกลยุทธ์เพื่อการอยู่รอดของกำลังแรงงานสำรอง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้มีรายได้น้อย การศึกษาดำเนินไปเนื่องจากแรงงานเหล่านี้ ไม่สามารถเข้าสู่การจ้างงานในเศรษฐกิจภาคที่เป็นทางการได้ แสดงนัยว่ากิจกรรมเหล่านี้เป็นกิจกรรมเพื่อการอยู่รอด และเป็นอาชีพ

ชั่วคราวตราบเท่าที่ผู้ประกอบการอาชีพไม่สามารถเข้าสู่การจ้างงานในเศรษฐกิจที่เป็นระบบ ภาวะนี้ดำรงอยู่จนถึงปี 2540 เมื่อภาวะเศรษฐกิจตกต่ำส่งผลให้มีแรงงานที่ถูกเลิกจ้างจำนวนมากแรงงานเหล่านี้ส่วนหนึ่งหันเข้าสู่การประกอบอาชีพการค้าข้างทาง ส่งผลให้มีคำอธิบายชุดใหม่ที่อธิบายการขยายตัวของการค้าข้างทาง คือ การปรับเปลี่ยนในกระบวนการจ้างงานในระดับสากล อันสืบเนื่องมาจากการแข่งขันที่เข้มข้นในภาคการผลิตและอุตสาหกรรม กระแสโลกาภิวัตน์ทำให้ความสามารถของแต่ละ ประเทศในการกำกับดูแลควบคุมภาวะเศรษฐกิจของตนลดน้อยลง ความไม่แน่นอนสูงขึ้น อันเป็นผลให้ “ความยืดหยุ่น” ในการจ้างงานมีความสำคัญ การประกอบอาชีพการค้าข้างทางมีบทบาทสำคัญในการสร้างรายได้ให้แก่ประชาชนอันเป็นผลจากวิกฤตการณ์การจ้างงาน ที่เกิดขึ้นเนื่องจากความไม่แน่นอนในการผลิตที่เป็นภาคทางการ(Yasmeen and Nirathron, 2014) คำอธิบายชุดหลังนี้ได้รับการยืนยันจากการสำรวจของสำนักงานสถิติแห่งชาติที่พบว่าตั้งแต่ปี2551 ถึงปี 2555 สัดส่วนของผู้ประกอบอาชีพอิสระทั่วประเทศเพิ่มขึ้นในกลุ่มแรงงานทุกระดับการศึกษา(สศช., 2556) ในเศรษฐกิจยุคโลกาภิวัตน์ การประกอบอาชีพอิสระมีความสำคัญต่อการสร้างงานและรายได้

4.1.2 ผู้ค้าเป็นใครมาจากไหน และมีคุณลักษณะอย่างไร

ข้อมูลจากเอกสารและงานศึกษาเกี่ยวกับผู้ค้าหาบเร่แผงลอยจำนวนหนึ่งระบุว่า ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยส่วนใหญ่ได้รับการศึกษาไม่เกิน 6 ปี แม้ว่าจะมีผู้ค้าบางส่วนได้รับการศึกษาในระดับปริญญา ผู้ค้าจำนวนไม่น้อยเป็นผู้ค้าสูงอายุ คือมีอายุ 60 ปีขึ้นไป และผู้ค้าจำนวนไม่น้อยเป็นผู้มีรายได้น้อย แต่การปรากฏตัวของผู้ค้าที่ไม่ได้ยากจนก็ชัดเจนขึ้นเป็นลำดับ (เรณู สังข์ทองจีน, 2534; นฤมล นิราทร, 2548; Maneepong and Walsh, 2013; ธนากรอมสิน 2556) เนื่องจากมีผู้ค้าที่เป็นคนชั้นกลางเข้ามาใน “สนามการค้า” มากขึ้น ดังตัวอย่างของ นายศิววัฒน์ วรเวทภูมิคุณ นักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ซึ่งเผชิญกับวิกฤตเศรษฐกิจ ในปี2540 และตัดสินใจเร่ขายแซนด์วิชข้างทาง (Thaipublica 2012; Siriwat Sandwich, 2013) และคลิปปิดทัศน์เกี่ยวกับผู้ค้าชนชั้นกลางที่มีการศึกษาสูง แต่เลือกประกอบอาชีพการค้าข้างทางเนื่องจากทำให้ชีวิตมีความยืดหยุ่นและมีรายได้ดีกว่า(The Rockefeller Foundation, 2013) ปรากฏการณ์นี้ส่วนหนึ่งเป็นผลจากการเปลี่ยนแปลงในกระบวนการจ้างงาน

ในภาพรวมผู้ค้าที่ไม่ได้ยากจนเป็นผู้ที่มีการศึกษาสูงกว่าผู้ค้าในยุคต้นและ มีประสบการณ์ในการทำงานในระบบมาแล้วผู้ค้าบางคนมีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจ และขายสินค้าที่มีลักษณะแตกต่างจากผู้ค้าดั้งเดิม ผู้ค้ารุ่นใหม่จะปรากฏตัวทั้งในย่านธุรกิจ และพื้นที่เอกชน ซึ่งเสียค่าใช้จ่ายสูงในการเช่าพื้นที่ และในพื้นที่สาธารณะ ผู้ค้ากลุ่มนี้ไม่ได้เข้ามาประกอบอาชีพเพราะไม่มีทางเลือก แต่เป็นเพราะมองเห็นโอกาสทางธุรกิจและ ต้องการความยืดหยุ่นในการจัดการเวลา(Maneepong and Walsh, 2013) ปรากฏการณ์นี้สอดคล้องกับข้อเสนอของสำนักกฎหมาย สำนักสมัครใจ และแนวคิดเสรีนิยมใหม่ และหลังสมัยใหม่ที่ได้เสนอไว้ในบทที่2 ประเด็นที่สำคัญก็คือ สำหรับผู้ค้าทุกระดับ ทำเลประกอบการค้ามีความมั่นคงและอยู่ใกล้ที่ชุมชน ถือเป็นปัจจัยความสำเร็จ” ที่มีความสำคัญ(นฤมล นิราทร, 2548)

นอกจากการปรากฏตัวของผู้ค้าที่เป็นชนชั้นกลางแล้ว รูปแบบของการนำเสนอสินค้าก็มีการเปลี่ยนแปลงเช่นกัน เช่นการปรากฏตัวของรถขายอาหาร หรือ Food truck² ที่ไม่ต้องจดทะเบียนการค้าแต่ต้องยื่นแบบชำระภาษี เช่นเดียวกับผู้ค้าข้างทางทั่วไป

แม้การค้าข้างทางจะเป็นคำตอบสำคัญในประเด็นการมีงานทำ แต่การขยายตัวของการค้าข้างทางส่งผลกระทบในด้านต่าง ๆ เช่น ความเป็นระเบียบเรียบร้อยของเมือง การสัญจรของประชาชน รวมทั้งความปลอดภัยและสุขาภิบาลอาหาร เป็นต้น กรุงเทพมหานครซึ่งมีหน้าที่ในการบริหารจัดการเมือง กำหนดนโยบายชัดเจนในการจำกัดการค้าข้างทาง แต่ในทางปฏิบัติ กรุงเทพมหานครผ่อนปรนให้ประกอบการค้าตามสถานการณ์เศรษฐกิจซึ่งมีความผันผวน และเพิ่มความเข้มงวดด้านจำนวนผู้ค้าตามสถานการณ์ทางการเมือง



ภาพที่ 4-1 แผงลอยอาหารดั้งเดิม และ รถอาหาร (Food truck) แผงลอยทันสมัย

ความจำกัดของพื้นที่ในกรุงเทพมหานครทำให้ผู้ค้าบางรายต้องแสวงหาทางออกเพื่อให้สามารถเข้าถึงพื้นที่ประกอบการค้าในพื้นที่ที่ไม่ใช่จุดผ่อนผัน เช่น การใช้ประโยชน์จากความสัมพันธ์กับนักการเมืองท้องถิ่น และผู้มีอิทธิพลในพื้นที่รวมทั้งการให้สินบนเจ้าหน้าที่ของรัฐส่งผลให้จำนวนผู้ค้าเพิ่มขึ้นจนนำไปสู่การร้องเรียนของผู้สัญจร และกลายเป็นประเด็นในสื่อสังคม มีการตั้ง Facebook โดยใช้ชื่อว่า กลุ่มคนไทยไม่เอาหาบเร่แผงลอย (<https://www.facebook.com/saynostall>) ณ วันที่ 1 กรกฎาคม 2559 มีผู้ลงทะเบียนกด Likes จำนวน 15,390 คน

² รถขายของเคลื่อนที่ มาจากการประกอบรถเพื่อการพาณิชย์ขนาดเล็ก เช่น มินิแวน ซึ่งมีราคาเริ่มต้นที่ประมาณ 300,000 บาท และรถกระบะเล็ก ซึ่งมีราคาเริ่มต้นที่ประมาณ 200,000 บาท การประกอบเป็นรถขายของทำได้ทั้งต่อเติมเองหรือและให้ผู้จำหน่ายออกแบบ ประกอบและติดตั้งให้ค่าตกแต่งอยู่ในช่วง 50,000-100,000 บาท (ขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้ซื้อ) ซึ่งสามารถซื้อได้ทั้งเงินสด เงินผ่อน หรือ เช่า (กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์การสื่อสารระหว่างบุคคลโทรศัพท์, 14 มิถุนายน 2559)

ในอีกด้านหนึ่งผู้ค้าข้างทางมีการรวมกลุ่มเพื่อแก้ปัญหาพื้นที่ขาย ดังกรณีผู้ค้าในหมู่บ้านนักกีฬา ในเขตสะพานสูงรวมตัวกันเป็น “สหกรณ์บริการชุมชนหมู่บ้านนักกีฬา” ในปี 2549 แนวทางหลังนี้สอดคล้องกับข้อเสนอที่ว่า การรวมกลุ่มและองค์กรที่เข้มแข็งของผู้ค้าเป็นเครื่องมือสำคัญในการสร้างความมั่นคงในอาชีพ (Yasmeen and Nirathron, 2014; Vega, 2015)

4.1.3 ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานครข้อมูลจากเอกสาร

สถิติจากสำนักงานสถิติแห่งชาติระบุว่า ในระหว่างปี 2539 ถึง 2543 “ผู้เร่ขาย ผู้ร้องขาย ผู้ขายหนังสือพิมพ์” ในกรุงเทพมหานคร มีจำนวนมากกว่าสองแสนคนในแต่ละปี ในขณะที่สถิติของกรุงเทพมหานครซึ่งจัดเก็บเฉพาะผู้ค้าหาบเร่แผงลอย บนทางเท้าที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบการค้าได้ระบุว่า มีผู้ค้าประมาณสองหมื่นราย หรือร้อยละ 10 ของตัวเลขสำนักงานสถิติแห่งชาติ กว่าสิบปีหลังจากนั้น คือ ในปี 2556 จำนวนผู้ค้าที่ได้รับอนุญาตให้ค้าขายในจุดผ่อนผันมีจำนวน 21,065 ราย สถิติ “หาบเร่แผงลอย” ในจุดผ่อนผันของกรุงเทพมหานครปรากฏในตารางที่ 4-1 (ส่วนสถิติของสำนักงานสถิติแห่งชาติไม่สามารถสืบค้นได้ เนื่องจากการปรับเปลี่ยนระบบการรายงานข้อมูลของสำนักงานสถิติแห่งชาติ) สินค้าที่ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยขายมีหลากหลายแม้ว่าในภาพรวมสินค้าประเภทอาหารจะมีสัดส่วนค่อนข้างสูง

ตารางที่ 4-1 ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในจุดผ่อนผัน ระหว่างปี 2540 ถึง 2556

ปี	จุดผ่อนผัน	
	จำนวนจุด	ผู้ค้า
2540	284	16,937
2550	668	20,606
2551	667	17,329
2552	666	17,329
2553	666	20,275
2554	773	22,573
2555	726	21,065
2556	726	21,065
2557	665	20,170
2558	634	19,727
2559 (31 พ.ค.)	499	16,800

ที่มา: นฤมล นิราทร(2548) และ สำนักเทศกิจ (2559)

สถิติผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในเขตกรุงเทพมหานครชั้นในเขตหนึ่งในปี 2553 ระบุว่าผู้ค้าทั้งในและนอกจุดผ่อนผันจำนวน 2,648 ราย (เป็นผู้ค้าในจุดผ่อนผัน 806 ราย) ผู้ค้าร้อยละ 16.9 เท่านั้นที่มีทะเบียนบ้านอยู่ในเขต นอกนั้นเป็นผู้ค้าที่มาจากเขตอื่น ๆ หรือ จังหวัดอื่น ๆ ผู้ค้าที่ขายเครื่องประดับและของใช้ส่วนบุคคลมีจำนวนสัดส่วนสูงสุดคือ ร้อยละ 35.42 ผู้ค้าร้อยละ 26.82 ขายอาหารดังตารางที่ 4-2

ตารางที่ 4-2 ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในเขตกรุงเทพมหานครชั้นในเขตหนึ่ง พ.ศ. 2553

สินค้าที่ขาย	จำนวนหาบเร่แผงลอย	จำนวนผู้ค้า	ร้อยละ
เครื่องประดับ ของใช้ส่วนบุคคล	938	938	35.42
อาหาร	710	710	26.82
เสื้อผ้า	130	130	4.90
ของใช้ในบ้าน	187	187	7.06
อื่น ๆ	683	683	25.80
รวม	2,648	2,648	100.0

ที่มา: สำนักเทคนิค (2553)

4.1.4 ประโยชน์และปัญหาของการค้าแผงลอย

การค้าแผงลอยมีประโยชน์ทั้งในมิติเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม นอกจากจะสร้างงานสร้างอาชีพ สำหรับผู้ค้าที่ด้อยโอกาสและไม่ด้อยโอกาสแล้ว ยังช่วยสนับสนุนเศรษฐกิจทั้งในภาพรวม และสนับสนุนการเชื่อมโยงไปข้างหลัง (Backward linkage) นำไปสู่การจ้างงานในลักษณะต่างๆ การค้าแผงลอยยังช่วยพยุงราคาสินค้าไม่ให้สูงขึ้น เนื่องจากผู้ค้ามีต้นทุนต่ำ ทำให้สามารถขายสินค้าในราคาที่ไม่แพง และยังช่วยประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ซึ่งทั้งสองประการหลังนี้ หากคิดเป็นค่าใช้จ่าย จะเป็นค่าใช้จ่ายที่สูงสำหรับผู้ที่มีรายได้ไม่สูง

อย่างไรก็ตามแม้จะเป็นอาชีพที่สร้างประโยชน์ให้แก่คนจำนวนมากทั้งผู้ประกอบการอาชีพ ผู้ซื้อหรือผู้บริโภค แหล่งวัตถุดิบ รวมทั้งมูลค่าในเชิงเศรษฐกิจโดยรวม แต่การค้าข้างทางก็สร้างปัญหาเช่นกัน ปัญหาที่ชัดเจนที่สุดคือความสกปรก ไม่ถูกสุขลักษณะ ไม่เป็นระเบียบ เป็นอุปสรรคต่อการสัญจรสำนักผังเมือง กรุงเทพมหานคร ได้ประมวลปัญหาของการค้าข้างทางไว้ดังต่อไปนี้ (สำนักผังเมือง 2555 : 7-8)

1. เป็นอุปสรรคต่อการสัญจรเพราะกีดขวางทางเท้า และ ถนนสาธารณะ
2. ปัญหาสุขภาพอนามัย ไม่ถูกสุขลักษณะ เป็นพาหะเชื้อโรค
3. ปัญหาความไม่เป็นระเบียบ เนื่องจากแผงลอยวางของกีดขวางทางเท้า ถนนสาธารณะ

ไม่ส่งเสริม “ความเจริญด้านวัฒนธรรมของประเทศประเทศที่พัฒนาแล้วส่วนใหญ่ไม่มีแผงลอยเกะกะ

4. ปัญหาการแข่งขันด้านราคาอย่างไม่ยุติธรรม เมื่อเทียบกับร้านค้าในระบบ เพราะต้นทุนต่ำกว่า ทำให้ขายสินค้าได้ในราคาถูกกว่า
5. ทำให้สังคมมองเจ้าหน้าที่ในทางที่ไม่ดี รังแกคนจนและคนทำมาหากินโดยสุจริต

4.1.5 นโยบายของรัฐ

นโยบายระดับท้องถิ่นสะท้อนชัดเจนถึงท่าทีที่ก้ำกึ่งระหว่างการยอมรับและปฏิเสธการค้าข้างทาง ในขณะที่นโยบายระดับชาติ รัฐบาลไทยมีนโยบายส่งเสริมการมีงานทำตั้งแต่แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2515-2519) ส่วนนโยบายที่สะท้อนอย่างชัดเจนถึงการยอมรับประกอบอาชีพอิสระในฐานะเครื่องมือแก้ไขปัญหา ความยากจน ปรากฏตั้งแต่แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2520-2524) ประเด็นที่น่าสนใจก็คือ ทิศนะของรัฐต่อการประกอบอาชีพการค้าข้างทางขยายต่อจากการเป็นกิจกรรมเพื่อแก้ปัญหาความยากจนในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 6 (พ.ศ. 2530-2534) ไปสู่การเป็นกิจกรรมเพื่อให้ประชาชนพึ่งตนเองได้ทางเศรษฐกิจ ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 9 (พ.ศ. 2545-2549) เรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน ซึ่งอยู่ในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 11 (พ.ศ. 2555-2559) การจัดตั้งโครงการธนาคารประชาชนเพื่อสนับสนุนการประกอบอาชีพขนาดเล็กในปี 2544³ และ ดำเนินโครงการโครงการแปลงสินทรัพย์เป็น เงินในปี 2546⁴ เป็นตัวอย่างที่สะท้อนถึงบทบาทความสำคัญของการประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กต่อการสร้างรายได้ของประชาชน และท่าทีที่ชัดเจนของรัฐต่ออาชีพนี้ ข้อมูลจากธนาคารออมสินยืนยันว่าผู้ค้าข้างทางจำนวนหนึ่งสามารถเลื่อนฐานะจากผู้ค้าระดับยังชีพ เป็นผู้ค้าที่มีเงินออม และ ขยายกิจการได้ธนาคารออมสิน 2556)

ส่วนกรุงเทพมหานคร แม้จะมีนโยบายอย่างชัดเจนในการจำกัดการขยายตัวของการค้าหาบเร่แผงลอย แต่ในทางปฏิบัติ นอกจากจะใช้นโยบายผ่อนปรนดังได้กล่าวแล้ว กรุงเทพมหานครยังสนับสนุนในรูปแบบเงินสงเคราะห์ให้ประชาชนประกอบอาชีพเพื่อสร้างรายได้ แก้ไขปัญหาความยากจนตั้งแต่

³ ธนาคารประชาชนเปิดดำเนินการเมื่อวันที่ 25 มิถุนายน 2544 โดยผู้ก่อตั้งเป็นผู้ประกอบการรายย่อย ที่มีความประสงค์จะเงินไปเป็นทุนประกอบอาชีพ เป้าหมายสำคัญ คือ ส่งเสริมให้เกิดการออมต่อเนื่องขยายโอกาสในการเข้าถึงแหล่งทุน สร้างอาชีพและรายได้ ลดความเหลื่อมล้ำทางสังคม และสนับสนุนให้ประชาชนเข้าถึงสวัสดิการพื้นฐาน (ธนาคารออมสิน, 2556: 33)

⁴ โครงการแปลงสินทรัพย์เป็นเงิน เป็นโครงการของรัฐบาลไทยในช่วงรัฐบาลทักษิณ ชินวัตร มีเป้าหมายเพื่อสร้างโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงิน ทุนแก่ผู้ประกอบการรายย่อย โดยใช้ทรัพย์สินที่ครอบครองหรือได้รับอนุญาตให้ใช้จากหน่วยงานของรัฐตามกฎหมาย เป็นหลักประกันการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน โครงการนี้มีที่มาจากแนวคิดของนายเฮอ์นันโด เดอ โซโต และเริ่มดำเนินการในปี 2546

แผนพัฒนากรุงเทพมหานครฉบับที่1 (พ.ศ.2520-2524) ต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน ซึ่งอยู่ในช่วงระยะที่2 ของแผน 12 ปี กรุงเทพมหานคร(2555-2559)

ในปี 2554 กรุงเทพมหานคร ริเริ่มโครงการ“หาบเร่เสน่ห์เมือง” กำหนดนำร่องใน 5 พื้นที่ แต่ดำเนินการได้ใน 3 พื้นที่ คือ “หาบเร่ เสน่ห์ดอกไม้” เขตปทุมวัน “หาบเร่ เสน่ห์แฟชั่น” ย่านประตูน้ำ และ “หาบเร่ เสน่ห์กรุงเก่า” เขตบางกอกใหญ่ การดำเนินการให้ความสำคัญต่อการมีส่วนร่วมของผู้ค้า ประชาคมในพื้นที่ ซึ่งรวมภาคธุรกิจด้วย โดยให้ความสำคัญต่อความเป็นระเบียบสวยงาม ความร่วมมือของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการร่วมกันพัฒนา

ในปี 2555 กรุงเทพมหานครและกองบัญชาการตำรวจนครบาลเห็นพ้องกันว่า การค้าหาบเร่แผงลอย จะไม่หมดไปจากกรุงเทพมหานคร และเห็นว่าควรจัดระเบียบ“เพื่อให้เป็นเสน่ห์ของเมือง และเป็นที่ยอมรับของตลาดโลก” รวมทั้งการอยู่ร่วมกันระหว่างผู้ค้าและประชาชนผู้ใช้พื้นที่สาธารณะ (มติชน, 20 กุมภาพันธ์ 2555, น. 10) กรุงเทพมหานครได้กำหนดหลักเกณฑ์การเป็นจุดผ่อนผัน รวมทั้งข้อห้ามการตั้งวางสินค้าไว้ด้วย (ข่าวสด, 2555) การจัดระเบียบนั้นนอกจากจะเป็นการดำเนินการต่อเนื่องจากปีก่อนหน้าแล้ว ยังเป็นผลจากการที่กรุงเทพมหานครได้รับรางวัล “เมืองท่องเที่ยวที่ดีที่สุดในโลก” (The World’ s Best Award 2012) เป็นครั้งที่ 4 จากการลงคะแนนของนักท่องเที่ยวและผู้อ่านนิตยสาร “Travel and Leisure” โดยปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญคือการมี หาบเร่แผงลอยเป็นจำนวนมาก นักท่องเที่ยวซื้อสินค้าได้สะดวกและประหยัด

อย่างไรก็ตาม ในปี 2557 หลังการปฏิวัติในเดือนพฤษภาคม กรุงเทพมหานครเริ่มใช้มาตรการ“คืนทางเท้าให้ประชาชน ตามนโยบายของรัฐบาลมีการจัดระเบียบพื้นที่การค้าเพื่อความเป็นระเบียบเรียบร้อย และ ะความปลอดภัยของผู้ใช้ทางเท้า มาตรการดังกล่าวได้รับการสนับสนุนจากประชาชนจำนวนมากไม่น้อยที่เผชิญปัญหาการสัญจร และ ที่ต้องการให้กรุงเทพมหานครมีความเป็นระเบียบเรียบร้อย พัฒนาการของนโยบายและมาตรการของกรุงเทพมหานครปรากฏในตารางที่4-3

ส่วนมาตรการจัดระเบียบของกรุงเทพมหานครประกอบด้วยหลักเกณฑ์ต่างๆ เช่น ขนาดของแผง การแต่งกายและมารยาทของผู้ค้า ห้ามตั้งแผงล้ำผิวการจราจร การรักษาความสะอาด หลักเกณฑ์เกี่ยวกับการขายอาหาร บริเวณกวดขันพิเศษห้ามทำการค้า คีฮ้ายรถประจำทาง ทางขึ้นลงสะพานลอย รถไฟฟ้า ทางข้ามทางม้าลาย ตู้โทรศัพท์ ผิวจราจรทางเท้าที่กว้างไม่ถึง 2 เมตร และสถานที่สำคัญ เป็นต้น

ตารางที่ 4-3 พัฒนาการนโยบายของรัฐที่เกี่ยวข้องกับการค้าทาง

ปี	นโยบายและมาตรการ		ช่วงเวลาของแผนพัฒนากรุงเทพมหานคร และ แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
	มาตรการเชิงลบ	มาตรการเชิงบวก	
2516-2520 1. นายอานาญ ยุวบูรณ์ 2. นายอรรถ วิสูตรโยธาภิบาล 3. นายศิริ สันตะบุตร 4. นายสาย หุตะเจริญ 5. นายธรรมบุญ เทียนเงิน	2516 - ประสานกับตำรวจจับกุมผู้ฝ่าฝืนซึ่งได้ผลใน ระยะ สั้น - กวดขันการรักษาความสะอาด มีการเชิญชวนบุคคลที่เป็น ที่รู้จักในสังคม ดารา มาร่วมรณรงค์ทำความสะอาดถนนย่าน สำคัญ เช่น ประตูน้ำ สะพานควาย ซึ่งได้ผลในระยะสั้น - 2516-2518 รณรงค์เช่นเดียวกับสมัยก่อนหน้าแต่ผ่อนผัน ในช่วงวิกฤตการณ์น้ำมัน รวมทั้งสนับสนุนการขายอาหารบน ทางเท้า - ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร เรื่องควบคุมผู้ขาย พ.ศ. 2519 และเทศบัญญัติควบคุมแผงลอย พ.ศ. 2519 มีผล บังคับใช้ - กำหนดคำจำกัดความ “ผู้เร่ขาย” และ “แผงลอย” - การเร่ขาย และ ตั้งแผงลอยในที่สาธารณะต้องได้รับอนุญาต จากผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร - มีการรณรงค์และใช้มาตรการเด็ดขาดและจริงจัง ทำให้ผู้ค้ เติบโตบนร่องเรียนกระทรวงมหาดไทยและรัฐบาลหาทาง ประนีประนอม - การใช้มาตรการเด็ดขาดกระทำได้สำเร็จในบางจุด เช่น บริเวณถนนสีปสามห้าง บางลำพู	- ให้ผู้ค้าเข้าไปจำหน่ายในตลาดสดของราชการ เอกชน - ผ่อนผันให้ขายในบางพื้นที่	2515-2519 : <u>แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 3</u> -สนับสนุนการมีงานทำ

ปี	นโยบายและมาตรการ		ช่วงเวลาของแผนพัฒนากรุงเทพมหานคร และ แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
	มาตรการเชิงลบ	มาตรการเชิงบวก	
2520-2522 นายชลอ ธรรมศิริ	- ใช้มาตรการเด็ดขาดและจริงจังเช่นเดียวกับสมัยก่อนหน้า แก้ปัญหากลุ่มหาบเร่แผงลอยริมคลองมหานาค ซึ่งยึด คลองมหานาคเป็นที่จอดเรือขนาดต่างๆ และ จอดประจำ ตลอดปี ประมาณ400-500 ลำ -แก้ปัญหาอุปสรรคการจราจรจัดระเบียบซึ่งเกิดจากความ ขัดแย้งกับกรมตำรวจด้วยการทดลองจัดตั้งตำรวจเทศกิจ โดยความยินยอมของกรมตำรวจและพ. “ตำรวจเทศกิจ” เป็นอัตรากำลังของกรมตำรวจ โดยกรุงเทพมหานคร รับผิดชอบเงินเดือนและงบค่าใช้จ่าย	- ขอความร่วมมือจากตลาดสดของราชการ เอกชนทุก แห่งให้ผู้ค้าเข้าไปจำหน่าย และได้รับความร่วมมือ อย่างดีจากเจ้าของตลาดโดยไม่เก็บค่าเช่าในระยะต้น หลังจากนั้นจึงเรียกเก็บค่าเช่าในอัตราที่เป็นธรรม แต่ ผู้ค้ายังสมัครใจวางขายบนทางเท้า - มีการดำเนินการจับกุมกลุ่มบุคคลผู้แสวงหาประโยชน์ จากผู้ค้า ซึ่งอ้างตัวเป็นผู้แทนไปเจรจากับเจ้าหน้าที่ทุก ระดับ และเรียกเก็บเงินประจำจากผู้ค้า - ผ่อนผันให้ขายในบางพื้นที่	2520-2524 : <u>แผนพัฒนากรุงเทพฉบับที่1</u> สนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็ก เพื่อลดปัญหา ความยากจน โดยการให้ทุนสงเคราะห์เพื่อประกอบอาชีพ <u>แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่4</u> สนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระ
2522-2524 นายเชาวน์วัศ สุตลาภา	มาตรการที่เคยใช้อ่อนลง	- ปี2522-2524 ผ่อนผันมากขึ้น เนื่องจากวิกฤตการณ์ น้ำมัน	

ปี	นโยบายและมาตรการ		ช่วงเวลาของแผนพัฒนากรุงเทพมหานคร และ แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
	มาตรการเชิงลบ	มาตรการเชิงบวก	
2524-2528 1. พลเรือเอกเทียม มกรานนท์ 2. นายอาษา เมฆสวรรค์	- ยกเลิก “สำนักตำรวจเทศกิจ” ในปี 2525 เนื่องจาก กรมตำรวจต้องการกำลังเจ้าหน้าที่กลับไปปฏิบัติงาน - มีการดำเนินการอย่างจริงจัง และแม้ว่า ผู้ค้าเดินขบวนไปยังกระทรวงมหาดไทยและทำเนียบรัฐบาล กรุงเทพมหานคร ยังคงดำเนินการต่อเนื่อง 2524-2527 ดำเนินการอย่างเข้มงวด ผู้ค้าเดินขบวน 2527-2528 ดำเนินการอย่างเข้มงวดตามมติ ครม (12 เมษายน 2526) มีทั้งการประชาสัมพันธ์ขอความร่วมมือจากผู้ขายและผู้ซื้อและชี้แจง กวดขัน แต่ไม่ได้รับความร่วมมือมากนัก การปฏิบัติงานอย่างกวดขันทำให้เห็นผลในหลายเขต	- ปี 2527 กำหนดจุดให้ขายได้ 164 จุดแต่หลังจากนั้น ยกเลิก เนื่องจากกรุงเทพมหานครยังไม่มีอำนาจในการกำหนดจุดให้ขาย	2525-2529 : <u>แผนพัฒนากรุงเทพฉบับที่ 2</u> สนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็ก เพื่อลดปัญหาความยากจน โดยการให้ทุนสงเคราะห์เพื่อประกอบอาชีพ <u>แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 2</u> -สนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระเพื่อแก้ไขปัญหาความยากจน

ปี	นโยบายและมาตรการ		ช่วงเวลาของแผนพัฒนากรุงเทพมหานคร และ แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
	มาตรการเชิงลบ	มาตรการเชิงบวก	
2528-2535 (2528-2532; 2532-2535) พลตรีจำลอง ศรีเมือง (สองวาระ)	- ดำเนินการตามนโยบายในสมัยก่อนหน้า - จัดตั้ง “สำนักเทศกิจ” แทน “สำนักตำรวจเทศกิจ” ในปี 2529 - กวดขันเพื่อความเป็นระเบียบ และมีได้ปล่อยให้มีการขายโดยเสรีโดยยึดหลัก 3 ประการ คือ สะอาด ปลอดภัย และเป็นระเบียบเรียบร้อย - เริ่มจับทั้งผู้ขายและผู้ซื้อที่ซื้อขายกีดขวางทางเท้า - ให้หยุดขายวันพุธเพื่อทำความสะอาดพื้นที่ขาย ผู้ค้าให้ความร่วมมือ - ริเริ่มแก้กฎหมายเพื่อให้มีอำนาจกำหนดจุดผ่อนผันและจับปรับ - ให้สำนักงานเขตสำรวจและแบ่งพื้นที่ควบคุมออกเป็นประเภท คือ จุดกวดขันพิเศษ ห้ามขายเด็ดขาด เพื่อความปลอดภัย และ จุดกวดขันทั่วไป ที่ต้องคอยควบคุมไม่ให้ตั้งวางขาย	- ผ่อนผันให้ขายในบางพื้นที่โดยยึดหลัก 3 ประการ คือ สะอาด ปลอดภัย และเป็นระเบียบเรียบร้อย - กำหนดให้มีจุดจัดระเบียบ 500 จุด มีจำนวนผู้ค้า 23,594 ราย และกำหนดมาตรการบังคับในการทำ - การค้าในจุดจัดระเบียบ 16 ข้อ เนื้อหาของมาตรการให้ความสำคัญต่อขนาดของแผงค้า ความปลอดภัยของผู้สัญจรทั้งบนถนนและทางเท้า การรักษาความสะอาดทั้งระหว่างที่ทำการค้าและหลังเลิกทำการค้าความปลอดภัยของต้นไม้ ห้ามใช้เครื่องขยายเสียง และต้องไม่มีข้อพิพาทกับประชาชนผู้ใช้ทางเท้าและเจ้าของร้านค้า	2530-2534 : <u>แผนพัฒนากรุงเทพฉบับที่ 3</u> สนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็ก เพื่อลดปัญหาความยากจน โดยการให้ทุนสงเคราะห์เพื่อประกอบอาชีพ <u>แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 3</u> - สนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระและธุรกิจขนาดเล็ก - ครั้งแรกที่มีการประกาศนโยบายสนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระ นับตั้งแต่มีแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ - การส่งเสริมปรากฏในมาตรการฝึกอบรมอาชีพทำให้บริการด้านสวัสดิการสังคม เช่น สาธารณสุขและที่อยู่อาศัย การจัดตั้งองค์กรชุมชน และการให้เงินทุนที่เน้นลักษณะกู้ยืมและให้เปล่า

ปี	นโยบายและมาตรการ		ช่วงเวลาของแผนพัฒนากรุงเทพมหานคร และ แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
	มาตรการเชิงลบ	มาตรการเชิงบวก	
2535-2539 นายกฤษฎา อรุณวงษ์ ณ อยุธยา	- บังคับใช้พรบรักษาความสะอาดและความเป็นระเบียบเรียบร้อยของบ้านเมืองพ.ศ. 2535 และ พรบสาธารณสุขพ.ศ. 2535 - รมรณรงค์จัดระเบียบตามพรบ. ข้างต้นโดย กำหนดจุดห้ามวางขายจับและปรับผู้ที่ฝ่าฝืนตามม.20 และ ม 39 โดย ม 20 มีสาระสำคัญคือห้ามปรุงอาหาร ขาย หรือ จำหน่ายสินค้าบนถนน หรือในสถานสาธารณะห้ามใช้รถยนต์หรือล้อเลื่อนเป็นที่ปรุงอาหารเพื่อขายหรือจำหน่ายให้แก่ประชาชน บนถนน หรือในสถานสาธารณะห้ามขายหรือจำหน่ายสินค้าซึ่งบรรทุกบนรถยนต์ รถจักรยานยนต์ หรือล้อเลื่อนบนถนนหรือในสถานสาธารณะห้ามข้ามทางเดิน ยกเว้นการขายในบริเวณที่ประกาศผ่อนผันให้กระทำได้ในระหว่าง วัน เวลาที่กำหนดด้วยความเห็นชอบของเจ้าพนักงานจราจร) ม. 39 มีสาระสำคัญคือห้ามติดตั้ง ตาก วาง หรือแขวนสิ่งใด ๆ ในที่สาธารณะ เว้นแต่ได้รับอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่น เว้นแต่เป็นการวางไว้เพียงชั่วคราว - ดำเนินการตามนโยบายก่อนหน้าจับทั้งผู้ขายและผู้ซื้อที่ซื้อขายกีดขวางทางเท้า - ในปี 2539 ค่าปรับที่กรุงเทพมหานครจัดเก็บจากผู้ฝ่าฝืนม 20 ของ พรบ.รักษาความสะอาดฯ เป็นเงิน 9.6 ล้านบาท มีการจับกุม 52,972 ครั้ง	- รมรณรงค์จัดระเบียบตามพระราชบัญญัติรักษาความสะอาดและความเป็นระเบียบเรียบร้อยของบ้านเมือง พ.ศ. 2535 โดยกำหนดจุดผ่อนผันให้วางขายได้ด้วยความเห็นชอบจากเจ้าพนักงานจราจร - กำหนดจุดผ่อนผัน 286 จุด มีผู้ค้า 15,000 ราย - สำนักงานเขตติดป้ายกำหนดเขตจุดผ่อนผันและเวลาอนุญาตไว้อย่างชัดเจน - ผู้ค้าต้องทำความสะอาดพื้นที่ขายเมื่อเลิกค้าขาย - ให้หยุดขายทุกวันพุธเพื่อทำความสะอาดพื้นที่ขาย - จัดทำบัญชี พร้อมทะเบียนประวัติผู้ค้าในจุดผ่อนผัน	2535-2539 : <u>แผนพัฒนากรุงเทพมหานครฉบับที่ 4</u> - ระบุปัญหาความไม่เป็นระเบียบเรียบร้อยของบ้านเมืองอันเกิดจากการค้าหาบเร่แผงลอย ซึ่งวางสิ่งของบนทางเท้าและทางสาธารณะ - ตั้งเป้าหมาย “การจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยเพื่อควบคุมพื้นที่ทำการค้าและลดจำนวนหาบเร่แผงลอยในพื้นที่ 36 เขต” - มาตรการแผนแก้ไขความยากจนในเมืองสนับสนุนการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอย <u>แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 11</u> - มีการจัดตั้งสำนักงานพัฒนาชุมชนเมือง เพื่อสนับสนุน ชาวชุมชนแออัดและผู้มีรายได้น้อยในเขตเมือง ให้มีความสามารถในการเพิ่มรายได้ มีความมั่นคงในรายได้ชีวิตความเป็นอยู่ และสภาพแวดล้อมที่ดีขึ้น ทั้งนี้โดยผ่านกระบวนการออมทรัพย์ และสินเชื่อการพัฒนาองค์กรชุมชน การพัฒนาอาชีพและธุรกิจชุมชน - ผู้ประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กเป็นหนึ่งในกลุ่มผู้ด้อยโอกาส 6 กลุ่มที่รัฐต้องให้ความสนใจเป็นพิเศษ

ปี	นโยบายและมาตรการ		ช่วงเวลาของแผนพัฒนากรุงเทพมหานคร และ แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
	มาตรการเชิงลบ	มาตรการเชิงบวก	
2539-2543 นายพิจิตต รัตตกุล	- ดำเนินการตามกฎหมายและนโยบายก่อนหน้า จับทั้งผู้ขายและผู้ซื้อที่ซื้อขายกีดขวางทางเท้า - ในปี 2543 ค่าปรับที่กรุงเทพมหานครจัดเก็บจากผู้ฝ่าฝืนมาตรา 20 ของพระราชบัญญัติรักษาความสะอาดและความเป็นระเบียบเรียบร้อยของบ้านเมือง พ.ศ. 2535 เป็นเงิน 20.7 ล้านบาท มีการจับกุม 68,049 ครั้ง	- สำรวจจำนวนผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานครทั้งหมด และจัดทำทะเบียนบัญชีทะเบียนผู้ค้าเพื่อเสนอขอจุดผ่อนผันเพิ่มเติม - รมรงค์เรื่องสุขาภิบาลอาหารกำหนดหลักสุขาภิบาลอาหารริมบาทวิถี 10 ประการ และมีโครงการอบรมผู้ค้าเกี่ยวกับความสะอาดของอาหารและมารยาทในการขาย - ให้หยุดขายทุกวันพุธเพื่อทำความสะอาดพื้นที่ขาย	2540-2544 : <u>แผนพัฒนากรุงเทพฉบับที่ 5</u> - ให้ความสำคัญผู้ค้าในจุดผ่อนผันทั้ง 286 จุด ให้ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์การจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยที่กรุงเทพมหานครกำหนด มิให้มีจำนวนจุดผ่อนผันและผู้ค้าเพิ่มขึ้นและมิให้มีการประกอบอาหารบริเวณทางเท้า - ให้ความสำคัญต่อความมั่นคงทางเศรษฐกิจของประชาชน <u>แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 11</u> - ให้ความสำคัญต่อความมั่นคงทางเศรษฐกิจของครอบครัว
2543-2547 นายสมัคร สุนทรเวช	- ดำเนินการตามกฎหมายจับทั้งผู้ขายและผู้ซื้อที่ซื้อขายกีดขวางทางเท้า - จัดเก็บค่าบริการรักษาความสะอาดตามระเบียบกรุงเทพมหานครว่าด้วยการจัดเก็บค่าบริการรักษาความสะอาดบริเวณทางเท้าที่ใช้วางแผงลอย พ.ศ. 2545 ในอัตรา 150 บาทต่อพื้นที่ขาย 1 ตารางเมตร - ในปี 2543 ค่าปรับที่กรุงเทพมหานครจัดเก็บจากผู้ฝ่าฝืน ม. 20 ของ พรบ.รักษาความสะอาดฯ เป็นเงิน 66.7 ล้านบาท มีการจับกุม 211,308 ครั้ง	- เสนอเพิ่มจุดผ่อนผัน 353 จุด จำนวนผู้ค้า 11,438 ราย - ให้มีการตีเส้นกำหนดขอบเขตการค้า การทำทะเบียนผู้ค้า (เพื่อป้องกันการโอนสิทธิพื้นที่การค้า) ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดตามพระราชบัญญัติสาธารณสุข พ.ศ. 2535 - ณ เดือน มกราคม 2547 มีจุดผ่อนผัน 268 จุด ผู้ค้า 15,289 ราย - อนุญาตให้ขายวันพุธ	2545-2549 : <u>แผนพัฒนากรุงเทพฉบับที่ 6</u> ไม่ปรากฏมาตรการใด ๆ เกี่ยวกับการจัดระเบียบการค้าหาบเร่แผงลอย - ให้ความสำคัญต่อความมั่นคงทางเศรษฐกิจของประชาชน - ให้ความสำคัญต่อการฝึกทักษะอาชีพเพื่อสนับสนุนการ

ปี	นโยบายและมาตรการ		ช่วงเวลาของแผนพัฒนากรุงเทพมหานคร และ แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
	มาตรการเชิงลบ	มาตรการเชิงบวก	
2547-2552 (2547-2551; 2551) นายอภิรักษ์ โกษะโยธิน(สองวาระ)	- ดำเนินการตามกฎหมายจับทั้งผู้ขายและผู้ซื้อที่ซื้อขายกีดขวางทางเท้า - ในปี 2551 ค่าปรับที่กรุงเทพมหานครจัดเก็บจากผู้ฝ่าฝืน ม. 20 ของ พรบ.รักษาความสะอาดฯ เป็นเงิน 71.5 ล้านบาท มีการจับกุม 187,154 ครั้ง	- กำหนดจุดผ่อนผันให้ทำการค้า - ให้อพยพย้ายทุกวันจันทร์เพื่อทำความสะอาด พื้นที่ขาย - เน้นเรื่องความสะอาดของสภาพแวดล้อม - ค่ารักษาความสะอาดลดลงเป็น 100 บาทต่อตารางเมตร - จุดผ่อนผันเพิ่มจาก 494 จุดในปี 2547 เป็น 667 จุด ในปี 2551 - จัดตั้งคณะกรรมการหาบเร่แผงลอยระดับเขต เพื่อกำหนดรูปแบบการค้า กำหนดวันจัดระเบียบและพัฒนาร่วมกัน ภายใต้กฎ 5 ข้อ คือ 1. ขายตามเวลา 2. เล็กแล้วต้องเก็บ 3. มีทางเดินให้กับผู้เดินไม่น้อยกว่า 1 เมตร 4. ไม่ล้ำผิวจราจร และ 5. ร่ม กันสาดและแผงค้าต้องเป็นระเบียบเรียบร้อย	พึ่งตนเอง <u>แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่</u> - สนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระและการประกอบการขนาดเล็ก โดยฝึกอาชีพและสนับสนุนการเข้าถึงแหล่งทุน 2550-2554 : <u>2552-2555 ระยะแรกของแผน 12 ปี กรุงเทพมหานคร</u> - ให้ความสำคัญต่อความมั่นคงทางเศรษฐกิจของประชาชน - ให้ความสำคัญต่อการฝึกทักษะอาชีพเพื่อสนับสนุนการพึ่งตนเอง <u>แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 10</u> สนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระและการประกอบการขนาดเล็ก โดยฝึกอาชีพและสนับสนุนการเข้าถึงแหล่งทุน 2555-2559 : <u>ระยะที่ 2 ของแผน 12 ปี กรุงเทพมหานคร</u> - สร้างโอกาสสร้างรายได้ - สนับสนุนความเข้มแข็งของธุรกิจรากหญ้าและธุรกิจขนาดเล็ก - สนับสนุนการฝึกอาชีพ <u>แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 11</u> - สนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระและการประกอบขนาดเล็ก โดยฝึกอาชีพและสนับสนุนการเข้าถึงแหล่งทุน - สนับสนุนวิสาหกิจขนาดเล็กและขนาดกลางวิสาหกิจชุมชน

ปี	นโยบายและมาตรการ		ช่วงเวลาของแผนพัฒนากรุงเทพมหานคร และ แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
	มาตรการเชิงลบ	มาตรการเชิงบวก	
2552-17 ตุลาคม 2559 (2552-2555; 2556 ถึง มีนาคม 2557) ม.ร.ว. สุขุมพันธุ์ บริพัตร (สองวาระ)	- ดำเนินการตามกฎหมายจับทั้งผู้ขายและผู้ซื้อที่ซื้อขายผิด ขวางทางเท้า ผู้ค้าประท้วง - ในปี 2555 ค่าปรับที่กรุงเทพมหานครจัดเก็บจากผู้ฝ่าฝืน ม. 20 ของ พรบรักษาความสะอาดฯ เป็นเงิน 87.8 ล้านบาท มีการจับกุม 202,372 ครั้ง	- ตระหนักถึงความสำคัญของมิติทางวัฒนธรรม ความ สะอาดของสิ่งแวดล้อม และความปลอดภัย - ลดวันหยุดเพื่อทำความสะอาดพื้นที่การค้าเหลือเดีย ละ 2 วัน - โครงการ “หาบเร่เสน่ห์เมือง” ใน 5 พื้นที่ ในปี 2554 (ภายหลังดำเนินการ 3 พื้นที่) มีเป้าหมายเพื่อสร้าง ความเป็นระเบียบ โดยการมีส่วนร่วมของผู้ค้า และ ธุรกิจในพื้นที่ใกล้เคียง - ยอมรับว่าหาบเร่แผงลอยไม่หมดไปจาก กรุงเทพมหานคร - จุดผ่อนผันเพิ่มจาก 667 จุด ในปี 2551 เป็น 726 จุด ในปี 2556 จำนวนผู้ค้า 21,065 คน	

ปี	นโยบายและมาตรการ		ช่วงเวลาของแผนพัฒนากรุงเทพมหานคร และ แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
	มาตรการเชิงลบ	มาตรการเชิงบวก	
กรกฎาคม 2557- ตุลาคม 2559	- กรกฎาคม 2557-มิถุนายน 2558 จัดระเบียบหาบเร่แผงลอย เพื่อคืนทางเท้าให้ประชาชน จำนวน 6 จุด ในพื้นที่ 21 เขต จำนวนผู้ค้า 13,351 ราย โดย 1) ยกเลิกจุดผ่อนผันและห้ามทำกาค้าตลอด 24 ชั่วโมง 5 จุด ใน 5 เขต ได้แก่ ถนนมหาจักรพรรณ์บ้านมนังคศิลา (ตลาดมหานาค ถนนหลานหลวง รอบอนุสาวรีย์สมเด็จพระเจ้าตากสินมหาราชวงเวียนใหญ่) หน้าโรงพยาบาลศิริราช ถนนวังหลัง และหน้าโรงพยาบาลศูนย์เมเจอร์พาร์ค รังสิต ผู้ค้าได้รับผลกระทบ 573 ราย (ตุลาคม 2557-กรกฎาคม 2558) 2) ห้ามผู้ค้าทำการค้าตลอด 24 ชั่วโมง จำนวน 15 จุด ใน 10 เขต ผู้ค้าได้รับผลกระทบ 6,821 ราย 3) กำหนดช่วงเวลาทำการค้า จำนวน 19 จุด ใน 11 เขต -ตุลาคม 2558-พฤษภาคม 2559 ดำเนินการจัดระเบียบ 5 จุด ในพื้นที่ 5 เขต จำนวนผู้ค้า 2,903 ราย โดย 1) ยกเลิกจุดผ่อนผันบริเวณปากคลองตลาด แบบมีเงื่อนไขเวลา ผู้ค้าได้รับผลกระทบ 1,163 ราย 2) ห้ามผู้ค้าทำการค้าตลอด 24 ชั่วโมง จำนวน 4 จุด ใน 10 เขต ผู้ค้าได้รับผลกระทบ 1,740 ราย	- จัดหาและแนะนำพื้นที่ใหม่รองรับผู้ค้าที่ถูกไล่อี้อ โดยประสานขอความร่วมมือจากผู้ประกอบการตลาดคิดค่าเช่าในอัตราที่เหมาะสม หรือยกเว้นค่าเช่าในช่วงแรก - ปรับปรุงภูมิทัศน์และพัฒนาพื้นที่สาธารณะ ให้เป็นสถานที่พักผ่อนและท่องเที่ยวสำหรับประชาชน	

ที่มา : สำนักเทศกิจ (2556, 2559) ; สำนักคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (2556); Kusakabe (2006); Nirathron (2006); พงศธร ศิริธรรม (2549)

จากตารางที่ 4-3 กล่าวได้ว่าในภาพรวมนโยบายมีความแตกต่างกันในแต่ละช่วงเวลาแต่ส่วนใหญ่เป็นไปในทิศทางเดียวกันคือจัดระเบียบในเชิงพื้นที่กล่าวคือ

1. ช่วง พ.ศ. 2516-2520 เป็นช่วงของความพยายามจัดระเบียบ มีการตราข้อบัญญัติ กำหนดคำจำกัดความ “แผงลอย” และควบคุมแผงลอย การประกอบการค้าต้องได้รับอนุญาตจากผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร มีการผ่อนผันให้ขายในบางพื้นที่ มีมาตรการกำกับดูแลอย่างจริงจัง ผู้ค้าเดินขบวนและรัฐบาลหาทางประนีประนอม
2. ช่วง พ.ศ. 2520-2524 เริ่มต้นจากการใช้มาตรการเด็ดขาด แต่วิกฤตการณ์น้ำมันทำให้กรุงเทพมหานครต้องผ่อนผันให้ผู้ค้าประกอบอาชีพทั้งเพื่อสร้างงานและลดค่าครองชีพ มีความพยายามในการกำกับดูแล วยการตั้ง “ตำรวจเทศกิจ” ทำหน้าที่จัดระเบียบ ซึ่งถูกยกเลิกในภายหลัง มีการจับกุมผู้แสวงหาประโยชน์จากผู้ค้าด้วยการอ้างว่าสามารถเจรจากับเจ้าหน้าที่เพื่อให้ประกอบการค้าได้
3. ช่วง พ.ศ. 2524-2528 เป็นช่วงของการกำกับดูแลอย่างเข้มงวดควบคู่กับการสนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระ กำหนดจุดผ่อนผันให้ขายได้ แต่ก็ต้องถูกยกเลิกในเวลาต่อมาเนื่องจากกรุงเทพมหานครไม่มีอำนาจตามกฎหมายในการกำหนดจุดผ่อนผันให้ขาย
4. ช่วง พ.ศ. 2528-2535 มีการจัดตั้ง “สำนักเทศกิจ” กำกับดูแลการค้าที่กีดขวางทางเท้า ในขณะเดียวกัน ก็ผ่อนผันให้มีการประกอบการค้า มีการกำหนด “จุดจัดระเบียบ” และผ่อนผันภายใต้เงื่อนไข “สะอาด ปลอดภัย และ สะอาดเรียบร้อย” เพื่อให้ผู้ค้าอยู่ร่วมกับผู้สัญจร ริเริ่มแก้กฎหมายเพื่อกำหนดจุดผ่อนผันให้ประกอบการค้าได้ และประสบความสำเร็จในการแก้กฎหมาย เป็นช่วงเดียวกับที่แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 6 ประกาศนโยบายสนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระเป็นครั้งแรก มีการสนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระในรูปแบบต่างๆ
5. ช่วง พ.ศ. 2535-2539 เป็นช่วงเปลี่ยนผ่านที่สำคัญ มีการประกาศใช้พระราชบัญญัติสำคัญ 2 ฉบับที่ให้อำนาจกรุงเทพมหานคร โดยความเห็นชอบของเจ้าพนักงานจราจร กำหนดจุดผ่อนผันให้ประกอบการค้าได้มีการกำหนดจุดผ่อนผันและติดป้ายไว้ชัดเจน มีการจัดทำบัญชีผู้ค้าพร้อมทะเบียนประวัติผู้ค้าในจุดผ่อนผัน ผู้ค้าที่ขายนอกจุดผ่อนผันถูกปรับ
6. ช่วง พ.ศ. 2539- 2547 เหตุการณ์สำคัญในช่วงนี้คือ วิฤตเศรษฐกิจ “ต้มยำกุ้ง” ในปี 2540 รัฐบาลจัดตั้งโครงการ “ไทยช่วยไทย” สนับสนุนผู้ประกอบการอาชีพอิสระขนาดเล็ก มีการสำรวจจำนวนผู้ค้า เพื่อเสนอขอ “จุดผ่อนผัน” เพิ่มเติม เป็นช่วงที่ให้ความสำคัญกับสุขาภิบาลอาหาร โครงการธนาคารประชาชนเริ่มเปิดดำเนินการ

สนับสนุนทุนให้ผู้ประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กโดยเฉพาะผู้ค้าข้างทาง ในช่วงนี้
สวัสดิการหลักประกันสุขภาพแห่งชาติมีผลบังคับใช้เช่นกัน

7. ช่วง พ.ศ. 2547-2551 การจับและปรับผู้ค้าที่ขายนอกจุดผ่อนผันยังคงเป็นไปโดย
ต่อเนื่อง แต่ก็มีเพิ่มจุดผ่อนผันเพื่อประกอบการค้า พัฒนาการที่สำคัญคือ มีการ
ตั้งคณะกรรมการหาบเร่แผงลอยระดับเขต แสดงถึงการสนับสนุนให้ผู้มีส่วนได้ส่วน
เสียสำคัญมีบทบาทในการบริหารจัดการตั้งแต่ในระดับที่จำกัด
8. ช่วง พ.ศ. 2552-2557 การกำกับดูแลดำเนินไปอย่างต่อเนื่อง ผู้ค้านอกจุดผ่อนผันถูก
ปรับ กรุงเทพมหานครยอมรับว่าการค้าข้างทางจะไม่หมดไปจากกรุงเทพมหานคร
ตระหนักถึงความสำคัญของมิติวัฒนธรรม มีโครงการ “หาบเร่เสน่ห์เมือง” สนับสนุน
การท่องเที่ยว จุดผ่อนผันเพิ่มขึ้นในปี 2556
9. พ.ศ. 2557- ตุลาคม 2559 มีการจัดระเบียบ ทบทวนการกำหนดเวลาอนุญาตให้ขาย
ใหม่ ยกเลิกจุดผ่อนผันให้ประกอบการค้า เพื่อ “คืนทางเท้าให้ประชาชน” และมีการ
จัดพื้นที่ขายใหม่ผู้ค้า ผู้ค้าบางส่วนปฏิเสธการขายในพื้นที่ใหม่ บางส่วนกลับเข้าไปขาย
ในพื้นที่เดิม ยอมเสี่ยงต่อการถูกจับปรับ

นโยบายในแต่ละช่วงเวลาสะท้อนว่ากรุงเทพมหานครให้ความสำคัญในประเด็นพื้นที่เป็น
หลัก ในทัศนะของกรุงเทพมหานคร การค้าข้างทางมีศักยภาพเพียงแก้ไขปัญหาคายากจน และเป็น
ปัญหามากกว่าที่จะเป็นศักยภาพ และส่วนการให้ความสำคัญในเชิงโครงสร้างปรากฏในแนวนโยบายของ
รัฐบาลกลาง พัฒนาการของนโยบายยังสะท้อนถึงความไม่ลงรอยของนโยบายการจัดการการค้าข้างทาง

4.1.6 ความไม่ลงรอยของนโยบาย

ประเด็นเชิงนโยบายที่เป็นข้อขัดแย้งมากที่สุดก็คือปฏิบัติการเกี่ยวกับจัดระเบียบ ซึ่ง
ในทางปฏิบัติเป็นปัญหามาโดยตลอด ในทางทฤษฎีปัจจัยที่ส่งผลต่อการนำนโยบายไปปฏิบัติสามารถ
พิจารณาได้สองระดับ ระดับแรก คือ ความสอดคล้องของนโยบายกับสภาพเศรษฐกิจสังคม และ
ความสัมพันธ์กับนโยบายอื่น ๆ ระดับที่สอง คือ ปัจจัยด้านสมรรถนะขององค์กรในการนำนโยบายไป
ปฏิบัติ เช่น กำลังคน งบประมาณ รวมทั้งอำนาจการต่อรอง และ ประนีประนอมระหว่างฝ่ายต่าง ๆ ที่มี
ส่วนเกี่ยวข้องกับนโยบาย โดยที่แต่ละฝ่ายจะพยายามสร้างเงื่อนไขต่อรองให้การปฏิบัติตามนโยบายเป็นไป
ในทิศทางที่เป็นประโยชน์ต่อตนให้มากที่สุดหรือเสียผลประโยชน์น้อยที่สุด ประสิทธิภาพ ของการนำ
นโยบายไปปฏิบัติขึ้นอยู่กับปัจจัยด้านเศรษฐกิจ สังคม และ วัฒนธรรมตัวเอร์เดช จันทรศร 2552)

นโยบายการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานครสะท้อนปัญหาในการนำนโยบายไปปฏิบัติ
หลายประเด็น ประเด็นแรก คือ ลักษณะของนโยบายซึ่งไม่สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจสังคมและ
วัฒนธรรม กล่าวคือในภาวะปกติ การค้าข้างทางมีบทบาททั้งในเชิงเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรมและ

เป็นส่วนหนึ่งของวิถีชีวิตของชาวกรุงเทพมหานคร ส่วนในภาวะที่เศรษฐกิจตกต่ำการค้าข้างทางมีบทบาททั้งในการลดภาระค่าใช้จ่ายของประชาชนและสร้างอาชีพ เช่น ในช่วงวิกฤตการณ์น้ำมันในปี 2516 หรือภาวะเศรษฐกิจตกต่ำในปี 2540 ทำให้นโยบายไม่บังเกิดผลเท่าที่ควรจะเป็นศิริปัญญา ตุงคะสมิต 2538; นฤมล นิราทร 2548) ประเด็นที่สอง คือความไม่ลงรอยระหว่างนโยบายในระดับท้องถิ่นและกับนโยบายระดับชาติ กล่าวคือทั้งนโยบายของกรุงเทพมหานครและแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติล้วนสนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กเพื่อแก้ไขปัญหาความยากจน แต่กรุงเทพมหานครก็มีนโยบายจำกัดพื้นที่ในการประกอบอาชีพ เป็นต้น และประเด็นที่สาม คือ การขาดธรรมาภิบาล ของเจ้าหน้าที่ที่รับผิดชอบ บางส่วน ซึ่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ผู้ค้าเพิ่มจำนวนโดยขาดการกำกับดูแลอย่างเหมาะสม นำไปสู่ปัญหาการยกเลิกจุดผ่อนผัน ย้ายผู้ค้าออกจากพื้นที่ในที่สุด นอกจากความไม่ลงรอยข้างต้น ประเด็นที่สำคัญเช่นกันก็คือ ปัญหาผู้มีอิทธิพล (สำนักผังเมือง, 2555 : 13) การจัดการแผงลอยมีมิติการเมืองเข้ามาเกี่ยวข้อง จึงมีความละเอียดอ่อน นโยบายในการจัดการขึ้นอยู่กับผู้บริหารแต่ละยุคสมัยและเหตุผลความจำเป็นทางการเมือง (สำนักผังเมือง, อ้างแล้ว; ศิริปัญญา ตุงคะสมิต, 2538) ดังนั้นความรู้ที่ชัดเจนเกี่ยวกับการค้าแผงลอยจึงมีความจำเป็นเพื่อกำหนดทิศทางในการจัดการ

4.1.7 มาตรการ“คืนทางเท้าให้ประชาชน”

มาตรการ“คืนทางเท้าให้ประชาชน” เป็นมาตรการที่กรุงเทพมหานครเริ่มดำเนินการในปี 2557 เป็นความพยายามอีกครั้งหนึ่งของกรุงเทพมหานคร ในการ“คืน” พื้นที่ทางเดินเท้าให้แก่ประชาชน มาตรการนี้ได้รับการสนับสนุนจากผู้ใช้เส้นทางสัญจร ซึ่งเผชิญปัญหาการสัญจรทางเท้า โดยเฉพาะในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา ที่จำนวนผู้ค้าที่ประกอบการค้าโดยไม่ได้รับอนุญาตเพิ่มมากขึ้น

มาตรการ“คืนทางเท้าให้ประชาชน” ประกอบด้วยมาตรการในเชิงพื้นที่ และ มาตรการในเชิงโครงสร้าง มีการปรับเปลี่ยนช่วงเวลาทำการค้าของจุดผ่อนผันบางจุด เพื่อให้ประชาชนสามารถสัญจรได้โดยสะดวก เช่น บางจุดยกเลิกขายกลางวัน ส่วนจุดที่มีปัญหาและส่งผลกระทบต่อจราจรมาก กรุงเทพมหานครห้ามตั้งวางสินค้าโดยเด็ดขาดตลอด 24 ชั่วโมง หรือ “โลว์รี” ในจุดที่ยังผ่อนผันให้ค้า กรุงเทพมหานครดำเนินการจัดระเบียบ ดีไซน์กำหนดแนวตั้งวางและเวลาทำการค้าชัดเจน ห้ามตั้งวางอุปกรณ์การค้าและสินค้าล้นลงบนผิวการจราจร และให้เก็บอุปกรณ์การค้าหลังเลิกทำการค้าทุกครั้ง (สำนักเทศกิจ 2558)

มาตรการ“คืนทางเท้าให้ประชาชน” สร้างผลกระทบอย่างมากให้กับผู้ค้า ซึ่งจะนำเสนอในบทที่ 5 เนื่องจากเป็นส่วนหนึ่งของการรวบรวมข้อมูลในพื้นที่

4.1.8 ข้อเสนอการบริหารจัดการการค้าข้างทาง

ข้อเสนอการบริหารจัดการการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานครที่ประมวลจากเอกสารสามารถสรุปได้ดังนี้

1. ควรจัดตั้ง หรือมอบหมายหน่วยงานทำหน้าที่ดูแลการค้าหาแร่แผงลอยอย่างจริงจัง ซึ่งหน้าที่ความรับผิดชอบไม่ควรจำกัดเฉพาะการจัดระเบียบ แต่ให้ความสำคัญอย่างครอบคลุมต่อการส่งเสริมพัฒนาทั้งอาชีพและผู้ประกอบอาชีพ
2. นโยบายและมาตรการที่เกี่ยวข้องควรให้ความสำคัญต่อความหลากหลาย รวมทั้งศักยภาพและปัญหา
3. ให้ความสำคัญต่อการจัดหาพื้นที่ขาย นอกเหนือจากการจัด จุดผ่อนผัน โดยเฉพาะสำหรับผู้ค้าที่มีรายได้น้อย ที่ต้องการการสนับสนุนเป็นพิเศษ
4. จัดระเบียบในพื้นที่ประกอบอาชีพ โดยเฉพาะในพื้นที่ที่เสี่ยงต่อความปลอดภัยของผู้สัญจร กวดขันห้ามทำการค้าในจุดกวดขันพิเศษ คือ ป้ายรถประจำทาง ทางขึ้นสะพานลอย รถไฟฟ้าทางข้ามทางม้าลาย ตู้โทรศัพท์ ฝัวจจรจร และจัดเก็บค่ารักษาความสะอาดอย่างทั่วถึง การจัดระเบียบย่อมส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการอาชีพของผู้ค้า จำเป็นต้องมีมาตรการรองรับทั้งในระยะสั้นและระยะยาว เพื่อให้ผู้ค้ามีอาชีพ ผู้บริโภคเข้าถึงแหล่งสินค้า และประชาชนสามารถใช้พื้นที่สาธารณะได้ และที่สำคัญสามารถรักษา“เสน่ห์” ของกรุงเทพมหานครไว้
5. การจัดการในด้านผู้ค้า ควรให้ความสำคัญต่อการพัฒนา ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาความรู้ การให้ความรู้ในอาชีพแก่ผู้ค้าอาจกระทำในรูปของการให้ความรู้โดยผ่านกลุ่มและเครือข่ายที่มีอยู่แล้วในชุมชน การสร้างความเข้มแข็งให้ชุมชนและการสร้างเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็งซึ่งสมาชิกสามารถแลกเปลี่ยนประสบการณ์และความรู้ รวมทั้งอาจมีผลต่อเนื่องไปถึงการกำกับดูแลผู้ค้า
6. สนับสนุนการรวมกลุ่มของผู้ค้า เพื่อสร้างความเป็นเอกภาพ และการจัดการตนเอง กำกับดูแลให้ผู้ค้าปฏิบัติตามกฎหมาย รมรงค์ให้ผู้ค้าปฏิบัติตามกฎหมายทั้งที่เกี่ยวกับการประกอบอาชีพ และการเสียภาษี ในด้านการประกอบอาชีพ ต้องให้ความสำคัญต่อการกำกับดูแลในด้านความสะอาดเป็นระเบียบเรียบร้อยตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
7. จัดปัญหาผู้มีอิทธิพลที่แสวงหาผลประโยชน์จากการค้าแผงลอย

นอกจากแนวทางข้างต้นควรประชาสัมพันธ์ให้เกิดความเข้าใจในสิทธิหน้าที่และความรับผิดชอบ กล่าวคือให้ผู้ค้าประกอบการค้าอย่างมีความรับผิดชอบ เคารพกฎเกณฑ์ ส่วนผู้บริโภคซื้อสินค้าจากแผงลอยในพื้นที่ที่ได้รับอนุญาตให้ขายเท่านั้นสำนักผังเมือง, 2555)

4.2 สถานะความรู้เกี่ยวกับการค้าข้างทางในต่างประเทศ

แม้การค้าข้างทางเป็นกิจกรรมเศรษฐกิจดั้งเดิมในทุกประเทศ แต่พัฒนาการด้านการจัดการแตกต่างกัน ในกลุ่มประเทศที่พัฒนาแล้วนโยบายและมาตรการในการจัดการก็แตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับบริบทเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรมเช่น ในขณะที่ในสหรัฐอเมริกาปรากฏมาตรการในการจำกัดการค้าอย่างชัดเจนและมีแนวปฏิบัติที่เข้มงวด แต่สาธารณรัฐสิงคโปร์มีวิธีการจัดการแตกต่างออกไป ส่วนในประเทศกำลังพัฒนา ซึ่งกิจกรรมในเศรษฐกิจนอกระบบมีบทบาทสูงต่อการสร้างงานและสร้างรายได้ แนวทางในการบริหารจัดการการค้าข้างทางมีความหลากหลายมากกว่า เพราะการค้าข้างทางในประเทศกำลังพัฒนามีความหมายมากกว่าการเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจ แต่มีมิติทางสังคมและวัฒนธรรมแทรกอยู่ด้วย ในประเทศเหล่านี้ การซื้อสินค้าจากผู้ค้าข้างทางหรือแผงลอย เป็นส่วนหนึ่งของวิถีชีวิต มาตรการจึงมีความยืดหยุ่นมากกว่า และที่สำคัญพบว่าในระยะหลัง การบริหารจัดการการค้าข้างทางในหลายประเทศให้ความสำคัญต่อการผนวกการค้าข้างทางเป็นส่วนหนึ่งของสังคม(Inclusive) มากขึ้น สอดคล้องกับแนวคิด“เมืองทั่วถึง” หรือ Inclusive Cities

การนำเสนอข้อมูลสถานะความรู้เกี่ยวกับการค้าข้างทางในต่างประเทศ ให้ความสำคัญต่อการตอบโจทย์สำคัญคือ ปัจจัยที่ส่งผลต่อการคงอยู่และขยายตัวของการค้าข้างทาง คุณลักษณะสำคัญของผู้ค้าข้างทาง มาตรการเกี่ยวกับการค้าข้างทาง และข้อเสนอเกี่ยวกับการบริหารจัดการการค้าข้างทาง โดยจะนำเสนอประเด็นที่เป็นลักษณะร่วมของการค้าข้างทางในประเทศที่ศึกษา ก่อน แล้วจึงนำเสนอข้อมูลของประเทศเหล่านี้

ข้อมูลที่นำเสนอมาจากการศึกษาวิจัย บทความ และข้อเขียนจากเอกสารทั้งที่เป็นเอกสารจากสื่อสิ่งพิมพ์ และสื่ออิเล็กทรอนิกส์ โดยจะให้ความสำคัญกับประเทศที่มีข้อมูลเพียงพอที่จะนำไปสู่ข้อสรุปได้ ซึ่งได้แก่ สหรัฐอเมริกา สาธารณรัฐวันดา สาธารณรัฐอินเดีย และ บางประเทศในกลุ่มอาเซียนคือ สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม สาธารณรัฐอินโดนีเซีย สหพันธรัฐมาเลเซีย และ สาธารณรัฐสิงคโปร์ และด้วยลักษณะข้อมูลที่มี การนำเสนอของประเทศต่างจึงไม่ได้เป็นโครงสร้างแบบเดียวกันข้อมูลที่น่าสนใจส่วนใหญ่ไม่ใช่ตัวแทนของการจัดการในระดับ ประเทศ แต่เป็นข้อมูลในระดับท้องถิ่นหรือรัฐมากกว่า เนื่องจากในประเทศต่าง ๆ เหล่านี้ การบริหารจัดการการค้าข้างทางเป็นบทบาทของรัฐบาลท้องถิ่น มากกว่ารัฐบาลกลางส่วนที่เป็นกรณีศึกษาในระดับประเทศคือสาธารณรัฐสิงคโปร์และสาธารณรัฐอินเดีย

4.2.1 ลักษณะร่วมของการค้าข้างทางในประเทศต่างๆ

การสืบค้นเอกสารพบลักษณะร่วมของปรากฏการณ์การค้าในประเทศที่เป็นกรณีตัวอย่างดังนี้

1. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการปรากฏตัวและขยายตัวของการค้าข้างทาง

ในทุกประเทศการค้าข้างทางเป็นกิจกรรมเศรษฐกิจดั้งเดิม แต่การหดตัวหรือขยายตัวของการค้าข้างทาง มีผลจากอิทธิพลของเศรษฐกิจโลกปัจจัยด้านสังคม และนโยบายของรัฐ ซึ่งในกรณี

เศรษฐกิจโลก จะพบว่าความแตกต่างชัดเจนระหว่างเศรษฐกิจโลกยุคก่อนทศวรรษ 1980 และหลังทศวรรษที่1980 เศรษฐกิจทั้ง2 ช่วงล้วนมีบทบาทการขยายตัวของการค้าข้างทาง

ในช่วงก่อนทศวรรษ1980 ซึ่งเป็นช่วงที่ประเทศต่าง ๆ หันเข้าสู่การพัฒนาเศรษฐกิจ ที่ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาการผลิตในภาคอุตสาหกรรมมีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างเศรษฐกิจจากเดิม ที่เน้นการผลิตในภาคเกษตร มาเน้นการผลิตในภาคอุตสาหกรรม ซึ่งส่วนใหญ่เกิดขึ้นในพื้นที่เมือง ส่งผลให้ แรงงานจากชนบททยอยกันเข้าสู่เมือง ปรากฏการณ์นี้สร้างทั้งอุปทานแรงงานและอุปสงค์ต่อสินค้า ในช่วงนี้ คำอธิบายเกี่ยวกับการขยายตัวของการค้าข้างทางให้ความสำคัญต่อปัจจัยต่างๆดังนี้

1. แรงงานขาดโอกาสในการทำงาน เพราะมีตำแหน่งงานจำกัด แรงงานบางส่วนไม่สามารถหางานในระบบทำได้
2. แรงงานมีคุณสมบัติไม่เพียงพอต่อการประกอบอาชีพแรงงานรับจ้างในระบบ
3. ความยากจนในชนบท ทำให้ประชาชนในชนบท หันเข้าสู่การประกอบอาชีพอิสระในเมือง
4. ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำอันเป็นผลจากวิกฤตเศรษฐกิจ หรือ วิกฤตการณ์ เช่น วิกฤตการณ์น้ำมันในช่วงทศวรรษที่1970
5. ผู้ที่เคยมีงานทำถูกเลิกจ้าง หรือถูกบังคับให้ออกจากงาน ด้วยเหตุผลต่าง ๆ เช่น ปิดกิจการ กิจการถูกควบรวม
6. การสนับสนุนโดยทางอ้อมของรัฐคือ รัฐมีมาตรการที่ยืดหยุ่นในการจัดการการค้าข้างทาง กล่าวคือแม้จะมีนโยบายไม่สนับสนุนและเบียดขับ แต่การบังคับใช้ มาตรการจำกัดการค้าและเบียดขับอย่างไม่เข้มงวด ซึ่งใกล้เคียงกับกรณีของประเทศไทย

หลังทศวรรษที่ 1980 เมื่ออิทธิพลของโลกาภิวัตน์ส่งผลอย่างชัดเจน ปัจจัยด้านเศรษฐกิจและสังคม ที่ส่งผลต่อการประกอบอาชีพการค้าข้างทางเปลี่ยนไป แม้ว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลเดิมจะยังคงอยู่ งานศึกษาทั้งในสหรัฐอเมริกา แอฟริกา และ สาธารณรัฐอินเดียยืนยันว่า โลกาภิวัตน์ส่งผลโดยตรงต่อการขยายตัวของการค้าข้างทาง โดยเฉพาะในประเทศที่เข้าสู่กระบวนการปรับโครงสร้าง (Structural adjustment) เพื่อรองรับการค้าและการลงทุนจากต่างประเทศ (Bhowmik, 2012; Frommer, 2011; Skinner, 2010) ในช่วงนี้ คำอธิบายต่อการขยายตัวของการค้าข้างทางคือ

1. การเปลี่ยนแปลงในระบบการผลิตทำให้เกิดความไม่แน่นอนในการจ้างงาน การแข่งขัน ทำให้สถานประกอบการปรับตัวด้านการผลิต ระบบการผลิตหรืองานที่เคยทำในภาคที่เป็นทางการ เปลี่ยนเป็นงานในภาคที่ไม่เป็นทางการ เช่น การรับงานไปทำที่บ้าน
2. ทศนะต่อการประกอบอาชีพอิสระ ซึ่งพบว่าอาชีพอิสระได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากเป็นเพราะความไม่แน่นอนของการจ้างงานในภาคที่เป็นทางการ

แล้ว ยัง เป็นเพราะอาชีพอิสระไม่มีการกำหนดเวลาการเข้าออกงานที่ตายตัว สอดคล้องกับความคิดเรื่องเวลา และความยืดหยุ่นในการใช้ชีวิต โดยเฉพาะในกลุ่ม ประชากรที่เกิดหลังทศวรรษ 980

ด้วยปัจจัยข้างต้น จึงพบว่าคุณลักษณะของผู้ค้าข้างทางเปลี่ยนแปลงจากผู้ค้าที่ยากจน เป็นผู้ค้าที่ไม่ยากจนและผู้ค้าที่เป็นคนชั้นกลางที่มีฐานะทางเศรษฐกิจสูงขึ้น แม้จะมีผู้ค้าที่ยากจนอยู่เป็น จำนวนมากก็ตาม

2. สถานภาพของการค้าข้างทาง

แม้การค้าข้างทางจะได้รับการยอมรับว่ามีบทบาทสำคัญดังได้กล่าวแล้ว แต่ปรากฏว่า ในหลายประเทศ การค้าข้างทางไม่มีสถานะในเชิงกฎหมาย กล่าวคือไม่ได้มีกฎหมายรับรองสถานภาพ หรือ อีกนัยหนึ่งเป็นกิจกรรมในเศรษฐกิจนอกระบบ รัฐสามารถที่จะ จัดการอย่างไรก็ได้ ตามที่เห็นว่า เหมาะสม การได้รับอนุญาตให้ประกอบอาชีพอยู่ในดุลพินิจของผู้มีอำนาจมากกว่าที่จะได้รับการรับรอง สิทธิในฐานะอาชีพหนึ่งที่มีความสำคัญ แม้ในบางประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา จะกำหนดให้มีการยื่นขอ ใบอนุญาตประกอบอาชีพ ก็ได้แต่หมายความว่า เป็นอาชีพที่มีสถานภาพที่มั่นคง ส่วนในประเทศกำลัง พัฒนา แม้นโยบายและมาตรการของรัฐจะสนับสนุนมากกว่าหรือยืดหยุ่นกว่า ผู้ค้าข้างทางก็ไม่ได้มี สถานภาพทางอาชีพที่มั่นคง เช่นกัน สำหรับในกลุ่มประเทศอาเซียน ประเทศที่มีนโยบายเกี่ยวกับการค้า ข้างทางชัดเจนมากที่สุดคือสหพันธรัฐมาเลเซียและสาธารณรัฐสิงคโปร์

3. บทบาทของการค้าข้างทาง

ในทุกประเทศที่ศึกษา การค้าข้างทางมีบทบาทที่สำคัญในเชิงเศรษฐกิจ สร้างงานและ รายได้ให้แก่ผู้ค้า โดยเฉพาะผู้ที่มีโอกาสจำกัดในการประกอบอาชีพ บทบาทนี้ชัดเจนแม้ในประเทศ ที่พัฒนาแล้วซึ่งยังมีผู้ มีรายได้น้อย การค้าข้างทาง สร้างงานให้แก่ผู้ที่ประกอบอาชีพ เป็นกลไกใน การกระจายสินค้าให้แก่ผู้บริโภคที่มีสถานภาพทางเศรษฐกิจแตกต่างกัน และยังมีบทบาทในการเชื่อมต ะหว่างผู้ผลิตทั้งที่เป็นผู้ผลิตในภาคอุตสาหกรรมและผู้ผลิตรายย่อย ซึ่งกลุ่มหลังนี้ เป็นธุรกิจที่ต้องการ ความช่วยเหลือในการกระจายสินค้า เนื่องจากไม่สามารถเข้าถึงแหล่งกระจายสินค้าในระบบ ซึ่งต้องเสีย ค่าใช้จ่ายสูง การค้าข้างทางยังช่วยรักษาความปลอดภัย เป็นหูเป็นตา พื้นที่ที่มีผู้สัญจรไม่มาก หากมี ผู้ค้าข้างทางก็จะช่วยทำให้ผู้สัญจร

ในส่วนต่อไปจะนำเสนอข้อมูลสถานการณ์การค้าข้างทางในประเทศต่าง

1. สหรัฐอเมริกา

ข้อมูลการค้าข้างทางในสหรัฐอเมริกามีความน่าสนใจ ในช่วงระหว่างปี 2011-2016 (พ.ศ. 2555-2559) มีงานศึกษาเกี่ยวกับการค้าข้างทางมากกว่าในช่วงก่อนหน้านี้ และแต่ละรัฐใน สหรัฐอเมริกามีแนวนโยบายเกี่ยวกับการค้าข้างทางแตกต่างกัน ข้อมูลของสหรัฐอเมริกาสรุปจากงาน ศึกษา 10 รายการ (Carpenter, 2015; Graaf and Ha, 2015; Rojas, 2015; Devlin, 2015; Liu, Burns,

Patrick, Flaming, Daniel, 2015; Liu, 2015; Frommer, Norman, Gall, and Knepper, 2011; Turetsky, Vega, Eddie and O'Brien, 2010; New York City Independent Budget Office, 2010; Devlin, 2006; Ball, 2002)

การค้าข้างทางในสหรัฐอเมริกา มีการค้าแบบเคลื่อนที่และการค้าแบบแผงลอยที่ตั้งอยู่กับที่ ผู้ประกอบการค้าแผงลอยในสหรัฐอเมริกามีทั้งแรงงานย้ายถิ่นต่างสัญชาติ แรงงานชาวอเมริกันที่เคยเป็นนักวิชาชีพ หรือ เกษียณอายุ และ ผู้ประกอบการอายุน้อยที่ประสงค์มีธุรกิจของตนเอง

งานศึกษาผู้ค้าข้างทาง 763 คนใน 50 รัฐในปี 2012 (พ.ศ. 2555) พบว่าผู้ค้าร้อยละ 96 เป็นเจ้าของธุรกิจ ผู้ค้าร้อยละ 51 เป็นผู้ย้ายถิ่น และโดยเฉลี่ยอาศัยอยู่ในสหรัฐอเมริกา 22 ปี ผู้ค้าร้อยละ 62 เป็นคนผิวสี ในจำนวนนี้ร้อยละ 35 เป็นชาวฮิสแปนิก ผู้ค้าร้อยละ 28 มีการศึกษาดำรงต่ำกว่ามัธยมปลาย ผู้ค้าร้อยละ 63 ไม่เคยได้รับการอบรมใด ๆ เกี่ยวกับอาชีพการค้าข้างทาง ผู้ค้าทำงานวันละ 11 ชั่วโมง และทำงาน 5 วันครั้งต่อสัปดาห์ ผู้ค้าร้อยละ 39 จ้างแรงงานช่วยงาน ผู้ค้าหนึ่งในสามต้องการขยายการประกอบอาชีพ (Carpenter, 2015)

เหตุผลสำคัญที่ทำให้ผู้ค้าเลือกประกอบการค้าข้างทางมีดังนี้ (Frommer et al., 2011)

1. ลงทุนต่ำ การประกอบอาชีพการค้าข้างทางใช้ทุนไม่สูง เมื่อเปรียบเทียบกับ การตั้งร้านค้าในภาคที่เป็นทางการ เช่น ในกรุง Washington D.C. หากตั้งร้านอาหารที่ขายเฉพาะแซนด์วิช ผู้ประกอบการต้องลงทุนถึง 750,000 ดอลลาร์ ค่าใช้จ่ายนี้ยังไม่รวมค่าเช่า ค่าน้ำค่าไฟ และ ค่าประกัน ในขณะที่ การเป็นผู้ค้าข้างทางใช้ทุนน้อยกว่ามาก บางรายใช้ทุน 50,000 ดอลลาร์ ผู้ค้าที่ประกอบอาชีพบางเวลาบางรายในเมือง Chicago เสียค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียนและ ค่าลงทุนขั้นต่ำเพียงประมาณ 1,000 ดอลลาร์
2. การค้าข้างทางเป็นเครื่องมือสำคัญที่ช่วยแก้ปัญหาความยากจนและทำให้ผู้ค้าสามารถเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจได้ แม้กระทั่งในสหรัฐอเมริกา ผู้ค้าข้างทางจำนวนหนึ่งสามารถเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจเป็นผู้ประกอบการขนาดใหญ่ที่มี ยอดขายกว่า 100 ล้านดอลลาร์ได้ อดีตผู้ว่าการรัฐนิวยอร์กที่ชื่อ Ed Koch ซึ่ง ดำรงตำแหน่งระหว่างปี 1978-1989 (พ.ศ. 2521-2532) ก็เคยเป็นผู้ค้าข้างทาง ในเมือง Harlem มาก่อน
3. มีอุปสงค์ต่อสินค้าข้างทางชัดเจน การค้าข้างทางทำให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึง สินค้าที่มีความหลากหลาย รวมถึงสินค้านานาชนิดที่มีราคาเยียมเยียว ปรากฏการณ์ Food desert ในบางเมืองในสหรัฐอเมริกา ทำให้ผู้คนมองเห็นประโยชน์ของการค้าอาหารข้างทาง Food desert หมายถึง ภาวะที่ในพื้นที่ที่มีแต่อาหารที่ไม่มีคุณค่า เช่น อาหารสำเร็จรูปที่มีน้ำตาล ไขมันสูง ที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ และขาดแคลนอาหารที่มีคุณค่า เช่น ผัก ผลไม้ หรืออาหารที่มีประโยชน์ต่อ

สุขภาพ ปรากฏการณ์นี้พบในชุมชนยากไร้ในเมือง ซึ่งไม่มีตลาด หรือ ร้านขายของที่ขายอาหารที่มีคุณภาพประโยชน์ต่อร่างกาย ในสหรัฐอเมริกาจึงมีผู้ค้าข้างทางจำนวนไม่น้อยที่ขายผัก ผลไม้สด ในพื้นที่ที่ไม่มีร้านค้า ช่วยให้ประชาชน โดยเฉพาะคนยากจนได้เข้าถึงอาหารที่มีคุณภาพ

4. การค้าข้างทางยังมีบทบาทในการเสนอขายสินค้าที่หลากหลาย โดยเฉพาะสินค้าที่ไม่ได้ตั้งวางในร้านค้าหรือห้างสรรพสินค้า เนื่องจากไม่คุ้ม หรือ ยังไม่เป็นที่นิยม ร้านค้าจึงปฏิเสธที่จะตั้งวางสินค้าเหล่านี้ ในปี 2006 (พ.ศ. 2549) มีการสำรวจประชาชน 480 คนที่อาศัยและทำงานในเมืองเกี่ยวกับการค้าข้างทาง ผลสำรวจพบว่า ร้อยละ 82 ของผู้ให้ข้อมูล ระบุว่า พร้อมทั้งจะซื้อสินค้าข้างทาง หากสินค้าที่ขายเป็นสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะ (unique)
5. การค้าข้างทางทำให้ชุมชนมีชีวิตชีวาขึ้น (Enriching communities) บทบาทของการค้าข้างทางต่อชุมชน ไม่ได้ถูกอ้างอิงเฉพาะในประเทศซีกโลกทางใต้เท่านั้น ในสหรัฐอเมริกาเอง บทบาทของการค้าข้างทางต่อชุมชนถูกนำเสนอเช่นกัน และช่วยสนับสนุนให้ชุมชนมีความปลอดภัยมากขึ้น เนื่องจากมีผู้ค้าทำหน้าที่เสมือนเป็นหูเป็นตาให้กับชุมชน

นอกจากการสร้างประโยชน์ทางตรงต่อผู้ประกอบการ อาชีพและผู้ซื้อแล้ว การค้าข้างทางยังสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจด้วย งานวิจัยเกี่ยวกับการค้าข้างทางในเมือง Los Angeles ในปี 2015 (Liu, Burns and Flaming, 2015) ระบุว่าทุก ๆ ปี มีผู้ค้าราว 50,000 คนตั้งแผงบนทางเท้าในเมือง Los Angeles ผู้ค้ากว่า 3 ใน 4 ขายสินค้าที่ไม่ใช่อาหาร จากการประมาณการ พบว่าผู้ค้ามีรายได้เฉลี่ยสัปดาห์ละ 204 ดอลลาร์ หรือปีละ 10,098 ดอลลาร์ ซึ่งเป็นมูลค่าสูงถึง 504 ล้านดอลลาร์ต่อปี มูลค่าทางเศรษฐกิจนี้เป็นการคำนวณจากรายได้เฉลี่ยของผู้ค้าและจำนวนผู้ค้าในเมือง Los Angeles

การประกอบการค้า ข้างทางก่อให้เกิดผลกระทบต่อเนื่อง เริ่มตั้งแต่ผู้ค้าซื้อวัตถุดิบมาผลิต และเมื่อมีการใช้เงินจากการขายสินค้า ก็ทำให้เกิดการหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจ ดังนี้

1. ผู้ค้าซื้อสินค้าหรือวัตถุดิบ เป็นการสร้างรายได้ให้ผู้ผลิตสินค้า รวมทั้งทำให้เกิดกิจกรรมทางเศรษฐกิจในหน่วยผลิตต้นทาง และทำให้แรงงานที่ผลิตสินค้าต้นทางมีรายได้ จับบ้างใช้สอย ทำให้เกิดการหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจ
2. ผู้ค้าสร้างมูลค่าเพิ่ม (ในกรณีที่มีการผลิตสินค้า)
3. รายได้จากการค้า ส่วนหนึ่งชดเชยต้นทุนการผลิต ส่วนที่เหลือเป็นรายได้ที่นำมาใช้จ่ายนำไปสู่การหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจ

นอกเหนือจากการหมุนเวียนทางเศรษฐกิจข้างต้น การค้าข้างทางยังมีบทบาทต่อการสนับสนุนเศรษฐกิจท้องถิ่น ดังพบว่ากว่าร้อยละ 70 ของรายได้ของผู้ค้า ถูกใช้จ่ายไปในด้านวัตถุดิบเพื่อการผลิต โดยกว่าร้อยละ 80 ของวัตถุดิบที่ใช้ เป็นวัตถุดิบที่ผลิตในท้องถิ่น ซึ่งผู้ผลิตส่วนใหญ่เป็นร้านค้าในระบบการประกอบการค้าข้างทางจึงสนับสนุนร้านค้าในระบบ

การศึกษายังพบว่า การขายอาหารทำให้เกิดการกระตุ้นการหมุนเวียนของระบบเศรษฐกิจได้มากกว่าการขายสินค้าที่ไม่ใช่อาหาร ในรายได้ทุก ๆ 1 ดอลลาร์ นำไปสู่การสร้างผลกระทบทางเศรษฐกิจที่มีมูลค่า 1.60 ดอลลาร์ งานวิจัยนี้ประมาณว่าการค้าอาหารข้างทางใน Los Angeles สร้างรายได้กว่า 100 ล้านดอลลาร์ต่อปี และสร้างงานกว่า 5,234 งานในเมือง Los Angeles และที่สำคัญภาษีที่น่าจะเก็บได้สูงถึง 124 ล้านดอลลาร์ งานวิจัยนี้สรุปว่าการเปิดซัด กีดกันการค้าข้างทางทำให้ทั้งสังคมและผู้ค้าสูญเสียโอกาสทางเศรษฐกิจ

ส่วนการศึกษาที่เมือง New York ระบุว่า ในปี 2012 (พ.ศ. 2555) การค้าข้างทางสร้างงาน 17,960 งาน คิดเป็นค่าจ้าง 192.3 ล้านดอลลาร์ และสร้างมูลค่าเพิ่ม 292.7 ล้านดอลลาร์ (Carpenter, 2015)

นโยบายและมาตรการบริหารจัดการการค้าข้างทาง

การสำรวจมาตรการจัดการการค้าข้างทางในเมืองใหญ่ 50 อันดับแรกของสหรัฐอเมริกาพบมาตรการเกี่ยวกับที่ตั้งการค้า (Locational) 5 ลักษณะ มาตรการเหล่านี้ตอบสนองความต้องการของธุรกิจในระบบ มาตรการหลักๆ ที่ใช้ได้แก่ (Frommer et al., 2011)

1. ห้ามขายสินค้าในพื้นที่สาธารณะ (Public Property Bans) เป็นมาตรการห้ามขายสินค้าในพื้นที่สาธารณะ ซึ่งรวมการห้ามขายแผงลอยบางประเภท เช่น แผงลอยอาหาร การขายอาหารจากรถ ห้ามขายอาหารที่เตรียมบนแผงหรือพาหนะเคลื่อนที่ แต่ละเมืองมีข้อห้ามขาย สินค้าในลักษณะต่าง ๆ กัน เช่น เมือง Oakland ในรัฐ California ห้ามรถขายอาหารหรือ Food truck ใน Los Angeles ห้ามการตั้งแผงบนทางเท้า แต่อนุญาตให้ขายบนรถบรรทุกได้ เมือง Long Beach ห้ามตั้งแผงขายหนังสือพิมพ์หรือดอกไม้ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม มีการตาม มีผู้ค้าตั้งแผงขายของในพื้นที่ห้ามขาย แม้จะรู้ว่าหากถูกจับจะต้องถูกปรับหรือยึดแผงค้าก็ตาม
2. กำหนดเขตห้ามขาย (Restricted Zones) เป็นมาตรการที่พบมากที่สุดคือ พบใน 34 เมืองที่สำรวจ มาตรการนี้กำหนดเขตห้ามตั้งแผง เขตห้ามตั้งมักเป็นเขตที่มีโอกาสประกอบการค้า เช่น เขตพาณิชย์ในเมือง หรือ รอบ ๆ สนามกีฬาในเวลาที่มีการแข่งขันกีฬาในเมือง Chicago ซึ่งในหลักการ อนุญาตให้มีการขายสินค้าข้างทางได้ แต่ในทางปฏิบัติพบว่าการกำหนดเขตห้ามขายยาวถึง 8 หน้ากระดาษ ก็เท่ากับเป็นการจำกัดการประกอบอาชีพของผู้ค้า เนื่องจาก

กำหนดเขตห้ามขายในพื้นที่ที่มีผู้คนสัญจร ซึ่งเป็นพื้นที่ประกอบสำคัญของผู้ค้าข้างทาง การกำหนดเขตห้ามขายยังทำในลักษณะกำหนดระยะห่างระหว่างผู้ค้าด้วย เช่น ในเมือง Sacramento ห้ามตั้งแผงค้าในระยะ 400 ฟุตจากแผงค้าที่ใกล้ที่สุดและห้ามตั้งแผงค้าในระยะ 100 ฟุตจากร้านค้า และแผงค้าจะหยุดค้าได้ไม่เกิน 30 นาที นอกจากนี้ยังห้ามขายในที่จอดรถสาธารณะ ยิ่งไปกว่านั้น ยังห้ามตั้งแผงค้าในบางพื้นที่แม้จะเป็นพื้นที่เอกชน พื้นที่อุตสาหกรรม

3. กำหนดระยะห่างในการตั้งแผง (Proximity Bans) เป็นมาตรการป้องกันการค้าในภาคที่เป็นทางการ เมืองใหญ่ 20 เมือง ห้ามตั้งแผงค้าในระยะตั้งแต่ 50-1,500 ฟุตจากร้านค้าที่ขายสินค้าประเภทใกล้เคียงกัน หรือร้านอาหาร มาตรการในบางเมืองไปไกลกว่านั้น เช่น ใน Denver, Portland, San Antonio และ Seattle การรับอนุญาตให้ตั้งแผงต้องได้รับความเห็นชอบจากร้านค้าที่อยู่ใกล้เคียงด้วย ซึ่งเท่ากับเปิดโอกาสให้ร้านค้ามีอำนาจเหนือคู่แข่งใน San Francisco ร้านค้าที่อยู่ในระยะ 300 ฟุตที่อาจได้รับผลกระทบจากการตั้งแผง สามารถโต้แย้งเรื่องการอนุญาตได้ หากแผงค้าขายสินค้าใกล้เคียงกับร้านค้า
4. กำหนดเวลาหยุด (Stop-and-wait Restrictions) เมือง 5 เมืองที่มีมาตรการห้ามผู้ค้าหยุดหรือจอด นอกจากจะมีลูกค้า และเมื่อสิ้นสุดการขายแล้ว จะต้องเคลื่อนออกจากจุดที่ตั้งแผงทันที มาตรการนี้เท่ากับเป็นการปิดโอกาสการมีที่หยุดขายประจำ และยังก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อการเกิดอุบัติเหตุ มีผู้ค้าบางรายใช้โซเชียลมีเดียที่เคยมีลูกค้า ผู้ค้าบางรายใช้ประโยชน์จากสื่อสังคม (Social media) โดยการนัดหมายกับลูกค้าผ่าน Twitter
5. กำหนดเวลาขาย (Duration Restrictions) เป็นการกำหนดเวลา “จอด” ขายระยะเวลาที่อนุญาตมีตั้งแต่ 10 นาที ถึง 2 ชั่วโมง บางเมืองห้ามจอดขายในระยะ 300 เมตรจากที่ ๆ เคยจอดในช่วง 48 ชั่วโมงที่ผ่านมา ซึ่งเท่ากับเป็นการใช้ 2 มาตรการควบคู่กัน ผู้ค้าบางรายต้องเคลื่อนย้ายถึง 24 ครั้งใน 6 ชั่วโมงของการขาย
6. มาตรการอื่น ๆ เช่น ห้ามขายสินค้าบางชนิด ผู้ขายต้องอาศัยในเขตของพื้นที่ขาย ห้ามขายในพื้นที่เดียวกันเกิน 3 ครั้งต่อเดือนแม้จะขายในพื้นที่เอกชนก็ตาม และยังมีมาตรการจำกัดผู้ค้า และ ไม่อนุญาตให้มีรายชื่อสำรองเพื่อขออนุญาตประกอบการค้า เป็นต้น

มาตรการจำกัดการประกอบอาชีพข้างต้นปรากฏในเมืองที่มีขนาดเล็กลงมาเช่นกัน ทั้งนี้ผู้สนับสนุนสำคัญของมาตรการเหล่านี้ก็คือ ร้านค้าต่างๆ และสมาคมผู้ประกอบการค้า ซึ่งมีบทบาทอย่างสำคัญในการกำหนดมาตรการเกี่ยวกับการค้าข้างทาง มาตรการที่กำหนดขึ้นสะท้อนถึงการกีดกัน

การค้าข้างทาง ด้วยเหตุผลที่ว่าเป็นการแข่งขันที่ไม่ยุติธรรม ความปลอดภัยและความสะอาดของอาหาร เป็นอุปสรรคต่อการสัญจร ส่วนผู้ที่ไม่เห็นด้วยกับมาตรการเหล่านี้เสนอว่า มาตรการเหล่านี้ทำให้สูญเสียทรัพยากรจำนวนมากในการดำเนินการ ทั้งยังต้องมีค่าใช้จ่ายในการประสานงานระหว่างหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง (New York City Independent Budget Office, 2010)

ส่วนข้อโต้แย้ง “ข้อกล่าวหา” ที่มีต่อการค้าข้างทางมีดังนี้ (Frommer et al., 2011)

1. การแข่งขันไม่ยุติธรรม : ผู้ค้าข้างทางมีข้อจำกัดจำนวนมาก เช่น มีสินค้าบริการที่จำกัด ไม่มี บริการคอยให้บริการ ชนิดของสินค้าที่ขายยังถูกจำกัดด้วยพื้นที่ และ เวลาขาย (เมื่อพิจารณาจากมาตรการต่างข้างต้น) นอกจากนั้นผู้ค้าข้างทางยังเผชิญกับความเสีย งามจากความไม่แน่นอนของภูมิอากาศด้วย โดยทั่วไปผู้ค้าข้างทางมักขายสินค้าที่มีราคาต่ำกว่าร้านค้า ซึ่งหมายถึงขายลูกค้าคนละกลุ่ม การค้าข้างทางจึงไม่น่าส่งผลต่อร้านค้า แต่จะดึงดูดให้มีผู้บริโภคเข้ามาซื้อสินค้าบริการ ดังที่มีผลการศึกษายืนยันว่าร้านค้าที่มีการค้าข้างทางตั้งอยู่มีแนวโน้มที่จะมียอดขายสูงกว่าร้านค้าที่ไม่มีผู้ค้าข้างทางตั้งอยู่ใกล้ นอกจากนั้นยังมีข้อมูลเชิงประจักษ์ที่ยืนยันว่า การยกเลิกการค้าข้างทางมีผลต่อร้านค้าใกล้เคียง เนื่องจากมีผู้คนสัญจรน้อยลง
2. ความสะอาดของอาหารซึ่งในทางปฏิบัติ ผู้ค้าข้างทางต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ด้านความสะอาดอย่างเคร่งครัด และมีการตรวจสอบด้านความสะอาดทุก 6 เดือนหรือถี่กว่านั้น
3. การกีดขวางทางสัญจร มีการพิสูจน์ว่าการค้าข้างทางไม่ได้กีดขวางทางสัญจร โดยการนับจดจำนวนผู้ใช้ทางเท้าในระหว่างที่รถขายอาหารของผู้ค้าข้างทางมาจอดขาย เพื่อจะพิสูจน์ว่าการค้าข้างทางทำให้จำนวนผู้ใช้ทางเท้ามากขึ้น ซึ่งจากการศึกษาใน 3 พื้นที่ พบว่าไม่เป็นเช่นนั้น นอกจากการประเมินการเปลี่ยนแปลงในจำนวนผู้ใช้ทางเท้าแล้ว ยังมีการทดสอบการกีดขวางทางสัญจร โดยการจับเวลาที่ใช้ในการเดินระหว่างช่วงตึก ซึ่งพบว่ามีความแตกต่างเพียงหนึ่งวินาที คือ เวลาที่ใช้ในการเดินระหว่างช่วงตึกในช่วงที่มีผู้ค้าข้างทางขายของมากกว่าเวลาที่ไม่มีผู้ค้าข้างทางขายของเพียง 1 วินาทีเท่านั้น การทดสอบในหลายพื้นที่พบว่าแม้จำนวนผู้ซื้อจะเพิ่มขึ้น เช่น จาก 50 รายเป็น 70 ราย บนถนนสายหนึ่ง เวลาที่ใช้ในการเดินบนทางเท้าระหว่างช่วงตึกก็ไม่ได้แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ และแม้ว่าจะมีผู้ซื้อสินค้าข้างทางจำนวนมาก ผู้ซื้อ มีการ “จัดระเบียบ” ระหว่างผู้ซื้อด้วยตนเอง เพื่อมิให้เกิดขวางการสัญจรบนทางเท้า

ในบางรัฐ เช่น Florida ผู้ประสงค์ตั้งแผงลอยขายสินค้าต้องผ่านกระบวนการจัดเตรียมเอกสารจำนวนมาก ยกตัวอย่างเช่น ในเมือง Miami รัฐ Florida การคัดเลือกผู้ค้าทำโดยการจับสลาก และจำนวนผู้ค้าที่ทางการอนุญาตมีไม่มาก ผู้ค้าต้องเตรียมเอกสารต่อไปนี้ในการสมัคร

1. ใบอนุญาตประกอบอาชีพจากเมือง
2. ใบอนุญาตประกอบอาชีพจากเขต
3. ใบอนุญาตขายสินค้าจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ขึ้นอยู่กับว่าขายสินค้าอะไร
4. หนังสือรับรองเกี่ยวกับภาษี
5. หนังสือรับรองการจ่ายภาษี
6. หนังสือจดทะเบียนแผง และหมายเลขแผง
7. ใบรับรองการอนุญาตแผงจากหน่วยงาน
8. เงินประกันขั้นต่ำ 500,000 ดอลลาร์

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

จากการประมวลเอกสาร ข้อเสนอเกี่ยวกับการบริหารจัดการการค้าข้างทาง ในสหรัฐอเมริกาตอนนี้ (Carpenter, 2015; Liu, Burns and Flaminng, 2015; Frommer et al., 2011; Devlin, 2006; Ball, 2002)

1. ควรยกเลิกการห้ามค้าข้างทาง และควรพยายามสนับสนุนให้การค้าข้างทางผนวกเข้าเป็นส่วนหนึ่งของเศรษฐกิจกระแสหลัก ด้วยการยกเลิกกฎหมายที่ห้ามทำการค้า และเก็บภาษีผู้ค้า การยกเลิกการห้ามค้า จะนำไปสู่การสร้างนวัตกรรมเกี่ยวกับสินค้า รูปแบบการค้า รวมทั้งขยายโอกาสการเข้าถึงสินค้าบริการ ซึ่งรวมอาหารด้วย
2. ยกเลิกมาตรการที่สะท้อนถึงการกีดกัน และ แข่งขันที่ไม่เป็นธรรม เช่น การห้ามขายใกล้กัน
3. ปรับปรุงกระบวนการขอใบอนุญาตให้ใช้เวลาน้อยลง
4. การสนับสนุนการค้าข้างทาง เป็นการสร้าง“ถนนที่มีชีวิต” Livable Streets ทำให้เมืองมีชีวิตชีวา เนื่องจากการสัญจรของผู้คน การค้าข้างทางยังเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงสินค้า และยังสนับสนุนการค้าที่เป็นทางการด้วย ทั้งการค้าข้างทางยังช่วย“เป็นหูเป็นตา” ช่วยป้องกันอาชญากรรมที่อาจเกิดขึ้น

2. สาธารณรัฐวันดา

งานศึกษาของสาธารณรัฐวันดามาจากเอกสาร 3 รายการ (Roever, 2014; Hutchings, 2014; David, Ulrich, Zelezeck and Majoe, 2014)

กรณีศึกษาที่น่าสนใจของแอฟริกา คือ ความพยายามของรัฐบาลท้องถิ่นในการสนับสนุนเศรษฐกิจนอกระบบในรูปแบบต่าง ๆ จากความตระหนักในสำคัญของกิจกรรมในเศรษฐกิจภาคนี้ทั้งในมิติการพัฒนาเศรษฐกิจ การมีงานทำ และ มิติเชิงสังคม

แนวทางของรัฐบาลท้องถิ่นปรากฏในรูปแบบต่าง ๆ เช่น การจัดหรือสร้างสถานที่ประกอบอาชีพ(ตลาด) การสนับสนุนให้ผู้ประกอบอาชีพมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการตลาด การจัดเก็บภาษี ค่าธรรมเนียม การปรับปรุงสภาพแวดล้อม ด้านสุขอนามัย สุขาภิบาลอาหาร การ จัดบริการสาธารณสุข การเสริมสร้างความเข้มแข็งในการประกอบอาชีพด้วยการสนับสนุนการตั้งสหกรณ์ผู้ประกอบอาชีพ โดยการประสานความร่วมมือกับหน่วยงานของรัฐและผู้ค้า เป็นต้น ภายใต้แนวคิดที่ว่า **ทักษะเดิม ที่เปื่อยดช้บกิจกรรมใน เศรษฐกิจนอกระบบ ไม่สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของสภาวะเศรษฐกิจสังคม การบริหารจัดการเศรษฐกิจนอกระบบควรกระทำโดยไม่กระทบต่อศักยภาพของเศรษฐกิจภาคนี้ต่อการจ้างงาน สร้างงาน สร้างรายได้ เป็นนโยบายที่พยายามผนวกรวมผู้ค้าให้เป็นส่วนหนึ่งของสังคม (Inclusive) โดยตระหนักถึงคุณค่าของเศรษฐกิจภาคนี้และแรงงานที่ทำงานในภาคนี้**

กรณีศึกษาของสาธารณรัฐรวันดา (Rwanda) แสดงถึงใช้ความพยายามในการบูรณาการ การบริหารจัดการการค้าข้างทางเข้ากับสถาบันการเงินในระบบและการจัดการในรูปแบบสหกรณ์ และสามารถระดมการมีส่วนร่วมจากผู้ค้าที่มีคุณลักษณะแตกต่างกันในด้านต่าง ๆ เช่น เพศ อายุ เชื้อชาติ รวมทั้งจากหน่วยงานต่าง ๆ ของรัฐได้ (Butchings, 2014)

เศรษฐกิจนอกระบบเป็นแหล่งจ้างงานสำคัญของสาธารณรัฐรวันดา โดยรวันดา มีแผนที่จะปรับการพัฒนาเศรษฐกิจ ของประเทศเป็นเศรษฐกิจบนฐานความรู้และให้ความสำคัญกับภาคบริการภายในปี 2020 (พ.ศ. 2563) และปรับให้เศรษฐกิจนอกระบบเข้าสู่เศรษฐกิจในระบบโดยใช้กระบวนการสหกรณ์

การจัดการการค้าข้างทางในเมือง Kigali เป็นกรณีศึกษาหนึ่งของกระบวนการนี้เป็นกระบวนการของการย้ายผู้ค้าข้างทาง 312 รายจากพื้นที่การค้าจากข้างทางไปในศูนย์การค้า ด้วยเงินออมของผู้ค้าเองผนวกกับการสนับสนุนจากรัฐบาลท้องถิ่น กรณีนี้ยังเป็นกรณีตัวอย่างของการเปลี่ยนจากกิจกรรมในเศรษฐกิจนอกระบบเป็นกิจกรรมของเศรษฐกิจในระบบ

ในปี 2009 (พ.ศ. 2552) จำนวนผู้ค้าแผงลอยในเขตหนึ่งของ เมือง Kigali เพิ่มขึ้นจนทำให้เกิดปัญหาการสัญจร สิ่งแวดล้อมและ อาชญากรรม ร้านค้าจำนวนหนึ่งขยายที่ทำการค้าเข้าไปในพื้นที่ผิวการจราจรด้วย รัฐบาลท้องถิ่นเห็นว่าสถานการณ์ดังกล่าวเป็นโอกาสดีที่จะเริ่มกระบวนการสหกรณ์เพื่อจัดการกับปัญหาการค้าข้างทาง เนื่องจากกระบวนการสหกรณ์ได้รับการสนับสนุนมาโดยต่อเนื่อง ผู้ค้าได้รับการสนับสนุนให้จัดตั้งสหกรณ์ของตนเอง

นอกเหนือจากสนับสนุนให้ผู้ค้าจัดตั้งสหกรณ์ รัฐบาลยังมีเป้า หมายสำคัญอีกจำนวนหนึ่ง ซึ่งเกี่ยวข้องทั้งกับการสนับสนุนให้ผู้ค้าเป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีความรับผิดชอบ เข้าสู่การประกอบการที่เป็นระบบ การปรับปรุงสภาพแวดล้อมของเมือง โดยเฉพาะความสะอาดและความเป็น

ระเบียบ โดยการลดจำนวนผู้ค้าข้างทางและป้องกันมิให้มีผู้ค้ารายใหม่ เข้ามาประกอบการค้าข้างทาง ลดการแข่งขันกับร้านค้าในระบบ ทั้งยังช่วยเพิ่มรายได้ให้ท้องถิ่น

กระบวนการทำงานแบ่งเป็นขั้นตอน ตั้งแต่การระบุจำนวนผู้ค้า การสนับสนุนให้ผู้ค้าเข้าร่วมในกระบวนการสหกรณ์ ซึ่งเป็นขั้นตอนที่ใช้เวลามาก เนื่องจากต้องให้การศึกษาเพื่อให้ผู้ค้าเข้าใจในกระบวนการสหกรณ์ และยอมลงทุน การให้แรงจูงใจโดยการจัดสรรพื้นที่ค้าในศูนย์การค้า การลดหย่อนค่าธรรมเนียมเป็นเวลา 1 ปี ซึ่งในช่วงแรกมีผู้ค้าเข้าร่วม 74 ราย ส่วนผู้ค้าที่มีข้อจำกัดด้านการเงิน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าสตรี รัฐบาลท้องถิ่นจัดสรรเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ

ส่วนการก่อสร้างตลาดซึ่งต้องใช้เงินลงทุนสูงมากนั้น ผู้ค้าแต่ละรายต้องลงทุนรายละ 1,000 ดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 35,000 บาท ผู้ค้าที่ไม่มีเงินทุนพอ สามารถเข้าร่วมได้หากสามารถหาเงินทุนขั้นต่ำจำนวน 323 ดอลลาร์สหรัฐ ส่วนผู้ที่ไม่สามารถลงทุนด้วยเงินจำนวนนี้ได้ จะได้รับค่าลดหย่อนอัตราค่าเช่า ส่วนการลงทุนในการก่อสร้างตลาดนั้น ได้รับการสนับสนุนเงินกู้จากธนาคารพาณิชย์ การก่อสร้างทำเป็น 3 ระยะ โดยในแต่ละระยะมีผู้ค้าเข้าร่วมเป็นสมาชิกสหกรณ์เพิ่มขึ้น จนเมื่อศูนย์การค้าแล้วเสร็จ สหกรณ์มีผู้ค้าเป็นสมาชิก 312 คน และสามารถเปิดดำเนินการได้ ศูนย์การค้าสามารถรองรับผู้ค้าได้ 500 ราย

3. สาธารณรัฐอินเดีย

ข้อมูลของสาธารณรัฐอินเดียประมวลจากเอกสารสำคัญ 4 ชิ้น เอกสาร 3 ชิ้น เรียบเรียงโดย Sharit Bhowmik นักวิชาการที่เชี่ยวชาญในประเด็นการค้าข้างทางและเป็นที่ปรึกษาของโครงการศึกษานี้ด้วย เอกสารอีก 1 ชิ้นคือกฎหมายการค้าข้างทางของสาธารณรัฐอินเดีย(The Gazette of India, 2014)

สาธารณรัฐอินเดียมีกฎหมายการประกอบอาชีพการค้าข้างทาง Street Vendors Bill 2014 (The Street Vendors (Protection of Livelihood and Regulation of Street Vending Act), 2014 กฎหมายยอมรับว่าการค้าข้างทางเป็นกิจกรรมเศรษฐกิจซึ่งเป็นประโยชน์ต่อทั้งผู้ขายและผู้บริโภค

ผู้ค้าข้างทางในสาธารณรัฐอินเดียเผชิญกับการเบียดขับเช่นกัน และแม้ผู้ค้าในเมืองต่าง ๆ จะมีการรวมกลุ่ม แต่ก็ไม่สามารถแก้ปัญหาการถูกเบียดขับได้ ผู้ค้าข้างทางถูกเจ้าหน้าที่ของรัฐจับกุม ปรับและยึดสินค้าอยู่เนือง ๆ แต่ความพิเศษของสาธารณรัฐอินเดีย คือ การมีสมาคมผู้ประกอบการอาชีพอิสระสตรี (Self-Employed Women's Association หรือ SEWA) ซึ่งเป็นองค์กรพัฒนาเอกชนที่พิทักษ์สิทธิสตรีที่ประกอบอาชีพอิสระ SEWA เป็นสมาคมแรงงานในเศรษฐกิจนอกระบบที่ใหญ่ที่สุดและมีความเข้มแข็ง มีบทบาทสำคัญในการก่อตั้ง องค์กรที่มีชื่อว่า แนวร่วมระดับชาติของผู้ค้าแผงลอยแห่งอินเดีย (National Alliance of Street Vendors of India) ในปี 1998 (พ.ศ. 2541) เพื่อจะรวมพลังเครือข่ายองค์กรของผู้ค้าข้างทางในการพิทักษ์สิทธิการประกอบอาชีพ

กิจกรรมสำคัญเบื้องต้นของแนวร่วมนี้คือการรวบรวมข้อมูลหลักที่จำเป็น เพื่อเป็นจุดตั้งต้นในการเคลื่อนไหวเพื่อพิทักษ์สิทธิในการประกอบอาชีพของคนเหล่านี้ทั้งในระดับประเทศและระดับภูมิภาค ข้อมูลหลักสำคัญมี 4 ด้าน ได้แก่

1. สถานะทางกฎหมายของการค้าข้างทาง โดยศึกษา กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการค้าข้างทางทั้งในระดับประเทศและระดับท้องถิ่น เพื่อทำความเข้าใจกับสถานะทางกฎหมาย เนื่องจากโดยหลักการ การค้าข้างทางเป็นอาชีพสุจริต แต่ประเด็นที่เป็นที่ถกเถียงคือการใช้พื้นที่สาธารณะ
2. การจัดผังเมือง ซึ่งเกี่ยวข้องกับการจัดการพื้นที่สาธารณะในเมือง เช่น สวนสาธารณะ พื้นที่อยู่อาศัย พื้นที่ประกอบอาชีพ ซึ่งในกรณีนี้หมายถึงการจัดพื้นที่สำหรับการค้าข้างทาง
3. ข้อมูล ความรู้เกี่ยวกับการค้าข้างทางและผู้ค้า จำนวนผู้ค้า สินค้า ที่ขายและปัญหาที่ผู้ค้าเผชิญ
4. ข้อมูล ความรู้เกี่ยวกับผู้ซื้อ เช่น ผู้ซื้อเป็นใคร และ เหตุผลที่ซื้อสินค้าข้างทาง ผู้ค้ามีทัศนะอย่างไรต่อผลดี ผลเสียของการค้าข้างทาง และข้อเสนอแนะต่างๆ เกี่ยวกับการจัดการการค้าข้างทาง

เมืองที่ถูกคัดเลือกให้เป็นพื้นที่การศึกษาในครั้งนั้นได้แก่เมืองใหญ่ 7 เมืองในภาคต่าง ๆ ของสาธารณรัฐอินเดีย รวมทั้งเมือง Kolkata ซึ่งเป็นเมืองเดียวที่ กฎหมายท้องถิ่นระบุว่าการประกอบอาชีพการค้าข้างทางเป็นการกระทำที่ผิดกฎหมาย ผู้ฝ่าฝืนจะถูกปรับ 250 รูปี และจำคุก 3 เดือน ส่วนเมืองอื่น ๆ อีก 6 เมือง กฎหมายท้องถิ่นระบุให้ผู้ค้าต้องมีใบอนุญาตประกอบอาชีพ ซึ่งในทางปฏิบัติมีจำนวนจำกัดมาก และ ขั้นตอนในการขอรับอนุญาตซับซ้อน ตั้งแต่การกรอกใบคำร้องขอรับใบอนุญาต ด้วยเหตุนี้เองการจ่ายสินบนให้เจ้าหน้าที่ของรัฐเพื่อให้สามารถประกอบการค้าได้ จึงเป็นกรณีที่เกิดขึ้นเป็นปกติ ด้วย จำนวนใบอนุญาตที่จำกัด ผู้ค้าจำนวนมากในเมืองเหล่านี้จึงไม่มีใบอนุญาตประกอบอาชีพ

ในประเด็นผังเมือง พบว่าในแต่ละเมืองที่ศึกษามีผังเมืองที่ชัดเจน และที่สำคัญ คำจำกัดความว่าด้วยพื้นที่สาธารณะมีความเฉพาะเจาะจงมาก ไม่มีการกำหนดพื้นที่สำหรับการประกอบอาชีพให้ผู้ค้าข้างทางหรือตลาดที่ผู้ค้าจะสามารถเข้าไปประกอบอาชีพได้

สำหรับข้อมูลเกี่ยวกับผู้ค้านั้น การศึกษาพบว่า ผู้ค้าในทุกเมืองมีรายได้เฉลี่ยใกล้เคียงกัน และ ส่วนใหญ่เป็นผู้มีรายได้น้อย ปัญหาที่สำคัญที่สุดคือพื้นที่ในการประกอบอาชีพ ซึ่งทำให้รายได้ส่วนหนึ่งหมดไปกับการจ่าย “ค่าส่วย” ให้กับเจ้าหน้าที่ของรัฐ เพื่อให้มีพื้นที่ประกอบอาชีพ ทั้งนี้ ผู้ค้าระบุว่า “ค่าส่วย” คิดเป็นร้อยละ 10-20 ของรายได้เฉลี่ย ผู้ค้าส่วนใหญ่ทำงานมากกว่า 10 ชั่วโมงต่อวัน

ผู้ซื้อสินค้าข้างทางมีฐานะทางเศรษฐกิจหลากหลาย ความแตกต่างอย่างสำคัญระหว่างผู้ซื้อที่มีรายได้สูงและผู้ซื้อที่มีรายได้น้อยคือ ผู้ซื้อที่มีรายได้สูง ซื้ออาหารเป็นส่วนใหญ่ เหตุผล

ที่ซื้อสินค้าข้างทางก็คือ รสชาติที่อร่อย ส่วนผู้ซื้อที่มีรายได้ปานกลาง ซื้อสินค้าหลากหลาย ทั้งเสื้อผ้า ของใช้ อาหาร เหตุผลที่ซื้อคือราคาและคุณภาพที่คุ้มค่าและใหม่ของสินค้า ส่วนผู้ค้าที่มีรายได้น้อย ซื้อสินค้าที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิต และด้วยเหตุผลด้านราคาและปริมาณที่สามารถซื้อจำนวนน้อยๆ ได้ ผู้ซื้อสินค้าที่เป็นผู้มีรายได้ปานกลางและรายได้สูง

ผลการศึกษาถูกนำเสนอต่อที่ประชุม ของผู้แทนจากหน่วยงานของรัฐที่ทำงาน เกี่ยวข้องกับการแก้ไขปัญหาความยากจน รวมทั้งมีข้อเสนอว่ารัฐบาลควรให้ความสำคัญต่อปัญหา การจัดการการค้าข้างทาง มีการจัดประชุมกลุ่มของผู้ค้าข้างทางในเมืองต่าง ๆ เสนอให้รัฐบาลให้ ความสำคัญอย่างจริงจัง กล่าวคือมีนโยบายที่ชัดเจนเกี่ยวกับการค้าข้างทาง และ นำไปสู่การจัดตั้ง กรรมการระดับชาติเพื่อร่างนโยบายระดับชาติเกี่ยวกับการค้าข้างทาง ในระหว่างกระบวนการนี้ แนวร่วม ระดับชาติของผู้ค้าแผงลอยแห่งอินเดียได้จดทะเบียนเป็นสมาคม โดยมีกลุ่มผู้ค้าข้างทาง 850 กลุ่มจาก 24 รัฐเข้าร่วมเป็นสมาชิก ในปี 2004 (พ.ศ. 2547) แนวร่วมประสบความสำเร็จในการผลักดันให้รัฐบาล กำหนดนโยบายเกี่ยวกับผู้ค้าข้างทางในเมือง (National Policy on Urban Street Vendors) อย่างไรก็ตาม แม้จะมีนโยบายระดับชาติชัดเจน แต่ก็ปรากฏว่ายังไม่มีนำไปปฏิบัติ เนื่องจากนโยบายที่ส่งผลโดยตรง ต่อการประกอบอาชีพเป็นนโยบายในระดับท้องถิ่นมากกว่า ทำให้มีการกำหนดยุทธศาสตร์การเคลื่อนไหว ใหม่ ที่นำไปสู่การกำหนดแนวทางการทำงานในทิศทางเดียวกันในระดับรัฐ ข้อเสนอที่เป็นที่มาของ การรณรงค์ให้มีกฎหมายการค้าข้างทางในระดับประเทศ ซึ่งในกระบวนการนี้ มีข้อถกเถียงที่น่าสนใจ คือ การกำหนดสถานะของการค้าข้างทาง ว่ามิใช่ประเด็นของการใช้พื้นที่สาธารณะ (ซึ่งจะทำให้ประเด็น ถูกจำกัดที่การใช้พื้นที่ ส่งผลให้เป็นประเด็นในระดับท้องถิ่น) แต่เป็นประเด็นของการประกอบอาชีพ สร้างงาน สร้างรายได้ (Livelihoods) การเคลื่อนไหวนี้ นำไปสู่การร่าง กฎหมายผู้ค้าข้างทาง (Street Vendors (Protection of Livelihood and Regulation of Street Vending) Bill 2012 (พ.ศ. 2555) กฎหมายนี้ผ่านสภานิติบัญญัติในวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2014 (พ.ศ. 2557) และประกาศในราชกิจจานุเบกษา ในวันที่ 5 มีนาคม 2014 (พ.ศ. 2557)

สาระสำคัญของกฎหมายคือการกำหนดคำจำกัดความของผู้ค้าข้างทาง ซึ่งหมายถึง “บุคคลที่ขายสินค้าประเภทต่าง ๆ ที่ใช้ประจำวันรวมทั้งอาหารให้กับผู้ซื้อที่เป็นสาธารณชนทั่วไป ทั้งนี้ รวมถึงผู้ค้าที่ขายบริการประเภทต่าง บนถนน ตรอก ซอย ทางเท้า สวนสาธารณะ หรือพื้นที่สาธารณะ หรือพื้นที่เอกชน จากที่ตั้งซึ่งเป็นที่ตั้งชั่วคราว หรือ เรขาย หรือ ขายแบบเคลื่อนที่ก็ได้

[“Street vendor” means a person engaged in vending of articles, goods, wares, food items or merchandise of everyday use or offering services to the general public, in a street, lane, side walk, footpath, pavement, public park or any other public place or private area, from a temporary built up structure or by moving from place to place and includes hawker, peddler, squatter and all other synonymous terms which may be local or region specific.”] (The Gazette of India, 2014)

กฎหมายระบุให้ผู้ค้าต้องจดทะเบียนกับท้องถิ่น โดยแต่ละท้องถิ่นมีคณะกรรมการ ที่เรียกว่า Town Vending Committee เป็นผู้กำหนดนโยบายการค้าข้างทางและกำกับดูแล

การค้าข้างทางในพื้นที่ คณะกรรมการประกอบด้วยผู้แทนจากหน่วยงานท้องถิ่น ตำรวจ ตำรวจจราจร และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่นๆ โดยผู้ค้าข้างทางมีสัดส่วนร้อยละ 40 ของคณะกรรมการ และ อย่างน้อยหนึ่งในสามของตัวแทนผู้ค้าข้างทางต้องเป็นสตรี

กฎหมายฉบับนี้ระบุให้ท้องถิ่นสำรวจจำนวนผู้ค้า และกำหนดจุดให้ผู้ค้าสามารถทำการค้าได้ ในขณะที่เสวกันสามารถยกเลิกจุดที่อนุญาตให้ทำการค้าได้ด้วยเหตุผลที่สมควร และต้องแจ้งให้ผู้ค้าทราบล่วงหน้า รวมทั้งกำหนดจุดให้ขายใหม่ ที่ไม่ไกลจากจุดขายเดิมมากนัก และหากผู้ค้าปฏิเสธการย้าย จะต้องถูกตักเตือนก่อน จากนั้นจึงถึงขั้นตอนเสียค่าปรับ และถูกยึดสินค้า ค่าปรับต้องมีจำนวนไม่มากกว่ามูลค่าของสินค้า และหากสินค้าเป็นสินค้าที่เน่าเสียได้ เช่น ผลไม้ อาหาร ผู้ค้าสามารถรับสินค้ากลับมาได้ในวันเดียวกัน แต่หากเป็นสินค้าชนิดอื่น ที่ไม่เน่าเสีย ผู้ค้าสามารถรับคืนได้ภายใน 24 ชั่วโมง

กฎหมายยังกำหนดให้ท้องถิ่นจัดพื้นที่สำหรับ “ตลาดธรรมชาติ” หรือ Natural markets สำหรับผู้ค้าข้างทาง เนื่องจากเห็นว่าการค้าข้างทางมีประโยชน์ต่อการดำรงชีวิตของประชาชน โดยหลักการ การปกป้องสิทธิในการประกอบอาชีพของผู้ค้าข้างทาง ทำให้คนเหล่านี้ปลอดภัยจากการข่มขู่จากเจ้าหน้าที่ของรัฐ รวมทั้งไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการนี้ และที่สำคัญ ทำให้ผู้ค้าข้างทางมีสถานะทางกฎหมาย นำไปสู่การเข้าถึงสิทธิในด้านต่าง ๆ เช่น เงินทุนในการประกอบอาชีพ เป็นต้น ซึ่งเท่าที่เป็นอยู่พบว่าแหล่งเงินกู้ของผู้ค้าส่วนใหญ่ คือ เจ้าหนี้ในระบบ เพื่อน ญาติ หรือ กลุ่มอรรถประโยชน์ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ในทางปฏิบัติพบว่ายังมีปัญหาด้านการบังคับใช้กฎหมายแม้จะพบว่าในเมืองใหญ่ ๆ มีการจัดตั้ง Town Vending Committee แต่ก็ยังไม่มีการดำเนินการตามที่ระบุในกฎหมาย เช่น ยังไม่มีการสำรวจผู้ค้า ไม่มีการกำหนดพื้นที่อนุญาตให้ประกอบการค้า และที่สำคัญยังมีการไล่ออกจากพื้นที่ของผู้ค้าในเมืองต่างๆ Sharit Bhowmik นักวิชาการที่มีบทบาทสำคัญในการศึกษาและพิทักษ์สิทธิผู้ค้าข้างทางให้ความเห็นว่า การมีกฎหมายเป็นเพียงจุดเริ่มต้นของการทำงานเพื่อพิทักษ์สิทธิผู้ค้าข้างทาง และ หนทางเดียวที่จะสามารถทำให้เกิดการบังคับใช้กฎหมายได้ คือการรวมตัวเพื่อผลักดันให้มาตรการทางกฎหมายมีผลบังคับใช้ในทางปฏิบัติ

การศึกษาเกี่ยวกับผู้ค้าข้างทางในเมืองใหญ่ 10 เมืองในสาธารณรัฐอินเดีย ในปี 2012 (พ.ศ. 2555) พบว่า ผู้ค้ากว่าร้อยละ 70 เป็นผู้ชาย มีอายุในช่วง 25-55 ปี แม้ผู้ค้าส่วนใหญ่จะเป็นคนยากจน แต่มีผู้ค้าบางส่วนเป็นผู้ที่ เคยประกอบอาชีพในเศรษฐกิจในระบบ แต่ถูกเลิกจ้าง ในด้านการศึกษาก็เช่นกัน แม้ส่วนใหญ่จะมีการศึกษาคือ ไม่จบชั้นประถมศึกษาแต่ก็มีบางส่วนจบการศึกษาระดับปริญญาตรีหรือสูงกว่า ส่วนจำนวนผู้ค้านั้น มีผู้ประมาณการว่าใน เมือง Mumbai, Delhi และ Kolkata มีผู้ค้าประมาณร้อยละ 2 ของประชากรทั้งหมด ซึ่งหมายความว่า ใน Mumbai และ Delhi มีผู้ค้าประมาณ 200,000 คน ส่วนใน Kolkata มีผู้ค้า 150,000 คน

4. สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

ข้อมูลของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามประมวลจากเอกสารที่อธิบายถึงบทบาทของการค้าข้างทางในเวียดนาม ปัญหาของผู้ค้าและ กระบวนการบูรณาการการค้าข้างทางเข้ากับเมือง งานศึกษาเหล่านี้เป็นงานศึกษาเฉพาะพื้นที่(Walsh, 2010; Loc et.al., 2013)

งานศึกษาเกี่ยวกับการค้าข้างทางในกรุงฮานอย สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ระบุว่า อาชีพการค้าการประกอบอาชีพการค้าข้างทางฮานอยมีกฎหมายและระเบียบกำกับทั้งในประเด็น การกำกับดูแลการค้าข้างทาง และ การกำกับดูแลในกรณีการขายอาหาร

สาระสำคัญของกฎหมายการค้าข้างทางในเวียดนามประกอบด้วยการให้คำจำกัด ความสินค้าต้องห้าม การกำหนดพื้นที่ห้ามขาย กำหนดความรับผิดชอบ และ ภาระผูกพัน ของผู้ค้าใน การประกอบอาชีพโดยไม่กีดขวางการสัญจร ไม่ก่อให้เกิดความรำคาญต่อผู้ซื้อ ไม่ส่งเสียงดังให้เป็น ที่ รำคาญ ประกอบการค้าด้วยความซื่อสัตย์ มีวิธีการที่เหมาะสมในการจัดการขยะ ใช้แฉ่งและอุปกรณ์ การค้าที่ได้มาตรฐาน ไม่ประกอบอาหารปนทางเท้า กฎหมายยังกำหนดบทบาทหน้าที่ของหน่วยงานของ รัฐที่เกี่ยวข้องในด้านการค้า การขนส่ง ความปลอดภัยในการสัญจร สุขภาพอนามัย เป็นต้น

ที่น่าสนใจ คือ กฎหมายกำหนดให้ชุมชนมีบทบาทในการกำกับดูแลการค้าข้างทาง ด้วย โดยการทำงานประสานกับหน่วยงานของรัฐในการกำหนดพื้นที่อนุญาตให้ทำการค้า กำกับดูแลให้ การประกอบการค้าเป็นไปตามข้อบังคับ มอบหมายให้มีผู้รับผิดชอบในการกำกับดูแลการค้าข้างทาง ตรวจตราการค้าข้างทางอย่างสม่ำเสมอ และรายงานผลการกำกับดูแลไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ส่วนท้องที่หรือเขตมีหน้าที่ในการจัดเก็บสถิติผู้ค้าทั้งผู้ค้าที่เป็นผู้มีภูมิลำเนาในพื้นที่และนอกพื้นที่ สร้าง ความตระหนักในกฎเกณฑ์ข้อบังคับเกี่ยวกับการค้าข้างทาง รายงานหน่วยงานในระดับสูงขึ้นไปเกี่ยวกับ การบริหารจัดการ และ การฝ่าฝืนข้อบังคับ

เช่นเดียวกับในประเทศอื่น ๆ ที่การค้าข้างทางในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ถูกมองว่าเป็นตัวแทนของความล้าสมัย และเมื่อมีความต้องการใช้พื้นที่ในการสร้างแหล่งการค้าที่ทันสมัย การค้าข้างทางจึงถูกวิพากษ์วิจารณ์ในแง่ของการเบียดบังพื้นที่สาธารณะ ในขณะที่จำนวนของผู้ค้าเพิ่มขึ้น อย่างต่อเนื่องจากการขยายตัวของเมือง จนก่อให้เกิดปัญหาในการจัดการ เนื่องจากกระทบต่อการสัญจร ของผู้ใช้ทางสาธารณะ และสิ่งแวดล้อมของเมือง ทั้งยังส่งผลต่อสุขอนามัยของประชาชน จากปัญหา การขาดสุขอนามัยทั้งในด้านความปลอดภัยของการประกอบอาหาร มลพิษ ในขณะที่ความเป็นจริง เกี่ยวกับสถานะทางเศรษฐกิจของผู้ค้า เป็นประเด็นที่ควรนำมาพิจารณาควบคู่กับประเด็นสำคัญอื่นๆ เช่น

1. อุปสงค์ต่ออาหารสด ผักและผลไม้ โดยเฉพาะในกลุ่มแรงงาน
2. สถานะของตลาด ร้านค้า และ ซูเปอร์มาร์เก็ตในเมือง
3. สมรรถนะของการกระจายอาหารไปยังผู้บริโภค
4. การดูแลรักษาสุขอนามัยด้านอาหาร

ประเด็นข้างต้นมีความสำคัญต่อการตัดสินใจเกี่ยวกับการอนุญาตให้ประกอบการค้าข้างทางในพื้นที่ ทำให้ต้องมีการศึกษาเพิ่มเติม ในการตอบโจทย์ข้างต้น มีการศึกษาวิจัยใน 3 พื้นที่ที่มีผู้ค้า ข้างทาง และใช้การศึกษาเชิงคุณภาพเป็นหลัก โดยแบ่งการศึกษาออกเป็น 2 ส่วน ส่วนแรกประกอบด้วยวิเคราะห์อุปสงค์ ด้านอาหารในกรุงเทพมหานคร แหล่งจำหน่ายอาหาร กฎหมายและมาตรการที่เกี่ยวข้องของรัฐ ความห่วงใยของผู้บริโภคเกี่ยวกับสุขอนามัยด้านอาหาร และการประกอบอาชีพของผู้ค้า รวมทั้งปัญหาที่ผู้ค้าเผชิญ ส่วนที่ 2 คือ การหารือเกี่ยวกับปัญหาต่าง ๆ ที่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียประสบ

ผลการศึกษายืนยันบทบาทที่สำคัญของการค้าข้างทาง ดังพบว่าการค้าข้างทางมีบทบาทในการกระจายผลผลิตการเกษตรประเภทผักและผลไม้ ร้อยละ 14-18 ของผักที่บริโภคในกรุงเทพมหานคร จำหน่ายโดยผู้ค้าข้างทาง ในทำนองเดียวกัน ร้อยละ 25-33 ของผลไม้ที่บริโภคในกรุงเทพมหานคร จำหน่ายโดยผู้ค้าข้างทางเช่นกัน ทั้งยังพบว่าการค้าข้างทางเป็นแหล่งรายได้ที่สำคัญของผู้ค้า

ผู้ค้าร้อยละ 88 เป็นผู้หญิง มีอายุระหว่าง 22-77 ปี ผู้ค้าที่มีการศึกษาสูงสุดจบการศึกษาระดับมัธยมปลาย แต่โดยเฉลี่ยผู้ค้ามีการศึกษาระดับประถมศึกษาเท่านั้น ด้วยเหตุนี้เองที่ทำให้โอกาสการมีงานทำมีจำกัด และรายได้จากการค้าข้างทางเป็นรายได้แหล่งสำคัญของครอบครัว ผู้ค้าข้างทางในกรุงเทพมหานครส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าที่ยากจน และถูกเบียดขับเช่นกัน เนื่องจากจำนวนที่มากขึ้นของผู้ค้า

การบูรณาการการค้าข้างทางเข้ากับเมือง

จากความสำคัญข้างต้น มีพยายามในการบูรณาการการค้าข้างทางเข้ากับเมืองกรณีศึกษาการจัดการตามแนวทางนี้เริ่มต้นจากการที่ผู้ค้าในพื้นที่แห่งหนึ่งถูกไล่ออกจากมีการก่อสร้างเพื่อขยายถนน ผู้ค้าที่ถูกไล่ออกย้ายไปยังที่ตั้งแห่งใหม่ และแม้หน่วยงานของท้องถิ่นมีแผนที่จะสร้างตลาดใหม่ แต่เนื่องจากยังไม่มียงบประมาณ จึงจำเป็นต้องอนุญาตให้ผู้ค้าทำการค้าในตลาดชั่วคราวในชุมชน ตลาดชั่วคราวแห่งนี้จัดตั้งในปี 2003 (พ.ศ. 2547) เดิมมีผู้ค้าเพียง 20 ราย การย้ายผู้ค้าทำให้มีผู้ค้าเพิ่มเป็น 70 ราย ในปี 2012 (พ.ศ. 2555) และยังมีผู้ค้าอื่นกระจายตัวในพื้นที่ใกล้เคียง โดยการเข้าพื้นที่หน้าบ้านของชาวบ้านในชุมชนเป็นที่จำหน่ายสินค้า โดยได้รับอนุญาตจากผู้ดูแลชุมชนและชาวบ้านในชุมชน การเข้ามาของผู้ค้ารายใหม่ส่งผลกระทบทั้งในด้านการสร้างโอกาสและการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น

ในการบริหารจัดการตลาดชั่วคราวที่มีผู้ค้าเพิ่ม มีการวางแผนอย่างระมัดระวัง ตั้งแต่การหารือกับประชาชนและผู้นำชุมชน รวมทั้งหน่วยงานของรัฐที่มีหน้าที่ในการบริหารจัดการการค้าข้างทาง

สินค้าที่ขายส่วนใหญ่เป็นอาหารที่บริโภคประจำวัน ทั้งอาหารสด และอาหารแห้ง ราคาอาหารที่ขายย่อมเยาว่าที่ขายในซูเปอร์มาร์เก็ตร้อยละ 20-200 ผู้ค้ามีข้อมูลที่ชัดเจนเกี่ยวกับที่มาของสินค้า และมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ซื้อ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นคนในชุมชน และมีส่วนหนึ่งเป็นผู้สูงอายุ

ซึ่งได้รับประโยชน์ในด้านความสะดวกในการเข้าถึงอาหาร และที่สำคัญเป็นอาหารที่ราคาไม่แพง ผู้ซื้อมีความไว้วางใจในความปลอดภัยของอาหาร เนื่องจากทราบแหล่งที่มาได้กล่าวแล้ว และการค้าข้างทางในชุมชนไม่ได้ก่อให้เกิดความรำคาญมากนัก เมื่อเทียบกับประโยชน์ที่ชาวชุมชนได้รับ ในขณะเดียวกันผู้ค้าให้ความสำคัญกับการดูแลรักษาความสะอาด คุณภาพของอาหาร ที่สำคัญชุมชนมีกระบวนการกำกับดูแลผู้ค้าอย่างต่อเนื่อง ก่อนปี 2012 (พ.ศ. 2555) ผู้ค้าต้องเสียค่าทำความสะอาดให้ท้องถิ่น แต่หลังจากนั้นผู้ค้ารวมกลุ่มกัน มีการบริหารจัดการเรื่องการทำความสะอาด ทำให้ไม่ต้องเสียค่าทำความสะอาด

จากการหารือกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ทั้งผู้ซื้อ ประชาชนในชุมชน ผู้แทนจากหน่วยงานของรัฐ และผู้เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการ พบประเด็นที่น่าสนใจดังนี้

1. การค้าข้างทางมีความจำเป็นต่อวิถีชีวิตของผู้ซื้อ เนื่องจากเป็นแหล่งสินค้าที่ราคาถูกและมีความหลากหลาย รวมทั้งมีความสำคัญในเชิงสังคม เนื่องจากความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างผู้ค้าและผู้ซื้อ
2. รายได้จากการค้าข้างทางไม่สามารถทดแทนได้โดยรายได้จากกิจกรรมอื่น การค้าข้างทางสร้างงานสร้างรายได้ การเข้าสู่อาชีพ มีที่มาจากความต้องการสร้างรายได้ ซึ่งหากไม่มีแหล่งรายได้จากการค้า ครอบครัวของผู้ค้าจะเผชิญทั้งปัญหาเศรษฐกิจและสังคม อย่างไรก็ตามหา กพิจารณาจากมุมมองด้านความปลอดภัยและความเป็นระเบียบ และความสะอาด สุขอนามัย ก็จะพบว่าในระดับเขต ซึ่งดูแลพื้นที่ที่กว้างกว่า ผู้ดูแลมีทัศนคติทางลบต่อการค้าข้างทาง
3. ประชาชนในพื้นที่มีทัศนคติที่ดีต่อผู้ค้าข้างทาง
4. ความสัมพันธ์ระหว่างผู้นำชุมชนกับผู้ค้าข้างทาง มีผลต่อการจัดการ หากความสัมพันธ์มีความใกล้ชิด ผู้ค้าจะให้ความสำคัญต่อการเข้าประชุม หรือหารือเกี่ยวกับการบริหารจัดการ
5. ประเด็นการบริหารจัดการการค้าข้างทาง นอกจากจะเกี่ยวข้องกับเรื่องพื้นที่สาธารณะแล้ว ยังเกี่ยวข้องกับ การจัดระเบียบภายใน เช่น การดูแลไม่ให้เกิดปัญหาการสัญจรของคนในชุมชน ผู้ค้าไม่ส่งเสียงดัง ความซื่อสัตย์
6. การบริหารจัดการการค้าข้างทางเป็นความรับผิดชอบของชุมชน ผู้ค้า และหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้อง และจำเป็นต้องยอมรับในเงื่อนไขบางประการ ร่วมกัน เช่น อาจต้องมีเสียงดังในพื้นที่ ผู้สัญจรอาจไม่ได้รับความสะดวก ผู้ค้าต้องเคารพกฎเกณฑ์ในเรื่องพื้นที่ เวลา ความสะอาด คุณภาพของสินค้า การจัดการขยะ และชุมชนต้องมีบทบาทในการกำกับดูแลการค้าข้างทางในพื้นที่

5. สาธารณรัฐอินโดนีเซีย

ข้อมูลการค้าข้างทางในสาธารณรัฐอินโดนีเซียมาจากการรวบรวมข้อมูลงานวิจัย 4 ชิ้น งาน 2 ชิ้นเป็นการศึกษาที่เมืองบันดุงและ เมืองโซโล ซึ่งมีรายละเอียดแตกต่างกันงานศึกษาที่บันดุงให้คำอธิบายเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ค้าข้างทาง ส่วนงานศึกษาที่เมืองโซโล(Solo) นำเสนอแนวทางการบริหารจัดการที่เปิดโอกาสให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียเข้ามามีส่วนร่วม (Dimas, 2007; Suharto, 2003; Delgosia, 2010; Natawidjaja ; Rahaya & Sutrisno, 2015)

ในภาพรวมการบริหารจัดการการค้าข้างทางในสาธารณรัฐอินโดนีเซียเผชิญปัญหาเช่นกัน เกี่ยวกับจำนวนผู้ค้า และ ปัญหาประสิทธิภาพในการจัดระเบียบซึ่งเป็นปัญหาเรื้อรัง และมีผู้เสนอให้ผู้มีบทบาทในการบริหารจัดการเปลี่ยนกรอบคิด (Mindset) ด้วยการยอมรับความสำคัญของอาชีพนี้ และจัดระเบียบโดยกำหนดเวลาขาย และ พื้นที่ขายที่เอื้อต่อการประกอบอาชีพมากขึ้น (Dimas, 2007)

ส่วนงานศึกษาเกี่ยวกับผู้ค้าข้างทางในเมืองบันดุงในปี 2003 (พ.ศ. 2546) (Suharto, 2003) ระบุว่าการค้าข้างทางมีลักษณะสำคัญคือ

1. ประกอบการค้าในพื้นที่สาธารณะ ซึ่งไม่ได้มีจุดประสงค์ทางธุรกิจ เช่น บาหวีถิ ถนน หรือ พื้นที่อื่นๆ
2. สินค้าที่ขายมีหลากหลาย เช่น อาหารซึ่งมีหลายประเภท ทั้งอาหารสด อาหารปรุงสำเร็จ อาหารสำเร็จรูป ขนม ผลไม้ เครื่องดื่ม) และสินค้าที่ไม่ใช่อาหาร รวมทั้งบริการต่างๆ
3. การประกอบการมีความเชื่อมโยงกับเศรษฐกิจในระบบ ทั้งในลักษณะ Backward linkage และ Forward linkage
4. ผู้ค้าส่วนใหญ่ไม่มีใบอนุญาต แต่การประกอบอาชีพก็ไม่ถือว่าเป็นอาชญากรรม
5. ผู้ค้าไม่เสียภาษีการค้า แต่เสียค่าธรรมเนียม ทั้งที่ถูกต้องตามกฎหมายและไม่ถูกต้องตามกฎหมาย
6. เป็นธุรกิจในครอบครัว
7. เป็นการค้าขนาดเล็ก หรือ ประกอบอาชีพอิสระ และหากมีการจ้างแรงงาน ก็มีจำนวนน้อยมาก ส่วนใหญ่ไม่ถึง 5 คน
8. เป็นการประกอบอาชีพที่ไม่ได้รับการคุ้มครองทางสังคมจากการทำงาน เช่น ไม่มีประกันสังคม ไม่ มีบำนาญ และไม่ได้รับสิทธิประโยชน์ใด ๆ ในฐานะผู้ทำงาน
9. การประกอบการใช้เทคโนโลยีต่ำ ไม่ได้ได้รับความสะดวกด้านโครงสร้างพื้นฐาน มีทุนจำกัด ทั้งทุนมนุษย์และทุนเงิน

การประกอบการ

ผู้ค้ามากกว่าครึ่งหนึ่งขายอาหาร ลักษณะการค้าส่วนใหญ่เกือบร้อยละ 39 เป็นรถเข็น ร้อยละ 34 เป็นแผงค้าหรือตู้ เป็นเสื่อหรือตะกร้าร้อยละ 23.6 พื้นที่ขายได้แก่ บาทวิถี ช้างถนน พื้นที่สาธารณะอื่น ๆ ในบางกรณีผู้ค้าเหล่านี้ อาจมีการเคลื่อนที่ ราคาของสินค้าที่ขายต่ำกว่าราคาของสินค้าที่ขายในห้าง ร้านค้า ร้านสะดวกซื้อ ผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็นชนชั้นล่างไปจนถึงผู้มีรายได้น้อย

ผู้ค้ากว่าร้อยละ 70 เป็นผู้ชาย การประกอบการค้ามีทั้งผู้ค้าขายเวลากลางวันและกลางคืน ผู้ค้ามีการศึกษาค่อนข้างสูง คือร้อยละ 37.1 ได้รับการศึกษา 12 ปี 34.8 และ 22.5 ได้รับการศึกษา 9 ปี และ 15 ปี

โดยเฉลี่ยผู้ค้ามีต้นทุนสินค้าที่ขายแต่ละวันประมาณ 187 ดอลลาร์สหรัฐ แหล่งเงินทุนส่วนใหญ่มาจากครอบครัว และการกู้ยืมจากผู้ค้าส่วนใหญ่มีกำไรต่อวัน 6.70 ดอลลาร์สหรัฐ หรือ 201 ดอลลาร์สหรัฐต่อเดือน ซึ่งแสดงว่าผู้ค้ามีผลประกอบการดี กำไรต่อเดือนที่ได้สูงกว่าอัตราค่าจ้างขั้นต่ำในขณะนั้น (62.5 ดอลลาร์สหรัฐ) และแม้ว่ารายได้จะสูงกว่าค่าจ้างขั้นต่ำ ผู้ประกอบการค้าก็ไม่ได้เห็นว่ารายได้ที่ได้รับเพียงพอต่อการดำรงชีวิต และยังคงมองว่าเป็นอาชีพที่มีสถานภาพทางสังคมต่ำ ส่วนสาเหตุที่ประกอบอาชีพคือ

1. หางานในระบบทำไม่ได้
2. มีความสะดวกในการเข้าสู่การค้า
3. ง่าย ไม่ต้องใช้ทักษะมาก
4. รับช่วงต่อจาก พ่อแม่ เพื่อน หรือญาติ
5. ทำให้มีรายได้
6. ชอบอิสระ

นโยบายการจัดการการค้าข้างทาง

นโยบายส่วนใหญ่ปรากฏในรูป การจัดการด้านพื้นที่ (Spatial) ซึ่งมุ่งไปที่การจำกัด (Restriction) และการรื้อย้าย (Relocation) ในบางพื้นที่ แม้จะอนุญาตให้ประกอบอาชีพได้ในบางพื้นที่ก็ตาม มีการกำหนดระยะเวลาอนุญาตให้ประกอบการค้า ออกใบอนุญาตให้ประกอบการค้า เพื่อให้สามารถควบคุมผู้ค้าและจำนวนผู้ค้า ได้กับผู้ค้าในบางพื้นที่ได้กฎหมายที่กำกับดูแลการค้าข้างทางสำคัญให้มีความสำคัญกับความเป็นระเบียบเรียบร้อยและความสะอาดของบ้านเมือง และการจดทะเบียนการค้า กฎหมายให้อำนาจอัฐบาลท้องถิ่นในการโล่หรือแผงค้า เพื่อความเป็นระเบียบของเมือง การโล่รื้อนี้เป็นที่มาของการปะทะกันระหว่างผู้ค้าและเจ้าหน้าที่ของรัฐ

รัฐบาลท้องถิ่นของบังคลาเทศไม่มีหน่วยงานที่ดูแลการค้าข้างทางโดยตรงแต่หน่วยงานที่มีบทบาทหน้าที่เกี่ยวข้องกับการค้าข้างทาง ได้แก่ สำนักงานความมั่นคงสาธารณะ (Public Security Office) สำนักงานด้านสังคม (Office for Social Affairs) สำนักงานด้านการตลาด (Department of

Market Affairs) สำนักรักษาความสะอาด (Office for City Cleanliness) และ กรมกิจการสหกรณ์และธุรกิจขนาดเล็ก (Department of Cooperative and Small-Scale Enterprises Affairs) ในบรรดาหน่วยงานเหล่านี้ สำนักงานความมั่นคงสาธารณะมีบทบาทมากที่สุดในการบริหารจัดการการค้าข้างทาง ดังนั้นแม้โดยหลักการ ประเด็นเกี่ยวกับการค้าข้างทางจะมีความซับซ้อน แต่นโยบายให้ความสำคัญเพียงการจัดระเบียบ รักษาความสะอาดและการบังคับให้เป็นไปตามกฎหมายเท่านั้น มิติอื่นไม่ได้รับความสนใจเท่าที่ควร

ผู้ค้ามีการรวมกลุ่มจัดตั้งองค์กร Association of Street Traders and Workers ซึ่งสมาชิกเป็นเพียงส่วนเดียวของผู้ค้าทั้งหมด เป็นองค์กรที่ให้ความสำคัญต่อการต่อรองเรื่องพื้นที่การค้า การรักษาความสะอาดและความเป็นระเบียบ และเป็นตัวกลางในการร้องเรียนการปฏิบัติไม่เป็นธรรม เช่น การข่มขู่ โดยเจ้าหน้าที่ของรัฐ โดยเฉพาะเจ้าหน้าที่สำนักงานความมั่นคงสาธารณะซึ่งมักไล่รื้อโดยไม่มี การแจ้งล่วงหน้า หรือ ไม่ให้เวลาเตรียมการที่เหมาะสม แต่เป็นองค์กรที่ไม่มีอำนาจต่อรองมาก ในขณะที่ องค์กรพัฒนาเอกชน สื่อต่าง และ พรรคการเมือง ไม่ได้ให้ความสนใจในการพิทักษ์สิทธิผู้ค้ากลุ่มนี้

ในภาพรวม การปฏิบัติตามนโยบายมาตรการในการบริหารจัดการการค้าข้างทาง ไม่ประสบความสำเร็จ และถูกตั้งคำถามในประเด็นความยั่งยืน และถูกกล่าวหาว่ามีอคติ โดยเข้าข้าง ผู้ใช้รถ หรือ เจ้าของรถ จึงไม่น่าแปลกใจว่า นโยบายจึงให้ความสำคัญต่อการไล่รื้อ เปียดขับ ขจัดการค้า ข้างทางมากกว่าการบูรณาการเข้ากับการวางแผนเมือง และเป็นนโยบายชนชั้นนำทางเศรษฐกิจที่มี อิทธิพลในการกำหนดนโยบาย (Elitist) ซึ่งนโยบายด้านพื้นที่ไม่ได้แก้ปัญหาในระยะยาว ในทางปฏิบัติ จึงควรสนับสนุนให้ผู้ค้ามีบทบาทในการวางแผน หรือ ให้ความสำคัญมากขึ้นต่อบทบาทของการค้าต่อเมือง แทนที่จะเปียดขับการค้าข้างทาง และควรที่ปรับนโยบายจากการจัดการด้านพื้นที่ เป็นนโยบาย ด้านโครงสร้างและนโยบายด้านการศึกษา

การบริหารจัดการการค้าข้างทางที่เมืองโซโล (Delgosea, 2010)

เมืองโซโลหรือสุรากาตาตั้งอยู่ใจกลางเกาะชวา มีประชากรประมาณ 5.6 แสนคน และมีผู้ค้าข้างทาง 5.8 พันคน ในปี 2005 (พ.ศ. 2548) ผู้ว่าการของเมืองที่ได้รับเลือกตั้งใหม่ มองเห็น ปัญหาที่จะเกิดจากการค้าข้างทาง หากไม่มีการจัดการที่เหมาะสม แต่ในขณะเดียวกันก็มองเห็นศักยภาพ ในแง่ที่ว่าหากผู้ค้ากลุ่มนี้ได้รับการสนับสนุนหรือเสริมพลัง จะสามารถสนับสนุนการเจริญเติบโตของ เศรษฐกิจและสถานะการคลังของเมืองได้

กรณีศึกษาการบริหารจัดการการค้าข้างทางที่เมืองโซโลมีความน่าสนใจ เนื่องจาก เป็นการทำงานที่ให้ความสำคัญต่อการมีส่วนร่วมของผู้ค้าด้วยการจัดการด้านพื้นที่ ในขณะเดียวกันเสริม พลังให้ผู้ค้า มีการแบ่งทีมทำงานออกเป็น 2 ทีม ทีมแรกเป็นทีมที่จัดการเกี่ยวกับการหาพื้นที่ การก่อสร้าง ตลาดและจัดการเกี่ยวกับการจราจร ทีมที่ 2 ดำเนินการเกี่ยวกับชุมชน เพื่อลดความขัดแย้ง การทำงาน ใช้เวลา 4 ปี ในการจัดการด้านโครงสร้างและเสริมพลังผู้ค้า

การย้ายพื้นที่การค้ากระทำด้วยความระมัดระวัง และเคารพศักดิ์ศรีความเป็นมนุษย์ รัฐบาลท้องถิ่นโน้มน้าวให้ผู้ค้าวางใจว่า ความพยายามนี้จะทำให้พวกเขามีชีวิตที่ดีขึ้น และในกระบวนการนี้ผู้ค้าจะมีทางเลือก และ การดำเนินการครั้งนี้ไม่ได้มีเป้าหมายที่จะขจัดผู้ค้าหรือการค้าข้างทางในช่วง 4 ปี สิ่งที่รัฐบาลท้องถิ่นดำเนินการดังนี้

1. สร้างตลาดใหม่ 2 แห่ง สำหรับผู้ค้า
2. ระหว่างการก่อสร้างผู้ค้าได้รับการจัดสรรพื้นที่ขาย และ กำหนดเวลาขาย
3. พื้นที่ขายเดิมได้รับการปรับปรุงให้กลายเป็นพื้นที่สีเขียว

ในกระบวนการทำงาน ทีมปฏิบัติการตัดสินใจเลือกพื้นที่ที่ต้องมีการย้ายผู้ค้าก่อนพื้นที่แรกมีผู้ค้า 989 ราย ในกระบวนการนี้มีการสำรวจผู้ค้า และประชุมร่วมกับผู้ค้า 56 ครั้ง การประชุมครั้งแรก ๆ เกิดขึ้นที่บ้านของผู้ว่าการ เป็นการประชุมเพื่อสื่อสารกับผู้ค้าถึงนโยบายของเมือง รวมทั้งให้คำมั่นว่าผู้บริหารเมืองสนับสนุนเศรษฐกิจนอกระบบ และให้คำมั่นว่าประชาชนในเมืองจะเฝ้าระวังชีวิตที่ดี และในที่สุด ผู้ค้าและผู้บริหารเมือง บรรลุข้อตกลงร่วมกันเกี่ยวกับการย้ายพื้นที่ประกอบการค้า ในกระบวนการวางแผนไปจนถึงการย้าย มีหน่วยงานต่าง ๆ เข้ามาร่วมทำงานด้วย เช่น สำนักงานตลาด สำนักงานเขต สำนักงานตำรวจ นักการเมืองท้องถิ่น สมาคมผู้ค้าข้างทาง องค์กรพัฒนาเอกชน และประชาชน รวมทั้งบุคคลสาธารณะที่มีชื่อเสียงด้วย

ในกระบวนการนี้ ผู้ค้ามีส่วนร่วมอย่างแข็งขัน โดยเป็นผู้ตัดสินใจร่วมกันในการจัดสรรแผงค้า ผู้บริหารเมืองทำหน้าที่เป็นเพียงผู้คอยอำนวยความสะดวก ในพิธีย้ายอย่างเป็นทางการ ในปี 2006 (พ.ศ. 2549) มีประชาชนมาร่วมถึงสองพันคน ขั้นตอนการย้ายเป็นดังนี้

1. ขั้นเตรียมการ มีการสำรวจผู้ค้าอย่างละเอียด รวมถึงปัญหาของผู้ค้า ข้อมูลที่สำคัญ คือ จำนวนผู้ค้า ประเภทสินค้าเงินทุน ความเป็นเจ้าของ และ ความคาดหวังของผู้ค้าในพื้นที่ใหม่
2. การกำหนดมาตรการ ข้อมูลที่ได้เป็นพื้นฐานสำคัญสำหรับมาตรการที่จะตามมา คือ การย้าย การจัดการเกี่ยวกับที่ตั้งชั่วคราว ร่ม และการกำหนดเวลาที่อนุญาตให้ประกอบการค้า
3. การย้าย เป็นขั้นตอนของการจัดการพื้นที่ขายใหม่ และการปรับปรุงพื้นที่ขายเดิม ผู้ค้าได้รับความช่วยเหลือในด้านอุปกรณ์ประกอบการค้า รวมทั้งให้ทุนสนับสนุน การช่วยเหลือด้านการตลาด และการแก้ปัญหา พื้นที่เดิมได้รับการปรับปรุงให้เป็นพื้นที่สีเขียว แลห้ามประกอบการค้าอีกต่อไป
4. การพัฒนา แนวทางนี้ถูกนำไปใช้ในตลาดอื่น ๆ ด้วย แนวทางการทำงานที่เคารพศักดิ์ศรีความเป็นมนุษย์ และละเอียดอ่อน ต่อวัฒนธรรม ทำให้เกิดกรมีส่วนร่วมและฉันทามติ ทั้งยังทำให้ผู้ค้ามีความเข้าใจในนโยบายของรัฐเพิ่มมากขึ้น

ก่อนปี 2010 (พ.ศ. 2553) สามารถย้ายผู้ค้าได้ร้อยละ 62 ส่วนที่เหลือดำเนินการภายในปี 2010 เนื่องจากผู้ว่าการคนเดิมได้รับการเลือกตั้งเข้ามาบริหารอีกหนึ่งวาระ จากการย้ายพบว่าผู้ค้ามีรายได้เพิ่มขึ้น และที่สำคัญผู้ค้าได้รับการปรับสภาพจากผู้ค้าที่ไม่มีสถานภาพทางกฎหมายมาเป็นผู้ค้าที่เป็นเจ้าของพื้นที่ค้าหรือแผงค้าในตลาด ท้องถิ่นมีรายได้เพิ่มขึ้นและมีสินทรัพย์เพิ่มมากขึ้นจากการปรับสภาพชุมชน และการขยายตัวของเศรษฐกิจในท้องถิ่นในช่วงปี 2010-2015 (พ.ศ. 2553-2558) ส่วนผู้ค้าข้างทางเดิมที่ย้ายเข้าไปในตลาดก็สนับสนุนโครงการนี้โดยต่อเนื่อง เนื่องจากตระหนักถึงประโยชน์ที่เกิดขึ้น การเสริมพลังผู้ค้าทำให้เศรษฐกิจเติบโตขึ้น กรณีนี้สะท้อนว่า การสื่อสาร ทำงานร่วมกับผู้ประกอบการในเศรษฐกิจนอกระบบและการบังคับใช้นโยบายอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่องเป็นความท้าทายสำคัญสำหรับแนวปฏิบัตินี้

6. สหพันธรัฐมาเลเซีย

ข้อมูลของสหพันธรัฐมาเลเซียมาจากการอ้างอิงข้อมูลจากMinistry of Domestic Trade, Co-operatives and Consumerism และ บทความที่ตีพิมพ์ในเว็บไซต์ (Netaji Nagar Day College, 2009; Ministry of Domestic Trade, Co-operatives and Consumerism, 2013 และ Free Malaysia Today, 2014)

สหพันธรัฐมาเลเซียมาเลเซียจัดตั้ง Department of Hawkers and Petty Traders ในปี 1986 และ ในปี 1990 รัฐบาลประกาศนโยบายแห่งชาติว่าด้วยผู้เร่ขาย (National Policy on Hawkers) จำนวนผู้ค้าข้างทางในสหพันธรัฐมาเลเซียเพิ่มขึ้น ถึงร้อยละ 30 ระหว่างปี 1990 (พ.ศ. 2533) ถึง 2000 (พ.ศ. 2543)

ในปี 2014 (พ.ศ. 2557) รัฐบาลประกาศยุทธศาสตร์ Strategic Initiatives Hawkers and Petty Traders Development 2015-2020 (พ.ศ. 2558-2563) เพื่อให้สอดคล้องกับทิศทางการพัฒนาประเทศภายในปี 2020 (พ.ศ. 2563) ก่อนหน้านั้นมาเลเซียมีแผนปฏิบัติการพัฒนาผู้ค้าข้างทาง หรือ Hawkers and Petty Traders Development Action Plan

ส่วนยุทธศาสตร์นั้นเป็นการทำงานร่วมกันระหว่าง The Ministry of Domestic Trade, Cooperatives and Consumerism กับ 7 กระทรวง 14 หน่วยงาน และสมาคมผู้ค้ารายย่อย 21 แห่ง และ สมาคมคนพิการ 3 แห่ง องค์ประกอบสำคัญของยุทธศาสตร์คือ การสนับสนุนสิ่งแวดล้อม การเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน การพัฒนาทุนมนุษย์ และการสร้างความมั่นคงทางการเงิน รวมทั้งเสริมสร้างความเข้มแข็งให้องค์กรที่กำกับดูแลการค้าข้างทาง นอกจากนั้นยังมีการวางแผนเกี่ยวกับกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เพื่อสร้างความมั่นคงทางรายได้ให้ผู้ค้าด้วย

ในปี 2015 (พ.ศ. 2558) รัฐบาลสนับสนุนการพัฒนาผู้ค้าในด้านการประกอบธุรกิจ โดยผ่านโครงการ Malaysia Micro-Entrepreneur Program ในด้านสนับสนุนให้ผู้ค้าขยายการประกอบอาชีพ โดยเริ่มต้นจากการปรับเปลี่ยนทัศนคติและแนวคิดการประกอบอาชีพ ให้มุ่งเน้นความก้าวหน้าและการสร้างความสามารถในการแข่งขัน สนับสนุนการเรียนรู้ต่อเนื่องและการประยุกต์

การเรียนรู้ในการประกอบธุรกิจ เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และ การสร้างนวัตกรรม และกลยุทธ์ทางธุรกิจ รัฐบาลมาเลเซียจัดสรรเงินกู้(Micro Credit Scheme) 30 ล้านริงกิตให้ผู้ค้าข้างทาง เพื่อให้พัฒนาธุรกิจและเข้าถึงแหล่งเงินกู้ จำนวนเงินที่ผู้กู้แต่ละราย คือ 5,000-15,000 ริงกิต ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขของการให้กู้ เหตุผลสำคัญ คือ การพยายามให้เกิดการผนวกรวมทางสังคม(Inclusion) และเป็นธรรม โดยเฉพาะในกลุ่มผู้มีรายได้น้อย และโดยที่รัฐบาลตระหนักถึงบทบาทของการค้าขนาดเล็กที่มีต่อประเทศ และโอกาสจำกัดของตัวในการเข้าถึงแหล่งทุน เนื่องจากไม่มีผู้ค้าประกันและไม่มีหลักฐานเกี่ยวกับรายได้ที่ชัดเจน และคาดหวังว่ามาตรการดังกล่าวจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ค้าข้างทางชาวจีน ซึ่งมีจำนวนกว่า 130,000 คนทั่วประเทศ

7. สาธารณรัฐสิงคโปร์

ข้อมูลของสาธารณรัฐสิงคโปร์ประมวลจากงานเขียนของ Ghani (2011) ซึ่งเป็นนักวิจัยแลกเปลี่ยนที่Institute of Policy Studies มหาวิทยาลัยแห่งชาติสิงคโปร์

สิงคโปร์เป็นประเทศหนึ่งที่ได้ชื่อว่าประสบความสำเร็จในการบริหารจัดการการค้าข้างทาง ความพยายามในการจัดการการค้าข้างทางปรากฏตั้งแต่สมัยที่สิงคโปร์ยังอยู่ภายใต้การปกครองของสหพันธรัฐมาเลเซีย หลักการพื้นฐานในการจัดการการค้าข้างทางมาจากประเด็นสุขอนามัย สิ่งแวดล้อมของเมืองและอาหาร ทั้งเชื้อโรค และ สัตว์ที่นำเชื้อโรค เนื่องจากขาดสาธารณูปโภคและโครงสร้างพื้นฐาน เช่น การจัดการขยะและสิ่งปฏิกูล ส่งผลให้มีขยะจำนวนมากบนถนน และ แม่น้ำ และยังมีปัญหาเรื่องการเป็นอุปสรรคต่อการสัญจรด้วย ในรายงานข้อเท็จจริงเกี่ยวกับการค้าข้างทาง (Hawkers Inquiry Report) ที่เสนอโดย คณะกรรมการการค้าข้างทาง(Hawkers Inquiry Commission) ในปี 1950 (พ.ศ. 2493) มีการระบุชัดเจนว่า การค้าข้างทางก่อความรำคาญต่อสาธารณะ สมควรที่จะต้องขจัดให้พ้นไปจากถนนซึ่งเป็นทางสัญจร

รายงานฉบับนี้ระบุว่า ผู้ค้าข้างทางร้อยละ 84 เป็นชาวจีน นอกจากนั้นมาจากสาธารณรัฐอินเดียและสหพันธรัฐมาเลเซีย การมีบทบาทอย่างยิ่งทั้งในด้านการสร้างงาน สร้างอาชีพ และยังเป็นแหล่งอาหารและสินค้าราคาถูก ของผู้ย้ายถิ่นที่เข้ามาทำงานในประเทศ ทำให้จำนวนผู้ค้าข้างทางเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้ปัญหาสุขอนามัย สิ่งแวดล้อมและการสัญจรเพิ่มมากขึ้นด้วย ความพยายามในการออกใบอนุญาตก็ไม่เป็นผล เนื่องจากผู้ค้าเพียง 1 ใน 3 เท่านั้นที่มีใบอนุญาต สถานการณ์นี้ส่งผลให้เกิดการไร้ระเบียบ มีการยึดอุปกรณ์การค้าและทำลายสินค้าอยู่เนืองๆ วิธีการนี้ไม่ได้รับการสนับสนุนจากประชาชน เนื่องจากประชาชนเห็นใจผู้ค้าว่าเป็นคนจน ในขณะเดียวกันผู้ค้าพยายามสร้างความมั่นคงในอาชีพด้วยการติดสินบนเจ้าหน้าที่ของรัฐ

ความพยายามอีกด้านหนึ่งคือการสนับสนุนให้ผู้ค้าเข้าไปขายในตลาดหรือพื้นที่ขายที่เป็นกิจจะลักษณะ โดยมีการจูงใจโดยเก็บค่าเช่าเท่ากับค่าธรรมเนียมการขอใบอนุญาต ในขณะที่ผู้ค้าบางกลุ่มสมัครใจรวมตัวกันจัดหาพื้นที่ขาย ด้วยการร่วมกันจัดซื้อพื้นที่แล้วทำเป็นตลาด

ความพยายามพัฒนาให้สิงคโปร์เป็นเมืองทันสมัยชัดเจนตั้งแต่ยุคที่ยังอยู่ภายใต้การปกครองของสหพันธรัฐมาเลเซีย และการค้าข้างทางถูกมองว่าเป็นอุปสรรคหนึ่งของการพัฒนาให้เมืองมีความทันสมัย แม้เมื่อหลังได้รับเอกราช เป้าหมายนี้ก็ยังคงอยู่ ลีควนยู ซึ่งเป็นนายกรัฐมนตรีคนแรกตั้งเป้าหมายไว้ในขณะนั้นว่าสิงคโปร์จะเป็นประเทศโลกที่สาม ที่แตกต่างไปจากประเทศโลกที่สามทั่วไป ทั้งนี้ หนึ่งในเป้าหมายสำคัญของลีควนยูคือ “Clean and Green Singapore”

ภายใต้เป้าหมายนี้ รัฐบาลสิงคโปร์เริ่มต้นการบริหารจัดการด้วยการจัดระเบียบและเลื้อยการค้าข้างทาง มาตราการ 2 ชุดนี้ขับเคลื่อนไปด้วยกัน กล่าวคือ ในช่วงปี 1968-1969 (พ.ศ. 2511-2512) รัฐบาลกำหนดให้มีการจดทะเบียนผู้ค้าข้างทางที่ขายสินค้าทุกประเภท (ซึ่งมิใช่ความพยายามครั้งแรกในการจดทะเบียนผู้ค้า) โดยทำทะเบียนผู้ค้าที่ประกอบการค้าในทุกช่วงเวลา การจดทะเบียนนี้เป็นไปเพื่อระบุจำนวนที่แท้จริงของผู้ค้า และในขณะเดียวกันเป็นการจำกัดจำนวนผู้ค้าด้วย หลังการจดทะเบียน มีการย้ายผู้ค้าออกจากถนนสายหลัก ไปยังถนนที่มีความพลุกพล่านน้อยกว่า ผู้ค้าต้องปฏิบัติตามกฎโดยเคร่งครัด ทั้งกฎเกณฑ์ด้านพื้นที่ เช่น ห้ามเคลื่อนย้ายที่ตั้ง ห้ามตั้งอุปกรณ์ทิ้งไว้หลังเลิกขาย ส่วนกฎเกณฑ์ด้านสุขาภิบาลอาหาร ก็เข้มงวดเช่นกัน เช่น ห้ามสูบบุหรี่ระหว่างประกอบอาหาร เป็นต้น

แม้รัฐบาลสิงคโปร์จะมีความเห็นว่า การค้าข้างทางเป็นสัญลักษณ์ของความไม่ทันสมัย แต่ในขณะเดียวกัน ก็ตระหนักถึงความสำคัญของการค้าข้างทางทั้งในฐานะที่เป็น “อาชีพ” ของประชาชน ทั้งที่ยากจนและไม่ยากจน เป็น แหล่งอาหารและสินค้าราคาถูก และยังอำนวยความสะดวกให้ประชาชนด้วย ในประเด็นของการเป็น “อาชีพ” นั้น รัฐบาลตระหนักถึงความสำคัญของการเป็นแหล่งรายได้ที่เลี้ยงครอบครัวของผู้ค้า และการเป็นกิจกรรม ที่ระดมการมีส่วนร่วมของคนในครอบครัว มีงานวิจัยในช่วงทศวรรษที่ 1970 ที่ยืนยันว่า เพียงร้อยละ 12 ของผู้ค้าเท่านั้น ที่จ้างแรงงานที่มีใช้สมาชิกในครอบครัว ดังนั้นนโยบายการจัดการการค้าข้างทางจึงย่อมถึงกระทบถึงชีวิต ความเป็นอยู่ของครอบครัวด้วย ด้วยเหตุนี้การดำเนินการจึงมีการวางแผนอย่างระมัดระวังและรอบด้าน

นอกจากประเด็นการเข้าถึงสินค้าราคาถูกและความเป็นอยู่ของครอบครัวผู้ค้าแล้ว รัฐบาลยังตระหนักถึงผลกระทบทางการเมืองที่อาจเกิดขึ้นด้วย รวมทั้งคะแนนนิยมของรัฐบาล กระบวนการบริหารจัดการการค้าข้างทางจึงกระทำอย่างค่อยเป็นค่อยไป และ ระมัดระวัง และระดมการมีส่วนร่วมทั้งจากนักการเมืองท้องถิ่นและนักการเมืองระดับประเทศ รวมทั้งภาคประชาสังคม เช่น สมาคมธุรกิจ สมาคมการค้าของชนชาติต่าง ๆ ที่อาศัยอยู่ในสิงคโปร์และที่มีสัดส่วนของผู้ค้าข้างทางสูง ตัวแทนของผู้ค้าข้างทาง และ ยังประสานงานอย่างใกล้ชิดกับหน่วยงานอื่นๆ ของรัฐด้วย ทั้งหน่วยงานที่ดูแลด้านสิ่งแวดล้อม หน่วยงานที่รับผิดชอบเรื่องที่อยู่อาศัยและหน่วยงานพัฒนาที่ดินและเขตอุตสาหกรรม ผู้ค้ากลุ่มที่รัฐบาลให้ความสำคัญในช่วงนั้นคือผู้ค้าที่ยากจน

ภาวะเศรษฐกิจที่ดีขึ้นเป็นลำดับของสิงคโปร์ ทำให้มีการสร้างงาน และทางเลือกในการประกอบอาชีพมากขึ้น ในขณะที่การปะทะระหว่างเจ้าหน้าที่ของรัฐและผู้ค้าที่ไม่ได้รับอนุญาตก็ยิ่งปรากฏอยู่ในปี 1971 (พ.ศ. 2514) สิงคโปร์จัดตั้ง Department of Hawkers กำกับดูแลการค้าข้างทาง

ในช่วงปี 1971-1986 (พ.ศ. 2514-2529) รัฐบาลสร้างศูนย์การค้าข้างทาง(Hawker centres) ในพื้นที่ต่าง ๆ เพื่อให้ผู้ค้าเข้าไปประกอบการค้าอย่างเป็นกิจจะลักษณะ ในช่วง 1974-1979 (พ.ศ. 2517-2523) มีศูนย์เกิดขึ้นถึง 54 แห่ง ศูนย์การค้าเหล่านี้มีโครงสร้างพื้นฐานครบครัน เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา การทำความสะอาด การกำจัดขยะ

ศูนย์การค้าข้างทางเหล่านี้ ในหลายกรณีเป็นประสานงานระหว่างหน่วยงานของรัฐ เช่น รัฐบาลกำหนดให้พื้นที่ที่มีการพัฒนาใหม่ จะต้องมีการสร้างศูนย์การค้าข้างทางด้วย ในส่วนของรัฐบาลเอง คณะกรรมการที่จัดการเรื่องที่อยู่อาศัย(The Housing and Development Board) มีบทบาทสำคัญเช่นกัน เพราะที่อยู่อาศัยที่ก่อสร้างโดยรัฐ จะมีการจัดพื้นที่ไว้สำหรับผู้ค้าด้วย

ในการจัดระเบียบและโยกย้ายผู้ค้า รัฐบาลให้ความสำคัญต่อการจัดพื้นที่ที่ไม่ไกลจากพื้นที่การค้าเดิม เท่าที่จะเป็นไปได้ เนื่องจากผู้ซื้อจะไม่สามารถติดตามผู้ค้าไปได้ หากย้ายไปขายในพื้นที่ไกลจากเดิมมาก ส่วนการจัดสรรพื้นที่ในศูนย์การค้า ใช้วิธีการจับฉลาก โดยผู้จับฉลาก คือ สมาชิกสภาผู้แทนราษฎร โดยกระบวนการทำอย่างโปร่งใส

หลังจากที่ผู้ค้ารุ่นแรกค่อย ๆ ลดลงและหมดไปด้วยอายุชัย รัฐบาลใช้วิธีการประมูลแพคเกจในศูนย์การค้าข้างทาง โดยที่ยังมีมาตรการดูแลผู้ค้าที่ยากจน ผู้ค้าเหล่านี้ได้รับการสนับสนุน (Subsidy) ค่าเช่าแผงและ การยืนยันให้รัฐเป็นผู้ดูแลศูนย์การค้าข้างทาง แทนที่จะให้เอกชนดำเนินการ

นอกจากการจัดระเบียบเรื่องพื้นที่แล้ว รัฐบาลยังให้ความสำคัญด้านการศึกษาด้วยการรณรงค์ให้ความรู้เกี่ยวกับสุขาภิบาลอาหาร ในขณะเดียวกันในด้านบริหารจัดการ มีการกำกับดูแลด้วยการประเมินผู้ค้าอย่างต่อเนื่อง มีการออกวุฒิบัตรสุขาภิบาลอาหาร (Food hygiene certificate) และให้ค่าคะแนน ผู้ค้าต้องแสดงผลการประเมินในที่สาธารณะ เกณฑ์การประเมินประกอบด้วย การรักษาความสะอาด สุขาภิบาลอาหารและสุขอนามัยของผู้ขาย

ในปี 2001 (พ.ศ. 2544) รัฐบาลนำเสนอโครงการยกระดับการค้า (Upgrading programme) เพื่อยกระดับการประกอบการ โปรแกรมการปรับปรุงให้มีความสำคัญทั้งในประเด็นโครงสร้างพื้นฐานและคุณภาพ และความสะอาดของอาหาร แผงค้าที่อยู่ในโครงการ Upgrade มีค่าเช่าสูงกว่าแผงธรรมดา นับได้ว่าเป็นการจัดการในเชิงธุรกิจอย่างแท้จริง

การจัดการศูนย์การค้าข้างทางอยู่ในความรับผิดชอบของสำนักสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ คณะกรรมการที่จัดการเรื่องที่อยู่อาศัยและ บริษัท JTC (JTC Corporation) ซึ่งเป็นหน่วยงานกำกับดูแลการพัฒนาพื้นที่และโครงสร้างพื้นฐานของรัฐบาลโดยสองหน่วยงานแรกกำกับดูแลศูนย์การค้าข้างทางทุกแห่งยกเว้นศูนย์ที่เป็นของบริษัท JTC

ในปี 2010 (พ.ศ. 2553) สำนักสิ่งแวดล้อมแห่งชาติพัฒนาเว็บไซต์ www.myhawkers.sg ซึ่งเป็นเว็บไซต์ แบบ Interactive ที่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับศูนย์การค้าข้างทางและแผงลอยอาหาร และเปิดโอกาสให้ประชาชนที่ลงทะเบียนประเมินหรือให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับ แผงอาหารหรือศูนย์การค้าข้างทาง เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการจัดการ

ในปี 2011 (พ.ศ. 2554) สิงคโปร์มีศูนย์การค้าข้างทาง 113 แห่ง มีผู้ค้ามากกว่า 6,000 คน บริหารจัดการโดยสำนักสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ(The National Environment Agency) ซึ่งอยู่ภายใต้กระทรวงสิ่งแวดล้อมและทรัพยากรน้ำ(Ministry of the Environment and Water Resources) นับแต่ปี 2004 (พ.ศ. 2547) เป็นต้นมา ไม่มีการสร้างศูนย์การค้าข้างทางอีก เนื่องจากที่มาของการสร้างศูนย์การค้าข้างทางคือการหาพื้นที่ประกอบอาชีพให้ผู้ค้าข้างทางที่ประกอบการค้าอยู่เดิม แต่ในขณะเดียวกัน ความชัดเจนของรัฐบาลต่อบทบาททางสังคมของ ศูนย์การค้าข้างทางทำให้รัฐบาลสิงคโปร์ยังคงให้มีการดำเนินการอย่างต่อเนื่อง บทบาททางสังคมที่วาทนี้คือการเป็นพื้นที่ปฏิสัมพันธ์ระหว่างประชาชน ซึ่งมีสถานะที่หลากหลาย ทั้งยังเป็นพื้นที่เป็นศูนย์กลางของชุมชน เป็นที่รวมของประชาชน ดังพบว่าการเมืองที่มาหาเสียง ก็จะมาที่ศูนย์การค้าข้างทางเป็นแห่งแรก

ปัจจุบันสาธารณรัฐกำหนดค่าเช่าแผงในศูนย์การค้าข้างทางเป็น 2 กลุ่มหลัก คือ กลุ่มที่รัฐบาลให้เงินสนับสนุน และกลุ่มที่รัฐบาลไม่ให้เงินสนับสนุน (กลุ่มที่มีการประมูล)

4.2.2 ข้อสังเกตเกี่ยวกับสถานการณ์การค้าข้างทางและการบริหารจัดการในต่างประเทศ

จากการศึกษาสถานการณ์และการบริหารจัดการการค้าข้างทางในประเทศต่าง พบว่ามีประเด็นที่น่าสนใจดังนี้

1. การค้าข้างทางมีความสำคัญทั้งในฐานะกิจกรรมที่สร้างงานและสร้างอาชีพสำหรับประชาชน ซึ่งไม่จำกัดเฉพาะผู้ยากจนเท่านั้น และยังมีความสำคัญต่อผู้บริโภคด้วย เพราะทำให้สามารถเข้าถึงสินค้าทั้งที่เป็นอาหารและไม่ใช่อาหาร โดยเฉพาะในกรณีของสหรัฐอเมริกา ซึ่งแม้จะเป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว ก็ยังมีปรากฏการณ์ Food desert ประชาชนบางกลุ่มไม่สามารถเข้าถึงอาหารที่มีคุณภาพ
2. มีการเปลี่ยนแปลงในทัศนะและแนวทางการจัดการการค้าข้างทาง แม้ทัศนะที่เบียดขับและจำกัดการประกอบการยังคงอยู่ แต่ก็มีทัศนะที่มองเห็นศักยภาพของการค้าข้างทาง ทัศนะทั้งสองด้านส่งผลต่อแนวทางการบริหารจัดการ
3. ปรากฏการณ์การมีผู้ค้าจำนวนมาก จนเป็นอุปสรรคต่อการสัญจรเป็นปรากฏการณ์สากล สะท้อนปัญหาในการบริหารจัดการ ประเทศส่วนใหญ่มีกฎหมายกำกับการค้าข้างทาง แต่ไม่สามารถกำกับดูแลให้เป็นไปตามกฎหมายได้ แม้แต่ในสหรัฐอเมริกา ซึ่งเท่าที่ปรากฏมีมาตรการบริหารจัดการที่เข้มงวด ก็ยังมีการละเมิดกฎหมาย ผู้ค้าถูกจับและปรับ ปรากฏการณ์นี้สะท้อนถึงศักยภาพของการค้าข้างทางในการสร้างงานและสร้างรายได้
4. แม้การค้าข้างทางจะถูกมองว่าเป็นปัญหา แต่ประเทศต่าง ๆ ก็ยังเห็นความสำคัญของการค้าประเภทนี้ เช่น ในสาธารณรัฐสิงคโปร์ แม้จะไม่มีเปิดศูนย์การค้าข้างทางใหม่ แต่ก็ยังเปิดโอกาสให้มีผู้ค้ารายใหม่ในศูนย์การค้า ในสหรัฐอเมริกาเอง ก็ไม่ได้ปิดโอกาสในการประกอบอาชีพ

5. แนวทางการบริหารจัดการมีความแตกต่างกันระหว่างประเทศที่ พัฒนาแล้ว และ ประเทศกำลังพัฒนา ในสหรัฐอเมริกา แม้จะผ่อนปรนให้ประกอบการค้ามากขึ้นแต่ ก็เป็นการจัดการในลักษณะของการจำกัดและเป็นเบี่ยงล่งธุรกิจในระบบอย่างชัดเจน กล่าวคือให้ความสำคัญต่อธุรกิจในระบบมากกว่า ในสิงคโปร์ก็เช่นกัน นอกจากจะ ไม่มีการเปิดศูนย์การค้าข้างทางใหม่ ๆ แล้ว โปรแกรมสนับสนุนผู้ค้ายากจนก็สิ้นสุดลง ด้วย ในขณะเดียวกันการบริหารจัดการทำโดยรัฐ แม้ผู้ค้าจะมีส่วนร่วมในการบริหาร จัดการ แต่ข้อมูลที่มีสะท้อนว่า รัฐมีบทบาทสำคัญในการบริหารจัดการ ส่วนใน ประเทศกำลังพัฒนาผู้ค้ามีบทบาท ร่วมอย่าง สำคัญ โดยเฉพาะในนโยบาย บายที่ให้ ความสำคัญต่อผนวกกรรมเป็นส่วนหนึ่งของสังคม(Inclusive)
6. ในกลุ่มประเทศกำลังพัฒนาเอง นโยบายผนวกกรรมให้เป็นส่วนหนึ่งของสังคมก็มีความ แตกต่างกัน ยกตัวอย่าง เช่นในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม สาธารณรัฐอินโดนีเซีย แม้จะให้ความสำคัญต่อการสนับสนุนให้ผู้ค้ามีพื้นที่ขายในตลาด แต่ก็ไม่ได้มีลักษณะ “ก้าวหน้า” เช่นในสาธารณรัฐเวียดนาม ที่รัฐบาลต้องสนับสนุนให้ผู้ค้าตั้งสหกรณ์ซึ่ง เป็นการมีส่วนร่วมในลักษณะ “ร่วมลงทุน” นอกเหนือไปจากการร่วมให้ความเห็น และร่วมในกระบวนการจัดการ
7. แม้จะปรากฏการย้ายผู้ค้าด้วยวิธีการที่รุนแรง แต่ในระยะหลัง ในประเทศที่ตระหนัก ถึงความสำคัญของการค้าข้างทาง กระบวนการย้ายผู้ค้าออกจากพื้นที่ที่กระทำด้วย ความระมัดระวัง และคำนึงถึงผลกระทบอย่างรอบด้าน ทั้งผลกระทบทางเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม และการเมือง และ ผลกระทบทั้งต่อผู้ค้า ผู้ซื้อ และ การเข้าถึงสินค้า และบริการของประชาชน กรณีตัวอย่างที่ชัดเจนคือ สาธารณรัฐสิงคโปร์ซึ่งมีข้อมูล ค่อนข้างมาก
8. กระบวนการจัดการในบางประเทศให้ความสำคัญกับผู้ค้าที่ยากจน เช่นในกรณี สาธารณรัฐสิงคโปร์ที่มีการให้การสนับสนุนเป็นพิเศษด้วยการกำหนดค่าเช่าในอัตรา พิเศษ ส่วนในสาธารณรัฐเวียดนาม ให้การสนับสนุนเงินกู้ และ ค่าเช่าในอัตราพิเศษ ในเวียดนามก็เช่นกัน
9. การให้ความสำคัญต่อสุขภาพอาหาร ความสะอาด เป็นระเบียบ ปรากฏในทุก ประเทศ
10. การบริหารจัดการการค้าข้างทางในบางประเทศ มีมิติทางธุรกิจอย่างชัดเจน เช่น ในกรณีของสหรัฐอเมริกา สาธารณรัฐ สิงคโปร์ หรือแม้แต่ สาธารณรัฐ เวียดนาม ซึ่งสะท้อนว่า การค้าข้างทางไม่ได้เป็นกิจกรรมที่เป็นเพียงกิจกรรมชั่วคราว หรือ ไม่ต้องใช้ความรู้ แต่ผู้ประกอบการค้าต้องมีความรู้ในเชิงธุรกิจ กรณีของสาธารณรัฐ

สิงคโปร์ มีโปรแกรม Upgrading สำหรับผู้ค้าที่มีศักยภาพ สามารถขยายการประกอบการได้

11. การบริหารจัดการการค้าข้ามทางในหลายประเทศเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างหน่วยงานของรัฐหลายหน่วยงาน ทั้งการจัดระเบียบ สุขาภิบาลอาหาร แทนที่จะพิจารณาเฉพาะในมิติการบริหารจัดการในเชิงพื้นที่ของสาธารณรัฐสิงคโปร์และสหพันธรัฐมาเลเซียมีความน่าสนใจเนื่องจากการตั้งหน่วยงานที่รับผิดชอบโดยตรงและทำงานประสานกับหน่วยงานอื่นๆ
12. การบริหารจัดการการค้าข้ามทาง มีการวางแผนระยะยาวและเป็นการทำงานในระดับมหภาคมากกว่ามุ่งสนใจเฉพาะการทำงานในระดับท้องถิ่น ที่น่าสนใจอย่างยิ่งคือ กรณีของสิงคโปร์ก็คือบริษัท JTC ซึ่งมีบทบาทสำคัญในการกำหนดเขตการค้า ปรากฏการณ์นี้สะท้อนอย่างชัดเจนถึงการเล็งเห็นความสำคัญและศักยภาพของการค้าข้ามทาง ซึ่งจำเป็นต้องมีการจัดการในระดับนโยบายเศรษฐกิจและสังคม
13. บทบาทของการรวมกลุ่ม การจัดการการค้าในหลายประเทศ โดยเฉพาะในกรณีที่มีนโยบายมีลักษณะผนวกรวมผู้ค้าเป็นส่วนหนึ่งของสังคม (Inclusive) การรวมกลุ่มผู้ค้ามีบทบาทสำคัญต่อความสำเร็จในการบริหารจัดการ
14. การศึกษา เชิงลึก เกี่ยวกับสถานการณ์การค้าข้ามทาง ผู้ค้า มีความสำคัญต่อการบริหารจัดการ ในทุกประเทศที่เป็นกรณีศึกษา มีการศึกษาสภาพการประกอบการค้าอย่างรอบด้าน เพื่อนำไปสู่การกำหนดนโยบายและมาตรการที่เหมาะสมทั้งในกรณีระดับท้องถิ่น เช่น สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม สาธารณรัฐอินโดนีเซีย สาธารณรัฐเวียดนาม และในระดับประเทศ เช่น สาธารณรัฐสิงคโปร์และสาธารณรัฐอินเดีย ในบางประเทศ เช่น สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามให้ความสำคัญต่อการศึกษาผู้ซื้อด้วย เพื่อประโยชน์ในการวางแผนบริหารจัดการ

บทที่ 5

ผลการศึกษาและการวิเคราะห์

บทนี้นำเสนอผลการศึกษาภาคสนามใน 4 เขตของกรุงเทพมหานคร คือ เขตบางรัก ปทุมวัน พระนคร และ สัมพันธวงศ์ และการวิเคราะห์ผลการศึกษข้อมูลภาคสนามมี 2 ส่วน คือ

1. ข้อมูลจากการสำรวจ ประกอบด้วย ข้อมูลการสำรวจผู้ค้า ผู้ซื้อ ประชาชน ตามแบบสัมภาษณ์ ข้อมูลชุดนี้นำเสนอในรูปแบบตารางประกอบคำอธิบาย โดยนำเสนอข้อมูลกลุ่มผู้ค้า ผู้ซื้อ และ ประชาชนตามลำดับ
2. ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ค้า เจ้าหน้าที่ของรัฐ นักวิชาการ เจ้าหน้าที่องค์กรพัฒนาเอกชนและ ประชาชนเกี่ยวกับบทบาทการค้าข้างทาง การบริหารจัดการ และข้อเสนออื่นๆ และผลกระทบจากการจัดระเบียบและไล่อ้อ ซึ่งปรากฏชัดเจนตั้งแต่ปี 2557 ข้อมูลชุดนี้นำเสนอประกอบ ข้อมูลจากการสำรวจในข้อ 1

การนำเสนอแยกเป็น

1. ผลการศึกษาภาคสนาม ทั้งจากการสำรวจและการสัมภาษณ์
2. การวิเคราะห์ผลการศึกษา โดยใช้ข้อมูลภาคสนามประกอบข้อมูลการสัมภาษณ์ เชื่อมโยง กับข้อมูลจากการทบทวนเอกสารในบทที่ 2 และ สถานะความรู้เกี่ยวกับการค้าข้างทางใน บทที่ 4 เพื่อตอบคำถามการศึกษา

5.1 ผลการศึกษาภาคสนาม

5.1.1 ผู้ค้า

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้ค้า

ในทุกเขตกลุ่มตัวอย่างผู้ค้าเกือบสามในสี่เป็นผู้หญิง (ยกเว้นเขตปทุมวันที่มีสัดส่วนของผู้ค้าหญิง เป็นสองในสาม) ในภาพรวมผู้ค้าที่เป็นผู้หญิงมีร้อยละ 72.75 ส่วน ผู้ค้าชาย มีร้อยละ 27.25 จำนวน ที่แตกต่างกันมากระหว่างเพศหญิงและชายในทุกเขต เป็นประเด็นที่น่าสังเกต เนื่องจากผลการศึกษา เกี่ยวกับผู้ ประกอบอาชีพการค้าข้างทาง ในช่วงทศวรรษก่อนหน้า แม้จะ พบว่าผู้หญิงมีบทบาท ในการประกอบอาชีพการค้าข้างทาง แต่ก็ ไม่แสดงความแตกต่างในด้านเพศของผู้ค้า มากเท่านี้ เขตที่มีความแตกต่างระหว่างจำนวนผู้ค้าหญิงและชายน้อยกว่าเขตอื่นคือเขตปทุมวัน

ผู้ค้าส่วนใหญ่ คือ ร้อยละ 30 มีอายุในช่วง 40-49 ปี ในทุกเขตผู้ค้าที่มีอายุในช่วง 40-49 ปี มีสัดส่วนสูงที่สุด ยกเว้นในเขตสัมพันธวงศ์ผู้ค้าส่วนใหญ่มีอายุมากกว่าคือ อยู่ในช่วง 50-59 ปี เขตปทุมวัน มีสัดส่วนของผู้ค้าที่มีอายุต่ำกว่า 40 ปี สูงกว่าทุกเขตและในภาพรวมผู้ค้ามากกว่าร้อยละ 70 มีอายุในช่วงวัยทำงาน คือ 30-59 ปี ซึ่งเป็นช่วงอายุที่ยังมีการค่าใช้จ่ายการศึกษาของบุตรหลาน

ผู้ค้าเกือบทั้งหมดในทุกเขตมีสัญชาติไทย ในทุกเขตมีแรงงานต่างสัญชาติประกอบการค้าด้วย แม้จะมีจำนวนไม่มากก็ตาม จำนวนที่ต่ำของตัวอย่ำผู้ค้าต่างสัญชาติส่วนหนึ่งมาจากการที่ผู้ค้าปฏิเสธให้ข้อมูล ผู้ค้าต่างสัญชาติมาจากประเทศเพื่อนบ้านและอินเดีย

ผู้ค้าร้อยละ 43.25 จบการศึกษาสูงสุดระดับประถมศึกษา ที่จบการศึกษาระดับมัธยมมี ร้อยละ 32.50 สัดส่วนของผู้ค้าในแต่ละเขตที่จบการศึกษาแต่ละระดับในแต่ละเขตสะท้อนว่าระดับการศึกษาของผู้ค้าไม่แตกต่างกันมากนัก

ผู้ค้าทั้ง 4 เขตมีทั้งที่มีภูมิลำเนาในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดผู้ค้าที่มีภูมิลำเนาต่างจังหวัดมีร้อยละ 58.00 สัดส่วนของผู้ค้าที่มีภูมิลำเนาต่างจังหวัดสูงกว่าผู้ค้าที่มีภูมิลำเนาในกรุงเทพมหานครเกือบทุกช่วงอายุ ยกเว้นผู้ค้ากลุ่มที่มีอายุต่ำกว่า 20 ปี และ 60 ปี ขึ้นไป สัดส่วนของผู้ค้าที่เป็นชาวกรุงเทพมหานครในเขตพระนครและสัมพันธวงศ์สูงกว่าในเขตบางรักและปทุมวัน น้อย่างชัดเจน ซึ่งเป็นเพราะเป็นพระนครและสัมพันธวงศ์เป็นเขตชุมชนเก่า เมื่อเทียบกับเขตบางรักและปทุมวันและที่น่าสังเกตคือ เขตปทุมวันมีสัดส่วนของผู้ค้าที่มีภูมิลำเนาต่างจังหวัดสูงกว่าเขตอื่นๆ คือ มีถึงร้อยละ 70 ประเด็นเรื่องการมีภูมิลำเนาต่างจังหวัด หรือไม่ใช่ชาวกรุงเทพมหานคร เป็นเหตุผลหนึ่งของการตั้งข้อรังเกียจต่อการค้าข้างทางของผู้บริหารกรุงเทพมหานคร(นายวัลลภ สุวรรณดี สัมภาษณ์)

ผู้ค้าร้อยละ 22.50 เป็นโสด ร้อยละ 62.75 สมรสแล้วและยังอยู่กับคู่สมรสในจำนวนผู้ค้าที่สมรสพบว่าส่วนใหญ่ คือ ร้อยละ 37.85 คู่สมรสช่วยค้าขาย ซึ่งหมายความว่าการค้าข้างทางเป็นแหล่งรายได้หลักของครอบครัวร้อยละ 20.72 รับจ้างรายเดือน ร้อยละ 12.35 รับจ้างรายวัน ร้อยละ 10.36 ประกอบอาชีพเกษตรกรรม มีเพียงร้อยละ 4.78 เท่านั้นที่คู่สมรสมีอาชีพที่มั่นคง คือ รับราชการ ร้อยละ 3.59 ขับรถรับจ้าง ผู้ค้าที่ไม่ระบุอาชีพคู่สมรสมีร้อยละ 5.58 ผู้ค้าที่คู่สมรสไม่ประกอบอาชีพมีร้อยละ 4.78 ในภาพรวมสัดส่วนของคู่สมรสที่ประกอบอาชีพในภาคที่เป็นทางการคิดเป็นร้อยละ 4.31 หรือประมาณหนึ่งในสี่ของตัวอย่างทั้งหมด

เขตที่มีสัดส่วนผู้ค้าที่มีสถานภาพสมรสและยังอยู่กับ คู่สมรสมากกว่าเขตอื่น ๆ คือ ปทุมวัน เขตนี้ยังมีผู้ค้าที่ระบุว่าคู่สมรสประกอบอาชีพเกษตรกรรมสูงสุดคือมีถึงร้อยละ 25.35 ในขณะที่ในเขตพระนครและสัมพันธวงศ์มีเพียงร้อยละ 1 และ ร้อยละ 2 เขตบางรักมีร้อยละ 5 ตัวเลขนี้สะท้อนถึงความยืดหยุ่นของผู้ค้ากับภาคเกษตรกรรมหรือระหว่างเมืองกับชนบท

ข้อมูลส่วนบุคคลข้างต้นสะท้อนความแตกต่างอย่างชัดเจนระหว่างผู้ค้าในเขตปทุมวันและผู้ค้าในเขตอื่น ๆ ซึ่งจากตัวเลข พอสรุปได้ว่าไม่มีผู้ค้าที่เป็นผู้ชายมากกว่าเขตอื่น ผู้ค้ามีอายุน้อยกว่าเขตอื่น ๆ และผู้ค้ายังมีความเชื่อมโยงกับภาคเกษตรกรรมมากกว่าผู้ค้าในเขตอื่นๆด้วย ปรากฏการณ์นี้สะท้อนการพึ่งพิงของครัวเรือนภาคเกษตรต่อภาคเมือง เจ้าหน้าที่เทศกิจเขตปทุมวันให้ข้อมูลว่า ผู้ค้าจำนวนไม่น้อยเป็นเกษตรกรจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เข้ามาประกอบอาชีพเพื่อหารายได้เสริม โดยเข้ามาในช่วงนอกฤดูการเกษตรหรืออาจจะเข้ามาค้าขาย หารายได้ช่วยครอบครัวอีกทางหนึ่ง และไม่ย้ายทะเบียนบ้านเข้ามาในกรุงเทพมหานคร(ว่าที่ ร.ต.ณรงค์ กานต์ภูิกานนท์ สัมภาษณ์)

ผู้ค้า 283 รายหรือร้อยละ 70.75 มีผู้อยู่ในอุปการะ ผู้ค้าส่วนใหญ่ (ร้อยละ 33.50) มีผู้อยู่ในอุปการะ 2-3 คน ในขณะที่ผู้ค้าในเขตปทุมวันที่มีผู้อยู่ในอุปการะมากกว่า 5 คนมีถึงร้อยละ 44

ในภาพรวมผู้ค้าที่มีรายได้หลักจากการค้าข้างทางคิดเป็นร้อยละ 89.00 ส่วนผู้ที่รายได้จากการค้าข้างทาง ไม่ได้เป็นรายได้หลัก มีร้อยละ 11.00 และผู้ค้าทุกเขตมีรายได้จากแหล่งอื่นด้วย นอกเหนือจากการค้าข้างทางผู้ค้าที่มีรายได้จากแหล่งอื่นมีร้อยละ 31.50 ส่วนที่ไม่มีรายได้จากแหล่งอื่น มีร้อยละ 68.50 เขตปทุมวันมีสัดส่วนของผู้ค้าที่มีรายได้จากแหล่งอื่นสูงกว่าเขตอื่นๆ ซึ่งน่าจะเป็นรายได้จากภาคเกษตร

ตารางที่ 5-1 ข้อมูลส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่าง

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 400)	
	บางรัก (n = 100)		ปทุมวัน (n = 100)		พระนคร (n = 100)		สัมพันธวงศ์ (n = 100)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เพศ										
หญิง	75	75.00	64	64.00	75	75.00	77	77.00	291	72.75
ชาย	25	25.00	36	36.00	25	25.00	23	23.00	109	27.25
อายุ										
ต่ำกว่า 20 ปี	-	-	1	1.00	-	-	1	1.00	2	0.50
20-29 ปี	9	9.00	14	14.00	9	9.00	10	10.00	42	10.50
30-39 ปี	15	15.00	21	21.00	17	17.00	22	22.00	75	18.75
40-49 ปี	35	35.00	35	35.00	30	30.00	20	20.00	120	30.00
50-59 ปี	24	24.00	20	20.00	21	21.00	30	30.00	95	23.75
60-69 ปี	15	15.00	6	6.00	14	14.00	16	16.00	51	12.75
70 ปีขึ้นไป	2	2.00	3	3.00	9	9.00	1	1.00	15	3.75
เชื้อชาติ										
ไทย	99	99.00	98	98.00	98	98.00	98	98.00	393	98.25
กัมพูชา	0	0.00	1	1.00	0	0.00	1	1.00	2	0.50
พม่า	0	0.00	1	1.00	0	0.00	1	1.00	2	0.50
ลาว	1	1.00	0	0.00	1	1.00	0	0.00	2	0.50
อินเดีย	0	0.00	0	0.00	1	1.00	0	0.00	1	0.25
การศึกษาสูงสุด										
ไม่ได้เรียน	4	4.00	5	5.00	4	4.00	3	3.00	16	4.00
ประถมศึกษา	48	48.00	38	38.00	40	40.00	47	47.00	173	43.25
มัธยมต้น	18	18.00	21	21.00	21	21.00	14	14.00	74	18.50
มัธยมปลาย	15	5.00	17	17.00	14	14.00	10	10.00	56	14.00
วิชาชีพ	9	9.00	9	9.00	10	10.00	11	11.00	39	9.75
ปริญญาตรี	5	5.00	9	9.00	10	10.00	15	15.00	39	9.75

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 400)	
	บางรัก (n = 100)		ปทุมวัน (n = 100)		พระนคร (n = 100)		สัมพันธวงศ์ (n = 100)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
สูงกว่า ปริญญาตรี	1	1.00	1	1.00	1	1.00	0	0.00	3	0.75
ภูมิลำเนา										
กรุงเทพฯ	39	39.00	30	30.00	50	50.00	49	49.00	168	42.00
ต่างจังหวัด	61	61.00	70	70.00	50	50.00	51	51.00	232	58.00
สถานภาพสมรส										
โสด	19	19.00	20	20.00	24	24.00	27	27.00	90	22.50
แต่งงาน อยู่ด้วยกัน	65	65.00	71	71.00	55	55.00	60	60.00	251	62.75
หม้าย/หย่า/ แยกกันอยู่	16	16.00	9	9.00	21	21.00	13	13.00	59	14.75
อาชีพคู่สมรส										
ช่วยค้าขาย	18	27.69	28	39.44	24	43.64	25	41.67	95	37.85
รับจ้างรายเดือน	16	24.62	15	21.13	13	23.64	8	13.33	52	20.72
รับจ้างรายวัน	9	13.85	6	8.45	5	9.09	11	18.33	31	12.35
เกษตรกรกรรม	5	7.69	18	25.35	1	1.82	2	3.33	26	10.36
รับราชการ	1	1.54	2	2.82	6	10.91	3	5.00	12	4.78
ไม่ประกอบ อาชีพ	4	6.15	2	2.82	3	5.45	3	5.00	12	4.78
ขับรถรับจ้าง	0	0	0	0	3	5.45	6	10.00	9	3.59
ไม่ระบุ	12	18.46	0	0	0	0	2	3.33	14	5.58
รวม	65	100.00	71	100.00	55	100.00	60	100.00	251	100.00
ผู้อยู่ในอุปการะ										
1 คน	15	15.00	15	15.00	13	13.00	7	7.00	50	12.50
2-3 คน	32	32.00	35	35.00	37	37.00	30	30.00	134	33.50
4-5 คน	12	12.00	10	10.00	14	14.00	6	6.00	42	10.50
มากกว่า 5 คน	1	1.00	44	44.00	8	8.00	4	4.00	57	14.25
การค้าข้างทางเป็นรายได้หลักหรือไม่										
เป็น	90	90.00	89	89.00	87	87.00	90	90.00	356	89.00
ไม่เป็น	10	10.00	11	11.00	13	13.00	10	10.00	44	11.00
รายได้อื่นๆ										
ไม่มี	66	66.00	64	64.00	69	69.00	75	75.00	274	68.50
มี	34	34.00	36	36.00	31	31.00	25	25.00	126	31.50

ส่วนที่ 2 การประกอบอาชีพ

ลักษณะการค้า

ในภาพรวมผู้ค้าขายสินค้าโดยใช้รถเข็นมากที่สุดคือ 170 รายหรือร้อยละ 42.5 รองลงมา 143 ราย ใช้โต๊ะเป็นที่ขาย(ร้อยละ 35.75) ที่วางกับพื้นมีผ้าหรือภาชนะรอง มี55 รายหรือร้อยละ 13.75 ที่ขายบนแผงมี27 ราย ขายบนลังไม้มี2 ราย และเก้าอี้1 ราย ที่ขายโดยรถกระบะและหาบ มีประเภทละ 1 ราย ลักษณะการค้ามีความเกี่ยวข้องกับสินค้าที่ขาย ในเขตพระนครบริเวณที่เก็บข้อมูลคือท่าช้าง ท่าพระจันทร์ ท่าช้าง ท่าเตียน ซึ่งผู้ค้าบางส่วนวางสินค้า เช่น พระเครื่อง ของเก่าบนพื้น ซึ่งสะดวกทั้งในการขายและการรวบรวมสินค้าหนีเจ้าหน้าที่



ภาพที่ 5-1 ผู้ค้าแผงลอยท่าพระจันทร์ ท่าช้างท่าเตียน ปากคลองตลาดเขตพระนคร

ผู้ค้าในเขตบางรัก และปทุมวันขายของโดยใช้รถเข็นมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 49.00 และ 54.00 ส่วนเขตพระนคร วางขายกับพื้นโดยมีผ้าหรือภาชนะรอง ขายบนโต๊ะ และรถเข็น จำนวนเท่ากัน คือ ร้อยละ 32.00 ส่วนเขตสัมพันธวงศ์ขายโดยใช้โต๊ะมากที่สุด ร้อยละ 41.00

พื้นที่ขาย

ผู้ค้าในเขตบางรัก ปทุมวัน และสัมพันธวงศ์ ส่วนใหญ่ขายในจุดผ่อนผัน ส่วนเขตพระนครผู้ค้าส่วนใหญ่ขายนอกจุดผ่อนผัน ในภาพรวม ผู้ค้าในจุดผ่อนผันมีร้อยละ 56.00 และที่ขายนอกจุดผ่อนผันมีร้อยละ 44.00

ผู้ค้าขายสินค้าบนทางเท้ามากที่สุด คือ ร้อยละ 81.00 รองลงมาขายบนถนน ร้อยละ 8.00 ขายในซอย ร้อยละ 7.00 ขายในชุมชน ร้อยละ 3.00 ส่วนสถานที่ขายอื่น ๆ คือ ขายตามบันได จำนวน 2 คน และขายหน้าบ้าน จำนวน 2 คน รวมคิดเป็นร้อยละ 1.00 ตามลำดับ เขตที่มีสัดส่วนผู้ค้าขายบนทางเท้ามากที่สุด คือ เขตบางรัก ในขณะที่เขตสัมพันธวงศ์มีผู้ค้าในซอยมากที่สุด เนื่องจากพื้นที่เป็นทั้งถนนและตรอกซอยจำนวนมาก

สินค้าที่ขายและประเภทการค้า

ในภาพรวมสินค้าที่ขายจำแนกได้เป็นอาหารและสินค้าที่มีใช้อาหาร ผู้ค้าจำนวน ไม่น้อยขายสินค้ามากกว่า 1 ประเภท ผู้ค้าที่ขายอาหารมีสัดส่วนสูงสุดคือ ร้อยละ 57.14 โดยส่วนใหญ่ ขายอาหารปรุง ณ จุดขาย ร้อยละ 24.42 รองลงมาเป็นอาหารปรุงสำเร็จ ร้อยละ 11.52 อาหารสด/ผัก/ผลไม้ ร้อยละ 10.60 และสินค้าประเภทอาหารอื่น ๆ ได้แก่ เครื่องดื่ม และของหวาน รวมร้อยละ 8.29 ที่ขายน้อยที่สุด คือ อาหารสำเร็จรูปมีเพียงร้อยละ 2.30 ทั้งนี้ เขตปทุมวันมีสัดส่วนผู้ขายอาหารปรุง ณ จุดขายมากที่สุด เนื่องจากบริเวณที่เก็บข้อมูลเป็นแหล่งอาหารหน้าศูนย์การค้าสำคัญ ส่วนเขตสัมพันธวงศ์มีน้อยที่สุด เนื่องจากบริเวณที่เก็บข้อมูลมีตลาดสำคัญที่ขายอาหารด้วย



ภาพที่ 5-2 อาหารสำเร็จรูปในตลาดกรมหลวงภูธรเรศ เขตสัมพันธวงศ์

ส่วนสินค้าที่มีโชอาหารพบว่า ผู้ค้าที่ขายของใช้ส่วนตัวมีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ10.3 ของผู้ค้าทั้งหมด ตัวอย่างของใช้ส่วนตัวได้แก่ รองเท้า กระเป๋า ถุงเท้า นาฬิกา สร้อยข้อมือกับติดผม ผ้าลายไทย ผ้าพันคอ เป็นต้น เขตที่มีผู้ค้ากลุ่มนี้สูงสุดคือเขตสัมพันธวงศ์ เขตบางรักและปทุมวันมีผู้ค้าเสื้อผ้ามากที่สุด สินค้าที่มีจำหน่ายรองลงมาคือ ของใช้ในชั้น สลากกินแบ่ง พวงมาลัยดอกไม้ และ พวงเครื่องหนังสือพิมพ์ เป็นต้น มีผู้ค้าให้บริการเลี่ยมพระ และ เย็บผ้า อย่างละ 1 ราย

จำนวนคำตอบที่มากกว่าจำนวนตัวอย่างแสดงว่าผู้ค้าขายบางรายขายสินค้ามากกว่า ประเภทสินค้าจึงหลากหลาย เช่นในกรณีอาหาร อาจพบทั้งอาหารปรุงสำเร็จและ อาหารสดหรือผักผลไม้ในแผงเดียวกัน ดังที่พบว่าผู้ค้ารายหนึ่งในเขตสัมพันธวงศ์ขายทั้งผักชนิดต่าง ๆ (อาหารสด) แกงลาว(อาหารปรุงสำเร็จ) กล้วยน้ำว้า (ผลไม้) ขนมถั่วแฉะ (ของหวาน) เป็นต้น ผู้ซื้อสามารถซื้อสินค้าประเภทต่าง ๆ ได้จากผู้ค้ารายเดียว โดยไม่ต้องไปแวะแผงอื่นๆ อาจเรียกว่าเป็นOne-Stop Service ได้เช่นกัน



ภาพที่ 5-3 ผู้ค้า One-stop Service รายหนึ่งในเขตสัมพันธวงศ์

ผู้ค้าร้อยละ 90.25 เป็นเจ้าของกิจการ รองลงมาคือ รับจ้างขายโดยได้รับเงินเดือนร้อยละ 7.00 ขายโดยได้รับส่วนแบ่งกำไร ร้อยละ 2.50 และมี 1 รายที่ระบุขายแทนญาติ (ร้อยละ 0.25)

ผู้ค้าร้อยละ 9.49 จ้างแรงงานช่วยงาน ซึ่งแสดงว่าการประกอบการไม่ได้จำกัดเฉพาะแรงงานในครอบครัว เขตบางรักมีสัดส่วนผู้ค้าที่จ้างแรงงานสูงที่สุด

ตารางที่ 5-2 การประกอบอาหารค้า

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n =400)	
	บางรัก (n = 100)		ปทุมวัน (n = 100)		พระนคร (n = 100)		สัมพันธวงศ์ (n = 100)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ลักษณะการค้า										
รถเข็น	49	49.00	54	54.00	32	32.00	35	35.00	170	42.50
โต๊ะ	31	31.00	39	39.00	32	32.00	41	41.00	143	35.75
วางกับพื้นมีผ้าหรือ ภาชนะรอง	7	7.00	3	3.00	32	32.00	13	13.00	55	13.75
แผงลอย	13	13.00	2	2.00	2	2.00	10	10.00	27	6.75
ลัง	0	0.00	0	0.00	1	1.00	1	1.00	2	0.50
เก้าอี้	0	0.00	0	0.00	1	1.00	0	0.00	1	0.25
รถกระบะ	0	0.00	1	1.00	0	0.00	0	0.00	1	0.25
หาบ	0	0.00	1	1.00	0	0.00	0	0.00	1	0.25
พื้นที่ขาย										
จุดผ่อนผัน	64	64.00	54	54.00	32	32.00	74	74.00	224	56.00
นอกจุดผ่อนผัน	36	36.00	46	46.00	68	68.00	26	26.00	176	44.00
สถานที่ขาย										
บนทางเท้า	96	96.00	85	85.00	73	73.00	70	70.00	324	81.00
บนถนน	1	1.00	6	6.00	13	13.00	12	12.00	32	8.00
ในซอย	3	3.00	5	5.00	4	4.00	16	16.00	28	7.00
ในชุมชน	0	0.00	3	3.00	9	9.00	0	0.00	12	3.00
อื่น ๆ	0	0.00	1	1.00	1	1.00	2	1.00	4	1.00
สินค้าที่ขาย*										
อาหาร (ร้อยละ 57.14 ของคำตอบ)										
อาหารปรุงที่จุดขาย	31	29.25	38	32.76	20	19.42	17	15.60	106	24.42
อาหารปรุงสำเร็จ	19	17.92	11	9.48	11	10.68	9	8.26	50	11.52
อาหารสด/ผัก/ผลไม้	8	7.55	8	6.90	12	11.65	18	16.51	46	10.60
อาหารสำเร็จรูป	0	0.00	1	0.86	5	4.85	4	3.67	10	2.30
อื่น ๆ (เครื่องดื่ม)	5	4.72	18	15.52	6	5.83	7	6.42	36	8.29
รวมสินค้า กลุ่มอาหาร	63	59.43	76	65.52	54	52.43	55	50.46	248	57.14
สินค้าอื่น ๆ (ร้อยละ 42.86 ของคำตอบ)										
ของใช้ส่วนตัว	6	5.66	17	14.66	4	3.88	20	18.35	47	10.83
เสื้อผ้า	13	12.26	9	7.76	7	6.80	8	7.34	37	8.53
ของใช้ในบ้าน	5	4.72	8	6.89	2	1.94	11	10.09	26	5.99
สลากกินแบ่ง	8	7.55	2	1.72	4	3.88	7	6.42	21	4.84
ดอกไม้ พวงมาลัย	5	4.72	1	0.86	11	10.68	2	1.83	19	4.38

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n =400)	
	บางรัก (n = 100)		ปทุมวัน (n = 100)		พระนคร (n = 100)		สัมพันธวงศ์ (n = 100)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
พระเครื่อง	1	0.94	0	0.00	16	15.53	0	0.00	17	3.92
ของเล่น	1	0.94	3	2.59	2	1.94	4	3.67	10	2.30
หนังสือ	2	1.89	0	0.00	0	0.00	2	1.83	4	0.92
อื่น ๆ เช่น หินสี ใบตอง ของเก่า	2	1.89	0	0.00	3	2.91	0	0.00	5	1.15
รวมสินค้า ที่มีโชอาหาร	43	40.57	40	34.48	49	47.57	54	49.54	186	42.86
รวมสินค้า ทุกประเภท	106	100.00	116	100.00	103	100.00	109	100.00	434	100.00
ประเภทการค้า										
เป็นเจ้าของเอง	92	92.00	89	89.00	96	96.00	84	84.00	361	90.25
รับจ้างขาย(รายเดือน)	4	4.00	9	9.00	4	4.00	11	11.00	28	7.00
ขายโดยรับส่วนแบ่ง กำไร	3	3.00	2	2.00	0	0.00	5	5.00	10	2.50
ขายแทนญาติ	1	1.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	0.25
ผู้ช่วย*										
สมาชิกในครอบครัว	43	40.95	49	48.51	34	33.01	53	51.96	179	43.55
ลูกจ้าง	13	12.38	8	7.92	8	7.77	10	9.80	39	9.49
ไม่มี	49	46.67	44	43.56	61	59.22	39	38.24	193	46.96
รวม	105	100.00	101	100.00	103	100.00	102	100.00	411	100.00

หมายเหตุ * เลือกตอบได้มากกว่า1 ข้อ



ภาพที่ 5-4 ผู้ค้าถนนธนนิยะ ถนนคอนแวนต์ และถนนสีลม เขตบางรัก



ภาพที่ 5-5 ผู้ค้าข้างทางถนนรองเมือง และ ถนนราชดำริ เขตปทุมวัน



ภาพที่ 5-6 ผู้ค้าข้างทางถนนเยาวราช เขตสัมพันธวงศ์

ระยะเวลาประกอบอาชีพ

ผู้ค้ามากกว่าร้อยละ 50 ในเขตบางรัก พระนคร และสัมพันธวงศ์ ประกอบอาชีพนี้มานานกว่า 10 ปี ระยะเวลาที่ประกอบอาชีพยาวนานที่สุดคือ 62 ปี (เขตพระนคร) ผู้ค้าที่มีระยะเวลาขาย 6-10 ปี ร้อยละ 25.00 ขายมา 1-3 ปี มีร้อยละ 16.00 ขายมา 4-5 ปี มีร้อยละ 8.50 ส่วนขายไม่ถึง 1 ปี มีร้อยละ 2.25 ระยะเวลาที่ยาวนานในการประกอบอาชีพสะท้อนถึงบทบาทที่สำคัญของการค้าข้างทางต่อวิถีชีวิตของผู้ค้า รวมถึงความสามารถในการสะสมทุนในการทำงานเดียวกันการที่มีผู้ค้าที่มีระยะเวลาประกอบอาชีพไม่นาน ก็แสดงถึงการมีผู้ค้ารายใหม่เข้าสู่อาชีพ ทั้งในพื้นที่จุดผ่อนผันและนอกจุดผ่อนผัน ในกรณีที่เป็นจุดผ่อนผัน เป็นไปได้ทั้งมีการเปิดจุดผ่อนผันเพิ่ม หรือมีผู้ค้าใหม่เข้าประกอบอาชีพในพื้นที่ของผู้ที่ได้รับอนุญาตเดิม (ซึ่งโดยระเบียบ กรุงเทพมหานครไม่อนุญาต แต่ยังมีปฏิบัติ) ในการขายนอกจุดผ่อนผัน ผู้ค้าต้องเสียค่าปรับ รวมทั้งอาจมีค่าใช้จ่ายอื่นๆตามมามากด้วยและเป็นที่มาของการเพิ่มจำนวนผู้ค้าจนเป็นอุปสรรคต่อการสัญจร

เขตปทุมวันมีผู้ค้าหน้าใหม่กว่ามากกว่าเขตอื่น กล่าวคือ ผู้ค้าที่มีระยะเวลาประกอบอาชีพมากกว่า 10 ปี มีเพียงร้อยละ 26 เท่านั้น หรือ เพียงครึ่งหนึ่งของผู้ค้าในเขตอื่น ในเขตนี้มีจำนวนผู้ค้าที่ประกอบอาชีพไม่เกิน 5 ปีมากที่สุด ซึ่งแสดงว่ามีโอกาสในประกอบอาชีพ

สำหรับระยะเวลาที่ประกอบอาชีพในที่ตั้งนี้ เมื่อพิจารณาในภาพรวมพบว่า ส่วนใหญ่ ขายในที่ตั้งปัจจุบันมานานกว่า 10 ปี ร้อยละ 40.50 โดยเวลาที่ขายในพื้นที่มานานที่สุด คือ 59 ปี (เขตพระนคร) รองลงมา 6-10 ปี ร้อยละ 22.75 ที่ขายมา 1-3 ปี มีร้อยละ 22.00 ส่วนที่ขายในที่ตั้งนี้มา 4-5 ปี มีร้อยละ 11.25 ผู้ค้าที่ขายไม่ถึง 1 ปี มีร้อยละ 3.50

เมื่อเปรียบเทียบระยะเวลาในการประกอบอาชีพกับระยะเวลาประกอบอาชีพในพื้นที่ ก็สันนิษฐานได้ว่า มีการเปลี่ยนแปลงในพื้นที่ประกอบการค้า เนื่องจากแม้จะมีผู้ที่มีประสบการณ์ในอาชีพตั้งแต่ 6 ปีขึ้นไปถึงร้อยละ 73.25 แต่ผู้ค้าที่ขายในพื้นที่ปัจจุบันในช่วงเวลา 6 ปีขึ้นไปมีจำนวนน้อยกว่า คือ มีร้อยละ 63.25

ระยะเวลาประกอบอาชีพที่ยาวนานสะท้อนถึงความคุ้นเคยในพื้นที่ ซึ่งน่าจะเป็นประโยชน์ต่อการสร้างการมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการระหว่างผู้ค้า ชุมชน และ หน่วยงานของรัฐ

ตารางที่ 5-3 ระยะเวลาประกอบอาชีพ

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n =400)	
	บางรัก (n = 100)		ปทุมวัน (n = 100)		พระนคร (n = 100)		สัมพันธวงศ์ (n = 100)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ระยะเวลาประกอบอาชีพการค้าข้างทาง										
ไม่ถึง 1 ปี	3	3.00	4	4.00	1	1.00	1	1.00	9	2.25
1-3 ปี	12	12.00	22	22.00	15	15.00	15	15.00	64	16.00
4-5 ปี	7	7.00	13	13.00	7	7.00	7	7.00	34	8.50
6-10 ปี	24	24.00	35	35.00	19	19.00	22	22.00	100	25.00
มากกว่า 10 ปี	54	54.00	26	26.00	58	58.00	55	55.00	193	48.25
ระยะเวลาประกอบอาชีพในที่ตั้งปัจจุบัน										
ไม่ถึง 1 ปี	3	3.00	5	5.00	5	5.00	1	1.00	14	3.50
1-3 ปี	19	19.00	25	25.00	21	21.00	23	23.00	88	22.00
4-5 ปี	12	12.00	15	15.00	10	10.00	8	8.00	45	11.25
6-10 ปี	22	22.00	31	31.00	17	17.00	21	21.00	91	22.75
มากกว่า 10 ปี	44	44.00	24	24.00	47	47.00	47	47.00	162	40.50

ประสบการณ์ในอาชีพและเหตุผลที่เข้าสู่อาชีพ

มีผู้ค้าร้อยละ 39 ที่บิดามารดาเคยประกอบอาชีพนี้มาก่อน ในจำนวนนี้เขตพระนครและสัมพันธวงศ์มีสัดส่วนผู้ค้าที่บิดามารดาเคยประกอบอาชีพการค้าข้างทางมากกว่าอีก 2 เขตอย่างชัดเจน คือ ร้อยละ 47 และร้อยละ 45 ตามลำดับ ในขณะที่เขตบางรักมีเพียงร้อยละ 35 และเขตปทุมวันมีเพียงร้อยละ 29 ตามลำดับ เขตพระนครและสัมพันธวงศ์เป็นพื้นที่ศูนย์กลางการค้าดั้งเดิมทำให้มีการรับช่วงต่อในสัดส่วนที่สูง

ต่อคำถามที่ว่าผู้ค้าเคยประกอบอาชีพนี้มาก่อนหรือไม่ มีผู้ค้าถึงร้อยละ 79.50 ที่ระบุว่าตนไม่เคยประกอบอาชีพนี้มาก่อน ส่วนอาชีพก่อนมาประกอบการค้าข้างทางนั้น พบว่าร้อยละ 24.25 ไม่เคยประกอบอาชีพอื่น ร้อยละ 27.25 เคยประกอบอาชีพรับจ้างรายวัน ร้อยละ 23.75 เคยรับจ้างรายเดือน ผู้ค้าที่เคยประกอบอาชีพเกษตรกรรมมีเพียงร้อยละ 4.75 ตัวเลขนี้สะท้อนว่า ผู้ประกอบอาชีพไม่ได้เข้าสู่อาชีพทันทีที่ออกจาก ภาคเกษตร แต่ใช้เวลาในการสะสมทุนด้วยการเป็นแรงงานรับจ้างก่อนเข้าสู่การประกอบอาชีพการค้าข้างทางซึ่งเป็นอาชีพอิสระ เส้นทางอาชีพนี้พบในผู้ค้าข้างทางจำนวนไม่น้อยในวงการศึกษาก่อนหน้านี้

ประเด็นที่น่าสนใจเกิดคือ เขตปทุมวันมีผู้ค้าที่เคยมีอาชีพรับจ้างรายวันสูงกว่าเขตอื่นๆ อย่างชัดเจนคือ มีถึงร้อยละ 49 ในขณะที่เขตอื่นมีสูงสุดเพียงร้อยละ 22 ในทางตรงกันข้าม เขตปทุมวันกลับมีผู้ค้าที่เคยประกอบอาชีพรับจ้างรายเดือนในสัดส่วนที่ต่ำกว่าเขตอื่นๆ อย่างชัดเจนเช่นกัน คือ มีเพียงร้อยละ 12 เท่านั้น ในขณะที่เขตบางรัก ซึ่งมีคนกลุ่มนี้สัดส่วนที่สูงที่สุด มีถึงร้อยละ 34 และในภาพรวมจำนวนผู้ค้าที่ระบุว่าเคยประกอบอาชีพรับจ้างรายเดือนมีเกือบหนึ่งในสี่ของกลุ่มตัวอย่าง

สัดส่วนที่สูงของผู้ค้าที่เคยประกอบอาชีพรับจ้างรายวันและรายเดือนสะท้อนถึงความสามารถในการเลื่อนสถานภาพทางเศรษฐกิจ ซึ่งเกิดจากความสามารถในการสะสมทุน เปลี่ยนสถานะจากแรงงานรับจ้างเป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระได้ อย่างไรก็ตามประเด็นนี้ควรมีการศึกษาเพิ่มเติม เนื่องจากมีความสำคัญทั้งในมิติของการบริหารจัดการการค้าข้างทาง และการสนับสนุนการขยายการประกอบอาชีพสำหรับผู้ค้าที่มีศักยภาพ ซึ่งในระยะยาวอาจไม่จำเป็นต้องใช้พื้นที่สาธารณะในการขายสินค้า ซึ่งเท่ากับเปิดโอกาสให้ผู้ค้าที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดียิ่งกว่าได้เข้ามาประกอบอาชีพ

ส่วนเหตุผลในการประกอบอาชีพข้างทาง พบว่ารายได้อาจไม่ใช่เหตุผลสำคัญที่สุดที่ทำให้ผู้ค้าเลือกประกอบอาชีพ เพราะผู้ค้าในสัดส่วนที่สูงที่สุด คือ ร้อยละ 33.42 ระบุว่าที่เลือกประกอบอาชีพการค้าข้างทางเพราะ “ไม่ชอบเป็นลูกจ้าง” ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกันทุกเขตและคำตอบที่มีผู้ตอบมากรองลงมาคือ “เวลายืดหยุ่น” คิดเป็นร้อยละ 21.48 เหตุผล “รายได้ดี” กลับเป็นคำตอบอันดับที่ 3 และคำตอบอันดับที่ 4 และ 5 คือ “หางานอื่นไม่ได้” และ “รับช่วงต่อจากครอบครัว” คิดเป็นร้อยละ 11.68 และ 10.30 ตามลำดับ ส่วนคำตอบอื่นอยู่ในสัดส่วนที่น้อยอย่างมาก ผู้ค้าในเขตปทุมวันให้เหตุผลด้านรายได้ในสัดส่วนที่สูงที่สุด ซึ่งเหตุผลหนึ่งน่าจะมาจากโอกาสในการประกอบอาชีพ ความเชื่อมโยงระหว่างชนบทกับเมือง และน่าจะมีคำอธิบายอื่นด้วยที่ต้องนำมาพิจารณาประกอบ เพราะการตัดสินใจประกอบอาชีพ ไม่ได้เกิดจากเหตุผลใดเพียงเหตุผลเดียว

สัดส่วนที่สูงของคำตอบ “รับช่วงต่อจากครอบครัว” ในเขตสัมพันธวงศ์ และพระนคร คือร้อยละ 16.15 และ 13.26 ยืนยันผลการศึกษาระดับต้นเกี่ยวกับการประกอบอาชีพการค้าข้างทางของบิดามารดา ซึ่งส่งต่อการค้ามาถึงผู้ค้ารุ่นลูก

สัดส่วนที่สูงของคำตอบ “ไม่ต้องการเป็นลูกจ้าง ” และ “เวลาที่ยืดหยุ่น ” ยืนยันถึงการเปลี่ยนแปลงในเชิงทฤษฎีที่อธิบายปรากฏการณ์การค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร ซึ่งแม้ว่าจะยังสามารถอธิบายได้ด้วยแนวคิดโครงสร้าง แต่แนวคิดเสรีนิยมใหม่ และ แนวคิดหลังสมัยใหม่มีบทบาทอย่างชัดเจนในการอธิบายการเข้าสู่อาชีพการค้าข้างทางในการศึกษารุ่นนี้

ตารางที่ 5-4 ประสพการณ์ในอาชีพและเหตุผลในการเข้าสู่อาชีพ

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n =400)	
	บางรัก (n = 100)		ปทุมวัน (n = 100)		พระนคร (n = 100)		สัมพันธวงศ์ (n = 100)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน น	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
การประกอบอาชีพการค้าข้างทางของบิดามารดา										
เคย	35	35.00	29	29.00	47	47.00	45	45.00	156	39.00
ไม่เคย	65	65.00	71	71.00	53	53.00	55	55.00	244	61.00
เคยประกอบอาชีพการค้าข้างทางมาก่อนหรือไม่										
ไม่เคย	80	80.00	80.00	80.00	70	70.00	85	85.00	318	79.50
เคย	20	20.00	20.00	20.00	30	30.00	15	15.00	82	20.50

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n =400)	
	บางรัก (n = 100)		ปทุมวัน (n = 100)		พระนคร (n = 100)		สัมพันธวงศ์ (n = 100)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อาชีพก่อนมาขายสินค้าข้างทาง										
ไม่เคยมีอาชีพอื่น	19	19.00	17	17.00	34	34.00	27	27.00	97	24.25
รับจ้างรายวัน	22	22.00	49	49.00	16	16.00	22	22.00	109	27.25
รับจ้างรายเดือน	34	34.00	12	12.00	20	20.00	29	29.00	95	23.75
ค้าขาย	16	16.00	14	14.00	16	16.00	13	13.00	59	14.75
เกษตรกรรม	5	5.00	4	4.00	5	5.00	5	5.00	19	4.75
รับราชการ	3	3.00	2	2.00	8	8.00	2	2.00	15	3.75
ไม่ระบุ	1	1.00	2	2.00	1	1.00	2	2.00	6	1.50
เหตุผลที่เลือกประกอบอาชีพ										
จำนวนคำตอบ	(n=218)		(n=205)		(n=181)		(n=192)		(n=796)	
ไม่ชอบเป็นลูกจ้าง	74	33.94	80	39.02	56	30.94	56	29.17	266	33.42
เวลายืดหยุ่น	54	24.77	40	19.51	33	18.23	44	22.92	171	21.48
รายได้ดี	34	15.60	45	21.95	38	20.99	28	14.58	145	18.22
หางานอื่นไม่ได้	29	13.30	18	8.78	20	11.05	26	13.54	93	11.68
รับช่วงครอบครัว	18	8.26	9	4.39	24	13.26	31	16.15	82	10.30
ชอบ	3	1.38	5	2.44	2	1.10	3	1.56	13	1.63
ลงทุนน้อย	3	1.38	1	0.49	4	2.21	1	0.52	9	1.13
ชำนาญ	0	0.00	4	1.95	2	1.10	2	1.04	8	1.01
อายุมากก็ทำได้	2	0.92	0	0.00	1	0.55	1	0.52	4	0.50
ไม่ระบุ	1	0.46	3	1.46	1	0.55	0	0.00	5	0.63

หมายเหตุ * เลือกตอบได้มากกว่า1 ข้อ

เวลาทำงานและวันทำงาน

ผู้ค้าร้อยละ 68.75 ขายสินค้าวันละ 7 ชั่วโมงถึงมากกว่า 10 ชั่วโมง แต่ช่วงเวลาทำงานยาวนานกว่านี้ เนื่องจากต้องมีการเตรียมสินค้าเพื่อนำมาจำหน่าย หลังเลิกจำหน่ายต้องเก็บของและเก็บกวาดพื้นที่ขาย ดังนั้น เมื่อพิจารณาเวลาทำงานจริง จึงพบว่าผู้ค้าร้อยละ 7.50 ทำงานตั้งแต่ 7 ชั่วโมงไปจนถึงมากกว่า 10 ชั่วโมง

ในด้านเวลาที่เริ่มขาย ผู้ค้าส่วนใหญ่คือ ร้อยละ 79.25 ทำงานในระหว่างวัน คือเริ่มขายในช่วงหกโมงเช้า ถึงเที่ยง และหลังเที่ยง ถึง หกโมงเย็น ผู้ค้าร้อยละ 20.75 ขายของในช่วงดึก กล่าวคือเริ่มขายช่วงหลังเที่ยงคืน ถึงก่อนหกโมงเช้า ร้อยละ 12.00 และเริ่มขายช่วงหลังหกโมงเย็น ถึงเที่ยงคืน ร้อยละ 8.75

ผู้ค้าร้อยละ 96.25 ขายสินค้าสัปดาห์ละ 5 ถึง 7 วัน ตัวเลขเวลาทำงานในแต่ละวันแสดงไว้ในแต่ละเขตมีการขายสินค้าตลอดทั้งวันผู้ค้าส่วนใหญ่มีชั่วโมงการทำงานยาวนานกว่าแรงงานรับจ้าง

ตารางที่ 5-5 เวลาทำงาน ช่วงเวลาที่ขาย และ จำนวนวันที่ขาย

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n =400)	
	บางรัก (n = 100)		ปทุมวัน (n = 100)		พระนคร (n = 100)		สัมพันธวงศ์ (n = 100)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เวลาทำงาน										
เวลาขายสินค้า										
1-2 ชั่วโมง	4	4.00	0	0.00	2	2.00	0	0.00	6	1.50
3-4 ชั่วโมง	16	16.00	18	18.00	11	11.00	2	2.00	47	11.75
5-6 ชั่วโมง	16	16.00	22	22.00	14	14.00	20	20.00	72	18.00
7-10 ชั่วโมง	40	40.00	42	42.00	50	50.00	55	55.00	187	46.75
10 ชั่วโมงขึ้นไป	24	24.00	18	18.00	23	23.00	23	23.00	88	22.00
เวลาทำงาน										
1-2 ชั่วโมง	6	6.00	0	0.00	2	2.00	0	0.00	8	2.00
3-4 ชั่วโมง	8	8.00	8	8.00	7	7.00	1	1.00	24	6.00
5-6 ชั่วโมง	13	13.00	27	27.00	10	10.00	8	8.00	58	14.50
7-10 ชั่วโมง	43	43.00	38	38.00	43	43.00	59	59.00	183	45.75
10 ชั่วโมงขึ้นไป	30	30.00	27	27.00	38	38.00	32	32.00	127	31.75
ช่วงเวลาที่ขาย										
เริ่มขายในช่วง										
หลังเที่ยงคืนถึง ก่อนหกโมงเช้า	10	10.00	18	18.00	17	17.00	3	3.00	48	12.00
หกโมงเช้า ถึง เที่ยง	53	53.00	44	44.00	68	68.00	69	69.00	234	58.50
หลังเที่ยง ถึง หกโมงเย็น	29	29.00	17	17.00	12	12.00	25	25.00	83	20.75
หลังหกโมงเย็นถึง เที่ยงคืน	8	8.00	21	21.00	3	3.00	3	3.00	35	8.75
เลิกขายในช่วง										
หลังเที่ยงคืนถึง ก่อนหกโมงเช้า	6	6.00	6	6.00	5	5.00	10	10.00	27	6.75
หกโมงเช้า ถึง เที่ยง	9	9.00	0	0.00	13	13.00	0	0.00	22	5.50
หลังเที่ยง ถึง หกโมงเย็น	32	32.00	45	45.00	62	62.00	46	46.00	185	46.25
หลังหกโมงเย็นถึง เที่ยงคืน	53	53.00	49	49.00	20	20.00	44	44.00	166	41.50

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n =400)	
	บางรัก (n = 100)		ปทุมวัน (n = 100)		พระนคร (n = 100)		สัมพันธวงศ์ (n = 100)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
วันทำงานใน1 สัปดาห์										
1-2 วัน	0	0.00	0	0.00	0	0.00	2	2.00	2	0.50
3-4 วัน	3	3.00	1	1.00	4	4.00	1	1.00	9	2.25
5-7 วัน	93	93.00	99	99.00	96	96.00	97	97.00	385	96.25
ไม่ตอบ	4	4.00	0	0	0	0	0	0	4	1.00

แหล่งวัตถุดิบหรือซื้อสินค้า

แหล่งวัตถุดิบหรือสินค้าสำคัญของผู้ค้าข้างทาง คือ ตลาดและร้านค้าขนาดเล็ก ดังจะพบว่าผู้ค้าร้อยละ 17.0 เท่านั้นที่ซื้อของจากร้านค้าและร้านค้าส่งหรือร้านค้าขนาดใหญ่ ที่เหลือซื้อจากตลาด ตลาดที่มีความสำคัญ คือ ตลาดที่ตั้งอยู่ใจกลางเมือง คือ ตลาดมหานาค และ ปากคลองตลาด เนื่องจากเป็นตลาดในพื้นที่ศึกษา ตลาดที่ผู้ค้าระบุและไม่ได้นำเสนอในตาราง ได้แก่ ตลาดกองสลากฯ ตลาดวังทอง คลองตัน คลองถม คลองหลอด เจริญกรุง ชุมชนกุฎีจีน ตลาดกรมหลวงภูธเรศ ตลาดเก่า ตลาดดินแดง ตลาดบางแค ตลาดโบ๊เบ๊ ตลาดหน้าวัดดวงแข ตัวแทนจำหน่าย ถนนเสือป่า ท่าพระจันทร์ ประตูน้ำ ปากคลองตลาด พรานนก เยาวราช วงเวียนใหญ่ ศาลาน้ำร้อน สนามบินน้ำ สะพานควาย สะพานปลา สะพานเหล็ก สำเพ็ง ผู้ค้าในเขตบางรักและเขตปทุมวัน ซื้อสินค้าจากประตูน้ำมากที่สุด ส่วนเขตพระนครและเขตสัมพันธวงศ์ซื้อสินค้าจากปากคลองตลาดมากที่สุด ตัวเลขนี้สะท้อนความสำคัญของตลาดซึ่งเป็นแหล่งจำหน่ายสินค้าในวิถีดั้งเดิม และขายสินค้าที่มีความหลากหลายตรงกับความต้องการของผู้ค้าข้างทาง ซึ่งความหลากหลายในสินค้าเป็นข้อได้เปรียบสำคัญ

ตารางที่ 5-6 แหล่งวัตถุดิบหรือซื้อสินค้า

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n =400)	
	บางรัก (n = 100)		ปทุมวัน (n = 100)		พระนคร (n = 100)		สัมพันธวงศ์ (n = 100)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
แหล่งซื้อสินค้า										
ตลาดมหานาค	9	9.00	33	33.00	6	6.00	7	7.00	55	13.75
ร้านค้า/ห้าง	3	3.00	8	8.00	10	10.00	18	18.00	39	9.75
ปากคลองตลาด	5	5.00	3	3.00	14	14.00	14	14.00	36	9.00
ร้านค้าส่ง	11	11.00	7	7.00	2	2.00	9	9.00	29	7.25
ตลาดคลองเตย	18	18.00	7	7.00	1	1.00	1	1.00	27	6.75
ตลาดไท	1	1.00	2	2.00	1	1.00	4	4.00	8	2.00
ตลาดอื่นๆ	32	32.00	40	40.00	62	62.00	42	42.00	176	44.0

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n =400)	
	บางรัก (n = 100)		ปทุมวัน (n = 100)		พระนคร (n = 100)		สัมพันธวงศ์ (n = 100)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
แหล่งซื้อสินค้า										
ไม่ระบุ	21	21.00	0	0.00	4	4.00	5	5.00	30	7.50
รวม	100	100.00	100	100.0	100	100.00	100	100.00	400	100.0

หมายเหตุ * เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

การลงทุนค่าใช้จ่ายประกอบการในพื้นที่และความเพียงพอของรายได้

งานวิจัยบางชิ้นตั้งข้อสังเกตว่า โดยทั่วไปผู้ค้าจะหลีกเลี่ยงการระบุรายได้ที่แท้จริงการประเมินฐานะทางเศรษฐกิจของผู้ค้าจึงควรให้ความสำคัญต่อเงินลงทุนมากกว่ารายได้ (McGee and Yeung, 1977) งานศึกษานี้พบว่าเงินลงทุนของผู้ค้าในแต่ละเขตแตกต่างกัน เงินลงทุนต่ำสุดของผู้ค้าทุกเขต คือ ต่ำกว่า 500 บาท และโดยเฉลี่ยผู้ค้าสินค้าทุกประเภทลงทุนมากกว่า 2,000 บาทต่อวัน เขตที่มีการลงทุน และรายได้เฉลี่ยสูงสุด คือ เขตสัมพันธวงศ์รองลงมา คือ เขตบางรัก ทั้งสองเขตนี้มีสัดส่วนของผู้ค้าสลาकिनแบ่งสูงกว่าอีก 2 เขต หากไม่นำการลงทุนของผู้ค้าสลาकिनแบ่งมารวมด้วยระดับการลงทุนน่าจะใกล้เคียงกัน ส่วนเขตพระนครเป็นเขตที่มีการลงทุนและรายได้เฉลี่ยต่ำสุด จำนวนที่สูงของเงินลงทุนและรายได้เฉลี่ย สะท้อนถึงความสำคัญของการค้าข้างทางต่อระบบเศรษฐกิจ รายได้และการมีงานทำ ระดับการลงทุนยังขึ้นอยู่กับธรรมชาติของพื้นที่ด้วย เจ้าหน้าที่กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ให้ความเห็นว่า ในภาพรวมผู้ค้าบนทางเท้าจะไม่ใช้ผู้ค้าที่ยากจนที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ค้าที่ขายในชุมชน ซึ่งไม่ได้มีผู้สัญจรมากนัก (วัลลิกา สรรเสริญชูโชติ สัมภาษณ์)

การวิเคราะห์เปรียบเทียบเงินลงทุนด้วยสถิติอนุมาน พบว่าผู้ค้าที่ขายอาหาร กับกลุ่มผู้ค้าที่ไม่ได้ขายอาหาร มีการลงทุน ไม่แตกต่างกัน แม้ว่า ค่าเฉลี่ย การลงทุนของสินค้าที่ไม่ใช่อาหารจะสูงกว่า งานศึกษาในสหรัฐอเมริการะบุว่าการขายอาหารทำให้เกิดการกระตุ้นการหมุนเวียนของระบบเศรษฐกิจได้มากกว่าการขายสินค้าที่ไม่ใช่อาหาร (Liu, Burns and Flaming, 2015)

ส่วนค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการประกอบการในพื้นที่ พบว่ารายการที่ผู้ค้าระบุสูงสุดทุกเขต คือ ค่าใช้จ่ายเทคนิค เขตที่มีสัดส่วนผู้ค้าที่ระบุมากที่สุดคือ เขตสัมพันธวงศ์รองลงมาคือ ปทุมวัน ที่น่าสังเกตคือ เขตที่มีสัดส่วนผู้ระบุว่าไม่เสียค่าใช้จ่ายสูงสุด คือ เขตพระนคร และ เขตบางรัก เขตสัมพันธวงศ์ยังมีสัดส่วนผู้ระบุค่าใช้จ่ายต่ำรองสูงสุด รองลงมา คือ เขตพระนคร ในทั้งสองเขต จำนวนผู้ค้าที่ระบุสูงกว่าเขตบางรักอย่างชัดเจน ในขณะที่เขตปทุมวัน ไม่มีผู้ค้าระบุค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับตำรวจ รายการค่าใช้จ่ายที่ถูกระบุรองลงมาคือ ค่าธรรมเนียมของกรุงเทพมหานคร ซึ่งกรุงเทพมหานครเก็บค่าธรรมเนียมผู้ค้าในจุดผ่อนผันเพียงปีละ 100 บาท ผู้ค้ายังระบุค่าเช่าพื้นที่ ซึ่งหากเป็นผู้ค้าในจุดผ่อนผัน ผู้ค้าไม่ต้องมีค่าใช้จ่ายในรายการนี้ ผู้ค้าบางส่วนมีค่าใช้จ่ายค่าเช่าที่เก็บของ ค่าสาธารณูปโภค

ในด้านความเพียงพอของรายได้ พบว่าในทุกเขตศึกษามากกว่าหนึ่งในสี่มีรายได้เหลือเก็บ สัดส่วนผู้ค้าที่ระบุว่าบางวันรายได้ไม่พอมีสุงสุดในเขตพระนคร รองลงมาคือ เขตสัมพันธวงศ์ ผู้ค้าในเขตปทุมวัน มีสัดส่วนของผู้มีปัญหาเรื่องรายได้ไม่พอน้อยที่สุด จากตารางจะพบว่าผู้ค้าที่ระบุว่าบางวันมีรายได้ไม่พอมีสัดส่วนหนึ่งในห้า (ร้อยละ 21.25) ของผู้ค้าทั้งหมด ภาวะของการมีรายได้ไม่พอเกิดขึ้นได้จากหลายปัจจัย เช่น ต้นทุนสูง รายได้น้อย รายจ่ายสูง ภัยธรรมชาติมาทั้งจากค่าใช้จ่ายที่จำเป็นในครอบครัว และการบริโภคเกินความจำเป็น ฤมล นิราทร 2548)

เมื่อให้ผู้ค้าประเมินสถานะของตนเอง พบว่าผู้ค้าร้อยละ 1.25 ระบุว่ามียาได้เลี้ยงชีพวันต่อวัน ผู้ค้าร้อยละ 29.00 สามารถสะสมทุนได้ และผู้ค้าร้อยละ 19.75 ต้องการขยายการประกอบอาชีพ เขตปทุมวันเป็นเขตที่มีผู้ค้าประสงค์ขยายการประกอบอาชีพมากที่สุด

ตารางที่ 5-7 เงินลงทุนต่อวัน รายได้เฉลี่ย และค่าใช้จ่าย

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร				รวม (n = 400)
	บางรัก (n = 100)	ปทุมวัน (n = 100)	พระนคร (n = 100)	สัมพันธวงศ์ (n = 100)	
	$\bar{X}$	$\bar{X}$	$\bar{X}$	$\bar{X}$	
เงินลงทุนต่อวัน (เฉลี่ย)	2,397.60	1,952.30	1,893.30	2,706.70	2,237.48
รายได้เฉลี่ยต่อวัน (เฉลี่ย)	3,395.60	2,937.50	2,689.90	3,810.60	3,208.40
กำไรขั้นต้น (เฉลี่ย)	998.00	985.20	796.60	1,103.90	970.92
ค่าใช้จ่ายประกอบการในพื้นที่					
จำนวนคำตอบ	(n=135)		(n=135)		(n=575)
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน ร้อยละ
เทคนิค	48	35.56	64	47.41	45 33.58 65 38.01 222 38.61
ค่าธรรมเนียมของ กทม.	27	20.00	23	17.04	11 8.21 34 19.88 95 16.52
ค่าเช่าพื้นที่	11	8.15	17	12.59	2 1.49 18 10.53 48 8.35
ค่าเช่าที่เก็บของ	15	11.11	3	2.22	14 10.45 16 9.36 47 8.17
ค่าน้ำ ไฟ	8	5.93	9	6.67	13 9.70 13 7.60 43 7.48
ตำรวจ	1	0.74	0	0.00	9 6.72 10 5.85 20 3.48
อื่น ๆ เช่น ค่าปรับ ค่าจ้างแรงงาน เป็นต้น	6	4.44	10	7.41	9 6.72 1 0.58 27 4.70
ไม่เสียค่าใช้จ่าย	13	9.63	8	5.93	31 23.13 12 7.02 64 11.13
ไม่ระบุ	6	4.44	1	0.74	0 0.00 2 1.17 9 1.57

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 400)	
	บางรัก (n = 100)		ปทุมวัน (n = 100)		พระนคร (n = 100)		สัมพันธวงศ์ (n = 100)			
	$\bar{X}$		$\bar{X}$		$\bar{X}$		$\bar{X}$		$\bar{X}$	
เงินลงทุนต่อวัน (เฉลี่ย)	2,397.60		1,952.30		1,893.30		2,706.70		2,237.48	
รายได้เฉลี่ยต่อวัน (เฉลี่ย)	3,395.60		2,937.50		2,689.90		3,810.60		3,208.40	
กำไรขั้นต้น (เฉลี่ย)	998.00		985.20		796.60		1,103.90		970.92	
ความเพียงพอของรายได้										
พอใช้ มีเหลือเก็บ	39	39.00	49	49.00	41	41.00	27	27.00	156	39.00
พอดี ไม่เหลือเก็บ	42	42.00	35	35.00	32	32.00	50	50.00	159	39.75
บางวันรายได้ ไม่พอ	19	19.00	16	16.00	27	27.00	23	23.00	85	21.25
การประเมินสถานะอาชีพ										
มีรายได้เลี้ยงชีพ ต่อวัน	49	49.00	50	50.00	56	56.00	50	50.00	205	51.25
มีเงินออม- ไม่ต้องการขยาย	32	32.00	25	25.00	25	25.00	34	34.00	116	29.00
มีเงินออมต้องการ ขยาย	19	19.00	25	25.00	19	19.00	16	16.00	79	19.75

หมายเหตุ * เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางที่ 5-8 การเปรียบเทียบเงินลงทุน ระหว่างกลุ่มผู้ค้าที่ขายอาหาร กับกลุ่มผู้ค้าที่ไม่ได้ขายอาหาร

ประเภทสินค้า	n	$\bar{X}$	t	p
อาหาร	236	2,069.96	.831	.407
ไม่ใช่อาหาร	164	2,478.54		

เมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างประเด็นความเพียงพอของรายได้และการประเมินตนเองของผู้ค้า ก็พบว่า ผู้ค้ากลุ่มที่ระบุว่า “บางวันรายได้ไม่พอ” และ “มีรายได้พอกินวันต่อวัน” มีจำนวน 60 คน ในจำนวนนี้ 42 คนหรือร้อยละ 70 จบการศึกษาระดับมัธยมต้น และ 49 คนมีอายุ 40 ปีขึ้นไป ผู้ค้า 17 คน ลงทุนต่ำกว่าวันละ 500 บาท และไม่ได้จำกัดที่ผู้ค้าที่ขายสินค้าประเภทใดเป็นการเฉพาะข้อมูลเหล่านี้อาจทำให้สรุปคุณลักษณะของผู้ค้าที่ “ด้อยโอกาส” กว่าผู้ค้ารายอื่น แต่ยังไม่สามารถระบุได้ว่าเป็นผู้ค้าที่ยากจน ข้อสรุปจากข้อมูลข้างต้นก็คือ อพื้นที่สาธารณะของกรุงเทพมหานคร สร้างโอกาสให้ผู้ประกอบอาชีพจำนวนหนึ่งสามารถสร้างรายได้เพื่อเลี้ยงชีพ แม้ว่าจะยังไม่สามารถระบุชัดเจนถึงคุณลักษณะของผู้ค้าที่ยากจนได้ก็ตาม

มาตรการสนับสนุนการประกอบอาชีพและบริการที่ได้รับจากรัฐและท้องถิ่น

มาตรการสนับสนุนเงินทุนประกอบอาชีพของรัฐที่สำคัญ คือ กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง ซึ่งดำเนินการโดยสำนักงานกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองแห่งชาติ (สทบ.) และ โครงการธนาคารประชาชนซึ่งดำเนินการโดยธนาคารออมสิน ส่วนโครงการที่ดำเนินการโดยภาคประชาสังคม ที่เป็นปัญหาค้นดี คือ กลุ่มออมทรัพย์

ผลการศึกษาในส่วนนี้พบว่าสัดส่วนผู้ค้าที่เป็นกลุ่มตัวอย่างที่ใช้บริการของรัฐในระดับที่ต่ำมาก ในรายเขต จำนวนผู้ค้าที่เป็นสมาชิกหรือลูกค้าของโครงการเหล่านี้ไม่ถึงร้อยละ 10 และที่น่าสังเกตคือ ในกรณีโครงการธนาคารประชาชน ซึ่งเป็นโครงการที่สนับสนุนผู้ค้าข้างทางโดยตรงมาตั้งแต่ปี 2544 สัดส่วนผู้ค้าในแต่ละเขตที่ใช้บริการมีจำนวนใกล้เคียงกันคือร้อยละ 6-7 และผู้ค้ามากกว่าร้อยละ 50 ในทุกเขตไม่รู้จักรูปโครงการนี้

ส่วนบริการด้านอาชีพ พบว่า ผู้ค้าทุกเขตได้รับบริการเกี่ยวข้องกับอาชีพจากกรุงเทพมหานคร บริการที่ได้รับมากที่สุด คือ การอบรมเรื่องการรักษาความสะอาดตามเป็นระเบียบ คิดเป็นร้อยละ 41.68 ส่วนการอบรมอื่น ๆ ในภาพรวมไม่ถึงร้อยละ 10.00 ผู้ค้าร้อยละ 51.76 ไม่เคยได้รับการอบรมจาก กรุงเทพมหานคร

ตารางที่ 5-9 มาตรการสนับสนุนอาชีพที่ได้รับจากรัฐ

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 400)	
	บางรัก (n = 100)		ปทุมวัน (n = 100)		พระนคร (n = 100)		สัมพันธวงศ์ (n = 100)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
โครงการธนาคารประชาชน										
เป็นลูกค้า	7	7.00	6	6.00	6	6.00	7	7.00	26	6.50
ไม่เป็นลูกค้า	40	40.00	28	28.00	28	28.00	32	32.00	128	32.00
ไม่รู้จักรัก	53	53.00	66	66.00	66	66.00	61	61.00	246	61.50
กองทุนหมู่บ้าน										
เป็นสมาชิก	5	5.00	7	7.00	2	2.00	2	2.00	16	4.00
ไม่เป็นสมาชิก	43	43.00	44	44.00	47	47.00	34	34.00	168	42.00
ไม่รู้จักรัก	52	52.00	49	49.00	51	51.00	64	64.00	216	54.00
กลุ่มออมทรัพย์										
เป็นสมาชิก	1	1.00	3	3.00	5	5.00	2	2.00	11	2.75
ไม่เป็นสมาชิก	38	38.00	30	30.00	39	39.00	32	32.00	139	34.75
ไม่รู้จักรัก	61	61.00	67	67.00	56	56.00	66	66.00	250	62.50

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 400)	
	บางรัก (n = 100)		ปทุมวัน (n = 100)		พระนคร (n = 100)		สัมพันธวงศ์ (n = 100)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
กรุงเทพมหานคร										
จำนวนคำตอบ	(n=105)		(n=107)		(n=110)		(n=105)		(n=427)	
ความรู้เรื่องการรักษา ความสะอาด ความเป็นระเบียบ	50	47.62	53	49.53	35	31.82	40	38.10	178	41.68
ความรู้เกี่ยวกับอาชีพ	6	5.71	7	6.54	8	7.27	3	2.86	24	5.62
ทุนสนับสนุน การประกอบอาชีพ	0	0.00	0	0.00	2	1.82	0	0.00	2	0.47
อื่น ๆ	0	0.00	0	0.00	2	1.82	0	0.00	2	0.47
ไม่เคยได้รับ	49	46.67	47	43.93	63	57.27	62	59.05	221	51.76
รัฐบาล*										
จำนวนคำตอบ	(n=100)		(n=99)		(n=100)		(n=100)		(n=399)	
เรื่องการรักษา ความสะอาด ความเป็นระเบียบ	5	5.00	20	20.20	5	5.00	13	13.00	43	10.76
ความรู้ด้านอาชีพ	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
ทุนสนับสนุน การประกอบอาชีพ	1	1.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	0.25
ไม่เคยได้รับ	94	94.00	79	79.80	95	95.00	87	87.00	355	88.97

หมายเหตุ * เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ส่วนที่ 3 ความพอใจในอาชีพ

ผู้ค้ามากกว่าร้อยละ 90 (ร้อยละ 94.21 ของคำตอบ 728 คำตอบ) มีความพอใจในอาชีพ เหตุผลที่ผู้ค้าระบุมากที่สุด คือ “ความอิสระ” ซึ่งพบว่าเป็นคำตอบที่สูงที่สุดในทุกเขต และมีค่าสูงกว่าคำตอบด้านรายได้ อย่างชัดเจน ส่วนประเด็น “ความรู้น้อย ทางเลือกน้อย” กลับเป็นคำตอบที่มีผู้เลือกเป็นอันดับที่ 3 และมีสัดส่วนต่ำกว่า 2 คำตอบแรกมาก คำตอบอันดับที่ 4 และมีค่าใกล้เคียงกัน คือ “ลงทุนไม่มาก”

คำตอบเหล่านี้ยืนยันความสำคัญของทฤษฎีที่อธิบายการเข้าสู่อาชีพในระยะหลังที่เสนอว่าการเข้าสู่อาชีพเป็นการเลือกโดยสมัครใจ โดยประเด็น “รายได้” เป็นองค์ประกอบสำคัญหนึ่งด้วย แม้ว่าความจำกัดในทางเลือก เช่น ความรู้น้อย หรือ มีทุนน้อย ซึ่งเป็นข้อเสนอของทฤษฎีทวิลักษณ์ ก็มีความสำคัญเช่นกัน

ประเด็น “ความรู้้น้อย” ทำให้ต้องกลับไปพิจารณาระดับการศึกษาของผู้ค้า ซึ่งก็พบว่าผู้ค้าเกือบร้อยละ 80 จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น ทำให้โอกาสประกอบอาชีพในระบบมีจำกัด

ตารางที่ 5-10 ความพอใจในอาชีพ

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม	
	บางรัก		ปทุมวัน		พระนคร		สัมพันธวงศ์			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ความพอใจในอาชีพ										
พอใจ (ร้อยละ 94.21 ของคำตอบทั้งหมด)										
จำนวนคำตอบ	(n = 179)		(n = 168)		(n = 167)		(n = 163)		(n = 677)	
อิสระ	75	41.90	77	45.83	72	43.11	72	44.17	296	43.72
รายได้ดี	52	29.05	64	38.10	49	29.34	35	21.47	200	29.54
ความรู้้น้อย ทางเลือกน้อย	25	13.97	10	5.95	16	9.58	30	18.40	81	11.96
ลงทุนไม่มาก	19	10.61	12	7.14	23	13.77	18	11.04	72	10.64
ไม่ยาก/กดดัน/สนุก	6	3.35	5	2.98	4	2.40	7	4.29	22	3.25
อายุมาก	2	1.12	0	0.00	2	1.20	0	0.00	4	0.59
รับช่วงมา	0	0.00	0	0.00	1	0.60	1	0.61	2	0.30
ไม่พอใจ (ร้อยละ 5.79 ของคำตอบทั้งหมด)										
จำนวนคำตอบ	(n = 11)		(n = 14)		(n = 12)		(n = 14)		(n = 51)	
รายได้ไม่แน่นอน	4	36.36	4	28.57	3	25.00	6	42.86	17	33.33
รายได้น้อย	2	18.18	4	28.57	3	25.00	3	21.43	12	23.53
เศรษฐกิจไม่ดี	1	9.09	3	21.43	0	0	2	14.29	6	11.76
โดนไล่ที่	0	0.00	1	7.14	2	16.67	1	7.14	4	7.84
เบื่อ/เหนื่อย	0	0.00	1	7.14	1	8.33	2	14.29	4	7.84
ถูกรีดไถ	0	0.00	1	7.14	1	8.33	0	0.00	2	3.92
ไม่มั่นคง	2	18.18	0	0.00	0	0	0	0.00	2	3.92
ทำเลไม่ดี	1	9.09	0	0.00	1	8.33	0	0.00	2	3.92
อยากขยาย	0	0.00	0	0.00	1	8.33	0	0.00	1	1.96
เพิ่งเริ่มขาย	1	9.09	0	0.00	0	0	0	0.00	1	1.96

หมายเหตุ * เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ส่วนคำตอบ “ไม่พอใจ” มีร้อยละ 5.79 ของคำตอบทั้งหมด เหตุผลสำคัญคือ รายได้ไม่แน่นอน ซึ่งเป็นสถานการณ์ที่พบในงานวิจัยส่วนใหญ่ ภาวะการมีรายได้ไม่แน่นอนเป็นคุณลักษณะสำคัญประการหนึ่งของกิจกรรมในเศรษฐกิจนอกระบบ ด้วยเหตุนี้เองระบบการคุ้มครองทางสังคมที่รองรับความเสี่ยงด้านต่าง ๆ ในชีวิตมีความสำคัญสำหรับผู้ประกอบอาชีพในเศรษฐกิจภาคนี้

ความต้องการประกอบอาชีพในระบบ

สำหรับความต้องการตั้งเป็นร้านค้าในระบบ พบว่า คำตอบ322 คำตอบจาก528 คำตอบหรือ ร้อยละ 60.98 ระบุว่าไม่ต้องการขายหรือตั้งเป็นร้านค้าในขณะเดียวกัน มีผู้ค้า206 รายระบุตรงกันข้าม คำตอบที่มากกว่าจำนวนตัวอย่าง สะท้อนว่าผู้ค้าส่วนหนึ่งยังไม่ได้ตัดสินใจชัดเจน จึงเลือกทั้ง ทางเลือก การพิจารณาเหตุผลของผู้ค้าจะทำให้เข้าใจสถานการณ์มากขึ้น

ผู้ค้าที่ไม่ประสงค์ขายหรือตั้งเป็นร้านค้าให้เหตุผลดังนี้คือ ต้นทุนสูง 106 ราย (ร้อยละ 32.92) ไม่มีคนช่วย 75 ราย (ร้อยละ 23.29) อายุมากแล้ว 52 ราย (ร้อยละ 16.15) ขั้นตอนกฎหมายยุ่งยาก 40 ราย (ร้อยละ 12.42) พอใจแล้ว 21 ราย (ร้อยละ 6.52) ส่วนเหตุผลอื่นๆ ได้แก่ ไม่มีทุน ไม่มีที่ขาย เศรษฐกิจไม่ดี มีภาระอื่น รายได้ไม่สม่ำเสมอ อยากกลับบ้านต่างจังหวัด

ประเด็นที่น่าจะเป็นเหตุผลสำคัญ คือ ต้นทุนที่สูงและไม่มีผู้ช่วย เนื่องจากเป็นเหตุผลที่ผู้ค้า ทุกกลุ่มระบุเป็นสองอันดับแรก ก ในขณะที่ยกประเด็นเรื่องอายุและขั้นตอน กฎหมาย เป็นเหตุผลลำดับ รองลงมา ซึ่งประเด็นนี้อาจเป็นข้อสรุปในระดับหนึ่งว่า การเข้าสู่การประกอบการที่เป็นทางการ สำหรับ ผู้ค้าข้างทาง ซึ่งเป็นผู้ค้ารายย่อยนั้น ประเด็นเรื่องต้นทุน และการมีผู้ช่วยมีความสำคัญกว่าความยุ่งยาก ด้านขั้นตอนทางกฎหมาย ข้อค้นพบนี้ยืนยันว่าการประกอบการค้าในระบบต้องการต้นทุนที่สูงกว่าการค้า ข้างทางมาก และยังสอดคล้องกับข้อค้นพบในประเด็นการใช้บริการจากธนาคารประชาชนที่เสนอไว้ ข้างต้นว่า ผู้ค้ามากกว่าร้อยละ50 ในทุกเขต ไม่รู้จักโครงการสินเชื่อ

สำหรับผู้ค้าที่คิดจะ ขายหรือตั้งเป็นร้านค้า ในภาพรวมมีจำนวนน้อยกว่ากลุ่มแรกกว่าครึ่ง กลุ่มนี้ให้เหตุผลสำคัญ คือ จะได้มีรายได้มากขึ้น สัดส่วนของคำตอบนี้สูงถึงร้อยละ65.50 นายของคำตอบ นี้คือผู้ค้าเหล่า นี้มีผลประกอบการเป็นที่น่าพอใจ คำตอบที่รองลงมา แต่ในสัดส่วนที่ต่ำกว่ามาก คือ มีสินค้าที่คิดว่าขายได้ผู้ค้าในเขตปทุมวันมีคำตอบในประเด็นนี้สูงกว่าเขตอื่นๆ

คำตอบข้างต้นทั้ง 2 กรณีสะท้อนถึงอุปสรรคและศักยภาพในการประกอบการค้า อุปสรรค ด้านต้นทุน สามารถจัดการได้ หากผู้ค้ามีข้อมูลด้านแหล่งทุน เช่น โครงการธนาคารประชาชนซึ่งปัจจุบัน ได้ขยายวงเงินสินเชื่อไปถึง200,000 บาท ในระยะเวลาชำระคืนถึง96 งวด (ธนาคารออมสิน, 2556) และ สินเชื่ออื่น ๆ เพื่อผู้ประกอบการใหม่ของธนาคารออมสินและสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อม (สสว.) ซึ่งมีวงเงินสูงสุดในช่วง 1-2 ล้านบาทเป็นต้น อย่างไรก็ตามประเด็นนี้ เป็นประเด็นที่ ควรศึกษาความเป็นไปได้ในเชิงลึก เนื่องจากเงื่อนไขการประกอบอาชีพนอกระบบ” และ “ในระบบ” มีความแตกต่างกันทั้งในด้านการบริหารจัดการทุน แรงงาน ~~อื่น~~ ฯลฯ

ส่วนการประกอบอาชีพในระยะยาวนั้น ผู้ค้าที่ตั้งใจประกอบอาชีพในระยะยาวมีมากกว่าผู้ค้าที่ ไม่คิดประกอบอาชีพระยะยาวเหตุผลสำคัญที่ผู้ค้าระบุ คือ “ไม่มีทางเลือกอื่น” ซึ่งในภาพรวมมีร้อยละ 37.33 แต่มีสัดส่วนที่สูงมากจนเป็นที่น่าสังเกตในเขตสัมพันธวงศ์ตัวเลขนี้สอดคล้องกับสัดส่วนของผู้ค้า ที่ไม่มีรายได้ทางอื่นและผู้ค้าที่ไม่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ ซึ่งมีสัดส่วนที่สูงที่สุดในเขตนี้ เช่นกัน ข้อมูลเหล่านี้สะท้อนว่า ผู้ค้าในเขตนี้บางส่วนต้องการเพียงรักษาระดับรายได้ในการประกอบอาชีพ โดยที่ ไม่ต้องการขยาย ถัดจากเหตุผล“ไม่มีทางเลือกอื่น” เหตุผลที่ผู้ค้าระบุในระดับรองลงมาคือ รายได้ดีเมื่อ

เทียบกับอาชีพอื่น มีที่ขายที่มั่นคง ประเด็นนี้สะท้อนโอกาสในการประกอบอาชีพและความสำคัญของการมีที่ขายที่มั่นคง และที่น่าสังเกตก็คือ ผู้ค้าร้อยละ 6.54 ระบุว่าสามารถประกอบอาชีพนี้ได้ แม้จะอายุมาก ดังที่พบว่าผู้ค้าที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไปไม่ถึงร้อยละ 16.50

ส่วนคำตอบที่ระบุว่าไม่คิดจะประกอบอาชีพในระยะยาวนั้นมีร้อยละ 33.75 เหตุผลที่ให้ชัดเจนคือ “เหนื่อย” และ “นโยบายของรัฐไม่แน่นอน” และ “คู่แข่งมาก” ตามลำดับ ซึ่งหากพิจารณาจากชั่วโมงการทำงานของผู้ค้าในตารางที่ 5-5 และพัฒนาการในการบริหารจัดการการค้าข้างทางที่ได้เสนอไว้ในบทที่ 4 ก็จะพบว่าเป็นเช่นนั้นจริง และแม้เมื่อรัฐบาลและผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร ณ ปี 2559 จะมีมาตรการเด็ดขาดในการไล่รื้อการค้าข้างทาง ก็ยังไม่สามารถยืนยันได้ ว่าในอนาคตการบริหารจัดการจะปรากฏในรูปแบบใด สำหรับผู้ค้า ความชัดเจนและคงเส้นคงวาของนโยบายรัฐ จะมีความสำคัญมากกว่าแรงกดดันจากการแข่งขัน เนื่องจากคำตอบในการแข่งขันมีสัดส่วนต่ำกว่า

ตารางที่ 5-11 ความต้องการขยายหรือเข้าสู่การค้าที่เป็นระบบ

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม	
	บางรัก		ปทุมวัน		พระนคร		สัมพันธวงศ์			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
หากมีทุน คิดจะขยายหรือตั้งเป็นร้านค้าหรือไม่										
ไม่คิด (ร้อยละ 60.98 ของคำตอบทั้งหมด)										
จำนวนตัวอย่าง	(n = 84)		(n = 72)		(n = 77)		(n = 89)		(n = 322)	
ต้นทุนสูง	29	34.52	25	34.72	20	25.97	32	35.96	106	32.92
ไม่มีคนช่วย	18	21.43	18	25.00	15	19.48	24	26.97	75	23.29
อายุมาก	13	15.48	16	22.22	13	16.88	10	11.24	52	16.15
ขั้นตอน กฎหมายยุ่งยาก	5	5.95	5	6.94	16	20.78	14	15.73	40	12.42
พอใจแล้ว	10	11.90	6	8.33	3	3.90	2	2.25	21	6.52
ไม่มีทุน	3	3.57	2	2.78	2	2.60	2	2.25	9	2.80
เศรษฐกิจไม่ดี	2	2.38	0	0	3	3.90	4	4.49	9	2.80
ไม่มีที่ขาย	3	3.57	0	0.00	1	1.30	0	0.00	4	1.24
อยากกลับบ้าน	0	0	0	0	2	2.60	1	1.12	3	0.93
อยู่แบบพอเพียง	0	0	0	0	2	2.60	0	0	2	0.62
มีภาระอื่น	1	1.19	0	0	0	0	0	0	1	0.31
คิด (ร้อยละ 39.02 ของคำตอบทั้งหมด)										
จำนวนตัวอย่าง	(n = 47)		(n = 64)		(n = 50)		(n = 45)		(n = 206)	
มีรายได้มากขึ้น	29	61.70	41	64.06	34	68.00	33	73.34	137	66.50
มีสินค้าที่ขายได้	9	19.15	11	17.19	9	18.00	10	22.22	39	18.94
อยากมีที่ขาย มั่นคง	2	4.26	5	7.81	4	8.00	0	0	11	5.34

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม	
	บางรัก		ปทุมวัน		พระนคร		สัมพันธวงศ์			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
มีครอบครัวต้องดูแล	0	0	1	1.56	1	2.00	0	0	2	0.97
จะได้สบายขึ้น	0	0	1	1.56	1	2.00	0	0	2	0.97
เป็นนายตัวเอง	0	0	1	1.56	0	0	0	0	1	0.49
รายได้น้อย	1	2.13	0	0	0	0	0	0	1	0.49
ชอบ	1	2.13	0	0	0	0	0	0	1	0.49
พัฒนาตัวเอง	0	0	0	0	0	0	1	2.22	1	0.49
ไม่ระบุ	5	10.64	4	6.25	1	2	1	2.22	11	5.34
คิดจะประกอบอาชีพแมลงลอยตลอดไปหรือไม่										
คิด (ร้อยละ 66.25 ของคำตอบทั้งหมด)										
จำนวนคำตอบ	(n=84)		(n=96)		(n=94)		(n=93)		(n=367)	
ไม่มีทางเลือกอื่น	30	35.71	28	29.17	35	37.23	44	47.32	137	37.33
รายได้ดีเมื่อเทียบกับอาชีพอื่น	25	29.76	30	31.25	12	12.77	24	25.81	91	24.80
มีที่ขายมันคง	9	10.71	12	12.50	19	20.21	12	12.9	52	14.17
แกตัวไปก็ยังทำงานได้	7	8.33	7	7.29	8	8.51	2	2.15	24	6.54
อิสระ	4	4.76	7	7.29	4	4.26	3	3.23	18	4.90
ชอบ	3	3.57	4	4.17	6	6.38	1	1.08	14	3.81
ลงทุนไม่สูง	0	0.00	3	3.13	6	6.38	1	1.08	10	2.72
ต้องดูแลครอบครัว/ส่งลูกเรียน	1	1.19	4	4.17	4	4.26	1	1.08	10	2.72
ต้องการพัฒนาตนเอง	0	0.00	0	0.00	0	0.00	2	2.15	2	0.54
มีลูกค้าประจำ	0	0.00	0	0.00	0	0.00	2	2.15	2	0.54
มีรายได้	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	1.08	1	0.27
ไม่ระบุ	5	5.95	1	1.04	0	0.00	0	0	6	1.63
ไม่คิด (ร้อยละ 33.75 ของคำตอบทั้งหมด)										
จำนวนคำตอบ	(n=62)		(n=38)		(n=33)		(n=54)		(n=187)	
เหนื่อย	18	29.03	10	26.32	8	24.24	16	29.63	52	27.81
นโยบายรัฐไม่แน่นอน	14	22.58	10	26.32	11	33.33	16	29.63	51	27.27
รายได้ไม่แน่นอน	15	24.19	10	26.32	10	30.30	12	22.22	47	25.13

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม	
	บางรัก		ปทุมวัน		พระนคร		สัมพันธวงศ์			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
คู่แข่งมาก	1	1.61	1	2.63	0	0.00	4	7.41	6	3.21
อยากเปิดร้าน	2	3.23	3	7.89	1	3.03	2	3.70	8	4.28
กลับบ้าน	2	3.23	1	2.63	1	3.03	2	3.70	6	3.21
ไม่แน่ใจ	4	6.45	0	0.00	2	6.06	1	1.85	7	3.74
ลูกให้เลิก	2	3.23	1	2.63	0	0.00	0	0.00	3	1.60
อากาศไม่ดี	1	1.61	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	0.53
มีภาระอื่น	1	1.61	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	0.53
รอลูกเรียนจบ	2	3.23	2	5.26	0	0.00	0	0.00	4	2.14
ไม่ระบุ	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	1.85	1	0.53

หมายเหตุ * เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

การสนับสนุนให้ลูกประกอบอาชีพและทักษะต่ออนาคตของการค้าข้างทาง

ผู้ค้ามีทักษะกำลัง ต่อการสนับสนุนให้บุตรหลานประกอบอาชีพการค้าข้างทาง แม้ผู้ค้าที่ไม่สนับสนุนจะมีสัดส่วนมากกว่าผู้ค้าที่สนับสนุน เหตุผลของการสนับสนุนที่สำคัญที่สุดคือ “อิสระ” ซึ่งในภาพรวมมีถึงร้อยละ 42.14 นับว่าสะท้อนอย่างชัดเจนถึงอิทธิพลของ Voluntarist school หรือสำนักสมัครใจ และแนวคิดแบบหลังสมัยใหม่ ซึ่งให้คำอธิบายการเข้าสู่อาชีพ ด้วยเหตุผลที่ นอกเหนือจากเหตุผลในเชิงเศรษฐกิจ ส่วนเหตุผลที่ตามมา คือ เหตุผลด้านเศรษฐกิจ คือ รายได้ที่สูงกว่าการเป็นลูกจ้าง (ร้อยละ 30.36) และมีที่ขายมั่นคง(ร้อยละ 6.43) ซึ่งมีสัดส่วนที่ต่ำกว่าสองเหตุผลแรกมาก ส่วนเหตุผลอื่น ๆ ที่ผู้ค้าระบุ คือ เพราะเป็นกิจการครอบครัว (ร้อยละ 5.00) “แล้วแต่ลูก” (ร้อยละ 4.29) “เป็นอาชีพสุจริต” (ร้อยละ 2.86) เป็นต้น

ผู้ค้าที่ไม่สนับสนุนให้เหตุผลว่า เป็นอาชีพที่เหนื่อยยาก(ร้อยละ 42.90) คำตอบนี้สอดคล้องกับคำตอบเรื่องชั่วโมงการทำงาน ที่พบว่าผู้ค้ากว่าร้อยละ 31.75 มีชั่วโมงต่อวัน 10 ชั่วโมงขึ้นไป ร้อยละ 45.75 มีชั่วโมงการทำงานตั้งแต่ 7 ถึง 10 ชั่วโมง นอกจากประเด็นเรื่องความเหนื่อยยากแล้ว ยังมีประเด็นความไม่สม่ำเสมอของรายได้ (ร้อยละ 20.87) ซึ่งแม้จะอยู่ในสัดส่วนที่ต่ำกว่ามาก แต่ก็ยังเป็นประเด็นสำคัญเพราะเกี่ยวข้องกับความมั่นคงในชีวิต

สำหรับโอกาสในการประกอบอาชีพ พบว่าคำตอบร้อยละ 77.31 เห็นว่ายังมีโอกาสประกอบอาชีพการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานครด้วยเหตุผลที่สำคัญที่สุดคือ “อำนวยความสะดวกให้ประชาชน” ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 35.19 และ “ขายของราคาไม่แพง” คิดเป็นร้อยละ 29.81 ส่วนเหตุผลอื่น ๆ มีสัดส่วนต่ำกว่ามาก เช่น “สนับสนุนการท่องเที่ยว” “มีผู้มีรายได้ไม่น้อยจำนวนมาก” และ “เป็นอาชีพสุจริต” เป็นต้น

ทั้งนี้เหตุผลด้าน “อำนวยความสะดวกให้ประชาชน เป็นเหตุผลที่เป็นจุดอ่อนของการค้าข้างทาง เพราะด้วยเหตุผลนี้เองที่ทำให้การค้าข้างทางเป็นคู่แข่งของการค้าที่เป็นทางการ และ เป็นอุปสรรคต่อการสัญจรซึ่งส่วนหนึ่งเกิดจากความละเลยในการกำกับดูแล และนำไปสู่ความลักลั่นในการบริหารจัดการการค้าข้างทางตลอดมา

ส่วนคำตอบที่ไม่ได้มองโลกในแง่ดีนัก มีอยู่ร้อยละ 22.69 ของคำตอบทั้งหมด ผู้ค้าเหล่านี้เชื่อว่าโอกาสประกอบอาชีพ การค้าข้างทางน้อยลงหรือไม่มี ด้วยเหตุผลด้าน “นโยบายของรัฐ” (ร้อยละ 17.12) “คนรุ่นใหม่ไม่ชอบ” (ร้อยละ 3.27) และ “แข่งกับห้างไม่ได้” (ร้อยละ 1.54)

ตารางที่ 5-12 การสนับสนุนให้ลูกประกอบอาชีพและโอกาสประกอบอาชีพ

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม	
	บางรัก		ปทุมวัน		พระนคร		สัมพันธวงศ์			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
การสนับสนุนให้ลูกหลานประกอบอาชีพการค้าข้างทาง										
สนับสนุน (ร้อยละ 44.80 ของคำตอบทั้งหมด)										
จำนวนคำตอบ	(n=66)		(n=80)		(n=61)		(n=73)		(n=280)	
อิสระ	24	36.36	35	43.75	27	44.26	32	43.84	118	42.14
รายได้ดีกว่าเป็นลูกจ้าง	20	30.3	27	33.75	15	24.59	23	31.51	85	30.36
มีที่ขายมั่นคง	5	7.58	2	2.5	4	6.56	7	9.59	18	6.43
กิจการครอบครัว	3	4.55	6	7.5	2	3.28	3	4.11	14	5.00
แล้วแต่ลูก	4	6.06	3	3.75	3	4.92	2	2.74	12	4.29
อาชีพสุจริต	3	4.55	1	1.25	4	6.56	0	0.00	8	2.86
เรียนรู้การทำงาน	0	0.00	1	1.25	0		1	1.37	2	0.71
ง่าย	0	0.00	1	1.25	0	0.00	0	0.00	1	0.36
ไม่ระบุ	7	10.61	4	5	6	9.84	5	6.85	22	7.86
ไม่สนับสนุน (ร้อยละ 55.20 ของคำตอบทั้งหมด)										
จำนวนคำตอบ	(n=90)		(n=67)		(n=113)		(n=75)		(n=345)	
เป็นอาชีพเหนื่อยยาก	41	45.56	29	43.28	41	36.28	37	49.33	148	42.90
รายได้ไม่สม่ำเสมอ	22	24.44	13	19.40	17	15.04	20	26.67	72	20.87
อยากให้มีความอาชีพดี ๆ	9	10.00	8	11.94	5	4.42	2	2.67	24	6.96
แล้วแต่ลูก	5	5.56	3	4.48	3	2.65	3	4.00	14	4.06
อยากให้เรียนสูง ๆ	3	3.33	6	8.96	3	2.65	0	0.00	12	3.48

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม	
	บางรัก		ปทุมวัน		พระนคร		สัมพันธวงศ์			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อาชีพไม่มั่นคง	2	2.22	3	4.48	2	1.77	3	4.00	10	2.90
ลูกไม่เอา	0	0.00	2	2.99	5	4.42	2	2.67	9	2.61
คู่แข่งมาก	1	1.11	1	1.49	0	0.00	6	8.00	8	2.32
ลูกไม่สู้งาน	1	1.11	1	1.49	1	0.88	0	0.00	3	0.87
เศรษฐกิจไม่ดี	0	0.00	1	1.49	1	0.88	0	0.00	2	0.58
สู้ทางไม่ได้	1	1.11	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	0.29
ไม่มีที่ขาย	0	0.00	0	0.00	1	0.88	0	0.00	1	0.29
ไม่มีลูก	1	1.11	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	0.29
ไม่ระบุ	4	4.44	0	0.00	34	30.09	2	2.67	40	11.59
โอกาสประกอบอาชีพ										
มี (ร้อยละ 77.31 ของคำตอบทั้งหมด)										
จำนวนคำตอบ	(n=87)		(n=107)		(n=102)		(n=106)		(n=402)	
อำนาจ ความสะดวก ให้ประชาชน	37	28.24	45	33.09	56	44.09	45	35.71	183	35.19
ขายของราคา ไม่แพง	30	22.90	40	29.41	29	22.83	56	44.44	155	29.81
สนับสนุน การท่องเที่ยว	0	0.00	9	6.61	5	3.97	0	0.00	14	2.69
มีผู้มีรายได้น้อย จำนวนมาก	0	0.00	6	4.41	5	3.97	2	1.59	13	2.50
ขายมานาน	3	2.29	0	0.00	2	1.57	3	2.38	8	1.54
อาชีพสุจริต	2	1.53	0	0.00	2	1.57	0	0.00	4	0.77
สร้างงานรายได้	0	0.00	2	1.47	2	1.96	0	0.00	4	0.77
เจ้าของพื้นที่ อนุญาต	0	0.00	2	1.47	0	0.00	0	0.00	2	0.38
ขึ้นอยู่กับ นโยบายรัฐ	0	0.00	2	1.47	0	0.00	0	0.00	2	0.38
ไม่ระบุ	15	11.45	1	0.73	1	0.79	0	0.00	17	3.27
ไม่มี (ร้อยละ 22.69 ของคำตอบทั้งหมด)										
จำนวนคำตอบ	(n=44)		(n=29)		(n=25)		(n=20)		(n=118)	
นโยบายของรัฐ	27	20.61	27	19.85	24	18.90	11	0.73	89	17.12
คนรุ่นใหม่ ไม่ชอบ	9	6.87	1	0.74	0	0.00	7	5.56	17	3.27
แข่งกับทางไม่ได้	6	4.58	0	0.00	0	0.00	2	1.59	8	1.54
เศรษฐกิจไม่ดี	0	0.00	1	0.74	0	0.00	0	0	1	0.19

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม	
	บางรัก		ปทุมวัน		พระนคร		สัมพันธวงศ์			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่ระบุ	2	1.53	0	0.00	1	0.79	0	0	3	0.58
รวม	44	100.00	29	100.00	25	100.00	20	100	118	100.00

หมายเหตุ * เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ทัศนะต่อปัญหาของการค้าข้างทางและการจัดระเบียบ

คำตอบในข้อนี้ 383 คำตอบจาก 541 คำตอบหรือร้อยละ 70.79 เห็นว่าการค้าข้างทางไม่สะอาด และกีดขวางทางจราจร และที่ไม่เห็นด้วยมี 58 รายหรือร้อยละ 29.21

สำหรับกลุ่มที่เห็นว่าเป็นปัญหา มีความเห็นว่าควรแก้ไขโดย “จัดระเบียบ” (ร้อยละ 37.34) “ควบคุมจำนวน” (ร้อยละ 11.83) “กำหนดเวลาขาย” (ร้อยละ 10.72) และ “ยกเลิกจุดผ่อนผันที่มี การสัญจรมาก” (ร้อยละ 4.62) การให้ความสำคัญต่อคำตอบเป็นไปในทิศทางเดียวกันในทุกเขต

ส่วนข้อเสนอการจัดระเบียบนั้น แนวทางการจัดระเบียบที่ผู้ค้าระบุมากเป็นอันดับสี่ที่จัดที่ขาย ให้ผู้มีรายได้น้อย คิดเป็นร้อยละ 38.33 ของคำตอบทั้งหมดรองลงมาคือ “เก็บค่ารักษาความสะอาด” ร้อยละ 19.24 ส่วนประเด็น “ควบคุมจำนวน” “เก็บภาษี” และ “ให้ผู้ค้าควบคุมกันเอง” ได้รับการระบุ ร้อยละ 15.28, 10.18 และ 8.20 ตามลำดับ ส่วนข้อเสนออื่นๆ ที่มีสัดส่วนต่ำกว่ามากคือ “กำกับให้ทำ ตามกฎ” “จัดพื้นที่ขายที่มั่นคง” “จัดให้ขายเป็นแนวเดียวกัน” “จัดให้เป็นสัดส่วน” “จัดที่ทิ้งขยะ/รักษา ความสะอาด” “กำหนดเวลาขาย” “จัดระเบียบเจ้าหน้าที่รัฐ” “ควบคุมผู้ค้าต่างด้าว” “มีที่จอดรถให้ ผู้ซื้อ”

ในบรรดาแนวทางจัดระเบียบนี้ แนวทางที่ไม่เคยปฏิบัติในกรุงเทพมหานคร แต่มีการปฏิบัติใน ประเทศอื่น ๆ เช่น สาธารณรัฐสิงคโปร์ สาธารณรัฐอินโดนีเซีย และสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม คือ การจัดที่ขายให้ผู้มีรายได้น้อยการเก็บภาษี และให้ผู้ค้าควบคุมกันเอง

ตารางที่ 5-13 ทัศนะต่อปัญหาของการค้าข้างทางและการจัดระเบียบ

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม	
	บางรัก		ปทุมวัน		พระนคร		สัมพันธวงศ์			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
การค้าข้างทางไม่สะอาดและกีดขวางทางจราจร										
คำตอบทั้งหมด	(n=134)		(n=136)		(n=138)		(n=133)		(n=541)	
จริง (ร้อยละ 70.79 ของคำตอบทั้งหมด)										
จำนวนคำตอบ	(n=100)		(n=94)		(n=96)		(n=93)		(n=383)	
ควรแก้ไขโดย										
จัดระเบียบ	48	48.00	48	51.06	56	58.33	50	53.76	202	37.34

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม	
	บางรัก		ปทุมวัน		พระนคร		สัมพันธวงศ์			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ควบคุมจำนวน	19	19.00	16	17.02	15	15.63	14	15.05	64	11.83
กำหนดเวลาขาย	16	16.00	15	15.96	13	13.54	14	15.05	58	10.72
เลิกจุดผ่อนผันที่มี การสัญจรมาก	4	4.00	5	5.32	7	7.29	9	9.68	25	4.62
แก้ปัญหาให้ ตรงจุด	1	1.00	1	1.06	0	0	1	1.08	3	0.55
คุมต่างด้าว	2	2.00	0	0	0	0	0	0	2	0.37
จัดระเบียบ เข้มงวด	4	4.00	0	0	1	1.04	0	0	5	0.92
รักษาความ สะอาด	1	1.00	3	3.19	3	3.13	1	1.08	8	1.48
จัดพื้นที่ขายที่มี คนซื้อ	0	0.00	3	3.19	1	1.04	1	1.08	5	0.92
ผู้ค้าช่วยกัน ควบคุม	0	0.00	1	1.06	0	0.00	1	1.08	2	0.37
ไม่ระบุ	5	5.00	2	2.13	0	0.00	2	2.15	9	1.67
ไม่จริง (ร้อยละ 29.21 ของคำตอบทั้งหมด)										
ไม่จริง	34	100.00	42	100.00	42	100.00	40	100.00	158	29.21
ควรจัดระเบียบการค้าข้างทางอย่างไร										
จำนวนคำตอบ	(n=180)		(n=181)		(n=175)		(n=171)		(n=707)	
จัดที่ขายให้ผู้มี รายได้น้อย	71	39.44	66	36.46	65	37.14	69	40.35	271	38.33
เก็บค่ารักษา ความสะอาด	32	17.78	40	22.10	31	17.71	33	19.30	136	19.24
ควบคุมจำนวน	34	18.89	16	8.84	32	18.29	26	15.20	108	15.28
เก็บภาษีค่าที่	14	7.78	20	11.05	24	13.71	14	8.19	72	10.18
ให้ผู้ค้าควบคุม กันเอง	14	7.78	17	9.39	9	5.14	18	10.53	58	8.20
กำกับให้ทำ ตามกฎหมาย	1	0.56	6	3.31	4	2.29	3	1.75	14	1.98
จัดพื้นที่ขาย ที่มั่นคง	1	0.56	5	2.76	5	2.86	0	0.00	11	1.56
จัดให้ขายเป็น แนวเดียวกัน	2	1.11	0	0.00	2	1.14	2	1.17	6	0.85
จัดให้เป็นสัดส่วน	4	2.22	2	1.10	0	0.00	1	0.58	7	0.99
จัดที่ทิ้งขยะ/	1	0.56	2	1.10	1	0.57	2	1.17	6	0.85

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม	
	บางรัก		ปทุมวัน		พระนคร		สัมพันธวงศ์			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
รักษาความสะอาด										
กำหนดเวลาขาย	0	0.00	2	1.10	0	0.00	1	0.58	3	0.42
จัดระเบียบเจ้าหน้าที่รัฐ	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	0.58	1	0.14
แก้ที่ต้นเหตุ	0	0.00	1	0.55	0	0.00	0	0.00	1	0.14
ควบคุมผู้ค้าต่างด้าว	1	0.56	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	0.14
มีที่จอดรถให้ผู้ซื้อ	1	0.56	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	0.14
ไม่ระบุ	4	2.22	4	2.21	2	1.14	1	0.58	11	1.56

หมายเหตุ * เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตัวแทนผู้ค้าและการสนับสนุนที่ต้องการ

ผู้ค้าเพียงร้อยละ 15.25 ที่ทราบว่าผู้ค้าคนใดเป็นผู้แทนในคณะกรรมการจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยระดับเขต เขตที่ผู้ค้ามีส่วนที่ทราบมากที่สุด คือ เขตพระนครและบางรัก ส่วนที่ต่ำของคำตอบสะท้อนระดับการมีส่วนร่วมของผู้ค้าในบริหารจัดการการค้าข้างทาง

ส่วนการสนับสนุนจากกรุงเทพมหานครนั้น สิ่งที่ผู้ค้าต้องการมากตามลำดับคือ “ที่ขายที่มั่นคง” (ร้อยละ 40.83) “ทุน” (ร้อยละ 14.95) “อำนวยความสะดวกเรื่องห้องน้ำ” (ร้อยละ 10.80) “จัดการเรื่องส่วย” (ร้อยละ 10.68) และการจัดการด้านสาธารณสุขร้อยละ 8.54) การสนับสนุนที่ผู้ค้าให้ความสำคัญในระดับรอง ๆ ลงมา คือ “จัดอบรมความรู้” “อนุญาตให้ขายในที่เดิม” “ควบคุมจำนวนผู้ค้า” “จัดระเบียบแต่ไม่ไล่” “ดูแลความสะอาด” เป็นต้น

ผู้ค้าเขตพระนคร มีส่วนความต้องการด้านพื้นที่ขายสูงที่สุด เป็นเพราะในช่วงการเก็บข้อมูลผู้ค้าในเขตพระนครเผชิญการถูกไล่รื้อมาแล้ว ในขณะที่ผู้ค้าในเขตอื่นยังไม่ประสบปัญหานี้ ส่วนในเรื่องทุนผู้ค้าในเขตบางรักและสัมพันธวงศ์ ระบุความต้องการในด้านนี้ในส่วนที่สูงที่สุด

ตารางที่ 5-14 การทราบซื้อตัวแทนผู้ค้าและการสนับสนุนที่ต้องการจากกรุงเทพมหานคร

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม	
	บางรัก		ปทุมวัน		พระนคร		สัมพันธวงศ์			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ชื่อผู้ค้าที่เป็นตัวแทนในคณะกรรมการจัดระเบียบหาเร่แผงลอยระดับเขต										
จำนวนตัวอย่าง	(n=100)		(n=100)		(n=100)		(n=100)		(n=100)	
ทราบ	17	17.00	7	7.00	27	27.00	10	10.00	61	15.25
ไม่ทราบ	83	83.00	93	93.00	73	73.00	90	90.00	339	84.75
การสนับสนุนที่ต้องการจากกรุงเทพมหานคร										
จำนวนคำตอบ	(n=209)		(n=204)		(n=191)		(n=192)		(n=796)	
จัดพื้นที่ขาย ที่มั่นคง	78	37.32	78	38.24	93	48.69	78	40.63	325	40.83
ทุน	35	16.75	23	11.27	26	13.61	35	18.23	119	14.95
อำนวยความสะดวก เรื่องห้องน้ำ	20	9.57	28	13.73	18	9.42	20	10.42	86	10.80
จัดการส้วม/ รีดไถ	23	11.00	23	11.27	23	12.04	16	8.33	85	10.68
อำนวยความสะดวก น้ำ ไฟ	19	9.09	19	9.31	12	6.28	18	9.38	68	8.54
จัดอบรมความรู้	13	6.22	13	6.37	9	4.71	9	4.69	44	5.53
อนุญาตให้ขาย ในที่เดิม	6	2.87	6	2.94	6	3.14	2	1.04	20	2.51
ควบคุมจำนวน ผู้ค้า	1	0.48	4	1.96	1	0.52	0	0.00	8	1.01
จัดระเบียบ แต่ไม่ได้	1	0.48	2	0.98	0	0.00	3	1.56	3	0.76
ดูแลความสะอาด	0	0.00	2	0.98	2	1.05	1	0.52	5	0.63
เพิ่มเวลาขาย	0	0.00	2	0.98	0	0.00	1	0.52	3	0.38
กำกับ เจ้าหน้าที่รัฐ	0	0.00	1	0.49	0	0.00	0	0.00	1	0.13
ทำที่กันฝน	1	0.48	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	0.13
ตั้งน้กทองเที่ยว	1	0.48	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	0.13
ส่งเสริมการขาย	0	0.00	1	0.49	0	0.00	0	0.00	1	0.13
ควบคุมราคา สินค้า	1	0.48	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	0.13
ไม่ระบุ	10	4.78	2	0.98	1	0.52	9	4.69	22	2.76

หมายเหตุ * เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ส่วนที่ 4 ลูกค้า

โดยทั่วไป ผู้ซื้อสินค้าข้างทางเป็นทั้งผู้ที่สัญจรไปมา และ ผู้ที่ทำงาน หรืออยู่อาศัยในละแวกพื้นที่ขาย การศึกษาครั้งนี้ผู้ค้าทั้ง 4 เขตระบุว่าผู้ซื้อสินค้าของตนเป็นทั้งประชาชนในละแวกพื้นที่ขายและประชาชนที่สัญจรไปมา ในจำนวนนี้ร้อยละ 50.33 เป็นผู้ที่สัญจรไปมา และร้อยละ 47.87 เป็นประชาชนในละแวกพื้นที่ขาย สัดส่วนที่ใกล้เคียงกันของผู้ซื้อทั้ง 2 กลุ่มในทุกเขต สะท้อนถึงความสำคัญของการค้า เมื่อพิจารณาเพิ่มเติมถึงความเป็นลูกค้าประจำ ก็พบว่าในภาพรวม ผู้ซื้อสินค้าข้างทางเป็นลูกค้าประจำถึงร้อยละ 62.75 และในทุกเขต ผู้ค้าที่เป็นลูกค้าประจำมีสัดส่วนสูงกว่าลูกค้าไม่ประจำ เขตที่ผู้ค้ามีลูกค้าประจำมากที่สุดคือเขตบางรัก ส่วนเขตที่ผู้ค้ามีลูกค้าไม่ประจำสูงสุดคือ เขตสัมพันธวงศ์ สัดส่วนที่สูงของลูกค้าไม่ประจำสะท้อนว่าในเขตดังกล่าวมีผู้ซื้อซึ่งไม่ใช่ประชาชนในพื้นที่ ซึ่งเมื่อพิจารณาจากธรรมชาติของพื้นที่ ซึ่งเป็นเขตเมืองเก่า เป็นทั้งแหล่งท่องเที่ยว และแหล่งสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ โดยเฉพาะสินค้าจากประเทศจีน ซึ่งมีความหลากหลายสูงมาก ทั้งยังมีตลาดสำคัญคือตลาดเก่า ตลาดกรมหลวงภูเรศ ผู้ซื้อกลุ่มที่ไม่ใช่ลูกค้าประจำจึงเป็นได้ทั้งนักท่องเที่ยวต่างประเทศและผู้สัญจรที่เป็นชาวไทย

เมื่อพิจารณาอาชีพของผู้ซื้อประกอบ ก็พบความสอดคล้องระหว่างที่มาของลูกค้า ประเภทลูกค้า และอาชีพลูกค้า กล่าวคือในภาพรวมผู้ค้าระบุว่าในกลุ่มผู้ซื้อหลัก ผู้ซื้อที่เป็นพนักงานบริษัทมีสัดส่วนสูงสุด และหากไม่รวมนักท่องเที่ยวซึ่งมีสัดส่วนสูงเป็นอันดับที่สอง ผู้ซื้อที่มีสัดส่วนรองลงมาเป็นแรงงานรายวัน นักเรียนนักศึกษา และแม่บ้าน ตามลำดับ

เมื่อพิจารณารายเขต พบความแตกต่างซึ่งสะท้อนคุณลักษณะของเขต กล่าวคือ ในเขตบางรัก และปทุมวันสัดส่วนของลูกค้าที่เป็นพนักงานรายเดือนเมื่อเทียบกับลูกค้ากลุ่มอื่น ๆ สูงกว่าอีก 2 เขต อย่างชัดเจน เนื่องจากเป็นย่านธุรกิจการค้าทันสมัยเมื่อเทียบกับอีก 2 เขต แต่ในขณะเดียวกันก็พบว่ามี ความแตกต่างในสัดส่วนของลูกค้าที่เป็นนักท่องเที่ยว ซึ่งพบว่าในเขตปทุมวันมีสัดส่วนของลูกค้าที่เป็นนักท่องเที่ยวสูงกว่าเขตอื่น ๆ รองลงมา คือ เขตสัมพันธวงศ์ พื้นที่ศึกษาในเขตปทุมวันยังเป็นที่ตั้งของศูนย์การค้าทันสมัย ในขณะที่สัมพันธวงศ์เป็นเขตเมืองเก่า ทั้งสองเขตเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีความสำคัญ ตัวเลขนี้สะท้อนความสำคัญของการค้าข้างทางต่อการส่งเสริมการท่องเที่ยว

ในเขตบางรัก ผู้ค้าระบุสัดส่วนของกลุ่มลูกค้าเรียงตามลำดับ คือ ลูกค้าที่เป็นพนักงานบริษัท แรงงานรายวัน และนักเรียน/นักศึกษา และแม่บ้านซึ่งสองกลุ่มหลังนี้มีสัดส่วนเท่ากัน ในเขตนี้สัดส่วนของลูกค้าที่เป็นนักท่องเที่ยวต่ำที่สุดเมื่อเทียบกับลูกค้ากลุ่มอื่น ในขณะที่ลูกค้าที่เป็นพนักงานบริษัทมีสัดส่วนสูงที่สุด ทั้งเมื่อเปรียบเทียบกับสัดส่วนของลูกค้ากลุ่มอื่น ๆ และเมื่อเปรียบเทียบกับลูกค้ากลุ่มพนักงานบริษัทในทุกเขตเนื่องจากพื้นที่เก็บข้อมูลไม่ไกลจากสถานศึกษาและเป็นเขตธุรกิจการค้าทันสมัย

ในเขตปทุมวัน ลูกค้ากลุ่มพนักงานบริษัทมีสัดส่วนสูงสุดเช่นกัน แต่ลูกค้ากลุ่มรองลงมาเป็นนักท่องเที่ยว แม้จะมีสัดส่วนสูงกว่าแรงงานรายวันไม่มาก เขตนี้มีสัดส่วนลูกค้าที่เป็นนักเรียนนักศึกษาต่ำที่สุด และมีสัดส่วนของลูกค้าที่เป็นนักท่องเที่ยวสูงสุด

เขตพระนครและสัมพันธวงศ์มีสัดส่วนของลูกค้าที่เป็นแรงงานรายวันต่ำที่สุด ซึ่งหากพิจารณาจากลักษณะพื้นที่ ซึ่งเป็นย่านธุรกิจแบบดั้งเดิม ก็อาจทำให้เข้าใจว่าแรงงานรายวันไม่ใช่ลูกค้ากลุ่มสำคัญ แต่การสำรวจพื้นที่ทำให้พบว่า ในเขตพระนคร มีตลาดสำคัญ คือ ตลาดยอดพิมาน และตลาดส่งเสริมเกษตรไทย ส่วนในเขตสัมพันธวงศ์มีตลาดเก่า และตลาดกรมหลวงภูเรศ ตลาดเหล่านี้มีแผงค้าที่ขายอาหารพร้อมบริโภคและสินค้าที่มีโชอาหารในราคาที่ไม่แตกต่างจากการค้าข้างทาง ก็จะเข้าใจได้ว่า แรงงานรายวันส่วนหนึ่งซื้อสินค้าจากแผงในตลาดและที่สำคัญบริเวณที่เก็บข้อมูลในเขตสัมพันธวงศ์ คือ ถนนเยาวราชซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยว ปัจจัยต่างๆ เหล่านี้ส่งผลต่อคุณลักษณะของผู้ซื้อสินค้า

แม้ว่าแต่ละเขตจะมีบริบทในรายละเอียดที่อธิบายความแตกต่างของผู้ซื้อสินค้าข้างทาง แต่ที่เหมือนกันก็คือคุณลักษณะของผู้ซื้อสินค้าในเขตต่างๆ สะท้อนถึงความสำคัญของการตั้งอยู่ในที่ชุมชนที่มีผู้สัญจร และ เป็นแหล่งที่มีการจ้างงาน หรือ มีสถานศึกษาตั้งอยู่ใกล้เคียง

สัดส่วนที่สูงของกลุ่มลูกค้าที่ไม่ใช่นักท่องเที่ยว คือแรงงานรับจ้างรายเดือนและรายวันสะท้อนถึงบทบาทของการค้าข้างทางต่อวิถีชีวิตของแรงงาน โดยเฉพาะแรงงานรายวันซึ่งค่าจ้างขั้นต่ำ ในปี 2559 กำหนดไว้ที่ 300 บาทต่อวัน หรือ 9,000 บาทต่อเดือน (หากทำงานทุกวัน) การพิจารณาข้อมูลผู้ซื้อและประชาชนประกอบจะได้ภาพลูกค้าของผู้ค้าข้างทางชัดเจนขึ้น

ตารางที่ 5-15 ข้อมูลผู้ซื้อสินค้า

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม	
	บางรัก		ปทุมวัน		พระนคร		สัมพันธวงศ์			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ที่มาของลูกค้า										
จำนวนคำตอบ	n=160		n=154		n=147		n=149		n=610	
คนสัญจรไปมา	73	45.63	80	51.95	76	51.70	78	52.35	305	50.33
คนในละแวกนั้น	84	52.50	68	44.16	71	48.30	69	46.30	292	47.87
ไม่ระบุ	3	1.88	6	3.90	0	0	2	1.34	11	1.80
ประเภทลูกค้า										
จำนวนตัวอย่าง	n=100		n=100		n=100		n=100		n=100	
ลูกค้าประจำ	78	78.00	60	60.00	59	59.00	54	54.00	251	62.75
ลูกค้าไม่ประจำ	22	22.00	40	40.00	41	41.00	46	46.00	149	37.25
อาชีพของลูกค้า										
จำนวนคำตอบ	(n=286)		(n=242)		(n=222)		(n=238)		(n=988)	
พนักงานบริษัท	87	30.42	66	27.27	46	20.72	51	21.43	250	25.30
นักท่องเที่ยว	39	13.64	58	23.97	46	20.72	54	22.69	197	19.94
แรงงานรายวัน	60	20.98	55	22.73	37	16.67	43	18.07	195	19.73

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม	
	บางรัก		ปทุมวัน		พระนคร		สัมพันธวงศ์			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
นักเรียน/นักศึกษา	52	18.18	33	13.64	38	17.12	40	16.81	163	16.50
แม่บ้าน	39	13.64	24	9.92	19	8.56	30	12.61	112	11.34
ข้าราชการ	0	0.00	0	0.00	16	7.21	0	0.00	16	1.62
ผู้ค้าด้วยกัน	0	0.00	0	0.00	9	4.05	5	2.10	14	1.42
คนขับแท็กซี่	0	0.00	3	1.24	1	0.45	0	0.00	4	0.40
ระบุไม่ได้	9	3.15	3	1.24	10	4.50	15	6.30	37	3.74
เหตุผลสำคัญที่ทำให้มีลูกค้าประจำ										
จำนวนคำตอบ	n=225		n=227		n=212		n=200		n=864	
ราคาไม่แพง	59	26.22	69	30.40	54	25.47	54	27.00	236	27.31
สินค้าสะอาด มีคุณภาพดี	60	26.67	53	23.35	52	24.53	55	27.50	220	25.46
ขายมานาน เป็นที่รู้จัก	62	27.56	49	21.59	52	24.53	52	26.00	215	24.88
ที่ตั้งเหมาะสม	35	15.56	40	17.62	24	11.32	29	14.50	128	14.81
อริยาคัยและ การให้บริการ	8	3.56	7	3.08	17	8.02	3	1.50	35	4.05
คุณลักษณะ ของสินค้า เช่น หลากหลาย เป็นงานฝีมือ มี ลักษณะเฉพาะ ทันสมัย เป็นต้น	1	0.44	9	3.96	13	6.13	7	3.50	30	3.47

หมายเหตุ * เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

เมื่อให้ผู้ค้าระบุเหตุผลที่ทำให้มีลูกค้าประจำ ก็พบว่าในภาพรวม ประเด็น “ราคาไม่แพง” มีความสำคัญที่สุด รองลงมา คือ คุณภาพของสินค้า และการเป็นที่รู้จัก ส่วนการมีที่ตั้งเหมาะสมผู้ค้าให้ความสำคัญในระดับรองลงมาอีก เหตุผลสำคัญอื่น ๆ ที่มีผู้ค้าระบุ 30 คน คิดเป็นร้อยละ 3.47 ได้แก่ ความซื่อสัตย์ สินค้ามีความเป็นเอกลักษณ์ ไม่มีคู่แข่ง เป็นสินค้าจำเป็น และเป็นงานฝีมือ เป็น ต้น และที่น่าสนใจ คือ ผู้ค้าจำนวนหนึ่งให้ความสำคัญกับ อริยาคัยและการให้บริการของผู้ค้าด้วย แม้ว่าจะไม่มีตัวเลือกนี้ในแบบสอบถามก็ตาม

ในระดับเขต พบว่าการให้ความสำคัญต่อปัจจัย มีความแตกต่างกันบ้าง กล่าวคือผู้ค้าในเขตบางรักให้ความสำคัญต่อประเด็นการเป็นที่รู้จักมากที่สุด ประเด็นนี้สอดคล้องกับสัดส่วนที่สูงของการมีลูกค้าประจำ เหตุผลด้านราคา และ คุณภาพสินค้า แม้จะเป็นตัวเลือกระดับรองลงมา แต่ก็มีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกับตัวเลือก “ขายมานาน เป็นที่รู้จัก”

ในเขตปทุมวัน เหตุผล “ราคาไม่แพง” มีผู้ค้าเลือกมากที่สุด ในสัดส่วนที่สูงกว่าตัวเลือกอื่นอย่างชัดเจน เนื่องจากปทุมวันเป็นเขตธุรกิจการค้าทันสมัย มีศูนย์การค้าทันสมัยหลายแห่ง เช่น สยามสแควร์ เวอร์ลเทรดเซ็นเตอร์ ศูนย์การค้าราชดำริ เป็นต้น ศูนย์การค้าเหล่านี้ขายสินค้าที่ใกล้เคียงกับที่ขายข้างทาง แต่ในราคาที่สูงกว่ามาก โดยเฉพาะสินค้าอาหารซึ่งเป็นสินค้าจำเป็น (ข้อมูลเพิ่มเติมในส่วนนี้อยู่ในการวิเคราะห์ผลการศึกษา)

ส่วนในเขตพระนครและสัมพันธวงศ์ ก็เช่นกัน แม้ผู้ค้าจะให้ความสำคัญไม่เท่ากันต่อเหตุผลที่ทำให้มีลูกค้าประจำ แต่สัดส่วนไม่ต่างกันจนเป็นที่น่าสังเกต

ข้อค้นพบนี้สะท้อนถึงความสำคัญของการค้าข้างทางในฐานะที่ทำให้ประชาชนเข้าถึงสินค้าและบริการในราคาที่ไม่แพง ความสำคัญของคุณภาพสินค้าความสะอาด และ การเป็นที่รู้จักในพื้นที่ประเด็นเหล่านี้เป็นตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพการค้าข้างทาง(นฤมล นิราทร 2548)

ส่วนที่ 5 ทศนะต่อปัจจัยที่เป็นอุปสรรคและส่งเสริมการประกอบอาชีพ

ทศนะต่อปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการประกอบอาชีพ ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยด้านที่ขายไม่มั่นคงมีค่าเฉลี่ยสูงสุด รองลงมา คือ ต้นทุนสินค้าสูง สภาพดินฟ้าอากาศ ส่วนปัจจัยด้านการแข่งขัน มลพิษบนถนน ร้านสะดวกซื้อการข่มขู่ของเจ้าหน้าที่ และสาธารณูปโภค เป็นปัจจัยในระดับปานกลาง

ประเด็นที่น่าจะอยู่ในวิสัยที่จะจัดการได้ คือ เรื่องที่ขายที่มั่นคง ซึ่งจากกรณีศึกษาในหลายประเทศ พบว่ารัฐบาลใช้วิธีย้ายผู้ค้าเข้าไปในพื้นที่ที่กำหนด ซึ่งบางแห่งมีหลังคาป้องกันผลกระทบจากสภาพอากาศ เช่น แดด และฝน รวมทั้งปัญหาจากมลพิษด้วย ผู้ค้าอาหารบางรายปรับตัวด้วยการปรุงอาหารให้มีรสจัดขึ้นปัญหาการแข่งขันเป็นอีกประเด็นหนึ่งที่เป็นผลกระทบจากการที่มีผู้ค้าจำนวนมาก

ส่วนการแข่งขันจากร้านสะดวกซื้อนี้ ผู้ค้าเห็นว่าเป็นอุปสรรคในระดับปานกลางเท่านั้น รวมทั้งการข่มขู่จากเจ้าหน้าที่ของรัฐ และ ปัญหาสาธารณูปโภคด้วย

ตารางที่ 5-16 ทิศนะต่อปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการประกอบอาชีพ

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 400)	
	บางรัก (n = 100)		ปทุมวัน (n = 100)		พระนคร (n = 100)		สัมพันธวงศ์ (n = 100)			
	$\bar{X}$	ระดับ	$\bar{X}$	ระดับ	$\bar{X}$	ระดับ	$\bar{X}$	ระดับ	$\bar{X}$	ระดับ
1. ที่ขายไม่มั่นคง	4.13	มาก	4.29	มาก	4.22	มาก	4.10	มาก	4.19	มาก
2. ต้นทุนสินค้าสูง	3.95	มาก	3.97	มาก	3.58	กลาง	3.60	กลาง	3.78	มาก
3. ปัญหาสภาพอากาศ	3.98	มาก	3.68	มาก	3.57	กลาง	3.82	มาก	3.76	มาก
4. มีผู้ค้ามาก การแข่งขันสูง	3.89	มาก	3.62	กลาง	3.32	กลาง	3.79	มาก	3.66	กลาง
5. ทุนน้อย	3.80	มาก	3.67	กลาง	3.44	กลาง	3.43	กลาง	3.59	กลาง
6. มลพิษบนถนน	3.79	มาก	3.77	มาก	3.13	กลาง	3.68	มาก	3.59	กลาง
7. ร้านสะดวกซื้อขายสินค้า ในราคาใกล้เคียง	3.07	กลาง	3.10	กลาง	2.81	กลาง	3.00	กลาง	3.00	กลาง
8. เจ้าหน้าที่ของรัฐข่มขู่	2.28	กลาง	2.56	กลาง	2.95	กลาง	2.78	กลาง	2.64	กลาง
9. ปัญหาสาธารณสุขโรค	2.65	กลาง	2.47	กลาง	2.19	น้อย	2.53	กลาง	2.46	กลาง
รวม	3.40	กลาง	3.37	กลาง	3.17	กลาง	3.34	กลาง	3.32	กลาง

ส่วนปัจจัยที่ส่งเสริมการประกอบอาชีพ ในภาพรวมส่วนใหญ่อยู่ในระดับมาก ปัจจัยที่มีความสำคัญมากที่สุดในทัศนะของผู้ค้า คือ การเป็นอาชีพสุจริต สนับสนุนให้เกิดการพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยสูงกว่าปัจจัยอื่นๆ อย่างชัดเจน รองลงมาคือ มีสินค้าหลากหลายให้เลือกและมีความยืดหยุ่นด้านเวลา ส่วนปัจจัยที่มีความสำคัญระดับปานกลางคือ การลงทุนต่ำ และมีแหล่งทุน ซึ่งประเด็นสุดท้ายนี้มีค่าเฉลี่ยเพียง 2.67 ซึ่งเป็นไปได้ว่าผู้ค้าจำนวนหนึ่งไม่รู้จักรงการประชาชน

ตารางที่ 5-17 ทิศนะต่อปัจจัยที่ส่งเสริมการประกอบอาชีพ

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 400)	
	บางรัก (n = 100)		ปทุมวัน (n = 100)		พระนคร (n = 100)		สัมพันธวงศ์ (n = 100)			
	$\bar{X}$	ระดับ	$\bar{X}$	ระดับ	$\bar{X}$	ระดับ	$\bar{X}$	ระดับ	$\bar{X}$	ระดับ
1. เป็นอาชีพสุจริต	4.89	มาก	4.69	มาก	4.84	มาก	4.82	มาก	4.81	มาก
2. สนับสนุนให้เกิดการ พึ่งตนเองทางเศรษฐกิจ	4.55	มาก	4.46	มาก	4.58	มาก	4.51	มาก	4.53	มาก
3. มีสินค้าหลากหลายให้เลือก	4.14	มาก	4.15	มาก	4.02	มาก	4.18	มาก	4.12	มาก
4. ยืดหยุ่น	4.15	มาก	4.07	มาก	3.95	มาก	4.03	มาก	4.05	มาก
5. ลงทุนต่ำ	3.30	กลาง	3.29	กลาง	3.75	มาก	3.44	กลาง	3.45	กลาง
6. มีแหล่งทุน เช่น ธนาคาร ประชาชน	2.64	กลาง	2.67	กลาง	2.55	กลาง	2.80	กลาง	2.67	กลาง
รวม	3.94	มาก	3.89	กลาง	3.95	มาก	3.96	มาก	3.94	มาก

มาตรการ “คืนทางเท้าให้ประชาชน”

การจัดระเบียบกรุงเทพมหานครเป็นไปตามนโยบายของกรุงเทพมหานคร ซึ่งเริ่มดำเนินการในปี 2557 กรุงเทพมหานครใช้ทั้งมาตรการ “จัดระเบียบ” และ ไล่อี้อู้อู้คู้ และจัดพื้นที่สำรongsำหรับผู้คู้ที่ได้รับผลกระทบ ในกรณีของพื้นที่ศึกษ๔ เขต แนวทางการจัดการเป็นดังนี้

1. เขตปทุมวัน

ผู้ค้าจากพื้นที่ Central World จะถูกจัดให้ไปอยู่ 2 พื้นที่ คือ ได้ทางด่วนพงษ์พระรามถนน
พระราม6 หรืออาจจะให้ไปรวมกับผู้ค้าประตูน้ำ หรือที่ของเอกชน อยู่ในการช่วงประเมินสถานการณ์ของ
ผู้ค้า ส่วนพื้นที่วัดดวงแข ยังไม่มีโครงการจึงให้อยู่พื้นที่เดิมไปก่อนระหว่างการจัดทำ แผน
(ว่าที่ รต.ณรงค์ กานต์ภูิกานนท์สัมภาษณ์)

2. เขตพระนคร

ผู้ค้าจากพื้นที่ท่าพระจันทร์และท่าช้างเดิม ย้ายไปอยู่ตลาดพระที่บางใหญ่ และตลาดที่
พระราม 2 ส่วนพื้นที่ปากคลองตลาดเดิม ย้ายไปอยู่ตลาดยอดพิมาน และตลาดส่งเสริมเกษตรไทย ใกล้ ๆ
กับปากคลองตลาดซึ่งเป็นตลาดของเอกชนทั้งหมด (สาคร โพธิ์สกุล, สัมภาษณ์) ผู้ค้าบางส่วนแยกย้ายไป
ตลาดวัดเลียบ (ตลาดปากคลองตรีเพชร) บางส่วนไปในพื้นที่ที่กรุงเทพมหานครหารองรับไว้ เช่น ตลาด
ปากคลองตลาด ตลาดยอดพิมาน ตลาดส่งเสริมการเกษตร ตลาดไข่มุกธานี ตลาดซอยสวนผักและยังมี
ผู้ค้าบางส่วนที่เช่าหน้าร้านแถว ๆ บริเวณเดิม บางร้านใจดีก็ให้อยู่โดยไม่คิดค่าเช่า

กรุงเทพมหานครเริ่มดำเนินการจัดระเบียบทางคืนพื้นที่ทางเท้าให้กับประชาชน ด้วยการเจรจาขอร้องให้ผู้ค้าบนทางเท้าย้ายเข้าไปเช่าแผงใหม่ในตลาดข้างเคียง 3 แห่ง คือตลาดปากคลองตลาด 321 แผง ตลาดยอดพิมาน 798 แผง และตลาดส่งเสริมเกษตรไทย 150 แผง รวมแล้วมีความสามารถรองรับผู้ค้าได้กว่า 1,269 แผง ประสานขอความร่วมมือจากผู้ประกอบการตลาดทั้ง 3 แห่ง ให้คิดค่าเช่าผู้ค้าในอัตราที่เหมาะสม พร้อมทั้งขอยกเว้นค่าเช่าในเดือนแรก นอกจากนั้นประสานหาตลาดเพิ่มอีก 2 แห่ง ได้แก่ พื้นที่ตลาดในซอยสวนผัก ซึ่งเป็นของกระทรวงมหาดไทย มีพื้นที่ 28 ไร่ เป็นอาคาร 3 ชั้น และมีที่จอดรถรองรับ โดยจะไม่เก็บค่าเช่าพื้นที่เป็นเวล 5 ปี ชำระเพียงค่าน้ำและค่าไฟตามการใช้งานจริงเท่านั้น พื้นที่ที่ 2 คือ ตลาดไท ปทุมธานี กรุงเทพมหานครได้เจรจากับเจ้าของตลาดแล้วพบว่ามีความพร้อมในการรองรับผู้ค้า โดย 6 เดือนแรกจะไม่เก็บค่าเช่าพื้นที่หลังจากนั้นคิดค่าเช่าแผงวันละ 99 บาท (นิติพันธุ์ สุขอรณ, 28 มีนาคม 2559)

3. เขตสัมพันธวงศ์

พื้นที่ถูกไถรื้อในเขตสัมพันธวงศ์ มีพื้นที่บริเวณถนนมหาจักร ป้อมปราบศัตรูพ่าย และ คลองถม ผู้ค้า จากคลองถมบางส่วนจะย้ายไปอยู่ที่คลองถม 2 แกวพุทธมณฑล (ราเมนทร์ ลือสวัสดิ์, สัมภาษณ์)

ผู้ค้าจากถนนมหาจักรจะไปเช่าอาคารซึ่งไม่ไกลจากที่ ๆ ทำการค้าเดิม โดยอาคารที่ให้เช่าสร้างเพื่อจุดประสงค์นี้โดยเฉพาะ โดยเสียค่าเช่าเพิ่มขึ้นเป็น 1,000 บาท แทนการเสียค่าปรับครั้งละ 200-300 บาท และพื้นที่หลัก ๆ ที่จัดใหม่ให้แก่ผู้ค้ามีนั้น ได้แก่ สายใต้ใหม่ พาต้า และคลองถม 2 (การสื่อสารระหว่างบุคคล[โทรศัพท์], 2 มิถุนายน 2559) ส่วนผู้ค้าพื้นที่คลองโอ่งอ่างและถนนมหาจักรส่วนใหญ่จะหาที่ขายใหม่เอ (การสื่อสารระหว่างบุคคล[โทรศัพท์], 3 มิถุนายน 2559)

กรุงเทพมหานครได้เตรียมพื้นที่ไว้รองรับผู้ค้าคลองถม โดยกรุงเทพมหานครได้เจรจากับ ชับผู้ประกอบการเจ้าของพื้นที่ให้ดูแลผู้ค้าให้เป็นไปตามที่เสนอกับ กทม. หากผู้ค้าทำการเช่าพื้นที่ จำนวน 11 แห่ง ประกอบด้วย สำนักการตลาดกรุงเทพมหานคร , ตลาดมิติไนท์ ปิ่นเกล้า ตลาดน้ำมานคร เขตลาดกระบัง, สายใต้ใหม่เซ็นเตอร์, ตลาดงามวงศ์วาน, ศูนย์การค้าโซโห ช้างโรงพยาบาลหัวเฉียว, คลองถมเซ็นเตอร์ ตลาดท่าดินแดง ตลาดสำเพ็ง 2 เขตบางแค, ตลาดหลังพาต้าปิ่นเกล้า และตลาดนัดสายใต้เก่า ปิ่นเกล้า(ผู้จัดการออนไลน์ 7 มีนาคม 2558)

4. เขตบางรัก

กรุงเทพมหานครให้ดำเนินการยกเลิกผู้ค้าถนนสีลมทั้งหมด ตั้งแต่แยกศาลาแดงแยกนราธิวาสรังสรรค์ ทั้งสองฝั่ง ระยะทางฝั่งละ 928 เมตร รวม 1,856 เมตร ภายในวันที่ 1 สิงหาคม (หลังจากก่อนหน้านี้ดำเนินการจัดระเบียบและยกเลิกผู้ค้ากลางวันแล้ว ตั้งแต่ 1 พฤศจิกายน 2557) และพื้นที่ใหม่ที่กำหนดให้สำหรับผู้ค้าที่ถูกไล่ออ เป็นพื้นที่ของตลาดเอกชน ได้แก่ตลาดพัฒน์พงษ์ไนท์พลาซ่า ตลาดบางรัก ตลาด The Pink Garden สวนลุม ตลาดข้างตึกไอทีเอฟ(สีลมซอย 10) ตลาดนัดข้างตึกมานะพันธ์ ตลาดนัดโกลด์มาร์เก็ต งามอินทรา ศูนย์อาหารสินค้า PNY สีพระยา และศูนย์อาหารสาทรมาร์เก็ต (เอกรินทร์ อินทร์สุวรรณ สัมภาษณ์)

ตารางที่ 5-18 ผู้ค้าที่ถูกไล่ออในพื้นที่ 4 เขต และพื้นที่ขายที่กรุงเทพมหานครจัดไว้ให้ข้อมูล ณ เดือนกรกฎาคม 2559)

พื้นที่ที่ถูกไล่ออ		จำนวนผู้ค้า (ราย)	พื้นที่ขายที่กรุงเทพมหานครจัดไว้
บางรัก	- ถนนสีลมทั้งหมด ตั้งแต่แยกศาลาแดงแยกนราธิวาสรังสรรค์ ทั้งสองฝั่ง	850	- ตลาดพัฒน์พงษ์ไนท์พลาซ่า - ตลาดบางรัก - ตลาดสีลมซอย 10
	- ถนนนราธิวาสราชนครินทร์ จากแยกนราธิวาสรังสรรค์ถึงแยกนราธิวาส ทั้งสองฝั่ง	105	- ตลาด The Pink Garden - ตลาดข้างตึกไอทีเอฟ - ตลาดนัดข้างตึกมานะพันธ์ - ตลาดนัดโกลด์มาร์เก็ต - ศูนย์อาหาร-สินค้า PNY - ศูนย์อาหารสาทรมาร์เก็ต

พื้นที่ที่ถูกไล่อื้อ		จำนวนผู้ค้า (ราย)	พื้นที่ขายที่กรุงเทพมหานครจัดไว้
ปทุมวัน	หน้าศูนย์การค้าCentral World	326	- ได้ทางด่วนพงษ์พระราม - ประสานงานกับเขตราชเทวี ให้ไปรวมกับผู้ค้าประตูน้ำ หรือที่ของเอกชน
	วัดดวงแข	50	ยังอยู่พื้นที่เดิม สำนักเทศกิจกำลังจัดทำแผน
	หน้าห้างบิ๊กซีราชดำริ จากริมคลองแสนแสบถึง แยกราชประสงค์	292	ได้ทางด่วนพระรามที่6 ใกล้อาคาร ศรีจุลทรัพย์
พระนคร	- บริเวณถนนพระจันทร์ จากถนนหน้าพระธาตุถึง ลานท่าพระจันทร์ - บริเวณถนนมหาธาตุ ตั้งแต่ ท่าช้างถึงท่าพระจันทร์ - ลานท่าช้าง - ลานท่าพระจันทร์	111 177 82 84	- ตลาดพระเครื่องบางใหญ่ - ตลาดพระเครื่องพระราม2
	ปากคลองตลาด	1,163	- ตลาดวัดเลียบ(ตลาดปากคลองตรืเพชร) - ตลาดยอดพิมาน - ตลาดส่งเสริมเกษตรไทย - ตลาดปากคลองตลาด - ตลาดไทย - ตลาดซอยสวนผัก4
สัมพันธวงศ์	ถนนมหาจักร	170	- ตลาดสายใต้ใหม่เซ็นเตอร์
	ตลาดคลองถม	3,500	- คลองถมเซ็นเตอร์ - สำนักการตลาดกรุงเทพมหานคร - ตลาดมิดไนท์ ปิ่นเกล้า - ตลาดน้ำมหานคร เขตลาดกระบังสาย - ตลาดงามวงศ์วาน - ศูนย์การค้าไอโซ โซ โซ ซ้างโรงพยาบาลหัวเฉียว - ตลาดท่าดินแดง - ตลาดสำเพ็ง2 เขตบางแค - ตลาดหลังพาด้าปิ่นเกล้า - ตลาดนัดสายใต้เก่า ปิ่นเกล้า
รวมผู้ค้าทั้งสิ้น		6,910	

ที่มา: สำนักเทศกิจ



ภาพที่ 5-7 โครงการ “คืนทางเท้าให้ประชาชน” ถนนสีลม เขตบางรัก ในปี 2557

5.1.2 ผู้ซื้อ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล

ผู้ซื้อเพศหญิงและชายมีสัดส่วนใกล้เคียงกัน ผู้ซื้อเพศหญิงมี ร้อยละ 55.50 เพศชายมีร้อยละ 44.50

ผู้ซื้อส่วนใหญ่ คือ 63 คน (ร้อยละ 31.50) มีอายุระหว่าง 20-29 ปี แต่อายุเฉลี่ยของผู้ซื้อ คือ 33.46 ปี เมื่อพิจารณาอายุเขตอาจกล่าวได้ว่าสัดส่วนที่สูงของผู้ซื้อที่มีอายุในช่วง 20-29 ปี และ 30-39 ปี ผู้ซื้ออายุน้อยที่สุด คือ 13 ปี มากที่สุดคือ 74 ปี

ในด้านอาชีพพบว่าผู้ซื้อมาจากหลากหลายอาชีพ ซึ่งมีทั้งรับราชการ/รัฐวิสาหกิจ รับจ้างรายเดือน รับจ้างรายวัน แม่บ้าน นักเรียน/นักศึกษา ในภาพรวมพบว่านักศึกษาเป็นกลุ่มผู้ซื้อที่ใหญ่ที่สุด คือ มีถึงร้อยละ 31.50 รองลงมาเป็น แรงงานรับจ้างรายเดือน รับจ้างรายวัน ที่มีจำนวนน้อยที่สุด คือ แม่บ้าน มีร้อยละ 3.00

ผู้ซื้อสินค้าข้างทางมีรายได้หลากหลายเช่นกัน สัดส่วนของผู้ซื้อที่มีรายได้ต่ำกว่า 9,000 บาท ต่อเดือน และ 9,000–15,000 บาทต่อเดือนไม่แตกต่างกันมากนัก ผู้ซื้อที่มีรายได้ 20,000 บาทขึ้นไป มีสัดส่วนสูงกว่าผู้ซื้อที่มีรายได้ 15,001-20,000 ต่อเดือน ข้อมูลนี้ยืนยันว่าผู้ซื้อสินค้าข้างทางแม้จะไม่ได้มีเฉพาะผู้ที่มีรายได้น้อย แต่ผู้ที่มีรายได้น้อยมีแนวโน้มเป็นผู้ซื้อมากกว่าผู้ที่มีรายได้มาก และเมื่อพิจารณา รายเขตพบแนวโน้มที่ใกล้เคียงกันระหว่างผู้ซื้อทั้ง 4 เขต

ในด้านการศึกษา ผู้ซื้อส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษา /ปวช. และปริญญาตรี ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลด้านรายได้ สัดส่วนของผู้ซื้อที่จบการศึกษาทั้ง 4 ระดับในทั้ง 4 เขตใกล้เคียงกัน การที่ผู้ซื้อที่จบการศึกษาระดับปริญญาตรีและสูงกว่ามีถึงร้อยละ 38.00 อาจเป็นเพราะพื้นที่ศึกษาเป็นเขตเมืองชั้นใน เป็นแหล่งธุรกิจการค้า และแหล่งงานสำคัญ ผู้ซื้อที่มีวุฒิการศึกษาสูงจึงมีสัดส่วนที่สูง ดังนั้น หากพื้นที่เก็บข้อมูลอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร หรือ ขานเมื่อข้อมูลผู้ซื้ออาจแตกต่างกัน

ในด้านที่พักอาศัยปัจจุบัน ผู้ซื้อร้อยละ 49.50 มีบ้านของตนเอง ร้อยละ 44.50 อาศัยในบ้านเช่า/ห้องเช่า ลักษณะที่พักมีผลโดยตรงต่อพฤติกรรมการซื้ออาหารข้างทาง

ตารางที่ 5-19 ข้อมูลส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อ

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 200)	
	บางรัก (n = 50)		ปทุมวัน (n = 50)		พระนคร (n = 50)		สัมพันธวงศ์ (n = 50)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เพศ										
หญิง	25	50.00	21	42.00	34	68.00	31	62.00	111	55.50
ชาย	25	50.00	29	58.00	16	32.00	19	38.00	89	44.50

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 200)	
	บางรัก (n = 50)		ปทุมวัน (n = 50)		พระนคร (n = 50)		สัมพันธวงศ์ (n = 50)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อายุ										
ต่ำกว่า 20 ปี	7	14.00	11	22.00	9	18.00	8	16.00	35	17.50
20-29 ปี	12	24.00	13	26.00	16	32.00	22	44.00	63	31.50
30-39 ปี	12	24.00	10	20.00	5	10.00	8	16.00	35	17.50
40-49 ปี	10	20.00	6	12.00	6	12.00	5	10.00	27	13.50
50-59 ปี	9	18.00	6	12.00	9	18.00	6	12.00	30	15.00
60-69 ปี	-	-	2	4.00	5	10.00	1	2.00	8	4.00
70 ปีขึ้นไป	-	-	2	4.00	-	-	-	-	2	1.00
รวม	50	100.00	50	100.0	50	100.00	50	100.00	200	100.00
อาชีพ										
นักเรียน/ นักศึกษา	9	18.00	20	40.00	17	34.00	17	34.00	63	31.50
รับจ้างรายเดือน	16	32.00	10	20.00	9	18.00	13	26.00	48	24.00
รับจ้างรายวัน	12	24.00	6	12.00	10	20.00	4	8.00	32	16.00
รับราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	1	2.00	4	8.00	6	12.00	6	12.00	17	8.50
ค้าขาย	3	6.00	4	8.00	5	10.00	4	8.00	16	8.00
แม่บ้าน	3	6.00	1	2.00	1	2.00	1	2.00	6	3.00
อื่น ๆ	6	12.00	5	10.00	2	4.00	5	10.00	18	9.00
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน										
ต่ำกว่า 9,000	12	24.00	28	56.00	16	32.00	14	28.00	70	35.00
9,000-15,000	22	44.00	11	22.00	21	42.00	14	28.00	68	34.00
15,001-20,000	7	14.00	5	10.00	4	8.00	9	18.00	25	12.50
20,000 ขึ้นไป	9	18.00	6	12.00	9	18.00	7	14.00	31	15.50
การศึกษาสูงสุด										
ไม่ได้เรียน	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	2.00	1	0.50
ประถมศึกษา	7	14.00	8	16.00	11	22.00	2	4.00	28	14.00
มัธยมต้น	8	16.00	4	8.00	3	6.00	5	10.00	20	10.00
มัธยมปลาย/ ปวช.	17	34.00	24	48.00	14	28.00	12	24.00	67	33.50
ปวส/ อนุปริญญา	3	6.00	1	2.00	3	6.00	1	2.00	8	4.00
ปริญญาตรี	12	24.00	12	24.00	15	30.00	23	46.00	62	31.00
สูงกว่า	3	6.00	1	2.00	4	8.00	6	12.00	14	7.00

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 200)	
	บางรัก (n = 50)		ปทุมวัน (n = 50)		พระนคร (n = 50)		สัมพันธวงศ์ (n = 50)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ปริญญาตรี										
ที่พักอาศัย ปัจจุบัน										
บ้านเช่าห้องเช่า	25	50.00	27	54.00	19	38.00	18	36.00	89	44.50
บ้านของตนเอง	22	44.00	18	36.00	31	62.00	28	56.00	99	49.50
ห้องชุด	1	2.00	2	4.00	0	0.00	3	6.00	6	3.00
อื่น ๆ	2	4.00	3	6.00	0	0.00	1	2.00	6	3.00

ส่วนที่ 2 การซื้อสินค้า

ความถี่ในการซื้อสินค้า

ผู้ซื้อร้อยละ 39.00 ซื้อสินค้าข้างทางทุกวัน ในทุกเขตสัดส่วนของผู้ที่ซื้อทุกวันสูงกว่าร้อยละ 20 ผู้ที่ซื้อ 3-5 วันต่อสัปดาห์มีร้อยละ 34.50 ที่ซื้อสัปดาห์ละวันมี ร้อยละ 22.00 นอกนั้น ซื้อ 3- 5 วันต่อสัปดาห์ สัปดาห์ละวัน 1-3 ครั้งต่อเดือนเดือนละครั้งบางวัน ทุกวันพระ และ 2-3 วันต่อสัปดาห์เป็นต้น

สินค้าที่มีสัดส่วนการซื้อสูงที่สุด คือ อาหาร คิดเป็นร้อยละ 60.37 ของคำตอบ อาหารที่ซื้อมากที่สุดคือ อาหารปรุง ณ จุดขาย มีสัดส่วนผู้ซื้อสูงที่สุดในทุกเขต รองลงมา คือ อาหารสด/ผัก/ผลไม้ และอาหารปรุงสำเร็จตามลำดับ ส่วนอาหารอื่น ๆ ได้แก่ เครื่องดื่ม ของหวาน ร้อยละ 1.87 หากรวมอาหารปรุง ณ จุดขาย และ อาหารปรุงสำเร็จเข้าด้วยกัน จะมีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 4.39 ของคำตอบทั้งหมดซึ่งสะท้อนถึงความสำคัญของการค้าข้างทางในด้านการอำนวยความสะดวก และที่สำคัญไปกว่านั้น คือ สุขภาพอาหารซึ่งเท่าที่ปรากฏไม่ได้รับความสนใจจากหน่วยงานที่มีบทบาทหน้าที่การกำกับดูแลเท่าที่ควร

ในด้านสินค้าที่ไม่ใช่อาหารผู้ซื้อส่วนใหญ่ซื้อเสื้อผ้าในสัดส่วนร้อยละ 16.65 รองลงมาเป็นของใช้ส่วนตัว ร้อยละ 12.15 สินค้า 2 รายการนี้มีสัดส่วนการซื้อสูงสุดในทุกเขต รองลงมา คือ ของใช้ในบ้าน ร้อยละ 6.54 ของเล่น ร้อยละ 1.68 ส่วนสินค้าอื่น ๆ ได้แก่ บุหรี่ สุรา ดอกไม้รวมร้อยละ 2.62

ตารางที่ 5-20 ความถี่ในการซื้อสินค้าข้างทาง

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม	
	บางรัก		ปทุมวัน		พระนคร		สัมพันธวงศ์			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ความถี่ในการซื้อ										
จำนวนตัวอย่าง	(n=50)		(n=50)		(n=50)		(n=50)		(n=200)	
ทุกวัน	24	48.00	21	42.00	20	40.00	13	26.00	78	39.00
3-5 วันต่อสัปดาห์	14	28.00	24	48.00	11	22.00	20	40.00	69	34.50
สัปดาห์ละวัน	11	22.00	6	12.00	13	26.00	14	28.00	44	22.00
1-3 ครั้งต่อเดือน	0	0.00	0	0.00	4	8.00	0	0.00	4	2.00
เดือนละครั้ง	1	2.00	0	0.00	0	0.00	2	4.00	3	1.50
บางวัน	0	0.00	0	0.00	1	2.00	1	2.00	2	1.00
ทุกวันพระ	0	0.00	1	2.00	0	0.00	0	0.00	1	0.50
2-3 วันต่อสัปดาห์	0	0.00	0	0.00	1	2.00	0	0.00	1	0.50
สินค้าที่ซื้อประจำ										
อาหาร (ร้อยละ 60.37)										
จำนวนคำตอบ	(n=140)		(n=148)		(n=118)		(n=129)		(n=535)	
อาหารปรุง ณ จุดขาย	29	20.71	26	17.57	21	17.80	22	17.05	98	18.32
อาหารสดผัก/ผลไม้	24	17.14	21	14.19	20	16.94	21	16.28	86	16.07
อาหารปรุงสำเร็จ	22	15.71	27	18.24	19	16.10	18	13.95	86	16.07
อาหารสำเร็จรูป	10	7.14	12	8.11	6	5.08	15	11.63	43	8.04
น้ำดื่ม/เครื่องดื่ม	2	1.43	2	1.35	1	0.85	3	2.33	8	1.50
ไม่ระบุ	0	0.00	0	0.00	0	0.00	2	1.55	2	0.37
สินค้าอื่น ๆ (ร้อยละ 39.63)										
เสื้อผ้า	19	13.57	25	16.89	23	19.49	22	17.05	89	16.65
ของใช้ส่วนตัว	17	12.14	22	14.86	10	8.47	16	12.40	65	12.15
ของใช้ในบ้าน	11	7.86	10	6.76	9	7.63	5	3.88	35	6.54
ของเล่น	4	2.86	2	1.35	1	0.85	2	1.55	9	1.68
พวงมาลัย	0	0.00	1	0.68	8	6.78	0	0.00	9	1.68
บุหรี่/สุรา	2	1.43	0	0.00	0	0.00	0	0.00	2	0.37
หนังสือ	0	0.00	0	0.00	0	0.00	2	1.55	2	0.37
ไม่ระบุ	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	0.78	1	0.19

หมายเหตุ * เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ผู้ซื้อร้อยละ 50.00 ซื้อสินค้าต่ำกว่าวันละ 2 ครั้ง ร้อยละ 46.50 ซื้อวันละ 2-4 ครั้ง ผู้ซื้อในเขตบางรักและปทุมวันมีจำนวนการซื้อมากกว่าผู้ซื้อในอีก 2 เขต ส่วนมูลค่าการซื้อต่อครั้งค่อนข้างสูงคือ ร้อยละ 50 ระบุว่ามูลค่าการซื้อแต่ละครั้ง 100 บาทขึ้นไป มูลค่าการซื้อในสัดส่วนที่สูงรองลงมาคือ 50-79 บาท คิดเป็นร้อยละ 19.50 ซึ่งต่ำกว่ากลุ่มแรกมาก

ตารางที่ 5-21 จำนวนครั้ง และค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้าเฉลี่ย

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 200)	
	บางรัก (n = 50)		ปทุมวัน (n = 50)		พระนคร (n = 50)		สัมพันธวงศ์ (n = 50)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
จำนวนการซื้อต่อวัน										
ต่ำกว่า 2 ครั้ง	22	44.00	24	48.00	26	52.00	28	56.00	100	50.00
2-4 ครั้ง	26	52.00	26	52.00	19	38.00	22	44.00	93	46.50
5 ครั้งขึ้นไป	2	4.00	0	0.00	5	10.00	0	0.00	7	3.50
มูลค่าการซื้อต่อครั้ง										
ต่ำกว่า 50 บาท	6	12.00	5	10.00	6	12.00	11	22.00	28	14.00
50-79 บาท	17	34.00	6	12.00	7	14.00	9	18.00	39	19.50
80-99 บาท	8	16.00	11	22.00	7	14.00	7	14.00	33	16.50
ตั้งแต่ 100 บาท ขึ้นไป	19	38.00	28	56.00	30	60.00	23	46.00	100	50.00

ผู้ซื้อมีเหตุผลแตกต่างกันในการซื้อสินค้าข้างทาง โดยความสะดวกเป็นเหตุผลสำคัญที่สุด คือ ใกล้บ้าน ประหยัดเวลา เป็นทางผ่าน และ ใกล้ที่ทำงาน คำตอบกลุ่มนี้คิดเป็นร้อยละ 50.65 ของคำตอบทั้งหมด และเป็นไปในทิศทางเดียวกันทั้ง 4 เขต ส่วนราคากลับไม่ใช่เหตุผลสำคัญ เพราะคำตอบในด้านนี้คิดเป็นเพียงร้อยละ 25.41 เท่านั้น แม้จะมีคำตอบกว่าร้อยละ 19.42 ที่ระบุว่าซื้อเพราะราคาถูก คำตอบที่มีความสำคัญในระดับรองลงมา คือ มีสินค้าหลากหลายทำให้ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่าย และคุณภาพดีกว่า ส่วนมิติทางสังคม ก็เป็นเหตุผลในการซื้อเช่นกัน มีผู้ซื้อระบุว่าซื้อเพราะเป็นเจ้าประจำถึงร้อยละ 7.77 และยังมีผู้ซื้อที่ซื้อด้วยเหตุผลช่วยซื้อด้วย

ตารางที่ 5-22 เหตุผลในการซื้อสินค้าข้างทาง

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 618)	
	บางรัก (n = 146)		ปทุมวัน (n = 165)		พระนคร (n = 152)		สัมพันธวงศ์ (n = 155)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เหตุผลในการซื้อ										
ราคา (ร้อยละ 25.41)										
ราคาถูก	35	23.97	33	20.00	28	18.42	24	15.48	120	19.42
ต่อรองราคาได้	5	3.42	14	8.48	10	6.58	8	5.16	37	5.99
ความสะดวก (ร้อยละ 50.65)										
ใกล้บ้าน	21	14.38	34	20.61	16	10.53	24	15.48	95	15.37
ประหยัดเวลา	21	14.38	18	10.91	20	13.16	24	15.48	83	13.43
เป็นทางผ่าน	18	12.33	15	9.09	20	13.16	29	18.71	82	13.27
ใกล้ที่ทำงาน	19	13.01	9	5.45	13	8.55	12	7.74	53	8.58
สินค้า (ร้อยละ 11.81)										
มีสินค้าให้เลือก หลากหลาย	11	7.53	24	14.55	19	12.50	16	10.32	70	11.33
คุณภาพดีกว่า สดกว่า	2	1.37	1	0.61	0	0.00	0	0.00	3	0.49
มิติทางสังคม (ร้อยละ 1.33)										
มีเจ้าประจำ	11	7.53	13	7.88	14	9.21	10	6.45	48	7.77
ช่วยซื้อ	3	2.05	4	2.42	9	5.92	6	3.87	22	3.56
อื่นๆ (ร้อยละ 0.81)										
ไม่ระบุ	0	0.00	0	0.00	3	2.00	2	1.29	5	0.81

หมายเหตุ * เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ส่วนที่ 3 ทศนะต่อการค้าข้างทาง

ความแตกต่างระหว่างการใช้ซื้อสินค้าข้างทางกับร้านค้า

ผู้ซื้อมีความเห็นว่าความแตกต่างอย่างสำคัญระหว่างการซื้อสินค้าข้างทางกับการซื้อสินค้าจากร้านค้าในระบบก็คือ ความสะดวก ซึ่งมีสัดส่วนของคำตอบสูงถึงร้อยละ 38.84 รองลงมา คือ ราคาที่ย่อมเยากว่า (ร้อยละ 30.00) ส่วนมิติทางสังคมมีสัดส่วนที่สูงเช่นกัน คือ ร้อยละ 21.40 แม้ว่า การมีเจ้าประจำ อาจมีความหมายมากกว่าประเด็นทางสังคมก็ตาม เพราะจะเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อสินค้าด้วย แต่ทั้งปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อและการมีเจ้าประจำนั้น เป็นเรื่องที่เชื่อมโยงกัน เป็นที่น่าสังเกตว่า คำตอบในทุกเขตเป็นไปในทิศทางเดียวกัน ส่วนประเด็นสินค้านั้นกลับมีสัดส่วนต่ำ เมื่อเทียบกับประเด็นอื่น ๆ คำตอบนี้สะท้อนถึงความสำคัญของความสะดวก ราคา และความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์ ซึ่งเป็นมิติที่พบในการค้าข้างทางมากกว่าห้างร้านที่เป็นทางการ

ผลการศึกษา นี้ยืนยันว่า การซื้อสินค้าข้างทาง เป็นไปเพื่อความสะดวกมากกว่าเหตุผลอื่น
 นัยที่ตามมาก็คือ การโล้เรือการค้าข้างทางย่อมมีผลต่อความสะดวกและมิติทางสังคมที่ได้กล่าวไว้แล้วด้วย
 สัดส่วนที่ต่ำของมิติคุณภาพสินค้า ควรนำไปสู่การทบทวนมาตรการจัดการการค้าข้างทางที่เป็นอยู่และ
 การพัฒนามาตรการเพื่อพัฒนาคุณภาพและความสะอาดของสินค้า เพื่อประโยชน์ของผู้บริโภคและเพิ่ม
 ความสามารถในการแข่งขัน

ตารางที่ 5-23 ความแตกต่างระหว่างการซื้อสินค้าข้างทางกับร้านค้า

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 430)	
	บางรัก (n = 103)		ปทุมวัน (n = 103)		พระนคร (n = 121)		สัมพันธวงศ์ (n = 103)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ความแตกต่างระหว่างการซื้อสินค้าข้างทางกับร้านค้า										
ความสะดวก (ร้อยละ 38.84)										
สะดวก	42	40.78	44	42.72	40	33.06	41	39.81	167	38.84
ราคา (ร้อยละ 30.00)										
ราคาถูกกว่า	30	29.13	31	30.10	40	33.06	28	27.18	129	30.00
มิติทางสังคม (ร้อยละ 21.40)										
ปฏิสัมพันธ์ระหว่าง ผู้ขายและผู้ซื้อ	9	8.74	12	11.65	15	12.40	13	12.62	49	11.40
มีเจ้าประจำ	12	11.65	10	9.71	11	9.09	10	9.71	43	10.00
สินค้า (ร้อยละ 8.36)										
สินค้าคุณภาพ ดีกว่า/สดกว่า/ อร่อยกว่า	7	6.80	5	4.85	9	7.44	6	4.85	27	6.28
สะอาด	2	1.94	1	0.97	3	2.48	2	1.94	8	1.86
หลากหลาย	0	0.00	0	0.00	1	0.83	0	0.00	1	0.23
อื่น ๆ (ร้อยละ 1.40)										
ไม่ระบุ	1	0.97	0	0.00	2	1.65	3	2.91	6	1.40

หมายเหตุ* เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ความจำเป็นของการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร

จากคำตอบ 623 คำตอบ มีคำตอบ 603 คำตอบหรือร้อยละ 96.79 ที่ระบุว่าการค้าข้างทาง
 จำเป็นสำหรับกรุงเทพมหานคร ด้วยเหตุผลสำคัญหลายประการ เหตุผลสำคัญสูงสุด เรื่องความสะดวก
 ซึ่งคำตอบคิดเป็นร้อยละ 34.66 เหตุผลสำคัญรองลงมา ในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกันมาก คือ การมีงานทำ
 ซึ่งรวมถึง การสร้างงานและรายได้ และลดปัญหาสังคมโดยคำตอบเป็นไปในทิศทางเดียวกันทุกเขต ส่วนที่
 เห็นว่าไม่จำเป็นมีร้อยละ 3.32 ด้วยเหตุผลที่ว่า มีร้านสะดวกซื้อและห้างสรรพสินค้าแล้ว คำตอบนี้สะท้อน

ถึงการมองว่า ทั้งร้านสะดวกซื้อและห้างสรรพสินค้าสามารถทดแทนการค้าข้างทางได้ ผู้ซื้อ 2 รายระบุว่าไม่เป็นระเบียบมีผู้ซื้อ 1 รายที่เห็นว่ารสนิยมการบริโภคเปลี่ยนไปแล้ว ดังนั้นไม่จำเป็นต้องมีการค้าข้างทาง

ตารางที่ 5-24 ความจำเป็นของการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม	
	บางรัก		ปทุมวัน		พระนคร		สัมพันธวงศ์			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ความจำเป็นของการค้าข้างทาง										
จำเป็น (ร้อยละ 96.79 ของคำตอบทั้งหมด)										
จำนวนคำตอบ	(n = 135)		(n = 161)		(n = 167)		(n = 140)		(n =603)	
ความสะดวก(ร้อยละ 35.32)										
ประหยัดเวลาเดินทาง	28	20.74	26	16.15	30	17.96	29	20.71	113	18.74
ผู้บริโภคมีทางเลือก	24	17.78	27	16.77	24	14.37	25	17.86	100	16.58
การมีงานทำ(ร้อยละ 34.00)										
สร้างงานและรายได้	22	16.30	31	19.25	33	19.76	27	19.29	113	18.74
ลดปัญหาสังคม	17	12.59	28	17.39	23	13.77	24	17.14	92	15.26
สินค้า (ร้อยละ 17.59)										
สินค้าน่าดึงดูด	28	20.74	27	16.77	28	16.77	21	15.00	104	17.25
ในห้างไม่มีขาย	0	0.00	1	0.62	1	0.60	0	0.00	2	0.33
การท่องเที่ยว(ร้อยละ 6.63)										
ดึงดูดนักท่องเที่ยว	8	5.93	9	5.59	15	8.98	8	5.71	40	6.63
วัฒนธรรม(ร้อยละ 6.46)										
เป็นวิถีแบบไทย	8	5.93	12	7.45	13	7.78	6	4.29	39	6.47
ไม่จำเป็น	(n = 7)		(n = 3)		(n = 4)		(n = 6)		(n = 20)	
มีร้านสะดวกซื้อแล้ว	3	42.86	2	66.67	1	25.00	4	66.67	10	50.00
มีห้างสรรพสินค้า	2	28.57	1	33.33	1	25.00	2	33.33	6	30.00
ไม่เป็นระเบียบ	0	0.00	0	0.00	2	50.00	0	0.00	2	10.00
รสนิยมการบริโภคเปลี่ยนไปแล้ว	1	14.29	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	5.00
มีตลาดแล้ว	1	14.29	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	5.00

หมายเหตุ * เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

นอกจากการตอบคำถามปลายปิด ผู้ซื้อยังแสดงทัศนะเพิ่มเติมต่อความจำเป็นของการค้าข้างทาง ในคำถามปลายเปิด คำตอบในส่วนนี้มี 27 ความเห็น ซึ่งสองในสามแสดงทัศนะยืนยันว่าการค้าข้างทาง จำเป็นต่อกรุงเทพมหานครที่เหลือเป็นความเห็นเกี่ยวกับคุณภาพของสินค้าและข้อเสนอการบริหารจัดการ

การเพิ่มจำนวนของผู้ค้า

ผู้ซื้อเชื่อว่า การที่มีผู้ค้าข้างทางเพิ่มขึ้น เป็นผลจาก คนไม่มีงานทำเพิ่มขึ้น (ร้อยละ 43.00) คนรุ่นใหม่ชอบอาชีพอิสระ(ร้อยละ 25.73) ผู้ซื้อต้องการสินค้าที่หลากหลาย(ร้อยละ 18.57) ส่วนการให้ และรับสินบนนั้นมีความสำคัญน้อยที่สุด ตัวเลือกเหล่านี้สะท้อนถึง แนวคิดสำคัญ 2 แนวคิด คือ แนวคิด โครงสร้าง และ แนวคิดหลังสมัยใหม่ ซึ่งอธิบายปรากฏการณ์การเพิ่มของการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร สถิติการว่างงานที่เพิ่มขึ้นในช่วงปี 2556 ถึง 2558 ยืนยันคำตอบนี้ อัตราการว่างงานในช่วงเวลาดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 0.7, 0.8 และ 0.9 ตามลำดับ (สำนักงานสถิติแห่งชาติ 2559)

ตารางที่ 5-25 การเพิ่มจำนวนของผู้ค้าข้างทาง

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 307)	
	บางรัก (n = 74)		ปทุมวัน (n = 82)		พระนคร (n = 76)		สัมพันธวงศ์ (n = 75)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
คนไม่มีงานทำ เพิ่มขึ้น	34	45.95	40	48.78	37	48.68	33	44.00	144	43.00
คนรุ่นใหม่นิยม อาชีพอิสระ มากกว่าเป็น ลูกจ้าง	22	29.73	19	23.17	19	25.00	19	25.33	79	25.73
ผู้ซื้อต้องการสินค้า ที่หลากหลายขึ้น	15	20.27	16	19.51	12	15.79	14	18.67	57	18.57
การให้/รับสินบน	2	2.70	5	6.10	4	5.26	6	8.00	17	5.54
เจ้าหน้าที่ ไม่เข้มงวด	0	0.00	1	1.22	0	0.00	2	2.67	3	0.98
ลงทุนน้อย	0	0.00	0	0.00	2	2.63	1	1.33	3	0.98
รายได้ดีกว่ารับจ้าง	1	1.35	1	1.22	0	0.00	0	0.00	2	0.65
ผู้ค้าต่างดาว มากขึ้น	0	0.00	0	0.00	2	2.63	0	0.00	2	0.65

หมายเหตุ เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

อนาคตของการค้าข้างทางในเขตกรุงเทพมหานคร

ผู้ซื้อส่วนใหญ่ (ร้อยละ 90.65) มีความเห็นว่าการค้าข้างทางยังมีอนาคตในกรุงเทพมหานคร ทั้งนี้ ด้วยเหตุผลสำคัญ 4 ประการ คือ ช่วยอำนวยความสะดวกให้ประชาชน (ร้อยละ 30.69) ยังมีคนรายได้ น้อยที่ต้องการอาชีพ (ร้อยละ 26.72) ขยายของราคาไม่แพง ร้อยละ (24.87) คนไทยยังนิยมซื้อของข้างทาง (ร้อยละ 16.40) ส่วนคำตอบอื่นๆ เช่น มีสินค้าที่ไม่มีที่อื่น ๆ ต่อรองราคาได้นักท่องเที่ยวชอบ มีสัดส่วน ที่ต่ำกว่ามาก

สำหรับผู้ซื้อที่คิดว่าการค้าข้างทางไม่มีอนาคตให้เหตุผลว่าเป็นเพราะไม่มีที่ขาย (ร้อยละ 35.90) รสนิยมการบริโภคเปลี่ยนไป (ร้อยละ 17.95) แข่งกับห้างหรือร้านสะดวกซื้อไม่ได้ (ร้อยละ 15.38) มลพิษ บนถนน (ร้อยละ 15.38)

ตารางที่ 5-26 อนาคตของการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม	
	บางรัก		ปทุมวัน		พระนคร		สัมพันธวงศ์			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
มีอนาคต (ร้อยละ 90.65 ของคำตอบทั้งหมด)										
จำนวนคำตอบ	(n = 92)		(n = 107)		(n = 91)		(n = 88)		(n = 378)	
อำนวยความสะดวกให้ประชาชน	26	28.26	37	34.58	25	27.47	28	30.68	116	30.69
ยังมีคนรายได้ น้อยที่ต้องการอาชีพ	21	22.83	25	23.36	33	36.26	22	25.00	101	26.72
ขยายของราคาไม่แพง	31	33.70	26	24.30	17	18.68	20	22.73	94	24.87
คนไทยยังนิยมซื้อของข้างทาง	14	15.22	14	13.08	16	17.58	18	20.45	62	16.40
มีสินค้าที่ไม่มีที่อื่น ๆ	0	0.00	2	1.87	0	0.00	0	0.00	2	0.53
ต่อรองราคาได้	0	0.00	2	1.87	0	0.00	0	0.00	2	0.53
นักท่องเที่ยวชอบ	0	0.00	1	0.93	0	0.00	0	0.00	1	0.26
ไม่มีอนาคต (ร้อยละ 9.35 ของคำตอบทั้งหมด)										
จำนวนคำตอบ	(n = 10)		(n = 2)		(n = 14)		(n = 13)		(n = 39)	
ไม่มีที่ขาย	4	40.00	1	50.00	6	42.86	3	23.08	14	35.90
รสนิยมการบริโภคเปลี่ยนไป	2	20.00	0	0.00	1	7.14	4	30.77	7	17.95
แข่งกับห้างหรือร้านสะดวกซื้อไม่ได้	1	10.00	1	50.00	2	14.29	2	15.38	6	15.38
มลพิษบนถนน	1	10.00	0	0.00	2	14.29	3	23.08	6	15.38
นโยบายรัฐ	2	20.00	0	0.00	3	21.43	1	7.69	6	15.38

หมายเหตุ เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ข้อเสนอการบริหารจัดการ

ข้อเสนอด้านการบริหารจัดการที่ชัดเจนที่สุด คือ การจัดการด้านพื้นที่ ซึ่งประกอบด้วย การกำหนดพื้นที่อนุญาตให้ขายชัดเจน (ร้อยละ 14.26) กำหนดที่ตั้งไม่ให้กีดขวางทางสัญจร (ร้อยละ 11.91) และจำกัดจำนวนผู้ขายและแผง(ร้อยละ 4.53) ทั้งนี้ความเห็นในทุกเขตเป็นไปในทิศทางเดียวกัน

ประเด็นที่ผู้ซื้อให้ความสำคัญรองลงมา คือ เรื่องการพัฒนาผู้ค้าซึ่งประกอบด้วย ให้ความรู้ผู้ค้า ด้านการรักษาความสะอาดรองลงมา คือ พัฒนาทักษะให้เป็นผู้ประกอบการที่มีความสามารถ รับผิดชอบ ภาระการแต่งกาย

เรื่องคุณภาพสินค้า ผู้ซื้อให้ความสำคัญเป็นอันดับที่3 ส่วนในด้านโครงสร้าง ผู้ซื้อให้ความสำคัญต่อเรื่อง สนับสนุนผู้ค้าที่ยากจน (ร้อยละ 6.54) บังคับใช้กฎหมายเคร่งครัด (ร้อยละ 5.12) จัดการเรื่องส่วย (ร้อยละ 4.61) เก็บภาษีผู้ค้า (ร้อยละ 2.27)

ประเด็นสาธารณูปโภค คือ น้ำ ไฟ และห้องน้ำแม้ในภาพรวมมีสัดส่วนคำตอบต่ำกว่ามิติอื่น ๆ แต่เมื่อจำนวนคำตอบเมื่อเปรียบเทียบกับตัวเลือกอื่นๆ ถือได้ว่าสูงเป็นอันดับต้นๆ

ตารางที่ 5-27 ข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงการบริหารจัดการการค้าข้างทาง

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 1,192)	
	บางรัก (n = 289)		ปทุมวัน (n = 286)		พระนคร (n = 283)		สัมพันธวงศ์ (n = 334)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ข้อเสนอแนะการบริหารจัดการ										
ด้านพื้นที่ (ร้อยละ 30.70 ของคำตอบ)										
กำหนดพื้นที่อนุญาตชัดเจน	39	13.49	44	15.38	45	15.90	42	12.57	170	14.26
กำหนดที่ตั้งไม่ให้กีดขวางทางสัญจร	37	12.80	37	12.94	34	12.01	34	10.18	142	11.91
จำกัดจำนวนผู้ขายและแผง	16	4.50	8	2.45	13	4.59	17	4.19	54	4.53
ด้านการศึกษา (ร้อยละ 20.55 ของคำตอบ)										
ให้ความรู้ด้านการรักษาความสะอาด	31	10.73	28	9.79	30	10.60	36	10.78	125	10.49
พัฒนาทักษะให้เป็นผู้ประกอบการที่มีความสามารถ	15	5.19	15	5.24	11	3.89	24	7.19	65	5.45
การแต่งกาย	13	4.50	15	5.24	9	3.18	18	5.39	55	4.61

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 1,192)	
	บางรัก (n = 289)		ปทุมวัน (n = 286)		พระนคร (n = 283)		สัมพันธวงศ์ (n = 334)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ด้านสินค้า (ร้อยละ 14.84 ของคำตอบ)										
กำกับคุณภาพสินค้า	45	15.57	37	12.94	43	15.19	46	13.77	171	14.35
ควบคุมราคา	1	0.35	2	0.70	0	0.00	3	0.90	6	0.50
ด้านโครงสร้าง(ร้อยละ 18.54 ของคำตอบ)										
สนับสนุนผู้ค้าที่ยากจน	19	6.57	17	5.94	23	8.13	19	5.69	78	6.54
บังคับใช้กฎหมายเคร่งครัด	11	3.81	12	4.20	21	7.42	17	5.09	61	5.12
จัดการเรื่องส่วย	10	3.46	16	5.59	14	4.95	15	4.49	55	4.61
เก็บภาษีผู้ค้า	8	2.77	7	2.45	5	1.77	7	2.10	27	2.27
เพิ่มค่าปรับ	1	0.35	0	0.00	1	0.35	3	0.90	5	0.42
ด้านสาธารณูปโภค(ร้อยละ 14.93 ของคำตอบ)										
จัดสาธารณูปโภค	26	9.00	29	10.14	18	6.36	20	5.99	93	7.80
จัดหาห้องน้ำ	17	5.88	19	6.64	16	5.65	33	9.88	85	7.13

หมายเหตุ เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ข้อเสนอแนะด้านการบริหารจัดการในคำถามปลายเปิดให้ความสำคัญต่อคุณภาพของสินค้า การรักษาความสะอาดในพื้นที่ขายและหลังการขายและ การกำกับดูแลของเจ้าหน้าที่

ส่วนที่ 4 ทศนะต่อข้อดีข้อเสียของการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร

ในส่วนนี้ผู้วิจัยจัดกลุ่มข้อดีของการค้าข้างทางออกเป็น ความสะดวก การพึ่งตนเอง สินค้า ความยืดหยุ่น และการพัฒนาเศรษฐกิจ ในภาพรวมผู้ซื้อให้ความสำคัญต่อ ความสะดวกเป็นอันดับแรก ด้วยค่าเฉลี่ยรวม 4.24 รองลงมาเป็นประเด็นการพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจ ซึ่งรวมประเด็นการลดปัญหาสังคมและสนับสนุนผู้ประกอบการขนาดเล็ก ค่าเฉลี่ยในกลุ่มนี้ 4.12 ส่วนข้อดีด้านสินค้าผู้ซื้อเลือกเป็นอันดับที่ 3 และ ความยืดหยุ่นเป็นตัวเลือกอันดับที่ 4 ค่าเฉลี่ยเหล่านี้แม้จะแตกต่างกันไม่มากแต่ก็ยืนยันบทบาทที่สำคัญของการค้าข้างทางในด้านการอำนวยความสะดวก การพึ่งตนเอง และการเข้าถึงสินค้า

ตารางที่ 5-28 ทักษะต่อข้อดีของการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 200)	
	บางรัก (n = 50)		ปทุมวัน (n = 50)		พระนคร (n = 50)		สัมพันธวงศ์ (n = 50)			
	$\bar{X}$	ระดับ	$\bar{X}$	ระดับ	$\bar{X}$	ระดับ	$\bar{X}$	ระดับ	$\bar{X}$	ระดับ
ข้อดี										
ความสะดวก									4.24	มาก
สะดวกสำหรับผู้ซื้อ	4.36	มาก	4.38	มาก	4.38	มาก	4.30	มาก	4.36	มาก
ผู้บริโภคไม่ต้องเข้าห้าง	4.18	มาก	4.10	มาก	4.10	มาก	4.10	มาก	4.12	มาก
การพึ่งตนเอง									4.12	มาก
สนับสนุนให้เกิดการ พึ่งตนเองทางเศรษฐกิจ	4.24	มาก	4.02	มาก	4.34	มาก	4.26	มาก	4.22	มาก
ลดภาระสังคม	4.18	มาก	3.96	มาก	4.18	มาก	4.00	มาก	4.08	มาก
สนับสนุนผู้ประกอบการ ขนาดเล็ก	4.16	มาก	3.94	มาก	4.16	มาก	3.90	มาก	4.04	มาก
สินค้า									4.09	มาก
มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย	4.12	มาก	4.06	มาก	4.12	มาก	4.04	มาก	4.09	มาก
ขายสินค้าน่าราคาถูกกว่า	4.06	มาก	3.96	มาก	4.33	มาก	4.02	มาก	4.09	มาก
ความยืดหยุ่น										มาก
ผู้ค้าสามารถจัดเวลาดูแล ครอบครัวได้	3.92	มาก	3.88	มาก	4.08	มาก	3.70	มาก	3.90	มาก
การพัฒนาเศรษฐกิจ									3.84	มาก
ดึงดูดนักท่องเที่ยว	4.00	มาก	3.76	มาก	4.02	มาก	3.72	มาก	3.88	มาก
สนับสนุนการพัฒนา เศรษฐกิจของประเทศ	3.94	มาก	3.68	มาก	4.08	มาก	3.74	มาก	3.86	มาก
ทำให้เมืองมีชีวิตชีวา	3.90	มาก	3.76	มาก	3.84	มาก	3.58	กลาง	3.77	มาก
รวม	4.10	มาก	3.95	มาก	4.14	มาก	3.94	มาก	4.03	มาก

เมื่อให้ผู้ซื้อระบุข้อเสีย ตัวเลือกแบ่งออกเป็น 3 ด้าน คือ สินค้า สิ่งแวดล้อม และ การแข่งขัน ผลการศึกษาพบว่า ผู้ซื้อให้ความสำคัญต่อคุณภาพของสินค้ามากกว่าประเด็นอื่นๆ ทั้งประเด็นคุณภาพของสินค้าและความรับผิดชอบต่อสินค้าที่ขาย ด้วยค่าคะแนน 3.69 ส่วนประเด็นสิ่งแวดล้อม ผู้ซื้อให้คะแนนต่ำลงมา มีค่าเฉลี่ยรวม 3.42 โดยประเด็นกีดขวางทางสัญจร มีค่าคะแนนสูงสุดในประเด็นการแข่งขัน ผู้ซื้อให้ความสำคัญน้อยที่สุด ทั้งในประเด็นภาษีและการเป็นคู่แข่งของการค้าในระบบ ทั้งนี้ ค่าเฉลี่ยด้านทักษะต่อข้อดีสูงกว่าทักษะต่อข้อเสียมาก

ตารางที่ 5-29 ทักษะต่อข้อเสียของการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 200)	
	บางรัก (n = 50)		ปทุมวัน (n = 50)		พระนคร (n = 50)		สัมพันธวงศ์ (n = 50)			
	$\bar{X}$	ระดับ	$\bar{X}$	ระดับ	$\bar{X}$	ระดับ	$\bar{X}$	ระดับ	$\bar{X}$	ระดับ
ข้อเสีย										
สินค้า									3.69	มาก
ไม่มีการควบคุมคุณภาพ	4.02	มาก	3.90	มาก	3.88	มาก	4.06	มาก	3.97	มาก
ผู้ค้าไม่รับผิดชอบต่อสินค้า	3.72	มาก	2.90	กลาง	3.42	กลาง	3.60	กลาง	3.41	มาก
สิ่งแวดล้อม									3.42	กลาง
กีดขวางทางสัญจร	3.86	มาก	3.98	มาก	3.96	มาก	3.90	มาก	3.93	มาก
ทำให้บ้านเมืองสกปรก	3.72	มาก	3.62	กลาง	3.65	กลาง	3.78	มาก	3.69	มาก
ทำให้รถติด	3.20	กลาง	3.30	กลาง	3.40	กลาง	3.76	มาก	3.42	กลาง
เสียงดัง	3.00	กลาง	3.04	กลาง	3.08	กลาง	3.18	กลาง	3.08	กลาง
ทำให้เมืองดูต้อยพัฒนา	3.14	กลาง	2.80	กลาง	2.92	กลาง	3.10	กลาง	2.99	กลาง
การแข่งขัน									3.04	กลาง
ผู้ค้าไม่เสียภาษี	3.36	กลาง	3.20	กลาง	3.12	กลาง	3.26	กลาง	3.24	กลาง
ไม่เป็นธรรมต่อผู้ค้าในระบบ	2.98	กลาง	2.68	กลาง	2.72	กลาง	2.98	กลาง	2.84	กลาง
รวม	3.44	กลาง	3.27	กลาง	3.34	กลาง	3.51	กลาง	3.39	กลาง

5.1.3 ประชาชน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล

กลุ่มตัวอย่างประชาชนเพศหญิงและเพศชายมีสัดส่วนใกล้เคียงกัน โดยประชาชนเพศชายมีร้อยละ 51.50 และเพศหญิงร้อยละ 48.50 ในภาพรวมประชาชนมีอายุในช่วง 20-39 ปี และเป็นไปในทิศทางเดียวกันทั้ง 4 เขต ประชาชนอายุน้อยที่สุด คือ 12 ปี มากที่สุด คือ 80 ปี ค่าเฉลี่ยอายุของประชาชน 200 คน เท่ากับ 32.42 ปี

ประชาชนร้อยละ 29.50 เป็นนักเรียนนักศึกษา รองลงมาเป็นผู้รับจ้างรายเดือน ร้อยละ 28.00 ที่เหลือร้อยละ 7.50 เป็นผู้ขับรถรับจ้าง, วินมอเตอร์ไซด์, ธุรกิจส่วนตัว, แม่ครัว, ติวเตอร์, ทำสวน และ มัคคุเทศน์

ในด้านรายได้ต่อเดือน ประชาชนร้อยละ 47.00 มีรายได้ อยู่ระหว่าง 9,000-15,000 บาท รองลงมาคือ ต่ำกว่า 9,000 มีร้อยละ 23.0 ที่มีรายได้ 20,000 ขึ้นไป มีร้อยละ 17.50 และ ที่มีรายได้ 15,001-20,000 มีร้อยละ 6.50

ในด้านการศึกษา ประชาชนส่วนใหญ่ (ร้อยละ 33.50) จบการศึกษาระดับปริญญาตรี รองลงมาเป็นระดับมัธยมศึกษา/ปวช. ร้อยละ 27.00 ส่วนน้อยที่สุด คือ ไม่ได้เรียนและอื่น ๆ (กำลังศึกษาแต่ไม่ระบุระดับการศึกษา) ร้อยละ 0.50

ประชาชนส่วนใหญ่ (ร้อยละ 47.00) พักอยู่บ้านเช่า/ห้องเช่า รองลงมา คือ ที่บ้านของตนเอง ร้อยละ 43.50 น้อยที่สุด คือ ห้องชุดร้อยละ 3.00 ที่พักอาศัยอื่น ๆ ได้แก่ วัด บ้านพักข้าราชการ และบ้านญาติ

ตารางที่ 5-30 ข้อมูลส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่าง

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 200)	
	บางรัก (n = 50)		ปทุมวัน (n = 50)		พระนคร (n = 50)		สัมพันธวงศ์ (n = 50)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เพศ										
ชาย	23	46.00	28	56.00	24	48.00	28	56.00	103	51.50
หญิง	27	54.00	22	44.00	26	52.00	22	44.00	97	48.50
อายุ										
ต่ำกว่า 20 ปี	6	12.00	8	16.00	9	18.00	13	26.00	36	18.00
20-29 ปี	22	44.00	15	30.00	10	20.00	14	28.00	61	30.50
30-39 ปี	15	30.00	12	24.00	12	24.00	10	20.00	49	24.50
40-49 ปี	5	10.00	10	20.00	5	10.00	7	14.00	27	13.50
50-59 ปี	1	2.00	3	6.00	11	22.00	6	12.00	21	10.50
60-69 ปี	0	0	1	2.00	3	6.00	0	0	4	2.00
70 ปีขึ้นไป	1	2.00	1	2.00	0	0	0	0	2	1.00
รวม	50	100.00	50	100.00	50	100.00	50	100.00	200	100.00
อาชีพ										
นักเรียน/ นักศึกษา	18	36.00	15	30.00	11	22.00	15	30.00	59	29.50
รับจ้างรายเดือน	13	26.00	10	20.00	15	30.00	18	36.00	56	28.00
ค้าขาย	7	14.00	12	24.00	13	26.00	2	4.00	34	17.00
รับจ้างรายวัน	3	16.00	7	14.00	3	6.00	7	14.00	20	10.00
รับราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	5	10.00	5	10.00	4	8.00	2	4.00	16	8.00
ไม่ระบุ	4	8.00	1	2.00	4	8.00	6	12.00	15	7.50
รายได้ต่อเดือน										
ต่ำกว่า 9,000	15	30.00	11	22.00	17	34.00	15	30.00	58	23.00
9,000-15,000	20	40.00	26	52.00	21	42.00	27	54.00	94	47.00
15,001-20,000	5	10.00	3	6.00	2	4.00	3	6.00	13	6.50
20,000 ขึ้นไป	10	20.00	10	20.00	10	20.00	5	10.00	35	17.50

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 200)	
	บางรัก (n = 50)		ปทุมวัน (n = 50)		พระนคร (n = 50)		สัมพันธวงศ์ (n = 50)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
การศึกษาสูงสุด										
ไม่ได้เรียน	0	0	0	0	0	0	1	2.00	1	0.50
ประถมศึกษา	4	8.00	8	16.00	7	14.00	4	8.00	23	11.50
มัธยมต้น	10	20.00	8	16.00	10	20.00	12	24.00	40	20.00
มัธยมปลาย/ ปวช.	11	22.00	15	30.00	12	24.00	16	32.00	54	27.00
ปวส/ อนุปริญญา	1	2.00	1	2.00	2	4.00	2	4.00	6	3.00
ปริญญาตรี	22	44.00	12	24.00	18	36.00	15	30.00	67	33.50
สูงกว่า ปริญญาตรี	1	2.00	6	12.00	1	2.00	0	0	8	4.00
ไม่ระบุ	1	2.00	0	0	0	0	0	0	1	0.50
ที่พักอาศัยปัจจุบัน										
บ้านเช่า/ ห้องเช่า	28	56.00	24	48.00	19	38.00	23	46.00	94	47.00
บ้านของตนเอง	18	36.00	20	40.00	28	56.00	21	42.00	87	43.50
ห้องชุด	1	2.00	2	4.00	2	4.00	1	2.00	6	3.00
ไม่ระบุ	3	6.00	4	8.00	1	2.00	5	10.00	13	6.50

ส่วนที่ 2 การซื้อสินค้า

ประชาชนส่วนใหญ่ ร้อยละ 87.50 ซื้อสินค้าข้างทาง ที่ไม่ซื้อ มี 25 คน คิดเป็นร้อยละ 12.50 และที่น่าสังเกต คือ คำตอบเกือบทั้งหมดของประชาชนด้านทัศนคติเป็นไปในทิศทางเดียวกับคำตอบของผู้ซื้อ จะมีแตกต่างอยู่เรื่องเดียว คือ ข้อเสนอแนะด้านการบริหารจัดการที่ประชาชนให้ความสำคัญต่อมิติ ด้านโครงสร้างมากกว่ามิติด้านการศึกษา แต่ความแตกต่างก็น้อยมาก

ตารางที่ 5-31 การซื้อสินค้า

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 200)	
	บางรัก (n = 50)		ปทุมวัน (n = 50)		พระนคร (n = 50)		สัมพันธวงศ์ (n = 50)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
การซื้อสินค้า										
ไม่ซื้อ	5	10.00	8	16.00	6	12.00	6	12.00	25	12.50
ซื้อ	45	90.00	42	84.00	44	88.00	44	88.00	175	87.50

เหตุผลสำคัญที่ประชาชนไม่ซื้อสินค้าข้างทาง คือ ไม่แน่ใจในคุณภาพ (ร้อยละ 36.00) รองลงมา คือ สินค้าไม่ถูกสุขอนามัย (อาหาร) ร้อยละ 22.00 คุณภาพสินค้าไม่ดี (ร้อยละ 16.00) และเหตุผลอื่น ๆ คือ สะอาดไม่นิยมบริโภคสินค้าข้างทาง และกีดขวางทางเดิน ร้อยละ 18.00 มีร้อยละ 8.00 ที่ระบุว่าไม่มีแผนปล่อยให้ซื้อสินค้าส่วนเหตุผลระดับรองๆ ลงมา คือ ไม่ต้องการซื้อ ไม่สะดวกไม่ชอบที่ขายบนทางเท้า ห้างมีโปรโมชั่น และไม่ต้องซื้อเพราะอยู่วัด เป็นต้น

เหตุผลสำคัญที่สุดในการซื้อสินค้าข้างทาง คือ เหตุผล “ราคาถูก” “ความสะดวก” เป็นประเด็นที่มีความสำคัญรองลงมา ความสะดวกรวมประเด็น “เป็นทางผ่าน ” “ใกล้บ้าน ” “ประหยัดเวลา ” “ใกล้ที่ทำงาน” ในขณะที่เหตุผลด้านสินค้ามีความสำคัญเป็นอันดับที่ 3 และท้ายสุดคือมิติทางสังคม คือ มีเจ้าประจำ ช่วยซื้อคนขายใส่ใจมีเงินหมุนเวียนในชุมชน

ตารางที่ 5-32 เหตุผลในการไม่ซื้อหรือซื้อสินค้าข้างทาง

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม	
	บางรัก		ปทุมวัน		พระนคร		สัมพันธวงศ์			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เหตุผลที่ไม่ซื้อ*										
จำนวนคำตอบ	(n=11)		(n=14)		(n=13)		(n=12)		(n=50)	
ไม่แน่ใจในคุณภาพ	5	45.45	4	28.57	4	30.77	5	41.67	18	36.00
สินค้าไม่ถูก สุขอนามัย (อาหาร)	3	27.27	3	21.43	4	30.77	1	8.33	11	22.00
คุณภาพสินค้าไม่ดี	3	27.27	2	14.29	1	7.69	2	16.67	8	16.00
ไม่มีแผนปล่อยให้ซื้อ สินค้า	0	0.00	1	0.00	2	15.38	1	8.33	4	8.00
ไม่ต้องการ	0	0.00	1	7.14	0	0.00	0	0.00	1	2.00
ไม่สะดวก	0	0.00	1	7.14	2	15.38	2	16.67	5	10.00
ไม่ชอบที่ขาย บนทางเท้า	0	0.00	1	7.14	0	0.00	0	0.00	1	2.00
ห้างมีโปรโมชั่น	0	0.00	1	7.14	0	0.00	0	0.00	1	2.00
ไม่ต้องซื้อเอง	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	8.33	1	2.00
เหตุผลที่ซื้อ*										
จำนวนคำตอบ	(n=154)		(n=139)		(n=140)		(n=148)		(n=581)	
ราคา (ร้อยละ 29.26 ของคำตอบ)										
ราคาถูก	30	19.48	30	21.58	24	17.14	31	20.95	115	19.79
ต่อรกราคาได้	12	7.79	10	7.19	16	11.43	17	11.49	55	9.47

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม	
	บางรัก		ปทุมวัน		พระนคร		สัมพันธวงศ์			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
จำนวนตัวอย่าง	(n=45)		(n=42)		(n=44)		(n=44)		(n=175)	
ทุกวัน	12	26.67	16	38.10	20	45.45	6	13.64	54	30.86
3-5 วัน ต่อสัปดาห์	22	48.89	17	40.48	12	27.27	25	56.82	76	43.43
สัปดาห์ละวัน	9	20.00	6	14.29	9	20.45	7	15.91	31	17.71
นาน ๆ ครั้ง	2	4.44	3	7.14	0	0.00	3	6.81	8	4.57
สองสัปดาห์ครั้ง	0	0.00	0	0.00	2	4.54	2	4.54	4	2.29
เดือนละครั้ง	0	0.00	0	0.00	1	2.27	1	2.27	2	1.14
สินค้าที่ซื้อประจำ										
จำนวนคำตอบ	(n= 145)		(n=137)		(n=107)		(n=135)		(n=524)	
อาหาร (ร้อยละ 58.21)										
อาหารปรุง ณ จุดขาย	21	14.48	23	16.79	23	21.50	23	17.04	90	17.18
อาหารสดผัก/ ผลไม้	23	15.86	22	16.06	21	19.63	23	17.04	89	16.98
อาหารปรุงสำเร็จ	23	15.86	19	13.87	14	13.08	14	10.37	70	13.36
อาหารสำเร็จรูป	12	8.28	10	7.30	10	9.35	15	11.11	47	8.97
น้ำและเครื่องดื่ม	2	1.38	2	1.46	0	0.00	1	0.74	5	2.86
หลายอย่าง	0	0.00	2	1.46	0	0.00	0	0.00	2	1.14
วัตถุดิบ	0	0.00	0	0.00	1	0.93	0	0.00	1	0.57
แล้วแต่	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	0.74	1	0.57
สินค้าอื่น ๆ (ร้อยละ 41.79)										
เสื้อผ้า	24	16.55	20	14.60	10	9.35	20	14.81	74	14.12
ของใช้ส่วนตัว	21	14.48	19	13.87	11	10.28	21	15.56	72	13.74
ของใช้ในบ้าน	10	6.90	15	10.95	13	12.15	15	11.11	53	10.11
ของเล่น	7	4.83	4	2.92	2	1.87	1	0.74	14	2.67
บุหรี	1	0.69	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	0.19
ถุงพลาสติก	1	0.69	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	0.19
ดอกไม้ถวายพระ	0	0.00	1	0.73	0	0.00	0	0.00	1	0.19
วัตถุดิบ	0	0.00	0	0.00	1	0.94	0	0.00	1	0.19
สุรา	0	0.00	0	0.00	1	0.94	0	0.00	1	0.19
แล้วแต่/ไม่แน่	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	0.19	1	0.19

หมายเหตุ *เลือกตอบได้มากกว่า1 ข้อ

ประชาชนร้อยละ 53.71 ซื้อสินค้าต่ำกว่า 2 ครั้งต่อวัน ส่วนใหญ่มีมูลค่าการซื้อต่อครั้งต่ำกว่า 50 บาท คิดเป็นร้อยละ 47.43 รองลงมาเป็นกลุ่มที่ซื้อสินค้าตั้งแต่ 100 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 41.50 ประชาชนที่ซื้อ 50-79 บาท และ ครั้งละ 80-99 บาท มีน้อยกว่ามากคือ ร้อยละ 9.14 และ 4.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 5-34 จำนวนครั้ง และค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้า

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 175)	
	บางรัก (n = 45)		ปทุมวัน (n = 42)		พระนคร (n = 44)		สัมพันธวงศ์ (n = 44)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
จำนวนการซื้อต่อวัน										
1 ครั้ง	26	57.78	16	38.10	27	61.36	25	56.82	94	53.71
2-4 ครั้ง	19	42.22	26	61.90	17	38.64	19	43.18	81	46.29
มูลค่าการซื้อต่อครั้ง										
ต่ำกว่า 50 บาท	24	53.33	19	45.24	19	43.18	21	47.73	83	47.43
50-79 บาท	3	6.67	4	9.52	3	6.82	6	13.64	16	9.14
80-99 บาท	1	2.22	2	4.76	1	2.27	3	6.82	7	4.00
ตั้งแต่ 100 บาทขึ้นไป	17	37.78	17	0.00	21	47.73	14	31.82	69	39.43

ส่วนที่ 3 ทศนะต่อการค้าข้างทาง

ความแตกต่างระหว่างการซื้อสินค้าข้างทางกับร้านค้า

ประชาชนให้เหตุผลสำคัญที่ทำให้การซื้อสินค้าแผงลอยแตกต่างจากการซื้อสินค้าจากร้านทั่วไป หรือในห้างสรรพสินค้าที่สอดคล้องกัน โดยส่วนใหญ่มีสาเหตุมาจากการซื้อเพราะสะดวก โดยรวมคิดเป็นร้อยละ 33.33 รองลงมาคือ เพราะราคาถูกกว่า ร้อยละ 28.74 มิติทางสังคมมีความสำคัญเช่นกัน คือ “มีเจ้าประจำ” และ “มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ” ส่วนเหตุผลอื่น ๆ คือ “ช่วยกระจายรายได้สู่ชุมชน” “สินค้าบางอย่างดีกว่าในห้าง” “คุณภาพสินค้าไม่ต่างกัน” “ซื้อสินค้าจำนวนน้อยได้” “ต่อรองราคาได้” “หลากหลาย” เป็นต้น

ตารางที่ 5-35 ความแตกต่างระหว่างการซื้อสินค้าข้างทางกับร้านค้า

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 438)	
	บางรัก (n = 108)		ปทุมวัน (n = 105)		พระนคร (n = 112)		สัมพันธวงศ์ (n = 113)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ความแตกต่างระหว่างการซื้อสินค้าข้างทางกับร้านค้า										
ความสะดวก(ร้อยละ 33.33 ของคำตอบ)										
สะดวก	38	35.51	37	35.24	35	31.25	38	33.63	148	33.79
ราคา (ร้อยละ 28.74)										
ราคาถูกกว่า	31	28.97	29	27.62	27	24.11	38	33.63	125	28.54
มิติทางสังคม (ร้อยละ 28.27ของคำตอบ)										
มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ	15	14.02	9	8.57	17	15.18	12	10.62	53	12.10
มีเจ้าประจำ	12	11.21	16	15.24	16	14.29	11	9.73	55	12.56
สินค้า (ร้อยละ 8.12 ของคำตอบ)										
สะอาด	2	1.87	4	3.81	3	2.68	6	5.31	15	3.42
สินค้าคุณภาพดีกว่า/สดกว่า/อร่อยกว่า	9	8.41	6	5.71	11	9.82	3	2.65	29	6.62
ต่อรองราคาได้	0	0.00	2	1.90	0	0.00	0	0.00	2	0.46
หลากหลาย	0	0.00	0	0.00	2	1.79	0	0.00	2	0.46
ซื้อจำนวนน้อยได้	0	0.00	0	0.00	1	0.89	0	0.00	1	0.23
สินค้าคุณภาพเหมือนห้าง	0	0.00	0	0.00	0	0.00	4	3.54	4	0.91
อื่น ๆ	1	0.93	2	1.90	0	0.00	1	0.89	4	0.91

หมายเหตุ *เลือกตอบได้มากกว่า1 ข้อ

ความจำเป็นในการมีการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร

ในภาพรวมประชาชนเห็นว่าการค้าข้างทางยังมีความจำเป็นในสัดส่วนที่สูง คือ ร้อยละ 94.55 และไม่จำเป็น ร้อยละ 5.45 เหตุผลสำคัญสูงสุดเกี่ยวข้องกับความสะดวก คือ “ประหยัดเวลาเดินทาง” และ “ผู้บริโภคมีทางเลือก” คิดเป็นร้อยละ 17.34 และ 16.86 ตามลำดับ เหตุผลรองลงมา เป็นเหตุผลด้านการมีงานทำ คือ สร้างงานและรายได้ และลดปัญหาสังคม คิดเป็นร้อยละ 18.48 และ 14.59 ตามลำดับ เหตุผลสำคัญอันดับที่ 3 คือ เหตุผลด้านราคาสินค้า เหตุผลด้านวัฒนธรรมและการท่องเที่ยว เป็นเหตุผลระดับรองๆ ลงมา

ประชาชนที่เห็นว่าการข้างทางไม่จำเป็นสำหรับกรุงเทพมหานครมีร้อยละ 5.08 เหตุผลสำคัญที่ระบุ คือ มีห้างสรรพสินค้าและร้านสะดวกซื้อแล้ว รสนิยมการบริโภคเปลี่ยนไป และ กีดขวางทางเท้า

ตารางที่ 5-36 ความจำเป็นของการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 657)	
	บางรัก (n = 165)		ปทุมวัน (n = 179)		พระนคร (n = 156)		สัมพันธวงศ์ (n = 157)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ความจำเป็นของการค้าข้างทาง										
จำเป็น (ร้อยละ 94.55 ของคำตอบทั้งหมด)										
จำนวนคำตอบ	(n = 156)		(n = 169)		(n = 148)		(n = 150)		(n = 623)	
ความสะดวก(ร้อยละ 34.03 ของคำตอบ)										
ประหยัดเวลา เดินทาง	27	17.31	29	17.16	24	16.22	28	18.67	108	17.34
ผู้บริโภคมีทางเลือก	29	18.59	27	0.00	22	14.86	26	17.33	104	16.69
การมีงานทำ(ร้อยละ 33.06 ของคำตอบ)										
สร้างงานและรายได้	26	16.67	31	18.34	34	22.97	25	16.67	116	18.61
ลดปัญหาสังคม	26	16.67	22	13.02	19	12.84	23	15.33	90	14.45
สินค้า (ร้อยละ 15.89)										
สินค้าราคาถูก	24	15.38	30	0.00	17	11.49	28	18.67	99	15.89
วัฒนธรรม(ร้อยละ 8.83 ของคำตอบ)										
เป็นวิถีแบบไทย	14	8.97	16	9.47	16	10.81	9	6.00	55	8.83
การท่องเที่ยว(ร้อยละ 8.19 ของคำตอบ)										
ดึงดูดนักท่องเที่ยว	10	6.41	14	8.28	16	10.81	11	7.33	51	8.19
ไม่จำเป็น (ร้อยละ 5.45 ของคำตอบทั้งหมด)										
จำนวนคำตอบ	(n = 9)		(n = 10)		(n = 8)		(n = 7)		(n = 34)	
มีร้านสะดวกซื้อแล้ว	3	33.33	5	50.00	2	25.00	2	28.57	12	35.29
มีห้างสรรพสินค้า	5	55.56	3	30.00	0	0.00	1	14.29	9	26.47
รสนิยมการบริโภค เปลี่ยนไป	0	0.00	2	20.00	3	37.50	1	14.29	6	17.65
กีดขวางทางเท้า	1	11.11	0	0.00	3	37.50	3	42.86	7	20.59

หมายเหตุ *เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ทัศนคติต่อความจำเป็นของการค้าข้างทางยังปรากฏในคำถามปลายเปิด ซึ่งคำตอบร้อยละ 80 จาก 32 คำตอบยืนยันความสำคัญของการค้าข้างทาง ที่เหลือเป็นข้อเสนอแนะด้านการบริหารจัดการ

การเพิ่มของจำนวนผู้ค้า

ต่อคำถามที่ว่าเหตุใดจึงมีผู้ค้าเพิ่มขึ้น คำตอบส่วนใหญ่คือร้อยละ 42.59 ให้ความสำคัญกับ ภาวะการว่างงาน คือ “คนไม่มีงานทำเพิ่มขึ้น” คำตอบนี้เป็นไปในทิศทางเดียวกันทุกเขต รองลงมา คือ “คนรุ่นใหม่นิยมอาชีพอิสระ” ส่วนคำตอบลำดับสุดท้าย คือ “ผู้ซื้อต้องการสินค้าที่หลากหลาย” “การให้/รับสินบน” “ผู้ค้าต่างด้าวมากขึ้น” “ขายได้ตลอด” “ปล่อยปละละเลย” และ “ลงทุนน้อย” คำตอบเหล่านี้สะท้อนถึงศักยภาพของการค้าข้างทาง โอกาสในการประกอบอาชีพการค้าข้างทางใน กรุงเทพมหานครและปัญหาการบริหารจัดการ

ตารางที่ 5-37 การเพิ่มของจำนวนผู้ค้าข้างทาง

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 317)	
	บางรัก (n = 76)		ปทุมวัน (n = 83)		พระนคร (n = 86)		สัมพันธวงศ์ (n = 72)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
คนไม่มีงานทำเพิ่มขึ้น	36	47.37	28	33.73	40	46.51	37	51.39	141	44.48
คนรุ่นใหม่นิยม อาชีพอิสระ มากกว่าเป็น ลูกจ้าง	17	22.37	27	32.53	24	27.91	13	18.06	81	25.55
ผู้ซื้อต้องการสินค้า ที่หลากหลาย	17	22.37	19	22.89	14	16.28	18	25.00	68	21.45
การให้/รับสินบน	4	5.26	5	6.02	6	6.98	3	4.17	18	5.68
ผู้ค้าต่างด้าว มากขึ้น	1	1.32	2	2.41	0	0.00	0	0.00	3	0.95
ขายได้ตลอด	1	1.32	1	1.20	0	0.00	1	1.39	3	0.95
ปล่อยปละละเลย	0	0.00	1	1.20	0	0.00	0	0.00	1	0.32
ลงทุนน้อย	0	0.00	0	0.00	2	2.33	0	0.00	2	0.63

หมายเหตุ *เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

อนาคตของการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร

ต่อคำถามที่ว่า การค้าข้างทางยังมีอนาคตหรือไม่ในกรุงเทพมหานคร คำตอบร้อยละ 88.11 เห็นว่ายังมีอนาคต ด้วยเหตุผล 2 ประการ คือ อำนวยความสะดวกให้ประชาชน และ ยังมีคนรายได้น้อยที่ต้องการอาชีพ (ร้อยละ 27.82 เท่ากัน) เหตุผล ขยายของราคาไม่แพง (ร้อยละ 22.31) คนไทยยังนิยมซื้อของข้างทาง (ร้อยละ 20.94) และอื่น ๆ คือ ของสดดีกว่าและเป็นวัฒนธรรมของไทย (ร้อยละ 1.10) ความเห็นในส่วนนี้เป็นไปในทิศทางเดียวกันทุกเขต

ประชาชนที่คิดว่า การค้าข้างทางไม่มีอนาคตให้เหตุผลว่า เพราะไม่มีที่ขาย ร้อยละ 2.65 มลพิษบนถนน ร้อยละ 22.45 แข่งกับห้างหรือร้านสะดวกซื้อไม่ได้ ร้อยละ 20.41 และรสนิยมการบริโภคเปลี่ยนไปร้อยละ 12.24

ตารางที่ 5-38 อนาคตของการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 412)	
	บางรัก (n = 103)		ปทุมวัน (n = 119)		พระนคร (n = 99)		สัมพันธวงศ์ (n = 111)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
มีอนาคต(ร้อยละ 88.11 ของคำตอบทั้งหมด)										
จำนวนคำตอบ	(n = 93)		(n = 108)		(n = 77)		(n = 85)		(n = 363)	
อำนวยความสะดวกให้ ประชาชน	29	31.18	24	22.22	21	27.27	27	31.76	101	27.82
ยังมีคนรายได้น้อย ที่ต้องการอาชีพ	24	25.81	36	33.33	21	27.27	21	24.71	203	27.82
ขายของราคา ไม่แพง	18	19.35	27	25.00	13	16.88	23	27.06	81	22.31
คนไทยยังนิยมซื้อ ของข้างทาง	22	23.66	21	0.00	19	24.68	14	16.47	76	20.94
ของสดกว่า	0	0.00	0	0.00	1	1.30	0	0.00	1	0.28
วิถีวัฒนธรรม	0	0.00	0	0.00	2	2.60	0	0.00	2	0.55
ไม่มีอนาคต(ร้อยละ 11.89 ของคำตอบทั้งหมด)										
จำนวนคำตอบ	(n = 10)		(n = 11)		(n = 12)		(n = 16)		(n = 49)	
ไม่มีที่ขาย	3	30.00	5	45.46	2	16.67	7	43.75	17	34.70
มลพิษบนถนน	3	30.00	2	0.00	3	25.00	3	18.75	11	22.45
แข่งกับห้างหรือ ร้านสะดวกซื้อ ไม่ได้	1	10.00	3	27.27	2	16.67	4	25.00	10	20.41
รสนิยมการบริโภค เปลี่ยนไป	2	20.00	1	9.09	1	8.33	2	12.50	6	12.24
ไม่เรียกร้อย	1	10.00	0	0.00	4	33.33	0	0.00	5	10.20

หมายเหตุ เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ข้อเสนอแนะการบริหารจัดการ

ข้อเสนอแนะการบริหารจัดการแบ่งออกเป็น กลุ่ม คือ ด้านพื้นที่ ด้านสาธารณูปโภคด้านสินค้า ด้านผู้ค้า ด้านการศึกษาและด้านโครงสร้าง

ประชาชนส่วนใหญ่คือ ร้อยละ 29.29 ให้ความสำคัญต่อการจัดการด้านพื้นที่ซึ่งประกอบด้วย กำหนดพื้นที่อนุญาตชัดเจนกำหนดที่ตั้งไม่ให้กีดขวางทางสัญจรและจำกัดจำนวนผู้ขายและแผง

มาตรการที่ประชาชนให้ความสำคัญเป็นอันดับที่ 2 คิดเป็น ร้อยละ 21.45 คือ มาตรการด้านโครงสร้าง สนับสนุนผู้ค้าที่ยากจนกับภาษีผู้ค้าจัดการเรื่องส่วย บังคับใช้กฎหมายเคร่งครัด

มาตรการที่ประชาชนให้ความสำคัญรองลงมา ในสัดส่วนร้อยละ 19.35 คือ มาตรการเกี่ยวผู้ค้าโดยตรง ให้ความรู้ด้านการรักษาความสะอาดพัฒนาทักษะให้เป็นผู้ประกอบการที่มีความสามารถและกำกับเรื่องการแต่งกาย

ส่วนมาตรการสองอัน ดับสุดท้าย คือ มาตรการด้านสินค้า ร้อยละ 15.00 และมาตรการด้านสาธารณูปโภค ะกอบด้วยเรื่องห้องน้ำและ น้ำ ไฟ คิดเป็นร้อยละ 14.91

ตารางที่ 5-39 ข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงการบริหารจัดการ การค้าแผงลอย

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 1,147)	
	บางรัก (n = 283)		ปทุมวัน (n = 302)		พระนคร (n = 303)		สัมพันธวงศ์ (n = 259)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ข้อเสนอแนะการบริหารจัดการ										
ด้านพื้นที่ (ร้อยละ 29.29 ของคำตอบ)										
กำหนดพื้นที่อนุญาตชัดเจน	43	15.19	34	11.26	42	13.86	46	17.76	165	14.39
กำหนดที่ตั้งไม่ให้กีดขวางทางสัญจร	36	12.72	32	10.60	38	12.54	25	9.65	131	11.42
จำกัดจำนวนผู้ขายและแผง	8	2.83	14	4.64	10	3.30	8	3.09	40	3.49
ด้านโครงสร้าง(ร้อยละ 21.45 ของคำตอบ)										
สนับสนุนผู้ค้าที่ยากจน	10	3.53	26	8.61	21	6.93	13	5.02	70	6.10
เก็บภาษีผู้ค้า	23	8.13	26	8.61	4	1.32	2	0.77	55	4.80
จัดการเรื่องส่วย	11	3.89	14	4.64	21	6.93	11	4.25	57	4.97
บังคับใช้กฎหมายเคร่งครัด	12	4.24	15	4.97	18	5.94	14	5.41	59	5.14
รักษาความสะอาด	0	0.00	0	0.00	3	0.99	0	0.00	3	0.26

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 1,147)	
	บางรัก (n = 283)		ปทุมวัน (n = 302)		พระนคร (n = 303)		สัมพันธวงศ์ (n = 259)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
จัดการผู้ค้า ต่างด้าว	0	0.00	0	0.00	1	0.33	0	0.00	1	0.09
งดเก็บภาษี ผู้ค้ายากจน	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	0.39	1	0.09
ด้านการศึกษา(ร้อยละ 19.35 ของคำตอบ)										
ให้ความรู้ ด้านการรักษา ความสะอาด	31	10.95	33	10.93	26	8.58	32	12.36	122	10.64
พัฒนาทักษะให้ เป็นผู้ประกอบการ ที่มีความสามารถ	5	1.77	8	2.65	19	6.27	16	6.18	48	4.18
การแต่งกาย	15	5.30	10	3.31	11	3.63	15	5.79	51	4.45
มารยาท	0	0.00	0	0.00	1	0.33	0	0.00	1	0.09
ด้านสินค้า (ร้อยละ 15.00 ของคำตอบ)										
กำกับคุณภาพ สินค้า	44	15.55	42	13.91	45	14.85	39	15.06	170	14.82
ควบคุมราคา	0	0.00	2	0.66	0	0.00	0	0.00	2	0.17
ด้านสาธารณูปโภค(ร้อยละ 14.91 ของคำตอบ)										
จัดหาห้องน้ำ ให้ผู้ค้า	23	8.13	24	7.95	22	7.26	17	6.56	86	7.50
จัดสาธารณูปโภค	22	7.77	22	7.28	21	6.93	20	7.72	85	7.41

หมายเหตุ *เลือกตอบได้มากกว่า1 ข้อ

ส่วนที่ 4 ทศนะต่อข้อดีข้อเสียของการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร

ทัศนะของประชาชนชัดเจนที่สุดในประเด็นความสะดวกการมีผู้ค้าข้างทางนอกจากจะทำให้ผู้ซื้อสะดวกในการซื้อสินค้า โดยไม่ต้องเข้าห้างสรรพสินค้า ข้อดีในลำดับต่อมาคือ การพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจ การค้าข้างทางเปิดโอกาสให้ประชาชนกลุ่มผู้ที่มีโอกาสน้อยกว่าคนอื่น ในสังคมมีโอกาสในการประกอบอาชีพเลี้ยงตัวเองและครอบครัว จี้ ึ่งเท่ากับเป็นการลดภาระของสังคม และลดปัญหาสังคมด้วย นอกจากนั้นผู้ค้าบางส่วนยังเป็นกลุ่มที่มีสถานะเป็นผู้ประกอบการขนาดเล็กในจำนวนนี้บางส่วนมีโอกาที่จะขยายประกอบอาชีพได้

ข้อดีประการต่อมาคือการค้าข้างมีสินค้าให้เลือกหลากหลายและมีราคาข้อมเยากว่า ประเด็นนี้สอดคล้องกับทั้งประเด็นความสะดวก และเปิดโอกาสให้ประชาชนเข้าถึงสินค้าในราคาที่ข้อมเยาได้

ประเด็นความยืดหยุ่น แม้จะเป็นประเด็นที่ประชาชนกลุ่มตัวอย่างไม่ได้เลือกเป็นอันดับต้น ๆ แต่ก็สอดคล้องกับข้อเสนอทางทฤษฎี และสอดคล้องกับปรากฏการณ์ที่ความยืดหยุ่นด้าน เวลา มีความสำคัญทั้งในมิติสังคมและเศรษฐกิจ ส่วนข้อดีด้านการพัฒนาเศรษฐกิจได้คะแนนในระดับปานกลางทั้งในประเด็น “ดึงดูดนักท่องเที่ยว” “สนับสนุนการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ” และ “ทำให้เมืองมีชีวิตชีวา”

ตารางที่ 5-40 ทศนะต่อข้อดีของการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 200)	
	บางรัก (n = 50)		ปทุมวัน (n = 50)		พระนคร (n = 50)		สัมพันธวงศ์ (n = 50)			
	$\bar{X}$	ระดับ	$\bar{X}$	ระดับ	$\bar{X}$	ระดับ	$\bar{X}$	ระดับ	$\bar{X}$	ระดับ
ความสะดวก									4.06	
สะดวกสำหรับผู้ซื้อ	4.22	มาก	4.40	มาก	4.06	มาก	4.20	มาก	4.22	มาก
ผู้บริโภคไม่ต้องเข้าห้าง	3.82	มาก	4.00	มาก	3.98	มาก	3.78	มาก	3.89	มาก
การพึ่งตนเอง									3.96	
สนับสนุนให้เกิดการ พึ่งตนเองทางเศรษฐกิจ	3.92	มาก	4.30	มาก	4.04	มาก	3.84	มาก	4.02	มาก
ลดภาระสังคม	4.02	มาก	4.12	มาก	4.16	มาก	3.74	มาก	4.01	มาก
สนับสนุนผู้ประกอบการ ขนาดเล็ก	3.82	มาก	3.96	มาก	4.04	มาก	3.62	กลาง	3.86	มาก
สินค้า									3.95	
มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย	3.76	มาก	4.14	มาก	3.86	มาก	3.88	มาก	3.91	มาก
ขายสินค้าราคาถูกกว่า	3.82	มาก	4.10	มาก	3.94	มาก	4.06	มาก	3.98	
ความยืดหยุ่น										มาก
ผู้ค้าสามารถจัดเวลาดูแล ครอบครัวได้	3.76	มาก	3.94	มาก	3.78	มาก	3.66	กลาง	3.78	มาก
การพัฒนาเศรษฐกิจ									3.63	
ดึงดูดนักท่องเที่ยว	3.70	มาก	3.72	มาก	3.80	มาก	3.42	กลาง	3.66	กลาง
สนับสนุนการพัฒนา เศรษฐกิจของประเทศ	3.74	มาก	3.66	กลาง	3.70	มาก	3.42	กลาง	3.63	กลาง
ทำให้เมืองมีชีวิตชีวา	3.62	กลาง	3.64	กลาง	3.80	มาก	3.36	กลาง	3.60	กลาง
รวม	3.83	มาก	3.99	มาก	3.92	มาก	3.73	มาก	3.87	มาก

ส่วนข้อเสียของการค้าข้างทางนั้น จำแนกออกเป็นด้านสินค้า สิ่งแวดล้อมและการแข่งขัน ซึ่งเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่าประชาชนให้ความสำคัญต่อการกีดขวางทางสัญจรมากที่สุด แต่เมื่อประมวลประเด็นรายข้อที่เกี่ยวข้องแล้ว พบว่าค่าคะแนนข้อเสียด้านคุณภาพสินค้า สูงกว่าด้านสิ่งแวดล้อม และที่น่าสนใจคือ ภายใต้มิติสิ่งแวดล้อม ประเด็น “ทำให้เมืองดูด้อยพัฒนา” ได้ค่าคะแนนในระดับปานกลาง ซึ่งหมายความว่าประชาชนให้ความสำคัญต่อประเด็นนี้น้อยกว่าเรื่องการกีดขวางทางสัญจรส่วนประเด็นการแข่งขันนั้น ประชาชนให้ความสำคัญต่อการที่ผู้ค้าไม่เสียภาษี มากกว่าการเป็นคู่แข่งของร้านค้า ในระบบเป็นที่น่าสนใจกว่าค่าคะแนนด้านทัศนคติข้อดีที่สูงกว่าค่าคะแนนด้านทัศนคติข้อเสีย

ตารางที่ 5-41 ทัศนคติข้อเสียของการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 200)	
	บางรัก (n = 50)		ปทุมวัน (n = 50)		พระนคร (n = 50)		สัมพันธวงศ์ (n = 50)			
	Χ	ระดับ	Χ	ระดับ	Χ	ระดับ	Χ	ระดับ	Χ	ระดับ
ข้อเสีย										
สินค้า									3.71	มาก
ไม่มีการควบคุมคุณภาพ	3.90	มาก	3.90	มาก	3.98	มาก	4.10	มาก	3.96	มาก
ผู้ค้าไม่รับผิดชอบต่อสินค้า	3.50	กลาง	3.58	กลาง	3.38	กลาง	3.40	กลาง	3.46	กลาง
สิ่งแวดล้อม										
กีดขวางทางสัญจร	3.84	มาก	4.04	มาก	4.08	มาก	3.98	มาก	3.98	มาก
ทำให้บ้านเมืองสกปรก	3.54	กลาง	3.62	กลาง	3.76	มาก	3.84	มาก	3.69	มาก
ทำให้รถติด	3.36	กลาง	3.58	กลาง	3.66	กลาง	3.70	มาก	3.57	กลาง
เสียงดัง	3.16	กลาง	3.04	กลาง	3.18	กลาง	3.34	กลาง	3.18	กลาง
ทำให้เมืองดูด้อยพัฒนา	2.94	กลาง	2.82	กลาง	2.78	กลาง	3.14	กลาง	2.92	กลาง
การแข่งขัน										
ผู้ค้าไม่เสียภาษี	3.30	กลาง	3.06	กลาง	3.30	กลาง	3.28	กลาง	3.24	กลาง
ไม่เป็นธรรมต่อการค้าในระบบ	3.10	กลาง	2.42	กลาง	2.94	กลาง	3.18	กลาง	2.91	กลาง
รวม	3.40	กลาง	3.34	กลาง	3.45	กลาง	3.54	กลาง	3.43	กลาง

ข้อมูลการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่รัฐนักวิชาการเจ้าหน้าที่องค์กรพัฒนาเอกชนและประชาชน

ข้อมูลส่วนนี้มาจากการสัมภาษณ์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับการค้าข้างทาง เนื้อหาการสัมภาษณ์ให้ความสำคัญกับทัศนคติต่อความจำเป็นของการค้าข้างทางปัญหาของการค้าข้างทาง และข้อเสนอแนะการบริหารจัดการจากผู้ให้สัมภาษณ์ซึ่งเป็น เจ้าหน้าที่ของรัฐ องค์กรพัฒนาเอกชน และนักวิชาการและประชาชน ผู้ให้สัมภาษณ์ได้แก่

1. เจ้าหน้าที่จากหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้องโดยตรงคือ กรุงเทพมหานคร
2. เจ้าหน้าที่จากหน่วยงานของรัฐที่มีบทบาทในการทำงานเพื่อแก้ไขปัญหาความยากจน (กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์)
3. เจ้าหน้าที่จากหน่วยงานของรัฐที่มีบทบาทในการสนับสนุนการประกอบก(ธนาการออมสิน)
4. เจ้าหน้าที่จากองค์กรพัฒนาเอกชนที่ทำงานกับผู้ค้าข้างทาง (มูลนิธิเพื่อการพัฒนาแรงงานและอาชีพ)
5. นักวิชาการจากวิทยาลัยพัฒนศาสตร์ ป๋วย อึ๊งภากรณ์ด้านสังคมสงเคราะห์และพัฒนาสังคม และคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย(ด้านผังเมือง)
6. ผู้ค้าและตัวแทนผู้ค้า ในเขต บางรัก ปทุมวัน พระนครและสัมพันธวงศ์
7. เจ้าของร้านค้าในระบบในเขตบางรัก พระนคร
8. ประชาชน(นายศิริวัฒน์ วรเวทวุฒิคุณ) อดีตผู้ค้าข้างทางแบบเคลื่อนที่(เร่ขาย) และปัจจุบันเป็นเจ้าของกิจการอาหาร ซึ่งจ้างผู้ค้าข้างทางแบบเคลื่อนที่ด้วย

ในภาพรวมสรุปได้ดังนี้

1. บทบาทของการค้าข้างทางศักยภาพและปัญหาของการค้าข้างทาง การค้าข้างทางมีบทบาททางเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม บทบาทเหล่านี้ไม่ได้จำกัดเฉพาะต่อผู้ค้า ผู้ซื้อ และเศรษฐกิจในย่านที่ผู้ค้าประกอบอาชีพเท่านั้น แต่ยังรวมถึงเศรษฐกิจโดยรวม การค้าข้างทางแก้ปัญหาความยากจน และช่วยลดปัญหาค่าครองชีพในกลุ่มผู้รายได้น้อย เพราะนอกจากจะเสนอขายสินค้าและบริการในราคาและปริมาณที่หลากหลายตามอัตราของผู้ซื้อแล้ว ยังช่วยประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางหาซื้อสินค้าจากห้างหรือร้านสะดวกซื้อ

บทบาททางสังคมของการค้าข้างทางเกิดจากความสัมพันธ์ระหว่างผู้ค้าและผู้ซื้อความสัมพันธ์นี้นำไปสู่ความไว้วางใจระหว่างกันและสามารถนำไปสู่มิติเศรษฐกิจ เช่น การเป็นลูกค้าประจำที่ Clifford Geertz เรียกว่า Clientelization หรือพัฒนาไปสู่การช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งมีความสำคัญสำหรับวิถีชีวิตในเมือง “เมื่อคุ้นเคยกัน จะมีความอบอุ่นไม่คิดเล็กคิดน้อย ช่วยเหลือกัน เพราะรู้สึกว่าเป็นพวกเดียวกัน” สอดคล้องกับข้อเสนอของนิธิเอียวศรีวงศ์ที่ว่า “เป็นความสัมพันธ์ที่อบอุ่นและมีพลัง

สินค้าประเภทอาหารมีบทบาทสำคัญทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรมอาหารข้างทางของกรุงเทพมหานครได้รับการจัดอันดับให้เป็นอาหารข้างทางที่อร่อยที่สุดในโลกในปี2016¹ นอกจากนี้มิติเศรษฐกิจและสังคมข้างต้น การค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานคร “ตอบโจทย์” ในมิติวัฒนธรรมและการเมือง ในมิติวัฒนธรรม อาหารข้างทางนอกจากจะสะท้อนวัฒนธรรมการบริโภคในที่สาธารณะ

¹ ในเดือนสิงหาคม 2559 สำนักข่าว CNN รายงานว่ากรุงเทพมหานครมีอาหารข้างทางที่รสชาติดีที่สุดในโลก CNN (Shea, 2016)

หรือ Public Eating (Yasmeen, 2006) แล้วยังตอบสนองวัฒนธรรมการบริโภคด้านอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็น การบริโภคได้หลาย ๆ เวลาในแต่ละช่วงของวัน เนื่องจากมีอาหารคาวหวานทั้งที่เป็นมื้อหลัก อาหารว่าง อาหารกินเล่น และของขบเคี้ยวต่าง ๆ เป็นต้น ด้วยวัฒนธรรมอาหารข้างต้น จึงจำเป็นต้องมีอาหารที่หลากหลาย ราคาไม่แพง สำหรับผู้บริโภค ซึ่งการค้าข้างทางสามารถตอบสนองมิติทางวัฒนธรรมได้ดีกว่าร้านอาหารหรือร้านสะดวกซื้อ “คนไทยกินบ่อย กินหลากหลาย ถ้ากินตามร้านก็จะแพง แต่ถ้าซื้อของ หาบเร่แผงลอย ราคาถูกกว่า ” การค้าข้างทางยังมีบทบาท ด้านการท่องเที่ยวด้วย นอกเหนือ จากความสะดวก “ปัจจัยที่ทำให้นักท่องเที่ยวสนใจในประเทศไทยคือร้านค้าข้างทาง

ในมิติการเมือง วัฒนธรรมอาหารเป็นอัตลักษณ์ของชาวไทย “สะท้อนความเป็นชาติ คนไทย มีศักดิ์ศรีในด้านอาหารและอาหารไทยเป็นสิ่งที่แสดงความเป็นไทย ต่างจากอาหารในร้านสะดวกซื้อ ซึ่งในทุกร้าน ทุกที่มีเหมือนกันหมด และไม่ได้สะท้อนความเป็นไทย จึงไม่น่าสนใจ” บทบาทในเชิงวัฒนธรรมของการค้าข้างทางโดยเฉพาะอาหารจึงมีความสำคัญมาก

การค้าข้างทางยังมีศักยภาพทำให้ผู้ค้าสามารถเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจได้ หากมีเงื่อนไขที่เหมาะสมทั้งในระดับจุลภาค มัชฌิมภาค และมหภาคทั้งในมิติคุณสมบัติผู้ค้า สมรรถนะในการประกอบอาชีพ และรัฐมีนโยบาย มาตรการที่เอื้ออำนวย เช่น การจัดพื้นที่ขาย การฝึกอบรมความรู้ในด้านต่างๆ มีแหล่งทุน ต้องถึมีการบริหารจัดการที่มีธรรมาภิบาล และการสนับสนุนด้านต่างๆจากรัฐ การที่ผู้ค้าบางรายไม่สามารถขยายการประกอบอาชีพได้เป็นเพราะไม่มีทุน หากได้รับโอกาสและการสนับสนุนที่เหมาะสม ผู้ค้าเหล่านี้มีโอกาสดำเนินการได้ ขยายการประกอบอาชีพได้

แต่การเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจของผู้ค้ากลับเป็นประเด็นหนึ่งที่ผู้บริหารกรุงเทพมหานคร ใช้เป็นเหตุผลในการไล่รื้อการค้าข้างทาง ด้วยเหตุผลที่ว่า “ในสมัยก่อนผู้ค้าส่วนใหญ่ยังยากจน กรุงเทพมหานครจึงผ่อนผันให้ประกอบการค้าได้ แต่ปัจจุบันผู้ค้าส่วนใหญ่ไม่ได้ยากจนแล้ว และผู้ร้อยละ 80 ไม่ใช่ชาวกรุงเทพมหานครด้วย จึงไม่ควรประกอบการค้าในพื้นที่สาธารณะของกรุงเทพมหานคร

ทัศนคติต่อเรื่องฐานะทางเศรษฐกิจของผู้ค้าของผู้บริหารกรุงเทพมหานครสอดคล้องกับเจ้าหน้าที่จากกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์และนักวิชาการ ซึ่งเสนอว่า ผู้ค้าที่ยากจนจะไม่ได้มีโอกาสประกอบอาชีพบนทางเท้า เนื่องจากไม่มี “ความสามารถ” เข้าถึงพื้นที่ซึ่งเป็นที่ต้องการของผู้ค้าจำนวนมากได้ ผู้ค้าที่ยากจนส่วนใหญ่ประกอบอาชีพในพื้นที่ที่มีคนสัญจรน้อยกว่า หรือในชุมชน ใกล้ที่พักอาศัย

การค้าข้างทางยังทำให้บางพื้นที่ปลอดภัยจากอาชญากรรมด้วย “ช่วงกลางคืน ถนนบางสายเปลี่ยว อาชญากรรมเกิดขึ้นได้ง่าย หากมีคนในพื้นที่ขายของ จะทำให้ปลอดภัย พวกนี้เขาจะไม่กลัว เพราะเป็นคนในพื้นที่ เท่ากับเป็นการเพิ่มยาม คนในพื้นที่ก็รู้สึกปลอดภัย

ส่วนปัญหาของการค้าข้างทางคือ ความสกปรก ไม่เป็นระเบียบ และเป็นอุปสรรคต่อการสัญจร อันเป็นผลจากปัจจัยสำคัญ 2 ประการ คือ ปัจจัยด้านเจ้าหน้าที่ และปัจจัยด้านผู้ค้า ในส่วนของเจ้าหน้าที่ คือ การละเลยการปฏิบัติหน้าที่ และเรียกรับผลประโยชน์จากผู้ค้า และในส่วนของผู้ค้าคือความเห็นแก่ได้ และขาดความรับผิดชอบ ละเลยการปฏิบัติตามกฎหมาย

2. ความจำเป็นของการค้าข้างทางต่อกรุงเทพมหานคร คนที่ตระหนักเรื่องนี้ไม่ได้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน ผู้ให้สัมภาษณ์กลุ่มที่เห็นว่ายังมีความจำเป็น (ซึ่งเป็นผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่) ให้เหตุผลทั้งในด้านอุปสงค์ ต่อสินค้า และอุปทาน แรงงาน กล่าวคือ ด้านความสะดวก ประหยัดเวลา รวมทั้งอำนวยความสะดวก ประชาชนประหยัดเวลาในการหาซื้อสินค้า และที่สำคัญ เป็นแหล่งสินค้าราคาถูก สามารถซื้อจำนวนน้อยได้ ช่วยลดภาระค่าใช้จ่ายสำหรับประชาชนที่มีรายได้น้อย สินค้าที่ขายข้างถนนหลายอย่างดีกว่าของในห้าง การค้าข้างทางยังสร้างงานสร้างอาชีพโดยเฉพาะในกลุ่มผู้มีรายได้น้อย ทักษะนี้สอดคล้องกับความเห็นของผู้ซื้อสินค้าข้างทางและประชาชนที่ซื้อสินค้าข้างทาง ที่ได้เสนอไว้แล้ว ผู้ให้สัมภาษณ์บางส่วนมีความเห็นว่าผู้ที่สนับสนุนการโล่เรือแผงลอยคือผู้ที่ไม่ได้พึ่งพิงสินค้าข้างทาง โดยเฉพาะอาหาร จึงไม่เข้าใจความสำคัญของการค้าข้างทางที่มีต่อวิถีชีวิตของคนอีกกลุ่มหนึ่ง ซึ่งมีระดับการครองชีพต่ำกว่า

ส่วนความเห็นตรงกันข้าม คือ ไม่จำเป็นต้องมีการค้าข้างทาง เพราะมีห้างสรรพสินค้า ร้านสะดวกซื้อแล้วและไม่ควรอนุญาตให้ใช้พื้นที่สาธารณะหาประโยชน์ ประชาชนผู้สัญจรต้องเดือดร้อนจากความไม่เป็นระเบียบ

3. การจัดระเบียบการโล่เรือผลกระทบและแนวทางการจัดการผลกระทบ

ผู้ค้าที่ให้สัมภาษณ์ทุกรายเห็นว่าควรมีการจัดระเบียบ จำกัดจำนวนผู้ค้า เพื่อให้เกิดความเรียบร้อยและไม่กระทบต่อการสัญจรมาตรการของกรุงเทพมหานครไม่ใช่การจัดระเบียบเป็นการโล่เรือ การโล่เรือผู้ค้าข้างทางอำนวยความสะดวกให้กับการค้าในระบบและเจ้าของพื้นที่ แต่ละเลยหรือมองข้ามประเด็นอื่น ๆ ที่มีความสำคัญ ผู้ให้สัมภาษณ์บางกลุ่มมีความเห็นว่าปัญหาผู้ค้ามากจนกระทบการสัญจรส่วนหนึ่งมาจากการละเลยการบริหารจัดการของกรุงเทพมหานคร และการขาดความรับผิดชอบของผู้ค้า

ผู้บริหารกรุงเทพมหานครส่วนหนึ่งมีความเห็นว่า การจัดระเบียบย่อมส่งผลกระทบแน่นอน เพราะผู้ค้าไม่สามารถประกอบอาชีพในพื้นที่เดิม แต่ผู้ค้าก็ต้องปรับตัว

นักวิชาการ เจ้าหน้าที่ของกรุงเทพมหานคร ธนากร ออมสินกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ องค์กรพัฒนาเอกชน และสมาคมแรงงานเครือข่ายแรงงานนอกระบบให้ความเห็นว่า ผู้ค้าได้รับผลกระทบอย่างมากจากการโล่เรือ เนื่องจากประกอบอาชีพมานาน ไม่สามารถปรับตัวได้ทัน มาตรการโล่เรือส่งผลกระทบหลายด้าน ทั้งต่อผู้ค้าโดยตรงที่ต้องมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น รายได้ที่ลดลงย่อมส่งผลกระทบต่อชีวิตความเป็นอยู่ของครอบครัวบางรายที่มีการจ้างแรงงานคนเหล่านั้นก็ได้รับผลกระทบด้วยเป็นลูกโซ่ ส่งผลกระทบต่อปัญหาสังคมและปัญหาอาชญากรรมตามมา เช่น คนขายพวงมาลัยส่วนมากมาจากสังคมที่ไม่ได้มีฐานะ มาจากสลัม ค่าขายยาเสพติดมาก่อนเมื่อไม่มีทางเลือกก็ต้องกลับไปค้าขายยาเสพติดการให้ยกเลิกขายกระท่อตื้อเศรษฐกิจของครอบครัว เนื่องจากผู้ค้าทำการค้ามานาน “ทุกสิ่งทุกอย่าง ที่มาของครอบครัวคือตรงนี้” ส่วนใหญ่ครอบครัวหนึ่งจะทำการค้าทั้งสามเฒ่าและภรรยา หากไม่ให้ทำการค้าหมายถึงครอบครัวขาดโอกาสในการประกอบอาชีพ และไม่มีรายได้

การบริหารจัดการด้วยการโล่เรือ ยังทำให้ **เกษตรกรที่เป็นจัดส่งสินค้าให้ผู้ข้างทาง** ได้รับความเดือดร้อนจากการขายส่งดอกไม้ที่ไม่แน่นอน บางรายก็ขาดทุน ผู้ค้าไม่เห็นด้วยกับการที่กรุงเทพมหานครอ้างว่าผู้ค้าไม่จนแล้วจึงควรคืนทางเท้าให้ประชาชน รายได้ของผู้ค้า (ปากคลองตลาด)

เฉลี่ย 400-500 บาทต่อวัน วันที่ขายดีที่สุดก็ไม่เกิน 1,000 บาท รายได้ไม่เท่ากันทุกวันซึ่งต่างจากมนุษย์เงินเดือน

ผู้ค้าในเขตปทุมวันให้ข้อมูลว่าแม้กรุงเทพมหานครฯ จะจัดพื้นที่รองรับให้ผู้ค้า คือ ได้ทางด่วนพระราม 6 บริเวณอาคารศรีจุลทรัพย์ แต่ทำเลใหม่ที่ดีให้ไม่เหมาะสมต่อการทำการค้า ผู้ค้าก็ขายของไม่ได้ แม้เทศกิมักจะอ้างความสำเร็จกรณีการย้ายสนามหลวงไปจตุจักร แต่ผู้ค้าเห็นว่าไม่สามารถเปรียบเทียบกันได้

ผู้ค้ายกตัวอย่างผู้ค้าสามีภรรยาที่ขายอาหาร วันหนึ่งขายได้กำไร 1,000 บาท กำไรที่ได้นี้ดูเหมือนมาก แต่ต้องนำไปใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น ค่าจ้างคนช่วยทำกับข้าว คนช่วยล้างจาน คนช่วย เชื้อรถ รวมถึงค่าใช้จ่ายในครอบครัว ทั้งส่งบ้าน ส่งรถ ค่าเล่าเรียนบุตร ฯลฯ ทั้งนี้ยังไม่รวมค่าแรงของสามีและภรรยาด้วย หากถูกไล่อ้อไม่เพียงกระทบแค่ครอบครัวของผู้ค้า แต่ยังกระทบต่อการจ้างงาน การทำงาน และการมีรายได้ของกลุ่มคนที่ถูกจ้างเหล่านั้นด้วย ค่าใช้จ่ายนอกเหนือจากนี้จะเป็นค่าเช่าที่ฝากของ ซึ่งเป็นบ้านอยู่ไม่ไกลจากที่ขาย โดยผู้ค้าจะเก็บของที่ขายใส่รถแล้วนำไปฝาก หากเป็นรถคันเล็กเสียค่าเช่าเดือนละ 700 บาท และคันใหญ่ 1,000 บาท ผู้ค้าบางรายกู้เงินธนาคารออมสิน โครงการ SME เหตุผลหลักที่ทำให้ผู้ค้าไม่อยากไปอยู่ที่ใหม่ เพราะจุดเดิมมีผู้ซื้อมากกว่า จะผู้ค้าหาทางออกโดยการย้ายไปขายในพื้นที่ห่างก็ต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 30,000-40,000 บาท ส่งผลให้ต้องขายสินค้าในราคาแพงขึ้น เช่น เดิมขายยางมัดผมในราคาถุงละ 10 บาท หากเช่าพื้นที่ในห้างขายจะต้องขายในราคา 35-59 บาท หรือ หากเป็นการซื้ออาหารรับประทานตามแผงลอย ผู้ซื้อสามารถซื้อได้ในราคามื้อละ 10-30 บาท แต่หากรับประทานในห้างต้องจ่ายเฉลี่ยแล้ว 90 บาทต่อมื้อ ผู้ซื้อเองก็ได้รับผลกระทบจากราคาสินค้าที่แพงขึ้น ผู้ค้าที่ให้สัมภาษณ์เห็นด้วยกับการจัดระเบียบ เพื่อให้เกิดความเรียบร้อย และไม่กระทบต่อการสัญจร และเห็นว่าการไล่อ้อผู้ค้าข้างทางอำนวยความสะดวกให้แก่การค้าในระบบและเจ้าของพื้นที่

เจ้าหน้าที่กรุงเทพมหานครให้ข้อมูลว่า ทางออกที่กรุงเทพมหานครเสนอไว้ให้ก็คือ หาที่ประกอบการค้าใหม่ ซึ่งอาจเป็นพื้นที่เอกชน และขอให้เจ้าของพื้นที่ลดหย่อนค่าเช่าในช่วงแรก ในหลายส่วนกรุงเทพมหานครได้ประสานขอความร่วมมือไว้ทั้งกับภาครัฐและเอกชน รวมทั้งวางแผนให้มีการจัดโครงการ “ถนนคนเดิน” ในถนนที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว เพื่อให้ผู้ค้าสามารถประกอบอาชีพได้ ผู้บริหารกรุงเทพมหานครยังกล่าวว่าอาจพิจารณาให้ผู้ค้ากลับมาประกอบอาชีพในบางพื้นที่ได้ หรือจัดให้มีถนนคนเดินในช่วงวันหยุด จัดระบบให้ผู้ค้าหมุนเวียนมาขาย ในบางพื้นที่ที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว เช่น ปากคลองตลาด อาจให้ผู้ค้ากลับมาค้าขายในอนาคต

เจ้าหน้าที่ระดับปฏิบัติการของกรุงเทพมหานครมีความเห็นว่า การไล่อ้อผู้ค้าออกจากพื้นที่ประกอบอาชีพ อาจทำให้เกิดผลกระทบเป็นลูกโซ่ ต่อผู้ผลิตสินค้า เช่น การไล่อ้อผู้ค้าที่ปากคลองตลาด ส่งผลกระทบถึงเกษตรกรที่ปลูกดอกบัวที่ ตำบลคลองโยง จังหวัดนครปฐมจึงควรมีการศึกษาผลกระทบ และมีมาตรการในการลดผลกระทบที่เกิดขึ้น

เจ้าของร้านค้าในระบบในบริเวณที่มีการโล่เรือได้รับผลกระทบแตกต่างกัน ร้านค้าที่รายได้มาจากการขายสินค้าหน้าร้านได้รับผลกระทบทางลบ เนื่องจากมีผู้สัญจรและผู้ซื้อน้อยลง ส่วนร้านค้าส่งสนับสนุนการโล่เรือ เนื่องจากทำให้การจัดการขนส่งสินค้าสะดวขึ้น

นักวิชาการมีความเห็นว่าการจัดระเบียบจำกัดจำนวนผู้ค้ามีความจำเป็น เนื่องจากในหลายพื้นที่การค้าข้างทางรบกวนการสัญจรของประชาชน แต่การโล่เรือไม่ได้มีผลกระทบทางลบเฉพาะต่อผู้ค้าเท่านั้น ผู้ซื้อโดยเฉพาะผู้มีรายได้น้อยได้รับผลกระทบอย่างมากด้วย กรุงเทพมหานครควรวางแผนการจัดระเบียบ และจัดการผลกระทบที่เกิดขึ้น เช่น ผลกระทบที่เกิดขึ้นกับผู้ค้าที่ถูกโล่เรือ การจัดระเบียบทางเท้ามีความสำคัญ แต่ต้องไม่ลืมมิติอื่นๆ ที่เชื่อมโยงกันด้วย โดยเฉพาะที่เกี่ยวกับการดำรงชีวิตของทั้งผู้ค้าและผู้ซื้อ นอกจากนั้นยังมีผลกระทบในเชิงสังคมและวัฒนธรรมด้วย เป็นผลกระทบที่ลึกซึ้งในระยะยาว ซึ่งหากไม่ละเอียดอ่อนก็จะมองข้ามผลกระทบเหล่านี้

4. ข้อเสนอการบริหารจัดการการค้าข้างทาง การบริหารจัดการการค้าข้างทางมีมิติที่ซับซ้อนมากกว่าการจัดระเบียบพื้นที่ เนื่องจากการประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กมีความสำคัญทั้งต่อการแก้ปัญหาความยากจน การสร้างงานสร้างรายได้ และสร้างผู้ประกอบการ ทูทางสังคม ทูทางวัฒนธรรม และชีวิตชีวาของเมือง การบริหารจัดการการค้าข้างทางต้องการการทำงานอย่างต่อเนื่องบนฐานข้อมูลที่ชัดเจนและเป็นปี จจุบัน โดยเฉพาะ ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ค้า เพื่อที่จะบริหารจัดการได้อย่างเหมาะสม นักวิชาการ และประชาชน มีความเห็นสอดคล้องกับความเห็นของผู้ค้า (ผลการสำรวจเชิงปริมาณ) ว่า พื้นที่ทางเท้าควรจัดไว้สำหรับผู้ค้าที่ยากจน โดยให้เวลาประกอบอาชีพระยะหนึ่ง แล้วหมุนเวียนให้ผู้ค้ายากจนรายอื่น ๆ เพื่อให้มีโอกาสสร้างรายได้เช่นกัน กรุงเทพมหานครควรแยกผู้ค้าที่มีฐานะดีแล้วไปอยู่ในที่ ๆ จัดให้ แต่สงวนพื้นที่ข้างทางให้กับผู้ค้าที่กำลังสร้างเนื้อสร้างตัว ไม่ควรยกเลิกการค้าข้างทางทั้งหมด เพราะเป็นอาชีพที่มีศักยภาพในหลาย ๆ มิติ ด้วยเหตุนี้จึงจำเป็นต้องมีข้อมูลที่ชัดเจนเกี่ยวกับผู้ค้าควรสำรวจว่าผู้ค้าข้างทางขายอะไรบ้าง จากนั้นให้จัดอบรมเฉพาะ ให้ผู้ค้าได้ยกระดับการค้า ผู้ค้าที่ไม่เข้าในระบบ ขายไม่ได้ก็ต้องเข้ามาอบรม เพราะมีการแข่งขันด้านคุณภาพของสินค้า นอกจากนั้นควรมีระบบการจัดการที่ให้ผู้ค้าสามารถย้ายพื้นที่ประกอบการค้าได้ “แยกผู้ค้าชั้นกลางเหล่านี้ได้ ก็ควรจัดให้ไปอยู่ในที่ ๆ จัดให้ แต่เก็บพื้นที่ข้างทางให้กับผู้ค้าที่กำลังสร้างเนื้อสร้างตัว ไม่ยกเลิกการค้าข้างทางทั้งหมด” ส่วนผู้ค้าที่ไม่ได้ยากจนควรมีโอกาสเลือกเช่นกัน “ผู้ค้ารู้ว่าที่ไหนขายดีหรือไม่ดี หากขายดีเขาก็อยากจะไปขาย ขายไม่ดีเขาก็ย้ายที่ อยากให้เขามีสิทธิย้ายที่ได้ เพราะการที่เขาเช่าที่ จัดให้อยู่ตรงนั้นก็เหมือนการไปกำหนดให้เขา ใครอยากซื้อก็ตรงไปซื้อตรงนี้ หากเขาสามารถเคลื่อนย้ายได้ แต่ต้องทำตามกฎ เราส่งเสริมเขา แล้วก็มีผลกระทบเป็นกิมจะลักษณะ เช่น บางคนขายอยู่ที่เขตบางรัก มีการลงทะเบียนเรียบร้อยแล้ว เกิดอยากจะขยายไปเขตยานนาวา ก็ต้องไปลงทะเบียนที่เขตยานนาวา แต่ทำตามระเบียบ มีการจ่ายค่าเช่าที่เหมือนกับการจ่ายค่าเช่าในห้าง แต่แทนที่จะรอให้ลูกค้ามาหา ผู้ค้าไปหาลูกค้าเอง กรุงเทพมหานครต้องให้โอกาสคนเหล่านี้ ในแง่สังคม เขา

จะได้ไม่ต้องไปค้าขายบ้า ไปปล้นจี้ตั้งนั้น หากปรับแนวความคิดของข้าราชการได้ได้และมีการจัดระบบได้ทุกอย่างจะดีขึ้น ในสายตาของนักท่องเที่ยวที่มองว่าอาหารที่ไม่สะอาดก็จะสูญลักษณะขึ้น”

ส่วนผู้บริหารกรุงเทพมหานครมีความเห็นว่า ทางเท้ามีไว้สำหรับผู้สัญจร แต่หากทางเท้ากว้างพอ ก็อาจอนุญาตให้มีการขายสินค้าได้ โดยกรุงเทพมหานครเป็นผู้กำหนดพื้นที่ที่พาที่ผ่านมากรุงเทพมหานครเป็นผู้กำหนดมาโดยตลอดโดยความเห็นชอบของเจ้าพนักงานจราจร(ผู้วิจัย) และจัดระบบให้ผู้ค้าหมุนเวียนเข้ามาประกอบการค้า และออกแบบแผงค้าให้มีลักษณะเป็น Street Furniture แต่หากพื้นที่ไม่กว้างพอ และการอนุญาตให้ผู้ค้าประกอบการค้าจะเป็นอุปสรรคต่อการสัญจร ก็ไม่สามารถอนุญาตได้

นักวิชาการด้านผังเมืองมีความเห็นว่าการบริหารจัดการการค้าข้างทางควรให้ความสำคัญต่อความเป็นระเบียบและความสะดวกในการสัญจรของผู้คน ปัจจุบันประชาชนเดินมากขึ้น ใช้ทางเท้ามากขึ้น เนื่องจากทางเท้าเป็นเส้นทางที่เชื่อมโยง ระบบขนส่งมวลชน เช่นรถไฟฟ้า รถใต้ดิน ทางเท้าจึงมีความสำคัญมากขึ้น

นักวิชาการด้านพัฒนาสังคมเห็นว่าสำหรับการค้าประเภทที่ไม่อาหาร เช่น ของใช้ ไม่ควรให้ขายทุกวัน และสินค้าเหล่านี้ในหลายกรณีไม่สามารถควบคุมคุณภาพได้ ควรให้ขายเป็นบางวันและมีระบบควบคุมคุณภาพ ส่วนสินค้าประเภทอาหารนั้น ควรส่งเสริมสนับสนุน เพื่อรักษาและส่งเสริมเอกลักษณ์อาหารไทยให้ความสำคัญกับการควบคุมคุณภาพ ความสะอาด เพื่อให้ปลอดภัยต่อผู้บริโภค

สำหรับการบริหารจัดการ นักวิชาการ มีความเห็นว่า บทบาทหน้าที่ในการบริหารจัดการทางเท้าซึ่งปัจจุบันเป็นหน้าที่ของเทศกิจนั้น ต้องพิจารณาให้มีหน่วยงานอื่น ๆ เข้ามามีส่วนร่วมในการจัดการมากขึ้นเพราะการค้าข้างทางมีมิติที่หลากหลายมากกว่ามิติการสัญจร

การบริหารจัดการที่ดีควรอยู่บนฐานของข้อมูล นักวิชาการด้านพัฒนาสังคมเสนอให้มีการศึกษาข้อมูลอย่างรอบด้าน โดยอาจเลือกศึกษาบางพื้นที่ในลักษณะ Pilot project สัมภาษณ์ขาย และต้องสำรวจผู้ซื้อด้วย “ดู Business turnover ของผู้ค้า หากมีรายได้สูง ไม่ควรอยู่ข้างทางวิจัยผู้ซื้อด้วยว่าเป็นใคร รายได้ระดับไหน

ส่วนบทบาทของผู้ค้านั้น ควรอยู่ในลักษณะเป็นส่วนหนึ่งของการบริหารจัดการ โดยควรดำเนินการร่วมกันหลายฝ่าย ไม่ควรเปิดโอกาสให้ผู้ค้าจัดระเบียบกันเอง เพราะจะไม่สามารถหลีกเลี่ยงปัญหาผู้มีอิทธิพลในพื้นที่ ซึ่งไม่ใช่เจ้าหน้าที่รัฐ ผู้ที่มีอิทธิพลนี้อาจจะเป็นผู้ค้าที่ทำการค้าในพื้นที่มาก่อนหรืออื่น ๆ เช่นเดียวกับปัญหาที่เกิดในกรณีวินมอเตอร์ไซด์มาแล้ว

5. ทางเลือกในการประกอบอาชีพ แม้ผู้ค้าข้างทางจำนวนหนึ่งต้องย้ายจากพื้นที่การค้าเดิมไปประกอบอาชีพในที่ๆ กรุงเทพมหานครจัดเตรียมไว้และรายได้อาจลดลงแต่ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีการสื่อสารและการขนส่งทำให้ผู้ค้ามีทางเลือกในการประกอบอาชีพมากขึ้นการซื้อสินค้าในปัจจุบันอาจทำได้โดยการสั่งซื้อออนไลน์ โดยที่ผู้ซื้อและผู้ขายไม่จำเป็นต้องพบกัน สินค้าที่ซื้อขายออนไลน์มีทั้งสินค้าที่เป็นอาหารและมีอาหาร ในกรณีอาหาร พบว่ามีการโฆษณาขายอาหารกล่องทั้งเพื่อบริโภคเอง และจัดเลี้ยง ผ่านสื่อสังคม เช่น Facebook และยังพบว่า มีการโฆษณาขายอาหารกล่องหรืออาหารตามสั่ง

เพื่อจัดเลี้ยง ตามสถานที่ต่าง ๆ โดยผู้ขายปิดประกาศให้หมายเลขโทรศัพท์หรือ เลขประจำตัวไลน์ (LINE ID) ซึ่งทำให้ผู้ค้าและผู้ซื้อสามารถติดต่อกันได้โดยตรง ผู้ค้าข้างทางอาจพัฒนาเป็นผู้ค้าสินค้าออนไลน์ได้

6. การพัฒนาผู้ค้า ผู้ให้สัมภาษณ์จำนวนหนึ่งเห็นว่าควรให้ความสำคัญกับการพัฒนาความรู้ของผู้ค้า ทั้งเพื่อการประกอบอาชีพ เช่น ในกรณีผู้ขายอาหาร ควรพัฒนาให้ผู้ค้ามีความรู้เกี่ยวกับสุขาภิบาลอาหาร สุขภาพความปลอดภัยในการทำงาน และมีความรับผิดชอบต่อสังคม เป็นต้น การพัฒนาอาชีพเพื่อให้สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มของสินค้า หรือมีทางเลือกในการประกอบอาชีพ เช่นขายสินค้าออนไลน์ ซึ่งผู้ค้าสามารถทำงานที่บ้านได้ และไม่จำเป็นต้องใช้พื้นที่สาธารณะ นอกจากนั้นต้องให้ความสำคัญกับการให้ความรู้ด้านการบริหารการเงินและการปรับทัศนคติการใช้ชีวิต ทั้งในด้านการบริโภคและการใช้เงิน

7. คุณลักษณะของผู้ค้า ผู้ให้สัมภาษณ์บางส่วนมีความเห็นว่าผู้ค้าข้างทางไม่ได้ยากจน หรือเป็นผู้ด้อยโอกาสเสมอไป โดยเฉพาะการเป็นผู้ค้าบนทางเท้าในพื้นที่เศรษฐกิจมีต้นทุนที่สูง และ มีการแข่งขันสูงด้วย ผู้ค้าที่ยากจนหรือด้อยโอกาสจริงๆ จะไม่สามารถอยู่รอดได้ ผู้ค้าด้อยโอกาสจะประกอบอาชีพในชุมชนหรือใกล้ชุมชนที่ตนอาศัยอยู่ “อาศัยค้าขายเลี้ยงชีพไปวัน ๆ” และมักจะเป็นผู้หญิง เนื่องจากสามารถทำหน้าที่ในครอบครัวควบคู่ไปกับการสร้างรายได้ ในพื้นที่ ที่ไม่ใช่พื้นที่เศรษฐกิจ ผู้ขายมักจะประกอบอาชีพนอกระบบอื่น ๆ เช่น ขับมอเตอร์ไซด์รับจ้าง ขับแท็กซี่ พนักงานรักษาความปลอดภัย เป็นต้น เนื่องจากสร้างรายได้ให้มากกว่าการช่วยกันประกอบอาชีพ

8. การรวมกลุ่ม ตัวแทนผู้ค้าและภาคประชาสังคม ให้ข้อมูลว่าการรวมกลุ่มผู้ค้าเป็นเรื่องที่เป็นไปได้ยาก เนื่องจากผู้ค้าไม่มี “สำนักร่วม” ปฏิเสธการเสียสละประโยชน์บางด้านของตน เพื่อให้กลุ่มเข้มแข็งและมีอำนาจต่อรอง ส่วนนักวิชาการให้ความสำคัญต่อการรวมกลุ่มของผู้ค้า เพราะเป็นเครื่องมือสำคัญในการพัฒนาผู้ค้า เป็นกลไกในการสื่อสารระหว่างผู้ค้าและรัฐ และสร้างความเข้าใจระหว่างผู้ค้ากับประชาชน สร้างอำนาจต่อรองในกรณีที่ต้องต่อรองกับฝ่ายรัฐ

5.2 วิเคราะห์ผลการศึกษา

จากการทบทวนวรรณกรรมและการศึกษาภาคสนาม สามารถวิเคราะห์ผลการศึกษาเพื่อตอบคำถามวิจัยดังนี้

5.2.1 สถานะความรู้เกี่ยวกับการค้าข้างทางในประเทศไทยและต่างประเทศ

1. พัฒนาการของทฤษฎีที่อธิบายการคงอยู่และขยายตัวของการค้าข้างทาง

ทฤษฎีที่อธิบายปรากฏการณ์ทางสังคมปรับเปลี่ยนไปตามสถานการณ์เศรษฐกิจและสังคม ทั้งในระดับระหว่างประเทศและระดับประเทศ ในกรณีของการค้าข้างทางอาจกล่าวได้ว่าทฤษฎีที่อธิบายมี 2 ระดับ คือ ทฤษฎีที่อธิบายการคงอยู่และขยายตัวของเศรษฐกิจในภาคที่ไม่เป็นทางการหรือเศรษฐกิจนอกระบบ และทฤษฎีที่อธิบายการคงอยู่และขยายตัวของการค้าข้างทางและการเปลี่ยนแปลงในสถานการณ์

เศรษฐกิจและสังคมทั้งในระดับโลกและระดับท้องถิ่นส่งผลให้เกิดการพัฒนาในทฤษฎีทั้ง 2 ระดับ โดยการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญก็คือ การเพิ่มขึ้นของแนวคิดที่ว่าด้วยความยืดหยุ่น” ทั้งในด้านการบริหารจัดการที่ไม่อยู่ในกำกับของรัฐ และ ความยืดหยุ่นในการบริหารจัดการชีวิตของผู้ประกอบอาชีพ ความยืดหยุ่นนี้ นำไปสู่การเกิดขึ้นของสำนักสมัครใจ (Voluntary School) ซึ่งมีคำอธิบายในการเข้าสู่อาชีพแตกต่างออกไปจากคำอธิบายของสำนักทวิลักษณ์ (Dualist School) สำนักโครงสร้าง (Structuralist School) และสำนักกฎหมาย (Legalist School) แม้ว่าข้อเสนอของสำนักเหล่านี้ยังทรงอิทธิพลอยู่ก็ตาม การเกิดขึ้นของสำนักสมัครใจ สอดคล้องกับคำอธิบายการคงอยู่ของการค้าข้างทางตามแนวคิดหลังสมัยใหม่ (Post-modernism) ซึ่งเสนอว่าการค้าข้างทางไม่ได้เป็นกิจกรรมที่มีคำอธิบายในมิติเศรษฐกิจเท่านั้น แต่ยังมีมิติทางสังคม วัฒนธรรมประกอบด้วย เช่น ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ค้าและผู้ซื้อ ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อทั้งสองฝ่าย การค้าข้างทางยังทำให้ผู้ประกอบอาชีพมีความยืดหยุ่น มีอิสระในการจัดการชีวิต คำอธิบายชุดหลังนี้ สอดคล้องกับค่านิยมของแรงงานซีกัลโตในช่วงคริสต์ทศวรรษ 1980 ซึ่งเป็นช่วงของการพัฒนาเศรษฐกิจตามแนวทางเสรีนิยมใหม่ ซึ่งโอกาสในการเป็นแรงงานรับจ้างลดลงจากการปรับเปลี่ยนระบบการผลิตของอุตสาหกรรมเพื่อปรับตัวให้อยู่รอดในสภาวะการแข่งขันที่เข้มข้นในขณะเดียวกันการเติบโตภายใต้เงื่อนไขบริบทสังคม เศรษฐกิจ ที่สนับสนุนสิทธิ เสรีภาพ ความเป็นตัวของตัวเองตามแนวทางเสรีนิยมใหม่ ทำให้แรงงานกลุ่มนี้ให้ความสำคัญต่อความยืดหยุ่นในการใช้ชีวิต ประจักษ์พยานของสถานการณ์นี้ปรากฏทั้งจากสถิติและข้อมูลเชิงประจักษ์จากการวิจัยครั้งนี้ ซึ่ง “ความอิสระและยืดหยุ่น” เป็นเหตุผลสำคัญในการประกอบอาชีพ พัฒนาการของทฤษฎีนี้จะนำไปสู่การ ทบทวนทัศนคติต่อการค้าข้างทาง และแนวคิดในการบริหารจัดการ

2. การค้าข้างทางในมุมมองของการประกอบการธุรกิจ

คำอธิบายเกี่ยวกับการค้าข้างทาง (Street Vending) ในแวดวงของงานพัฒนามักยึดโยงกับความยากจน ด้อยพัฒนา และการแก้ไขปัญหาความยากจนในช่วงทศวรรษที่ 970 จนทำให้มองข้ามมิติด้านการบริหารธุรกิจ ซึ่งให้ความสำคัญต่อมิติการบริหารจัดการ การสะสมทุน และการขยายตัวและบทบาทที่เศรษฐกิจโดยรวม แต่ในหลายประเทศรวมทั้งประเทศไทย บทบาทของการค้าข้างทางในการสนับสนุนให้ผู้ประกอบอาชีพเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจเป็นที่รับรู้มานานแล้ว มีตัวอย่างของนักธุรกิจขนาดใหญ่ที่สร้างเนื้อสร้างตัวจากการเป็นผู้ค้าข้างทาง (Nirathron, 2006) การพิจารณาการค้าข้างทางจากมุมมองของการประกอบธุรกิจปรากฏในงานศึกษาทั้งของไทยและต่างประเทศ และนำไปสู่การจำแนกประเภทการค้าข้างทางที่กว้างขวางกว่าการใช้เกณฑ์ด้านการเคลื่อนที่ (เท้าเปล่าและแผงลอย) สถานภาพการทำงาน (การประกอบอาชีพอิสระอย่างแท้จริง การจ้างงานแฝง และ การประกอบอาชีพอิสระในลักษณะฟุ้งเฟ้อ) การจำแนกโดยใช้ฐานะทางเศรษฐกิจ (ระดับยังชีพ มีเงินออม และประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ) มีการใช้เกณฑ์ที่แตกต่างออกไปในการศึกษาผู้ค้าข้างทาง เช่น ความถาวรหรือชั่วคราวในการประกอบอาชีพ (การประกอบอาชีพเพื่อหารายได้พิเศษ การประกอบอาชีพถาวรแต่ไม่มีหลักแหล่ง การประกอบอาชีพในช่วงเวลาเฉพาะ และกลุ่มผู้ที่ตั้งใจเดิมซึ่งประกอบอาชีพถาวรและมีหลักแหล่งการค้าข้าง

ทางยังได้รับการจัดประเภทอาชีพตามมาตรฐานSCO-08 ซึ่งจำแนกชัดเจนระหว่างการขายอาหารปรุง ณ จุดขายและสินค้าอื่นๆ เนื่องจากการขายอาหารปรุงใช้ทักษะระดับสูงกว่า

พัฒนาการข้างต้นสะท้อนถึงการพิจารณาการค้าข้างทางทั้งในมิติการประกอบการและความหลากหลายของการค้าข้างทาง ซึ่งหมายความว่ามีการศึกษาต่อยอดและสร้างทฤษฎี (theorize) เพื่อทำความเข้าใจการประกอบอาชีพและผู้ประกอบอาชีพ ปัจจัยความสำเร็จ เนื่องจากความสำคัญในเชิงเศรษฐกิจและการพัฒนาผู้ประกอบการ นอกเหนือจากการพิจารณาว่าเป็นกลยุทธ์เพื่อการอยู่รอด (Survival strategies) ของผู้มีรายได้น้อย

3. ผู้ค้ารุ่น (กลุ่ม) ใหม่และบทบาทของเทคโนโลยี

การทบทวนเอกสารเกี่ยวกับผู้ค้าข้างทางทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศยืนยันคุณลักษณะที่เปลี่ยนไปของผู้ค้าข้างทางแม้ว่ายังคงมีผู้ค้าที่มีคุณสมบัติดั้งเดิมอยู่ กล่าวคือเป็นผู้ค้าที่เข้าสู่อาชีพเพราะมีทางเลือกจำกัด เช่น อายุมาก การศึกษาน้อย มีทุนน้อย ตามข้อเสนอของสำนักทวิลักษณ์ และสำนักโครงสร้าง แม้ว่าผู้ค้าเหล่านี้ไม่ได้ยากจนตลอดไป มีงานศึกษาที่ยืนยันว่าผู้ค้าที่ยากจนสามารถสะสมทุนและขยายการประกอบอาชีพได้ หากมีสมรรถนะและได้รับโอกาส

การศึกษาเกี่ยวกับการค้าข้างทางทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศในระยะหลังยืนยันว่าผู้ค้าที่เข้าสู่การประกอบอาชีพการค้าข้างทางไม่ใช่คนที่มีทางเลือกจำกัดเสมอไป ในทางตรงกันข้ามกลับมีผู้ค้าที่เป็นชนชั้นกลางที่มีทางเลือกในการประกอบอาชีพเข้าสู่สนามการค้ามากขึ้น ผู้ค้าเหล่านี้จำนวนไม่น้อยมีการศึกษาสูงและต้องการประกอบอาชีพข้างทาง เนื่องจากมองเห็นโอกาสในการสร้างรายได้ และต้องการงานที่มีความยืดหยุ่น นอกจากการเข้ามาของชนชั้นกลางแล้ว แรงงานรุ่นใหม่ก็เข้าสู่การประกอบอาชีพอิสระมากขึ้นด้วย ในกรณีของไทยแนวโน้มนี้ได้รับการยืนยันจากการสำรวจของสำนักงานสถิติแห่งชาติในปี 2556 ซึ่งพบว่าตั้งแต่ปี 2552 เป็นต้นมา ผู้ประกอบอาชีพอิสระเพิ่มขึ้นทุกปี ในแรงงานทุกระดับการศึกษา นอกจากนั้นยังมีปรากฏการณ์ที่ยืนยันการเข้ามาของผู้ค้ากลุ่มใหม่หลังปี พ.ศ. 2540 ที่ชัดเจนที่สุด คือ นายศิริวัฒน์ วรเวทวุฒิคุณ นักธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ซึ่งเผชิญกับวิกฤตเศรษฐกิจ ในปี 1997 หันกลับมาสร้างฐานะด้วยการเร่ขายแซนด์วิชข้างทาง (Thaipublica 2012; Siriwat Sandwich, 2013) และคลิปปริทัศน์เกี่ยวกับผู้ค้าที่จบการศึกษาจากต่างประเทศเลือกประกอบอาชีพการค้าข้างทาง แทนการรับเงินเดือนสูงในตำแหน่งผู้จัดการ (The Rockefeller Foundation, 2013) ส่วนผลการศึกษา ครั้งนี้พบว่า การเข้าสู่อาชีพด้วยเหตุผล “อิสระ” มีสัดส่วนสูงที่สุด รองลงมา คือ “รายได้ดี”

สถานการณ์นี้ส่วนหนึ่งสอดคล้องกับข้อเสนอในงานเขียนเรื่อง Stealth of Nations: The Global Rise of the Informal Economy ของ Robert Neuwirth ในปี 2011 (พ.ศ. 2554) ซึ่งเสนอว่า การประกอบอาชีพอิสระในเศรษฐกิจนอกภาคทางการขยายตัวในรูปแบบต่าง ๆ ทั้งการค้าข้างทางและการค้าในรูปแบบอื่น ๆ เช่น การผลิตอาหารที่บ้านและขายในกลุ่มเพื่อนหรือเครือข่ายที่มีความคุ้นเคยกัน หรือขายออนไลน์ ในประเทศไทยจะพบโฆษณาขายสินค้าประเภทอาหาร เช่น รับทำข้าวกล่อง หรือ

รับจัดอาหารสำหรับผู้บริโภคที่มีความต้องการพิเศษได้ทั่วไปทั้งตามถนนและสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งน่าจะเป็นทางเลือกในการปรับตัวของผู้ประกอบการค้าข้างทาง ซึ่งเผชิญกับปัญหาไม่มีพื้นที่ในการประกอบอาชีพ



ภาพที่ 5-8 อาหารตามสั่งทางโทรศัพท์ และLINE

4. แนวทางการบริหารจัดการการค้าข้างทางที่สอดคล้องและไม่สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงในสถานการณ์การค้าข้างทางและปัญหาของการค้าข้างทาง

พัฒนาการของทฤษฎี การเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ข้างทาง การเข้ามาของผู้ค้าที่เป็นคนชั้นกลางและแรงงานรุ่นใหม่ยืนยันว่าการจัดการการค้าข้างทางต้องการระบบคิดที่กว้างขวางและบูรณาการมากกว่าการจัดการในเชิงพื้นที่ และปัญหาเรื้อรังที่ไม่ได้รับการแก้ไขของการค้าข้างทาง

ในขณะที่กรุงเทพมหานครเลือกใช้มาตรการไล่อ้อผู้ค้าข้างทาง การทบทวนเอกสารและสถานการณ์การค้าข้างทางในต่างประเทศ ยืนยันความแตกต่างของนโยบายการบริหารจัดการในประเทศต่าง ๆ นโยบายของประเทศส่วนใหญ่มีลักษณะอยู่ก้ำกึ่งคือมีทั้งสนับสนุนและเป็ดขัดการค้าข้างทาง ส่วนหนึ่งเป็นเพราะตระหนักถึงบทบาทที่สำคัญ นโยบายจึงปรากฏในรูปขอเปิดโอกาสให้ประกอบอาชีพได้ แต่ก็ในระดับที่จำกัด ในบางประเทศแนวทางของนโยบายปรากฏในรูปของการจัดการในเชิงพื้นที่และโครงสร้างมากกว่าการให้การศึกษาและพัฒนา ในขณะที่บางประเทศนโยบายในการบริหารจัดการมีความก้าวหน้ากว่ามาก และสะท้อนถึงการทำงานในเชิงยุทธศาสตร์ ซึ่งมีความครอบคลุมและเป็นการทำงานในเชิงบูรณาการ กล่าวคือ เป็นการทำงานที่มีการวางแผนระยะยาว ขับเคลื่อนการบริหารจัดการการค้าข้างทางจากจุดเน้นด้านแก้ไขปัญหาล้างแวล้อม และความยากจน ไปสู่แนวนโยบายที่พิจารณาการค้าข้างทางในเชิงธุรกิจ โดยในระหว่างทางก็ให้ความสำคัญต่อการบริหารจัดการมิติต่าง ๆ ที่มีความสำคัญทั้งในเชิง เศรษฐกิจ สังคม และการเมือง ตัวอย่างในกรณีนี้คือสาธารณรัฐสิงคโปร์ บางประเทศมีการปรับเปลี่ยนในเชิงโครงสร้างที่นำไปสู่การยอมรับในอาชีพ เช่น สาธารณรัฐอินเดียที่มีการตรากฎหมายการค้าข้างทาง

แนวทางการบริหารจัดการในหลายประเทศเป็นการทำงานในเชิงผนวกรวมให้การค้าข้างทางเป็นส่วนหนึ่งของสังคม(Inclusion) ซึ่งมีแนวทางสอดคล้องกับแนวคิดInclusive Cities ประเทศเหล่านี้มีแนวทางการทำงานทั้งคล้ายคลึงและแตกต่างกัน แนวทางในสาธารณรัฐเวียดนามและสาธารณรัฐอินโดนีเซียต่างเริ่มต้นจากการเล็งเห็นปัญหาที่จะเกิดจากการขยายตัวของการค้าข้างทาง ทำให้ผู้บริหารเมืองดำเนินการย้ายการค้าข้างทาง(Relocation) เข้าไปในพื้นที่ที่จะไม่กระทบต่อประชาชน ในทั้ง 2 กรณีการย้ายกระทำด้วยความระมัดระวังและใช้เวลาหลายปี มีการเตรียมการโดยคำนึงถึงอนาคตในอาชีพวิถีชีวิตของผู้ค้า และทางเลือกของผู้บริโภค และที่สำคัญเป้าหมายของการบริหารจัดการไปไกลกว่าการป้องกันมิให้การค้าข้างทาง “สร้างปัญหา” และการแก้ปัญหา แต่ เล็งเห็นประโยชน์ในระยะยาวที่ท้องถิ่นจะได้รับทั้งในด้านรายได้และความเข้มแข็ง บางประเทศสนับสนุนให้ผู้ค้ามีบทบาทในการบริหารจัดการ ตั้งเป็นสหกรณ์ ซึ่งเป็นการตอบโจทยทั้งในเชิงเศรษฐกิจและสังคม รวมทั้งเป็นการเสริมพลังให้กับผู้ค้าในระยะยาวและยังเท่ากับเป็นการนำผู้ค้าเข้าสู่ระบบการค้าที่เป็นทางการ(Formalization) เป็นแนวทางที่สอดคล้องกับข้อเสนอด้านFormalization ตามข้อแนะที่ 204 ขององค์การแรงงานระหว่างประเทศ ในปี 2015 (พ.ศ. 2558) (ILO, 2015)

บทบาทของชุมชนต่อการร่วมบริหารจัดการปรากฏในกรณีของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ที่ชุมชนมีบทบาทสำคัญต่อการจัดการการค้าข้างทาง แนวทางของเวียดนามสะท้อนถึงการทำงานร่วมกันระหว่างผู้ค้าและชุมชน ในการสนับสนุนส่งเสริมการประกอบอาชีพ ในขณะเดียวกันก็มีการกำกับดูแล เพื่อให้แน่ใจว่าการประกอบอาชีพของผู้ค้าข้างทางเป็นไปในทิศทางที่กำหนดส่งผลให้มีการกำกับดูแลคุณภาพของสินค้าที่ขายด้วย แนวทางนี้น่าจะเป็นไปได้ในในกรณีการค้าข้างทางในชุมชนของประเทศไทย สมควรมีการศึกษาเพิ่มเติมถึงความเป็นไปได้ในการนำมาปรับใช้ในประเทศไทย

ในทุกกรณีข้างต้นผู้แทนของผู้ค้าและองค์กรของผู้ค้ามีบทบาทสำคัญ

ส่วนสหรัฐอเมริกา นั้น กล่าวได้ว่ามีนโยบายการค้าข้างทางที่ยืดหยุ่นน้อยที่สุด และมีลักษณะเบียดขับผู้ค้ามากที่สุด ใน 7 ประเทศที่เป็นกรณีตัวอย่าง สาเหตุที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะความก้าวหน้าของการพัฒนาเศรษฐกิจตามแนวทางเสรีนิยมที่ทำให้สหรัฐอเมริกาไม่ได้เห็นความสำคัญของการจัดนโยบายการค้าที่ยืดหยุ่น ในขณะที่ผู้ประสงค์ประกอบการค้าข้างทางมีมากขึ้น และ บทบาท ในเชิงเศรษฐกิจของการค้าข้างทางก็มีความชัดเจนเช่นกัน

ในกรณีของไทย นโยบายการค้าข้างทางมีทั้งการเบียดขับและการสนับสนุน ในด้านการเบียดขับ มาตรการยกเลิกจุดผ่อนผันในปี 2557 ซึ่งต่อเนื่องมาถึงปัจจุบัน เป็นการกลับไปจุดตั้งต้นใหม่ ก่อนการประกาศให้มี “จุดผ่อนผัน” ในปี 2535 (พลทรัพย์ สวนเมือง ตูลาพันธุ์ สัมภาษณ์) กรุงเทพมหานครหันกลับไปใช้มาตรการโลว์ที่เคยใช้เมื่อ 4 ทศวรรษมาแล้ว ซึ่งก็ไม่เคยจัดการกับปัญหาได้ในระยะยาว มาตรการนี้ยังได้รับการยืนยันจากการศึกษาจำนวนมากว่า ไม่ประสบความสำเร็จ เพราะผู้ค้าจะกลับมาอีก ประจักษ์พยานที่ชัดเจนที่สุดในขณะที่เขียนรายงานการศึกษานี้ก็คือ ผู้ค้าในบางพื้นที่

เช่น พระนคร สัมพันธวงศ์ กลับมาประกอบอาชีพอีกครั้ง หลังจากถูกไล่ออกไปแล้ว โดยให้เหตุผลว่า “ตอนนี้เทคนิคไม่ว่าง ต้องประจำสนามหลวง”

ในด้านการสนับสนุน แม้จะมีการสนับสนุนทุนประกอบอาชีพการค้าขายทางโดยผ่าน ธนาคารประชาชน แต่ผลการศึกษากลับพบว่า ผู้ค้าข้างทางในการศึกษาค้างครั้งนี้ใช้ประโยชน์จากธนาคารประชาชนในสัดส่วนที่ต่ำมาก และผู้ค้ามากกว่าครึ่งไม่รู้จักรับธนาคารประชาชนด้วย การไม่ใช้ประโยชน์จากธนาคารประชาชนอาจเป็นผลจากการที่ “ทุน” ไม่ใช่ปัญหาที่สำคัญที่สุดของผู้ค้า ดังที่พบจากการศึกษาค้างครั้งนี้ว่า “ทุน” เป็นอุปสรรคในการประกอบอาชีพในระดับปานกลางเท่านั้น เมื่อเทียบกับอุปสรรคด้าน “ที่ขายไม่มั่นคง” ซึ่งเป็นอุปสรรคในระดับ “มาก” ข้อมูลจากเอกสาร และการศึกษาภาคสนามครั้งนี้ ยืนยันว่านโยบายการบริหารจัดการของไทย ยังไม่อาจเรียกได้ว่าเป็นยุทธศาสตร์การทำงานระยะยาว และที่สำคัญเป็นการจัดการที่ไม่ได้เห็นความสำคัญหรือศักยภาพของการค้าข้างทางมากไปกว่าการมองว่าการค้าข้างทางเป็นปัญหา ด้วยมุมมองนี้ การบริหารจัดการจึงไม่ได้ให้ความสำคัญต่อการสนับสนุนด้านการศึกษาและพัฒนาเท่ากับการบริหารจัดการในเชิงพื้นที่

ในอีกด้านหนึ่ง ปัญหา สำคัญของการค้าข้างทาง ยังคงเป็น ปัญหาเรื่องรังและกลายเป็น “จุดอ่อน” ที่ทำให้การค้าข้างทางเป็น “จำเลย” ของสังคม ปัญหาเหล่านี้ได้แก่จำนวนผู้ค้าที่ล้นเกินเป็นอุปสรรคต่อการสัญจรความสกปรก ไม่เป็นระเบียบ คุณภาพของสินค้า สุขาภิบาลอาหาร ซึ่งเป็นผลจากการที่ผู้ค้าไม่ปฏิบัติตามกฎเกณฑ์และปัญหาธรรมชาติในการจัดการปัญหาเหล่านี้ส่งผลกระทบต่อทั้งผู้ค้า ผู้บริโภคและผู้สัญจร เป็นประเด็นการวิพากษ์ทั้งในสื่อสังคมและสิ่งพิมพ์ และมีน้ำหนักพอที่จะ “ลบล้าง” ประโยชน์หรือข้อดีที่มีความสำคัญของการค้าข้างทางไปอย่างน่าเสียดาย

การศึกษาค้างครั้งนี้พบว่า ผู้ค้าส่วนใหญ่ (มากกว่าร้อยละ 70) “ตระหนัก” ต่อปัญหาข้างต้น และยอมรับว่า จำเป็นต้องมีการจัดระเบียบ แนวทางที่ผู้ค้าเสนอในระดับต้นๆคือ จัดระเบียบ ควบคุมจำนวนผู้ค้า กำหนดพื้นที่อนุญาตให้ชัดเจน จัดที่ขายให้ผู้มีรายได้น้อย กำหนดเวลาขายยกเลิกจุดผ่อนผันที่มีผู้สัญจรมาก เก็บภาษีหรือค่าเช่าพื้นที่รักษาความสะอาด และให้ผู้ค้าควบคุมกันเอง ส่วนในกลุ่มผู้ค้าและผู้ซื้อ แม้จะยอมรับในบทบาทที่สำคัญของการค้าข้างทาง แต่ก็แสดงความห่วงใยต่อปัญหาเหล่านี้ โดยเฉพาะในประเด็นสุขาภิบาลอาหารซึ่งจะกล่าวในส่วนต่อไป) ผู้ซื้อและประชาชนมีความเห็นตรงกันว่า จำเป็นต้องมีการจัดระเบียบ ด้วยการกำหนดพื้นที่อนุญาตให้ชัดเจน ควบคุมจำนวนผู้ค้า กำหนดเวลาขาย ให้ความรู้ผู้ค้าด้านการรักษาความสะอาด จัดสาธารณูปโภคเพื่อสนับสนุนการรักษาความสะอาดในความเป็นจริง ประเด็นต่างๆเหล่านี้ในหลายกรณีมีระเบียบและแนวทางกำกับชัดเจน แต่การกำกับดูแลไม่ถึงถึง

² พระราชพิธีพระบรมศพพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช ซึ่งเริ่มตั้งแต่วันที่ 14 ตุลาคม 2559

ข้อเสนอของผู้ค้า ผู้ซื้อ และประชาชนที่เป็นไปในทิศทางเดียวกัน คือ กำหนดพื้นที่อนุญาตให้ชัดเจน ควบคุมจำนวนผู้ค้ากำหนดเวลาขาย ซึ่งเป็นแนวทางที่กำหนดมาตั้งแต่ต้น แต่ไม่สามารถกำกับให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ได้ การกำกับดูแลให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์แม้จะเป็นหน้าที่โดยตรงของกรุงเทพมหานคร แต่จำเป็นต้องได้รับความร่วมมือจากผู้ค้าผู้ซื้อ ประชาชน ทั้งนี้หลักการพื้นฐานประการสำคัญในการจัดการคือธรรมาภิบาล

5.2.2 ข้อถกเถียงเกี่ยวกับการค้าข้างทาง

ข้อถกเถียงสำคัญเกี่ยวกับการค้าข้างทาง คือ การใช้พื้นที่สาธารณะ ภาพพจน์ของเมือง การกีดขวางทางสัญจร การแข่งขันที่ไม่เป็นธรรมผลกระทบต่อธุรกิจในระบบ และคุณภาพของสินค้า ทั้งที่เป็นสินค้าประเภทอาหารและมิใช่อาหาร ข้อถกเถียงเหล่านี้เป็นข้อถกเถียงสากล พบทั้งในประเทศพัฒนาแล้วและกำลังพัฒนา แต่ความรุนแรงอยู่ในระดับต่างกัน และเป็นที่มาของนโยบายที่แตกต่างกันด้วย เช่น ในกรณีของสหรัฐอเมริกา ซึ่งให้ความสำคัญต่อการปกป้องการค้าในระบบ นโยบายเกี่ยวกับการค้าข้างทางจึงมีลักษณะเบียดขับ จำกัดการค้าข้างทางอย่างชัดเจน ส่วนในประเทศอื่นๆ การใช้พื้นที่สาธารณะและภาพพจน์ของเมืองเป็นประเด็นสำคัญ แต่การมีงานทำ มีรายได้ มิติทางสังคมและวัฒนธรรมก็มีความสำคัญด้วยและในบางกรณีการจัดการในประเด็นใดประเด็นหนึ่ง อาจเป็นประโยชน์ต่อประเด็นอื่นๆ ด้วย เช่น การจัดระเบียบ เลือู้ผู้ค้าข้างทาง นอกจากจะตอบโจทย์การใช้พื้นที่ การกีดขวางทางสัญจรแล้วยังเป็นประโยชน์ต่อการค้าในระบบด้วย เพราะเท่ากับเป็นการลดจำนวนคู่แข่งของการค้าในระบบไปโดยปริยาย ในกรณีของกรุงเทพมหานคร ประเด็นที่รุนแรงที่สุดคือ การใช้พื้นที่สาธารณะ ซึ่งถูกร้องเรียนโดยประชาชนผู้สัญจร ส่วนประเด็นการแข่งขันไม่เป็นธรรมและเรื่องภาษีและผลกระทบต่อการค้าในระบบไม่ชัดเจนเท่า 2 ประเด็นแรก แต่ก็พลอยได้รับประโยชน์ไปด้วย ดังได้กล่าวมาแล้ว และที่น่าสังเกตก็คือ ประเด็นคุณภาพของสินค้า เช่น ความสะอาดอาหาร ซึ่งสำคัญอย่างมากต่อประชาชน กลับไม่ได้รับความสนใจเท่าที่ควร

1. การใช้พื้นที่สาธารณะ

การใช้พื้นที่สาธารณะ มีข้อถกเถียง 2 ระดับ ระดับแรก คือ สิทธิในการใช้ประโยชน์จากพื้นที่สาธารณะ ซึ่งประชาชนทุกคนสามารถใช้ประโยชน์ได้ ระดับที่สอง คือ ข้อถกเถียงที่ว่า “ทางเท้า” หรือ “ทางสัญจร” สามารถนำไปสร้างผลประโยชน์ในเชิงเศรษฐกิจได้หรือไม่

ในประเด็นแรก การค้าข้างทางละเมิดสิทธิผู้ใช้พื้นที่สาธารณะอื่น ๆ ส่วนในประเด็นที่สองคือ ทางเท้ามีไว้สำหรับสัญจรเท่านั้น มิใช่เพื่อเหตุผลอื่น

พระราชบัญญัติรักษาความสะอาดและความเป็นระเบียบเรียบร้อยของบ้านเมือง พ.ศ. 2535 มาตรา 20 เปิดโอกาสให้กรุงเทพมหานครอนุญาตให้จำหน่ายสินค้าในที่หรือทางสาธารณะได้ โดยที่หรือทางสาธารณะหมายถึงสถานที่หรือทางซึ่งมิใช่เป็นของเอกชนและประชาชนสามารถใช้ประโยชน์หรือใช้

สัญญาได้ และเป็นที่มาของการกำหนด“จุดผ่อนผันชั่วคราว” ให้ประกอบการค้า โดยการอนุญาตนั้นเป็นการอนุญาตโดยชั่วคราวเท่านั้นมิใช่การอนุญาตโดยถาวรและเป็นการใช้ดุลยพินิจของกรุงเทพมหานครและกองบัญชาการตำรวจนครบาล (ผู้อำนวยการสำนักเทศกิจ, สัมภาษณ์) ดังนั้น หากการประกอบการค้าไม่ทำความลำบากให้แก่ประชาชนที่สัญจร การอยู่ร่วมกันระหว่างผู้ค้าและประชาชนก็เป็นไปได้ แต่ปัญหาการ “ละเมิดสิทธิ” เกิดขึ้นเมื่อผู้ใช้ทางสัญจรไม่สามารถสัญจรได้โดยปกติ จากการมีผู้ค้าในพื้นที่ที่มีจำนวนเกินกว่าที่กำหนด ทั้งยังมีผู้ค้าที่ประกอบการค้าโดยไม่ได้รับอนุญาตจำนวนมากด้วย การเพิ่มจำนวนของผู้ค้าเกิดจากมีผู้ต้องการประกอบอาชีพจำนวนมาก ในพื้นที่จำกัดปัญหาผู้มีอิทธิพลและการขาดธรรมาภิบาลในการบริหารจัดการ โดยเฉพาะในพื้นที่ที่มีโอกาสสร้างรายได้ ซึ่งทั้งหมดนี้เป็นปัญหาแม่ในประเทศที่มีมาตรการกำกับดูแลอย่างเข้มงวด

โดยทั่วไปการกระทำของผู้ค้าข้างทางส่งผลต่อการเพิ่มของยอดขายด้วยเหตุผล

3 ประการ(Bromley, 2000: 15)

1. เป็นที่รู้จักในหมู่ผู้ซื้อว่า บริเวณดังกล่าวเป็นแหล่งขายสินค้า ทำให้มีผู้มาจับจ่ายซื้อสินค้า
2. การกระทำอาจเป็นอุปสรรคต่อการเข้าถึงสินค้าที่ขายตามร้าน ผู้ซื้อจึงเลือกหาซื้อสินค้าจากผู้ค้าข้างทาง แทนที่จะซื้อจากห้างร้าน
3. การกระทำเป็นอุปสรรคต่อการสัญจร และแม้ทำให้คนสัญจรได้ช้าลง แต่ก็มีเวลาในการเดินดูสินค้าที่ขายข้างทาง

การศึกษาครั้งนี้พบว่า ผู้ค้าร้อยละ 81 ขายสินค้าบนทางเท้า และ ร้อยละ 8 ขายบนถนน ผู้ค้าที่ขายนอกจุดผ่อนผันมีเกือบครึ่ง คือร้อยละ 44 ประเด็นที่เกี่ยวข้องในส่วนนี้จึงแยกออกเป็นการใช้พื้นที่สาธารณะตามกฎหมายและไม่ถูกกฎหมาย และไม่เฉพาะผู้ค้าที่ไม่ถูกต้องตามกฎหมายเท่านั้นที่ทำให้เกิดความยากลำบากในการสัญจร ผู้ค้าในจุดผ่อนผันที่ไม่ปฏิบัติตามแนวทางที่กำหนดสามารถสร้างความยากลำบากในการสัญจรได้เช่นกัน ส่วนผู้ค้าที่ขายนอกจุดผ่อนผันยอมเสียค่าปรับ เนื่องจากรายได้ที่ได้จากการค้าสูงกว่าค่าปรับ ผลกระทบที่เกิดขึ้นก็คือการตั้งคำถามต่อสิทธิของผู้สัญจรและการใช้พื้นที่สาธารณะในการหาประโยชน์เชิงเศรษฐกิจ ซึ่งกรุงเทพมหานครจัดการกับปัญหาดังกล่าวด้วยวิธีการที่สะดวกที่สุดคือการประกาศยกเลิกจุดผ่อนผัน ย้ายผู้ค้าไปในพื้นที่ที่จัดไว้ให้ การย้ายผู้ค้าออกจากพื้นที่เดิมไปยังพื้นที่ใหม่ มีโอกาสสูงที่จะไม่ประสบความสำเร็จ เนื่องจากผู้ค้าเผชิญปัญหาการปรับตัวในพื้นที่ใหม่ มีค่าใช้จ่ายรายการใหม่ ๆ ที่เกิดขึ้น รวมทั้งการสูญเสียรายได้จากลูกค้าประจำในพื้นที่ขายเดิม

(Wongtada, 2015, p. 32; Taylor, 2016) ทั้งพื้นที่ใหม่อาจไม่ใช่พื้นที่ที่สามารถสร้างรายได้ผลการศึกษาในครั้งนี้พบว่าผู้ค้าร้อยละ 2.75 ระบุว่า ผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็น“ลูกค้าประจำ” ยืนยันข้อเสนอ

ในอีกด้านหนึ่ง การย้ายผู้ค้าไปในพื้นที่อื่น“ตอบโจทย์” หรือให้ความสำคัญเฉพาะประเด็นการสัญจรและการจัดการพื้นที่เท่านั้น แต่ “มองข้าม” มิติอื่น ๆ เช่น สิทธิของผู้บริโภคในการเข้าถึงความสะดวก และการเข้าถึงสินค้าที่ราคาไม่แพง น่าจะถือได้ว่าเป็นการจำกัดทางเลือกของผู้บริโภค

ผู้อำนวยการสำนักเทคนิคให้ข้อมูลว่า กรุงเทพมหานครไม่ได้ปฏิเสธการค้าข้างทาง แต่ปฏิเสธการใช้พื้นที่สาธารณะเพื่อหาประโยชน์โดยเฉพาะพื้นที่ที่เป็นทำเลการค้าที่ดี ด้วยเหตุผลที่ว่า พื้นที่สาธารณะเป็นพื้นที่ที่ประชาชนทุกคนใช้ประโยชน์ร่วมกันได้หมด และหากประสงค์จะประกอบอาชีพ ในทำเลที่ดี “ก็ควรที่จะต้องเช่าหรือซื้อพื้นที่” โดยนัยนี้การประกอบอาชีพในพื้นที่สาธารณะจึงเป็นเรื่องที่ทำได้ “....มีวิธีการจัดการได้หลายแบบ คือ ที่สาธารณะไม่ใช่ที่ ๆ จะมาจับจองเป็นของตนในการค้าขาย เพราะฟุตบอลไม่ได้สร้างมาให้เป็นร้านค้า แต่หากถาม. อยากให้เป็นร้านค้า กทม. ก็จะไปกำหนดแนวทางอยากให้ผู้ค้าขายได้ก็ต้องไปดูว่าตรงนั้นมีที่กว้างเพียงพอไหม กระบะอะไรหรือไม่ กทม.ก็ไปสร้าง ตลาด สร้างอะไรก็ได้ แฉ่งค้าก็อยู่ที่ กทม. จะกำหนดแนวทาง ที่นี้การกำหนดแนวทางนั้นมันขึ้นอยู่กับ สภาพแวดล้อมแถวนั้น สมมติว่าฟุตบอลกว้าง 10 เมตร คนเดินเพียงพอ อาจจะเอา 5 เมตรมาให้ผู้ค้าขาย ก็ได้ โดยกำหนดไป กทม. . จะทำเป็นตลาดหรืออะไรก็ได้แล้วแต่ ยกเลิกที่สาธารณะตรงนี้เพราะไม่มี ความจำเป็น กว้างเกินไป นั่นคือวิธีการ ขึ้นอยู่กับ กทม. เป็นผู้คิดว่าจะทำอะไรในมุมมองของ สาธารณะ ไม่ได้ขึ้นอยู่กับผู้ค้า หาก กทม. คิดว่าจะให้ผู้ค้าขายได้ก็ต้องดูกายภาพด้วยว่ากายภาพ ตรงนั้นสามารถให้ผู้ค้าขายได้หรือไม่

จากข้อมูลการสัมภาษณ์ข้างต้น สามารถสรุปได้ว่าความเป็นไปได้ในการใช้พื้นที่สาธารณะ อยู่ที่ใช้ดุลพินิจในการอนุญาตให้ใช้พื้นที่ ซึ่งขึ้นอยู่กับความเอื้ออำนวยของพื้นที่ ทิศนะที่มี ต่อการพัฒนาเมืองและการค้าข้างทาง รวมทั้งความสามารถและธรรมาภิบาลในการบริหารจัดการเพื่อที่จะ ประสานประโยชน์ระหว่างผู้ค้า ผู้ซื้อและผู้สัญจรและที่สำคัญคือการเคารพกฎหมายและความรับผิดชอบ ในส่วนของผู้ค้า ในอีกด้านหนึ่ง การใช้พื้นที่อาจขึ้นอยู่กับการ “ต่อรอง” สิทธิในการใช้พื้นที่ ดังที่ปรากฏ ในข้อเสนอของ Brown (2015) เกี่ยวกับข้อถกเถียงเรื่องการใช้พื้นที่สาธารณะสำหรับการค้าข้างทาง Brown (2015) เสนอว่า พื้นที่สาธารณะหมายถึง พื้นที่ที่ประชาชนสามารถใช้ประโยชน์ได้ ซึ่งในกรณีนี้ ย่อมหมายความว่าผู้ค้าข้างทางที่ยากจน สามารถใช้พื้นที่นี้ในการประกอบอาชีพได้ Brown ซึ่งศึกษากรณี การใช้พื้นที่สาธารณะใน Tanzania และ Senegal พบว่า “ปฏิบัติการร่วม” หรือ Collective action มี บทบาทสำคัญต่อการต่อรองสิทธิในการใช้พื้นที่ และที่สำคัญการใช้พื้นที่ในลักษณะนี้ควรใช้การบริหาร จัดการร่วมทั้งภาครัฐ ประชาสังคมและผู้ค้า ประเด็นนี้สอดคล้องกับข้อเสนอของทั้งผู้ค้า นักวิชาการ และ ประชาชน ที่เสนอว่า ผู้ค้าที่ยากจนควรได้รับโอกาสในการประกอบอาชีพในพื้นที่สาธารณะ นัยต่อข้อเสนอ นี้ก็คือ การมีฐานข้อมูลที่ถูกต้องและชัดเจนเกี่ยวกับพื้นที่และผู้ค้า เพื่อที่ระบุพื้นที่ที่เหมาะสมและผู้ค้าที่ ยากจนที่ควรได้รับโอกาสในการประกอบอาชีพ และยังหมายถึงการจัดการฐานข้อมูลอย่างต่อเนื่อง เพื่อที่จะสามารถให้ผู้ค้าที่สมควรได้รับโอกาส หมุนเวียนเข้ามาประกอบอาชีพได้รวมถึงการสนับสนุนให้ ภาคประชาสังคมเข้ามามีบทบาทในการร่วมจัดการ

ประเด็นที่เชื่อมโยงกับการใช้พื้นที่คือค่าใช้จ่ายในการใช้พื้นที่ ซึ่งจากผลการศึกษาที่มีข้อเสนอ ให้มีการเก็บค่าใช้พื้นที่สาธารณะนอกเหนือจากการเก็บค่าธรรมเนียมที่กรุงเทพมหานครจัดเก็บใน อัตราเพียงปีละ 100 บาท ซึ่งเป็นอัตราที่ไม่สอดคล้องกับสถานะเศรษฐกิจและรายได้ที่ผู้ค้าได้รับการ

ใช้พื้นที่สาธารณะดังที่พบจากการศึกษาว่าผู้ค้ามีการลงทุนเฉลี่ยขั้นต่ำเกือบสองพันบาทขึ้นไปทุกเขตอาจกล่าวได้ว่าผู้ค้ามีรายได้สูงกว่าผู้ซื้อ ประเด็นนี้สมควรที่จะมีการศึกษาเพิ่มเติม เพื่อกำหนดค่าใช้จ่ายที่ควรจะเป็นสำหรับการใช้พื้นที่สาธารณะซึ่งไม่จำเป็นต้องเท่ากันในทุกพื้นที่และทุกเขต

2. ภาพพจน์ของเมือง

ประเด็นนี้ถูกยกมาเป็นเหตุผลในการเปิดข้อพิจารณาการค้าข้างทางในหลายประเทศรวมทั้งประเทศไทยนับแต่การ สถาปนากรุงเทพมหานคร การจัดระเบียบการค้าข้างทางหรือหาบเร่แผงลอยเป็นประเด็นที่ผู้บริหารกรุงเทพมหานครทุกสมัยให้ความสนใจมาโดยตลอดกรุงเทพมหานคร 2535, น. 55) ความพยายามของกรุงเทพมหานครที่จะผลักดันให้หาบเร่แผงลอยออกจากทางเท้า ปรากฏต่อเนื่องมาตั้งแต่สมัยผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครคนแรกดังปรากฏในพัฒนาการของนโยบายของรัฐที่เกี่ยวกับการค้าข้างทางซึ่งได้เสนอไว้ในบทที่ 4 หลังจากนั้นแผนพัฒนากรุงเทพมหานคร หลายฉบับระบุไว้ชัดเจนว่าการค้าข้างทางหรือหาบเร่แผงลอยเป็นปัญหาด้านความเป็นระเบียบเรียบร้อยสวยงาม เป็นสิ่งขัดกับกระบวนการทัศนสภาพของการพัฒนาเมือง แนวคิดนี้เป็นไปในแนวทางเดียวกับแนวคิดของนายสิทกวนยู เมื่อครั้งเขาดำรงตำแหน่งนายกรัฐมนตรีของสาธารณรัฐสิงคโปร์ ที่ต้องการให้สิงคโปร์แตกต่างจากประเทศโลกที่ 3 อื่น ๆ ในขณะนั้น แต่กรุงเทพมหานครและสาธารณรัฐสิงคโปร์มีวิธีการจัดการแตกต่างกัน ดังที่ได้นำเสนอแนวทางของสาธารณรัฐสิงคโปร์ไว้ในบทที่

ผลการศึกษาในพื้นที่สอดคล้องกับความเห็นของผู้บริหารกรุงเทพมหานคร เมื่อพบว่า ผู้ค้าถึงร้อยละ 70 มีความเห็นว่าการค้าข้างทางไม่สะอาดและกีดขวางทางสัญจร ส่วนผู้ซื้อและประชาชนมีความเห็นไปในทิศทางเดียวกัน ทัศนะต่อประเด็น “การกีดขวางทางสัญจร” “ทำให้บ้านเมืองสกปรก” อยู่ในระดับมาก ในขณะที่ทัศนะต่อประเด็น “ทำให้เมืองดูต้อยพัฒนา ” อยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งสอดคล้องกับทัศนะของผู้บริหารกรุงเทพมหานคร ซึ่งมองว่าการค้าข้างทางไม่ได้กระทบต่อภาพพจน์ของเมือง แต่การประกอบการค้าโดยขาดความรับผิดชอบเป็นสาเหตุสำคัญ “พอปล่อยให้ผู้ค้าจัดแต่งกันเองก็ดูรกหูรกตา จริง ๆ การค้าขายหากทำให้สวยงามเป็นระเบียบไม่มีใครว่าเลย แต่ทุกวันนี้มันไม่เป็นระเบียบ ดูรกหูรกตา สกปรก....ขายในที่สาธารณะแต่จัดให้สวยงามก็ไม่มีใครว่า แต่ต้องจัดระเบียบ ไม่ใช่ที่สาธารณะแล้วเปิดคนเดิน อันนี้ไม่ได้ สวยแต่เปิดคนเดินก็โดนด่า ต้องประกอบกับความสะอาดด้วย (ผู้อำนวยการสำนักเทศกิจ, สัมภาษณ์) ย้อนหลังไปในปี 2554 และ 2555 เมื่อกรุงเทพมหานครมีปฏิบัติการ “โครงการทบทวนเสน่ห์เมือง” การค้าข้างทางเป็นเครื่องมือในการสร้างภาพพจน์ของเมือง

3. การแข่งขันไม่เป็นธรรมและภาษี

ประเด็นความไม่เป็นธรรมเกิดจากการที่ผู้ค้าในระบบมีต้นทุนที่สูงกว่าในการดำเนินการ เช่น ค่าเช่า ค่าธรรมเนียมธุรกิจ ภาษีการค้า รวมทั้งค่าบำรุงรักษา เป็นต้น ในขณะที่ต้นทุนที่ชัดเจนของผู้ค้าข้างทางในจุดผ่อนผัน คือ การธรรมเนียมรายปี 100 บาท และมีค่าเสียหาย เช่น ค่าเช่าพื้นที่เก็บอุปกรณ์

ค่าจ้างแรงงานตั้งแผงค้า และอาจมีค่าใช้จ่ายพิเศษที่ต้องเสียให้เจ้าหน้าที่ของรัฐ ดังที่พบจากการศึกษาครั้งนี้ว่าผู้ค้าจำนวน 222 รายหรือร้อยละ 38.61 ระบุค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับเทคนิค ซึ่งรวมค่าปรับตัว ค่าใช้จ่ายส่วนนี้เป็นต้นทุน ซึ่งแม้จะไม่สามารถเปรียบเทียบกับต้นทุนของการค้าในระบบได้ แต่ก็กล่าวได้ว่าผู้ค้าข้างทางมีต้นทุนที่ไม่ต่ำ และยังมีข้อจำกัดในการประกอบอาชีพมากกว่าผู้ค้าในร้านค้าที่เป็นระบบ เนื่องจากผู้ค้าแต่ละรายมีความสามารถจำกัดในการเสนอขายสินค้า เพราะความจำกัดด้านพื้นที่ เวลาขาย สภาพภูมิอากาศ รวมทั้งมลพิษต่าง ๆ การที่ผู้ค้ากระจุกตัวรวมกันในพื้นที่หนึ่ง ๆ จึงเป็นแนวทางหนึ่งในการสร้างความสามารถในการแข่งขัน เนื่องจากมีสินค้าเสนอขายจำนวนมาก อย่างไรก็ตามจากผล การสำรวจ มีข้อเสนอทั้งจากผู้ค้า ผู้ซื้อและประชาชนให้ผู้ค้าเสียภาษีด้วย เนื่องจากในทางปฏิบัติผู้ค้าไม่ต้องเสียภาษีเงินได้ เนื่องจากรายได้สุทธิหลังคำนวณค่าลดหย่อน และ ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ไม่ถึงระดับที่จะต้องเสียภาษี แต่ผู้ค้าที่เป็นโสด มีเงินได้พึงประเมินเกิน 30,000 บาท หรือ ผู้ค้าที่มีคู่สมรส มีเงินได้ พึงประเมินไม่ว่าฝ่ายเดียวหรือทั้งสองฝ่ายรวมกันเกิน 60,000 บาท ในปีภาษี มีหน้าที่ตามกฎหมายต้อง ยื่นแบบภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (ภ.ง.ด. 90) มิฉะนั้นต้องเสียค่าปรับ 200 บาท ผู้ค้าข้างทางชำระ ภาษีมูลค่าเพิ่มเท่าเทียมกับผู้ค้าในระบบ

4. ผลกระทบต่อการค้าในระบบ

ผลกระทบต่อการค้าในระบบเป็นสาเหตุสำคัญของการเป็ดซบการค้าข้างทางใน สหรัฐอเมริกา แต่ก็ได้ถูกโต้แย้งในเวลาต่อมา(ดูบทที่ 4) สำหรับการศึกษานี้ การสำรวจความเห็นของ เจ้าของร้านค้าและลูกจ้างในบริเวณที่ผู้ค้าข้างทางถูกไล่ออกคือบริเวณปากคลองตลาด ในเขตพระนคร และ ถนนมหาจักรหรือ “คลองถม” ในเขตสัมพันธวงศ์ พบว่าในประเด็นความไม่เป็นธรรมต่อผู้ค้าในระบบ ทั้ง ผู้ซื้อและประชาชนให้ความสำคัญน้อยกว่าประเด็นผู้ค้าไม่เสียภาษี และในบางพื้นที่พบว่าผู้ค้าข้างทางและ ร้านค้าในระบบมีความสัมพันธ์ในลักษณะที่ทั้งพึ่งพิงและขัดแย้งกัน ดังข้อมูลการสัมภาษณ์จากผู้ค้าใน ระบบ 5 ราย

รายแรกเป็นเจ้าของร้านอุปกรณ์จัดดอกไม้เช่น พาน ป่าน โฟม กระดาษสา ดอกไม้ประดิษฐ์ ให้ความเห็นเกี่ยวกับสถานการณ์การค้าเมื่อผู้ค้าแผงลอยย้ายไปแล้วว่า ร้านค้าของตนพลอยได้รับ ผลกระทบไปด้วย “ตั้งแต่แม่ค้าริมทางโดนไล่ ลูกค้าก็น้อยลง รายได้ก็ลดลงถึง 70% คนซื้อน้อยลง เพราะ มากี่ได้ของไม่ครบ เตือนตร้อนตาม ๆ กันไป นโยบายจะเป็นอย่างไรควรขึ้นอยู่กับคนซื้อ เขามาก็อยากได้ ของครบ มาที่เดียวที่เป็นจุดรวม ไม่ต้องเสียเวลาเดินทาง ปกติจะเจียวกว่านี้ แต่วันนี้ที่เห็นคนเยอะเพราะ ไล่ให้ว่ครู” (ฉัตรมณี (นามสมมติ), สัมภาษณ์)

รายที่สองเป็นลูกจ้างรายวันร้านรับจัดดอกไม้สด สำหรับเทศกาลต่าง ๆ เธอเล่าถึงผลกระทบ ของร้านเมื่อผู้ค้าแผงลอยถูกไล่ออกไปแล้วว่า “ไม่ค่อยมีคนเดิน ลูกค้าน้อยลง 75% ยอดขายก็ลดลงตามไป ด้วย ปกติจะขายกันทั้งวันทั้งคืน ช่วงนี้ดอกไม้ก็แพงขึ้น ชาวต่างชาติก็มาน้อยจากที่เคยมาเยอะ ๆ มีแผง ลอยดีกว่า ซื้อขายง่าย คนเดินเยอะ ดอกไม้เมื่อก่อนเดินซื้อตามแผง อยากได้อะไรก็ซื้อง่าย แต่เดี๋ยวนี้ต้อง

เดินตามร้าน ขนาดที่ร้านเมื่อก่อนก็จ้างลูกจ้าง 3 คน ตอนนี้อย่างแค่ 2 คน พุดง่าย ๆ ไม่มีเงินจ้างแล้ว ได้ยินพ่อค้าแม่ค้าเขาก็บ่นว่าไม่มีที่ขาย ภาระแต่ละครอบครัวก็เยอะ ถ้าจัดระเบียบเหมือนตอนแรกน่าจะดีกว่า แบบมีเส้นให้อยู่ในเส้น ดูแลความสะอาดกันให้สุกใส (นามสมมติ, สัมภาษณ์)

ส่วนร้านค้าที่คลองถม 3 ราย มีความเห็นแตกต่างกัน ร้านค้า 2 รายแรกได้รับผลกระทบโดยตรงจากการไล่รื้อผู้ค้าข้างทาง

ผู้ให้ข้อมูลรายแรกเป็นพนักงานขาย ร้านจำหน่ายอุปกรณ์โทรศัพท์มือถือ เช่น สายชาร์ต หัวปลี แฟลชไดรฟ์ เมมโมรี่การ์ด พาวเวอร์แบงค์ ฯลฯ ที่เปิดในศูนย์การค้าเศรษฐกิจพลาง เล่าถึงสถานการณ์การค้าเมื่อผู้ค้าแผงลอยย้ายไปแล้วว่า “ห้างร้านพลอยได้รับผลกระทบไปด้วย อยู่ดี ๆ ก็เดือดร้อน เมื่อก่อนช่วงเวลาขายดีจะเป็นวันเสาร์และวันอาทิตย์ ปัจจุบันก็ยังขายดีในช่วงวันเสาร์และอาทิตย์เหมือนเดิม แต่ขายดีไม่เหมือนเมื่อก่อน ขายดีคือขายได้มากกว่าวันอื่น ๆ ยอดขายไม่มี แผงลอยรับของจากร้านเรา พอไม่มีเขา ก็ไม่มีลูกค้ามาเอาของไปขายต่อ แต่ก่อนข้างนอกขายดี ข้างในก็ขายดีไปด้วย แผงลอยโดนไล่เราก็เดือดร้อน เพราะเราไม่มีที่ระบายของ ตลาดคลองถมเป็นแหล่งสินค้าทั้งอุปกรณ์โทรศัพท์มือถือ นาฬิกา อุปกรณ์รถยนต์ ของเก่า ฯลฯ คนมาเดินเยอะ พอไม่มีแผงพวกนั้น บางคนก็ไม่อยากมา นึกว่าไม่มีของขายแล้ว ชาวต่างชาติเมื่อก่อนเดินกันเยอะ เดี่ยวนี้ก็ไม่ค่อยเห็นแล้ว ถ้าเทียบข้างนอกเขาขายได้ดีกว่าอยู่แล้ว เดี่ยวนี้ยิ่งแย่ไปใหญ่ รายได้ลดลงเหลือ 30% ไหนจะค่าเช่าอีกเดือนละเหยียบแสน”

ร้านนี้เป็นห้องเช่าขนาด 3x3 เมตร 4 ห้อง ในราคาเช่าละ 10,000 บาทต่อเดือน ในแต่ละเดือนต้องเสียค่าส่วนกลาง (ค่าทำความสะอาดห้องน้ำ ค่าแอร์ ค่าทำความสะอาด และค่าอำนวยความสะดวกต่าง ๆ) อีกประมาณ 10,000 บาทต่อเดือน ต่อห้อง และเสียค่าไฟแยกอีกประมาณเดือนละ 2,000 บาท นอกจากนั้นยังต้องเสียภาษีต่าง ๆ เช่น ภาษีป้ายหรือบางครั้งต้องเสียเมื่อเจ้าหน้าที่มาตรวจเรื่องมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) ตลอดจนค่าจ้างพนักงานในร้านอีก 3 คน (เดิมเคยจ้าง 6 คน แต่เมื่อลูกค้าน้อยลงจึงต้องเลิกจ้าง 3 คน)

เจ้าของร้านรายที่ 2 จำหน่ายเครื่องคิดเลข นาฬิกา ไฟฉาย อุปกรณ์จักรยาน **ถนนมหาจักร** ซึ่งร้านเป็นอาคารพาณิชย์ที่ใช้ทำการค้า เล่าถึงผลกระทบที่เกิดกับร้านเมื่อผู้ค้าแผงลอยย้ายไปแล้วว่า “เมื่อก่อนแถวนี้เป็นตลาด มีร้านตั้งเต็ม มีตลาดกลางคืนด้วย วันเสาร์ - อาทิตย์คนก็เยอะ เดี่ยวนี้เสาร์ - อาทิตย์คนไม่เยอะ ร้านก็คนไม่เข้าเหมือนกัน ไม่มีลูกค้าใหม่ มีแต่ลูกค้าประจำ ลูกค้าก็จะได้จากคนที่มาซื้อแผงลอยนี้แหละ มีแผงลอยก็ดี คนจะได้ไม่ต้องตกรางวัล (นามสมมติ, สัมภาษณ์)

ส่วนรายที่ 3 มีความเห็นตรงข้าม รายนี้เป็นเจ้าของร้านค้าส่ง จำหน่ายแว่นแฟชั่น แว่นสายตา และแว่นกันแดด ทั้งปลีกและส่ง มีความเห็นว่าการไล่รื้อแผงลอยไม่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจของเขา โดยกล่าวว่า “การไล่รื้อทำให้ธุรกิจที่มีหน้าร้านของตนเองสะดวกขึ้น ไม่ขวางทาง บังหน้าร้าน การสัญจรไปมาก็สะดวก แผงลอยทำให้ขวางหน้าร้าน เนื่องจากเน้นขายส่งผู้ซื้อจะมาซื้อไปขายต่อ ร้านพวกนี้ก็อยู่ไม่ได้ทุกสังคมต้องมีระเบียบ ที่สาธารณะควรเป็นของสาธารณะ ทางเท้าควรเป็นทางเท้าระเบียบถูกแล้วแต่

ควรหาที่ให้เขา ไม่ใช่ไล่เขา เพราะคนขายคนเดียวแต่มีข้างหลังอีกหลายคน จัดหาที่ให้ขาย แรก ๆ อาจจะลำบาก เพราะลูกค้าไม่ตาม แต่พอเขารู้ดีที่ตาม” (ดำ (นามสมมติ), สัมภาษณ์)

นอกจากผู้ค้าในร้านค้าในเขตพระนครและสัมพันธวงศ์แล้ว ผู้ค้าในเขตบางรักก็มีความเห็นสอดคล้องกันโดยเฉพาะบริเวณถนนสีลม ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยว และ ถูกจำกัดเวลา ให้ประกอบการค้าได้ตั้งแต่ช่วงเวลา 21.00 น. เป็นต้นไปเท่านั้น

อย่างไรก็ตาม ในระยะหลัง เมื่อมีร้านสะดวกที่เปิดขายตลอด 24 ชั่วโมงเกิดขึ้นจำนวนมาก ก็พบว่าผู้ค้าข้างทาง โดยเฉพาะผู้ค้าอาหารตกเป็นฝ่ายเสียเปรียบผู้ค้าในระบบ เนื่องจากราคาขายที่ใกล้เคียงกันมากและยังเปิดขายตลอด 24 ชั่วโมง ดังตารางที่ 5-42



ภาพที่ 5-9 ร้านสะดวกซื้อและตัวอย่างอาหารที่ขาย

ตารางที่ 5-42 เปรียบเทียบราคาอาหารที่ขายข้างทางและในร้านสะดวกซื้อ

หน่วย : บาท

รายการอาหาร	ราคาข้างทาง	ราคาในร้านสะดวกซื้อ (บรรจุกล่องพลาสติก เข้าไมโครเวฟได้)
ข้าวกะเพราไก่	35	30-37
ข้าวกะเพราไก่ไข่ดาว	40	39-40
ข้าวไข่เจียวกุ้ง	30	37
ข้าวผัดกุ้ง	35	40
ข้าวผัดปู	40	40
ข้าวมันไก่	35	40
โจ๊กหมู	25	35

ที่มา: จากการสำรวจในเดือนพฤษภาคม 2559

5. สุขภาพอาหารและคุณภาพสินค้า

ประเด็นสุขภาพ เป็นข้อโต้แย้งที่สำคัญในสหรัฐอเมริกา ซึ่งมีการกำกับดูแลการผลิตอาหารที่เข้มงวดมาก แต่กลับไม่ได้รับความสนใจเท่าที่ควรในกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาครั้งนี้ยืนยันความสำคัญของสินค้าประเภทอาหารดังพบว่าผู้ค้าข้างทางกว่าครึ่งขายอาหาร โดยอาหารที่ขายมากที่สุดคือ อาหารปรุง ณ จุดขายและอาหารปรุงสำเร็จ ส่วนสินค้าที่ผู้ซื้อส่วนใหญ่คือมากกว่าครึ่งซื้อคืออาหารเช่นกัน โดยอาหารที่ระบุว่ามีการซื้อมากที่สุดคือ อาหารปรุง ณ จุดขาย คำตอบนี้ยืนยันว่า ความสะอาดเป็นประเด็นสำคัญที่สุด ในขณะเดียวกันก็พบว่าเหตุผลด้านคุณภาพของสินค้า (ซึ่งรวมอาหารด้วย) เป็นประเด็นที่ทั้งผู้ซื้อและประชาชนที่ซื้ออาหารข้างทางให้น้ำหนักน้อยที่สุดเมื่อกล่าวถึงเหตุผลในการซื้อสินค้า คือ เป็นรองมิติด้านความสะอาด และมิติทางสังคม การซื้อสินค้าข้างทางที่เป็นไปเพราะความสะดวกและราคาอาจหมายถึงการประนีประนอมในเรื่องคุณภาพและความสะอาด ผลการศึกษาครั้งนี้ยังพบว่าเหตุผลด้านสินค้าไม่มีคุณภาพและความไม่แน่ใจในคุณภาพเป็นเหตุผลที่มีน้ำหนักมากที่สุดที่ทำให้ประชาชนส่วนหนึ่งปฏิเสธการซื้อสินค้าข้างทาง ในคำถามปลายเปิดที่ให้ผู้ตอบระบุความเห็นเพิ่มเติม ทั้งผู้ซื้อและประชาชนมีความห่วงใยอย่างชัดเจนต่อความสะอาดและคุณภาพของสินค้าโดยเฉพาะอาหาร



ภาพที่ 5-10 ความจำเป็นของสุขภาพอาหาร

ความสะอาดของอาหารนอกจากจะขึ้นอยู่กับสุขอนามัยในกระบวนการผลิตแล้ว ยังขึ้นอยู่กับสาธารณูปโภค ซึ่งรวมท่อน้ำ น้ำประปา และ การกำจัดขยะและสิ่งปฏิกูลอย่างเหมาะสม ทั้งสองส่วนมีความรับผิดชอบโดยตรงของผู้ค้าและกรุงเทพมหานครประเด็นนี้เป็นประเด็นในเชิงโครงสร้างด้วยเช่นกัน เนื่องจากเกี่ยวข้องกับการจัดการระบบน้ำประปา ท่อน้ำ และขยะ

5.2.3 นโยบายของรัฐในระดับประเทศและระดับท้องถิ่นที่สนับสนุนและจำกัดการค้าข้างทางและผลกระทบ

หากย้อนกลับไปพิจารณาถึงนโยบายของไทยทั้งในระดับประเทศและระดับท้องถิ่น ที่ได้นำเสนอในบทที่ 4 ก็จะพบว่านโยบายในระดับรัฐและท้องถิ่นไม่ได้สอดคล้องกัน

ในขณะที่รัฐบาลไทยสนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระอย่างชัดเจนตั้งแต่แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 6 (พ.ศ. 2530-2534) เป็นต้นมา มีการจัดตั้งธนาคารประชาชน เพื่อสนับสนุนทุนประกอบอาชีพในปี 2544 แต่ผลการศึกษาครั้งนี้นักกลับพบว่าผู้ค้าไม่ได้ใช้บริการสนับสนุนอาชีพที่จัดโดยรัฐ ในทุกเขตมีผู้ค้าเพียงร้อยละ 6-7 เท่านั้นที่เป็นลูกค้าของธนาคารประชาชน และ ผู้ค้ามากกว่าร้อยละ 50 ในทุกเขตที่ระบุว่าไม่รู้จักรองการนี้

ส่วนการจัดการของกรุงเทพมหานครอยู่ภายใต้แนวคิดเมืองทันสมัยเช่นกัน การค้าข้างทางถูกมองว่าทำให้เมืองไม่ทันสมัยและไม่พัฒนา การผ่อนปรนให้มีการค้าข้างทางในช่วงเวลาต่าง ๆ เป็นผลจากปัจจัยทางเศรษฐกิจ สังคมและการเมือง เช่นในปี พ.ศ. 2522-2524 ซึ่งเกิดวิกฤตการณ์น้ำมัน กรุงเทพมหานครสนับสนุนให้มีการค้าข้างทางเพื่อจำหน่ายสินค้าราคาถูกแก่ประชาชน (นฤมล นิราทร, 2548) การผ่อนปรนยังเกิดจากการตระหนักถึงปัญหาความยากจน ผู้ค้าจึงได้รับการผ่อนปรนให้ประกอบอาชีพได้ เมื่อผู้บริหารกรุงเทพมหานครเห็นว่าผู้ค้าไม่ได้ยากจนแล้ว จึงไม่เห็นความจำเป็นที่จะต้องผ่อนปรนอีก (วัลลภ สุวรรณดี, สัมภาษณ์) ส่วนผู้ซื้อ โดยเฉพาะผู้มีรายได้น้อยซึ่งได้รับผลกระทบโดยตรง ไม่ได้ได้รับความสนใจ

ความพยายามในการกำกับดูแลการค้าข้างทางนำไปสู่การตั้ง“สำนักเทศกิจ” ในปี 2529 และการบังคับใช้พระราชบัญญัติรักษาความสะอาดและความเป็นระเบียบเรียบร้อยของบ้านเมืองในปี พ.ศ. 2535 ทำให้กรุงเทพมหานครสามารถกำหนดจุดผ่อนผันให้ประกอบการค้า และมีอำนาจในการจับปรับผู้ค้าที่ฝ่าฝืนกฎหมาย อย่างไรก็ตามการกำกับดูแลให้เป็นไปตามกฎหมายก็มีข้อกังขาว่าเจ้าหน้าที่ของรัฐ รับสินบนจากผู้ค้า และผลจากข้ออ้างดังกล่าวทำให้ผู้ค้าจำนวนหนึ่งหมดโอกาสในการประกอบอาชีพ ดังเช่น ในสมัยนายสมัคร สุนทรเวช เป็นผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร(พ.ศ. 2543-2547) เมื่อมีข่าวว่าเจ้าหน้าที่เทศกิจ รับเงินจากผู้ค้าหน้าโรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ นายสมัคร สุนทรเวช ก็ประกาศยกเลิกจุดผ่อนผันในพื้นที่นั้นในเวลาต่อมา ส่งผลให้ผู้ค้าไม่กล้าให้ข้อมูลเกี่ยวกับการทำงานของเจ้าหน้าที่เทศกิจ จนกระทั่งในปี 2557 เมื่อประธานสภากรุงเทพมหานครในขณะนั้นถูกร้องเรียนจากผู้ค้าว่าเรียกเก็บเงินจากกลุ่มผู้ค้าหน้าวัดหัวลำโพง ผู้ค้าจำนวนหนึ่งก็หัวนเกรงว่าตนจะหมดโอกาสในการประกอบอาชีพ ดังเช่นที่เกิดกับผู้ค้าหน้าโรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์(มติชน, 14 สิงหาคม 2557) การรับสินบนจากผู้ค้าเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ผู้ค้าเพิ่มจำนวนมากขึ้น โดยเฉพาะในพื้นที่ที่มีผู้สัญจรจำนวนมาก ประกอบกับการขาดความรับผิดชอบของผู้ค้าบางส่วนที่สร้างความเดือดร้อนในการสัญจร ทำให้เกิด

ต่อต้านการค้าข้างทางในสื่อสังคม (Social media) และนำไปสู่ปฏิบัติการ “คืนทางเท้าให้ประชาชน” หลังการปฏิวัติโดยคณะรักษาความสงบแห่งชาติใน 2557

อาจกล่าวได้ว่าผู้ค้าได้รับผลกระทบจากทั้ง จากการไม่ปฏิบัติหน้าที่ และการปฏิบัติหน้าที่ ของเจ้าหน้าที่ของรัฐซึ่งในหลายส่วนผู้ค้าควรมีส่วนรับผิดชอบเช่นกัน

การศึกษาครั้งนี้พบว่าผู้ค้าได้รับผลกระทบจากมาตรการ “คืนทางเท้าให้ประชาชน” ดังกรณีตัวอย่างผู้ค้าที่ถูกไล่ออกจากคลองถมมาให้ขายในพื้นที่ตลาดสายใต้เซ็นเตอร์

รายแรกเป็นผู้ค้าอายุ 56 ปี ชายที่คลองถมนานกว่า 15 ปี และย้ายมาขายที่ตลาดสายใต้ เซ็นเตอร์ ได้ 1 ปีกว่า ผู้ค้าทราบข่าวการไล่ออกในช่วงเดือนเมษายน 2557 ต้นปี 2558 กรุงเทพมหานครห้ามทำการค้า ผู้ค้าเล่าว่า “สถานการณ์ช่วงนั้นตึงเครียดมาก มีการใช้รถทหารปิดล้อมด้วย

เมื่อมาขายที่ตลาดสายใต้เซ็นเตอร์ ผู้ค้าต้องเสียค่าเช่า 3,125 บาทต่อสัปดาห์ (เช่า 4 ล้อ) ค่าไฟ แยกต่างหาก หน่วยละ 10 บาท มัดจำครั้งแรก 300 บาท (แต่ไม่ได้คืน) และเนื่องจากเป็นผู้ค้าที่มาเป็นรุ่นแรก ๆ จึงจำมัดจำไม่แพง หากเป็นผู้ค้ารุ่นใหม่ต้องจ่ายถึง 2,000 บาท รายได้ขณะนั้นลดลง ขายได้ 10,000-20,000 บาทต่อสัปดาห์ (เฉลี่ยแล้ววันหนึ่งขายได้ 2,000-3,000 บาท หรือบางวันก็ขายไม่ได้เลย) ต่างจากเมื่อก่อนขยที่คลองถมเคยได้ 50,000 บาทต่อสัปดาห์ “เมื่อก่อนมีเงินเก็บ เดือนนี้มีพอใช้ไปวัน ๆ ก็ดีเท่าไรแล้ว ไหนจะต้องผ่อนบ้าน ผ่อนรถ ส่งลูกเรียนอายุ 15 ปี) ใช้จ่ายประจำวันอีก อยู่ไม่ได้ก็ต้องได้” ส่วนค่าใช้จ่ายในการเดินทางนั้นไม่เสียเพิ่ม เนื่องจากมีรถยนต์ส่วนตัว แม้การเดินทางไปขายที่คลองถมจะห่างจากบ้านมากกว่า แต่ก็ยังมีรายได้มากกว่า

ผู้ค้าปรับตัวแก้ปัญหาโดยการหาสินค้าอย่างอื่นมาขายเพิ่ม “ต้องหามาขายหลาย ๆ อย่าง จะได้ช่วยกันกระตุ้นกัน” และขายของทุกวัน จากเคยขายแค่ 3-4 วันต่อสัปดาห์ “ที่คลองถมเคยขายวันเสาร์ ตั้งแต่ 12.00 น. ถึงวันอาทิตย์เย็นก็อยู่ได้ ย้ายแล้วต้องขายทุกวัน หยุดก็อยู่ไม่ได้ ลูกค้าก็ไม่เยอะเท่าคลองถมตรงนั้นเป็นแหล่ง เขาไม่รู้ว่ามีของขายที่นี่

ผู้ค้ารายที่ 2 ชายของเก่า เช่น นาฬิกาข้อมือ โทรศัพท์ และของสะสมโบราณ ผู้ค้าอายุ 50 ปี ภูมิลำเนาเดิมอยู่ที่จังหวัดอ่างทอง ก่อนจะทำการค้าประกอบอาชีพช่างตัดผมมาก่อน เริ่มค้าขายตอนอายุ 30 ปี ขายที่คลองถมมากกว่า 20 ปี มาขายที่ตลาดสายใต้เซ็นเตอร์ ได้ 1 ปีกว่าแล้ว เมื่อถามถึงจำนวนผู้ค้าที่ย้ายมาที่นี่ เขากล่าวว่า “ผู้ค้าที่ย้ายมาที่นี่เหลืออยู่ไม่มาก น่าจะเหลือไม่ถึง 10 เจ้า ใหม่ ๆ อาจจะมาเยอะ ขายไม่ได้ก็แยกย้ายกันไป นั่นแหละ ที่ว่าจัดระเบียบ โกหกทั้งนั้น ดันพ่อค้าแม่ค้าออกมาตายนอก แล้วข้างในก็ทำประโยชน์กันอีกที

ในกระบวนการไล่ออก ผู้ค้าได้รับการบอกกล่าวล่วงหน้า 2 เดือน เมื่อขายที่คลองถมไม่ได้ ทำให้ต้องเสียค่าเดินทางเพิ่มขึ้น เนื่องจากบ้านอยู่ท่าพระ ไปคลองถมไกลกว่า (เดินทางโดยรถส่วนตัว) และค่าใช้จ่ายในการเช่าแผง จากเมื่อก่อนไม่ต้องเสีย ปัจจุบันต้องเสีย 130 บาทต่อวัน นอกจากนั้นยังมีค่าไฟ ราคา 20 บาทต่อดวง และค่าเช่าพัดลมตั้งโต๊ะ 30 บาทต่อตัว ผู้ค้ากล่าวว่า “ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นก็ต้องทำงานเพิ่มขึ้น” ด้วยการขายของทุกวัน จากเดิมขายที่คลองถมวันเสาร์อาทิตย์

แม้จะเปิดขายของทุกวัน แต่รายได้ก็ลดมากกว่า 50% สิ่งที่จะทำต่อคือหาสินค้าชนิดใหม่ คือ ฤงเท้ามาขายเพิ่ม (เนื่องจากมีลูกสาวเปิดร้านขายอยู่แล้ว) เมื่อเปลี่ยนมาขายที่ใหม่มาแล้วทำผู้ค้าเริ่มปรับตัวได้ เขากล่าวว่า“จำเป็นต้องปรับตัวได้ แต่ปัญหาของการมาขายในตลาดเอกชนคือความไม่แน่นอน ทั้งตำแหน่งของแผงที่ตั้ง วันไหนเขาจะให้เราไปอยู่ตรงไหน จำนวนลูกค้าก็ไม่แน่นอน ลูกค้าประจำที่เคยซื้อที่คลองถมก็ไม่ตามเพราะมันไกล

ผลการศึกษาในส่วนนี้สอดคล้องกับของข้อเสนอของ Taylor (2016) ซึ่งศึกษาผู้ค้าข้างทางที่ย้ายพื้นที่การค้าใน 2 เมืองของสาธารณรัฐอินโดนีเซียข้อค้นพบที่สำคัญมี 3 ประการ คือ ประการแรก ผู้ค้าย้ายกลับไปในพื้นที่การค้าเดิม เนื่องจากพื้นที่ใหม่ไม่ได้เชื่อมโยงกับเส้นทางสัญจรของผู้คน ทำให้ไม่มีลูกค้า ประการที่สอง ไม่มีการเตรียมความพร้อมให้ผู้ค้า ผู้ค้าขาดความเข้าใจในสภาพแวดล้อมทางธุรกิจของพื้นที่ใหม่ เช่น ในกรณีผู้ค้าอาหาร ซึ่งมีลักษณะเฉพาะในเชิงพื้นที่ (Locational specific) การย้ายพื้นที่การค้าย่อมหมายถึงการทำความเข้าใจกับลูกค้ากลุ่มใหม่ ซึ่งมีความต้องการ รสนิยม แตกต่างจากกลุ่มลูกค้าเดิม การย้ายพื้นที่การค้ายังหมายถึงภาระทางการเงินที่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ พบว่าผู้ค้าที่ ประสบความสำเร็จในพื้นที่ใหม่ เป็นผู้ค้าที่ปรับทัศนะ (Mindset) สามารถเข้าใจ ธรรมชาติการแข่งขัน ที่เปลี่ยนแปลงไป ประการที่สาม ความสำคัญขององค์กรภาคประชาสังคม ซึ่ง ควรจะมีบทบาทอย่างต่อเนื่องต่อการสนับสนุนการปรับตัวของผู้ค้า

เจ้าหน้าที่เทศกิจรายหนึ่งให้ความเห็นต่อ กรณีนี้ว่า “.....ที่ทำ ณ ตอนนี เราไม่ได้ตามไปดูถึง ขนาดนั้น เพราะว่าจริง ๆ แล้วเรามีหน้าที่จัดระเบียบอย่างเดียว เพราะหากพูดตามกฎหมายสิ่งที่ผู้ค้าทำ อยู่เป็นเรื่องผิดกฎหมาย เป็นหน้าที่ของเราที่จะต้องทำตามกฎหมาย คือจะต้องเคลียร์ ทำการจัดระเบียบ ให้ไม่มีผู้ค้าอยู่ แต่ว่าเราอาจจะช่วยในเบื้องต้นเรื่องประสานช่วยเหลือสถานที่ทำการค้าให้ ประสานว่าอยู่ ตรงไหน ผู้ค้าควรไปตรงไหน แต่ถ้าผู้ค้าออกไปแล้วเราก็ไม่ได้ไปดูถึงขนาดไปขายที่ไหน ขายได้ไหม หรือ เปลี่ยนอาชีพหรือไม่”

“จริง ๆ แล้ว(ฝ่ายพัฒนาสังคม) ควรที่จะเข้ามา ฝ่ายส่งเสริมอาชีพ ต้องเข้ามารองรับผู้ค้าเหล่านี้ ว่าที่จัดระเบียบแล้วนั้นมีใครบ้าง ตามไปดู หรืออาจจะเป็นส่วนของรัฐบาล เนื่องจากเราทำตามนโยบาย ของรัฐบาล ตามไปดูว่าผู้ค้าที่เคยอยู่ในบัญชีรายชื่อที่มีนั้นไปตรงไหนบ้าง ขายของที่ใหม่ดีหรือไม่เปลี่ยน อาชีพหรือไม่ หรือมีความต้องการให้ทบทวนสนับสนุนด้านใดบ้าง เช่น การส่งเสริมอาชีพ การฝึกอบรมใหม่ น่าจะมาเป็นระบบ เช่น ปากคลองตลาดไม่เพียงกระทบผู้ค้าเท่านั้น แต่ยังกระทบกับเกษตรกรเป็นลูกโซ่ ทั้งนี้ควรเป็นหน้าที่ของรัฐบาลในการพัฒนาอาชีพ การเกษตร การหาตลาดใหม่มารองรับ เพราะเป็นเรื่อง ระดับประเทศ ไม่ใช่หน้าที่ของเทศกิจอย่างเดียว

การไม่ให้ความสำคัญเท่าที่ควรกับผลกระทบ ส่วนหนึ่งน่าจะมาจากความคิดที่ว่า“ผู้ค้าไม่ใช่คน จน...สามารถไปอยู่ที่อื่นได้ แต่ไม่อยากไป” และความคิดแบบเหมารวม “กฎหมายต้องคิดถึงคนส่วนรวม ถ้าให้ใช้ได้ ทุกคนก็จะแห่มาขอใช้ที่สาธารณะหมด” และที่สำคัญกว่านั้นคือกรอบคิดการบริหารจัดการที่

จำกัดที่การจัดระเบียบเท่านั้น ไม่ได้ให้ความสำคัญเท่าที่ควรต่อมิติอื่นๆ และศักยภาพในด้านต่างๆ ของการค้าข้างทาง รวมทั้งผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น

5.2.4 คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ประกอบอาชีพ รูปแบบการประกอบอาชีพ สินค้าที่ขาย

ผลการศึกษาด้านการประกอบอาชีพและคุณลักษณะของผู้ค้าส่วนใหญ่สอดคล้องกับผลการศึกษาหลายชิ้นก่อนหน้านี้ ที่ว่าการค้าข้างทางไม่ใช่อาชีพชั่วคราวแต่เป็นอาชีพหลักและสร้างรายได้หลักให้ครอบครัว พื้นที่สาธารณะเป็นแหล่งประกอบอาชีพทั้งสำหรับผู้ค้าที่ประกอบอาชีพมานานและผู้ค้ารุ่นใหม่ ซึ่งหากพิจารณาในประเด็นสร้างงานสร้างรายได้ จะเห็นว่าเป็นอาชีพที่มีความสำคัญ แต่หากพิจารณาในประเด็นการใช้พื้นที่สาธารณะ ก็อาจกล่าวได้ว่า ผู้ค้าได้รับโอกาสในการใช้พื้นที่สาธารณะในการประกอบอาชีพระยะหนึ่ง จนสามารถสร้างฐานะได้ซึ่งสอดคล้องกับความเห็นของผู้อำนวยการสำนักเทศกิจและที่ปรึกษาผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร นอกจากนั้นสัดส่วนของผู้ค้าที่เพิ่งเข้ามาประกอบอาชีพยืนยันผลการศึกษาที่ระบุว่า พื้นที่สาธารณะในกรุงเทพมหานครเป็นพื้นที่ของการสร้างผู้ประกอบการรุ่นใหม่ (Nirathron, 2006; Williams, 2007; Maneepong and Walsh, 2013; Wongtada, 2015) อย่างไรก็ตาม สัดส่วนที่สูงมากของผู้ค้าที่ประสงค์ประกอบอาชีพในระยะยาว และที่ประสงค์ให้บุตรหลานประกอบอาชีพการค้าข้างทาง ทั้งที่สัดส่วนของผู้ค้าที่เห็นว่ายังมีโอกาสประกอบอาชีพการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานครอยู่ในระดับที่สูงสะท้อนว่า อาชีพการค้าข้างทางไม่ใช่อาชีพในอุดมคติ และหากมีทางเลือกที่ดีกว่าผู้ค้าจะเลือกประกอบอาชีพอื่น ดังที่ผู้ค้ากว่าร้อยละ 40 ระบุว่า “เป็นอาชีพที่เหนื่อยยาก”

ในประเด็นผู้ค้าที่ยากจน อาจกล่าวได้ว่า การศึกษาครั้งนี้ไม่สามารถระบุชัดเจนได้ แม้จะพบว่าผู้ค้าที่มีเงินลงทุนต่ำถึงวันละ 200 บาทก็ตาม เนื่องจากเมื่อพิจารณาควบคู่กันระหว่างประเด็นการประเมินตนเองของผู้ค้า และ ความเพียงพอของรายได้ ก็พบว่า ผู้ค้าที่ระบุว่า “บางวันรายได้ไม่พอ ” และ “มีรายได้พอกินวันต่อวัน” มีลักษณะบางประการร่วมกันคือจบการศึกษาสูงสุดระดับมัธยมต้น ลงทุนต่ำกว่าวันละ 500 บาท ข้อมูลเหล่านี้ทำให้มองเห็นภาพผู้ค้าที่ “ด้อยโอกาส” หรือ “ทุนน้อย” แต่ยังไม่สามารถระบุได้ว่าเป็นผู้ค้าที่ยากจน

ส่วนเหตุผลในการเข้าสู่อาชีพพบว่าคุณลักษณะบางประการของผู้ค้า เช่น เพศ อายุ และระดับการศึกษา มีความเชื่อมโยงกับเหตุผลในการเข้าสู่อาชีพ เช่นผู้ค้าที่มีอายุมากจะประกอบอาชีพด้วยเหตุผล “หางานอื่นไม่ได้” มากกว่าผู้ค้าที่อายุน้อย ผู้ค้าที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรีประกอบอาชีพด้วยเหตุผล “หางานอื่นไม่ได้” ในสัดส่วนที่ต่ำกว่าผู้ค้าในระดับการศึกษาอื่นๆ ดังตารางที่ 5-43

ตารางที่ 5-43 ความสัมพันธ์ระหว่างคุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพกับเหตุผลที่ประกอบอาชีพ

(ร้อยละของกลุ่มตัวอย่างในช่วงคุณสมบัติที่กำหนด)

เหตุผลที่ประกอบอาชีพ	เพศ	อายุ				การศึกษา		
	ชาย n=109	ต่ำกว่า 40 n=119	40-49 n=120	50-59 n=95	60-69 n=51	ป.ตรี n=39	ต่ำกว่า ป.ตรี n=358	สูงกว่า ป.ตรี n=3
หางานอื่นไม่ได้	26.6	6.72	20.00	27.4	43.10	7.70	22.51	66.70
ชอบอิสระ	65.1	61.34	75.00	71.6	45.10	71.80	65.79	100.00
เหตุผลที่ประกอบอาชีพ	หญิง n=291	ต่ำกว่า 40 n=119	40-49 n=120	50-59 n=95	60-69 n=51	ป.ตรี n=39	ต่ำกว่า ป.ตรี n=358	สูงกว่า ป.ตรี n=3
ยึดหยุ่น	45.00	58.36	41.64	45.30	35.30	43.60	41.22	45.24

ในด้านรายได้ เมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างเงินลงทุนกับการประเมินตนเองในการประกอบอาชีพของผู้ค้า ก็พบแนวโน้มว่าผู้ค้าที่ลงทุนน้อยมีโอกาสเป็นผู้ค้าที่ยากจนมากกว่าและต้องการขยายการดำเนินงานของผู้ค้าที่มีเงินลงทุนสูงกว่า และสัดส่วนของผู้ค้าที่ระบุว่ามียรายได้พอกินวันต่อวันผกผันกับจำนวนเงินลงทุน เช่นเดียวกับสัดส่วนของผู้ค้าที่มีเงินออม และผู้ค้าที่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ ดังตารางที่ 5-44

ตารางที่ 5-44 ความสัมพันธ์ระหว่างเงินลงทุนกับการประเมินตนเองของผู้ค้ารวมทุกเขต

เงินลงทุนต่อวัน	การประเมินตนเอง						รวม (n=400)	
	มียรายได้พอกินต่อวัน (n=205)		มีเงินออมไม่ขยาย (n=116)		ต้องการขยาย (n=79)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 500 บาท	50	60.24	21	25.30	12	14.46	83	100.00
500-1,000 บาท	51	55.43	24	26.09	17	18.48	92	100.00
1,001-2,000 บาท	46	45.11	33	32.35	23	22.54	102	100.00
2,001-5,000 บาท	50	49.50	29	28.72	22	21.78	101	100.00
5,001-10,000 บาท	7	46.67	5	33.33	3	20.00	15	100.00
10,001 บาทขึ้นไป	1	14.29	4	57.14	2	18.57	7	100.00

การศึกษาพบความเชื่อมโยงระหว่างเพศของผู้ค้ากับความต้องการขยายการประกอบอาชีพ กล่าวคือพบว่าผู้ค้าชาย (ร้อยละ 22.9) มีความต้องการขยายการประกอบอาชีพมากกว่าผู้ค้าหญิง (ร้อยละ 18.6) และผู้จบการศึกษาระดับปริญญาตรีมีความต้องการขยายอาชีพมากกว่าผู้ค้าระดับการศึกษาที่

กว่าอย่างชัดเจน ส่วนในด้านอายุไม่พบความแตกต่างที่ชัดเจนระหว่างผู้ค้าที่มีอายุในช่วง 20-49 ปี และพบว่าสัดส่วนของผู้ค้าที่ต้องการขยายการประกอบอาชีพลดลงตามระดับอายุที่มากขึ้น ดังตาราง 5-45

ตารางที่ 5-45 คุณลักษณะของผู้ค้าที่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ

(ร้อยละของกลุ่มตัวอย่างในช่วงคุณสมบัติที่กำหนด)

เพศ	การศึกษา	อายุ				
ชาย	ปริญญาตรี	20-29 ปี	30-39 ปี	40-49 ปี	50-59 ปี	60-69 ปี
n=109	n=39	n=42	n=75	n=120	n=95	n=51
ร้อยละ 22.9	ร้อยละ 33.3	ร้อยละ 21.4	ร้อยละ 24.0	ร้อยละ 23.3	ร้อยละ 17.9	ร้อยละ 11.8

สำหรับสัดส่วนที่สูงของผู้ค้าหญิงซึ่งพบว่านอกจากเขตปทุมวันผู้ค้าที่เป็นผู้หญิงมีสัดส่วนต่ำกว่าเขตอื่น ๆ แต่ก็ยังสูงถึงร้อยละ 66 นั้น คำอธิบายทางทฤษฎีที่ผ่านมาเกี่ยวกับการประกอบอาชีพการค้าข้างทางของผู้หญิงก็คือ การค้าขายทำให้ผู้หญิงมีความยืดหยุ่นในการจัดการเรื่องเวลา สามารถทำหน้าที่ทางเศรษฐกิจควบคู่ไปกับหน้าที่ทางสังคมและวัฒนธรรมได้ความพยายามหาคำตอบในประเด็นนี้ นอกจากคำอธิบายนี้แล้ว ข้อมูลอื่นๆ ที่อาจนำมาพิจารณาประกอบเพื่ออธิบายสัดส่วนที่สูงของผู้หญิงคือ อัตราการว่างงานที่สูงตั้งแต่ปี 2556 ถึง 2558 คิดเป็น 0.7, 0.8 และ 0.9 ตามลำดับ (ธนาคารแห่งประเทศไทย 2559) และการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่ลดลงหลังปี 2554 น่าจะทำให้ผู้หญิงเข้าสู่อาชีพมากขึ้น ดังตารางที่ 5-46 ผู้ค้าหญิงร้อยละ 17.19 เข้าสู่อาชีพไม่เกิน 3 ปี

นอกจากภาวะเศรษฐกิจแล้ว ประเด็นที่น่าจะนำมาพิจารณาควบคู่กันก็คือ อาชีพของคู่สมรส ซึ่งจากข้อมูลพบว่าผู้ค้าหญิงในเขตปทุมวันมีคู่สมรสช่วยประกอบอาชีพในสัดส่วนสูงที่สุด คิดเป็นร้อยละ 33.33 ของผู้ค้าหญิงทั้งหมดในเขต ในขณะที่เขตอื่นๆ มีสูงสุดเพียงร้อยละ 22.08 เท่านั้น³ ตัวเลขนี้เมื่อนำไปเชื่อมโยงกับข้อมูลจากเจ้าหน้าที่ของกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ ที่เสนอว่าคู่สมรสจะช่วยกันประกอบอาชีพการค้าข้างทาง หากรายได้จากการค้าคุ้มค่ากับผลตอบแทนที่ได้รับก็น่าจะสันนิษฐานได้ว่าผลตอบแทนจากการค้าในเขตปทุมวันคุ้มค่าพอที่คู่สมรสจะเข้ามาประกอบอาชีพร่วมกัน ซึ่งหากพิจารณาจากข้อมูลอื่นๆ ประกอบก็จะพบว่า ผู้ค้าในเขตปทุมวันเป็นผู้ค้าที่น่าจะมีโอกาสประกอบอาชีพสูงสุด ผู้ค้ากลุ่มนี้มีคำตอบด้านต่าง ๆ ที่เชื่อมโยงกับรายได้ดีในสัดส่วนที่สูงที่สุด เช่น ความพอใจในอาชีพ ความสนใจตั้งเป็นร้านค้าในระบบ ต้องการประกอบอาชีพในระยะยาว สนับสนุนให้ลูกประกอบอาชีพการค้าข้างทาง เป็นต้น ในขณะที่เขตอื่นๆ คำตอบในประเด็นนี้อยู่ในสัดส่วนที่ต่ำกว่าอย่างชัดเจน ผู้ค้าในเขตปทุมวันยังมีสัดส่วนของผู้ค้าที่ตอบว่า “บางวันรายได้ไม่พอ” ต่ำสุด และ

³ ผู้ค้าหญิงที่คู่สมรสช่วยประกอบอาชีพในอีก 2 เขตคิดเป็น ร้อยละ 13.33 ในเขตบางรัก และ ร้อยละ 20.00 ในเขตพระนคร

“ต้องการขยายการค้า” สูงสุด ส่วนผู้ค้าใน 3 เขตที่เหลือ พบว่า กลุ่มสมรสส่วนใหญ่ประกอบอาชีพอื่น เช่น รับจ้าง ขับแท็กซี่ ขับมอเตอร์ไซด์รับจ้าง เป็นต้นและมีทัศนคติต่อการขยายการประกอบอาชีพแตกต่างจากผู้ค้าในเขตปทุมวัน

ข้อมูลเหล่านี้ทำให้สรุปได้ว่า หากการค้าข้างทางสร้างรายได้ที่คุ้มค่า ก็มีแนวโน้มว่าทั้งสามีและภรรยาจะเข้ามาประกอบอาชีพร่วมกัน แต่หากไม่คุ้มค่า ผู้หญิงมีแนวโน้มเป็นผู้ค้า ส่วนผู้ชายจะประกอบอาชีพอื่น ทำให้ครอบครัวมีรายได้มากขึ้น

ตารางที่ 5-46 สัดส่วนของผู้ค้าหญิงใน 4 เขตตามระยะเวลาประกอบอาชีพ

ระยะเวลาประกอบอาชีพ	บางรัก (n=75)		ปทุมวัน (n=64)		พระนคร (n=75)		สัมพันธวงศ์ (n=77)		รวม (n=291)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 3 ปี	12	16.00	15	23.44	10	13.33	13	16.88	50	17.19
4-ไม่เกิน 5 ปี	6	8.00	9	14.06	6	8.00	5	6.49	26	8.93
6-ไม่เกิน 10 ปี	15	20.00	20	31.25	13	17.33	16	20.78	64	21.99
10 ปีขึ้นไป	42	56.00	20	31.25	46	61.34	43	55.84	151	51.89

ที่มา: ข้อมูลจากการสำรวจ

5.2.5 บทบาทของการค้าข้างทางในสังคมไทยและปัจจัยที่ทำให้บทบาทเหล่านี้สามารถดำรงอยู่ได้

บทบาทสำคัญต่อทั้งผู้ค้าและประชาชนและเศรษฐกิจโดยรวมอภิปรายได้ดังนี้

1. บทบาทของการค้าข้างทางต่อการสร้างงานและอาชีพ การค้าข้างทางในกรุงเทพมหานครช่วยให้แรงงานย้ายถิ่น 3 รุ่น คือ แรงงานย้ายถิ่นชาวจีนในช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 แรงงานภาคเกษตรของไทยตั้งแต่ช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 1 และ แรงงานต่างสัญชาติ สามารถมีรายได้พึ่งตนเองได้ แม้ในกลุ่มหลังจะเป็นการประกอบอาชีพที่ผิดกฎหมายก็ตาม บทบาทนี้ไม่จำกัดเฉพาะการช่วยให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถจัดการชีวิตของตนเองและครอบครัวเท่านั้น แต่ยังมีบทบาทในฐานะช่วยให้ผู้ค้าซึ่งมีโอกาสจำกัดในการเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจ สามารถยกระดับอาชีพเป็นการประกอบการที่ใช้เงินทุนสูงได้ (นฤมล นิราทร, 2548; Yasmeen and Nirathron, 2014) อาจเรียกได้ว่ามีบทบาทในการสร้าง “เก้าอี้ถาวร” บทบาทของการค้าข้างทางต่อการสร้างงานสร้างอาชีพยังสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงในกระบวนการทุนการจ้างงาน ซึ่งโอกาสการเป็นแรงงานรับจ้างลดลง จากกระบวนการผลิตแบบยืดหยุ่น ประเด็นต่างๆ เหล่านี้ส่งผลให้การค้าข้างทางมีบทบาทสำคัญในสังคมไทย

ผลการสำรวจข้อมูลภาคสนามครั้งนี้ยืนยันบทบาทของผู้ค้าข้างทางที่พบในผลการศึกษา ก่อนหน้า ทั้งในประเด็นการสร้างงาน สร้างอาชีพ สำหรับผู้มีโอกาสจำกัด เช่น การศึกษาไม่สูง หรือ มีอายุมากเกินไปที่จะเป็นแรงงานรับจ้างในระบบ ดังพบว่าผู้ค้ากว่าร้อยละ 40.25 มีอายุ 50 ปีขึ้นไป และผู้ค้าร้อยละ 30.00 มีอายุในช่วง 40-49 ปี ผู้ค้าร้อยละ 47.25 มีการศึกษาดำกว่าการศึกษาภาคบังคับ ผู้ค้า

ทุกรายมีผู้อยู่ในอุปการะอย่างน้อย 1 คน ร้อยละ 89.00 มีรายได้หลักจากการประกอบอาชีพการค้าข้างทาง การศึกษาค้นคว้าพบผู้ค้าที่เป็นแรงงานต่างสัญชาติจำนวนหนึ่งด้วย โดยส่วนใหญ่ปฏิเสธที่จะให้ข้อมูล

ผู้ซื้อและประชาชนให้ความสำคัญต่อการประสานงานเช่นกัน สัดส่วนของคำตอบในประเด็นนี้สูงกว่าคำตอบด้านความสะดวก

2. บทบาทในการสนับสนุนเศรษฐกิจในระบบและลดแรงเสียดทานในระบบทุนนิยม นอกจากบทบาทในการสร้างงานสร้างอาชีพแล้ว การค้าข้างทางยังมีบทบาทสำคัญในการสนับสนุนเศรษฐกิจในระบบและลดแรงเสียดทานในระบบทุนนิยมทั้งสนับสนุนทุนนิยมในทางอ้อม เนื่องจากเสนอขายสินค้าในราคาที่ย่อมเยา ทำให้แรงงานสามารถยังชีพอยู่ได้ แม้ว่าจะมีรายได้ขั้นต่ำ ซึ่งเป็นไปตามข้อเสนอของสำนักโครงสร้าง ผลการศึกษาคุณลักษณะของผู้ซื้อและประชาชนที่ซื้อสินค้าข้างทางทุกวันพบว่าผู้ซื้อสินค้าข้างทางถึงร้อยละ 35 มีรายได้ต่ำกว่า 9,000 บาท และร้อยละ 34 มีรายได้ในช่วง 9,000-15,000 บาท ผู้ซื้อกลุ่มนี้ประกอบด้วย แรงงานรับจ้างรายเดือน รายวันและนักเรียน/นักศึกษา คุณลักษณะของผู้ซื้อสินค้าข้างทางทุกวันปรากฏในตารางที่ 5-47 ด้วยเหตุผลนี้เอง จึงพบการค้าข้างทางซึ่งเป็นการค้าดั้งเดิมในพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจที่ทันสมัย

ตารางที่ 5-47 คุณลักษณะของผู้ซื้อและประชาชนที่ซื้อสินค้าข้างทางทุกวัน

คุณลักษณะ	บางรัก	ปทุมวัน	พระนคร	สัมพันธวงศ์
<u>ผู้ซื้อ</u>	n=24	n=21	n=20	n=13
อาชีพรับจ้าง	66.67	42.86	55.00	23.08
นักเรียน/นักศึกษา	8.33	28.57	20.00	61.54
รายได้ต่ำกว่า 9,000 บาทต่อเดือน	33.33	61.90	55.00	46.15
รายได้ 9,000-15,000 บาทต่อเดือน	37.50	19.05	14.25	30.77
จบการศึกษาไม่เกินมัธยมปลาย	66.67	80.95	50.00	30.77
<u>ประชาชน</u>	n=12	n=16	n=20	n=6
อาชีพรับจ้าง	66.67	62.50	40.00	83.33
นักเรียน	25.00	6.25	5.00	16.67
รายได้ต่ำกว่า 9,000 บาทต่อเดือน	58.33	56.25	70.00	66.67
รายได้ 9,000-15,000 บาทต่อเดือน	25.00	25.00	25.00	33.33
จบการศึกษาไม่เกินมัธยมปลาย	66.67	62.50	70.00	83.33

ประเด็นด้านราคาที่ย่อมเยา นอกจากจะได้รับการยืนยันจากผู้ซื้อและประชาชนแล้ว ยังได้รับการยืนยันจากการสำรวจราคาอาหารปรุง ณ จุดขายและอาหารปรุงสำเร็จ (ซึ่งเป็นรายการที่มีผู้ค้าในสัดส่วนที่สูงที่สุดและมีผู้ซื้อมากที่สุด) ที่ขายข้างทางและในห้าง ในพื้นที่หน้าศูนย์การค้า Big C ราชดำริ จาริมคลองแสนแสบถึงราชประสงค์ และศูนย์อาหารในศูนย์การค้า Big C (ตารางที่ 5-48)

ตารางที่ 5-48 ราคาอาหารข้างทางหน้าศูนย์การค้า Big C ราชดำริ และในศูนย์อาหารใน Big C ราชดำริ

หน่วย : บาท

รายการ	ราคา ข้างทาง	ปริมาณ/ลักษณะการปรุง	ราคา ในห้าง	ปริมาณ/ลักษณะการปรุง
กับข้าวถุง	30	ปรุงสำเร็จ	50	ปรุงสำเร็จ
ข้าวไข่เจียวธรรมดา	20	ปรุง ณ จุดขาย ใส่กล่องโฟม หรือถ้วยกระดาษ	40	ปรุง ณ จุดขาย
ข้าวไข่เจียวหมูสับ	25	ปรุง ณ จุดขาย ใส่กล่องโฟม	45	ปรุง ณ จุดขาย
ข้าวต้มหมู	20	ปรุง ณ จุดขาย	45	ปรุง ณ จุดขาย
ข้าวเปล่า/ขาวสวย	10	ใส่ถุงพลาสติก ของร้อน	10	ร้านขายอาหารปรุง ณ จุดขาย
ข้าวราดแกง 1 อย่าง	25	ปรุงสำเร็จ	45	ปรุงสำเร็จ
ข้าวราดแกง 2 อย่าง	30	ปรุงสำเร็จ	55	ปรุงสำเร็จ
ข้าวเหนียว	5	ใส่ถุงพลาสติกของร้อน	10	ใส่ถุงพลาสติกของร้อน
ข้าวเหนียวหมูทอด	30	ปรุงสำเร็จ	40	ปรุงสำเร็จ
เครื่องเคียงทานกับ ข้าวต้ม	15	ปรุงสำเร็จ ใส่ถุงพลาสติก ของร้อน	20-50	ปรุง ณ จุดขาย ยำไข่เค็ม, ยำเกี๋ยมไม่ ใส่วุ้นแดง 20 บาท หมูชีอิ้ว, ปลากระพง ไข่เยี่ยวม้า, หน้าเลี่ยน, ปลาน้ำดอกไม้ กุนเชียง 35 บาท ปลานึ่งชีอิ้ว/ปลาสามรส 50
เครื่องดื่มเย็น กาแฟ ชา โกโก้ นมเย็น ฯลฯ	25	ปรุง ณ จุดขาย ใส่แก้ว กระดาษ	45	ปรุง ณ จุดขาย ใส่แก้ว พลาสติกใส
โจ๊กหมู	25	ปรุง ณ จุดขาย	45	ปรุง ณ จุดขาย
แซนด์วิช	20	ใส่กล่องพลาสติกสำหรับ แซนด์วิช	40-50	ใส่กล่องพลาสติกสำหรับ แซนด์วิช แซนด์วิชไส้หมู 45 บาท แซนด์วิชปูอัด 40 บาท แซนด์วิชแฮม 50 บาท
น่องไก่ทอด	25	1 ชิ้น	30	1 ชิ้น
น้ำส้มคั้นสด	25	ใส่ขวดพลาสติก	40	ใส่ขวดพลาสติก

หน่วย : บาท

รายการ	ราคา ข้างทาง	ปริมาณ/ลักษณะการปรุง	ราคา ในห้าง	ปริมาณ/ลักษณะการปรุง
ผลไม้ถุง (ฝรั่ง, มะม่วง, แอปเปิ้ล, แคนตาลูป)	20	ใส่ถุงพลาสติกแข็ง	40	ใส่ถุงพลาสติกแข็ง ต่อชิ้น หรือ ลูก
ลูกชิ้น ไส้กรอก ทอด	10	ต่อไม้	15-25	ต่อไม้ (ขึ้นอยู่กับชนิด)
สลัดผัก	40	ปรุงสำเร็จ	85	ปรุงสำเร็จ
หมูทอด	30	1 ชีด	60	1 ชีด (หมูทอดเค็มกระเทียม/ หมูสามรส/ซีโครงหมูทอด กระเทียม)
หมูจิ้ง	10	1 ไม้	15	1 ไม้
หมูฝอย/หมูสวรรค์	30	1 ชุด	70	1 ชุด

ที่มา: จากการสำรวจในพื้นที่เดือนพฤษภาคม 2559



ภาพที่ 5-11 ผู้ค้าข้างทางในย่านธุรกิจทันสมัยในเดือนพฤษภาคม 2557

3. บทบาทต่อประชาชน บทบาทนี้ปรากฏชัดในรูปของการนำเสนอสินค้า บริการที่สอดคล้องกับรายได้ และฐานะทางเศรษฐกิจสังคมของประชาชน และช่วยอำนวยความสะดวกในวิถีชีวิตการศึกษาครั้งนี้ ยืนยันผลการศึกษาก่อนหน้าเกี่ยวกับบทบาทต่อผู้ซื้อและประชาชน ทั้งในด้านความสะดวกและราคา โดยความสะดวกเป็นประเด็นที่ได้รับการยืนยันในสัดส่วนที่สูงที่สุดแม้การซื้อสินค้ามิได้เกิดขึ้นจากเหตุผลใดเหตุผลหนึ่งเท่านั้น แต่เหตุผลด้านความสะดวกและราคาที่ย่อมเยาเป็นเหตุผลที่มีน้ำหนักมาก และแม้ในการศึกษานี้ จะกำหนดกลุ่มเป้าหมายผู้ซื้อ และ ประชาชนเป็นคนละกลุ่ม โดยผู้ซื้อ หมายถึงผู้ที่อยู่ในระหว่างซื้อสินค้าในช่วงของการสัมภาษณ์ ส่วนประชาชนหมายถึงผู้ที่สัญจรทั่วไป ผลการศึกษาก็คงพบว่า ประชาชนกว่าร้อยละ 87.50 ที่เป็นผู้ซื้อสินค้าข้างทางก็ให้ความสำคัญต่อประเด็นความสะดวกเช่นกัน

ความสะดวกในทัศนะของประชาชน ไม่ได้จำกัดที่ความเป็น “ทางผ่าน” “ใกล้บ้าน” “ใกล้ที่ทำงาน” เท่านั้น แต่ยังมีความหมายในด้าน “ประหยัดเวลา” และ ค่าใช้จ่ายด้วย การประหยัดเวลานอกจากจะหมายถึง การไม่ต้องเดินทางไปห้างร้าน หรือ ห้างสรรพสินค้า เท่านั้น แต่ยังหมายถึงการลดเวลาลดค่าใช้จ่ายในการหาสินค้าที่ต้องการ โดยเฉพาะในกรณีห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่

ความสะดวกส่วนหนึ่งเป็นผลจากความหลากหลายของสินค้า ซึ่งนอกจากจะเป็นผลจากการมีผู้ขายกระจุกตัวมาก (Market Synergy) (Gaber, 1994) แล้ว ยังเป็นผลจากการที่เป็นที่รู้จักในหมู่ผู้ซื้อว่าบริเวณนั้น ๆ เป็นแหล่งขายสินค้า ทำให้มีผู้มาจับจ่ายซื้อสินค้า เนื่องจากสะดวกกว่าการเข้าไปซื้อตามร้านหรือห้างสรรพสินค้า

อาหารที่ขายข้างทางแตกต่างจากอาหารที่ขายในห้าง ร้านสะดวกซื้อ ทั้งในด้านราคา ชนิดประเภท เหตุผลด้าน “ราคา” ไม่ได้หมายความว่าสินค้าข้างทางราคาถูกกว่าเท่านั้น แต่ยังหมายถึงการซื้อในจำนวนน้อยได้ ขนาดครอบครัวที่เล็กลง ความหลากหลายของสินค้า ทำให้ผู้ซื้อต้องการซื้อสินค้าในปริมาณที่ไม่มากแต่หลากหลาย เช่น ผักจิ้ม น้ำพริก หากเป็นการซื้อในห้าง ผู้ซื้ออาจต้องจ่ายเงินไม่ต่ำกว่า 50 บาทสำหรับผัก 3-4 ชนิด เพราะแยกขายแต่ละชนิด แต่หากผู้ขายเป็นเป็นผู้ค้าข้างทางซึ่งผู้ซื้อสามารถซื้อผักหลายชนิดคละกันได้ ในราคา 20-25 บาททำให้ราคาจะย่อมเยากว่ามาก

การวิเคราะห์คุณลักษณะด้านระดับการศึกษาและรายได้ของผู้ซื้อและประชาชนที่ให้ความเห็นต่อ “ความจำเป็นของการค้าข้างทาง” ทำให้เข้าใจถึงความจำเป็นของการค้าข้างทางมากขึ้น ทั้งผู้ซื้อและประชาชนในสัดส่วนมีความเห็นว่าการค้าข้างทางยังจำเป็นต่อกรุงเทพมหานคร

ตารางที่ 5-49 คุณลักษณะของผู้ซื้อและประชาชนที่เห็นว่าการค้าข้างทางมีความจำเป็น

กลุ่มตัวอย่าง	การศึกษา			
	ม.ปลายหรือต่ำกว่า	ปวส.	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
ผู้ซื้อ	n=116	n=8	n=62	n=14
	98.28	100.00	90.3	85.7
ประชาชน	n=118	n=6	n=67	n=8
	93.22	66.7	94.1	75.0
กลุ่มตัวอย่าง	รายได้ (บาท)			
	ต่ำกว่า 9,000	9,000-15,000	15,001-20,000	20,001 บาทขึ้นไป
ผู้ซื้อ	n=70	n=68	n=25	n=31
	97.0	96.1	88.0	93.5
ประชาชน	n=58	n=94	n=13	n=35
	100.0	100.0	92.3	85.7

ส่วน “ความสะดวก” นั้น ไม่ได้เกิดจากการประกอบการค้าบนเส้นทางสัญจรหรือข้างทางเท่านั้น แต่เกิดจากการที่แผงขายมีลักษณะเป็น “One-stop service” (นฤมล นิราทร, 2548) ทั้งด้วยตัวของแผงค้าเองที่เสนอขายสินค้าที่หลากหลายตอบโจทย์ ความต้องการของผู้ซื้อ



ภาพที่ 5-12 One-stop Service แบบไทย

ความสะดวกยังเกิดจากการที่มีแผงค้าในบริเวณใกล้เคียง ผู้ซื้อสามารถหาซื้อสินค้าตามที่ต้องการได้ ไม่ต้องเสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปหาซื้อสินค้าจากที่อื่น ซึ่งก็เป็นไปตามข้อเสนอของ Gaber (1994) และ Bromley (2000)

เหตุผลเหล่านี้ทำให้ทั้งผู้ซื้อและประชาชนในการศึกษาครั้งนี้ ร้อยละ 95 ขึ้นไปมีความเห็นว่าการค้าข้างทางมีความจำเป็นต่อกรุงเทพมหานคร

4. บทบาทต่อระบบเศรษฐกิจ นอกจากบทบาทต่อผู้ซื้อและประชาชน การค้าข้างทางยังมีบทบาทต่อระบบเศรษฐกิจโดยรวม ดังที่มีการระบุไว้ชัดเจนในกรณีเมือง Los Angeles ของ และ New York ของสหรัฐอเมริกา บทบาทในระบบเศรษฐกิจ ครอบคลุมประเด็นการดำเนินงานให้แก่ผู้ที่เกี่ยวข้อง ตั้งแต่ผู้ค้า ผู้ผลิตสินค้า ผู้ประกอบการขนส่ง และอื่น ๆ ค่าจ้าง มูลค่าเพิ่ม และ ภาษีท้องถิ่น การศึกษา ครั้งนี้พบว่า เงินลงทุนเฉลี่ยของผู้ค้าคิดเป็นวันละ 2,237.48 บาท ผู้ค้าที่ไม่ได้ขายอาหารทุกเขต ลงทุนสูงถึงวันละ 2,478.54 บาท ส่วนผู้ค้าอาหารลงทุนเฉลี่ยวันละ 2,069.96 บาท ในขณะที่รายได้เฉลี่ยต่อวันของผู้ค้าทุกเขตเป็น 3,208.40 บาท เงินจำนวนนี้สูงมาก หากนำไปพิจารณาร่วมกับจำนวนผู้ค้า และวันที่ประกอบทำการค้า ซึ่งผู้ค้าส่วนใหญ่ประกอบอาชีพ 6 วันต่อสัปดาห์ หากคำนวณเฉพาะผู้ค้าที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง 400 ราย เงินหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจสูงถึงวันละ 894,992 บาท หรือสัปดาห์ละ 5.37 ล้านบาทหรือปีละ 279.23 ล้านบาท

การลงทุนของผู้ค้ามีทั้งต้นทุนวัตถุดิบและสินค้า ค่าเช่าพื้นที่ ค่าเช่าที่เก็บของ ค่าจ้างแรงงาน เตรียมพื้นที่ขาย และอื่น ๆ การประกอบการจึงก่อให้เกิดผลกระทบต่อเนื่อง ทำให้ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องมีงานทำและมีรายได้ โดยเฉพาะเมื่อแหล่งวัตถุดิบสำคัญก็คือตลาดหรือธุรกิจขนาดเล็ก ซึ่งเป็นแหล่งงานที่มีความสำคัญ ในกรณีสินค้าเกษตร แหล่งวัตถุดิบอาจเป็นเกษตรกร ซึ่งผลิตสินค้าส่งให้ผู้ค้าโดยตรง ดังพบว่าการไล่รื้อผู้ค้าที่ปากคลองตลาด ส่งผลกระทบอย่างมากต่อเกษตรกรที่ทำนาบัวในตำบลคลองโยง จังหวัดนครปฐม เพราะการย้ายทำเลการค้าทำให้ยอดขายจำหน่ายลดลง ผู้ทำนาบัวในจังหวัดนครปฐมต้องลดการทำนาบัว และพยายามหาอาชีพเสริมเพื่อหารายได้มาชดเชย

การค้าข้างทางยังเป็นแหล่งจำหน่ายสินค้าที่ผลิตโดยธุรกิจขนาดเล็ก ซึ่งไม่มีทุนเพียงพอที่จะเสียค่าใช้จ่ายในการวางสินค้าในร้านสะดวกซื้อ หรือห้างสรรพสินค้า รวมทั้งสินค้าที่ราคาไม่สูงซึ่งมักถูกปฏิเสธโดยห้างร้าน เนื่องจากกำไรจากการขายไม่คุ้มค่า

ผลที่เกิดต่อเศรษฐกิจโดยรวม ยังพิจารณาได้จากปริมาณการซื้อขายในการศึกษาครั้งนี้ ทั้งจากกลุ่มที่เป็นผู้ซื้อและกลุ่มประชาชนในกลุ่มผู้ซื้อ พบว่า ในจำนวนผู้ซื้อ 200 คน ผู้ซื้อร้อยละ 50 ซื้อต่ำกว่าวันละ 2 ครั้ง และผู้ซื้อร้อยละ 46.50 ซื้อของข้างทาง 2 ถึง 4 ครั้งต่อวัน และร้อยละ 50 ของผู้ซื้อระบุว่ามูลค่าการซื้อแต่ละครั้งสูงกว่า 100 บาทขึ้นไป ซึ่งหากคำนวณโดยใช้การประมาณการที่ต่ำ คือคิดเฉพาะผู้ซื้อ 100 คนกำหนดยอดซื้อวันละ 100 บาท ในแต่ละวัน จะมีหมุนเวียนในกลุ่มผู้ซื้อ 100 คนถึง 10,000 บาท หรือเดือนละ 260,000 บาท (คิด 6 วันต่อสัปดาห์) และหากอนุมานจากผลการศึกษาในส่วนของประชาชน ว่าประชาชนร้อยละ 87.50 ซื้อสินค้าข้างทาง มูลค่าทางเศรษฐกิจจากการซื้อสินค้าข้างทางจะสูงขึ้นอีก เงินจำนวนนี้ไม่สามารถเปรียบเทียบกับการค้าในระบบได้ แต่มีความสำคัญเมื่อพิจารณาถึงการสร้างงานและอาชีพที่เกี่ยวข้อง

5. การค้าข้างทางสนับสนุนความเชื่อมโยงกับภาคเกษตรกรรม การศึกษาครั้งนี้พบว่าการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานครมีบทบาทในการสนับสนุนการผลิตในภาคเกษตรด้วย ข้อมูลผู้ค้าในเขตปทุมวัน ซึ่งพบว่าสัดส่วนของคู่สมรสที่ประกอบอาชีพในภาคเกษตรสูงถึงร้อยละ 34 ในขณะที่เขตอื่น ๆ มีสูงสุด

เพียงร้อยละ 5 เท่านั้น ผู้ค้าในเขตนี้มีอายุเฉลี่ยน้อยกว่าผู้ค้าในเขตอื่น และมีผู้ค้าขายมากกว่าเขตอื่นๆ ผู้ค้ายังมีระยะเวลาประกอบอาชีพน้อยกว่าเขตอื่น และมีสัดส่วนของพ่อแม่ที่ประกอบอาชีพน้อยกว่าเขตอื่น มีสัดส่วนของผู้ค้าที่ระบุว่า “บางวันรายได้ไม่พอ ” ต่ำที่สุด และมีสัดส่วนของผู้ค้าที่ระบุว่า “ต้องการขยายการประกอบอาชีพ สูงที่สุดด้วย คำตอบลักษณะนี้ อาจทำให้ได้ข้อสรุปกว้างๆ ว่าผู้ค้าในเขตปทุมวันสามารถสร้างรายได้จนสะสมทุนได้ และมองเห็นโอกาสในการขยายการประกอบอาชีพ

6. บทบาทในเชิงวัฒนธรรมและสังคม บทบาทในเชิงวัฒนธรรมเป็นผลจากการผสมผสานของ โอกาสการขายสินค้า ทุนวัฒนธรรม วัฒนธรรมอาหาร และ วัฒนธรรมการบริโภคของชาวกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาค้นคว้ายืนยันบทบาทในเชิงวัฒนธรรมของการค้าข้างทางและบทบาทต่อการท่องเที่ยว แม้ว่า จะไม่ใช่บทบาทที่สำคัญที่สุดในทัศนะของผู้ซื้อและประชาชน

จากการทบทวนเอกสารพบว่าความสำคัญของบทบาทนี้สะท้อนจาก โครงการ “หาบเร่เสน่ห์ เมือง” ของกรุงเทพมหานครในปี 2554 ซึ่งจัดใน 3 พื้นที่ คือ “หาบเร่ เสน่ห์ดอกไม้” เขตปทุมวัน “หาบเร่ เสน่ห์แฟชั่น ” ย่านประตูน้ำ และ “หาบเร่ เสน่ห์กรุงเก่า ” เนื่องจากการขายสินค้าข้างทางใน กรุงเทพมหานครเป็นเอกลักษณ์ที่มีความเฉพาะ และเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้กรุงเทพมหานครได้รับรางวัล “เมืองท่องเที่ยวที่ดีที่สุดในโลก” (The World’ s Best Award 2012) เป็นปีที่ 4 จากการลงคะแนนของ นักท่องเที่ยวและผู้่านนิตยสาร “Travel and Leisure” นักท่องเที่ยวซื้อสินค้าได้สะดวกและประหยัด อาหารข้างทางของกรุงเทพมหานครยังได้รับการยกย่องว่าเป็นอาหารข้างทางที่ดีที่สุดในโลก (Shea, 2016) มิติทางวัฒนธรรม สะท้อนอย่างชัดเจนจากการซื้อสินค้าข้างทาง สินค้าที่ขาย วัฒนธรรมอาหาร และวัฒนธรรมการบริโภคอาหารข้างทาง(Yasmeen, 2007) การศึกษาพบว่าในทุกเขตยกเว้นเขตบางรัก ผู้ซื้อมากกว่าร้อยละ 20 หรือหนึ่งในห้าเป็นนักท่องเที่ยว ปรากฏการณ์นี้ยืนยันบทบาทด้านการท่องเที่ยว ของการค้าข้างทาง ซึ่ง“ตอบโจทย์” ทั้งในด้านการบริโภคและวัฒนธรรมอาหาร

การศึกษาค้นคว้ายืนยันมิติด้านการบริโภคอาหารข้างทางของชาวไทย ผู้ค้าเกือบร้อยละ 60 ขาย สินค้าประเภทอาหาร และในจำนวนนี้ผู้ค้าอาหารปรุง ณ จุดขายมีสัดส่วนสูงกว่าอาหารประเภทอื่น ๆ อย่างชัดเจน คือ คิดเป็นร้อยละ 24.42 ในขณะที่ผู้ค้าอาหารสำเร็จซึ่งมีจำนวนรองลงมา คิดเป็นสัดส่วน เพียงร้อยละ 11.52 ข้อมูลที่สนับสนุนข้อค้นพบนี้คือ ความสัมพันธ์ระหว่างสินค้าที่ขายกับอาชีพของผู้ซื้อ สินค้า ซึ่งพบว่า อาหารปรุง ณ จุดขายมีสัดส่วนสูงสุด

นอกจากนั้นสถิติค่าใช้จ่ายของประเภทอาหารจากการสำรวจภาวะเศรษฐกิจสังคมของครัวเรือน ของสำนักงานสถิติแห่งชาติในปี 2556 และ 2557 ซึ่งจำแนกที่มาของอาหารที่ชาวกรุงเทพมหานครบริโภค ยืนยันความสำคัญของอาหารที่ปรุง ณ จุดขายปี 2558 ไม่มีการจำแนก

ตารางที่ 5-50 ค่าใช้จ่ายด้านอาหารและรูปแบบการบริโภคอาหารของชาวกรุงเทพมหานคร (กรม 3 จังหวัด
ปริมณฑล)

ค่าใช้จ่ายและรูปแบบการบริโภค	ปี 2556	ปี 2557
ค่าใช้จ่ายอาหารต่อเดือน(บาท)	9,189	9,034
อาหารสำเร็จรูป	5,786 (62.97)	5,563 (61.53)
ซื้อมาบริโภคที่บ้าน	2,462 (42.55)	2,513 (45.17)
บริโภคนอกบ้าน	3,324 (57.45)	3,050 (54.83)

ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ(2557, 2558)

ผู้ซื้อบางรายให้เหตุผลประกอบว่า “แผงลอยอาหารหลากหลายกว่าเซเว่น” ซึ่งในความเป็นจริง นอกจากจะหลากหลายแล้ว ยังมีรสชาติดีและสดด้วย ดังนั้นกวีวิชาการด้านพัฒนาสังคมกล่าวว่าอาหารข้างทางของกรุงเทพมหานครได้รับการจัดอันดับให้เป็นอาหารข้างทางที่อร่อยที่สุดในโลกในปี 2016 การขายในช่วงเวลาต่างๆ ตอบสนองวัฒนธรรมการบริโภคไม่ว่าจะเป็นการบริโภคได้หลายๆ เวลาในแต่ละช่วงของวัน เนื่องจากมีอาหารคาวหวานซึ่งเป็นมื้อหลัก อาหารว่าง อาหารกินเล่น และของขบเคี้ยวต่างๆ เป็นต้น อาหารข้างทางเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้นักท่องเที่ยวสนใจประเทศไทยอย่างไรก็ตามในหลายกรณี ประเด็นสุขาภิบาลยังคงไม่ได้รับความสนใจเท่าที่ควร

ในมิติสังคม ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ค้าและผู้ซื้อเป็นความสัมพันธ์ที่อบอุ่นและมีพลัง (นิธิ เอียวศรีวงศ์, 2547) โดยเฉพาะเมื่อการศึกษาครั้งนี้พบว่าผู้ซื้อมากกว่าร้อยละ 60 เป็นลูกค้าประจำ และให้เหตุผลการซื้อสินค้าในด้าน “ปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ” การเป็นลูกค้าประจำยังหมายถึงความไว้วางใจระหว่างผู้ค้าและผู้ซื้อ ทั้งยังเป็นเครื่องประกันว่าผู้ค้าจะมีรายได้ ในขณะที่เดียวกันผู้ซื้อ ก็มั่นใจว่าจะได้สินค้าที่มีคุณภาพตามที่ต้องการ

การค้าข้างทางยังทำให้เมืองมีชีวิตชีวา ไม่แห้งแล้ง ความมีชีวิตชีวาจากการมีการค้าข้างทางเป็นเรื่องที่ได้รับการยอมรับแม้ในประเทศที่พัฒนาแล้ว เนื่องจากทำให้เกิดการสัญจรของผู้คน ปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ค้าและผู้ซื้อ เป็นมิติของความเป็นมนุษย์ซึ่งมีความสำคัญอย่างยิ่งในสังคมที่รีบเร่ง และ แข่งขัน (Frommer, Norman, & Knepper, 2011; Ehrenfeucht & Loukaitou-Sideris, 2009; พรสวรรค์ วิเชียรประดิษฐ์ 2551)

ส่วนปัจจัยที่สนับสนุนบทบาทของการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร สรุปได้ดังนี้

1. ปัจจัยสำคัญที่สนับสนุนบทบาทการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร มีทั้งปัจจัยเศรษฐกิจ กฎหมาย และวัฒนธรรม ทั้งในระดับประเทศและระดับท้องถิ่น ซึ่งสนับสนุนทั้งในด้านอุปทานแรงงานที่ประกอบอาชีพการค้าข้างทางและอุปสงค์ต่อสินค้าข้างทาง

2. ในระดับประเทศอาจกล่าวได้ว่า ความจำกัดในคุณสมบัติ ทำให้แรงงานบางส่วนไม่สามารถเข้าสู่การจ้างงานในเศรษฐกิจภาคที่เป็นทางการได้ แรงงานเหล่านี้เข้ามาประกอบอาชีพการค้าข้างทางกำลังแรงงานรุ่นใหม่ที่ต้องการความยืดหยุ่นในชีวิต ก็สนใจเข้าประกอบอาชีพมากขึ้น

3. ระดับค่าจ้างแรงงานที่ต่ำ ทำให้การค้าข้างทางมีบทบาทในการ “ผลิตซ้ำ” ระบบทุนนิยม ด้วยการเสนอสินค้าราคาถูก ช่วยลดค่าครองชีพ แรงงานจึงสามารถดำรงชีวิตด้วยค่าจ้างแรงงานที่ต่ำ จึงเท่ากับเป็นการลดแรงเสียดทานในเศรษฐกิจทุนนิยม แม้ผู้ซื้อสินค้าข้างทางจะไม่ใช่มิรายได้น้อยเสมอไป แต่ก็พบว่า ผู้มีรายได้น้อยเป็นลูกค้ากลุ่มสำคัญสำหรับค้าข้างทาง

4. ค่าสัมประสิทธิ์ความไม่เสมอภาคด้านรายได้ของกรุงเทพมหานครในปี 2555 มีค่าสูงถึง 0.514 ในขณะที่ค่าสัมประสิทธิ์ในระดับประเทศคิดเป็น 0.484 ส่วนในปี 2556 ค่าสัมประสิทธิ์ความไม่เสมอภาคของกรุงเทพมหานครมีค่าเท่ากับ 0.451 และในระดับประเทศคิดเป็น 0.465 แม้ว่าตัวเลขผู้อยู่ใต้เส้นความยากจนในกรุงเทพมหานครจะลดลงจากร้อยละ 9.1 ในปี 2555 เป็น 1.06 ในปี 2556 (สศช., 2558) ตัวเลขนี้แสดงถึงความเหลื่อมล้ำด้านรายได้ และสนับสนุนบทบาทหน้าที่ของการค้าข้างทางในการลดความเหลื่อมล้ำด้านรายได้

5. ในระดับท้องถิ่น นโยบายของรัฐบาลท้องถิ่น ซึ่งในด้านหนึ่งสนับสนุนด้วยการผ่อนผัน” ให้มีการประกอบการค้าบนทางเท้าได้ เนื่องจากมีกฎหมายรองรับ แม้การดำเนินนโยบายมีความลักลั่น ไม่คงเส้นคงวา และบางกรณีขาดธรรมาภิบาลก็ตาม

6. ในอีกด้านหนึ่งวิถีทางวัฒนธรรมประกอบกับความไม่สะดวกในการเข้าถึงสินค้าในหน่วยกระจายสินค้าที่เป็นทางการ เช่น ร้านค้า ห้างสรรพสินค้า ก็ทำให้การค้าข้างทางมีบทบาทสำคัญ ช่วยให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงสินค้าได้ การประกอบการที่ใช้ทุนไม่มาก และการมีต้นทุนคงที่ต่ำ ทำให้ ผู้ค้าสามารถขายสินค้าให้ผู้บริโภคได้ในราคาที่ย่อมเยา

6. สำหรับสินค้าประเภทอาหาร ปัจจัยสำคัญทางวัฒนธรรม คือ “การบริโภคสาธารณะ” หรือ Public eating มีบทบาททำให้อาหารสำเร็จรูปและอาหารปรุงมีสัดส่วนที่สูง ในขณะเดียวกันวัฒนธรรมอาหารของไทย ซึ่งอาหารมีความหลากหลายทั้งด้านประเภทและเวลาในการบริโภคก็สนับสนุนให้มีผู้ค้าที่เสนอขายสินค้าตามวิถีการบริโภคของผู้ซื้อ

5.2.6 อนาคตของการค้าข้างทาง

ข้อมูลจากการศึกษาภาคสนาม และการสัมภาษณ์ ทำให้ได้ข้อสรุปว่า การค้าข้างทางในกรุงเทพมหานครยังคงดำรงอยู่ เนื่องจากกรุงเทพมหานครก็ยังเปิดโอกาสให้มีการประกอบอาชีพได้ หากเห็นว่าไม่กีดขวางทางสัญจร และบทบาทที่สำคัญของการค้าข้างทาง ซึ่งสอดคล้องกับข้อสรุปของ Wongtada (2015) และ Bromley (2000) ที่ให้เหตุผลด้านบทบาทที่ชัดเจนและความสามารถในการปรับตัวของผู้ค้า ส่วนจะดำรงอยู่ในลักษณะใดนั้น ขึ้นอยู่กับนโยบายหน่วยงานที่มีหน้าที่ในการกำกับดูแล

ซึ่งส่วนหนึ่งสอดคล้องกับข้อเสนอกับศิริปัญญา ตุังคะสมิต(2538) ที่เสนอว่านโยบายขึ้นอยู่กับผู้บริหารของกรุงเทพมหานครแม้ว่าในช่วงปี 2557 เป็นต้นมา ขึ้นอยู่กับนโยบายของรัฐบาลด้วย ส่วนพื้นที่ขายจะเป็นทางเดิน หรือ ที่ ๆ จัดไว้ให้เป็นการเฉพาะนั้น นอกจากจะขึ้นอยู่กับนโยบายแล้วยังขึ้นอยู่กับ การปรับตัวและต่อรองของผู้ค้า และ ผู้บริโภค

กรณีตัวอย่างการจัดการในประเทศต่าง ๆ สะท้อนถึงความสามารรถในการจัดการที่จะทำให้การค้าข้างทางเป็นกิจกรรมที่มีศักยภาพในเชิงธุรกิจหรือดำรงความเป็นเพียงกิจกรรมที่แก้ไขปัญหาความยากจน หรือเป็นอาชีพทางเลือก

5.2.7 ข้อเสนอแนะทางการบริหารจัดการการค้าข้างทาง

จากการทบทวนเอกสารและความเห็นของกลุ่มตัวอย่างและผู้ให้สัมภาษณ์ แนวทางการบริหารจัดการการค้าข้างทาง พบว่าอยู่ภายใต้ฐานคิดที่เชื่อมโยงกับแนวคิดInclusive Cities และการผนวกรวมเป็นส่วนหนึ่งของสังคม(Social inclusion) ดังประเด็นต่อไปนี้

1. จัดการบนฐานความรู้ทั้งในประเด็น ข้อดีข้อเสียของการค้าข้างทาง บทบาท ความสำคัญ ลักษณะของพื้นที่ คุณลักษณะของผู้ค้าผู้ซื้อ ผลตอบแทนที่รัฐพึงได้
 2. ลดจุดอ่อนของการค้าข้างทาง เช่นรักษาความสะอาดและความเป็นระเบียบ สุขาภิบาลอาหาร การไม่เคารพกฎเกณฑ์
 3. ให้ความสำคัญต่อการจัดการในเชิงบูรณาการทั้งหน่วยงานและมิติการจัดการ
 4. ให้ความสำคัญต่อการอยู่ร่วมกันระหว่างผู้ค้าและผู้ใช้ทางสาธารณะ
 5. สร้างการมีส่วนร่วมของผู้เกี่ยวข้องที่สำคัญ ทั้งผู้ค้า ประชาชน ผู้ชุมนุมชน และรัฐ
 6. สนับสนุนศักยภาพของการค้าข้างทางในมิติเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรมคุณภาพสินค้า ความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์ อัตลักษณ์
 7. ให้ความสำคัญต่อผู้ค้าที่ยากจน
 8. สนับสนุนผู้ค้าที่มีศักยภาพให้ขยายการประกอบการ
 9. เสริมพลังผู้ค้าทั้งในด้านความรู้เพื่อการประกอบอาชีพ พัฒนาอาชีพและการรวมกลุ่ม
- แนวทางบริหารจัดการปรากฏในตารางที่-50

ตารางที่ 5-51 แนวทางการบริหารจัดการการค้าซึ่งทางจากการทบทวนเอกสารและผลการศึกษา
ภาคสนาม

ฐานคิด: บูรณาการทั้งหน่วยงานและมิติการจัดการ การอยู่ร่วมกัน การมีส่วนร่วม สนับสนุน ศักยภาพ ลดจุดอ่อน การเคารพกฎเกณฑ์ผลประโยชน์ที่รัฐพึงได้รับสนับสนุนผู้ค้าด้วยโอกาส เสริม พลังผู้ค้า เงื่อนไขสำคัญ การจัดการบนฐานความรู้ แนวทางดำเนินการ เลือกพื้นที่เพื่อทดลอง(Pilot project)	
แนวทาง	แนวปฏิบัติ
มิติความรู้	1. ศึกษาประโยชน์และต้นทุนของการมีค้าซึ่งทาง 2. คุณลักษณะของผู้ค้า(โดยเฉพาะรายได้และอายุ สินค้าที่ขาย 3. คุณลักษณะของผู้ซื้อ 4. พื้นที่ที่อยู่ในข่ายอนุญาตให้ประกอบการค้าได้และบริบทของพื้นที่ เช่น แหล่ง ท่องเที่ยว แหล่งธุรกิจ เมืองชั้นใน ชานเมือง 5. ผลตอบแทนที่รัฐพึงได้รับ
มิติพื้นที่	1. กำหนดเขตอนุญาตให้ขายอาจมีการกำหนดประเภทสินค้าที่อนุญาตให้ขาย 2. กำหนดเขตห้ามขาย 3. กำหนดระยะเวลาขายที่ชัดเจน 4. กำหนดรูปแบบของแผงค้า
มิติโครงสร้าง	1. ทำทะเบียนผู้ค้า 2. สนับสนุนผู้ค้าที่มีรายได้น้อย 3. สนับสนุนทุนประกอบอาชีพและประชาสัมพันธ์โครงการธนาคารประชาชน 4. ตั้งค่าธรรมเนียมการใช้พื้นที่ 5. ตั้งกฎเกณฑ์การประกอบการค้า การดูแลพื้นที่การค้าและการบังคับให้เป็นไปตาม กฎเกณฑ์โดยเคร่งครัด 6. จัดสาธารณูปโภคที่เหมาะสม 7. สร้างการมีส่วนร่วมระหว่างผู้ค้า ผู้ซื้อ และ ชุมชน
มิติการศึกษา และพัฒนา	ให้ความรู้ การประกอบการการรักษาความสะอาด สุขาภิบาลอาหาร การพัฒนา ขยายหรือต่อยอดอาชีพ

บทที่ 6

สรุปและข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง“การบริหารจัดการการค้าข้างทาง(Street Vending) ในประเทศไทย สถานการณ์ และทิศทางที่ควรจะเป็น” มีจุดเริ่มต้นจากความต้องการศึกษาสถานการณ์การค้าข้างทางในประเทศไทย ความจำเป็นของการค้าข้างทางและแนวทางการบริหารจัดการภายใต้การเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ เศรษฐกิจและสังคมทั้งในระดับสากลและระดับประเทศ เช่น การปรับเปลี่ยนกระบวนทัศน์การจ้างงาน ท่ามกลางข้อถกเถียงเกี่ยวกับความจำเป็นของการค้าข้างทาง

ภายใต้การเปลี่ยนแปลงข้างต้น การศึกษารังนี้ต้องการหาคำตอบในประเด็นต่อไปนี้ 1) สถานะ ความรู้เกี่ยวกับการค้าข้างทาง(Street Vending) ในประเทศไทยและต่างประเทศ2) นโยบายของประเทศไทยทั้งในระดับประเทศและระดับท้องถิ่นที่ สนับสนุนและจำกัดการค้าข้างทาง และผลกระทบ 3) คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ประกอบอาชีพ รูปแบบการประกอบอาชีพ พื้นที่การประกอบ อาชีพ สินค้าที่ขาย4) บทบาทของการค้าข้างทางในสังคมไทย ทั้งในมิติเศรษฐกิจสังคม วัฒนธรรม และ ปัจจัยที่ทำให้บทบาทเหล่านี้สามารถดำรงอยู่ได้ และ5) ความจำเป็นหรือไม่จำเป็นของการค้าข้างทางและ แนวทางในการบริหารจัดการในกรณีที่ยังมีความจำเป็น

การศึกษารังนี้จำกัดขอบเขตการศึกษาในกรุงเทพมหานคร เนื่องจากเป็นเมืองใหญ่ที่สุด มีผู้ค้า หลากหลาย และยังมีงานศึกษาจำนวนมากที่ยืนยันว่าเป็นพื้นที่ปลายของแรงงานย้ายถิ่นที่เข้ามาประกอบ อาชีพการค้าข้างทาง พื้นที่การศึ ษาได้แก่พื้นที่ประกอบการค้าในเขตบางรัก (บริเวณถนนนริยະ ถนน คอนแวนต์ ถนนพระราม4 ถนนมหาพฤฒาราม) เขตปทุมวัน (บริเวณเวสต์เทรตเซ็นเตอร์วัดดวงแข) เขต พระนคร (ปากคลองตลาด และพื้นที่บริเวณท่าพระจันทร์ ท่าช้าง ท่าเตียน ซึ่งไม่ได้เป็นจุดผ่อนผัน) และ เขต สัมพันธวงศ์(บริเวณถนนเยาวราช) พื้นที่เหล่านี้เป็นพื้นที่ที่มีการประกอบอาชีพการค้าข้างทางมาเป็น เวลานาน มีผู้ค้าหลากหลายทั้งในด้านสินค้าและสถานะทางเศรษฐกิจแต่ไม่สามารถเป็นตัวแทนของแต่ละ เขตได้เนื่องจากความหลากหลายของพื้นที่ในเขตต่างๆ

การศึกษาใช้ข้อมูลจ ากเอกสารและการสำรวจ ในพื้นที่ และการสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ประชาชน และนักวิชาการ การศึกษาเอกสารใช้ข้อมูล ทั้งสื่อสิ่งพิมพ์และสื่ออิเล็กทรอนิกส์ โดยให้ ความสำคัญกับหนังสือ งานวิจัย บทความวิชาการหนังสือพิมพ์ และ เอกสารที่เผยแพร่โดยหน่วยงานของ รัฐ

การรวบรวมข้อมูลในพื้นที่ใช้การศึกษาแบบสนทนาริธีทั้งเชิงปริมาณประกอบการสัมภาษณ์เพิ่มเติม ผู้ให้ข้อมูลมี 2 ชุด ชุดแรกเป็นกลุ่มตัวอย่าง ผู้ค้า ผู้ซื้อ และประชาชน เป็การศึกษาเชิงปริมาณกำหนด กลุ่มตัวอย่างผู้ค้าเขตละ 100 คน ผู้ซื้อและประชาชนกลุ่มละ 50 คนในแต่ละเขต การคัดเลือกกลุ่ม ตัวอย่างทำโดยการสุ่มตัวอย่างรายสะดวก การศึกษาในกลุ่มนี้สัมภาษณ์ด้วยแบบสอบถาม

ผู้ให้ข้อมูล ชุดที่ 2 ประกอบด้วยตัวแทนผู้ค้า ผู้ค้าที่ถูกไล่อ้อ และประชาชน เจ้าหน้าที่จากหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้องที่มีหน้าที่ในการกำกับดูแลการค้าข้างทาง และหน่วยงานที่มีบทบาทหน้าในการสนับสนุนการประกอบอาชีพนักวิชาการในสาขาที่เกี่ยวข้องกับความยากจน การประกอบอาชีพอิสระ การบริหารจัดการเมือง และองค์กรพัฒนาเอกชนที่ทำงานเกี่ยวกับผู้ค้าข้างทาง การศึกษาในกลุ่มนี้ใช้การสัมภาษณ์ตามข้อถามที่กำหนด

การประมวลผลข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนาเป็นผลผลการศึกษารูปได้ดังนี้

6.1 สรุปผลการศึกษา

1. สถานะความรู้เกี่ยวกับการค้าข้างทางในประเทศไทยและต่างประเทศ

การค้าข้างทางเป็นกิจกรรมที่พบในทุกประเทศ ในกรณีของกรุงเทพมหานครความสำคัญของการค้าข้างทางในฐานะกิจกรรมที่สร้างงาน สร้างรายได้สร้างโอกาสในการเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจปรากฏชัดเจนตั้งแต่สมัยต้นรัตนโกสินทร์ ซึ่งผู้ค้าจำนวนมากเป็นชาวจีน ก่อนที่จะมีบทบาทเดียวกันต่อผู้ค้าที่เป็นชาวนบพที่ย้ายถิ่นเข้ามาในกรุงเทพมหานครซึ่งมีความชัดเจนตั้งแต่ช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2520-2524) หลังวิกฤตเศรษฐกิจในปี 2540 การค้าข้างทางมีบทบาทสำคัญในการสร้างอาชีพให้แก่ทั้งแรงงานและผู้ประกอบการที่ได้รับผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจและอาจกล่าวได้ว่าเป็นจุดเริ่มต้นที่ชัดเจนของปรากฏการณ์ที่ประชาชนที่มีการศึกษาสูงและมีสถานภาพทางเศรษฐกิจดีเข้ามาประกอบอาชีพมากขึ้น เนื่องจากเล็งเห็นโอกาสในการสร้างรายได้และฐานะ ผวนกับความต้องการความยืดหยุ่นในการประกอบอาชีพ ซึ่งต่างจากลักษณะเดิมของผู้ค้าที่มักเป็นผู้ที่มีทางเลือกจำกัด และเข้าสู่อาชีพด้วยความจำเป็นปัจจุบันมีแรงงานต่างสัญชาติที่มาจากประเทศเพื่อนบ้านเข้ามาประกอบอาชีพมากขึ้นด้วย ในอีกด้านหนึ่ง การค้าข้างทางมี “จุดอ่อน” ไม่น้อย โดยเฉพาะในเรื่องการเป็นอุปสรรคต่อการสัญจรความเป็นระเบียบ ความสะอาด คุณภาพของสินค้า ซึ่งรวมถึงสุขาภิบาลอาหาร ซึ่งเป็นประเด็นที่เปราะบางที่สุดประเด็นหนึ่ง

ผู้ค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร มีฐานะทางเศรษฐกิจแตกต่างกัน และมีทัศนคติต่างกันต่อการประกอบอาชีพและความคาดหวังในอาชีพ คือ มีทั้งที่มีรายได้ พอยังชีพ ที่สามารถสะสมทุน และที่ต้องการขยายการประกอบการรวมทั้งรูปแบบการประกอบอาชีพต่างกันด้วยคือ อาจเป็นทั้งเจ้าของกิจการ แรงงานรับจ้าง และ ขายโดยรับส่วนแบ่งกำไร หรือ อาจประกอบอาชีพเป็นอาชีพหลัก หรือ อาชีพรอง ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบอาชีพและการมองเห็นโอกาส ส่วนสินค้าที่ขายพบว่าอาหารปรุง ญ จุดขายและอาหารปรุงสำเร็จมีสัดส่วนสูงที่สุด

แนวโน้มที่ชัดเจนประการหนึ่งก็คือ การค้าข้างทางได้รับการพิจารณาในเชิงธุรกิจมากขึ้น จากเดิมที่ความสนใจมุ่งไปที่การเป็น “กลยุทธ์เพื่อการอยู่รอด ” ของผู้มีรายได้น้อย แนวโน้มนี้สะท้อนการขยายพรมแดนความรู้ของการค้าข้างทางจากการเป็นอาชีพเพื่อลดปัญหาความยากจน ไปสู่อาชีพที่มุ่งสู่การสะสมทุน เท่ากับว่าต้องการความรู้ชุดใหม่ในการทำความเข้าใจการค้าข้างทาง รวมทั้งวิธีคิด”

ใหม่ต่อการค้าข้างทาง คือ จาก “จุดอ่อน” เป็น “ศักยภาพ” และควรได้รับการส่งเสริมมากกว่าเบียดขับ ทั้งนี้โดยคำนึงการแก้ปัญหาที่สำคัญของการค้าข้างทางและสิทธิของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกลุ่มต่างๆ ด้วย

การสืบค้นข้อมูลการค้าข้างทางใน 7 ประเทศ คือ สหรัฐอเมริกา สาธารณรัฐเวียดนาม สาธารณรัฐอินเดีย สาธารณรัฐอินโดนีเซีย สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม สหพันธรัฐมาเลเซีย และ สาธารณรัฐสิงคโปร์ นอกจากจะได้ข้อสรุปเกี่ยวกับลักษณะร่วมของการค้าข้างทางในประเทศเหล่านี้ ซึ่งได้แก่ ปัจจัยที่มีอิทธิพลในการเข้าสู่ประกอบอาชีพ บทบาทของการค้าข้างทาง และ สถานภาพของการค้าข้างทางที่ถูกเบียดขับมาโดยตลอดไม่ต่างจากปรากฏการณ์การค้าข้างทางในกรุงเทพมหานครแล้ว แต่สิ่งที่สำคัญกว่าก็คือ แนวทางการบริหารจัดการการค้าข้างทางรูปแบบต่าง ๆ แม้ในสหรัฐอเมริกา ซึ่งมีมาตรการจำกัดการประกอบอาชีพในรูปแบบต่าง ๆ ตั้งแต่การจำกัดการเคลื่อนที่ จำกัดพื้นที่ จำกัดเวลา และอื่น ๆ ประเด็นที่น่าจะเรียนรู้จาก กรณีสหรัฐอเมริกา ซึ่งเบียดขับการค้าข้างทางมาโดยตลอด เพื่อ พิจารณาผลกระทบของการค้าในระบบและความเป็นระเบียบของเมือง ก็คือการปรับเปลี่ยนทัศนะจากการเบียดขับมาสู่การสร้างการยอมรับ ดังปรากฏจากเอกสารเกี่ยวกับการค้าข้างทางที่เผยแพร่มากขึ้น ตั้งแต่ปี 2010 (พ.ศ. 2553) เป็นต้นมา ส่งผลให้บทบาทในเชิงเศรษฐกิจและสังคมของการค้าข้างทางเป็นที่รับรู้มากขึ้น และที่สำคัญคือ บทบาทในการเพิ่มความสามารถในการพึ่งตนเองของประชาชนทั้งที่เป็นชนกลุ่มน้อยและประชาชนทั่วไป บทบาทต่อเศรษฐกิจทั้งในด้านมูลค่าการซื้อขายและการเชื่อมโยงไปข้างหน้า (Backward linkage) และที่สำคัญ คือ การสร้างให้เมือง “มีชีวิต” เนื่องจากการค้าข้างทางสร้างปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้คน สร้างความหลากหลายและสนับสนุนให้ผู้บริโภคมีทางเลือกในการบริโภค ส่วนในประเทศอื่น ๆ นั้น ประเด็นสำคัญ คือ แนวทางการบริหารจัดการที่ผสมผสานระหว่างแนวคิดการผนวกรวมเป็นส่วนหนึ่งของสังคม (Social Inclusion) เมืองทั่วถึง (Inclusive Cities) การสนับสนุนให้การค้าข้างทางเข้าสู่ระบบ (Formalization) โดยผ่านกระบวนการตรรกะ ซึ่งเป็นเครื่องมือสำคัญในการสร้างการมีส่วนร่วม และลดความเหลื่อมล้ำ และการสนับสนุนให้ชุมชนมีบทบาทในการบริหารจัดการ รวมทั้งแนวทางในการทำงานเชิงยุทธศาสตร์ระยะยาว ที่ผนวกรวมมิติการแก้ไขปัญหาความยากจน ลดความเหลื่อมล้ำ เข้ากับมิติการบริหารจัดการซึ่งพิจารณาการค้าข้างทางในเชิงธุรกิจประเด็นเหล่านี้สอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนข้อที่ 11 ว่าด้วยชุมชนและเมืองที่ยั่งยืน (SDGs) ของสหประชาชาติ

2. นโยบายของรัฐในระดับประเทศและระดับท้องถิ่นที่สนับสนุนและจำกัดการค้าข้างทาง และผลกระทบที่มีต่อการค้าข้างทางและการประกอบอาชีพของผู้ค้า

ในขณะที่พัฒนาการของการประกอบอาชีพของผู้ค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร สะท้อน การเปลี่ยนผ่านของปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งที่สำคัญคือการเปลี่ยนแปลงระบบการผลิตซึ่งทำให้ การผลิตในภาคที่ไม่เป็นทางการหรือนอกระบบแพร่หลาย การเปลี่ยนแปลงนี้ สอดคล้องกับการ เปลี่ยนแปลงทางสังคม แนวคิดหลังสมัยใหม่ ซึ่งให้ความสนใจกับความไม่เป็นทางการ และความยืดหยุ่นมี อิทธิพลต่อวิธีคิดในเรื่องการสร้างรายได้ แต่นโยบายและมาตรการของกรุงเทพมหานคร ยังคงจำกัดที่การบริหารจัดการเชิงพื้นที่เท่านั้น และมีลักษณะเบียดขับมาจะผ่อนปรน

นโยบายของรัฐ จำแนกได้เป็น 2 ระดับ คือ นโยบายระดับรัฐและระดับท้องถิ่น นโยบายระดับรัฐตระหนักในบทบาทหน้าที่และความสำคัญของการประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็ก ในฐานะเครื่องมือลดปัญหาความยากจน และ สนับสนุนการพึ่งตนเอง ส่วนนโยบายระดับท้องถิ่น มีลักษณะก้ำกึ่งเปิดขับและผ่อนปรน เนื่องจากบทบาทของการค้าข้างทางต่อวิถีชีวิตทางเศรษฐกิจและสังคมของชาวกรุงเทพมหานคร ทิศทางของนโยบายระดับท้องถิ่นขึ้นอยู่กับผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครและดุลพินิจของผู้มีอำนาจในการกำหนดพื้นที่ให้ประกอบการค้าและกักกวดดูแล มาตรการสามารถฉันทกันได้เป็นมาตรการเชิงพื้นที่ มาตรการเชิงโครงสร้าง และมาตรการเชิงการศึกษาและพัฒนา

ในทางปฏิบัติการนำนโยบายไป ปฏิบัติปรากฏในรูปของการผ่อนปรนให้ประกอบอาชีพ ในขณะที่มาตรการเชิงโครงสร้างและการศึกษาพัฒนา ไม่มีความชัดเจนเท่ากับมาตรการเชิงพื้นที่ และมีมาตรการเชิงโครงสร้างในระดับรัฐ เช่น โครงการธนาคารประชาชน โครงการกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองสนับสนุนการประกอบอาชีพโดยตรงและทางอ้อม

พัฒนาการสำคัญทางกฎหมายที่เอื้ออำนวยต่อการประกอบอาชีพปรากฏในปี 2535 เมื่อมีการตราพระราชบัญญัติรักษาความสะอาดและความเป็นระเบียบเรียบร้อยของบ้านเมือง พ.ศ. 2535 และพระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ. 2535 ซึ่งประกาศใช้ในปีเดียวกัน และเป็นที่มาของการของกำหนดจุดผ่อนผันชั่วคราวให้ผู้ค้าข้างทางประกอบอาชีพได้และพื้นที่ที่ห้ามประกอบอาชีพ ส่วนการกักกวดดูแลให้การปฏิบัติเป็นไปตามกฎหมาย เป็นบทบาทหนึ่งของสำนักงานเทศกิจ ซึ่งปฏิบัติหน้าที่ตามนโยบายของผู้บริหารกรุงเทพมหานคร

แม้ในทางปฏิบัติ นโยบายของกรุงเทพมหานครผ่อนปรนให้มีการค้าข้างทาง แต่การ “ยอมรับ” บทบาทของการค้าข้างทางอย่างเป็นทางการปรากฏในปี 2555 เมื่อกรุงเทพมหานครและกองบัญชาการตำรวจนครบาล เห็นพ้องกันว่า การค้าหาบเร่ แผงลอย จะไม่หมดไปจากกรุงเทพมหานคร และเห็นว่าควรจัดระเบียบเพื่อให้เป็นเสน่ห์ของเมือง และเป็นที่ยอมรับของตลาดโลก และการอยู่ร่วมกันระหว่างผู้ค้าและประชาชนผู้ใช้พื้นที่สาธารณะทั้งนี้เป็นผลจากการที่กรุงเทพมหานครได้รับรางวัล “เมืองท่องเที่ยวที่ดีที่สุดในโลก” (The World’s Best Award 2012) เป็นครั้งที่ 4 จากการลงคะแนนของนักท่องเที่ยวและผู้่านนิตยสาร “Travel and Leisure” โดยปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญคือการมีหาบเร่แผงลอยเป็นจำนวนมาก นักท่องเที่ยวซื้อสินค้าได้สะดวกและในราคาประหยัดแม้กระนั้น ปัญหาความสะอาด ความเป็นระเบียบและคุณภาพของสินค้าก็ยังเป็นประเด็นที่ยังไม่ได้รับการกักกวดดูแลเท่าที่ควร

ในปี 2557 กรุงเทพมหานครมีจุดผ่อนผันให้ค้า 665 จุด มีผู้ค้า 20,170 ราย แต่ในความเป็นจริงมีผู้ค้ามากกว่านั้นมาก ดังที่มีผู้ประมาณการว่า สถิติที่เป็นทางการของผู้ค้าไม่ถึง 1 ใน 4 ของจำนวนที่เป็นจริง จำนวนที่สูงของผู้ค้ากระทบการสัญจรของผู้คน เนื่องจากทางเท้าเป็นจุดเชื่อมต่อสำคัญของระบบขนส่งสาธารณะทันสมัย เช่น รถไฟฟ้า รถใต้ดิน ทำให้มีข้อร้องเรียนในสื่อต่าง ๆ รวมทั้งสื่อสังคม (facebook) ในชื่อ “saynotostall” มีการโพสต์ข้อความวิพากษ์วิจารณ์การค้าข้างทางต่อเนื่อง ซึ่งในความเป็นจริง บทบาทในการกักกวดดูแลจำนวนผู้ค้าข้างทางเป็นอำนาจหน้าที่ของกรุงเทพมหานครมาโดย

ตลอด และมีระเบียบหลักเกณฑ์แนวทางในการบริหารจัดการค่อนข้างชัดเจน แต่มีปัญหาในทางปฏิบัติทั้งเนื่องจากปัญหาผู้มีอิทธิพลในพื้นที่ การขาดธรรมาภิบาล และผู้ค้าขาดความรับผิดชอบ

ในปีเดียวกัน หลังการปฏิวัติ กรุงเทพมหานครเริ่มปฏิบัติการ “คืนทางเท้าให้ประชาชน” มีการจัดระเบียบ เปลี่ยนแปลงเวลาที่ยอนุญาตให้ประกอบการค้า และยกเลิกจุดผ่อนผันจำนวนมาก ปฏิบัติการครั้งนี้แม้กรุงเทพมหานครจะจัดพื้นที่สำรองให้ผู้ค้าในพื้นที่เอกชนและพื้นที่สาธารณะซึ่งไม่ใช่ข้างทาง ผู้ค้าจำนวนมากให้ข้อมูลว่าระยะเวลาการแจ้งให้ผู้ค้าทราบไม่เพียงพอต่อการเตรียมการ โดยเฉพาะในกรณีที่ผู้ค้าประกอบการค้ามานานและเป็นผู้ค้าที่มีทุนไม่มาก ทั้งผู้ค้าส่วนใหญ่มีผู้ซื้อประจำ จึงส่งผลกระทบอย่างมากทั้งต่อผู้ค้า แหล่งสินค้าของผู้ค้า และผู้ซื้อ ทั้งพื้นที่ที่กำหนดให้อาจไม่สามารถสร้างรายได้ที่เพียงพอ มีผู้ค้าได้รับผลกระทบจากมาตรการนี้ 16,254 ราย มาตรการปรากฏทั้งในรูปแบบปรับเปลี่ยนเวลาประกอบการค้าและยกเลิกจุดผ่อนผันให้ค้า ในด้านมาตรการด้านการศึกษาและพัฒนา พบว่าผู้ค้าร้อยละ 41.68 เคยได้รับความรู้เรื่องการรักษาความสะอาดและความเป็นระเบียบ ในขณะที่เพียงร้อยละ 5.62 เคยได้รับความรู้เกี่ยวกับอาชีพจากกรุงเทพมหานคร

ในระดับรัฐ ซึ่งมีนโยบายส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระ ผลการศึกษาครั้งนี้พบว่าผู้ประกอบการอาชีพไม่ได้รับประโยชน์มากนักจากมาตรการในเชิงโครงสร้างของรัฐ คือโครงการธนาคารประชาชน ดังปรากฏว่า มีผู้ค้าเพียงร้อยละ 6.50 เท่านั้นที่เป็นสมาชิกของโครงการธนาคารประชาชน และผู้ค้าถึงร้อยละ 61.50 ไม่รู้จักโครงการนี้

3. สถานการณ์การค้าข้างทางในกรุงเทพมหานครรูปแบบการประกอบอาชีพ สินค้าและบริการที่ขาย

คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ประกอบอาชีพ

การศึกษานี้รวบรวมข้อมูลภาคสนามจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียสำคัญ คือ ผู้ค้า ผู้ซื้อ และประชาชน เพื่อให้ได้ข้อมูลสถานการณ์การประกอบอาชีพและบทบาทของการค้าข้างทาง ผลการศึกษาสรุปได้ดังนี้

3.1 ผู้ค้า

คุณลักษณะ

ในภาพรวมผู้ค้าเกือบสามในสี่เป็นผู้หญิง เขตปทุมวันมีผู้ค้าหญิงในสัดส่วนที่ต่ำที่สุดคือร้อยละ 64 ส่วนอีก 3 เขตผู้ค้าหญิงมีสัดส่วนสูงกว่าคือ ร้อยละ 75 ถึงร้อยละ 77 ผู้ค้ามีอายุในช่วง 40-49 ปี ยกเว้นในเขตสัมพันธวงศ์ที่ผู้ค้าส่วนใหญ่มีอายุในช่วง 50-59 ปี ในทุกเขตมีแรงงานต่างสัญชาติประกอบการค้าด้วย ผู้ค้าส่วนใหญ่จบการศึกษาสูงสุดระดับประถมศึกษา ร้อยละ 42 มีภูมิลำเนาในกรุงเทพฯ ผู้ค้าทุกเขตมีรายได้หลักจากการค้าข้างทาง ในภาพรวมคิดเป็นร้อยละ 89.00 ส่วนผู้ที่รายได้จากการค้าข้างทางไม่ได้เป็นรายได้หลัก มีร้อยละ 11.00 ผู้ค้าที่ไม่มีรายได้ทางอื่นมีร้อยละ 8.50

ในประเด็นสัดส่วนของผู้ค้าหญิงการวิเคราะห์ประเด็นต่าง ๆ ประกอบ เช่น สัดส่วนที่สูงของผู้ค้าหญิงที่คู่สมรสช่วยประกอบอาชีพ ภาวะเศรษฐกิจ รายได้และการลงทุน รวมทั้งความประสงค์ในการขยายการประกอบอาชีพ และประกอบอาชีพในระยะยาว รวมทั้งการสนับสนุนและไม่สนับสนุนให้

บุตรหลานประกอบอาชีพ ทำให้ได้ข้อสรุปว่า สัดส่วนที่สูงของผู้ค้าหญิงในเขตบางรัก พระนคร และ สัมพันธวงศ์ น่าจะเป็นผลจากภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำ อัตราการว่างงานที่สูงขึ้นในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ทำให้ ผู้หญิงเข้าสู่อาชีพมากขึ้น นอกจากนั้นรายได้จากการค้าที่ไม่สูงพอ ทำให้คู่สมรสเลือกประกอบอาชีพอื่นๆ ที่ทำให้รายได้ของครอบครัวเพิ่มขึ้นมากกว่าการเข้ามาช่วยประกอบการค้า ส่วนสัดส่วนที่ต่ำของผู้ค้า หญิงในเขตปทุมวันเป็นผลจากที่คู่สมรสในการเข้ามาช่วยประกอบอาชีพด้วย เนื่องจากรายได้ที่ได้รับจากการประกอบอาชีพมีความคุ้มค่าสำหรับการเป็นอาชีพของครอบครัว ข้อค้นพบนี้ยืนยันว่าแต่ละพื้นที่มี โอกาสที่แตกต่างกันในการสร้างรายได้

ความพิเศษอีกประการหนึ่งของผู้ค้าในเขตปทุมวันก็คือ การเชื่อมโยงอย่างชัดเจนกับ ภาคเกษตร สัดส่วนของคู่สมรสของที่ประกอบอาชีพในภาคเกษตรสูงกว่าเขตอื่นๆ อย่างชัดเจน ประเด็นนี้ ยืนยันการพึ่งพิงระหว่างรายได้ในภาคเมืองและภาคชนบท

พื้นที่ขาย สินค้าที่ขาย ลักษณะการค้าและการจ้างแรงงาน

ผู้ค้าร้อยละ 56.00 ขายในจุดผ่อนผัน และที่ขายนอกจุดผ่อนผัน มีเกือบครึ่งคือมีจ๊วยร้อยละ 44.00 และทางเท้าเป็นพื้นที่ประกอบการค้าที่มีความสำคัญที่สุดสินค้าที่ขายจำแนกได้เป็นอาหารและ สินค้าที่มีใช้อาหาร ผู้ค้าจำนวนหนึ่งขายสินค้ามากกว่า 1 ประเภท ผู้ค้าที่ขายอาหารมีสัดส่วนสูงสุดโดย ส่วนใหญ่ขายอาหารปรุง ณ จุดขาย รองลงมาเป็นอาหารปรุงสำเร็จระดับสุขาภิบาลอาหารจึงมีความสำคัญส่วนสินค้าที่มีใช้อาหาร พบว่า ผู้ค้าที่ขายของใช้ส่วนตัวมีมากที่สุด ผู้ค้าร้อยละ 90.25 เป็น เจ้าของกิจการ ผู้ค้าร้อยละ 9.49 จ้างแรงงานช่วยงาน

ระยะเวลาประกอบอาชีพ เหตุผลที่เข้าสู่อาชีพ เวลาทำงานและวันทำงาน

ผู้ค้าร้อยละ 48.25 ประกอบอาชีพมากกว่า 10 ปี ระยะเวลาประกอบอาชีพที่นานที่สุดคือ 62 ปี ผู้ค้าร้อยละ 39.00 มีบิดามารดาที่เคยประกอบอาชีพนี้มาก่อนผู้ค้าที่ประกอบอาชีพไม่เกิน 5 ปีมีถึง 1 ใน 4 โดยเขตปทุมวันมีผู้ค้ากลุ่มนี้มากที่สุด ผู้ค้าร้อยละ 68.75 ขายสินค้าวันละ 7 ชั่วโมงถึง มากกว่า 10 ชั่วโมง

รายได้อาจไม่ใช่เหตุผลสำคัญที่สุดที่ทำให้ผู้ค้าเลือกประกอบอาชีพ ผู้ค้า ในสัดส่วน สูงที่สุด คือ ร้อยละ 32.79 ระบุว่าที่เลือกประกอบอาชีพนี้เพราะไม่ต้องการเป็นลูกจ้าง รองลงมาคือ เวลา ที่ยืดหยุ่น เหตุผลด้านรายได้ กลับเป็นคำตอบอันดับที่ 3 ทั้งนี้การประกอบอาชีพมาระยะหนึ่งจนสามารถ รักษาระดับรายได้ อาจทำให้รายได้ไม่ใช่ประเด็นสำคัญเมื่อเทียบกับความยืดหยุ่นในชีวิต ส่วน คำตอบ อันดับที่ 4 และ 5 คือ หางานอื่นไม่ได้ และ รับช่วงต่อจากครอบครัว

แหล่งวัตถุดิบหรือซื้อสินค้า การลงทุนและความเพียงพอของรายได้

แหล่งวัตถุดิบหรือสินค้าสำคัญของผู้ค้าข้างทาง คือ ตลาดและร้านค้าขนาดเล็ก ผู้ค้า สินค้าทุกประเภทลงทุนโดยเฉลี่ย 2,237.48 บาทต่อวัน ส่วนรายได้เฉลี่ย คือ 3,208.40 บาท การวิเคราะห์ เปรียบเทียบเงินลงทุนด้วยสถิติอนุกรม พบว่าผู้ค้าที่ขายอาหาร กับกลุ่มผู้ค้าที่ไม่ได้ขายอาหารมีการลงทุน

ที่ไม่แตกต่างกัน เขตที่มีการลงทุนและรายได้เฉลี่ยสูงสุดคือ เขตสัมพันธวงศ์และเขตบางรัก ทั้ง 2 เขตนี้มีสัดส่วนผู้ค้าสลากกินแบ่งสูงกว่าอีก 2 เขต ส่วนเขตปทุมวันมีผู้ค้าสลากกินแบ่งน้อยที่สุด

ในด้านความเพียงพอของรายได้มีผู้ค้าร้อยละ 21.25 ระบุว่าบางวันมีรายได้ไม่เพียงพอจากการเปรียบเทียบความสัมพันธ์ระหว่างประเด็นความเพียงพอของรายได้และการประเมินตนเองของผู้ค้า ก็พบว่า ผู้ค้ากลุ่มที่ระบุว่า “บางวันรายได้ไม่พอ” และ “มีรายได้พอกินวันต่อวัน” มีลักษณะบางประการร่วมกันคือ จบการศึกษาระดับมัธยมต้นและลงทุนต่ำกว่าวัน 500 บาท

ผู้ค้าระบุว่าผู้ซื้อสินค้าข้างทางเป็นทั้งผู้ที่สัญจรไปมา และ ผู้ที่ทำงาน หรือ ใช้ชีวิตในละแวกพื้นที่ขาย ผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัท แรงงานรายวัน นักเรียนนักศึกษา และแม่บ้าน ผู้ค้าประเมินว่าเหตุผลที่ทำให้มีลูกค้าประจำคือ ราคาที่ไม่แพง และคุณภาพของสินค้า และการเป็นที่รู้จัก

มาตรการสนับสนุนการประกอบอาชีพและบริการที่ได้รับจากรัฐและท้องถิ่น

สัดส่วนผู้ค้าที่เป็นกลุ่มตัวอย่างที่ใช้บริการโครงการธนาคารประชาชน กองทุนหมู่บ้าน และชุมชนเมือง อยู่ในระดับที่ต่ำ จำนวนผู้ค้าที่เป็นสมาชิกหรือลูกค้าของโครงการเหล่านี้ มีเพียงร้อยละ 6 ถึงร้อยละ 7 ผู้ค้ามากกว่าครึ่งไม่รู้จักธนาคารประชาชนส่วนบริการด้านอาชีพ พบว่า ผู้ค้าทุกเขตได้รับบริการเกี่ยวข้องกับอาชีพจากกรุงเทพมหานคร มากกว่าจากรัฐบาล โดยบริการที่ได้รับมากที่สุด คือการอบรมเรื่องการรักษาความสะอาด ความเป็นระเบียบผู้ค้าที่ได้รับการอบรมความรู้เกี่ยวกับอาชีพมีร้อยละ 5.62

ความพอใจและความคาดหวังในอาชีพ ความต้องการประกอบอาชีพในระบบ

ผู้ค้าส่วนใหญ่มีความพอใจในการประกอบอาชีพ เหตุผลที่มีผู้ค้า ระบุว่ามากที่สุด คือ ความอิสระ คำตอบนี้มีสัดส่วนสูงกว่าคำตอบในประเด็นรายได้ อย่างชัดเจน ส่วนประเด็น “ความรู้น้อยทางเลือกน้อย” ซึ่งเป็นคำตอบที่พบมากในกรณีผู้ค้าที่ด้อยโอกาสเป็นคำตอบที่มีผู้เลือกเป็นอันดับที่ 3 ส่วนคำตอบอันดับที่ 4 และมีค่าใกล้เคียงกัน คือ “ลงทุนไม่สูง” ส่วนคำตอบ “ไม่พอใจ” มีร้อยละ 7.00 ของคำตอบทั้งหมด เหตุผลสำคัญคือ รายได้ไม่แน่นอน

สำหรับความต้องการขยายการประกอบอาชีพเป็นการค้าในระบบ พบว่ามีผู้ค้าบางรายตอบว่าทั้งต้องการและไม่ต้องการ กล่าวคือผู้ค้า 322 ราย ระบุว่าไม่ต้องการขยายการประกอบอาชีพเป็นร้านค้า ผู้ค้า 206 รายระบุว่าต้องการขยาย ผู้ค้าที่ไม่ประสงค์ขยายการค้าให้เหตุผลต้นทุนสูงไม่มีคนช่วยอายุมากแล้ว ขั้นตอนกฎหมายยุ่งยากไม่มีทุน ไม่มีที่ขาย

ส่วนการประกอบอาชีพในระยะยาวนี้ผู้ค้าที่ตั้งใจประกอบอาชีพในระยะยาวมีมากกว่าผู้ค้าที่ไม่คิดประกอบอาชีพระยะยาวไม่มากนัก เหตุผลสำคัญที่ผู้ค้าระบุคือ “ไม่มีทางเลือกอื่น” ส่วนผู้ค้าที่ให้คำตอบว่า ไม่คิดจะประกอบอาชีพในระยะยาวนั้น คำตอบชัดเจนคือ “นโยบายของรัฐไม่แน่นอน”

การสนับสนุนให้ลูกประกอบอาชีพและทัศนคติต่ออนาคตของร้านค้าข้างทาง

ผู้ค้ามีทัศนคติเก้่งต่อการสนับสนุนให้บุตรหลานประกอบอาชีพการค้าข้างทาง แม้ผู้ค้าที่ไม่สนับสนุนจะมีสัดส่วนมากกว่าผู้ค้าที่สนับสนุน เหตุผลของการสนับสนุนที่สำคัญที่สุดคือ “อิสระ”

ส่วนเหตุผลที่ตามมา คือ เหตุผลด้านเศรษฐกิจ คือ รายได้ที่สูงกว่าการเป็นลูกจ้างและมีที่ขายมั่นคง ซึ่งมีสัดส่วนที่ต่ำกว่าเหตุผลอันดับแรก ผู้ค้าที่ไม่สนับสนุนให้เหตุผลว่าเป็นอาชีพที่เหนื่อยยาก

ผู้ค้าที่เห็นโอกาสประกอบอาชีพการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร ให้เหตุผลสำคัญ
“อำนวยความสะดวกให้ประชาชนและ “ขายของราคาไม่แพง

ทัศนคติต่อปัญหาของการค้าข้างทางและการจัดระเบียบ

ผู้ค้าร้อยละ 70.79 ยอมรับว่าการค้าข้างทางไม่สะอาดและกีดขวางทางจราจรและควรแก้ไขโดย จัดระเบียบ ควบคุมจำนวน และ ยกเลิกจุดผ่อนผันที่มีการสัญจรมาก ส่วนข้อเสนอการจัดระเบียบนั้น แนวทางการจัดระเบียบที่ผู้ค้าระบุมา ก็เป็นอันดับแรก คือ การจัดที่ขายให้ผู้มีรายได้น้อย รองลงมาคือการจำกัดจำนวนผู้ค้า

ตัวแทนผู้ค้าและการสนับสนุนที่ต้องการ

ผู้ค้าเพียงร้อยละ 15.25 ที่ทราบว่าผู้ค้าคนใดเป็นผู้แทนในคณะกรรมการจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยระดับเขต ส่วนการสนับสนุนจากกรุงเทพมหานครนั้น ผู้ค้าต้องการมากตามลำดับคือ ที่ขายที่มั่นคง ทุน การอำนวยความสะดวกเรื่องห้องน้ำ การจัดการเรื่องส้วม และการจัดการด้านสาธารณสุข

ทัศนคติต่อปัจจัยที่ส่งเสริมและเป็นอุปสรรคต่อการประกอบอาชีพ

ทัศนคติต่อปัจจัยที่ส่งเสริมการประกอบอาชีพ ในภาพรวมส่วนใหญ่อยู่ใน ระดับมาก ปัจจัยที่มีความสำคัญมากที่สุดคือ “การเป็นอาชีพสุจริต” “สนับสนุนให้เกิดการพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจ” “มีสินค้าหลากหลายให้เลือก” และ “มีความยืดหยุ่นด้านเวลา” ส่วนปัจจัยที่มีความสำคัญระดับปานกลางคือ “การลงทุนต่ำ” และ “มีแหล่งทุน”

ส่วนทัศนคติต่อปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการประกอบอาชีพ ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยที่มีความสำคัญ คือ “ที่ขายไม่มั่นคง” “ต้นทุนสินค้าสูง” “สภาพดินฟ้าอากาศ” ส่วนปัจจัยด้าน “การแข่งขัน” “มลพิษบนถนน” “ร้านสะดวกซื้อ” “การข่มขู่ของเจ้าหน้าที่” และ “สาธารณสุข” เป็นปัจจัยในระดับปานกลาง

3.2 ผู้ซื้อสินค้าข้างทาง

คุณลักษณะ

ผู้ซื้อเพศหญิงและชายมีสัดส่วนใกล้เคียงกัน ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 20-29 ปี แต่อายุเฉลี่ยของผู้ซื้อ คือ 33.46 ปี ผู้ซื้อมาจากหลากหลายอาชีพ คือ มีทั้งรับราชการ/รัฐวิสาหกิจ รับจ้างรายเดือน รับจ้างรายวัน แม่บ้าน นักเรียน/นักศึกษา ในภาพรวมพบว่ามีกลุ่มแรงงานเป็นกลุ่มผู้ซื้อที่ใหญ่ที่สุดรองลงมา เป็น นักเรียน/นักศึกษา ผู้ซื้อสินค้าข้างทางมีรายได้หลากหลาย สัดส่วนของผู้ซื้อที่มีรายได้ต่ำกว่า 9,000 บาทต่อเดือน และ 9,000-15,000 บาทต่อเดือนสูงสุด ผู้ซื้อส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษา/ปวช. และปริญญาตรี ร้อยละ 49.50 มีบ้านของตนเอง ร้อยละ 44.50 อาศัยในบ้านเช่าห้องเช่า

การซื้อสินค้า

ผู้ซื้อร้อยละ 39.00 ซื้อสินค้าข้างทางทุกวัน ผู้ที่ซื้อ 3-5 วันต่อสัปดาห์มีร้อยละ 34.50 สินค้าที่มีสัดส่วนการซื้อสูงที่สุด คือ อาหาร อาหารที่ซื้อมากที่สุด คือ อาหารปรุง ณ จุดขาย ผู้ซื้อร้อยละ 50.00 ซื้อสินค้าต่ำกว่าวันละ 2 ครั้ง ร้อยละ 46.50 ซื้อวันละ 2-4 ครั้ง ส่วนมูลค่าการซื้อต่อครั้งค่อนข้างสูง คือ ร้อยละ 50 ระบุว่ามูลค่าการซื้อแต่ละครั้ง 100 บาทขึ้นไป ผู้ซื้อมีเหตุผลแตกต่างกันในการซื้อสินค้าข้างทาง โดยความสะดวกเป็นเหตุผลสำคัญที่สุด คือ “ใกล้บ้าน” “ประหยัดเวลา” “เป็นทางผ่าน” และ “ใกล้ที่ทำงาน” โดยราคาไม่ใช่เหตุผลสำคัญ ที่เป็นเช่นนี้เพราะ “ความสะดวก” หมายถึงการประหยัดทรัพยากรทั้งด้านเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางส่วนมิติทางสังคม เป็นเหตุผลในการซื้อเช่นกัน มีผู้ซื้อระบุว่าซื้อเพราะ “เป็นเจ้าประจำ” และยังมีผู้ค้าที่ซื้อด้วยเหตุผลช่วยเหลือ” ด้วย

ทัศนคติต่อการค้าข้างทาง

ความแตกต่างระหว่างการซื้อสินค้าข้างทางกับร้านค้า

ผู้ซื้อมีความเห็นว่าความแตกต่างอย่างสำคัญระหว่างการซื้อสินค้าข้างทาง กับการซื้อสินค้าจากร้านค้าที่เป็นระบบก็คือ “ความสะดวก” รองลงมา คือ “ราคาที่ย่อมเยากว่า” ส่วนมิติทางสังคม มีสัดส่วนที่สูงเช่นกัน คือ ร้อยละ 21.40 แม้ว่า การมีเจ้าประจำ อาจมีความหมายมากกว่าประเด็นทางสังคมก็ตาม แต่ทั้งปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ขาย และผู้ซื้อ และการมีเจ้าประจำ เป็นเรื่องที่เชื่อมโยงกัน เป็นที่น่าสังเกตว่า ประเด็นสินค้ากลับมีสัดส่วนต่ำมากเมื่อเทียบกับประเด็นอื่น ๆ

ความจำเป็นของการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร

ผู้ซื้อร้อยละ 96.79 ระบุว่ายังจำเป็นต้องมีการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร ด้วยเหตุผลสำคัญหลายประการ เช่น “ความสะดวก” “การมีงานทำ” “การสร้างงานและรายได้” และ “ลดปัญหาสังคม” ส่วนที่เห็นว่าไม่จำเป็นให้เหตุผลว่า “มีร้านสะดวกซื้อและห้างสรรพสินค้าแล้ว” คำตอบนี้สะท้อนถึงการเข้าใจว่า ทั้งร้านสะดวกซื้อและห้างสรรพสินค้าสามารถทดแทนการค้าข้างทางได้ทำให้สันนิษฐานได้ว่า ผู้ที่ไม่เห็นความจำเป็นคือผู้ที่ไม่ได้เผชิญกับความไม่สะดวกในการเข้าถึงสินค้าที่จำเป็นผู้ซื้อเชื่อว่าการที่มีผู้ค้าข้างทางเพิ่มขึ้นเป็นผลจาก คนไม่มีงานทำเพิ่มขึ้น คนรุ่นใหม่ชอบอาชีพอิสระและผู้ซื้อต้องการสินค้าที่หลากหลาย

ข้อเสนอการบริหารจัดการ

ข้อเสนอด้านการบริหารจัดการที่ชัดเจนที่สุด คือการจัดการด้านพื้นที่ ซึ่งประกอบด้วย “การกำหนดพื้นที่อนุญาตให้ขายชัดเจน” “กำหนดที่ตั้งไม่ให้กีดขวางทางสัญจร” และ “จำกัดจำนวนผู้ขายและแผง” ทั้งนี้ความเห็นในทุกเขตเป็นไปในทิศทางเดียวกัน

ประเด็นที่ผู้ซื้อให้ความสำคัญรองลงมา คือ เรื่องการศึกษา หรือการพัฒนาผู้ค้า ซึ่งประกอบด้วย “ให้ความรู้ผู้ค้าด้านการรักษาความสะอาด” รองลงมา คือ “พัฒนาทักษะให้เป็นผู้ประกอบการที่มีความสามารถ” และ “ระมัดระวังการแต่งกาย”

ส่วนเรื่องคุณภาพสินค้า ผู้ซื้อให้ความสำคัญเป็นอันดับที่ 3 ส่วนในด้านโครงสร้าง ผู้ซื้อให้ความสำคัญต่อเรื่อง “สนับสนุนผู้ค้าที่ยากจน” “บังคับใช้กฎหมายเคร่งครัด” “จัดการเรื่องส่วย” “เก็บภาษีผู้ค้า” ประเด็น “สาธารณสุขโรคและท้องน้ำ” มีความสำคัญเป็นอันดับสุดท้าย

3.3 ประชาชน

คุณลักษณะ

กลุ่มตัวอย่างประชาชนเพศหญิงและเพศชายมีสัดส่วนใกล้เคียงกัน ในภาพรวมประชาชนมีอายุในช่วง 20-39 ปี ประชาชนอายุน้อยที่สุด คือ 12 ปี มากที่สุด คือ 80 ปี ค่าเฉลี่ยอายุเท่ากับ 32.42 ปี ประชาชนร้อยละ 29.50 เป็นนักเรียนนักศึกษา รองลงมาเป็นผู้รับจ้างรายเดือน

ประชาชนร้อยละ 47.00 มีรายได้อยู่ระหว่าง 9,000-15,000 บาท รองลงมาคือ ต่ำกว่า 9,000 บาท ในด้านการศึกษา ประชาชนส่วนใหญ่มีการศึกษาปริญญาตรีมากที่สุด รองลงมาเป็นระดับมัธยมปลาย/ปวช. ประชาชนส่วนใหญ่พักอยู่บ้านเช่า/ห้องเช่ามากที่สุด รองลงมาคือ ที่บ้านของตนเอง ร้อยละ 43.50

ประเด็นที่น่าสังเกตก็คือ ประชาชนที่ซื้อสินค้าข้างทางมีทัศนคติต่อการค้าข้างทางใกล้เคียงกับผู้ซื้อสินค้าข้างทางเกือบทุกประเด็น

การซื้อสินค้า

ประชาชนร้อยละ 87.50 ซื้อสินค้าข้างทางที่ไม่ซื้อมีร้อยละ 12.50 เหตุผลสำคัญที่ประชาชนไม่ซื้อสินค้าข้างทางคือ “ไม่แน่ใจในคุณภาพ” รองลงมาคือ “สินค้าไม่ถูกสุขอนามัย (อาหาร)” “คุณภาพสินค้าไม่ดี” และเหตุผลอื่น ๆ คือ “ไม่นิยมบริโภคสินค้าข้างทาง” และ “กีดขวางทางเดิน” มีร้อยละ 8.00 ที่ระบุว่าไม่มีแผนปล่อยให้ซื้อสินค้าส่วนเหตุผลสำคัญที่สุดในการซื้อสินค้าข้างทางคือ เหตุผลด้าน “ราคา” “ความสะดวก” เป็นประเด็นที่มีความสำคัญรองลงมา ความสะดวกรวมประเด็น “เป็นทางผ่าน” “ใกล้บ้าน” “ประหยัดเวลา” “ใกล้ที่ทำงาน” ในขณะที่เหตุผลด้านสินค้ามีความสำคัญเป็นอันดับที่ 3 และท้ายสุดคือ มิติทางสังคม คือ “มีเจ้าประจำ” และ “ช่วยซื้อ”

ประชาชนที่ซื้อส่วนใหญ่ซื้อสินค้า 3-5 วันต่อสัปดาห์ รองลงมาซื้อทุกวัน สินค้าที่ซื้อส่วนใหญ่ คือ อาหาร ในจำนวนนี้เป็นอาหารปรุง ณ จุดขายในสัดส่วนสูงที่สุด รองลงมาเป็นอาหารสด ผัก/ผลไม้ ส่วนสินค้าที่มีโชอาหารที่มียอดซื้อสูงสุดคือ เสื้อผ้า และ ของใช้ส่วนตัว ส่วนใหญ่มีมูลค่าการซื้อต่อครั้งส่วนใหญ่ต่ำกว่า 50 บาท คิดเป็นร้อยละ 47.43 รองลงมาเป็นกลุ่มที่ซื้อสินค้าตั้งแต่ 100 บาทขึ้นไป

ทัศนคติต่อการค้าข้างทาง

ความแตกต่างระหว่างการซื้อสินค้าข้างทางกับร้านค้า

ความแตกต่างที่สำคัญคือ ความสะดวก รองลงมาคือ เพราะราคาถูกกว่า มิติทางสังคมมีความสำคัญเช่นกัน คือ “มีเจ้าประจำ” และ “มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ” ส่วนเหตุผลอื่น ๆ คือ “ช่วยกระจายรายได้สู่ชุมชน” “สินค้าบางอย่างดีกว่าในห้าง” “คุณภาพสินค้าไม่ต่างกัน” “ซื้อสินค้าจำนวนน้อยได้” “ต่อรองราคาได้” “ใกล้ที่พัก”

ความจำเป็นของการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานคร

ในภาพรวมประชาชนร้อยละ 94.92 เห็นว่าการค้าข้างทางยังมีความจำเป็น เหตุผลสำคัญสูงสุดเกี่ยวข้องกับความสะดวก คือ “ประหยัดเวลาเดินทาง” และ “ผู้บริโภคมีทางเลือก” ผู้ซื้อร้อยละ

88.1 เห็นว่าการค้าข้างทางยังมีอนาคต ด้วยเหตุผล 2 ประการคือ “อำนวยความสะดวกให้ประชาชน” และ “ยังมีคนรายได้น้อยที่ต้องการอาชีพเหตุผล “ขายของราคาไม่แพง “คนไทยยังนิยมซื้อของข้างทาง และ “ของสดดีกว่า ” และ “เป็นวัฒนธรรมของไทย ” ประชาชนที่คิดว่า การค้าข้างทางไม่มีอนาคต ให้เหตุผลว่า “ไม่มีที่ขาย ” “มลพิษบนถนน ” “แข่งกับห้างหรือร้านสะดวกซื้อไม่ได้ ” และ “รสนิยมการบริโภคเปลี่ยนไป

ข้อเสนอแนะการบริหารจัดการ

ข้อเสนอแนะการบริหารจัดการแบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม คือ ด้านพื้นที่ ด้านสาธารณูปโภค ด้านสินค้า ด้านผู้ค้า ด้านการศึกษาและด้านโครงสร้าง ทศนะของประชาชนในประเด็นเหล่านี้เกือบทั้งหมดเป็นไปในทิศทางเดียวกับผู้ซื้อ คือส่วนใหญ่ ให้ความสำคัญต่อการจัดการด้านพื้นที่ซึ่งประกอบด้วย กำหนดพื้นที่อนุญาตชัดเจนกำหนดที่ตั้งไม่ให้กีดขวางทางสัญจรและจำกัดจำนวนผู้ขายและแผนมาตรการที่ประชาชนให้ความสำคัญเป็นอันดับสี่ คือ มาตรการด้านโครงสร้าง สนับสนุนค้าที่ยากจนเก็บภาษีผู้ค้าจัดการเรื่องส่วย บังคับใช้กฎหมายเคร่งครัดมาตรการที่ประชาชนให้ความสำคัญรองลงมา คือมาตรการเกี่ยวผู้ค้าโดยตรง ให้ความรู้ด้านการรักษาความสะอาดพัฒนาทักษะให้เป็นผู้ประกอบการที่มีความสามารถ และกำกับเรื่องการแต่งกายส่วนมาตรการสองอันดับสุดท้าย คือ มาตรการด้านสินค้า และมาตรการด้านสาธารณูปโภคประกอบด้วยเรื่องห้องน้ำ และ น้ำ ไฟ

4. บทบาทของการค้าข้างทางในสังคมไทยในมิติเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรมและปัจจัยที่ทำให้บทบาทเหล่านี้สามารถดำรงอยู่ได้

ผลการศึกษายืนยันว่า การค้าข้างทางมีบทบาทต่อโครงสร้างงานและอาชีพ บทบาทนี้ไม่จำกัดเฉพาะการช่วยให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถจัดการชีวิตของตนเองและครอบครัวเท่านั้น แต่ยังบทบาททำให้ผู้ค้าซึ่งมีโอกาสจำกัดในการ เข้าสู่การจ้างงาน เนื่องจากปัจจัยด้านการศึกษา อายุ มีงานทำ มีรายได้สามารถเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจ บทบาทนี้ได้รับการยืนยันทั้งจากผู้ค้า ผู้ซื้อและประชาชน

การค้าข้างทางยังมีบทบาทในการเสนอสินค้า บริการ ที่สอดคล้องกับรายได้ และฐานะทางเศรษฐกิจสังคมของประชาชน และช่วยอำนวยความสะดวกในวิถีชีวิต ประเด็น “ความสะดวก” นี้หากพิจารณาอย่างระมัดระวังจะเห็นได้ว่าไม่ใช่เรื่องของความ “ไร้ระเบียบ” แต่เกี่ยวข้องกับทั้งการจัดการด้านเวลาและค่าใช้จ่าย รวมทั้งสนับสนุนให้เกิดการกระจายสินค้าเนื่องจากระบบที่เป็นทางการไม่สามารถกระจายสินค้าราคาถูกมาสู่ผู้บริโภคที่มีรายได้จำกัด ในระบบของการกระจายสินค้านี้เองที่ส่งผลต่อการเพิ่มมูลค่าในระบบเศรษฐกิจพร้อม ๆ กับการเสริมสร้างบทบาททางสังคมและบทบาทในเชิงวัฒนธรรมและลดแรงเสียดทานในระบบทุนนิยมผู้ซื้อจำนวนมากมีรายได้น้อย

ปัจจัยที่ทำให้บทบาทเหล่านี้ดำรงอยู่ได้เป็นปัจจัยที่ผสมผสานระหว่างปัจจัยเชิงเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม และการเมือง ในขณะที่ปัจจัยทางเศรษฐกิจมีความแตกต่างกันระหว่างก่อนปี 2540 และหลังปี 2540 ด้วยอิทธิพลของการพัฒนาเศรษฐกิจที่ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาอุตสาหกรรม และการเปลี่ยนแปลงในระบบการผลิต ปัจจัยทางสังคมที่สำคัญก็คือ การให้ความสำคัญต่อการยืดหยุ่นด้านเวลาและการใช้ชีวิต รวมทั้งทุนทางสังคมด้านความสัมพันธ์ระหว่างผู้ค้าและผู้ซื้อ ซึ่งหากมีจัดการ

อย่างเหมาะสม จะสามารถนำไปสู่การต่อยอดสร้างการเปลี่ยนแปลงที่เป็นประโยชน์ได้ แต่ปัจจัยเหล่านี้ไม่สามารถทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ หากปราศจากการสนับสนุนทางตรงและทางอ้อมจากปัจจัยทางการเมือง หรือ นโยบายกึ่งปฏิเสธกึ่งยอมรับการค้าข้างทาง อันนำไปสู่การยอมรับในทางอ้อมท่ามกลางภาวะที่ผู้คนจำนวนไม่น้อยประสงค์ประกอบอาชีพข้างทาง ทั้งด้วยเหตุผลทางเลือกที่จำกัดและด้วยความสมัครใจ เนื่องจากเห็นโอกาสในการสร้างรายได้ และ ต้องการความยืดหยุ่นในชีวิต ในขณะที่วัฒนธรรมการเลือกซื้อสินค้า หรือบริโภคอาหารข้างทางหรือPublic eating ยังมีอิทธิพลอย่างมากในสังคมไทย

ผลการศึกษา ในพื้นที่และการสัมภาษณ์ ชี้ชัดว่าการค้าข้างทางมีความจำเป็นสำหรับกรุงเทพมหานคร ทั้งในประเด็นการสร้างงาน สร้างรายได้ แม้ว่าผู้ค้าส่วนใหญ่จะไม่ได้ผู้ที่ยากจน การให้เหตุผลผู้ค้าไม่ได้ยากจนแล้วจึงไม่ควรเปิดโอกาสให้ผู้ค้าใช้พื้นที่สาธารณะเป็นที่ประกอบอาชีพและสมควรที่จะเลือกรื้อทำให้มองข้ามบทบาทความสำคัญของการค้าข้างทางในบทบาทของการสร้างงาน สร้างอาชีพ รวมทั้งการใช้ประโยชน์ในพื้นที่สาธารณะอย่างเต็มที่ บนพื้นฐานการบริหารจัดการบนฐาน ความรู้ ความเข้าใจมากกว่าการแก้ปัญหาอย่างรวดเร็วด้วยการไล่ซึ่งนำไปสู่การลดทอนความเป็นเมืองและการเข้าถึงสินค้าในราคาที่สอดคล้องกับรายได้ของผู้ซื้อ แทนที่จะเป็นการแก้ปัญหาที่ใช้แนวคิดเชิงบูรณาการที่จะนำไปสู่การสร้างประโยชน์ให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอย่างยั่งยืน บนพื้นฐานของการกำกับดูแลโดยต่อเนื่องและโปร่งใส การศึกษาครั้งนี้ยังพบว่าเจ้าหน้าที่ระดับสูงของกรุงเทพมหานครไม่ได้ปฏิเสธการค้าข้างทาง แต่เสนอให้มีระบบการบริหารจัดการที่เหมาะสม

6.2 ข้อเสนอแนะ

จากผลการศึกษา ข้อเสนอแนะของผู้วิจัยตั้งอยู่บนฐานคิดต่อไปนี้

1. การยืนยันสถานะที่ชัดเจนของการค้าข้างทางทั้งในด้านการสร้างงาน สร้างรายได้ ลดความเหลื่อมล้ำ แก้ไขปัญหาความยากจนสนับสนุนการประกอบการ และเผยแพร่วัฒนธรรม
2. การจัดการในเชิงบูรณาการ คำนึงถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย บทบาทหน้าที่หรือ ประโยชน์ของการค้าข้างทางในมิติต่าง ๆ รวมทั้งการจัดการปัญหาที่เกิดจากการค้าข้างทาง
3. ให้ความสำคัญต่อเมืองที่มีความหลากหลายและเมืองทั่วถึง (Inclusive Cities) ซึ่งจะเชื่อมโยงไปถึงเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน
4. ให้ความสำคัญต่อลักษณะเฉพาะของพื้นที่ การบริหารจัดการไม่จำเป็นต้องเหมือนกันในทุกพื้นที่แต่อยู่ภายใต้ฐานคิดและนโยบายเดียวกัน

ข้อเสนอระยะสั้น

1. ทบทวนมาตรการยกเลิกจุดผ่อนผันแบบปูพรม
2. สำรวจพื้นที่ที่สามารถอนุญาตให้ผู้ค้าประกอบอาชีพได้

3. กำหนดหลักเกณฑ์การพิจารณาจุดอ่อนผัน วางแผนกำหนดจุดอ่อนผัน และกำกับโดยเคร่งครัด
4. จัดพื้นที่ทดลองให้ประกอบการค้าโดยใช้เกณฑ์ประเภทสินค้าที่ขาย ความจำเป็นของผู้ค้าและผู้ซื้อ รวมทั้งเปิดโอกาสให้ผู้ค้าเดิมที่มีรายได้น้อยเข้ามาประกอบอาชีพ ประเมินผล และขยายผลเพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่ที่อยู่ในข่ายที่สามารถอนุญาตให้ประกอบการค้าได้
5. กำกับดูแลอย่างจริงจังและโปร่งใส ให้ความสำคัญต่อความเป็นระเบียบ ความสะอาด ไม่กีดขวางการสัญจรและคุณภาพของสินค้า

ในอีกด้านหนึ่ง ควรประเมินประสิทธิภาพสัมตรการคืนทางทำให้ประชาชนโดย

1. สำรวจเงื่อนไขการประกอบอาชีพในพื้นที่ใหม่ เช่น ค่าใช้จ่าย สาธารณูปโภค ความหนาแน่นของผู้ซื้อ
2. สำรวจการประกอบอาชีพของผู้ค้า ตลอดจนความสำเร็จและความไม่สำเร็จของผู้ค้าที่ถูกไล่ออกจากพื้นที่เดิม ซึ่งอาจทำโดยการสุ่มสำรวจ
3. ศึกษาปัญหาอุปสรรคของผู้ค้า รวมทั้งปัจจัยที่ทำให้ผู้ค้าปรับตัวได้หรือไม่ได้กับการประกอบการค้าในพื้นที่ใหม่
4. แสวงหาแนวทางให้ความช่วยเหลือผู้ค้าที่ยังประสบปัญหาในการประกอบอาชีพ เช่น การเชื่อมโยงแหล่งทุน การสนับสนุนด้านความรู้

ข้อเสนอระยะยาว

1. กำหนดยุทธศาสตร์การค้าข้างทางเพื่อความชัดเจนในสถานะของการค้าข้างทางทั้งในด้านการสร้างงาน สร้างรายได้ สร้างอาชีพ และผู้ประกอบการ กรณีตัวอย่างการจัดการการค้าข้างทางในบางประเทศเป็นกรณีศึกษาที่สามารถนำมาปรับใช้ได้ หากมีการทำความเข้าใจอย่างชัดเจนต่อการจัดการเชิงบูรณาการที่ครอบคลุมทั้งการใช้พื้นที่ คุณลักษณะของผู้ค้า การเชื่อมโยงหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและกลไกที่นำไปสู่ความสำเร็จในการจัดการ
2. จัดตั้งหรือมอบหมายหน่วยงานทำหน้าที่ดูแลการค้าข้างทางอย่างจริงจัง กำหนดหน้าที่ชัดเจนมากกว่าการจัดระเบียบให้มีความสำคัญอย่างครอบคลุมมิติต่างๆ ในเชิงบูรณาการ
3. สนับสนุนให้เกิดการจัดการที่นำไปสู่ความยั่งยืน มากกว่าการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า ให้ความสำคัญต่อการสร้างเมืองทั่วถึงและยั่งยืน
4. ศึกษาสถานภาพทางเศรษฐกิจของผู้ค้าที่ยังมีอยู่ เพื่อการตัดสินใจจัดสรรพื้นที่ ผู้ค้าที่มีโอกาสน้อยสมควรได้รับการสนับสนุนมากกว่า ในขณะเดียวกัน การจัดการควรพิจารณาความคุ้มค่าและประโยชน์ที่ท้องถิ่นพึงได้รับจากการอนุญาตให้มีการใช้พื้นที่สาธารณะเพื่อผลประโยชน์ทางธุรกิจ

5. สนับสนุนให้ผู้ค้ารวมกลุ่ม และมีผู้แทนที่ชัดเจน เพื่อสร้างการมีส่วนร่วมของผู้ค้าในการบริหารจัดการบนพื้นฐานความรับผิดชอบต่อสังคม สนับสนุนให้ชุมชนมีบทบาทในการร่วมจัดการ
6. กำกับดูแลเรื่องสุขาภิบาลอาหารอย่างจริงจังและทั่วถึง ทั้งผู้ค้าที่ประกอบ อาชีพในพื้นที่สาธารณะและพื้นที่เอกชน

ข้อเสนอแนะเพื่อการศึกษาวิจัย

แม้จะมีงานศึกษาจำนวนไม่น้อยเกี่ยวกับการค้าข้างทางและผู้ค้าข้างทาง แต่การเปลี่ยนแปลงในสถานการณ์เศรษฐกิจ สังคม และการเมือง ทำให้จำเป็นต้องมีความรู้ ที่สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลง เพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการการค้าข้างทางที่สอดคล้องกับสถานการณ์ ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยมีดังนี้

1. ศึกษาผลกระทบจาก“มาตรการคั่นทางเท้าให้ประชาชนทั้งต่อผู้ค้าและผู้ซื้อ
2. ศึกษาต้นทุนและประโยชน์จากการค้าข้างทางอย่างรอบด้าน เพื่อการตัดสินใจในเชิงนโยบาย
3. ศึกษาแนวทางการบริหารจัดการการค้าข้างทางในเชิงยุทธศาสตร์
4. ศึกษาความเป็นไปได้ในการให้ชุมชนมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการค้าข้างทาง
5. สนับสนุนการทำวิจัยเชิงปฏิบัติการ ให้ความสำคัญต่อกระบวนการมีส่วนร่วมทั้งผู้ค้า ผู้ซื้อ และชุมชนเพื่อศึกษาแนวทางการบริหารจัดการที่เหมาะสมกับพื้นที่
6. ศึกษาบทบาทของการค้าข้างทางต่อการสร้างเมืองทั่วถึง(Inclusive Cities)
7. ศึกษาแนวทางในการขยายบทบาทของวัฒนธรรมอาหารในการค้าข้างทาง

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

- กรุงเทพมหานคร. (2534). แผนพัฒนากรุงเทพมหานคร ฉบับที่ 4. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2534.
- กรุงเทพมหานคร. (2539). แผนพัฒนากรุงเทพมหานคร ฉบับที่ 5. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2539.
- กรุงเทพมหานคร. (2544). แผนพัฒนากรุงเทพฉบับที่ 6 พ.ศ.2545-2549. กรุงเทพมหานคร: สำนักนโยบายและแผน กรุงเทพมหานคร.
- นฤมล นิราทร (2548). ทาบแร่แฝงลอยอาหาร : ความสำเร็จและตัวบ่งชี้. วิทยานิพนธ์ดุษฎีบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- นฤมล นิราทร (2557). การจัดการการค้าทาบแร่แฝงลอยในกรุงเทพมหานคร: ข้อสังเกตและข้อเสนอแนะวารสารสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา 33(2): กรกฎาคม - ธันวาคม 2557, 47-72.
- ธนาคารออมสิน (2556). เต็มเต็ม...คนฐานราก โครงการธนาคารประชาชน. กรุงเทพฯ: ธนาคารออมสิน.
- กุสุมา โกเศษโยธิน. “แบบแผนการเข้าสู่อาชีพและความพึงพอใจในอาชีพของสตรีที่ย้ายถิ่นเข้าทำงานในกรุงเทพมหานคร.” วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2526.
- เดอ โชโต, เออร์นันโด. เปรียบเส้นทางเศรษฐกิจนอกระบบ. แปลโดย ภควดี วีระภาสพงษ์. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์คบไฟ, 2542.
- ประชุม สุวดี และคณะ (2523). ทาบแร่ในกรุงเทพมหานคร. กรุงเทพมหานคร: คณะสถิติประยุกต์ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.
- พงศธร ศิริธรรม (2549). นโยบายการจัดระเบียบทาบแร่-แฝงลอยของกรุงเทพมหานคร ตั้งแต่ปี พ.ศ.2535 ถึงปัจจุบัน. (เอกสารอัดสำเนา)
- มูลนิธิเพื่อการพัฒนาแรงงานและอาชีพ (2554). สหกรณ์บริการชุมชนหมู่บ้านนักกีฬา. (เอกสารอัดสำเนา)
- เรณู สังข์ทองจีน. (2534). “การประกอบอาชีพของแรงงานหญิงในกรุงเทพมหานคร.” วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2534.
- วรเดช จันทรศร (2552). ทฤษฎีการนำนโยบายสาธารณะไปปฏิบัติ พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ: 프리ทวอนกราฟฟิค

ศิริปัญญา ตุังคะสมิต (2538). การจัดการด้านการจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยของกรุงเทพมหานคร: ปัญหาและแนวทางแก้ไข. ภาควิชาศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสังคม คณะพัฒนาสังคม มหาวิทยาลัยเกริก.

สำนักเทศกิจ (2553). “ผู้ค้าหาบเร่ในจุดผ่อนผัน” (เอกสารอัดสำเนา)

อานันท์ กาญจนพันธุ์ (2558). ทูทางสังคมกับการพัฒนาเมือง. นนทบุรี : มูลนิธิสถาบันสร้างสรรค์ปัญญาสาธารณะ.

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

ข่าวสด (2555). ([http://www.khaosod.co.th/view_news.php?newsid=](http://www.khaosod.co.th/view_news.php?newsid=TUROaVoYc3dNVEl3TURJMU5RPT0=)
TUROaVoYc3dNVEl3TURJMU5RPT0=)

ธนาคารแห่งประเทศไทย (2559). เศรษฐกิจภาคตะวันออกเฉียงเหนือ. สืบค้นเมื่อ 20 ตุลาคม 2559
<https://www.bot.or.th/Thai/MonetaryPolicy/NorthEastern/Pages/commodities.aspx>

นิติพันธุ์ สุขอรุณ. (28 มีนาคม 2559). ขยายกรปกคลองตลาด "1เม.ย." ห้ามขายตอนกลางวัน
(http://www.posttoday.com/local/scoop_bkk/423870) สืบค้นเมื่อ 25 มิถุนายน 2559

มติชน (2557). [http://www.matichon.co.th/news_detail.php?newsid=](http://www.matichon.co.th/news_detail.php?newsid=1407999739&grpId=02&catid=02)
1407999739&grpId=02&catid=02)

แผนพัฒนากรุงเทพมหานคร (<http://circular.bangkok.go.th/bmacircle/plan.html>
สืบค้นเมื่อ 12 ธันวาคม 2556)

แผน 12 ปี กรุงเทพมหานคร([http://office.bangkok.go.th/pipd/02_Plan%20BMA/01_Plan%20Development%20BMA/plan%20development%2012%20year%20\(%202552-2563\).pdf](http://office.bangkok.go.th/pipd/02_Plan%20BMA/01_Plan%20Development%20BMA/plan%20development%2012%20year%20(%202552-2563).pdf)) สืบค้นเมื่อ 12 ธันวาคม 2556)

แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (<http://www.nesdb.go.th/Default.aspx?tabid=62>
สืบค้นเมื่อ 12 ธันวาคม 2556)

ชัยธรรม์ ธรรมบุษดี (2010). “ว่าด้วยจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ชนชั้นกลางและ หาบเร่แผงลอย”
สืบค้นเมื่อ 12 ธันวาคม 2556 <http://prachatai.com/journal/2010/11/31760>

สำนักคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (2556). สังคมไทยไตรมาส 1 ปี 2556
http://A0%E0%B8%B2%E0%B8%A7%E0%B8%B0%E0%B8%AA%E0%B8%B1%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%A1%E0%B9%84%E0%B8%97%E0%B8%A2%20Q1-56_169.pdf สืบค้นเมื่อ 1 พฤศจิกายน 2556

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (2559). สังคมไทยไตรมาส 2 ปี 2559

สำนักงานสถิติแห่งชาติ (2559). <http://service.nso.go.th/nso/web/statseries/statseries04.html>

สืบค้นเมื่อ 20 ตุลาคม 2559

สำนักงานสถิติแห่งชาติ (2558) สรุปผลที่สำคัญ การสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือน

พ.ศ. 2557 <http://service.nso.go.th/nso/nsopublish/themes/>

files/SocioPocket57.pdf สืบค้นเมื่อ 20 ตุลาคม 2559

สำนักงานสถิติแห่งชาติ (2556) การสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือน พ.ศ. 2556

[http://service.nso.go.th/nso/nso_center/project/search_center/23project-](http://service.nso.go.th/nso/nso_center/project/search_center/23project-th.htm)

th.htm สืบค้นเมื่อ 20 ตุลาคม 2559

สำนักงานสถิติแห่งชาติ (2558) รายงานวิเคราะห์สถานการณ์ความยากจนและความเหลื่อมล้ำใน

ประเทศไทย ปี 2556 [http://www.dmh.go.th/downloadportal/Personal%20](http://www.dmh.go.th/downloadportal/Personal%20condition/Poverty/Poverty2556.pdf)

condition/Poverty/Poverty2556.pdf สืบค้นเมื่อ 20 ตุลาคม 2559

สำนักงานสถิติแห่งชาติ (2557) รายงานวิเคราะห์สถานการณ์ความยากจนและความเหลื่อมล้ำใน

ประเทศไทย ปี 2555

สำนักเทศกิจ (2556). <http://www.bangkok.go.th/citylaw/> สืบค้นเมื่อ 1 กุมภาพันธ์ 2557

สำนักเทศกิจ (2559). <http://www.bangkok.go.th/citylaw/> สืบค้นเมื่อ 1 พฤษภาคม 2559

Siriwat Sandwich (2013). http://www.sirivatsandwich.com/history/history_eng.asp.

สืบค้นเมื่อ 1 ธันวาคม 2556

Thaipublica (2012). <http://thaipublica.org/2012/11/series-15-year-crisis-siriwat-3/>

สืบค้นเมื่อ 1 ธันวาคม 2556

The Rockefeller Foundation (2013).

<http://www.rockefellerfoundation.org/blog/searching-bangkok> สืบค้นเมื่อ 1

ธันวาคม 2556

สัมภาษณ์

หน่วยงาน	ผู้ให้สัมภาษณ์	.วันที่
กรุงเทพมหานคร	1. นายวัลลภ สุวรรณดี	16 พ.ค.
	2. พ.ต.อ.พิชัย เจริญวัฒน์ศิริ	29 เม.ย.
	3. นายโสภณ วัฒนวงศ์เดียนคำพู	18 พ.ค.
	4. ว่าที่ ร.ต.ณรงค์ กานต์ภูิกานนท์ เจ้าหน้าที่เทศกิจ ชำนาญการ เขตปทุมวัน	4 ก.พ.
	5. นายเอกรินทร์ อินทร์สุวรรณ เจ้าหน้าที่เทศกิจ ชำนาญการ เขตบางรัก	9 ก.พ.
	6. นายราเมนทร์ ลือสวัสดิ์ เจ้าหน้าที่เทศกิจชำนาญการ เขตสัมพันธวงศ์	17 ก.พ.

หน่วยงาน	ผู้ให้สัมภาษณ์	.วันที่
	7. นายสาคร โพธิ์สกุล. พนักงานเทศกิจชำนาญการ เขตพระนคร (โทรศัพท์)	3 มิ.ย.
ธนาคารออมสิน	นายกิตติพงศ์ บุญยิ่ง ผู้ช่วยผู้อำนวยการธนาคารออมสิน สาขางานลูกค้าฐานราก	18 ส.ค.
นักวิชาการ	1. ดร.อภิวัฒน์ รัตนวราหะ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	12 ต.ค.
	2. ดร.จิตติ มงคลชัยอรัญญา วิทยาลัยพัฒนศาสตร์ ป๋วย อึ้งภากรณ์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (โทรศัพท์)	28 ต.ค.
กระทรวงการพัฒนา สังคมและความมั่นคง ของมนุษย์	น.ส.วัลลิกา สรรเสริญชูโชติ (โทรศัพท์)	11 ต.ค.
มูลนิธิเพื่อการพัฒนา แรงงานและอาชีพ	นางพุลทรัพย์ สวนเมือง ตูลาพันธุ์	27 ต.ค.
สมาคมเครือข่าย แรงงานนอกระบบ	นายสมคิด ดั่งเงิน (โทรศัพท์)	28 ต.ค.
ผู้ค้า	1. นางประนอม ไยบัว ตัวแทนผู้ค้าเขตปทุมวัน	9 มิ.ย.
	2. นางสุ่มพันธ์ เดชศรีมนตรี ตัวแทนผู้ค้าเขตบางรัก	14 มิ.ย.
	3. นางสาวดี พัฒนาการา ตัวแทนผู้ค้าเขตพระนคร	22 มิ.ย.
	4. นางกัลยา (นามสมมติ) ผู้ค้าที่ถูกไล่อื้อ เขตพระนคร	22 มิ.ย.
	5. นายประชุม (นามสมมติ) ผู้ค้าที่ถูกไล่อื้อ เขตสัมพันธวงศ์	22 มิ.ย.
ประชาชน	1. นายศิริวัฒน์ วรเวทวุฒิคุณ อดีตผู้ค้าข้างทาง	20 มิ.ย.
	2. นางฉัตรมณี (นามสมมติ) เจ้าของร้านดอกไม้ เขตพระนคร	22 มิ.ย.
	3. น.ส.สุนิสา (นามสมมติ) ลูกจ้างร้านขายดอกไม้ เขตพระนคร	22 มิ.ย.
	4. นายสำราญ (นามสมมติ) ผู้ค้าเขตพระนครที่ถูกไล่อื้อ ในปี 2535	15 มิ.ย.
	5. นางลำภู (นามสมมติ) เจ้าของร้านค้า เขตสัมพันธวงศ์	22 มิ.ย.
	6. นายดำ (นามสมมติ) เจ้าของร้านค้าเขตสัมพันธวงศ์	22 มิ.ย.

ภาษาอังกฤษ

- Ball, J. (2002). *Street Vending : A survey of Ideas and Lessons for Planners*. Chicago, Illinois: American Planning Association.
- Bhowmik, S. (2015). *The Urban Informal Economy: Making Policies Work*. IIC Quarterly, Autumn, 98-108
- Bhowmik, S. (2012). *Street Vendors in Asia : Survey of Research*. In *Street Vendors in the Global Urban Economy*, edited by Sharit Bhowmik. New Delhi : Routledge., 20-45.
- Bhowmik, S. (2013). *The Urban Informal Economy: Making Policies Work*.
- Bluestone, D. "The Pushcart Evil." In *The Landscape of Modernity : Essays on New York City 1900-1940*, pp. 287-312. Edited by David Ward and Olivier Zunz. New York: Russell Sage Foundation, 1992.
- Bromley, R., & Gerry, C. (1979). "Who are the casual poor?" In *Casual Work and Poverty in Third World Cities*, 3-26. Edited by Ray Bromley and Chris Gerry. New York: John Wiley and Sons.
- Bromley, R. (2000). *Street Vending and Public Policy*. *International Journal of Sociology and Social Policy* 20(1/2). pp.1-28.
- Brown, A. (2015). *Claiming the Streets: Property Rights and Legal Empowerment in the Urban Informal Economy*. *World Development*, Vol. 76, 238–248.
- Cardoso, R.C.V; Companion, M. & Marras, S.R. (2014). *Street Food : Culture, economy, health and governance*. New York : Routledge.
- Carpenter, D.M. (2015). *Upwardly Mobile : Street Vending and the American Dream*. Arlington, Virginia : Institute for Justice.
- Castells, Manuel (1996). *The Rise of the Network Society : The Information Age 1*. Oxford: Blackwell.
- Chen, M. A. (2005) *Rethinking the Informal Economy: Linkages with the Formal Economy and the Formal Regulatory Environment*. Research paper No.2005/10. United Nations University.
- Cross, J. (2000). *Street Vendors, Modernity and Post-Modernity : Conflict and Compromise in the Global Economy*. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 20(1/2), 30-52.

- David, S.; Ulrich, O.; Zelezeck, S. & Majoe, N. (2014). Managing Informality : Local government practices and approaches towards the informal economy – Learning examples from five African countries. Pretoria, South Africa : South African Local Government Association (SALGA).
- Devlin, R.T. (2015). Street Vending and the Politics of Space in NY City. in Street Vending in the Neoliberal City: A Global Perspective on the Practices and Policies of a Marginalized Economy. Edited by Christina Graaf and Noa Ha, 43-58.
- Dimas, H. (2007). Street Vendors : Urban Problem and Economic Potential. Working Paper in Economics and Development Studies, Center for Economics and Development Studies, Department of Economics, Padjadjaran University, Bandung, Indonesia.
- Duneier, M. (1999). Sidewalk. New York : Farrar, Strauss and Giroux.
- Ehrenfeucht, R. & Loukaitou-Sideris A. (2009). Sidewalks : Conflict and Negotiations over Public Space. Mass : Massachusetts Institute of Technology.
- Frommer, R.; Norman, E.; Gall, B. & Knepper, L. (2011). Streets of Dreams: How Cities Can Create Economic Opportunity by Knocking Down Protectionist Barriers to Street Vending . Arlington, Virginia : Institute for Justice.
- Graaf, C. & Ha, N. (2015). Street Vending in the Neoliberal City: A Global Perspective on the Practices and Policies of a Marginalized Economy. New York : Berghahn.
- Hansen, K.T. ; Little, W.E. & Milgram B.L. (2015). Street Economies in the Urban Global South.
- Hutchings, F. (2014). Transforming Informal Street Vendors into Formal Local Business Investors in Rwanda. In Managing Informality : Local government practices and approaches towards the informal economy– Learning examples from five African countries, edited by Susanne David, Oliver Ulrich, Serge Zelezeck and Nachi Majoe, 44-55. Pretoria, South Africa : South African Local Government Association (SALGA).
- International Labour Office. (2012). International Standard Classification of Occupations : Structure, group definitions and correspondence tables. Geneva : ILO.

- International Labour Organization (2002). Women and Men in the Informal Economy. A Statistical Picture. Geneva : International Labour Organization, ILO, Employment Sector.
- Jhabvala, R. (2012). Foreward. In *Street Vendors in the Global Urban Economy*, edited by Sharit Bhowmik. New Delhi : Routledge., xi.-xix.
- Loc, N. T. ; Moustier, P.; Thinh, L.N. & Ha, L. T. (2013). Inclusive urban development? Making space for street vending in Hanoi, Vietnam. London : International Institute for Environment and Development.
- Maneepong, C.& Walsh, J.C. (2013). A new generation of Bangkok Street vendors: Economic crisis as opportunity and threat., *Cities* 34, 37–43.
- McGee, T.G., & Yeung, Y.M. (1977). *Hawkers in Southeast Asian Cities : Planning for the Bazaar Economy*. Ottawa: International Development Research Center.
- McGee, T.G. “On the Utility of Dualism: The Informal Sector and Mega-Urbanization in Developing Countries.” *Regional Development Dialogue* 17 (1996): 1-15.
- Nirathron, N. (2006). *Fighting Poverty from the Streets : Survey of Street Food Vending in Bangkok*. Bangkok : ILO.
- Nirathron, N. (2012). *Street Vendors in Bangkok*. In Bhowmik, Sharit (ed.) *Streets Vendors and the Urban Economy*. New Delhi : Routledge.
- Neuwirth, R. (2011). *Stealth of Nations: The Global Rise of the Informal Economy*. NY : Knopf Double Day Publishing Group.
- Roever, S. (2014). *Informal Economy Monitoring Study Sector Report : Street Vendors*. Cambridge, MA : WIEGO.
- Portes, A., & Walton, J. (1989). *Labor, Class and the International System*. New York: Academic Press.
- Skinner, C. (2010). *Challenging City Imaginaries : Street Traders Struggle in Warwick Junction*. Agenda Special Issue.
- Scheinstock, G. (2001). Social Exclusion in the Learning Economy. In *The Globalizing Learning Economy* edited by Daniele Archibugi and Bengt-Ake Lundvall. London : Oxford University Press, 163-176.
- Tester, J.; Stevens, S.A.;Yen, I.H. & Laraia, B.A. (2011). *Effective Use of Frameworks and Research to Advance Policy. An Analysis of Public Health Policy and Legal Issues Relevant to Mobile Food Vending*.

- Taylor, J. (2016). Making Public Markets Work : Street Food Vendors Relocation in Two Indonesian Cities. *Urban Agriculture Magazine*, No. 31.
- The World Bank (2015). *World Inclusive Cities Approach Paper*. Washington D.C. : The World Bank.
- Turetsky, D ; Vega, E. & O'Brien, B. (2010). Sidewalk Standoff: Street Vendor Regulations Are Costly, Confusing, and Leave Many Disgruntled. New York City Independent Budget Office.
- Wakefield, M.W.; Castillo, J. & Beguin, V. (2007). Transient Businesses : A Street Vendor Typology and Exploratory Study. *Journal of Business and Entrepreneurship*, 19(1), 65-75.
- Walsh, J. (2010). Street Vendors and the Dynamics of the Informal Economy: Evidence from Vung Tau, Vietnam, *Asian Social Science* Vol. 6, No. 11, 159-165.
- Williams, C. (2007). The Nature of Entrepreneurship in the Informal Sector : Evidence from England. *Journal of Development Entrepreneurship*, Vol 12(2), 239-254.
- Wongtada, N. (2015). The Ecology of Street Vending. *Interdisciplinary Behavior and Social Sciences*. Ford Lumban Gao (ed.) pp. 131-136.
- Yasmeen, Gisele (2007). *Bangkok Foodscape: Public Eating, Gender Relations, and Urban Change*. Bangkok : White Lotus.

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

- Bonett, G.; Chandler, P. S; Whitfield, K. & Yu, P. (2015). Criminalizing the Sidewalk (2015). Why the Los Angeles City Attorney's Office Should Take Action to Reform the Unjust Treatment of Low-Income Sidewalk Vendors, Criminal Defense Clinic, UCLA School of Law. Retrieved May 3, 2015 from <https://www.laprogressive.com>
- Chen, M.. (2012). *The Informal Economy : Definitions, Theories and Policies*. WIEGO Working Paper No.1. Retrieved 3 April, 2015 from http://wiego.org/sites/wiego.org/files/publications/files/Chen_WIEGO_WP1.pdf

- Crossa, V. (2009). Resisting the Entrepreneurial City: Street Vendors' Struggle in Mexico City's Historic Center. *International Journal of Urban and Regional Research*. Volume 33.1 March 2009 43–63,
<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-2427.2008.00823.x/pdf>
- Dahmen, A., Leslie, L., Bhushan, M.B. & Rani, U. (2014). Utilising Potentials of Street Food for Sustainable City Development. Retrieved 20 October, 2016 from
<https://www.uni-oettingen.de/.../Policy%20Brief%20Discussion%20Series-4.pdf>.
- Delgosea (2010). Humane Relocation and Empowerment of Street Vendors. Retrieved 3 June 2015 from <http://www.delgosea.eu/cms/layout/set/print/Best-Practices/Thematic-Area-4-Fiscal-Management-and-Investment-Planning/14-Humane-Relocation-and-Empowerment-of-Street-Vendors>
- Devlin, R. T.(2006). Illegibility,Uncertainty and the Management of Street Vending in New York City. University of California International and Area Studies (IAS)
<http://escholarship.org/uc/item/2dq8p606>.
- Free Malaysia Today (2014). 'Quick Fixes' for hawkers, petty traders launched. Retrieved July 27, 2015, from
<http://www.freemalaysiatoday.com/category/nation/2014/11/19/11-quick-fixes-for-hawkers-petty-traders-launched>.
- Ghani, A.(2011). A Recipe for Success : How Singapore Hawker Centres Came to Be. Retrieved June 30, 2016, from http://lkyspp.nus.edu.sg/ips/wp-content/uploads/sites/2/2013/08/AG_history-of-hawkers_010511.pdf
- Kusakabe, K. (2006). Policy Issues on Street Vending: An Overview of Studies in Thailand, Cambodia and Mongolia : International Labour Office. Available at:
http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---asia/---ro-bangkok/documents/publication/wcms_bk_pb_119_en.pdf
- International Labour Organization. (1972). Employment, Incomes and Equality : A strategy for increasing productive employment in Kenya. Retrieved June 27, 2011, from http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/1972/72B09_608_engl.pdf
- International Labour Organization. (2002). Women and Men in the Informal Economy : A Statistical Picture. Retrieved June 27, 2011, from <http://www.ilo.org>.

- Liu, Y.Y. (2015). Impact of Street Vendors on Brick and Mortars. Retrieved 3 May 2015 from <http://economicrt.org/blog/impact-of-street-vendors-on-brick-and-mortars/>
- Liu, Y. Y.; Burns, P.& Flaming, D. (2015). Sidewalk Stimulus : Economic and Geographic Impact of Los Angeles Street Vendors. Retrieved 3 May 2015 from <http://economicrt.org/publication/sidewalk-stimulus/>
- Losby, J. L., Else, J. F., Kingslow, M. E., Edgcomb, E. L., Malm, E. T., & Kao, V. (2002, December). Informal Economy Literature Review. Retrieved June 27, 2011, from http://www.kingslow-assoc.com/images/Informal_Economy_Lit_Review.pdf The ECOSOC Bulletin, April 2006 <<http://www.IISD.CA/YMB/HLS2006prep/>>.
- Natawidjaja, R.S.; Rahaya, E.S.& Sutrisno, J. (2015). Inclusive governance of informal markets: the street vendors of Surakarta. September 25, 2016 <http://pubs.iied.org/pdfs/17300IIED.pdf>.
- Netaji Nagar Day College (2009). International status of street vendors. Retrieved 3 June 2016 from <http://www.nndccomputercentre.com/research-works/street-hawkers/international-status-of-street-hawkers/>
- Pruecksamars, W. (2013). The Middle-Class Vendors Shaking Up Bangkok's Street Trade, Retrieved March 2014 from <https://nextcity.org/informalcity/entry/street-smarts-why-middle-class-vendors-are-joining-bangkoks-informal-domain>
- Rojas, L.B. (2015). Street vending supports big industry in LA, despite being illegal Retrieved 5 May 2015 from www.scpr.org
- Shea, G. (2016). World's 23 best cities for street food. Retrieved 5 October 2015 <http://edition.cnn.com/2016/08/08/foodanddrink/best-cities-street-food/>
- Suharto, E. (2003). Accommodating the Urban Informal Sector in the Public Policy Process : A Case Study of Street Enterprises in Bandung Metropolitan Region (BMR), Indonesia. Retrieved 5 June 2015 from http://www.policy.hu/suharto/NOFRAME/final_research_paper.htm
- The Gazette of India (2014). The Street Vendors (Protection of Livelihood and Regulation of Street Vending) Act, 2014. Retrieved 5 May 2015 from <http://www.indiacode.nic.in/acts2014/7%20of%202014.pdf>

- The Rockefeller Foundation (2013). Retrieved 3 June 2015 from
<http://www.rockefellerfoundation.org/blog/searching-bangkok>
- Tsoeu, S.R. (2003). Street traders, regulation and development in the Thekwini Unicity
 : an assessment of the new informal economy policy.
<http://researchspace.ukzn.ac.za/xmlui/handle/10413/4543>
- Vega, L. (2014). “Without collective efforts, Bangkok street vendors have no power”
 Retrieved 5 May, 2015 from <http://asiadialogue.org/yubn/without-collective-efforts-bangkok-street-vendors-have-no-power/>
- WIEGO (2015). Street Vendors. Retrieved March 2015 from <http://wiego.org/informal-economy/occupational-groups/street-vendors>
- WIEGO (2012). Key Debates about Street Vending. Retrieved May 2014 from
<http://wiego.org/informal-economy/key-debates-about-street-vending>
- Williams, C. and Gurtoo, A. (2012). Evaluating competing theories of street
 entrepreneurship: some lessons from a study of street vendors in Bangalore,
 India. *International Entrepreneurship and Management Journal* (2012) 8:391–409
http://eprints.iisc.ernet.in/49286/1/int_ent_man_jou_8-4_391_2012.pdf
- Wongtada, N. (2014). Street Vending Phenomena : A Literature Review and Research
 Agenda. Wiley Online Library (wileyonlinelibrary.com)
- Yasmeen, G. & Nirathron, N. (2014). Vending in Public Space : The Case of Bangkok.
 Available at :<http://wiego.org/sites/wiego.org/files/publications/files/Yasmeen-Vending-Public-Space-Bangkok-WIEGO-PB16.pdf>

ภาคผนวก

1. เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

- แบบสัมภาษณ์ผู้ค้า
- แบบสัมภาษณ์ผู้ซื้อ
- แบบสัมภาษณ์ประชาชน

2. บทความ “ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงกับการบริหารจัดการการค้าแฝงลอยในกรุงเทพมหานคร”

แบบสอบถามผู้ค้า

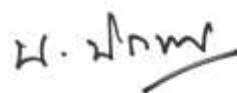
เขต.....

เลขที่แบบ.....

คำชี้แจง

แบบสอบถามชุดนี้เป็นเครื่องมือในการศึกษาวิจัยเรื่อง “การบริหารจัดการการค้าข้างทางในประเทศไทย: สถานการณ์ และ ทิศทางนโยบายที่ควรจะเป็น ” ซึ่งมีวัตถุประสงค์สำคัญคือเพื่อศึกษาสถานการณ์การค้าข้างทางในประเทศไทย ทั้งในประเด็นรูปแบบการประกอบอาชีพ พื้นที่การประกอบอาชีพ สินค้าและบริการที่ขาย คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ประกอบอาชีพ บทบาทของการค้าข้างทางในสังคมไทย และปัจจัยที่ทำให้บทบาทเหล่านี้สามารถดำรงอยู่ได้ ทั้งนี้เพื่อนำเสนอแนวทางเบื้องต้นในการบริหารจัดการการค้าข้างทาง ทั้งในกรณีสนับสนุนและไม่สนับสนุนการดำรงอยู่ของการค้าข้างทาง

ในฐานะที่ท่านเป็นผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ผู้ศึกษาจึงขอความอนุเคราะห์ท่านตอบแบบสอบถามชุดนี้ การตอบแบบสอบถามขึ้นอยู่กับความสมัครใจของท่าน แม้เมื่อท่านสมัครใจตอบแบบสอบถามไป แล้วท่านก็อาจจะปฏิเสธที่จะเข้าร่วมหรือถอนตัวหลังจากการให้ข้อมูลไปแล้วระยะหนึ่งก็ได้ ผู้ศึกษาจะไม่นำข้อมูลที่ท่านให้มาเชื่อมโยงกลับไปสู่การเปิดเผยความเป็นปัจเจกบุคคลของผู้ให้ข้อมูลแต่ละท่าน แต่จะนำเสนอในภาพรวมเท่านั้น ทั้งนี้ คณะผู้ศึกษาขอรับรองว่า จะไม่มีการเปิดเผยรายชื่อของท่านในที่ใด ๆ และขอขอบคุณในความร่วมมือของท่านมา ณ ที่นี้



(รองศาสตราจารย์ ดร.นงมล นิราทร)

หัวหน้าโครงการวิจัย

แบบสัมภาษณ์โครงการวิจัยเรื่อง

การบริหารจัดการการค้าข้างทางในประเทศไทย: สถานการณ์ และ ทิศทางนโยบายที่ควรจะเป็น

ผู้สัมภาษณ์ วันที่ เวลา.....
 จุดที่เก็บแบบ ผู้ตรวจแบบ

ส่วนที่ 1 การประกอบอาชีพ

1. ประเภทแผงลอย

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

2. พื้นที่ขายเป็น

- ☐ 1) จุดผ่อนผัน ☐ 2) นอกจุดผ่อนผัน

3. ลักษณะการค้า

- ☐ 1) เป็นเจ้าของเอง ☐ 2) รับจ้างขาย (รับเงินเดือน)
☐ 3) ขายโดยรับส่วนแบ่งกำไร ☐ 4) อื่น ๆ (ระบุ)

4. เคยประกอบอาชีพหาบเร่หรือเข็นของขาย (เคลื่อนที่) มาก่อนหรือไม่ ☐ 1) ไม่เคย ☐ 2) เคย

5. สถานที่ขาย

- ☐ 1) บนทางเท้า ☐ 2) บนถนน ☐ 3) ในชุมชน ☐ 4) ในซอย ☐ 5) อื่น ๆ.....

6. ประเภทสินค้าที่ขาย (หากขายหลายอย่าง ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

อาหาร

- ☐ 1) อาหารสด ผัก ผลไม้ ☐ 2) อาหารปรุง ณ จุดขาย ☐ 3) อาหารปรุงสำเร็จ
☐ 4) อาหารสำเร็จรูป ☐ 6) อื่น ๆ (ระบุ)

สินค้าอื่น ๆ

- ☐ 1) เสื้อผ้า ☐ 2) ของใช้ส่วนตัว ☐ 3) ของใช้ในบ้าน ☐ 4) ของเล่น ☐ 5) อื่น ๆ.....

7. ระยะเวลาประกอบอาชีพนี้ ปี

8. ระยะเวลาประกอบอาชีพในพื้นที่นี้ ปี

9. ขายของวันละ ชั่วโมง หากรวมเวลาเตรียมและเก็บของด้วยคิดเป็น ชั่วโมง

10. ช่วงเวลาที่ขาย (ระบุ) ถึง

11. ขายของสัปดาห์ละ วัน วันหยุดประจำคือ

12. สินค้าที่ขายส่วนใหญ่ซื้อมาจาก (ตอบแหล่งซื้อหลักเพียงข้อเดียว)

- ☐ 1) ร้านค้าส่ง เช่น แม็คโคร โลตัส ฯลฯ ☐ 2) ตลาดไท ☐ 3) ตลาดมหานาค
☐ 4) ตลาดคลองเตย ☐ 5) ตลาดสี่มุมเมือง ☐ 6) ที่อื่น ๆ (ระบุ)

13. แต่ละวันลงทุนเฉลี่ยเท่ากับ บาท ในแต่ละวันขายได้โดยเฉลี่ย บาท

14. โดยเฉลี่ย แต่ละวันรายได้พอใช้หรือไม่

☐ 1) รายได้พอ มีเหลือเก็บ ☐ 2) พอดี ไม่เหลือเก็บ ☐ 3) บางวันรายได้ไม่พอ

15. ค่าใช้จ่ายในการขายของในพื้นที่ปัจจุบัน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

☐ 1) ค่าธรรมเนียมรายปีของ กทม. ☐ 2) ค่าน้ำ-ไฟ ☐ 3) ค่าเช่าพื้นที่หน้าร้าน

☐ 4) เทศกิจ ☐ 5) ตำรวจ ☐ 6) ค่าเช่าที่เก็บของ ☐ 7) อื่น ๆ (ระบุ).....

16. ท่านรู้จักหรือเป็นสมาชิกโครงการหรือกองทุนเหล่านี้หรือไม่

1. ธนาคารประชาชน ☐ 1) เป็นลูกค้า ☐ 2) ไม่เป็น ☐ 3) ไม่รู้จัก

2. กลุ่มออมทรัพย์ (ใน/นอกชุมชน) ☐ 1) เป็นสมาชิก ☐ 2) ไม่เป็น ☐ 3) ไม่รู้จัก

3. กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง ☐ 1) เป็นสมาชิก ☐ 2) ไม่เป็น ☐ 3) ไม่รู้จัก

17. มีคนช่วยค้าขายหรือไม่

☐ 1) มี : ☐ 1) คนในครอบครัว คน ☐ 2) ลูกจ้าง คน

☐ 2) ไม่มี

18. บริการที่เกี่ยวข้องกับอาชีพที่ได้รับจากกรุงเทพมหานครในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

☐ 1) การอบรมเรื่องการรักษาความสะอาด ความเป็นระเบียบ

☐ 2) การอบรมความรู้เกี่ยวกับอาชีพ เช่น การทำอาหาร การทำบัญชี

☐ 3) ทุนสนับสนุนการประกอบอาชีพ ☐ 4) อื่น ๆ (ระบุ)

☐ 5) ไม่เคยได้รับบริการใด ๆ

19. บริการที่เกี่ยวข้องกับอาชีพที่เคยได้รับจากรัฐบาลในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

☐ 1) การอบรมเรื่องการรักษาความสะอาด ความเป็นระเบียบ

☐ 2) การอบรมความรู้เกี่ยวกับอาชีพ เช่น การทำอาหาร การทำบัญชี

☐ 3) ทุนสนับสนุนการประกอบอาชีพ ☐ 4) อื่น ๆ (ระบุ)

☐ 5) ไม่เคยได้รับบริการใด ๆ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้ค้า

20. เพศ ☐ 1) หญิง ☐ 2) ชาย

21. อายุ ปี

22. เชื้อชาติ ☐ 1) ไทย/ไทยเชื้อสายจีน ☐ 2) กัมพูชา ☐ 3) พม่า ☐ 4) เวียดนาม

☐ 5) อื่น ๆ (ระบุ)

23. ระดับการศึกษาสูงสุด

☐ 1) ประถม

☐ 2) มัธยมต้น

☐ 3) มัธยมปลาย

- ☐ 4) วิชาชีพ ☐ 5) ปริญญาตรี ☐ 6) สูงกว่าปริญญาตรี
24. ภูมิลำเนา
- ☐ 1) เป็นชาว กทม.
- ☐ 2) มาจากจังหวัด/ประเทศ (ระบุ) เข้ากรุงเทพฯครั้งแรก
ปี.....
25. สถานภาพสมรส (ถ้าโสด หรือ หม้าย ข้ามไปข้อ 27)
- ☐ 1) โสด ☐ 2) แต่งงาน อยู่ด้วยกัน ☐ 3) หม้าย/หย่า/แยกกันอยู่
26. อาชีพของคู่สมรส
- ☐ 1) ช่วยค้าขาย ☐ 2) เกษตรกรรม ☐ 3) รับราชการ
- ☐ 4) รับจ้างรายวัน ☐ 5) รับจ้างรายเดือน ☐ 6) ไม่ได้ประกอบอาชีพที่มีรายได้
- ☐ 7) อื่น ๆ (ระบุ)
27. บิดามารดาหรือพี่น้อง (เคย) ประกอบอาชีพแฝงลอยหรือไม่
- ☐ 1) (เคย) ประกอบอาชีพ ☐ 2) (ไม่เคย) ประกอบอาชีพ
28. จำนวนผู้ที่อยู่ในอุปการะในปัจจุบัน (รวมต่างจังหวัด/ต่างประเทศด้วย ถ้ามี) คน
29. ที่พักปัจจุบันเป็น
- ☐ 1) ห้องเช่า/ห้องแบ่งเช่า/บ้านเช่า ☐ 2) บ้านของตนเอง มีภาระต้องส่ง
- ☐ 3) บ้านของตนเอง ไม่มีภาระต้องส่ง ☐ 4) อื่น ๆ (โปรดระบุ)
30. การเดินทางมายังที่ขายในแต่ละวัน
- ☐ 1) มาจากที่พัก ☐ 2) มาจากแหล่งวัดถุดิบ ☐ 3) อื่น ๆ
31. ระยะทางจากที่พักหรือแหล่งวัดถุดิบถึงที่ขาย.....กิโลเมตร
32. เดินทางจากที่พักหรือแหล่งวัดถุดิบมาถึงที่ขายโดย ☐ 1) เดิน ☐ 2) รถเมล์
- ☐ 3) มอเตอร์ไซด์ ☐ 4) สามล้อ ☐ 5) อื่น ๆ (ระบุ)
33. ในกรณีที่มีสินค้าหรือวัดถุดิบเหลือ ท่านเก็บอย่างไร
- ☐ 1) เก็บที่บ้าน ☐ 2) เช่าที่เก็บ ☐ 3) ไม่เก็บ ☐ 4) อื่น ๆ.....
34. รายได้จากการค้าแฝงลอยเป็นรายได้หลักของครอบครัวหรือไม่
- ☐ 1) เป็น ☐ 2) ไม่เป็น
35. นอกเหนือขายแฝงลอยครอบครัวมีรายได้ทางอื่นหรืออาชีพเสริมหรือไม่
- ☐ 1) ไม่มี ☐ 2) มี : ☐ เกษตรกรรม ☐ อื่นๆ

ส่วนที่ 3 ลูกค้า

36. ลูกค้าส่วนใหญ่เป็น (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ☐ 1) คนในละแวกพื้นที่ขาย ☐ 2) คนที่สัญจรไปมา ☐ 3) อื่น ๆ

37. ลูกค้าส่วนใหญ่เป็น (ตอบเพียงข้อเดียว) ☐ 1) ลูกค้าประจำ ☐ 2) ลูกค้าไม่ประจำ
38. ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นใคร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ) ☐ 1) พนักงานบริษัท ☐ 2) นักท่องเที่ยว
☐ 3) แม่บ้าน ☐ 4) นักเรียน/นักศึกษา ☐ 5) แรงงานรายวัน ☐ 6) อื่น ๆ
39. ท่านคิดว่าอะไรเป็นเหตุผลสำคัญที่สุดที่ทำให้ท่านมีลูกค้าประจำ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
☐ 1) ราคาไม่แพง ☐ 2) สินค้ามีคุณภาพ/อาหารสะอาด ☐ 3) ที่ตั้งเหมาะสม
☐ 4) ขายตรงนี้มานานเป็นที่รู้จัก ☐ 5) อื่น ๆ (ระบุ)

ส่วนที่ 4 ประวัติการประกอบอาชีพ

40. ก่อนมาขายแผงลอย ท่านเคยประกอบอาชีพอื่นหรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
☐ 1) ไม่เคยประกอบอาชีพใด ๆ มาก่อน
☐ 2) รับจ้าง : ☐ เอกชน/รายวัน ☐ เอกชน/รายเดือน ☐ รับราชการ
☐ 3) อาชีพอิสระ : ☐ เกษตรกรรม ☐ ค้าขาย ☐ ขับรถสาธารณะ
☐ 4) อาชีพอื่น ๆ (ระบุ)
41. หากเคยประกอบอาชีพอื่นมาก่อน เหตุผลสำคัญที่เปลี่ยนอาชีพมาขายแผงลอย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
☐ 1) ต้องการรายได้เพิ่ม ☐ 2) ถูกเลิกจ้าง/ที่ทำงานเดิมเลิกกิจการ
☐ 3) เกษียณอายุ ☐ 4) อื่น ๆ
42. เหตุผลสำคัญที่สุดที่ทำให้ท่านเลือกประกอบอาชีพค้าขายแผงลอย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
☐ 1) หางานอื่นทำไม่ได้/ไม่รู้จะทำอะไร ☐ 2) ชอบอิสระ ไม่ชอบเป็นลูกจ้าง
☐ 3) อาชีพนี้ยืดหยุ่น กำหนดเวลาทำงานได้ ☐ 4) รับช่วงต่อจาก พ่อแม่ ญาติ พี่น้อง เพื่อน
☐ 5) รายได้ดี ☐ 6) อื่น ๆ (ระบุ)

ส่วนที่ 5 ความคาดหวังในอาชีพ

43. ท่านพอใจในอาชีพแผงลอยหรือไม่ (ทั้งกรณีพอใจหรือไม่พอใจ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
☐ 1) พอใจ : เพราะ ☐ อิสระ ☐ รายได้ดี ☐ ไม่ต้องลงทุนมาก
☐ ความรู้่น้อย ทางเลือกน้อย ☐ อื่น ๆ
☐ 2) ไม่พอใจ : เพราะ ☐ รายได้น้อย ☐ รายได้ไม่สม่ำเสมอ ☐ ถูกรีดไถ
☐ อื่น ๆ
44. ความคาดหวังในการประกอบอาชีพ
☐ 1) ไม่หวังอะไร ค้าขายพอเลี้ยงชีพไปวัน ๆ ☐ 2) ต้องการมีเงินเก็บ
☐ 3) ต้องการขยายการค้า ☐ 4) อื่น ๆ
45. หากให้ประเมินตนเองในขณะนี้ ท่านคิดว่าท่านอยู่ในผู้ค้าประเภท
☐ 1) มีรายได้พอกินวันต่อวัน ☐ 2) มีเงินออมจากการค้าแต่ไม่คิดขยาย

☐ 3) ต้องการขยายการค้า

46. หากมีเงินมากพอ คิดจะขยับขยายหรือตั้งเป็นร้านหรือเปิดร้านหรือไม่

(ทั้งกรณีคิดและไม่คิด ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ☐ 1) ไม่คิด : เพราะ ☐ ขั้นตอนกฎหมายยุ่งยาก ☐ ต้นทุนสูง
☐ ไม่มีคนช่วย ☐ อื่น ๆ
- ☐ 2) คิด : เพราะ ☐ จะได้มีรายได้มากขึ้น ☐ มีสินค้าที่คิดว่าขายได้
☐ อื่น ๆ

47. คิดจะประกอบอาชีพแผงลอยตลอดไปหรือไม่ (ทั้งสองกรณี ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ☐ 1) คิด : เพราะ ☐ ไม่มีทางเลือกอื่น ☐ รายได้ดีเมื่อเทียบกับอาชีพอื่น ๆ
☐ มีที่ขายมั่นคง ☐ อื่น ๆ (ระบุ)
- ☐ 2) ไม่คิด : เพราะ ☐ คู่แข่งมาก ☐ เหนื่อยยาก ☐ รายได้ไม่สม่ำเสมอ
☐ นโยบายรัฐไม่แน่นอน ☐ อื่น ๆ (ระบุ).....

48. สนับสนุนให้ลูกหลานประกอบอาชีพแผงลอยหรือไม่ (ทั้งสองกรณีตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ☐ 1) สนับสนุน เพราะ : ☐ อิสระ ☐ รายได้ดีกว่าเป็นลูกจ้าง
☐ มีที่ขายมั่นคง ☐ อื่น ๆ (ระบุ)
- ☐ 2) ไม่สนับสนุน เพราะ : ☐ คู่แข่งมาก ☐ เป็นอาชีพที่เหนื่อยยาก
☐ รายได้ไม่สม่ำเสมอ ☐ อื่น ๆ (ระบุ)

49. การค้าแผงลอยยังมีโอกาสประกอบอาชีพหรือไม่ (ทั้งสองกรณีตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ☐ 1) มี : เพราะ ☐ อำนวยความสะดวกให้ประชาชน ☐ ขายของราคาไม่แพง
☐ อื่น ๆ
- ☐ 2) ไม่มี : เพราะ ☐ คนรุ่นใหม่ไม่ชอบ ☐ แข่งกับห้างไม่ได้
☐ อื่น ๆ

50. จริงหรือไม่ที่ว่าหาบเร่แผงลอยไม่สะอาดและกีดขวางทางจราจรและทำให้กมลไม่เป็นระเบียบ

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ☐ 1) จริง ควรแก้ไขโดย : ☐ จัดให้ผู้ค้าขายให้เป็นระเบียบ ☐ ควบคุมจำนวน
☐ กำหนดเวลาขาย ☐ เลิกจุดผ่อนผันที่มีการสัญจรมาก
☐ อื่น ๆ

☐ 2) ไม่จริง

51. ควรจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ☐ 1) จัดที่ขายให้ผู้ค้าที่มีรายได้น้อย ☐ 2) เก็บภาษี ☐ 3) เก็บค่าธรรมเนียมความสะอาด
☐ 4) ควบคุมจำนวนผู้ค้า ☐ 5) ให้ผู้ค้าควบคุมกันเอง
☐ 6) อื่น ๆ (ระบุ)

52. ท่านทราบหรือไม่ว่าผู้ค้าที่เป็นตัวแทนในคณะกรรมการจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยระดับเขตในเขตของท่าน

ชื่ออะไร

☐ ทราบ

☐ ไม่ทราบ

53. ต้องการให้กรุงเทพมหานครสนับสนุนด้านใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

☐ 1) ทุน

☐ 2) จัดพื้นที่ขายที่มั่นคง

☐ 3) จัดการเรื่องส่วย/ริตไถ

☐ 4) อำนวยความสะดวกน้ำ-ไฟ

☐ 5) อำนวยความสะดวกเรื่องห้องน้ำ

☐ 6) จัดอบรมความรู้เรื่อง.....

☐ 7) อื่น ๆ

ส่วนที่ 6 ทิศนะต่อปัจจัยที่ส่งเสริมและเป็นอุปสรรคต่อการประกอบอาชีพ

(5 = มากที่สุด / 4 = มาก / 3 = ไม่มีความเห็น / 2 = น้อย / 1 = น้อยที่สุด)

<u>ปัจจัยที่เป็นอุปสรรค</u>		5	4	3	2	1
1.1	ที่ขายไม่มั่นคง					
1.2	ทุนน้อย					
1.3	ต้นทุนสินค้าสูง					
1.4	มีผู้ค้ามาก การแข่งขันสูง					
1.5	ร้านสะดวกซื้อขายสินค้าคล้ายกัน ราคาต่างกันไม่มาก					
1.6	ปัญหาสาธารณูปโภค เช่น น้ำ ไฟ					
1.7	ดูแลรักษาความสะอาดลำบาก					
1.8	มลพิษบนถนน					
1.9	เจ้าหน้าที่ของรัฐข่มขู่					
1.10	สภาพดินฟ้าอากาศไม่เหมาะสม					
<u>ปัจจัยที่ส่งเสริม</u>						
2.1	ลงทุนต่ำ					
2.2	มีแหล่งทุน เช่น ธนาคารประชาชน					
2.3	ยืดหยุ่น ผู้ค้าจัดเวลาดูแลครอบครัวได้					
2.4	เป็นอาชีพสุจริต					
2.5	มีสินค้าหลากหลายให้เลือกขาย					
2.6	สนับสนุนให้เกิดการพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจ					

56. ความเห็นอื่น ๆ

.....

.....

แบบสอบถามผู้ซื้อ

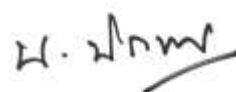
เขต

เลขที่แบบ

คำชี้แจง

แบบสอบถามชุดนี้เป็นเครื่องมือในการศึกษาวิจัยเรื่อง “การบริหารจัดการการค้าข้างทางในประเทศไทย: สถานการณ์ และ ทิศทางนโยบายที่ควรจะเป็น ” ซึ่งมีวัตถุประสงค์สำคัญคือเพื่อศึกษาสถานการณ์การค้าข้างทางในประเทศไทย ทั้งในประเด็นรูปแบบการประกอบอาชีพ พื้นที่การประกอบอาชีพ สินค้าและบริการที่ขาย คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ประกอบอาชีพ บทบาทของการค้าข้างทางในสังคมไทย และปัจจัยที่ทำให้บทบาทเหล่านี้สามารถดำรงอยู่ได้ ทั้งนี้เพื่อนำเสนอแนวทางเบื้องต้นในการบริหารจัดการการค้าข้างทาง ทั้งในกรณีสนับสนุนและไม่สนับสนุนการดำรงอยู่ของการค้าข้างทาง

ในฐานะที่ท่านเป็นผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ผู้ศึกษาจึงขอความอนุเคราะห์ท่านตอบแบบสอบถามชุดนี้ การตอบแบบสอบถามขึ้นอยู่กับความสมัครใจของท่าน แม้เมื่อท่านสมัครใจตอบแบบสอบถามไปแล้ว ท่านก็อาจจะปฏิเสธที่จะเข้าร่วมหรือถอนตัวหลังจากการให้ข้อมูลไปแล้วระยะหนึ่งก็ได้ ผู้ศึกษาจะไม่นำข้อมูลที่ท่านให้มาเชื่อมโยงกลับไปสู่การเปิดเผยความเป็นปัจเจกบุคคลของผู้ให้ข้อมูลแต่ละท่าน แต่จะนำเสนอในภาพรวมเท่านั้น ทั้งนี้ คณะผู้ศึกษาขอรับรองว่า จะไม่มีการเปิดเผยรายชื่อของท่านในทีใด ๆ และขอขอบคุณในความร่วมมือของท่านมา ณ ที่นี้



(รองศาสตราจารย์ ดร.นงมล นิราทร)

หัวหน้าโครงการวิจัย

แบบสัมภาษณ์โครงการวิจัยเรื่อง

การบริหารจัดการการค้าข้างทางในประเทศไทย: สถานการณ์ และ ทิศทางนโยบายที่ควรจะเป็น

ผู้สัมภาษณ์ วันที่ เวลา.....

จุดที่เก็บแบบ ผู้ตรวจแบบ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลของผู้ให้สัมภาษณ์

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

ส่วนที่ 2 การซื้อสินค้า

7. ความถี่ในการซื้อสินค้าจากแผงลอย
 - ☐ 1) ทุกวัน ☐ 2) 3-5 วันต่อสัปดาห์ ☐ 3) สัปดาห์ละครั้ง
 - ☐ 4) อื่น ๆ (ระบุ)
8. สินค้าที่ซื้อประจำ (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

อาหาร

 - ☐ 1) อาหารสด ผัก ผลไม้ ☐ 2) อาหารปรุง ณ จุดขาย ☐ 3) อาหารปรุงสำเร็จ
 - ☐ 4) อาหารสำเร็จรูป ☐ 5) อื่น ๆ (ระบุ)

สินค้าอื่น ๆ

- ☐ 1) เสื้อผ้า ☐ 2) ของใช้ส่วนตัว ☐ 3) ของใช้ในบ้าน ☐ 4) ของเล่น
☐ 5) อื่น ๆ
9. โดยเฉลี่ยท่านจ่ายเงินซื้อสินค้าจากแผงลอยวันละ ครั้ง
 ท่านซื้อครั้งละประมาณ บาท
☐ 1) 25 บาท - ต่ำกว่า 50 บาท ☐ 2) 50 บาท - ต่ำกว่า 80 บาท
☐ 3) 80 - ต่ำกว่า 100 บาท ☐ 4) 100 บาทขึ้นไป
10. เหตุผลที่ทำให้ท่านซื้อสินค้าจากแผงลอย (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)
☐ 1) ราคาถูก ☐ 2) มีสินค้าให้เลือกหลายชนิด
☐ 3) ใกล้บ้าน ☐ 4) ใกล้ที่ทำงาน
☐ 5) เป็นทางผ่าน ☐ 6) มีเจ้าประจำ
☐ 7) ช่วยซื้อ ☐ 8) ต่อรองราคาได้
☐ 9) ประหยัดเวลา ☐ 10) อื่น ๆ (ระบุ)

ส่วนที่ 3 ทักษะต่อการค้าแผงลอย

11. ท่านคิดว่าเหตุผลที่ทำให้การซื้อสินค้าจากแผงลอยแตกต่างจากการซื้อสินค้าจากร้านค้าทั่วไป หรือในห้างสรรพสินค้า คือ (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)
☐ 1) ราคาถูกกว่า ☐ 2) สะดวก
☐ 3) สะอาด ☐ 4) ของสดกว่า/อร่อยกว่า
☐ 5) มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ ☐ 6) มีเจ้าประจำ
☐ 7) อื่น ๆ (ระบุ)
12. หากแผงลอยยังมีความจำเป็นต่อกรุงเทพมหานครหรือทั้งสองกรณีเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
☐ 1) จำเป็น เพราะ :
☐ 1) สร้างงานและรายได้ ☐ 2) ลดปัญหาสังคม ทำให้คน (จน) มีอาชีพ
☐ 3) เป็นวิถีชีวิตแบบไทย ☐ 4) ผู้บริโภคมีทางเลือก ไม่ต้องพึ่งห้าง
☐ 5) สินค้าราคาถูก ☐ 6) ประหยัดเวลา ไม่ต้องเดินทาง
☐ 7) ดึงดูดนักท่องเที่ยว ☐ 8) อื่น ๆ
☐ 2) ไม่จำเป็น เพราะ : ☐ 1) มีร้านสะดวกซื้อแล้ว ☐ 2) มีห้างสรรพสินค้าแล้ว
☐ 3) รสนิยมการบริโภคเปลี่ยนไปแล้ว
☐ 4) อื่น ๆ
13. การค้าแผงลอยยังมิือนาคต (โอกาสประกอบอาชีพ) หรือไม่ในกรุงเทพมหานคร (ทั้งสองกรณีเลือกตอบ ได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ☐ 1) มี : เพราะ ☐ อำนวยความสะดวกให้ประชาชน ☐ ขยายของราคาไม่แพง
☐ ยังมีคนมีรายได้น้อยที่ต้องการอาชีพ ☐ คนไทยยังนิยมซื้อของข้างทาง
☐ อื่น ๆ
- ☐ 2) ไม่มี : เพราะ ☐ รสนิยมการบริโภคเปลี่ยนไปแล้ว ☐ แข่งกับห้างหรือร้านสะดวกซื้อไม่ได้
☐ ไม่มีที่ขาย ☐ มลพิษบนถนน
☐ อื่น ๆ

14. หากมีโอกาสให้ข้อเสนอแนะเพื่อการปรับปรุงการบริหารจัดการการค้าแผงลอยท่านจะให้ข้อเสนอในเรื่อง (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

ข้อเสนอการจัดระเบียบ

- ☐ 1) กำหนดพื้นที่อนุญาตชัดเจน ☐ 2) จำกัดจำนวนผู้ขายและแผง
☐ 3) กำหนดที่ตั้งไม่ให้เกิดขวางทางสัญจร ☐ 4) จัดการเรื่องส่วยประเภทต่างๆ
☐ 5) บังคับใช้กฎหมายเคร่งครัด ☐ 6) อื่น ๆ

ข้อเสนอด้านสาธารณูปโภค

- ☐ 8) จัดสาธารณูปโภคให้ผู้ค้า เช่น น้ำ ไฟ ☐ 9) จัดหาห้องน้ำให้ผู้ค้า

ข้อเสนอด้านสินค้า

- ☐ 10) กำกับคุณภาพ เช่น วัตถุติด ความสะอาด (กรณีอาหาร)
☐ 11) อื่น ๆ

ข้อเสนอด้านผู้ค้า

- ☐ 12) ให้ความรู้ด้านการรักษาความสะอาดเกี่ยวกับสินค้า ☐ 13) การแต่งกาย
☐ 14) พัฒนาความรู้ทักษะเพื่อให้เป็นผู้ประกอบการที่มีความสามารถ
☐ 15) เก็บภาษีผู้ค้า ☐ 16) สนับสนุน ช่วยเหลือผู้ค้าที่ยากจน
☐ 17) อื่น ๆ

15. การเพิ่มจำนวนของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยเป็นผลจาก (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ☐ 1) คนไม่มีงานทำเพิ่มขึ้น ☐ 2) ผู้ซื้อต้องการสินค้าที่หลากหลายขึ้น
☐ 3) การให้/รับสินบน ☐ 4) คนรุ่นใหม่ชอบอาชีพอิสระ
☐ 5) อื่น ๆ

ส่วนที่ 4 ทศนะต่อข้อดี ข้อเสียของการค้าแผงลอยในกรุงเทพมหานคร

(5 = มากที่สุด / 4 = มาก / 3 = ไม่มีความเห็น / 2 = น้อย / 1 = น้อยที่สุด)

ทศนะต่อข้อดี/ข้อเสียของการค้าแผงลอย		5	4	3	2	1
ข้อดีของการค้าแผงลอย						
1	ลดภาระสังคม เพราะทำให้ผู้มีรายได้น้อยมีอาชีพ มีรายได้					

ทักษะต่อข้อดี/ข้อเสียของการค้าแผงลอย		5	4	3	2	1
2	มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย					
3	สะดวกสำหรับผู้ซื้อ					
4	ขายสินค้าราคาถูกกว่า					
5	ผู้บริโภคมีทางเลือกในการซื้อสินค้า ไม่ต้องเข้าห้าง					
6	สนับสนุนผู้ประกอบการอุตสาหกรรมขนาดเล็ก ให้มีที่ขายสินค้า					
7	สนับสนุนให้เกิดการพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจ					
8	ยืดหยุ่นทำให้ผู้ค้าสามารถจัดเวลาดูแลครอบครัวได้					
9	สนับสนุนการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ					
10	ทำให้เมืองมีชีวิตชีวา					
11	ดึงดูดนักท่องเที่ยว					
ข้อเสียของการค้าแผงลอย						
1	ไม่มีการควบคุมคุณภาพ (เช่น กรณีอาหาร)					
2	กีดขวางทางสัญจร					
3	ทำให้เมืองสกปรก					
4	ทำให้เมืองดูด้อยพัฒนา					
5	เสียงดัง					
6	ทำให้รถติด					
7	ผู้ค้าแผงลอยไม่เสียภาษี					
8	เป็นคู่แข่งของร้านค้าในระบบ					
9	ผู้ค้าไม่รับผิดชอบต่อสินค้าที่ขาย					

ความเห็นอื่น ๆ

.....

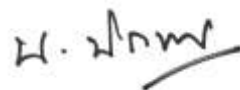
.....

.....

คำชี้แจง

แบบสอบถามชุดนี้เป็นเครื่องมือในการศึกษาวิจัยเพื่อการบริหารจัดการการค้าข้างทางในประเทศไทย สถานการณ์ และ ทิศทางนโยบายที่ควรจะเป็นซึ่งมีวัตถุประสงค์สำคัญ คือ เพื่อศึกษาสถานการณ์การค้าข้างทางในประเทศไทย ทั้งในประเด็นรูปแบบการประกอบอาชีพ พื้นที่การประกอบอาชีพ สินค้าและบริการที่ขาย คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ประกอบอาชีพ บทบาทของการค้าข้างทางในสังคมไทย และปัจจัยที่ทำให้บทบาทเหล่านี้สามารถดำรงอยู่ได้ ทั้งนี้เพื่อนำเสนอแนวทางเบื้องต้นในการบริหารจัดการการค้าข้างทาง ทั้งในกรณีสนับสนุนและไม่สนับสนุนการดำรงอยู่ของการค้าข้างทาง

ในฐานะที่ท่านเป็นผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ผู้ศึกษาจึงขอความอนุเคราะห์ท่านตอบแบบสอบถามชุดนี้ การตอบแบบสอบถามขึ้นอยู่กับความสมัครใจของท่าน แม้เมื่อท่านสมัครใจตอบแบบสอบถามไปแล้ว ท่านก็อาจจะปฏิเสธที่จะเข้าร่วมหรือถอนตัวหลังจากการให้ข้อมูลไปแล้วระยะหนึ่งก็ได้ ผู้ศึกษาจะไม่นำข้อมูลที่ท่านให้มาเชื่อมโยงกลับไปสู่การเปิดเผยความเป็นปัจเจกบุคคลของผู้ให้ข้อมูลแต่ละท่าน แต่จะนำเสนอในภาพรวมเท่านั้น ทั้งนี้ คณะผู้ศึกษาขอรับรองว่า จะไม่มีการเปิดเผยรายชื่อของท่านในทีใด ๆ และขอขอบคุณในความร่วมมือของท่านมา ณ ที่นี้



(รองศาสตราจารย์ ดร.นฤมล นิราทร)

หัวหน้าโครงการวิจัย

แบบสัมภาษณ์โครงการวิจัยเรื่อง
การบริหารจัดการการค้าข้างทางในประเทศไทย: สถานการณ์ และ ทิศทางนโยบายที่ควรจะเป็น

ผู้สัมภาษณ์	วันที่	เวลา.....
จุดที่เก็บแบบ	ผู้ตรวจแบบ	

ส่วนที่ 1 ข้อมูลของผู้ให้สัมภาษณ์

1. เพศ ☐ 1) หญิง ☐ 2) ชาย
2. อายุ ปี
3. อาชีพ

☐ 1) รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ

☐ 2) รับจ้างรายเดือน (เช่น พนักงานบริษัท โรงงาน)

☐ 3) ค้าขายในร้านค้า/ห้องแถว

☐ 4) รับจ้างรายวัน (รับจ้างทั่วไป พนักงานบริษัท โรงงาน)

☐ 5) แม่บ้าน

☐ 6) นักเรียน/นักศึกษา

☐ 7) อื่น ๆ (ระบุ)
4. รายได้ต่อวัน บาท หรือ ต่อเดือน บาท
5. การศึกษาสูงสุด

☐ 1) ไม่ได้เรียนหนังสือ

☐ 2) ประถมศึกษา

☐ 3) มัธยมต้น

☐ 4) มัธยมปลาย/ปวช.

☐ 5) ปวส./อนุปริญญา

☐ 6) ปริญญาตรี

☐ 7) สูงกว่าปริญญาตรี

☐ 8) อื่น ๆ (ระบุ).....
6. ที่พักอาศัยปัจจุบัน

☐ 1) บ้านเช่า/ห้องเช่า

☐ 2) บ้านของตนเอง

☐ 3) ห้องชุด

☐ 4) อื่น ๆ (ระบุ).....

ส่วนที่ 2 การซื้อสินค้า

7. ท่านซื้อสินค้าจากแผงลอยหรือไม่ ☐ 1) ไม่ซื้อของแผงลอย (ข้ามไปข้อ 12) ☐ 2) ซื้อ
8. เหตุผลที่ทำให้ท่านซื้อสินค้าจากแผงลอย (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

☐ 1) ราคาถูก

☐ 2) มีสินค้าให้เลือกหลายชนิด

☐ 3) ใกล้บ้าน

☐ 4) ใกล้ที่ทำงาน

☐ 5) เป็นทางผ่าน

☐ 6) มีเจ้าประจำ

☐ 7) ช่วยซื้อ

☐ 8) ต่อรองราคาได้

☐ 9) ประหยัดเวลา

☐ 10) อื่น ๆ (ระบุ)

9. ความถี่ในการซื้อสินค้าจากแผงลอย

- ☐ 1) ซื้อทุกวัน ☐ 2) 3-5 วันต่อสัปดาห์ ☐ 3) สัปดาห์ละวัน
☐ 4) อื่น ๆ (ระบุ)

10. สินค้าที่ซื้อประจำ (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

อาหาร

- ☐ 1) อาหารสด ผัก ผลไม้ ☐ 2) อาหารปรุง ฌ จืดขาย
☐ 3) อาหารปรุงสำเร็จ ☐ 4) อาหารสำเร็จรูป
☐ 5) อื่น ๆ (ระบุ)

สินค้าอื่นๆ

- ☐ 1) เสื้อผ้า ☐ 2) ของใช้ส่วนตัว ☐ 3) ของใช้ในบ้าน ☐ 4) ของเล่น
☐ 5) อื่น ๆ

11. โดยเฉลี่ยท่านจ่ายเงินซื้อสินค้าจากแผงลอยวันละ ครั้ง

ท่านซื้อครั้งละประมาณ บาท

- ☐ 1) 25 บาท - ต่ำกว่า 50 บาท ☐ 2) 50 บาท - ต่ำกว่า 80 บาท
☐ 3) 80 - ต่ำกว่า 100 บาท ☐ 4) 100 บาทขึ้นไป

12. (เฉพาะคนที่ไม่ซื้อสินค้าแผงลอย) เหตุผลที่ทำให้ท่านไม่ซื้อสินค้าจากแผงลอย (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

- ☐ 1) ไม่แน่ใจในคุณภาพ ☐ 2) คุณภาพสินค้าไม่ดี
☐ 3) สินค้าไม่ถูกสุขอนามัย (อาหาร) ☐ 4) ไม่มีแผงลอยให้ซื้อสินค้า
☐ 5) อื่น ๆ

13. ท่านคิดว่าเหตุผลสำคัญที่ทำให้การซื้อสินค้าจากแผงลอยแตกต่างจากการซื้อสินค้าจากร้านค้าทั่วไป หรือในห้างสรรพสินค้า คือ (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

- ☐ 1) ราคาถูกกว่า ☐ 2) สะดวก
☐ 3) สะอาด ☐ 4) ของสดกว่า/อร่อยกว่า
☐ 5) มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ ☐ 6) มีเจ้าประจำ
☐ 7) อื่น ๆ (ระบุ)

ส่วนที่ 3 ทศนะต่อการค้าแผงลอย14. หาบเร่แผงลอยยังมีความจำเป็นต่อกรุงเทพมหานครหรือไม่ (ทั้งสองกรณีเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ) ☐ 1) จำเป็น เพราะ :

- ☐ 1) สร้างงานและรายได้ ☐ 2) ลดปัญหาสังคม ทำให้คนจนมีอาชีพ
☐ 3) เป็นวิถีชีวิตแบบไทย ☐ 4) ผู้บริโภคมีทางเลือก ไม่ต้องพึ่งห้าง

- ☐ 5) สินค้าราคาถูก ☐ 6) ประหยัดเวลา ไม่ต้องเดินทาง
☐ 7) ดึงดูดนักท่องเที่ยว ☐ 8) อื่น ๆ

☐ 2) ไม่จำเป็น เพราะ :

- ☐ 1) มีร้านสะดวกซื้อแล้ว ☐ 2) มีห้างสรรพสินค้า
☐ 3) รสนิยมการบริโภคเปลี่ยนไปแล้ว ☐ 4) อื่น ๆ

15. การค้าแผงลอยยังมือนาค (โอกาสประกอบอาชีพ) หรือไม่ในกรุงเทพมหานคร (ทั้งสองกรณี
 เลือกตอบ ได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ☐ 1) มี : เพราะ ☐ อำนวยความสะดวกให้ประชาชน ☐ ขายของราคาไม่แพง
☐ ยังมีคนมีรายได้น้อยที่ต้องการอาชีพ ☐ คนไทยยังนิยมซื้อของข้างทาง
☐ อื่น ๆ
☐ 2) ไม่มี : เพราะ ☐ รสนิยมการบริโภคเปลี่ยนไปแล้ว ☐ แข่งกับห้างหรือร้านสะดวกซื้อไม่ได้
☐ ไม่มีที่ขาย ☐ มลพิษบนถนน
☐ อื่น ๆ

16. หากมีโอกาสให้ข้อเสนอแนะเพื่อการปรับปรุงการบริหารจัดการการค้าแผงลอย ท่านจะให้
 ข้อเสนอในเรื่อง (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

ข้อเสนอการจัดระเบียบ

- ☐ 1) กำหนดพื้นที่อนุญาตชัดเจน ☐ 2) จำกัดจำนวนผู้ขายและแผง
☐ 3) กำหนดที่ตั้งไม่ให้เกิดขวางทางสัญจร ☐ 4) จัดการเรื่องส่วยประเภทต่าง ๆ
☐ 5) บังคับใช้กฎหมายเคร่งครัด ☐ 6) อื่น ๆ

ข้อเสนอด้านสาธารณูปโภค

- ☐ 5) จัดสาธารณูปโภคให้ผู้ค้า เช่น น้ำ ไฟ ☐ 6) จัดหาห้องน้ำให้ผู้ค้า

ข้อเสนอด้านสินค้า

- ☐ 7) กำกับคุณภาพ เช่น วัตถุดิบ ความสะอาด (กรณีอาหาร)
☐ 8) อื่น ๆ

ข้อเสนอด้านผู้ค้า

- ☐ 9) ให้ความรู้ด้านการรักษาความสะอาดเกี่ยวกับสินค้า ☐ 10) การแต่งกาย
☐ 11) พัฒนาความรู้ทักษะเพื่อให้เป็นผู้ประกอบการที่มีความสามารถ ☐ 12) เก็บภาษีผู้ค้า
☐ 13) สนับสนุน ช่วยเหลือผู้ค้าที่ยากจน ☐ 14) อื่น ๆ

17. การเพิ่มจำนวนของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยเป็นผลจาก (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ☐ 1) คนไม่มีงานทำเพิ่มขึ้น ☐ 2) ผู้ซื้อต้องการสินค้าที่หลากหลาย
☐ 3) การให้/รับสินบน ☐ 4) คนรุ่นใหม่ชอบอาชีพอิสระ
☐ 5) อื่น ๆ

ส่วนที่ 4 ทศนะต่อข้อดี ข้อเสียของการค้าแผงลอยในกรุงเทพมหานคร

(5 = มากที่สุด / 4 = มาก / 3 = ไม่มีความเห็น / 2 = น้อย / 1 = น้อยที่สุด)

ทศนะต่อข้อดี/ข้อเสียของการค้าแผงลอย		5	4	3	2	1
ข้อดีของการค้าแผงลอย						
1	ลดภาระสังคม เพราะทำให้ผู้มีรายได้น้อยมีอาชีพ มีรายได้					
2	มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย					
3	สะดวกสำหรับผู้ซื้อ					
4	ขายสินค้าราคาถูกกว่า					
5	ผู้บริโภคมีทางเลือกในการซื้อสินค้า ไม่ต้องเข้าห้าง					
6	สนับสนุนผู้ประกอบการอุตสาหกรรมขนาดเล็ก ให้มีที่ขายสินค้า					
7	สนับสนุนให้เกิดการพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจ					
8	ยืดหยุ่นทำให้ผู้ค้าสามารถจัดเวลาดูแลครอบครัวได้					
9	สนับสนุนการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ					
10	ทำให้เมืองมีชีวิตชีวา					
11	ดึงดูดนักท่องเที่ยว					
ข้อเสียของการค้าแผงลอย						
1	ไม่มีการควบคุมคุณภาพ (เช่น กรณีอาหาร)					
2	กีดขวางทางสัญจร					
3	ทำให้บ้านเมืองสกปรก					
4	ทำให้เมืองดูด้อยพัฒนา					
5	เสียงดัง					
6	ทำให้รถติด					
7	ผู้ค้าแผงลอยไม่เสียภาษี					
8	เป็นคู่แข่งของร้านค้าในระบบ					
9	ผู้ค้าไม่รับผิดชอบต่อสินค้าที่ขาย					

ความเห็นอื่น ๆ

.....

.....

ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงกับการบริหารจัดการการค้าแผงลอยในกรุงเทพมหานคร
Sufficiency Economy Philosophy and the Administration of Street Vending in
Bangkok

Abstract

The research paper presents the results of a study of street vending in four inner districts of Bangkok in April 2016 which was the time that the Bangkok Metropolitan Administration implemented the ‘Reclaiming Pavements for Pedestrians’ campaign in many other areas to bring ‘safety and orderliness’ to the streets. The study surveyed the samples of 400 street vendors, 200 customers and 200 general publics who were selected by accidental sampling. Twenty-four informants from government, non-government organisations dealing with street vending and the general publics were interviewed. The study confirms the significant roles of street vending in the globalized economy. Street vending creates employment, helps reproduce capitalist economy and reduces the friction as it offers affordable goods to low-income wage earners. The problems or weaknesses of street vending are also highlighted. The paper recommends that in light of the socio-economic characteristics of the labour force and the dynamics of socio-economic situation, the administration of street vending should be guided by Sufficiency Economy Philosophy. It should be informed by the awareness of the contributions of street vending. Problems related to street vending should also be addressed.

Keywords : Street Vending, Administration and Sufficiency Economy Philosophy

บทคัดย่อ

บทความวิจัยนี้นำเสนอผลการศึกษาผู้ค้าแผงลอย 400 คน ผู้ซื้อ และ ประชาชน กลุ่มละ 200 คน ในพื้นที่สี่เขตของกรุงเทพมหานครชั้นใน ในเดือนเมษายน 2559 ซึ่งเป็นช่วงที่กรุงเทพมหานครมีปฏิบัติการ “คืนทางเท้าให้ประชาชน” ในหลายพื้นที่ การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างทำด้วยการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ ส่วนการศึกษาเชิงคุณภาพทำโดยการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่จากหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้อง องค์กรพัฒนาเอกชน และ ประชาชนจำนวน 24 คน ผลการศึกษายืนยันบทบาทและความสำคัญของการค้าแผงลอยในกรุงเทพมหานครในเศรษฐกิจโลกาภิวัตน์ บทบาทในการ “ผลิตซ้ำ” ทุนนิยมและลดแรงเสียดทานจากเศรษฐกิจทุนนิยม โดยเฉพาะการดำรงชีวิตของผู้ซื้อซึ่งมีรายได้น้อย ในขณะเดียวกันก็ยืนยันปัญหาหรือจุดอ่อนของการค้าแผงลอย บทความมีข้อเสนอแนะว่าการจัดการการค้าแผงลอยควรน้อมนำปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงเป็นแนวทาง โดยคำนึงถึงบทบาทที่สำคัญและหลากหลายของการค้าแผงลอยภายใต้

เงื่อนไขคุณสมบัติทางสังคมเศรษฐกิจของแรงงานและพลวัตของเศรษฐกิจโลกาภิวัตน์ และการลดปัญหา หรือจุดอ่อนของการค้าแฝงลอย

คำสำคัญ : การค้าแฝงลอย การบริหารจัดการ และ แนวปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

บทนำ

การค้าแฝงลอยเป็นอาชีพที่เห็นได้ชัดเจน แต่กลับปรากฏว่ามีสถิติหรือตัวเลขที่ระบุจำนวนชัดเจน ได้น้อยมาก (ILO, 2002, p.51) ในหลายประเทศรวมทั้งกรุงเทพมหานคร จำนวนผู้ค้าแฝงลอยมีมากกว่า สถิติที่เป็นทางการ ในบทความนี้การค้าแฝงลอย หมายถึง “การขายสินค้าประเภทต่าง ๆ ที่ใช้ประจำวัน รวมทั้งอาหารให้กับผู้ซื้อที่เป็นสาธารณชนทั่วไป บนถนน ตรอก ซอย ทางเท้า หรือพื้นที่สาธารณะจากที่ตั้ง ซึ่งเป็นที่ตั้งชั่วคราว” (นฤมล, 2548; The Gazette of India, 2014) โดยทั่วไปเป็นการค้าขนาดเล็ก ใช้ทุน และทักษะต่ำ และตอบสนองความต้องการของท้องถิ่นเป็นหลัก

การดำรงอยู่ของการค้าแฝงลอยในประเทศต่างๆรวมทั้งประเทศไทย ทำให้เกิดข้อถกเถียงในหลาย ประเด็น เช่น ความจำเป็นของการค้าแฝงลอย การเบียดบังพื้นที่สาธารณะ อุปสรรคต่อการสัญจร (ประชาชน) และความไม่เป็นธรรมด้านการแข่งขัน การค้าแฝงลอยยังถูก กล่าวหาว่าทำให้การพัฒนา เศรษฐกิจและสังคมเป็นไปได้ช้ากว่าที่ควรจะเป็น เพราะเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ล้าหลัง สร้างรายได้ให้ ท้องถิ่นน้อยกว่าการค้าในระบบ จึงเปรียบเสมือนตัวถ่วงความเจริญ และทำให้เมืองล้าสมัย (Geertz, 1963 อ้างใน Cross, 2000: 40) ความพยายามในการเบียดขับการค้าแฝงลอยเป็นปรากฏการณ์สากล ส่วน สาเหตุการที่การค้าแฝงลอยดำรงอยู่ได้นั้นนอกจากจะเป็นเพราะมาตรการทั้งทางตรงและทางอ้อมของรัฐ แล้ว ยังเป็นเพราะบทบาทที่สำคัญทางเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรมของการค้าแฝงลอย (WIEGO, 2014)

ทัศนคติที่สนับสนุนและไม่สนับสนุนการค้าแฝงลอยมีความชัดเจน และดำรงอยู่ตั้งแต่ยุคทันสมัย (Modernism) มาจนถึงยุคหลังทันสมัย (Post-Modernism) (Cross, 2000) ในระยะหลังประเด็น “เมือง ทัวถึง” หรือ Inclusive Cities ได้รับการหยิบยกขึ้นมาเป็นข้อสนับสนุนการค้าแฝงลอยอีกข้อหนึ่ง แนวคิด “เมืองทัวถึง” ให้ความสำคัญต่อการให้โอกาสที่เท่าเทียมแก่ประชาชน โดยเฉพาะผู้ด้อยโอกาสในการมีชีวิต ในเมือง ทั้งด้านที่อยู่อาศัย การประกอบอาชีพ รวมทั้งสนับสนุนโอกาสในการผนวกรวมเป็นส่วนหนึ่งของ สังคม (Social inclusion) (The World Bank, 2015) แนวคิดนี้เชื่อมโยงกับเป้าหมายที่ 11 ว่าด้วยเมือง และชุมชนที่ยั่งยืนในเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals หรือ SDGs) ซึ่งเป็นเป้าหมายการพัฒนาในช่วงปี 2016-2030 ของสหประชาชาติ (Simon, 2016; Dahmen et al., 2014)

สำหรับกรุงเทพมหานคร ความพยายามของรัฐบาลท้องถิ่นในการจำกัดการ ร้าประเภทนี้ ดำรงมา โดยตลอดตั้งแต่สมัยผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครคนแรก แม้จะมีลักษณะผ่อนปรนมาโดยตลอดตาม สถานการณ์ (Yasmeen & Nirathron, 2014) พัฒนาการที่เป็นจุดเปลี่ยนที่สำคัญคือ การประกาศใช้ พระราชบัญญัติรักษาความสะอาดและความเป็นระเบียบเรียบร้อยของบ้านเมือง พ.ศ. 2535 ให้อำนาจเจ้า พนักงานท้องถิ่น โดยความเห็นชอบของเจ้าพนักงานจราจร ผ่อนผันให้จำหน่ายสินค้าใน “ที่หรือทาง สาธารณะ” ได้ จากพระราชบัญญัตินี้กรุงเทพมหานครสามารถกำหนดจุดผ่อนผันทำการค้าได้โดยความ เห็นชอบของเจ้าพนักงานจราจร ในเดือน พฤษภาคม 2559 มีจุดผ่อนผันให้ประกอบการค้า 499 จุด และ

มีผู้ค้า 16,800 ราย (สำนักเทศกิจ, 2559) และมีการทยอยยกเลิกจุดผ่อนผันตามปฏิบัติการ “คืนทางเท้าให้ประชาชน” ซึ่งดำเนินการมาตั้งแต่ปี 2557

การจัดการการค้าแผงลอยของกรุงเทพมหานครให้ความสำคัญต่อการจัดระเบียบในเชิงพื้นที่ (Yasmeen & Nirathron, 2014; Kusakabe, 2006; พงศธร, 2549) แม้ในขณะที่การพัฒนาเศรษฐกิจเป็นไปตามแนวทางเสรีนิยมใหม่ (Neo-liberalism) อย่างชัดเจน ภายใต้การขับเคลื่อนของพลังกระแสโลกาภิวัตน์ และการเปลี่ยนผ่านจากยุคทันสมัยเข้าสู่ยุคหลังความทันสมัย (Post-Modernism) แนวโน้มการมีงานทำมุ่งสู่การประกอบอาชีพอิสระอย่างชัดเจนมากขึ้น แม้กระนั้นการจัดระเบียบของกรุงเทพมหานครก็ไม่ได้ประสบความสำเร็จ นอกจากผู้ค้าจะไม่ปฏิบัติตามระเบียบและหลักเกณฑ์ที่กรุงเทพมหานครกำหนดแล้ว ยังมีจำนวนเพิ่มจำนวนขึ้นจนกลายเป็นปัญหาการกีดขวางการสัญจร กลายเป็นประเด็นในสื่อสังคม มีการตั้ง “กลุ่มคนไทยไม่เอาهابเร่แผงลอย” (<https://www.facebook.com/saynostall>) ในสื่อสังคมนำไปสู่การกดดันให้มีการ “จัดระเบียบ” การค้าแผงลอยเพื่อ “คืนความสุขให้ประชาชน” ในขณะเดียวกันปัญหาสุขภาพอาหารก็เป็นประเด็นสำคัญที่ทำให้เกิดการตั้งคำถามต่อปลอดภัยของผู้ของผู้บริโภค นอกเหนือจากคำถามต่อความเหมาะสมในการประเด็นการใช้พื้นที่สาธารณะเพื่อประโยชน์ในเชิงเศรษฐกิจ

บทความนี้มีจุดประสงค์นำเสนอแนวทางการบริหารจัดการการค้าแผงลอย บนพื้นฐานความเข้าใจในพลวัตของเศรษฐกิจและสังคม ที่ทำให้ การค้าแผงลอยซึ่งมีจุดเริ่มต้นจากวิถีชีวิตทางเศรษฐกิจสังคมวัฒนธรรมของท้องถิ่น กลายเป็น “กลยุทธ์เพื่อการอยู่รอด” ของผู้มีโอกาสจำกัดในการเข้าสู่การทำงานในระบบ และพัฒนามาเป็นโอกาสสร้างรายได้ของผู้ที่ต้องการความเป็นอิสระและความยืดหยุ่นในชีวิต รวมถึงบทบาทในการสนับสนุนและลดแรงเสียดทานในระบบทุนนิยม และสนับสนุนความหลากหลายและความสมดุลระหว่างเศรษฐกิจโลกาภิวัตน์และท้องถิ่นาภิวัตน์ ในขณะที่ปัญหาที่เกี่ยวข้องกับการค้าแผงลอยจำเป็นต้องได้รับความสนใจและการจัดการ แนวทางนี้เป็นการจัดการที่น้อมนำปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงเป็นแนวทาง

เนื้อหาของบทความแบ่งออกเป็น 6 ส่วน เริ่มต้นจากการนำเสนอพัฒนาการของการค้าแผงลอยในกรุงเทพมหานคร ความซับซ้อนของการจัดการการค้าแผงลอยและแนวทางของบางประเทศในการจัดการกับความซับซ้อนนี้ การบริหารจัดการของกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาผู้ค้าและผู้ซื้อ ในพื้นที่สี่เขตของกรุงเทพมหานครชั้นใน ก่อนที่จะนำเสนอแนวทางปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง และข้อเสนอการจัดการการค้าแผงลอยในกรุงเทพมหานครที่มีปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงเป็นแนวทาง

การค้าแผงลอยในกรุงเทพมหานคร

การศึกษาเกี่ยวกับการประกอบอาชีพการค้าแผงลอยในกรุงเทพมหานคร ระบุว่า ในช่วงต้นรัตนโกสินทร์ ผู้ค้าแผงลอยส่วนใหญ่เป็นชาวจีน การค้าแผงลอยมีบทบาทสำคัญทำให้แรงงานอพยพชาวจีนเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจ เส้นทางอาชีพของชาวจีนอพยพเริ่มต้นด้วยการเป็นแรงงานรับจ้าง เนื่องจากเป็นอาชีพที่ทำให้ได้ค่าจ้างเร็ว สามารถสะสมทุนยั้งขึ้น สู่การประกอบอาชีพค้าข้างทาง และขยายการประกอบกิจการเป็นวิสาหกิจขนาดใหญ่ได้ ส่วนชาวไทยมีบทบาทในการค้าแผงลอยหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 จากการสนับสนุนทั้งโดยตรงและทางอ้อมของรัฐบาล (นฤมล, 2548 : 54-55) หลังจากนั้นจำนวนผู้ค้าชาวไทยเพิ่มขึ้นจากการ

ย้ายถิ่นของชาวชนบทเข้าสู่กรุงเทพตั้งแต่ก่อนการประกาศใช้แผนพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติ ฉบับที่ 1 ในปี พ.ศ. 2504 รูปธรรมของการอพยพเหล่านี้ก็คือ การเกิดชุมชนแออัดหลายแห่งในกรุงเทพฯ เช่น ลีและคณะ, 2542; สมพงษ์, 2527: 1)

การค้าแผงลอยในกรุงเทพมหานครขยายตัวอย่างรวดเร็วนับแต่ทศวรรษ 2520 เป็นต้นมา ด้วยสาเหตุของความยากแค้นในภาคเกษตรกรรมและปัญหาการกระจายรายได้อย่างไม่เป็นธรรมระหว่างกรุงเทพมหานครและชนบท การขยายตัวของอุตสาหกรรมและพาณิชยกรรมและภาคบริการในกรุงเทพมหานครอันเนื่องมาจากนโยบายที่เน้นการผลิตเพื่อการส่งออก ทำให้มีความต้องการแรงงานจำนวนมากและเกิดอุปสงค์ต่อสินค้าราคาถูก ย่อมเยาโดยเฉพาะอาหาร ในปี 2523 มีงานวิจัยบุกเบิกขึ้นสำคัญที่นำเสนอคุณลักษณะผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร (ประชุมและคณะ 2523)

หลังปี พ.ศ. 2523 มีงานศึกษาที่อธิบายการเข้าสู่อาชีพของสตรีที่เป็นผู้อพยพจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งสะท้อนการปรับตัวของแรงงานอพยพจากภาคเกษตรในชนบทเข้าสู่อาชีพผู้ค้าข้างทางในเมือง (กุสุมา, 2526; เรณู, 2534) ข้อมูลจากงานศึกษาและเอกสารจำนวนหนึ่งระบุว่า ผู้ค้าแผงลอยส่วนใหญ่ได้รับการศึกษาไม่เกิน 6 ปี มีโอกาสจำกัดในการทำงานในระบบ และผู้ค้าจำนวนไม่น้อยเป็นผู้มีรายได้น้อย

ในช่วงดังกล่าวการขยายตัวของการค้าแผงลอยในกรุงเทพมหานครอธิบายได้ด้วยข้อเสนอของสำนักทวิลักษณ์ (Dualist School) และ สำนักโครงสร้าง (Structuralist School) ซึ่งอธิบายว่าการค้าแผงลอยขยายตัวเนื่องจาก มีบทบาทในการ “ผลิตซ้ำ” ระบบทุนนิยมด้วยการเสนอสินค้าและบริการราคาถูกให้แก่แรงงาน จึงช่วยลดค่าครองชีพ แรงงานสามารถดำรงชีวิตด้วยค่าจ้างแรงงานที่ต่ำ ลดแรงเสียดทานในเศรษฐกิจทุนนิยม และนายทุนมีกำไรมากขึ้น ส่วนสำนักทวิลักษณ์ เสนอว่าการเข้าสู่อาชีพการค้าแผงลอยเป็นกลยุทธ์เพื่อการอยู่รอดของกำลังแรงงานสำรอง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้มีรายได้น้อย การศึกษาต่ำ เนื่องจากแรงงานเหล่านี้ ไม่สามารถเข้าสู่การจ้างงานในเศรษฐกิจภาคที่เป็นทางการได้ แสดงนัยว่ากิจกรรมเหล่านี้เป็นกิจกรรมเพื่อการอยู่รอด และเป็นอาชีพชั่วคราวตราบเท่าที่ผู้ประกอบการอาชีพไม่สามารถเข้าสู่จ้างงานในเศรษฐกิจที่เป็นระบบ

ภาวณนี้ดำรงอยู่จนถึงปี 2540 ความผันผวนในระบบเศรษฐกิจและการปรับเปลี่ยนระบบการผลิตส่งผลให้มีแรงงานถูกเลิกจ้างจำนวนมาก แรงงานจำนวนมากหันเข้าสู่การประกอบอาชีพการค้าแผงลอยซึ่งเป็นอาชีพอิสระ (นฤมล, 2548) คำอธิบายชุดใหม่ที่อธิบายการขยายตัวของการค้าแผงลอย คือ การปรับเปลี่ยนในกระบวนการจ้างงานในระดับสากล การแข่งขันเข้มข้นในภาคการผลิตและอุตสาหกรรม เป็นผลให้ “ข้ามยัดเยียด” ในการจ้างงานมีความสำคัญ การประกอบอาชีพการค้าแผงลอยมีบทบาทสำคัญในการสร้างรายได้ให้แก่ประชาชนอันเป็นผลจากวิกฤตการณ์การจ้างงาน ที่เกิดขึ้นเนื่องจากความไม่แน่นอนในภาคการผลิตที่เป็นระบบ (Yasmeen and Nirathron, 2014) สถิติจากสำนักงานสถิติแห่งชาติระบุว่า ในระหว่างปี 2539 ถึง 2543 จำนวน “ผู้เร่ขาย ผู้ร้องขาย ผู้ขายหนังสือพิมพ์” ในกรุงเทพมหานคร เพิ่มขึ้นอย่างชัดเจน จาก 249.2 แสนคน ในปี 2539 เป็น 384.3 คน ในปี 2543 ขณะที่สถิติของกรุงเทพมหานครระบุตัวเลขผู้ค้าที่เพิ่มในทิศทางเดียวกัน คือ จาก 26,270 คนในปี พ.ศ. 2540 เป็น 34,267 คนในปี พ.ศ. 2543 สินค้าที่ขายมีหลากหลาย แม้ว่าในภาพรวมสินค้าประเภทอาหารจะมีสัดส่วนสูงกว่าสินค้าที่มิใช่อาหาร (นฤมล, 2557)

ตารางที่ 1 ผู้ค้าหาบเร่แผงลอย(บางปี) ระหว่างปี 2521 ถึง 2559

ปี	จำนวนผู้ค้าตามสถิติของกรุงเทพมหานคร
2521	6,053
2533	17,952
2540	26,270
2543	34,267
2550	20,606
2556	21,065
2559 (31 พ.ค.)	16,800

ที่มา: นฤมล (2548) และ สำนักเทศกิจ(2559)

หลังปี 2540 การปรากฏตัวของผู้ค้าที่ไม่ได้ยากจนชัดเจนขึ้นเป็นลำดับ(นฤมล, 2548; Maneepong and Walsh, 2013; ธนากรอมสิน 2556) มีผู้ค้าที่เป็นคนชั้นกลางเข้ามาใน“สนามการค้า” มากขึ้น ดังตัวอย่างของ นายศิริวัฒน์ ฐเวทภูมิคุณ นักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ซึ่งเผชิญกับวิกฤตเศรษฐกิจ ในปี 2540 และตัดสินใจเร่ขายแซนด์วิชข้างทาง (Thaipublica 2012; Siriwat Sandwich, 2013) และคลิป์วิดีโอเกี่ยวกับผู้ค้าชนชั้นกลางที่มีการศึกษาสูง แต่เลือกประกอบอาชีพการค้าแผงลอยเนื่องจากทำให้ชีวิตมีความยืดหยุ่นและมีรายได้ดีกว่า (The Rockefeller Foundation, 2013) ปรากฏการณ์นี้ส่วนหนึ่งเป็นผลจากการเปลี่ยนแปลงในกระบวนทัศน์การทำงาน

ผู้ค้าที่ไม่ได้ยากจนปรากฏตัวทั้งในพื้นที่สาธารณะ และพื้นที่เอกชน ผู้ค้ากลุ่มนี้ไม่ได้เข้ามาประกอบอาชีพเพราะไม่มีทางเลือก แต่เป็นเพราะมองเห็นโอกาสทางธุรกิจ และ ต้องการความยืดหยุ่นในการจัดการ (Maneepong and Walsh, 2013; Prueksamars, 2013) ปรากฏการณ์นี้สอดคล้องกับข้อเสนอของสำนักกฎหมาย (Legalist School) ที่เสนอว่าการเข้าสู่อาชีพการค้าแผงลอยเป็นผลจากการที่ผู้ค้าพอใจที่จะเป็นผู้ทำงาน “นอกระบบ” เนื่องจากขั้นตอนการเข้าสู่ระบบสิ้นเปลืองเวลาและค่าใช้จ่าย และสอดคล้องกับข้อเสนอของสำนักสมัครใจ (Voluntarist School) ที่เสนอว่าการเลือกประกอบอาชีพอิสระเป็นการเลือกโดยสมัครใจ เหตุผลในการประกอบอาชีพนี้ได้เป็นเหตุผลเชิงเศรษฐกิจเท่านั้นซึ่งมีเหตุผลอื่น ประกอบด้วย เช่น ความอิสระและความยืดหยุ่นในการจัดการด้านเวลา และชีวิต จะเห็นได้ว่าคำอธิบายชุดหลังนี้ สอดคล้องกับแนวโน้มการประกอบอาชีพของแรงงานรุ่นใหม่ ที่ต้องการความยืดหยุ่นในการจัดการชีวิต มากกว่าการเข้าออกงานตามเวลาที่สถานประกอบการกำหนด คำอธิบายนี้ได้รับการยืนยันจากการสำรวจของสำนักงานสถิติแห่งชาติที่พบว่าตั้งแต่ปี 2551 ถึงปี 2555 สัดส่วนของผู้ประกอบอาชีพอิสระทั่วประเทศเพิ่มขึ้นในกลุ่มแรงงานทุกระดับการศึกษา(สศช., 2556) ในเศรษฐกิจยุคโลกาภิวัตน์การประกอบอาชีพอิสระมีความสำคัญต่อการสร้างผลกำไรและรายได้ ประเด็นที่สำคัญก็คือ ไม่ว่าจะทำอาชีพด้วยทฤษฎีใด ทำเลประกอบการค้าที่มั่นคงและอยู่ใกล้ที่ชุมชน เป็น “ปัจจัยความสำเร็จ” ที่มีความสำคัญ(นฤมล 2548)

ความจำกัดของพื้นที่ในกรุงเทพมหานครทำให้ผู้ค้าบางรายต้องแสวงหาทางออกเพื่อให้สามารถเข้าถึงพื้นที่ประกอบการค้าในพื้นที่ที่ไม่ใช่จุดผ่อนผัน เช่น การใช้ประโยชน์จากความสัมพันธ์กับนักการเมืองท้องถิ่นและผู้มีอิทธิพลในพื้นที่ รวมทั้งการให้สินบนเจ้าหน้าที่ของรัฐ และนำไปสู่ปัญหาการขาดธรรมาภิบาลในการบริหารจัดการ ส่งผลให้จำนวนผู้ค้าเพิ่มขึ้นจนนำไปสู่การร้องเรียนของผู้สัญจร และกลายเป็นประเด็นในสื่อสังคม วันที่ 1 กรกฎาคม 2559 มีผู้ลงทะเบียนกด Likes เฟสบุ๊ก “กลุ่มคนไทยไม่เอาhabenแรงแผ่ลอย” จำนวน 15,390 คน

จากสถานการณ์ข้างต้นสามารถสรุปได้ว่า การขยายตัวของการค้าแฝงลอยเป็นผลจากอิทธิพลของเศรษฐกิจโลกผนวกเข้ากับปัจจัยในระดับท้องถิ่น สำหรับประเทศไทยก่อนช่วงทศวรรษ 2520 เป็นช่วงที่ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาการผลิตในภาคอุตสาหกรรม มีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างเศรษฐกิจจากเดิมที่เน้นการผลิตในภาคเกษตร มาเป็นการผลิตในภาคอุตสาหกรรม ซึ่งส่วนใหญ่เกิดขึ้นในพื้นที่เมือง ส่งผลให้แรงงานจากชนบทย้ายถิ่นเข้าสู่เมือง ปรากฏการณ์นี้สร้างทั้งอุปทานแรงงานและอุปสงค์ต่อสินค้า หลังจากนั้นเมื่ออิทธิพลของโลกาภิวัตน์ส่งผลอย่างชัดเจน ปัจจัยด้านเศรษฐกิจและสังคมที่ส่งผลต่อการประกอบอาชีพการค้าแฝงลอยเปลี่ยนไป แม้ว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลเดิมจะยังคงอยู่ โลกาภิวัตน์ส่งผลโดยตรงต่อการขยายตัวของการค้าแฝงลอย โดยเฉพาะในประเทศที่เข้าสู่กระบวนการปรับโครงสร้างหรือ structural adjustment เพื่อรองรับการค้าและการลงทุนจากต่างประเทศ (Bhowmik, 2012; Frommer et al., 2011; Skinner, 2010) ในช่วงนี้ คำอธิบายต่อการขยายตัวของการค้าแฝงลอย คือ ความไม่แน่นอนในการจ้างงานและทักษะต่อการประกอบอาชีพอิสระซึ่งส่วนหนึ่งเป็นผลจากความไม่แน่นอนของการจ้างงานในภาคที่เป็นทางการและสอดคล้องกับความคิดเรื่องเวลา และความยืดหยุ่นในการใช้ชีวิต โดยเฉพาะในกลุ่มประชากรที่เกิดขึ้นหลังทศวรรษ 1980 ในขณะที่สถานการณ์การค้าแฝงลอยมีบทบาทที่สำคัญในเชิงเศรษฐกิจ สร้างงานและรายได้ให้แก่ผู้ค้า โดยเฉพาะผู้ที่มีโอกาสจำกัดในการประกอบอาชีพ บทบาทนี้ชัดเจนแม้ในประเทศที่พัฒนาแล้ว

ความซับซ้อนของการจัดการการค้าแฝงลอย

ในฐานะกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่เกี่ยวกับชีวิตประจำวันทั้งในมิติเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม และสิ่งแวดล้อม การค้าแฝงลอยจึงเป็นกลุ่มเป้าหมายของนโยบายและมาตรการของรัฐทั้งในระดับชาติและระดับท้องถิ่น การจัดการการค้าแฝงลอยเป็นเรื่องที่มีหลากหลายมิติ และมีความซับซ้อน เนื่องจากสาเหตุหลายประการ (WIEGO, 2012; Bromley, 2000)

1. การค้าแฝงลอยมีทั้งศักยภาพและประโยชน์ แต่ก็สร้างปัญหาในการบริหารจัดการ
2. มีผู้มีส่วนได้ส่วนเสียจำนวนมาก ในจำนวนนี้กลุ่มที่มีความขัดแย้งอย่างชัดเจนที่สุดก็คือ

ประชาชนที่ใช้พื้นที่สาธารณะ โดยเฉพาะเส้นทางสัญจร ในขณะที่กลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียสำคัญอีกกลุ่มหนึ่งคือ ธุรกิจในระดับตั้งแต่ห้างร้าน ร้านสะดวกซื้อ ไปจนถึงห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ กลับไม่แสดงการต่อต้านอย่างชัดเจน ทักษะของประชาชนต่อการค้าแฝงลอยขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ ส่วนผู้ซื้อซึ่งมีทั้งผู้มีรายได้น้อยและไม่น้อย เป็นผู้ที่ได้รับการกล่าวถึงน้อยที่สุดใน การบริหารจัดการ แต่ได้รับผลกระทบทางตรงจากการบริหารจัดการ โดยเฉพาะการจัดการที่มุ่งไปที่การไล่รื้อ เพราะส่งผลกระทบโดยตรงต่อการเข้าถึงสินค้าที่จำเป็นและราคาไม่แพง

3. บทบาทของรัฐต่อการค้าแผงลอย อาจมีลักษณะย้อนแย้ง กล่าวคือ ในด้านหนึ่งรัฐมีหน้าที่กำกับดูแลการบังคับใช้กฎหมาย เพื่อให้เกิดความเป็นระเบียบ รวมทั้งการคุ้มครองผู้บริโภคในการซื้อสินค้าที่ปลอดภัย และไม่ถูกเอารัดเอาเปรียบ แต่ในขณะเดียวกันรัฐมีหน้าที่สนับสนุนให้ประชาชนมีสัมมาชีพ มีรายได้ บทบาทต่างเหล่านี้รัฐสามารถบรรลุได้ด้วยวิธีการต่าง ๆ กัน แต่มักจะเป็นป ะเด็นถกเถียงที่ชัดเจน และสร้างความย้อนแย้ง การค้าแผงลอยที่แม้จะมีบทบาทหน้าที่ที่ชัดเจน แต่ก็ไปด้วยกันไม่ได้กับแนวคิดการพัฒนาเมืองที่ให้ความสำคัญกับความทันสมัย

4. ช่องว่างระหว่างนโยบายและการนำนโยบายไปปฏิบัติ เนื่องจากการนำมาตรการไปปฏิบัติต้องเกี่ยวข้องกับผู้คนจำนวนมาก ทั้งผู้ค้า เจ้าหน้าที่ของรัฐ และ ประชาชน อุปสรรคของการนำนโยบายไปปฏิบัติยังเป็นผลจากการขาดข้อมูลที่ชัดเจนเกี่ยวกับผู้ค้าข้างทาง การประกอบอาชีพ คุณลักษณะ รวมทั้งความเชื่อมโยงกับการค้าในระบบ การนำนโยบายไปปฏิบัติมักทำได้ไม่สม่ำเสมอหรือถวนหน้า และนำไปสู่ผลที่ไม่คาดคิดได้เสมอ อาจจะเป็นด้วยความซับซ้อนนี้เองที่ทำให้ นโยบายและมาตรการเกี่ยวกับการค้าแผงลอยมีทั้งมิติของการจำกัดและการพัฒนา และมักไม่คงที่ทั้งในนโยบายและการนำไปปฏิบัติและนำไปสู่ปัญหาอื่นๆ เช่น ปัญหาธรรมาภิบาล

ความซับซ้อนและความพยายามในกา รจัดการกับซับซ้อนเหล่านี้ปรากฏชัดเจนในสถานการณ์การค้าแผงลอยและแนวทางการจัดการของประเทศต่างๆ รวมทั้งประเทศไทย ในหลายประเทศการจัดการปรากฏทั้งในรูปของการจัดการที่สะดวกที่สุดคือ เปียดขับ ไล่หรือ จำกัดการประกอบอาชีพด้วยวิธีการต่างๆ เช่นในสหรัฐอเมริกา (Carpenter, 2015; Liu, 2015) และแนวทางผนวกรวมให้เป็นส่วนหนึ่งของสังคม (Inclusion) ซึ่งต้องการวิธีคิดที่แตกต่างแต่สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของแนวคิดการพัฒนา มากกว่า กล่าวคือยอมรับความสำคัญและความจำเป็นของการค้าแผงลอย สนับสนุนให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียสำคัญคือ ผู้ค้า (และในบางกรณีมีชุมชนด้วย) เข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารจัดการ และพยายามหนุนเสริมความเข้มแข็งและลดจุดอ่อน การจัดการตามแนวทางนี้ปรากฏทั้งในรูปการวางแผนย้ายพื้นที่การค้าร่วมกัน ในกรณีที่มีความจำเป็น การจัดหาพื้นที่การค้าที่ไม่ไกลจากพื้นที่เดิม ผู้ค้ายังมีราย ได้สม่ำเสมอ หรือพื้นที่การค้าใหม่ที่มีโอกาสทางธุรกิจ สนับสนุนให้ผู้ค้าตั้งสหกรณ์ สนับสนุนให้ชุมชนมีบทบาทในการตัดสินใจ กำหนดพื้นที่การค้าและกำกับดูแลการค้าแผงลอยทั้งในด้านคุณภาพสินค้า การรักษาความเป็นสะอาดและความเป็นระเบียบในพื้นที่การค้า การให้ทุนสนับสนุน เพื่อให้ขยายการประกอบอาชีพและการจัดการในเชิงยุทธศาสตร์ ซึ่งให้ความสำคัญต่อการกำหนด “ตำแหน่งแห่งที่ ” ที่ชัดเจนของการค้าแผงลอย และคุณลักษณะของการค้าแผงลอยที่ประสงค์ รวมทั้งการจัดการในเชิงพื้นที่เพื่อรองรับยุทธศาสตร์ (David et al., 2014; Hutchings, 2014; Roever, 2014; Free Malaysia Today, 2014; Loc et al., 2013; Ghani, 2011 ; Delgosea, 2010) การบริหารจัดการในลักษณะนี้พบในประเทศสิงคโปร์ และบางท้องถิ่นในสาธารณรัฐวันดา สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม สาธารณรัฐอินโดนีเซีย สหพันธรัฐมาเลเซีย และสาธารณรัฐสิงคโปร์ ซึ่งนอกจากจะสะท้อนความตระหนักต่อการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์เศรษฐกิจและสังคมแล้ว ยังสอดคล้องกับแนวคิด “เมืองทั่วถึง” หรือ Inclusive Cities และเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals) ข้อที่ 11 ของสหประชาชาติว่าด้วยชุมชนและเมืองยั่งยืน ส่วนการจัดการของกรุงเทพมหานคร จะได้กล่าวในส่วนต่อไป

การบริหารจัดการการค้าแผงลอยในกรุงเทพมหานคร

การจัดการการค้าแผงลอยในกรุงเทพมหานครสะท้อนท่าทีที่ก้ำกึ่งระหว่างการยอมรับและการปฏิเสธการค้าแผงลอย ส่วนนโยบายระดับชาติให้การสนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระทั้งเพื่อลดปัญหาความยากจน และพึ่งตนเอง

นับแต่การ “สถาปนา” กรุงเทพมหานคร จากการรวมเทศบาลนครกรุงเทพและเทศบาลนครธนบุรี ในปี 2515 การจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยเป็นประเด็นที่ผู้บริหารกรุงเทพมหานครทุกสมัยให้ความสนใจมาตลอด (กรุงเทพมหานคร, 2534; Nirathron, 2012) ความพยายามของกรุงเทพมหานครในการผลักดันให้การค้าแผงลอยออกจากทางเท้าปรากฏตั้งแต่สมัยผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครคนแรกเข้ารับตำแหน่งในปี พ.ศ. 2516 แต่ปัญหาความยากจน ประกอบกับภาวะเศรษฐกิจตกต่ำอันเนื่องมาจากวิกฤตการณ์น้ำมันในเวลาต่อมา ทำให้กรุงเทพมหานครผ่อนผันรวมทั้ง “สนับสนุน” การขายอาหารบนทางเท้าเพื่อลดค่าครองชีพของประชาชน เขตต่าง ๆ ส่งเสริมการขายข้าวแกงราคาถูกลงบนทางเท้า (กรุงเทพมหานคร, 2539 ; Nirathron, 2006)

แม้ในทัศนะของกรุงเทพมหานคร หาบเร่แผงลอยเป็นปัญหาด้านความเป็นระเบียบเรียบร้อย สวยงาม เป็นสิ่งที่ขัดกับกระบวนทัศน์สากลของการพัฒนาเมือง แต่พระราชบัญญัติรักษาความสะอาดและความเป็นระเบียบเรียบร้อยของเมือง พ.ศ. 2535 ให้อำนาจกรุงเทพมหานคร (โดยความเห็นชอบของเจ้าพนักงานจราจร) กำหนดจุดผ่อนผันให้ประกอบการค้าได้ และแม้กรุงเทพมหานครมีนโยบายจำกัดจำนวนการค้าแผงลอย แต่ในทางปฏิบัติมีการเพิ่มจำนวนจุดผ่อนผันมาอย่างต่อเนื่อง (นฤมล, 2557) มาตรการในการดำเนินการกับผู้ค้าหาบเร่แผงลอยขึ้นอยู่กับนโยบายของผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร (ศิริปัญญา, 2538) การผ่อนผันให้ประกอบการค้ามาจากแนวคิดที่ว่าผู้ค้ายังมีรายได้น้อย ส่วนการจับปรับผู้ค้าที่ขายนอกจุดผ่อนผันมีมาโดยตลอด มีการร้องเรียนของประชาชนตามหน้าหนังสือพิมพ์เกี่ยวกับการค้าในพื้นที่ห้ามประกอบการค้า และมีประชาชนอีกจำนวนไม่น้อยที่ไม่เห็นด้วยกับการดำเนินการกับผู้ค้าอย่างเข้มงวด การมีส่วนร่วมของผู้ค้าในการจัดระเบียบปรากฏในสมัย นายอภิรักษ์ โกษะโยธิน (พ.ศ. 2547 ถึง 2552) มีการจัดตั้งคณะกรรมการหาบเร่แผงลอยระดับเขต ซึ่งผู้ค้าร่วมเป็นคณะกรรมการด้วย ทำหน้าที่กำหนดรูปแบบการค้า กำหนดวันจัดระเบียบและพัฒนาการค้าแผงลอยร่วมกัน ภายใต้กฎ 5 ข้อ คือ ขายตามเวลา เล็กแล้วต้องเก็บ มีทางเดินให้กับผู้เดินไม่น้อยกว่า 1 เมตร ไม่ล้ำผิวจราจร และ ต้องจัดให้ร่ม กันแดดและแผงค้าเป็นระเบียบ ส่วนในสมัย ม.ร.ว. สุขุมพันธุ์ บริพัตร (พ.ศ. 2552 ถึง 17 ต.ค. 2559) ยังคงมีมาตรการจับผู้ค้าและผู้ซื้อที่ไม่ทำตามกฎหมาย ในขณะเดียวกันมีการเพิ่มจุดผ่อนผัน และที่สำคัญในปี 2554 มีจัดทำโครงการ “หาบเร่เสน่ห์เมือง” ใน 3 พื้นที่ คือ “หาบเร่ เสน่ห์ดอกไม้” เขตปทุมวัน “หาบเร่ เสน่ห์แฟชั่น” ย่านประตูน้ำ และ “หาบเร่ เสน่ห์กรุงเก่า” เขตบางกอกใหญ่โดยการมีส่วนร่วมของผู้ค้า และ ธุรกิจในพื้นที่ใกล้เคียง เป้าหมายสำคัญคือเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยว ในปี 2555 กรุงเทพมหานครและกองบัญชาการตำรวจนครบาลเห็นพ้องกันว่า การค้าหาบเร่แผงลอยจะไม่หมดไปจากกรุงเทพมหานคร และเห็นว่าควรจัดระเบียบ “เพื่อให้เป็นเสน่ห์ของเมือง และเป็นที่ยอมรับของตลาดโลก ” รวมทั้งการอยู่ร่วมกันระหว่างผู้ค้าและประชาชนผู้ใช้พื้นที่สาธารณะ (มติชน, 20 กุมภาพันธ์ 2555, น. 10) การจัดระเบียบนั้นนอกจากจะเป็นการดำเนินการต่อเนื่องจากปีก่อนหน้าแล้ว ยังเป็นผลจากการที่กรุงเทพมหานครได้รับรางวัล “เมือง

ท่องเที่ยวที่ดีที่สุดในโลก” (The World’s Best Award 2012) เป็นครั้งที่ 4 จากการลงคะแนนของนักท่องเที่ยวและผู้อ่านนิตยสาร “Travel and Leisure” โดยปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญคือการมีhabenแพร่กระจายเป็นจำนวนมาก นักท่องเที่ยวซื้อสินค้าได้สะดวกและประหยัด แม้กระนั้นก็ตามทิศทางการค้าแพร่กระจายในฐานะเป็น “อุปสรรคในการพัฒนากรุงเทพมหานครให้เป็นเมืองน่าอยู่ยิ่งขึ้น” ก็ยังคงอยู่ และการผ่อนผันให้ค้ามีเหตุผลจาก “การช่วยเหลือให้ผู้ที่ค้าขายสำหรับผู้มีรายได้น้อย” ดังปรากฏในเอกสารของสำนักผังเมือง กรุงเทพมหานคร (สำนักผังเมือง, 2555)

ในด้านการจัดระเบียบ กรุงเทพมหานครกำหนดหลักเกณฑ์แนวทางและวิธีการจัดระเบียบแผงลอยไว้ชัดเจน ตามพระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ. 2535 และ พระราชบัญญัติรักษาความสะอาดและความเป็นระเบียบเรียบร้อยของบ้านเมือง พ.ศ. 2535 (สำนักผังเมือง, 2555, น. 5-7) โดยครอบคลุมตั้งแต่การกำหนดบริเวณที่ไม่อนุญาตให้ทำการค้า เช่น ทางเท้าที่กว้างไม่เกิน 2 เมตร ได้สะพานลอยและบริเวณทางขึ้นลงสะพานลอย ทางม้าลาย และยังกำหนดคุณลักษณะของแผงและการตั้งแผง เช่น ขนาดแผงหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการขายอาหาร การรักษาความสะอาด หลักเกณฑ์ด้านการแต่งกายของผู้ค้า เป็นต้น ซึ่งในทางปฏิบัติพบว่าผู้ค้าจำนวนมากไม่ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์

หลังการยึดอำนาจโดยคณะรักษาความสงบแห่งชาติ (คสช.) ในปี 2557 กรุงเทพมหานครเริ่มใช้มาตรการ “จัดระเบียบ” ตามนโยบายของคสช. มีการจัดระเบียบพื้นที่การค้าและโล่หรือผู้ค้า มาตรการดังกล่าวได้รับการสนับสนุนจากประชาชนจำนวนมากไม่น้อยที่เผชิญปัญหาการสัญจร และ ต้องการให้กรุงเทพมหานครมีความเป็นระเบียบเรียบร้อย ประชาชนจำนวนมากน้อยมีความเห็นว่าไม่ควรอนุญาตให้ใช้พื้นที่สาธารณะเพื่อประโยชน์ในเชิงเศรษฐกิจ พื้นที่ตัวอย่างในมาตรการ “คืนทางเท้าให้ประชาชน” และพื้นที่ขายใหม่ที่กรุงเทพมหานครจัดไว้ให้ ปรากฏในตารางที่ 1

ตารางที่ 1 พื้นที่ขายที่ถูกยกเลิกและพื้นที่ขายที่กรุงเทพมหานครจัดไว้ให้ ณ เดือน กรกฎาคม 2559)

พื้นที่ที่ถูกโล่		จำนวนผู้ค้า (ราย)	พื้นที่ขายที่กรุงเทพมหานครจัดเตรียมไว้
บางรัก	- ถนนสีลมทั้งหมด ตั้งแต่แยกศาลาแดงแยกนราธิวาส	850	- ตลาดพัฒนพงษ์ในท่าพลั่ว
	- ถนนนราธิวาสราชนครินทร์ จากแยกนราธิวาสถึงแยกนราธิวาส สฯ ทั้งสองฝั่ง	105	- ตลาดบางรัก- ตลาดสีลมซอย 10
ปทุมวัน	หน้าศูนย์การค้า Central World	326	- ตลาด The Pink Garden
	วัดดวงแข	50	- ตลาดข้างตึกไอทีเอฟ
	หน้าห้างบิ๊กซีราชดำริ จาริมคลองแสนแสบถึงแยกราชประสงค์	292	- ตลาดนัดข้างตึกมานะพันธ์
			- ตลาดนัดโกลด์มาร์เก็ต
			- ศูนย์อาหารสินค้า PNY
			- ศูนย์อาหารสาทรมาร์เก็ต
			- ได้ทางด่วนพงษ์พระราม
			- ให้ไปรวมกับผู้ค้าประตูน้ำ หรือที่ของเอกชน
			ยังอยู่พื้นที่เดิม สำนักเทศกิจกำลังจัดทำแผน
			ได้ทางด่วนพระรามที่ 6 ใกล้อาคารศรีจุฬทรัพย์

พื้นที่ที่ถูกไล่อื้อ		จำนวนผู้ค้า(ราย)	พื้นที่ขายที่กรุงเทพมหานครจัดเตรียมไว้
พระนคร	- ถนนพระจันทร์ จากถนนหน้าพระธาตุถึงลานท่าพระจันทร์ - บริเวณถนนมหาราช ตั้งแต่ท่าช้างถึงท่าพระจันทร์ - ลานท่าช้าง - ลานท่าพระจันทร์	111 177 82 84	- ตลาดพระเครื่องบางใหญ่ - ตลาดพระเครื่องพระราชม
	ปากคลองตลาด	1,163	- ตลาดวัดเลียบ(ตลาดปากคลองตรีเพชร) - ตลาดยอดพิมาน - ตลาดส่งเสริมเกษตรไทย - ตลาดปากคลองตลาด - ตลาดไทย- ตลาดซอยสวนผัก4
สัมพันธวงศ์	ถนนมหาจักร ตลาดคลองถม	170 3,500	- ตลาดสายใต้ใหม่เซ็นเตอร์ - คลองถมเซ็นเตอร์ - สำนักการตลาดกรุงเทพมหานคร - ตลาดมิตรไนท์ ปิ่นเกล้า - ตลาดน้ำมหานคร เขตลาดกระบัง - ตลาดงามวงศ์วาน - ศูนย์การค้าไอโซ ช้างโรงพยาบาลหัวเฉียว - ตลาดท่าดินแดง - ตลาดสำเพ็ง2 เขตบางแค - ตลาดหลังพาดำปิ่นเกล้า - ตลาดนัดสายใต้เก่า ปิ่นเกล้า
รวมผู้ค้าทั้งสิ้น		6,910	

ที่มา: สำนักเทคนิค(2559)

ผลการศึกษาผู้ค้าแผงลอยในกรุงเทพมหานคร

การศึกษาผู้ค้าข้างทาง ผู้ซื้อ และประชาชนในพื้นที่การค้าในกรุงเทพมหานครเขตชั้นในสี่เขต คือ บางรัก ปทุมวัน พระนคร และสัมพันธวงศ์ กระทำในต้นเดือนเมษายน 2559 การศึกษาเชิงปริมาณกำหนดกลุ่มตัวอย่างผู้ค้าเขตละ 100 คน ผู้ซื้อ และ ประชาชนเขตละ 50 คน รวมกลุ่มตัวอย่าง 800 คน การคัดเลือกตัวอย่างใช้การสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาคือแบบสำรวจ ส่วนการศึกษาเชิงคุณภาพใช้แบบสัมภาษณ์ผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียโดยตรงและไม่มีส่วนได้ส่วนเสียโดยตรง เช่น ผู้ค้าที่ได้รับผลกระทบจากการจัดระเบียบ นักวิชาการด้านผังเมืองและพัฒนาสังคม นักพัฒนาสังคม จำนวน 24 คน การประมวลผลข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนาและสถิติอนุมาน ผลการศึกษายืนยันบทบาทของการค้าแผงลอยทั้งในด้านการจ้างงาน การลดแรงเสียดทานในระบบทุนนิยม บทบาทต่อเศรษฐกิจโดยรวม บทบาททางสังคม รวมทั้งปัญหาการบริหารจัดการ

ผลการศึกษาในส่วนของผู้ค้าพบว่า ผู้ค้าร้อยละ 44 ขายนอกจุดผ่อนผัน และส่วนใหญ่มีการศึกษาไม่สูง และมีอายุมากกว่า 40 ปี ผู้ค้ามากกว่าครึ่งมีระยะเวลาประกอบอาชีพมากกว่า 10 ปี ที่ประกอบอาชีพไม่เกิน 5 ปี มีประมาณ 1 ใน 4 เขตพทพวันมีผู้ค้าที่มีระยะเวลาประกอบอาชีพไม่เกิน 5 ปีสูงที่สุด สัดส่วนของผู้ค้าหญิงสูงมากกว่าร้อยละ 75 ในทุกเขตเว้นเขตพทพวัน ผู้ค้าจำนวนมากระบุว่าเหตุผลในการเข้าสู่อาชีพไม่ใช่เหตุผลด้านรายได้ แต่เป็นเหตุผลด้านความอิสระและความยืดหยุ่น ข้อค้นพบนี้ยืนยันพัฒนาการของทฤษฎีที่อธิบายการประกอบอาชีพ ประเด็นที่น่าสนใจคือสัดส่วนที่สูงของผู้ค้าหญิง ซึ่งทุกเขตยกเว้นเขตพทพวันมีถึงร้อยละ 75 หรือมากกว่า การศึกษาปัจจัยต่างๆที่เกี่ยวข้อง เช่น สภาวะเศรษฐกิจ อัตราการว่างงาน และอาชีพของคู่สมรส และจำนวนผู้ค้าที่เข้าสู่อาชีพไม่เกิน 5 ปี ทำให้ได้ข้อสรุปว่า สัดส่วนที่สูงของผู้ค้าหญิงเป็นผลจากภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำ ทำให้ผู้หญิงเข้าสู่อาชีพมากขึ้น

ผลการศึกษาในส่วนของผู้ค้าพบว่า ผู้ค้าร้อยละ 44 ขายนอกจุดผ่อนผัน และส่วนใหญ่มีการศึกษาไม่สูง และมีอายุมากกว่า 40 ปี ผู้ค้ามากกว่าครึ่งมีระยะเวลาประกอบอาชีพมากกว่า 10 ปี ที่ประกอบอาชีพไม่เกิน 5 ปี มีประมาณ 1 ใน 4 เขตพทพวันมีผู้ค้าที่มีระยะเวลาประกอบอาชีพไม่เกิน 5 ปีสูงที่สุด สัดส่วนของผู้ค้าหญิงสูงมากกว่าร้อยละ 75 ในทุกเขตเว้นเขตพทพวัน ผู้ค้าจำนวนมากระบุว่าเหตุผลในการเข้าสู่อาชีพไม่ใช่เหตุผลด้านรายได้ แต่เป็นเหตุผลด้านความอิสระและความยืดหยุ่น ข้อค้นพบนี้ยืนยันพัฒนาการของทฤษฎีที่อธิบายการประกอบอาชีพ ประเด็นที่น่าสนใจคือสัดส่วนที่สูงของผู้ค้าหญิง ซึ่งทุกเขตยกเว้นเขตพทพวันมีถึงร้อยละ 75 หรือมากกว่า การศึกษาปัจจัยต่างๆที่เกี่ยวข้อง เช่น สภาวะเศรษฐกิจ อัตราการว่างงาน และอาชีพของคู่สมรส และจำนวนผู้ค้าที่เข้าสู่อาชีพไม่เกิน 5 ปี ทำให้ได้ข้อสรุปว่า สัดส่วนที่สูงของผู้ค้าหญิงเป็นผลจากภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำ ทำให้ผู้หญิงเข้าสู่อาชีพมากขึ้น

ผู้ค้าสินค้าประเภทอาหารมีสัดส่วนสูงกว่าสินค้าที่ไม่ใช่อาหาร โดยเฉพาะอาหารปรุง ณ จุดขาย การลงทุนเฉลี่ยของผู้ค้าอยู่วันละ 2,237.48 บาท ส่วนรายได้เฉลี่ยอยู่ที่ 3,208.40 บาท ในทั้งสี่เขต เงินลงทุนที่ต่ำที่สุดคือ 200 บาท ผู้ค้าที่มีเงินลงทุนต่ำมีแนวโน้มเป็นผู้ค้ายากจนและมีความต้องการในการขยายอาชีพต่ำกว่าผู้ค้าที่มีเงินลงทุนสูง ผู้ค้าจำนวนหนึ่งมีรายได้น้อยและบางวันมีรายได้ไม่เพียงพอ

ผู้ค้ามากกว่าร้อยละ 60 ระบุว่าผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำ เหตุผลสำคัญที่ทำให้มีลูกค้าประจำคือ ราคาไม่แพง ผู้ค้าที่ต้องการประกอบอาชีพในระยะยาวมีร้อยละ 66.25 ผู้ค้าที่สนับสนุนให้บุตรหลานประกอบอาชีพมีร้อยละ 55.20 ผู้ค้าร้อยละ 60.98 ไม่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพเป็นการค้าในระบบการศึกษาพบลักษณะเฉพาะของเขตพทพวัน ผู้ค้าในเขตนี้มีโอกาสในการสร้างรายได้มากกว่าผู้ค้าในเขตอื่นๆ คุณลักษณะของผู้ค้าในเขตพทพวันแตกต่างจากผู้ค้าในเขตอื่นๆ ทั้งในด้านสัดส่วนของที่ต่ำกว่าของผู้ค้าหญิง อายุของผู้ค้า ความเชื่อมโยงกับภาคเกษตร จำนวนผู้อยู่ในอุปการะ ทิศนะต่อการขยายการประกอบอาชีพและการสนับสนุนให้บุตรหลานประกอบอาชีพการการค้าแผงลอย

ผู้ค้ากว่าร้อยละ 70 เห็นว่าการค้าแผงลอยไม่สะอาดและกีดขวางทางจราจร และมีความเห็นว่าควรแก้ไขโดย “จัดระเบียบ” (ร้อยละ 37.34) “ควบคุมจำนวน” (ร้อยละ 11.83) “กำหนดเวลาขาย” (ร้อยละ 10.72) และ “ยกเลิกจุดผ่อนผันที่มีการสัญจรมาก” (ร้อยละ 4.62) การให้ความสำคัญต่อคำตอบเป็นไปในทิศทางเดียวกันในทุกเขต ส่วนข้อเสนอการจัดระเบียบนั้น แนวทางการจัดระเบียบที่ผู้ค้าระบุมากเป็นอันดับแรก คือ “จัดที่ขายให้ผู้มีรายได้น้อย” คิดเป็นร้อยละ 38.33 ของคำตอบทั้งหมด รองลงมา คือ “เก็บค่า

รักษาความสะอาด ” ร้อยละ 19.24 ส่วนประเด็น “ควบคุมจำนวน” “เก็บภาษี” และ “ให้ผู้ค้าควบคุม
กันเอง” ได้รับการระบุ ร้อยละ 15.28, 10.18 และ 8.20 ตามลำดับ ในบรรดาแนวทางจัดระเบียบนี้
แนวทางที่ไม่เคยปฏิบัติในกรุงเทพมหานคร แต่มีการปฏิบัติในประเทศอื่น ๆ เช่น สาธารณรัฐสิงคโปร์
สาธารณรัฐอินโดนีเซีย และสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม คือ การจัดที่ขายให้ผู้มีรายได้น้อย การเก็บภาษี
และให้ผู้ค้าควบคุมกันเอง

ตารางที่ 2 คุณลักษณะของกลุ่มตัวอย่างผู้ค้า

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 400)	
	บางรัก (n = 100)		ปทุมวัน (n = 100)		พระนคร (n = 100)		สัมพันธวงศ์ (n = 100)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เพศ										
หญิง	75	75.00	64	64.00	75	75.00	77	77.00	291	72.75
อายุ										
ต่ำกว่า 40 ปี	24	24.00	36	36.00	26	26.00	33	33.00	119	29.75
40-59 ปี	59	35.00	55	35.00	51	30.00	50	20.00	215	53.75
60 ปีขึ้นไป	17	17.00	9	9.00	23	23.00	17	17.00	66	16.50
การศึกษาสูงสุด										
ไม่ได้เรียนม.ต้น	70	70.00	64	64.00	65	65.00	64	64.00	263	65.75
มัธยมปลาย	15	5.00	17	17.00	14	14.00	10	10.00	56	14.00
สูงกว่า มปลาย	15	15.00	19	19.00	21	21.00	26	26.00	81	20.25
ภูมิลำเนา										
กรุงเทพฯ	39	39.00	30	30.00	50	50.00	49	49.00	168	42.00
อาชีพคู่สมรส										
ช่วยค้าขาย	18	27.69	28	39.44	24	43.64	25	41.67	95	37.85
รับจ้างรายวัน	9	13.85	6	8.45	5	9.09	11	18.33	31	12.35
เกษตรกรรม	5	7.69	18	25.35	1	1.82	2	3.33	26	10.36
ผู้อยู่ในอุปการะ										
1-3 คน	47	47.00	50	50.00	50	50.00	37	37.00	184	46.00
มากกว่า5 คน	1	1.00	44	44.00	8	8.00	4	4.00	57	14.25
การค้าแฝงลอยเป็นรายได้หลักหรือไม่										
เป็น	90	90.00	89	89.00	87	87.00	90	90.00	356	89.00
รายได้อื่น ๆ										
มี	34	34.00	36	36.00	31	31.00	25	25.00	126	31.50
สินค้าที่ขาย*										

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 400)	
	บางรัก (n = 100)		ปทุมวัน (n = 100)		พระนคร (n = 100)		สัมพันธวงศ์ (n = 100)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อาหาร(ร้อยละ 57.14 ของคำตอบ)										
จำนวนคำตอบ	n= 106		n=116		n=103		n=109		n=434	
อาหารปรุง	31	29.25	38	32.76	20	19.42	17	15.60	106	24.42
อาหารปรุงสำเร็จ	19	17.92	11	9.48	11	10.68	9	8.26	50	11.52
รวมสินค้า กลุ่มอาหาร	63	59.43	76	65.52	54	52.43	55	50.46	248	57.14
ระยะเวลาประกอบอาชีพ										
ไม่ถึง 1 ปี	3	3.00	4	4.00	1	1.00	1	1.00	9	2.25
1-3 ปี	12	12.00	22	22.00	15	15.00	15	15.00	64	16.00
4-5 ปี	7	7.00	13	13.00	7	7.00	7	7.00	34	8.50
มากกว่า 10 ปี	54	54.00	26	26.00	58	58.00	55	55.00	193	48.25
เหตุผลที่เลือกประกอบอาชีพ										
จำนวนคำตอบ	(n=218)		(n=205)		(n=181)		(n=192)		(n=796)	
ไม่ชอบเป็น ลูกจ้าง	74	33.94	80	39.02	56	30.94	56	29.17	266	33.42
เวลายืดหยุ่น	54	24.77	40	19.51	33	18.23	44	22.92	171	21.48
รายได้ดี	34	15.60	45	21.95	38	20.99	28	14.58	145	18.22
หางานอื่นไม่ได้	29	13.30	18	8.78	20	11.05	26	13.54	93	11.68
ความเพียงพอของรายได้										
พอใช้ มีเหลือ เก็บ	39	39.00	49	49.00	41	41.00	27	27.00	156	39.00
พอดี ไม่เหลือ เก็บ	42	42.00	35	35.00	32	32.00	50	50.00	159	39.75
บางวันรายได้ ไม่พอ	19	19.00	16	16.00	27	27.00	23	23.00	85	21.25
การประเมินสถานะอาชีพ										
มีรายได้เลี้ยงชีพ ต่อวัน	49	49.00	50	50.00	56	56.00	50	50.00	205	51.25
มีเงินออม- ไม่ต้องการขยาย	32	32.00	25	25.00	25	25.00	34	34.00	116	29.00
มีเงินออม- ต้องการขยาย	19	19.00	25	25.00	19	19.00	16	16.00	79	19.75

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 400)	
	บางรัก (n = 100)		ปทุมวัน (n = 100)		พระนคร (n = 100)		สัมพันธวงศ์ (n = 100)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่คิดขยายหรือตั้งเป็นร้านค้า (ร้อยละ 60.98 ของคำตอบทั้งหมด)										
จำนวนคำตอบ	(n = 84)		(n = 72)		(n = 77)		(n = 89)		(n = 322)	
ต้นทุนสูง	29	34.52	25	34.72	20	25.97	32	35.96	106	32.92
ไม่มีคนช่วย	18	21.43	18	25.00	15	19.48	24	26.97	75	23.29
อายุมาก	13	15.48	16	22.22	13	16.88	10	11.24	52	16.15
ขั้นตอนกฎหมาย ยุ่งยาก	5	5.95	5	6.94	16	20.78	14	15.73	40	12.42
การค้าแผงลอยไม่สะอาดและกีดขวางทางจราจร*										
คำตอบทั้งหมด	(n=134)		(n=136)		(n=138)		(n=133)		(n=541)	
จริง (ร้อยละ 70.79 ของคำตอบทั้งหมด)										
จำนวนคำตอบ	(n=100)		(n=94)		(n=96)		(n=93)		(n=383)	
ควรแก้ไขโดย										
จัดระเบียบ	48	48.00	48	51.06	56	58.33	50	53.76	202	37.34
ควบคุมจำนวน	19	19.00	16	17.02	15	15.63	14	15.05	64	11.83
กำหนดเวลาขาย	16	16.00	15	15.96	13	13.54	14	15.05	58	10.72
เลิกจุดผ่อนผันที่ มีการสัญจรมาก	4	4.00	5	5.32	7	7.29	9	9.68	25	4.62
ควรจัดระเบียบการค้าข้างทางอย่างไร										
จำนวนคำตอบ	(n=180)		(n=181)		(n=175)		(n=171)		(n=707)	
จัดที่ขายให้ผู้มี รายได้น้อย	71	39.44	66	36.46	65	37.14	69	40.35	271	38.33
เก็บค่ารักษา ความสะอาด	32	17.78	40	22.10	31	17.71	33	19.30	136	19.24
ควบคุมจำนวน	34	18.89	16	8.84	32	18.29	26	15.20	108	15.28
เก็บภาษีค่าที่	14	7.78	20	11.05	24	13.71	14	8.19	72	10.18
ให้ผู้ค้าคุมกันเอง	14	7.78	17	9.39	9	5.14	18	10.53	58	8.20

* เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ผู้ซื้อ

ผู้ซื้อในทุกกลุ่มอายุ และส่วนใหญ่เป็นแรงงาน ผู้ซื้อที่มีรายได้ไม่เกินเดือนละ 9,000 บาทมีถึงร้อยละ 35 ผู้ซื้อเกือบร้อยละ 40 ซื้อสินค้าข้างทางทุกวัน สินค้าซื้อส่วนใหญ่คืออาหาร ผู้ซื้อร้อยละ 50 มีมูลค่าการซื้อแต่ละ

ครั้งมากกว่า 100 บาท เหตุผลสำคัญที่ซื้อสินค้าข้างทาง เป็นเหตุผลด้านความสะดวกและราคา และ ผู้ซื้อและผู้ขายมีปฏิสัมพันธ์กัน ความสะดวกหมายถึงการประหยัดทั้งเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางเพื่อหาซื้อสินค้า ผู้ซื้อระบุว่า การซื้อสินค้าข้างทางแตกต่างจากการซื้อสินค้าจากร้านค้า เพราะสะดวกกว่า ราคาถูกกว่า ส่วนการเพิ่มจำนวนของผู้ค้านั้น ผู้ซื้อให้เหตุผลว่าเป็นเพราะประชาชนที่ไม่มีงานทำมีจำนวนมากขึ้นและคนรุ่นใหม่นิยมประกอบอาชีพอิสระมากกว่าเป็นลูกจ้าง

ข้อเสนอด้านการบริหารจัดการที่ชัดเจนที่สุด คือ การจัดการด้านพื้นที่ ซึ่งประกอบด้วยการกำหนดพื้นที่อนุญาตให้ขายชัดเจน กำหนดที่ตั้งไม่ให้กีดขวางทางสัญจร และจำกัดจำนวนผู้ขายและแผง ประเด็นที่ผู้ซื้อให้ความสำคัญรองลงมา คือ เรื่องการพัฒนาผู้ค้าซึ่งประกอบด้วย ให้ความรู้ผู้ค้าด้านการรักษาความสะอาด รองลงมา คือ พัฒนาทักษะให้ผู้ประกอบการที่มีความสามารถ รมัควัฒนาการแต่งกายในร้านโครงสร้าง ผู้ซื้อให้ความสำคัญต่อเรื่อง สนับสนุนผู้ค้าที่ยากจน บังคับใช้กฎหมายเคร่งครัด จัดการเรื่องส่วย เก็บภาษีผู้ค้า

ในด้านความจำเป็นของการมีการค้าแผงลอยในกรุงเทพมหานคร พบว่าค่าตอบร้อยละ 6.79 ระบุว่ามีความจำเป็น การสำรวจราคาสินค้าพบว่าราคาสินค้าที่ขายในร้านค้าที่เป็นระบบ(ยกเว้นร้านสะดวกซื้อ) และที่ขายข้างทางมีความแตกต่างกันอย่างชัดเจน ผลการสำรวจผู้ซื้อสะท้อนบทบาทสำคัญของการค้าแผงลอยปรากฏดังตารางที่ 4

การสำรวจในส่วนของประชาชนพบว่า ประชาชนร้อยละ 12.50 ไม่ซื้อสินค้าแผงลอย ด้วยเหตุผลด้านคุณภาพของสินค้า ส่วนประชาชนที่ซื้อสินค้าข้างทางให้เหตุผลในทิศทางเดียวกับผู้ซื้อ ทั้งในด้านพฤติกรรม การซื้อและทักษะต่างๆ ต่อการค้าข้างทาง และความจำเป็นของการมีแผงลอย

ตารางที่ 4 คุณลักษณะของผู้ซื้อ

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 200)	
	บางรัก (n = 50)		ปทุมวัน (n = 50)		พระนคร (n = 50)		สัมพันธวงศ์ (n = 50)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เพศ										
หญิง	25	50.00	21	42.00	34	68.00	31	62.00	111	55.50
อายุ										
ต่ำกว่า 20 ปี	7	14.00	11	22.00	9	18.00	8	16.00	35	17.50
20-59 ปี	43	86.00	35	58.00	36	54.00	41	82.00	155	62.50
60-69 ปี	-	-	2	4.00	5	10.00	1	2.00	8	4.00
รวม	50	100.00	50	100.0	50	100.00	50	100.00	200	100.00
อาชีพ										
นักเรียน/ นักศึกษา	9	18.00	20	40.00	17	34.00	17	34.00	63	31.50
รับจ้างรายเดือน	16	32.00	10	20.00	9	18.00	13	26.00	48	24.00
รับจ้างรายวัน	12	24.00	6	12.00	10	20.00	4	8.00	32	16.00

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 200)	
	บางรัก (n = 50)		ปทุมวัน (n = 50)		พระนคร (n = 50)		สัมพันธวงศ์ (n = 50)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน										
ต่ำกว่า 9,000	12	24.00	28	56.00	16	32.00	14	28.00	70	35.00
9,000-15,000	22	44.00	11	22.00	21	42.00	14	28.00	68	34.00
การศึกษาสูงสุด										
มัธยมต้น	15	30.00	12	24.00	14	28.00	7	14.00	48	24.00
มัธยมปลาย/ ปวช.	17	34.00	24	48.00	14	28.00	12	24.00	67	33.50
ปริญญาตรีขึ้นไป	15	30.00	13	26.00	19	38.00	29	58.00	76	38.00
ที่พักอาศัย										
บ้านเช่า/ห้อง เช่า	25	50.00	27	54.00	19	38.00	18	36.00	89	44.50
ความถี่ในการซื้อ										
ทุกวัน	24	48.00	21	42.00	20	40.00	13	26.00	78	39.00
3-5 วันต่อ สัปดาห์	14	28.00	24	48.00	11	22.00	20	40.00	69	34.50
สินค้าที่ซื้อประจำ										
อาหาร (ร้อยละ 60.37)										
จำนวนคำตอบ	(n=140)		(n=148)		(n=118)		(n=129)		(n=535)	
อาหารปรุงที่จุด ขาย	29	20.71	26	17.57	21	17.80	22	17.05	98	18.32
อาหารสดผัก/ ผลไม้	24	17.14	21	14.19	20	16.94	21	16.28	86	16.07
อาหารปรุง สำเร็จ	22	15.71	27	18.24	19	16.10	18	13.95	86	16.07
อาหารสำเร็จรูป	10	7.14	12	8.11	6	5.08	15	11.63	43	8.04
เหตุผลที่ซื้อ*										
จำนวนคำตอบ	n=146		n=165		n=152		n=155		n=618	
ราคา (ร้อยละ 25.31)										
ราคาถูก	35	23.97	33	20.00	28	18.42	24	15.48	120	19.42
ต่อรองราคาได้	5	3.42	14	8.48	10	6.58	8	5.16	37	5.99
ความสะดวก(ร้อยละ 50.65)										

ข้อมูล	เขตในกรุงเทพมหานคร								รวม (n = 200)	
	บางรัก (n = 50)		ปทุมวัน (n = 50)		พระนคร (n = 50)		สัมพันธวงศ์ (n = 50)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ใกล้บ้าน	21	14.38	34	20.61	16	10.53	24	15.48	95	15.37
ประหยัดเวลา	21	14.38	18	10.91	20	13.16	24	15.48	83	13.43
เป็นทางผ่าน	18	12.33	15	9.09	20	13.16	29	18.71	82	13.27
ใกล้ที่ทำงาน	19	13.01	9	5.45	13	8.55	12	7.74	53	8.58
ข้อเสนอแนะการบริหารจัดการ										
ด้านพื้นที่ (ร้อยละ 30.70 ของคำตอบ)										
กำหนดพื้นที่อนุญาตชัดเจน	39	13.49	44	15.38	45	15.90	42	12.57	170	14.26
กำหนดที่ตั้งไม่ให้กีดขวางทางสัญจร	37	12.80	37	12.94	34	12.01	34	10.18	142	11.91
จำกัดจำนวนผู้ขายและแผง	16	4.50	8	2.45	13	4.59	17	4.19	54	4.53
ด้านการศึกษา(ร้อยละ 20.55 ของคำตอบ)										
ให้ความรู้ด้านการรักษาความสะอาด	31	10.73	28	9.79	30	10.60	36	10.78	125	10.49
พัฒนาทักษะเป็นผู้ประกอบการที่มีความสามารถ	15	5.19	15	5.24	11	3.89	24	7.19	65	5.45
การแต่งกาย	13	4.50	15	5.24	9	3.18	18	5.39	55	4.61
ด้านโครงสร้าง(ร้อยละ 18.54 ของคำตอบ)										
สนับสนุนผู้ค้าที่ยากจน	19	6.57	17	5.94	23	8.13	19	5.69	78	6.54
บังคับใช้กฎหมายเคร่งครัด	11	3.81	12	4.20	21	7.42	17	5.09	61	5.12
จัดการเรื่องส่วย	10	3.46	16	5.59	14	4.95	15	4.49	55	4.61
เก็บภาษีผู้ค้า	8	2.77	7	2.45	5	1.77	7	2.10	27	2.27
ความจำเป็นของการค้าข้างทาง: จำเป็น (ร้อยละ 96.79 ของคำตอบทั้งหมด)										

* เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ผลการสัมภาษณ์ผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียและไม่ได้มีส่วนได้ส่วนเสียโดยตรงกับการค้าแฝงลอยเย็นย่นความจำเป็นของการค้าแฝงลอยในมิติเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม ความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์ และการสร้างเมืองที่มีชีวิตและความหลากหลาย และที่สำคัญคือการบริหารจัดการบนพื้นฐานความเข้าใจต่อบทบาทที่สำคัญในภาวะเศรษฐกิจสังคมที่มีความเป็นพลวัต ซึ่งต้องการการจัดการเชิงบูรณาการมากกว่าการจัดการเชิงพื้นที่เท่านั้น และที่สำคัญคือการให้ความสำคัญต่อการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ การจัดระเบียบ รักษาความสะอาดและสุขาภิบาลอาหาร

แนวปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ได้อัญเชิญแนวพระราชดำริ “เศรษฐกิจพอเพียง” มาเป็นกรอบของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ตั้งแต่แผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 9 (พ.ศ. 2545-2549) เป็นต้นมา สรุปความได้ว่า “เศรษฐกิจพอเพียงเป็น ปรัชญาชี้แนะแนวทางการดำรงอยู่ และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับ ครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐ รวมทั้งการพัฒนาและบริหารประเทศโดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจให้ดำเนินไปในทาง “สายกลาง” เพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกาภิวัตน์ แต่ก็มีคุณสมบัติ ความพอเพียง หมายถึง ความพอประมาณ ความมีเหตุผล รวมถึงความจำเป็นที่จะต้องมีความภูมิคุ้มกันในตัวที่ดีพอสมควร ต่อผลกระทบใดๆ อันเกิดจากการเปลี่ยนแปลงทั้งภายนอกและภายใน มีความรอบคอบและรู้เท่าทัน การเปลี่ยนแปลงจากสิ่งแวดล้อมภายนอก และสามารถป้องกันหรือลดผลกระทบอันเกิดจากความผันผวน หรือความผันผวนของโลกภายนอก และขณะเดียวกัน พื้นฐานจิตใจของคนในชาติ โดยเฉพาะเจ้าหน้าที่ของรัฐ นักทฤษฎี นักธุรกิจในทุกระดับ ต้องมีสำนึกด้านคุณธรรม ความซื่อสัตย์สุจริต ดำเนินชีวิตด้วยความอดทน ความเพียร มีสติปัญญา และความรอบคอบ ” การพัฒนาจึงให้ความสำคัญต่อการสร้างรากฐานที่เข้มแข็ง เป็นการพัฒนาที่สมดุลตามหลักสายกลาง ประชาชนทุกกลุ่มสามารถดำรงชีวิตอยู่ได้ภายใต้การเปลี่ยนแปลงในกระแสโลกาภิวัตน์ เป้าหมายการพัฒนา มิใช่การเจริญเติบโตในระดับสูง แต่เป็นการพัฒนาที่สมดุลและมีเสถียรภาพ ไม่สร้างความเหลื่อมล้ำ (สศช. 2544; Wibulsawasdi, Dharmapiya & Pootrakul, 2016 : 42)

รายงานการพัฒนามนุษย์ของประเทศไทย ปี 2007 (2550) ที่จัดทำโดยโครงการพัฒนาแห่งสหประชาชาติ (UNDP, 2007) เสนอว่าแนวปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง ไม่ใช่หลักเศรษฐศาสตร์ แต่เป็นแนวทางในการดำเนินนโยบายในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับบุคคล ครอบครัว ชุมชน ธุรกิจ ชาติ และ โลก คติบท (Maxim) ของแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ได้แก่ การตระหนักรู้เหตุและผล รู้ว่าการกระทำจะส่งผลอะไรอย่างไร การตัดสินใจโดยใช้วิจยา ญาณ ความซื่อสัตย์และความอดทน การเดินสายกลางคือความพอประมาณ และการสร้างภูมิคุ้มกันเพื่อป้องกันผลกระทบจากวิกฤต (UNDP, 2007 : 31) คติบทเหล่านี้ หากนำมาเชื่อมโยงกันก็จะพบความสัมพันธ์ดังนี้

ตารางที่ 4 คติบท (Maxim) ของแนวปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

การเดินสายกลางคือความพอประมาณ	พอประมาณ
รู้เหตุและผล รู้ว่าการกระทำจะส่งผลอะไร อย่างไร	ความมีเหตุผล
การสร้างภูมิคุ้มกันเพื่อป้องกันผลกระทบจากวิกฤต	มีภูมิคุ้มกัน
ตัดสินใจโดยใช้วิจารณ์ญาณ	ความรู้
ความซื่อสัตย์และความอดุสาหะ	คุณธรรม

ที่มา : สรุปจาก Human Development Report (UNDP, 2007 : 31)

ความพอประมาณ หมายถึง ความสมดุลระหว่างการพึ่งตนเอง และการพึ่งพิงภายนอก การแข่งขัน การจัดสรรทรัพยากรเพื่อความเข้มแข็งของรากฐานทางสังคม

ความมีเหตุผล หมายถึง ความระมัดระวังในการประเมินสถานการณ์ที่แท้จริงของประเทศ ทั้งสถานการณ์ภายในและภายนอก เพื่อให้การพัฒนามีรากฐานจากทุน ศักยภาพภายใน และสอดคล้องกับสถานการณ์ภายนอก

มีภูมิคุ้มกัน หมายถึง การสร้างความเข้มแข็งภายในทุกระดับ จากระดับบุคคล ชุมชน ประเทศ เพื่อให้สามารถจัดการกับการเปลี่ยนแปลง แรงกดดัน และ วิกฤต

ความรู้และคุณธรรม หมายถึง การสนับสนุนให้คนเป็นศูนย์กลางของการพัฒนา การลดความเหลื่อมล้ำ และ สนับสนุนการมีส่วนร่วมในการพัฒนา

จากการประมวลแนวปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงข้างต้น การจัดการที่มีแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงเป็นแนวทาง จึงหมายถึง การจัดการการที่ให้ความสำคัญต่อความ หลากหลาย และสร้างความสมดุลในความหลากหลายนั้น ความหลากหลายนี้เองที่สร้างภูมิคุ้มกันต่อการเปลี่ยนแปลง เป็นการดำเนินนโยบายโดยใช้ความรู้ ในการประเมินสถานการณ์ที่แท้จริง ทั้งสถานการณ์ภายในและภายนอก ให้ ให้ความสำคัญกับการดำเนินนโยบายที่ไม่สุดโต่ง สร้างภูมิคุ้มกัน ลดความเสี่ยง เพื่อให้มีความสมดุลระหว่างการพึ่งตนเอง และการพึ่งพิงภายนอกภายใต้ความไม่แน่นอนของระบบเศรษฐกิจ ทั้งให้ความสำคัญต่อการลดความเหลื่อมล้ำ และ สนับสนุนการมีส่วนร่วมในการพัฒนาและมีธรรมาภิบาล (Wibulswasdi, Dharmapiya & Pootrakul, 2016; UNDP, 2007 : 64) เป็นการจัดการกับการเปลี่ยนแปลงที่ไม่ได้มีเป้าหมายเพื่อ “กำไร” สูงสุด หรือ “ประโยชน์สูงสุด” ในเชิงเศรษฐกิจเท่านั้น แต่ยังคำนึงถึงสมดุลของระบบเศรษฐกิจที่ควรประกอบด้วยหน่วยการผลิตที่มีความหลากหลาย ทั้งเพื่อให้ระบบเศรษฐกิจมีภูมิคุ้มกันจากการดำรงอยู่ของระบบผลิตในระดับท้องถิ่นที่รองรับแรงงานที่มีคุณสมบัติหลากหลาย ทั้งยังทำให้แรงงานสามารถสร้างรายได้ สามารถพึ่งตนเองได้อย่างยั่งยืน

การจัดการการค้าแฝงลอยที่น้อมนำปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงเป็นแนวทาง

ด้วยแนวคิดข้างต้น การบริหารจัดการการค้าแฝงลอยตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงจึงหมายถึง การมีความรู้ที่ชัดเจนเพื่อกำหนด “ตำแหน่งแห่งที่” ของการค้าแฝงลอย ทั้งในฐานะที่เป็นทั้ง “เศรษฐกิจทางเลือก” และเศรษฐกิจที่สนับสนุนเศรษฐกิจทุนนิยม ในฐานะ “เศรษฐกิจทางเลือก” การค้าแฝงลอยมี

ความสอดคล้องกับวัฒนธรรม และวิถีชีวิตของท้องถิ่น ผู้ประกอบอาชีพมีโอกาสสร้างรายได้ และสวัสดิการให้แก่ตนเองและครอบครัวในกลุ่มแรงงานที่เผชิญกับข้อจำกัดการจ้างงานในเศรษฐกิจในระบบ (นฤมลและคณะ, 2551) ในขณะเดียวกันต้องเข้าใจบทบาทที่มีต่อแรงงานที่ต้องการความยืดหยุ่นในชีวิต อาชีพนี้จึงอาจเป็นทั้ง “กลยุทธ์เพื่อความอยู่รอด” และ “กลยุทธ์เพื่อการสะสมทุน” มีความเป็นท้องถิ่นภูมิลำเนาและโลกาภิวัตน์ ในขณะเดียวกันก็เป็นเสมือน “ภูมิคุ้มกัน” (Resilience) ให้ประชาชนมีโอกาสและ “ทางเลือก” ในการสร้างรายได้ มีแหล่งรายได้ที่หลากหลาย (Diversified) รวมถึงบทบาทในการเป็นระบบการคุ้มครองทางสังคมและกลไกรองรับแรงกระแทก (Cushion) จากความผันผวนของเศรษฐกิจระบบทุนนิยม สำหรับประชาชนที่มีความรู้และทักษะจำกัดที่ยังมีอยู่เป็นจำนวนมาก และในฐานะเศรษฐกิจที่สนับสนุนระบบทุนนิยมทั้งในด้าน “ผลิตซ้ำ” ทุนนิยมและลดแรงเสียดทานจากระบบทุนนิยม การค้าแฝงลอยเป็นแหล่งสินค้าบริการราคาย่อมเยาของแรงงานที่ประกอบอาชีพในเศรษฐกิจในระบบ โดยเฉพาะแรงงานที่มีรายได้น้อย ทำให้ทั้งแรงงานในระบบและเศรษฐกิจในระบบสามารถดำรงอยู่ได้ในขณะเดียวกันก็เกื้อกูลเศรษฐกิจนอกระบบที่ในหลายส่วนยังเป็นเศรษฐกิจทางเลือกและแรงงานนอกระบบด้วย

ในอีกด้านหนึ่ง การบริหารจัดการต้องไม่มุ่งถึง “ประโยชน์” จนมองข้ามข้อถกเถียงในแง่มุมต่างๆ โดยเฉพาะการใช้พื้นที่สาธารณะ รวมทั้ง “จุดอ่อน” หรือ “ข้อเสีย” ของการค้าแฝงลอย เช่น ข้อถกเถียงเกี่ยวกับการใช้พื้นที่สาธารณะเพื่อแสวงหาประโยชน์เชิงเศรษฐกิจ ความสะอาด เป็นระเบียบ สุขาภิบาลอาหาร และการปฏิบัติตามกฎหมายอย่างเคร่งครัด การปรับปรุง แก้ไขปัญหาและจุดอ่อนเหล่านี้ จำเป็นต้องดำเนินการบนพื้นฐานของความรู้ ความเข้าใจในสภาพปัญหา ที่มาของปัญหา และ รวมทั้งผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ผลการศึกษาทั้งในกลุ่มผู้ค้า ผู้ซื้อ และ ประชาชน สะท้อนถึงบทบาทของการค้าแฝงลอยทั้งในมิติเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม การสนับสนุนการสร้างงาน สร้างอาชีพ ลดความเหลื่อมล้ำ ในขณะเดียวกันก็สนับสนุนเศรษฐกิจทุนนิยม แต่ในขณะเดียวกันก็ยืนยันถึงปัญหาและจุดอ่อนของการค้าแฝงลอยที่จำเป็นต้องได้รับความสนใจและปรับปรุง เพื่อให้การค้าแฝงลอยสามารถดำรงบทบาทที่สำคัญได้อย่างยั่งยืน

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

พัฒนาการของ “ตำแหน่งแห่งที่” ของการค้าแฝงลอยจากวิถีเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรมดั้งเดิม มาสู่การเป็นหน่วยการผลิตขนาดเล็กในเศรษฐกิจนอกระบบทั้งก่อนและหลังอิทธิพลของพลังโลกาภิวัตน์ นอกจากจะสะท้อนถึง “พลวัต” ของเศรษฐกิจสังคมแล้ว ยังสะท้อนถึงบทบาทที่สำคัญในด้านต่างๆ ของการค้าแฝงลอยและความจำเป็นของการบริหารจัดการที่สนับสนุนการปรับตัวและความสมดุลภายใต้การเปลี่ยนแปลง ที่ให้ความสำคัญต่อความสมดุลของระบบเศรษฐกิจ บนพื้นฐานความเข้าใจในภูมิ สังคมและวัฒนธรรมมากกว่าการมุ่งถึงประโยชน์สูงสุดในเชิงเศรษฐกิจ

จากข้อมูลสถานการณ์การค้าแฝงลอย การเปลี่ยนแปลงในภาวะเศรษฐกิจสังคม พัฒนาการของการจัดการ และข้อมูลจากการศึกษาผู้ค้า ผู้ซื้อ และประชาชน ผู้เขียนมีข้อเสนอว่าหากน้อมนำแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาเป็นกรอบคิดในการบริหารจัดการ การจัดการการค้าแฝงลอยจะมีความสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงในภาวะเศรษฐกิจสังคม เป็นการจัดการการเปลี่ยนแปลงบนพื้นฐานของความเข้าใจความสำคัญของความ

หลากหลายเพื่อสร้างภูมิคุ้มกันต่อการเปลี่ยนแปลง ในขณะเดียวกันให้ความสำคัญต่อธรรมาภิบาล และการจัดการกับปัญหาและจุดอ่อนของการค้าแฝงลอย

ข้อเสนอแนะการบริหารจัดการเป็นดังนี้

1. สร้างความชัดเจนและข้อสรุปต่อข้อถกเถียงเกี่ยวกับการใช้พื้นที่สาธารณะเพื่อประโยชน์ในเชิงเศรษฐกิจ รวมทั้งผลตอบแทนที่สมเหตุสมผลที่รัฐพึงได้รับจากการใช้พื้นที่สาธารณะ
2. กำหนดยุทธศาสตร์การค้าแฝงลอยเพื่อความชัดเจนในสถานะของการค้าแฝงลอยทั้งด้านการสร้างงาน สร้างรายได้ สร้างอาชีพ และผู้ประกอบการตัวอย่างการจัดการการค้าแฝงลอยในบางประเทศเป็นกรณีศึกษาที่สามารถนำมาปรับใช้ได้ หากมีการทำความเข้าใจอย่างชัดเจนต่อการจัดการเชิงบูรณาการที่ครอบคลุมทั้งการใช้พื้นที่ คุณลักษณะของผู้ค้า การเชื่อมโยงหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและกลไกที่นำไปสู่ความสำเร็จในการจัดการ
3. จัดตั้งหรือมอบหมายหน่วยงานทำหน้าที่ดูแลการค้าแฝงลอยอย่างจริงจัง กำหนดหน้าที่ชัดเจนมากกว่า การจัดระเบียบ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมีความรู้ความเข้าใจการค้าแฝงลอยอย่างเป็นบูรณาการ ทั้งมิติทางเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม และให้ความสำคัญต่อธรรมาภิบาลในการจัดการ
4. สนับสนุนให้เกิดการจัดการที่นำไปสู่ความยั่งยืน มากกว่าการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า ให้ความสำคัญต่อการสร้างเมืองทั่วถึงและยั่งยืน
5. ศึกษาสถานภาพทางเศรษฐกิจของผู้ค้าเพื่อการตัดสินใจจัดสรรพื้นที่ ผู้ค้าที่มีโอกาสน้อยสมควรได้รับการสนับสนุนมากกว่า ในขณะเดียวกัน การจัดการควรพิจารณาความคุ้มค่าและประโยชน์ที่ท้องถิ่นพึงได้รับจากการอนุญาตให้มีการใช้พื้นที่สาธารณะเพื่อผลประโยชน์ทางธุรกิจ
6. สนับสนุนให้ผู้ค้ารวมกลุ่ม และมีผู้แทนที่ชัดเจน เพื่อสร้างการมีส่วนร่วมของผู้ค้าในการบริหารจัดการ บนพื้นฐานความรับผิดชอบต่อสังคม
7. กำกับดูแลเรื่องสุขาภิบาลอาหารอย่างจริงจังและทั่วถึง ทั้งผู้ค้าที่ประกอบอาชีพในพื้นที่สาธารณะและพื้นที่เอกชน

เอกสารอ้างอิง

- กรุงเทพมหานคร. (2534). แผนพัฒนากรุงเทพมหานคร ฉบับที่ 4. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2534.
- กรุงเทพมหานคร. (2539). แผนพัฒนากรุงเทพมหานคร ฉบับที่ 5. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2539.
- กุสุมา โกเศยะโยธิน. “แบบแผนการเข้าสู่อาชีพและความพึงพอใจในอาชีพของสตรีที่ย้ายถิ่นเข้าทำงานในกรุงเทพมหานคร.” วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2526.
- นฤมล นิราทร, อรศรี งามวิทย์พงศ์ และ ชไมพร รุ่งฤกษ์ฤทธิ์ (2551). การศึกษาเศรษฐกิจนอกระบบทางการเพื่อการขับเคลื่อนแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง. กรุงเทพฯ : สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย

- นฤมล นิราทร (2557). การจัดการการค้าหาแร่แมงกานีสในกรุงเทพมหานคร: ข้อเสนอแนะและข้อเสนอแนะวารสาร สังคมวิทยามานุษยวิทยา 33(2): กรกฎาคม - ธันวาคม 2557, 47-72.
- นฤมล นิราทร (2548). หาบแร่แมงกานีสอาหาร : ความสำเร็จและตัวบ่งชี้. วิทยานิพนธ์ดุสิตบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ธนากรอมสิน (2556). เต็มเต็ม...คนฐานราก โครงการธนากรประชาชน. กรุงเทพฯ: ธนากรอมสิน.
- นลินี ต้นฐานันท์ และคณะ (2542). “วิวัฒนาการชุมชนแออัด และองค์กรชุมชนแออัดในเมือง: กรณีศึกษา กรุงเทพมหานคร.” ใน ชุมชนแออัด : องค์ความรู้กับความเป็นจริง, หน้า 283-392. อคิน ทรัพย์พัฒน์, บรรณาธิการ. กรุงเทพมหานคร: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- ประชุม สุวดี และคณะ (2523). หาบแร่ในกรุงเทพมหานคร. กรุงเทพมหานคร: คณะสถิติประยุกต์ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.
- พงศธร ศิริธรรม (2549). นโยบายการจัดระเบียบหาบแร่-แมงกานีสของกรุงเทพมหานคร ตั้งแต่ปี พ.ศ.2535 ถึง ปัจจุบัน. (เอกสารอัดสำเนา)
- มูลนิธิเพื่อการพัฒนาแรงงานและอาชีพ (2554). สหกรณ์บริการชุมชนหมู่บ้านนักกีฬา. (เอกสารอัดสำเนา)
- เรณู สังข์ทองเงิน. (2534). “การประกอบอาชีพของแรงงานหญิงในกรุงเทพมหานคร.” วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ศิริปัญญา ตุ้มคะสมิต (2538). การจัดการด้านการจัดระเบียบหาบแร่-แมงกานีสของกรุงเทพมหานคร: ปัญหาและแนวทางแก้ไข. ภาควิชาหลักสูตรศิลปศาสตร มหาบัณฑิต สาขาเทคโนโลยีสังคม คณะพัฒนาสังคม มหาวิทยาลัยเกริก.
- สมพงษ์ พัดปุ. (2527) สภาพสิทธิของสลัม. กรุงเทพมหานคร: สถาบันไทยคดีศึกษา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์และมูลนิธิโครงการตำราสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์.
- มติชน (2557). [http://www.matichon.co.th/news_detail.php?newsid= 140799973&grpId=02&catid=02](http://www.matichon.co.th/news_detail.php?newsid=140799973&grpId=02&catid=02)
- สำนักคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (2556). สังคมไทยไตรมาส 1 ปี 2556 [http: A0%E0%B8%B2%E0%B8%A7%E0%B8%B0%E0%B8%AA%E0%B8%B1%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%A1%E0%B9%84%E0%B8%97%E0%B8%A2%20Q1-56_169.pdf](http://A0%E0%B8%B2%E0%B8%A7%E0%B8%B0%E0%B8%AA%E0%B8%B1%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%A1%E0%B9%84%E0%B8%97%E0%B8%A2%20Q1-56_169.pdf) สืบค้นเมื่อ 1 พฤศจิกายน 2556
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (2544). แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 9. https://www.m-society.go.th/article_attach/8430/8773.pdf สืบค้นเมื่อ 1 พฤษภาคม 2559
- สำนักเทศกิจ (2559). <http://www.bangkok.go.th/citylaw/> สืบค้นเมื่อ 1 พฤษภาคม 2559
- สำนักผังเมือง (2555). หาบแร่-แมงกานีสในกรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ. 25 https://www.m-society.go.th/article_attach/8430/8773.pdf55 <http://cpd.bangkok.go.th:90/web2/strategy/DATA5455/15UNM.pdf> สืบค้นเมื่อ 1 กุมภาพันธ์ 2557
- Siriwat Sandwich (2013). http://www.sirivatsandwich.com/history/history_eng.asp. สืบค้นเมื่อ 1 ธันวาคม 2556
- Thaipublica (2012). <http://thaipublica.org/2012/11/series-15-year-crisis-siriwat-3/> สืบค้นเมื่อ 1 ธันวาคม 2556

The Rockefeller Foundation (2013). <http://www.rockefellerfoundation.org/blog/searching-bangkok>
สืบค้นเมื่อ 1 ธันวาคม 2556

ภาษาอังกฤษ

- Bhowmik, S. (2012). Street Vendors in Asia : Survey of Research. In Street Vendors in the Global Urban Economy, edited by Sharit Bhowmik. New Delhi : Routledge., 20-45.
- Bromley, R. (2000). Street Vending and Public Policy. International Journal of Sociology and Social Policy. 20(1/2). pp.1-28.
- Carpenter, D.M. (2015). Upwardly Mobile : Street Vending and the American Dream. Arlington, Virginia : Institute for Justice.
- Cross, J. (2000). Street Vendors, Modernity and Post-Modernity : Conflict and Compromise in the Global Economy. International Journal of Sociology and Social Policy, 20(1/2), 30-52.
- David, S.; Ulrich, O.; Zelezeck, S. & Majoe, N. (2014). Managing Informality : Local government practices and approaches towards the informal economy – Learning examples from five African countries. Pretoria, South Africa : South African Local Government Association (SALGA).
- Frommer, R.; Norman, E.; Gall, B. and Knepper, L. (2011). Streets of Dreams: How Cities Can Create Economic Opportunity by Knocking Down Protectionist Barriers to Street Vending . Arlington, Virginia : Institute for Justice.
- Hutchings, F. (2014). Transforming Informal Street Vendors into Formal Local Business Investors in Rwanda. In Managing Informality : Local government practices and approaches towards the informal economy– Learning examples from five African countries, edited by Susanne David, Oliver Ulrich, Serge Zelezeck and Nachi Majoe, 44-55. Pretoria, South Africa : South African Local Government Association (SALGA).
- International Labour Organization (2002). Women and Men in the Informal Economy. A Statistical Picture. Geneva : International Labour Organization, ILO, Employment Sector.
- Kusakabe, K. (2006). Policy Issues on Street Vending : An Overview of Studies in Thailand, Cambodia and Mongolia. Bangkok : ILO.
- Loc, N. T. ; Moustier, P.; Thinh, L.N. and Ha, L. T. (2013). Inclusive urban development? Making space for street vending in Hanoi, Vietnam. London : International Institute for Environment and Development.
- Maneepong, C. & Walsh, J.C. (2013). A new generation of Bangkok Street vendors: Economic crisis as opportunity and threat., Cities 34, 37–43.
- Nirathron, N. (2006). Fighting Poverty from the Streets : Survey of Street Food Vending in Bangkok. Bangkok : ILO.

- Nirathron, N. (2012). Street Vendors in Bangkok. In Bhowmik, Sharit (ed.) Streets Vendors and the Urban Economy. New Delhi : Routledge.
- Roever, S. (2014). Informal Economy Monitoring Study Sector Report : Street Vendors. Cambridge, MA : WIEGO.
- The World Bank (2015). World Inclusive Cities Approach Paper. Washington D.C. : The World Bank.
- Simon, D. (2016). Rethinking Sustainable Cities : Accessible, green and fair. Bristol : Policy Press.
- Skinner, C. (2010).Challenging City Imaginaries : Street Traders Struggle in Warwick Junction. Agenda Special Issue.
- United Nation Development Programme (2007). Thailand Human Development Report : Sufficiency Economy and Human Development. Bangkok : UNDP.
- Wibulswasdi, C, Dharmapiya, P, & Pootrakul, K. (2016). Sufficiency Economy Philosophy and Development. 2nd edition. Bangkok : Foundation of Virtuous Youth and the Thailand Sustainable Development Foundation.
- Wongtada, N. (2015). The Ecology of Street Vending. Interdisciplinary Behavior and Social Sciences. Ford Lumban Goal (ed.) pp. 131-136.
- Yasmeen, Gisele (2007). Bangkok Foodscape: Public Eating, Gender Relations, and Urban Change.Bangkok : White Lotus.

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

- Dahmen, A., Leslie, L., Bhushan, M.B. & Rani, U. (2014). Utilising Potentials of Street Food for Sustainable City Development. Retrieved 20 October, 2016 from <https://www.uni-oettingen.de/.../Policy%20Brief%20Discussion%20Series-4.pdf>.
- Delgosea (2010). Humane Relocation and Empowerment of Street Vendors. Retrieved 3 June 2015 from <http://www.delgosea.eu/cms/layout/set/print/Best-Practices/Thematic-Area-4-Fiscal-Management-and-Investment-Planning/14-Humane-Relocation-and-Empowerment-of-Street-Vendors>
- Free Malaysia Today (2014). 'Quick Fixes' for hawkers, petty traders launched. Retrieved July 27, 2015, from <http://www.freemalaysiatoday.com/category/nation/2014/11/19/11-quick-fixes-for-hawkers-petty-traders-launched>.
- Ghani, A.(2011). A Recipe for Success : How Singapore Hawker Centres Came to Be. Retrieved June 30, 2016, from http://lkyspp.nus.edu.sg/ips/wp-content/uploads/sites/2/2013/08/AG_history-of-hawkers_010511.pdf
- Liu, Y.Y. (2015). Impact of Street Vendors on Brick and Mortars. Retrieved 3 May 2015 from <http://economicrt.org/blog/impact-of-street-vendors-on-brick-and-mortars/>

- Pruecksamars, W. (2013). The Middle-Class Vendors Shaking Up Bangkok's Street Trade, Retrieved March 2014 from <https://nextcity.org/informalcity/entry/street-smarts-why-middle-class-vendors-are-joining-bangkoks-informal-domain>
- The Gazette of India (2014). The Street Vendors (Protection of Livelihood and Regulation of Street Vending) Act, 2014. Retrieved 5 May 2015 from <http://www.indiacode.nic.in/acts2014/7%20of%202014.pdf>
- The Rockefeller Foundation (2013). Retrieved 3 June 2015 from <http://www.rockefellerfoundation.org/blog/searching-bangkok>
- WIEGO (2015). Street Vendors. Retrieved March 2015 from <http://wiego.org/informal-economy/occupational-groups/street-vendors>
- WIEGO (2012). Key Debates about Street Vending. Retrieved May 2014 from <http://wiego.org/informal-economy/key-debates-about-street-vending>
- Yasmeen, G. & Nirathron, N. (2014). Vending in Public Space : The Case of Bangkok. Available at :<http://wiego.org/sites/wiego.org/files/publications/files/Yasmeen-Vending-Public-Space-Bangkok-WIEGO-PB16.pdf>