

สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

การศึกษาความสัมพันธ์ของการค้ารายย่อยนอกระบบกับธุรกิจในระบบ
กรณีศึกษา ย่านธุรกิจสีลม

THE SOCIO – ECONOMIC LINKAGE BETWEEN THE PETTY COMMODITY
PRODUCTION AND THE FORMAL ECONOMIC
A CASE STUDY ON SILOM DISTRICT



T 0 4 7 4 9 8 1

ชลิตา พงศ์พิทยานันต์

CHALITA PONGPITTAYANUN

เลขหม.....
เลขทะเบียน..... 47498
วัน, เดือน, ปี..... 19 ต.ค. 2546

.b.....
.i.....

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาการวางแผนภาคและเมืองมหาวิทยาลัย
สาขาวิชาการวางแผนชุมชนเมืองและสภาพแวดล้อม
บัณฑิตวิทยาลัย
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
พ.ศ.2546

ISBN 974-324-634-7

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

THE SOCIO – ECONOMIC LINKAGE BETWEEN THE PETTY COMMODITY
PRODUCTION AND THE FORMAL ECONOMIC
• A CASE STUDY ON SILOM DISTRICT



A THESIS SUMMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT
OF THE REQUIREMENT FOR THE DEGREE OF
MASTER OF URBAN AND REGIONAL PLANNING
IN URBAN AND ENVIRONMENTAL PLANNING
SCHOOL OF GRADUATE STUDIES
KING MONGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG
2003
ISBN 974-324-634-7

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



COPYRIGHT 2003

SCHOOL OF GRADUATE STUDIES

KING MONGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หัวข้อวิทยานิพนธ์ การศึกษาความสัมพันธ์ของการค้ารายย่อยนอกระบบกับธุรกิจ
ในระบบ กรณีศึกษา ย่านธุรกิจสีลม
นักศึกษา นางสาวชลิตา พงศ์พิทยานันต์
รหัสประจำตัว 41063008
ปริญญา การวางแผนภาคและเมืองมหาบัณฑิต
สาขาวิชา การวางแผนชุมชนเมืองและสภาพแวดล้อม
พ.ศ. 2546
อาจารย์ผู้ควบคุมวิทยานิพนธ์ ผศ.ดร.นพดล สหชัยเสรี

บทคัดย่อ

การมีส่วนช่วยสนับสนุนให้ประชาชนในระบบธุรกิจสามารถดำรงชีพอยู่ได้ด้วยอัตราค่า
แรงระดับต่ำของกิจการค้ารายย่อยนอกระบบในแง่ของการจัดหาสินค้าและบริการราคาถูก และ
ในลักษณะการประกอบกิจการยังสร้างโอกาสการทำงานแก่กลุ่มคนด้อยโอกาส การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์
เพื่อศึกษาระบบการดำเนินกิจการค้ารายย่อยที่เอื้อประโยชน์แก่เศรษฐกิจกระแสหลักที่มี
ความเชื่อมโยงในวิถีการผลิตผ่านประชาชนผู้ซื้อสินค้าและบริการกับผู้ค้ารายย่อยนอกระบบใน
บริบทเศรษฐกิจเมือง เพื่อนำเสนอนโยบายและแนวทางการปฏิบัติต่อกิจการการค้ารายย่อยนอกระบบ
โดยให้ความสำคัญในด้านความสัมพันธ์ภายใต้ระบบการผลิตและการกระจายสินค้าและบริการ
ตามแนวคิด The Petty Commodity Production Approach กิจการการค้ารายย่อยในย่านธุรกิจสีลม
ได้ดำเนินไปควบคู่กับการเติบโตของธุรกิจทุนนิยม ในฐานะของการเอื้อประโยชน์ทั้งในด้านการ
จัดหาสินค้าและบริการของกลุ่มร้านค้ารายย่อยและการบริการด้านการเดินทางที่สะดวกรวดเร็ว
ของจักรยานยนต์รับจ้าง โดยวิเคราะห์ความต้องการและจำเป็นของประชาชนในระบบต่อสินค้า
และบริการจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบ และรูปแบบการดำเนินกิจการของผู้ค้ารายย่อยนอ
กระบบในเชิงปริมาณด้วยสถิติพรรณนา ร่วมกับการวิเคราะห์ข้อมูลการสัมภาษณ์เชิงลึกของกลุ่ม
ผู้ขับขี่จักรยานยนต์รับจ้างในเชิงคุณภาพ

บทบาทของกิจการค้ารายย่อยนอกระบบจากผลการศึกษาที่สำคัญมี 2 ประการ คือ
กลุ่มแรงงานในระบบมีความจำเป็นต้องพึ่งพาสินค้าและบริการที่มีราคาถูกกว่าจากร้านค้าราย
ย่อยสำหรับการจับจ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคในชีวิตประจำวัน รวมทั้งการบริการจักรยานยนต์
รับจ้างที่ให้ความสะดวกรวดเร็ว และช่วยรองรับความต้องการการเดินทางในตรอก ซอย ที่บริการ
ขนส่งมวลชนไม่ครอบคลุม ความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจในระบบกับกิจการค้ารายย่อยดำเนินไป
ภายใต้กระบวนการซื้อขายสินค้าและบริการผ่านชนชั้นแรงงานที่ผลประโยชน์ถูกดูดกลับไปสู่
กิจการในระบบธุรกิจทุนนิยม การสร้างงานแก่คนด้อยความรู้ที่มีฐานะยากไร้ในภาคการเกษตร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากชนบท กลุ่มผู้ใช้แรงงาน และรองรับคนตกงาน เป็นอีกบทบาทหนึ่งของกิจการค้ารายย่อยนอกกระบวน ที่มีรูปแบบกิจการขนาดเล็ก ให้เงินลงทุนไม่สูงมาก และสามารถดำเนินการจัดการได้ด้วยตนเองอย่างมีอิสระ แต่มีรายได้ไม่แน่นอน ใช้เงินทุนหมุนเวียนแบบวันต่อวันสำหรับค่าวัตถุดิบซึ่งมีราคาสูงขึ้นมาก ในขณะที่ต้องจ่ายอมนำยสินค้านำและบริการราคาถูกเนื่องจากกลุ่มผู้ใช้บริการส่วนใหญ่เป็นแรงงานระดับปฏิบัติการในระบบธุรกิจที่มีรายได้ต่ำซึ่งย่อมหมายถึงกำลังซื้อที่ต่ำเช่นกัน เนื่องจากร้านค้าและวินจักรยานยนต์ส่วนใหญ่ใช้พื้นที่สาธารณะ(ทางเท้า ริมถนน) สำหรับการค้าขาย แต่รัฐบาลกลับไม่มีความชัดเจนด้านนโยบายการอนุญาตใช้พื้นที่เพื่อการค้าขายเกิดความเสี่ยงในการประกอบอาชีพ ทำให้เกิดช่องว่างนำไปสู่การแสวงหาผลประโยชน์จากเจ้าหน้าที่รัฐที่ผู้ค้าจำเป็นต้องยอมจ่ายเงินเพื่อแลกกับโอกาสการทำงานในลักษณะของการจ่ายภาษีนอกกระบวน แต่จากการศึกษายังมีร้านค้าอีกกลุ่มหนึ่งที่ผู้ค้ามีศักยภาพเชิงธุรกิจที่ไม่ใช่คนยากจนและไม่ได้จำหน่ายสินค้านำราคาถูก แต่อาศัยรูปแบบการค้ารายย่อยหลบเลี่ยงมาตรการของภาครัฐเพื่อแสวงหาผลกำไร

ข้อเสนอแนะสำหรับความช่วยเหลือกิจการค้ารายย่อยได้นำเสนอนโยบาย 2 ระดับ ดังนี้ กรุงเทพมหานครในฐานะรัฐบาลท้องถิ่นควรให้ความช่วยเหลือด้านเงินทุน การเข้าถึงแหล่งผลิการผลิต การฝึกอบรม มอบใบอนุญาตการประกอบอาชีพ จัดหาสถานที่ตั้งร้านค้าและวินจักรยานยนต์ จัดระเบียบย่านการค้า และลงโทษขั้นรุนแรงแก่เจ้าหน้าที่รัฐที่เรียกเก็บเงินนอกกระบวน ในขณะที่นโยบายระดับประเทศควรเร่งกระจายการศึกษาและสร้างงานในชนบท ช่วยเหลือและส่งเสริมภาคเกษตรกรรมในด้านการผลิต การตลาด จัดหาอาชีพเสริมนอกฤดูกาล เพื่อสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจสังคมที่เข้มแข็ง

Thesis Title	The Socio – Economic Linkage Between the Petty Commodity Production and the Formal Economic A Case Study on Silom District
Student	Miss. Chalita Pongpittayanun
Student ID.	41063008
Degree	Master of Urban and Regional Planning
Programme	Urban and Environmental Planning
Year	2003
Thesis Advisor	Assoc.Prof.Dr.Noppadol Sahachaiseri

ABSTRACT

Enabling to survive of the low wage formal sector employee that is providing to serve the cheap goods and service by the petty commodity production. The features of informal productivities create working who lack of opportunities in formal sector. For the purpose of this study as the petty commodity production, linkage is strong with capitalism below that the line of mode of production, and policies recommendation. Conceptual research base on the petty commodity production approach. Silom district, The informal economy is reserved to flourish modern enterprises, which are the petty trade, repair and maintenance service, and the transport sub-sector as riding motorcycle. Quantitative analysis from questionnaire in true that dependent of the formal sector employee. Operation of petty trading activities with structure interview and partly of hire motorcycle for qualitative analysis.

The result of urban informal sector role, the formal sector employee need for survival with the goods from the petty shop which the cheaper than formal enterprises and hired motorcycle that is rapid journey requirement and to serve in small back streets unreachable by public transport. The persistence relation proceed on trading interaction between labor classes, prefer to the exploitation. Another role as offer employment who income opportunities with poverty from rural, unskilled labor, and safety-net to entry short-term for unemployment while economic crisis. Especially, small-scale unit, producing and distribution by self-employment, simple skill and requiring little capital.

But, they are constrained to sever the cheap because the largest consumers are

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

operating level labor as well as the lower purchasing power. Establishment public of the petty production which the ambiguous of policies for permission trading area that important cause of harassment and niches to exploit by the official which those trader choose to pay to require and take it as part of business cost or as the unofficial tax. A Consider more diverse were found in this study that is prefer small-scale enterprise which non-poor, non-cheap to provide but regulation hidden under informal activities.

Two levels recommendation policies, local government should be assistance for credit, raw material accessibility, training, register and permission occupation card, and set up worksite. Macroeconomic policies, adequate of education, employment creation in rural area and support to agriculture sector such as production, marketing that it all for the growing strong base of social and economic.



กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ สำเร็จลุล่วงได้อย่างดี เนื่องด้วยการให้กำลังใจการสนับสนุนด้าน กำลังกายและกำลังทรัพย์อย่างมากมาของคุณพ่อและคุณแม่ตลอดมา ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งใจใน ความอนุเคราะห์ของท่านเป็นอย่างสูง ขอกราบขอบพระคุณ

ขอขอบคุณ ผศ.ดร.นพดล สหชัยเสรี อาจารย์ที่ปรึกษาและควบคุมวิทยานิพนธ์ ที่ให้ คำแนะนำและคำปรึกษาในกระบวนการทำวิทยานิพนธ์ จนสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี นอกจากนี้ ผู้วิจัยขอขอบคุณ ดร.นันทนา ศิริประภาศิริ และผศ.ดร.ยงฉนิศร์ พิมลเสถียร กรรมการควบคุม วิทยานิพนธ์

ขอขอบคุณสำนักเทคนิค กรุงเทพมหานคร ที่ให้ความอนุเคราะห์ข้อมูลสถิติ และขอ ขอบคุณผู้ประกอบการค้ารายย่อย (ร้านค้ารายย่อยและบริการจักรยานยนต์รับจ้าง) ย่าน ธุรกิจสีลม ที่ให้ความร่วมมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลได้เป็นอย่างดี

ขอขอบคุณน้องสาว เพื่อนๆและน้องๆ จากสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณ ทหารลาดกระบัง ที่ให้กำลังใจและช่วยเหลือในการเก็บข้อมูลจากแบบสัมภาษณ์อย่างเต็มความ สามารถ และกำลังใจจากเพื่อนๆ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

คุณค่าและประโยชน์อันพึงมีจากวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอมอบให้แก่ผู้มีพระคุณ ทุกท่าน

ชลิตา พงศ์พิทยานันต์

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย.....	I
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	III
กิตติกรรมประกาศ.....	V
สารบัญ.....	VI
สารบัญตาราง.....	XI
สารบัญรูป.....	XVII
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของการวิจัย.....	1
1.2 ประเด็นปัญหาของการวิจัย.....	3
1.3 วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	4
1.4 สมมติฐานการวิจัย.....	4
1.5 ขอบเขตการวิจัย.....	4
1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย.....	5
บทที่ 2 การทบทวนวรรณกรรม.....	6
2.1 แนวความคิดเกี่ยวกับการพัฒนาในประเทศโลกที่สามและ Informal Sector.....	6
2.2 แนวความคิดและการกำหนดค่านิยมของเศรษฐกิจนอกระบบ.....	7
2.2.1 แนวความคิดเกี่ยวกับเศรษฐกิจนอกระบบ.....	7
2.2.1.1 The Sector Theory.....	7
2.2.1.2 The ILO – PREALC (Structuralist) Approach.....	9
2.2.1.3 The Legalist or ILD – de Soto Approach.....	9
2.2.1.4 The Microenterprise Development Approach.....	10
2.2.1.5 The Underground Economy Approach.....	12

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

2.2.1.6 งานศึกษาของ J.J. Thomas.....	14
2.2.1.7 The Petty Commodity Production Approach.....	16
2.2.2 บทวิพากษ์ค่านิยมและแนวความคิด Informal Sector.....	17
2.2.3 สรุปการกำหนดค่านิยมและคุณลักษณะของการค้ารายย่อยนอกระบบ.....	19
2.3 กลไกการดำเนินการของการค้ารายย่อยนอกระบบ.....	21
2.3.1 กลไกการดำเนินการภายในกิจการ.....	21
2.3.2 กลไกความสัมพันธ์ระหว่างการค้ารายย่อยนอกระบบกับธุรกิจในระบบ.....	23
2.3.2.1 แนวทางความสัมพันธ์แบบเกื้อกูล.....	23
2.3.2.2 แนวทางความสัมพันธ์แบบแสวงหาประโยชน์.....	24
2.4 แนวความคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคในระบบสังคมเศรษฐกิจ.....	28
2.4.1 บทบาทพฤติกรรมผู้บริโภค.....	28
2.4.2 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภค.....	29
2.4.3 บทบาทของผู้บริโภคด้านความสัมพันธ์กับผู้ผลิตและระบบสังคมเศรษฐกิจ.....	29
2.5 สรุปกรอบแนวคิดและทฤษฎี.....	30
2.5.1 กลุ่มผู้ประกอบการอาชีพการค้ารายย่อยนอกระบบ.....	30
2.5.2 กลุ่มผู้ซื้อสินค้าและบริการ (ประชาชนในระบบ).....	31
2.5.3 ความเชื่อมโยงของการค้ารายย่อยนอกระบบกับธุรกิจในระบบ.....	32
บทที่ 3 ระเบียบวิธีวิจัย.....	34
3.1 การกำหนดค่านิยมในการวิจัย.....	34
3.2 ตัวแปรในการวิจัย.....	34
3.3 กรอบการวิจัย.....	37
3.4 วิธีการวิจัย.....	38

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

3.5 เครื่องมือในการวิจัย.....	41
3.6 ข้อจำกัดการวิจัย.....	43
บทที่ 4 การวิเคราะห์ความเชื่อมโยงการค้ารายย่อยนอกระบบกับธุรกิจในระบบเศรษฐกิจ.....	44
4.1 ความต้องการกิจการค้ารายย่อยนอกระบบและบทบาทการเกื้อหนุนต่อประชาชน ในระบบธุรกิจ.....	44
4.1.1 สถานภาพเศรษฐกิจสังคมของผู้ซื้อสินค้าและบริการจากกิจการค้า รายย่อยนอกระบบ.....	44
4.1.2 พฤติกรรมและทัศนคติการซื้อสินค้าและรับบริการจากกิจการค้า รายย่อยนอกระบบ.....	49
4.1.2.1 รูปแบบการซื้อสินค้าและบริการจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบ.....	49
4.1.2.2 ทัศนคติต่อสินค้าและบริการของกิจกรรมการค้ารายย่อย.....	53
4.1.2.3 เหตุผลการมาซื้อสินค้าและรับบริการจากกิจการค้ารายย่อย.....	61
4.1.3 ทัศนคติการซื้อสินค้าจากร้านค้ารายย่อยเปรียบเทียบกับห้างสรรพสินค้า.....	65
4.2 การพึ่งพาและความจำเป็นสำหรับการดำเนินชีวิตด้วยสินค้าและบริการจาก กิจการค้ารายย่อยนอกระบบ.....	71
4.2.1 ผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำเนินชีวิตกรณีไม่มี กิจการค้ารายย่อยนอกระบบ.....	71
4.2.2 ความต้องการที่ให้ดำรงอยู่ของรูปแบบการค้ารายย่อยนอกระบบ.....	77
บทที่ 5 ผลการศึกษากระบวนการดำเนินกิจการแบบการค้ารายย่อยนอกระบบ.....	83
5.1 การประกอบกิจการค้ารายย่อยนอกระบบ.....	83
5.1.1 คุณลักษณะด้านประชากรของผู้ค้ารายย่อยนอกระบบ.....	83

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
5.1.1.1 ข้อมูลส่วนบุคคลและลักษณะครัวเรือน.....	84
5.1.1.2 ภูมิลำเนาเดิมและการอพยพย้ายถิ่น.....	88
5.1.1.3 การประกอบอาชีพเดิม.....	92
5.1.1.4 สถานภาพทางเศรษฐกิจในครัวเรือนผู้ค้ารายย่อยนอกระบบ.....	96
5.1.1.5 การประกอบอาชีพหลักและอาชีพเสริม.....	99
5.1.2 การพึ่งพาปัจจัยการผลิตในการประกอบกิจการ.....	102
5.1.3 รูปแบบการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ.....	120
5.1.3.1 ประเภทสินค้าและบริการกับย่านการค้าย่อยในย่านสีลม.....	121
5.1.3.2 ระยะเวลาการประกอบอาชีพและสภาพการทำงาน ผู้ค้ารายย่อย.....	125
5.1.4 ผลตอบแทนจากการประกอบกิจการค้ารายย่อยนอกระบบ.....	130
5.2 ทศนคติและเหตุผลต่อการประกอบอาชีพการค้ารายย่อยนอกระบบ.....	135
5.2.1 เหตุผลการประกอบอาชีพและพื้นที่ประกอบการค้า.....	135
5.2.1.1 เหตุผลในการประกอบอาชีพ.....	135
5.2.1.2 การเลือกพื้นที่ทำการค้า.....	138
5.2.1.3 ภาวะการค้าในย่านสีลม.....	140
5.2.2 ทศนคติความพึงพอใจต่อการประกอบอาชีพและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลง.....	142
5.2.2.1 ทศนคติความพึงพอใจต่อการประกอบอาชีพ.....	142
5.2.2.2 การวิเคราะห์ความแตกต่างค่าเฉลี่ยความพึงพอใจต่อการ ประกอบอาชีพในกลุ่มร้านค้ารายย่อยนอกระบบ.....	146
5.2.2.3 ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบอาชีพ.....	150
5.2.2.4 แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในอาชีพการค้ารายย่อย.....	154
5.2.3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะของผู้ค้าต่อนโยบายของรัฐ.....	156

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้拿去ใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

บทที่ 6 สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ.....	161
6.1 บทบาทการค้ำรายย่อยนอกระบบในด้านการสนองต่อความต้องการ ของแรงงานในระบบธุรกิจ.....	161
6.2 บทบาทและความสำคัญของกิจการค้ำรายย่อยนอกระบบในเศรษฐกิจเมือง.....	164
6.2.1 การพึ่งพาและความจำเป็นสำหรับการดำรงชีวิตด้วยสินค้าและบริการ จากกิจการค้ำรายย่อยนอกระบบของแรงงานในระบบธุรกิจ.....	164
6.2.2 บทบาทการสร้างงานของกิจกรรมการค้ำรายย่อยนอกระบบ.....	165
6.3 การประกอบกิจการค้ำรายย่อยนอกระบบ.....	167
6.3.1 การพึ่งพาปัจจัยการผลิต.....	167
6.3.2 การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ.....	169
6.3.3 การเลือกพื้นที่ประกอบการค้า.....	170
6.3.4 สภาพการทำงานและปัญหาในการประกอบอาชีพ.....	170
6.3.5 ผลตอบแทนจากการประกอบกิจการค้ำรายย่อย.....	171
6.4 ข้อเสนอแนะการจัดการการค้ำรายย่อยนอกระบบ.....	172
6.4.1 ข้อเสนอแนะนโยบายระดับท้องถิ่น.....	172
6.4.2 ข้อเสนอแนะนโยบายระดับประเทศ.....	175
6.5 ข้อเสนอแนะสำหรับแนวทางการวิจัยเพิ่มเติม.....	176
บรรณานุกรม.....	177
ภาคผนวก.....	179
ประวัติผู้เขียน.....	191

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 การจัดแบ่งกิจกรรมเศรษฐกิจตามกระบวนการผลิตและการกระจายสินค้าขั้นสุดท้าย.....	13
2.2 สรุปการแบ่งโครงสร้างกิจกรรมเศรษฐกิจแบบ Informal	15
2.3 อัตราร้อยละของผู้มีงานทำจำแนกตามสถานภาพการทำงาน ตลาดแรงงานและขนาด ของธุรกิจ พ.ศ. 2537.....	20
3.1 แสดงจำนวนกลุ่มตัวอย่างร้านค้าแบ่งตามพื้นที่ย่อยในย่านธุรกิจสีลม.....	39
3.2 แสดงตัวแปร เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล และระดับการวัด.....	41
4.1 สรุปสถานภาพทางเศรษฐกิจสังคมของผู้ซื้อสินค้าและบริการจาก กิจการค้ารายย่อยนอกระบบ.....	47
4.2 ความสัมพันธ์ระหว่างระดับรายได้กับรูปแบบการเดินทางของผู้ใช้บริการ กิจการค้ารายย่อยนอกระบบ.....	48
4.3 จำนวนและร้อยละของผู้ซื้อสินค้าและบริการจากกิจการค้ารายย่อยนอกระบบจำแนก ตามประเภทสินค้าและบริการ.....	50
4.4 จำนวนและร้อยละความถี่ของการซื้อสินค้าและบริการจากกิจการค้ารายย่อยนอกระบบ จำแนกตามประเภทสินค้าและบริการ.....	52
4.5 ความพึงพอใจของผู้ซื้อสินค้าและบริการจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบ.....	55
4.6 การวิเคราะห์ความแปรปรวน แสดงความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับความพึงพอใจ ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการกับปัจจัยระดับการศึกษา และการเปรียบเทียบ ค่าเฉลี่ยแบบพหุคูณ.....	57
4.7 การวิเคราะห์ความแปรปรวน แสดงความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับความพึงพอใจ ด้านความหลากหลายของสินค้าและบริการกับปัจจัยระดับรายได้ และการเปรียบเทียบ ค่าเฉลี่ยแบบพหุคูณ.....	58
4.8 ความพึงพอใจของผู้ใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้าง.....	60

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4.9 ความสัมพันธ์ระหว่างความถี่การมาใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้างกับความพึงพอใจ ด้านราคาค่าบริการ.....	61
4.10 เหตุผลในการเลือกซื้อสินค้าและบริการจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบ.....	62
4.11 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยความพึงพอใจต่อการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการแต่ละด้าน แยกตามเหตุผลการเลือกซื้อสินค้าและบริการจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบ เนื่องจากราคาถูก.....	63
4.12 เหตุผลในการเลือกใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้าง.....	64
4.13 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยความพึงพอใจต่อการบริการจักรยานยนต์รับจ้างแต่ละด้าน เหตุผลในเหตุผลการใช้บริการเนื่องจากไม่สามารถเดินทางด้วยวิธีอื่นได้.....	65
4.14 การตัดสินใจและเหตุผลในการซื้อสินค้าและบริการจากห้างสรรพสินค้า เปรียบเทียบกับจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบ.....	66
4.15 ความสัมพันธ์ของระดับการศึกษากับการตัดสินใจซื้อสินค้าจากห้างสรรพสินค้า.....	67
4.16 ความสัมพันธ์ของระดับรายได้กับการตัดสินใจซื้อสินค้าจากห้างสรรพสินค้า.....	68
4.17 ความสัมพันธ์ระหว่างความถี่ในการซื้ออาหารจากร้านค้ารายย่อยกับการตัดสินใจซื้อ สินค้าจากห้างสรรพสินค้า.....	69
4.18 ความสัมพันธ์ระหว่างความพึงพอใจด้านความหลากหลายของสินค้าและบริการ ที่จัดจำหน่ายโดยร้านค้ารายย่อยกับการตัดสินใจซื้อสินค้าจากห้างสรรพสินค้า.....	70
4.19 สรุปความคิดเห็นของประชาชนในระบบธุรกิจกรณีถ้าไม่มีร้านค้ารายย่อยจำหน่าย สินค้าและบริการจะสามารถดำเนินชีวิตได้ตามค่าครองชีพที่สูงขึ้นได้หรือไม่.....	72
4.20 ความสัมพันธ์ระหว่างการประกอบอาชีพกับความคิดเห็นกรณีถ้าไม่มีร้านค้ารายย่อย จำหน่ายสินค้าและบริการ.....	73
4.21 ระดับรายได้ต่อเดือนกับความคิดเห็นกรณีถ้าไม่มีร้านค้ารายย่อยจำหน่าย สินค้าและบริการ.....	74

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4.22 ความสัมพันธ์ระหว่างรูปแบบการเดินทางเข้ามาที่ย่านสีลมกับกรณีถ้าไม่มีบริการ จักรยานยนต์รับจ้างทำให้ค่าใช้จ่ายการเดินทางสูงขึ้นและจะสามารถดำเนินชีวิตได้ ตามค่าครองชีพที่สูงขึ้นได้หรือไม่.....	76
4.23 ความสัมพันธ์ระหว่างความพึงพอใจด้านราคาค่าบริการจักรยานยนต์รับจ้างกับกรณี ถ้าไม่มีบริการจักรยานยนต์รับจ้างทำให้ค่าใช้จ่ายการเดินทางสูงขึ้นและจะสามารถ ดำเนินชีวิตได้ตามค่าครองชีพที่สูงขึ้นได้หรือไม่.....	77
4.24 ความต้องการและเหตุผลเพื่อการดำรงอยู่ของร้านค้ารายย่อยนอกระบบ.....	78
4.25 ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนเพื่อทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ ต่อสินค้าและบริการในด้านต่าง ๆ จำแนกตามความต้องการให้ร้านค้า รายย่อยนอกระบบยังคงดำเนินกิจการต่อไป.....	79
4.26 ความต้องการและเหตุผลเพื่อมอเตอร์รับจ้างยังคงให้บริการต่อไป.....	80
5.1 สรุปลักษณะทางสังคมของผู้ค้ารายย่อยนอกระบบในย่านธุรกิจสีลม.....	85
5.2 สรุปคุณลักษณะทางประชากรของผู้ประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้าง.....	87
5.3 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษาจำแนกตามภูมิลำเนาเดิม.....	91
5.4 ภูมิลำเนาเดิมและระยะเวลาการอพยพย้ายถิ่นของผู้ประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้าง...	92
5.5 แสดงอาชีพสุดท้ายก่อนการประกอบอาชีพค้าขาย.....	93
5.6 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับอาชีพสุดท้ายก่อนประกอบอาชีพ ค้าขายรายย่อย.....	94
5.7 อาชีพสุดท้ายก่อนการประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้าง.....	95
5.8 แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างรายได้และรายจ่ายของครัวเรือน.....	98
5.9 แสดงลักษณะการประกอบอาชีพของผู้ค้ารายย่อยนอกระบบ.....	100
5.10 อาชีพเสริมของผู้ประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้าง.....	101
5.11 แหล่งที่มาของเงินทุนสำหรับเริ่มต้นประกอบกิจการ.....	102

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญญัตราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
5.12 อุปกรณ์เครื่องมือสำหรับการประกอบการค้าและรูปแบบการจ่ายชำระค่า อุปกรณ์เครื่องมือ.....	104
5.13 แหล่งจำหน่ายวัตถุดิบและสินค้าสำหรับการประกอบการค้าและรูปแบบ การจ่ายชำระเงิน.....	105
5.14 รูปแบบการขายกับการใช้พื้นที่ตั้งร้านค้า.....	107
5.15 การเสียค่าเช่าที่สำหรับการตั้งร้าน.....	108
5.16 ค่าเฉลี่ยการเสียค่าเช่าที่จำแนกตามรูปแบบการขาย.....	108
5.17 ความสัมพันธ์ระหว่างค่าใช้จ่ายในการใช้พื้นที่ค้าขายและรูปแบบร้านค้า.....	110
5.18 ความสัมพันธ์ระหว่างค่าใช้จ่ายในการใช้พื้นที่ค้าขายและที่ตั้งร้านค้า.....	111
5.19 จำนวนปีการศึกษาเฉลี่ยของผู้ค้าจำแนกตามประเภทสินค้าและบริการ.....	112
5.20 ระดับการศึกษาสูงสุดของผู้ค้าจำแนกตามประเภทสินค้า.....	113
5.21 สถานะการจ้างงานและจำนวนแรงงานในการประกอบกิจการ.....	114
5.22 รูปแบบกิจการค้ารายย่อยนอกระบบ.....	120
5.23 ประเภทสินค้าและบริการที่จัดจำหน่ายโดยการค้ารายย่อยนอกระบบ.....	122
5.24 แสดงการกระจายตัวของประเภทสินค้าและบริการจำแนกตามพื้นที่ย่อย.....	124
5.25 ระยะเวลาการประกอบอาชีพการค้ารายย่อยของผู้ค้าในย่านธุรกิจสีลม.....	126
5.26 จำนวนวันที่ทำการค้าของร้านค้าจำแนกตามพื้นที่ย่อย.....	127
5.27 จำนวนชั่วโมงการทำงานต่อวันของผู้ค้ารายย่อย.....	127
5.28 ความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาขายและค่าใช้จ่ายในการใช้พื้นที่ค้าขาย.....	128
5.29 รายได้จากกาประกอบอาชีพการค้ารายย่อย.....	131
5.30 รายได้จากกาประกอบอาชีพการค้ารายย่อยจำแนกตามระดับการศึกษา.....	132
5.31 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้จากการค้าขายรายย่อยกับการจ่ายค่าเช่าที่.....	133
5.32 เหตุผลในการเลือกประกอบอาชีพการค้ารายย่อย.....	135

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
5.33 ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับเหตุผลเพราะเป็นทางเลือกสุดท้าย ในการทำงาน.....	136
5.34 เหตุผลในการเลือกประเภทสินค้าและบริการสำหรับการจำหน่าย.....	137
5.35 เหตุผลในการเลือกพื้นที่ทำการค้า.....	139
5.36 เหตุผลในการเลือกที่ตั้งวินจักรยานยนต์รับจ้าง.....	139
5.37 ภาวะการแข่งขัน(ปริมาณร้านค้า) กับผลกระทบต่อกิจการ.....	141
5.38 ความพึงพอใจในการประกอบอาชีพของผู้ค้ารายย่อยนอกระบบ.....	145
5.39 การวิเคราะห์ความแปรปรวน แสดงความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับความพึงพอใจ ด้านรายได้กับปัจจัยระดับรายได้จากการค้าขาย และการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ย แบบพหุคูณ.....	147
5.40 การวิเคราะห์ความแปรปรวน แสดงความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับความพึงพอใจ ด้านความเป็นอิสระในการทำงานกับปัจจัยแหล่งที่มาเงินทุน และการเปรียบเทียบ ค่าเฉลี่ยแบบพหุคูณ.....	148
5.41 การวิเคราะห์ความแปรปรวน แสดงความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับความพึงพอใจ ด้านความมั่นคงในอาชีพกับปัจจัยระยะเวลาการประกอบอาชีพค้าขาย และ การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยแบบพหุคูณ.....	149
5.42 การวิเคราะห์ความแปรปรวน แสดงความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับความพึงพอใจ ด้านความก้าวหน้าในอาชีพกับปัจจัยแหล่งที่มาของเงินลงทุน รายได้จากการค้าขาย และการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยแบบพหุคูณ.....	150
5.43 ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบอาชีพของผู้ค้ารายย่อย.....	151
5.44 ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้าง.....	153
5.45 ความสัมพันธ์ระหว่างความพึงพอใจในความมั่นคงต่ออาชีพกับแนวโน้ม การเปลี่ยนแปลงในอนาคต.....	155

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่

หน้า

5.46 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการจ่ายค่าเช่า มีผลต่อการขายสินค้าราคาขึ้น

เฉพาะอาคารร้านค้าและร้านแผงลอยที่ต้องจ่ายค่าเช่าที่.....157



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญรูป

รูปที่	หน้า
2.1 The Moving Boundary of Formal and Informal Sector.....	14
2.2 การประสานเชื่อมต่อบริเวณวิสาหกิจการผลิตแบบทุนนิยมและแบบดั้งเดิม.....	25
2.3 Model of Articulation between Formal and Informal Sector in Latin America.....	27
3.1 แสดงการเชื่อมโยงระหว่างตัวแปรอิสระและตัวแปรตาม.....	35
3.2 แสดงขอบเขตพื้นที่ศึกษา (ย่านธุรกิจสีลม) และการแบ่งพื้นที่ย่อยสำหรับจัดเก็บข้อมูล.....	40
5.1 แสดงสัดส่วนผู้มีล้าเนาเดิมของผู้ค้ารายย่อยนอกระบบ.....	88
5.2 แสดงสัดส่วนผู้ค้ารายย่อยนอกระบบที่มีผู้มีล้าเนาเดิมต่างจังหวัดจำแนกตามภูมิภาค.....	89
5.3 แสดงระยะเวลาการย้ายถิ่นของผู้มีผู้มีล้าเนาเดิมในต่างจังหวัด.....	90
5.4 แสดงระดับรายได้ครัวเรือนของผู้ค้ารายย่อยนอกระบบ.....	97



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของการวิจัย

สืบเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจอันเป็นผลมาจากการพัฒนาประเทศให้เป็นประเทศอุตสาหกรรมสมัยใหม่ตามแบบการพัฒนาของชาติตะวันตก ในอดีตเรามีความเชื่อว่าการพัฒนาของทุกๆ สังคมต้องมีพัฒนาการตามขั้นตอนต่างๆ เหมือนกัน นั่นคือ เป็นแบบเส้นตรง (Linear Development) ซึ่งเกิดควบคู่ไปกับกระบวนการกลายเป็นเมือง ทำให้มีการเปลี่ยนรูปจากวิถีชีวิตแบบดั้งเดิม (Tradition) ไปสู่วิถีชีวิตที่ทันสมัยในรูปแบบของเมือง โดยที่ภาวะความทันสมัย (Modernization) นี้สร้างความเปลี่ยนแปลงทางสังคม โดยอาศัยภาคอุตสาหกรรมเป็นเครื่องมือ ในมุมมองของประเทศตะวันตกเรียกสังคมที่ไม่พัฒนาอุตสาหกรรมว่าเป็นประเทศด้อยพัฒนา แต่เนื่องจากความไม่สอดคล้องกันระหว่างระดับเทคโนโลยีที่ใช้กับศักยภาพความสามารถในการทำงานของมนุษย์ที่ไม่สามารถปรับเปลี่ยนได้ทันกับการเปลี่ยนแปลงนี้ได้ จึงเกิดปัญหาความไม่เท่าเทียมกันในสังคม การว่างงาน การล้นไหลของคนชนบทมาสู่เมือง สำหรับประเทศไทยได้มีการพัฒนาตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ที่มีเป้าหมายให้ประเทศก้าวไปสู่ความเป็นอุตสาหกรรมอย่างเร่งรีบ รัฐมีนโยบายพัฒนาเศรษฐกิจระดับมหภาคโดยให้ความสำคัญกับการพัฒนาอุตสาหกรรมเป็นหลัก ละเลยภาคเกษตรกรรมซึ่งเป็นประชาชนส่วนใหญ่ของประเทศให้ต้องประสบกับความยากจนเนื่องจากผลตอบแทนในอาชีพต่ำ ผู้คนเหล่านี้จึงต้องอพยพย้ายถิ่นมาสู่เมืองเพื่อหางานทำ แต่เนื่องจากคนกลุ่มนี้มีระดับการศึกษาต่ำและปริมาณงานมีไม่เพียงพอกับความต้องการ จึงต้องพบกับความล้มเหลวในการหางานทำใน Modern Sector เนื่องจากเป็นกิจการขนาดใหญ่ที่ต้องอาศัยคนงานที่มีทักษะสูง คนกลุ่มนี้จึงต้องหาทางออกด้วยการเป็นลูกจ้างในกิจการขนาดเล็ก เช่น ร้านอาหารขนาดเล็ก ร้านเสริมสวย เป็นลูกจ้างตามบ้านและอุตสาหกรรมขนาดเล็ก รวมไปถึงการประกอบอาชีพส่วนตัว เช่น การค้าขายสินค้าเล็กๆ น้อยๆ ประเภทหาบเร่แผงลอย การประกอบอาชีพลักษณะนี้จัดอยู่ในกลุ่มเศรษฐกิจนอกระบบที่เป็นแหล่งรองรับแรงงานจำนวนมาก ซึ่งเป็นงานที่มีความหลากหลายสามารถปรับเปลี่ยนได้ง่ายตามโอกาส และเป็นการหลีกเลี่ยงการทำงานในระบบตลาดแรงงานเนื่องจากถูกกดค่าแรง ธุรกิจขนาดเล็กที่อยู่นอกระบบนี้เป็นแหล่งรายได้สำคัญของครัวเรือน โดยเฉพาะสาขาพาณิชยกรรมมีถึงร้อยละ 77.8 (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2537 : 12) ในลักษณะของการประกอบกิจการส่วนตัวและธุรกิจครอบครัว

ความสัมพันธ์ระหว่างการค้ารายย่อยนอกระบบ (Petty Commodity Production) กับธุรกิจในระบบ สามารถอธิบายได้ว่า เศรษฐกิจของกลุ่มผู้ค้ารายย่อยนอกระบบนั้นมีความซับซ้อนและไม่สามารถอยู่ในระบบเศรษฐกิจเดี่ยวๆ ได้ ทั้งประชาชน ผู้ประกอบการ ธุรกิจ สินค้า และการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่เผยแพร่ในชื่อของโครงการวิจัยในชื่อ "การวิจัยเชิงนโยบายเพื่อแก้ไขปัญหาความยากจนของเกษตรกรรายย่อยในภาคการเกษตรของประเทศไทย" โดยผู้วิจัยได้ดำเนินการวิจัยและเรียบเรียงขึ้นโดยผู้วิจัยเอง ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เงินของการค้ารายย่อยถูกเชื่อมโยงให้เกี่ยวข้องกับธุรกิจในระบบ (Formal Sector) อย่างแยกไม่ออก ทั้งในกระบวนการผลิตและการกระจายสินค้าและบริการ โดยที่สินค้าและบริการเหล่านี้ได้รับการเกื้อหนุนให้เกิดความมั่งมีโดยผ่านทางกลุ่มธุรกิจในระบบ แต่ในขณะเดียวกันการค้ารายย่อยเหล่านี้ยังช่วยกระจายสินค้าและบริการราคาถูกไปยังกลุ่มคนยากจนและชนชั้นกลาง ซึ่งเป็นผลในทางอ้อมสำหรับช่วยคานอัตราค่าแรงไม่ให้อยู่ในระดับที่สูงเกินไป เนื่องจากการขยายตัวของภาคการค้ารายย่อยนอกกรอบช่วยเหลือภาครัฐ โดยสัดส่วนความสำคัญของธุรกิจรายย่อยนั้นมีความซับซ้อนในแต่ละเมืองแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับระดับความเป็นเมือง อีกทั้งเป็นกลยุทธ์หนึ่งในการช่วยควบคุมราคาสินค้า เพื่อสามารถแข่งขันกับตลาดโลกตามนโยบายมุ่งพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อการส่งออก โดยเฉพาะระบบการจ้างเหมาเป็นวิธีการลดต้นทุนการผลิตที่ทำงานแบบรับเหมาย่อย (Subcontract) ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้หญิงที่รับงานมาทำที่บ้าน บทบาทของ Petty Commodity Production ที่ประจักษ์ชัดและถูกผสมผสานเข้าสู่ระบบทุนนิยม ทำให้ระบบทุนนิยมไม่สามารถทำลายรูปแบบดั้งเดิมที่ปรากฏในประเทศโลกที่สามลงได้ นอกจากนี้ลักษณะของการผลิตรายย่อยส่วนใหญ่เป็นลักษณะของการจ้างงานแบบครอบครัว (Family Employment) ที่มีส่วนช่วยลดความจำเป็นของรัฐสำหรับการลงทุนด้านสวัสดิการทางสังคม แต่การประกอบธุรกิจเป็นไปตามขั้นตอนต่างๆ ในระบบตลาด จึงก่อให้เกิดการเอาเปรียบผู้ด้อยโอกาสกว่าผ่านความสัมพันธ์ทางสังคมของการผลิต

สำหรับสถานการณ์ทางเศรษฐกิจของประเทศคือพัฒนาที่ไม่มีเสถียรภาพเพียงพอ โดยเฉพาะในช่วงวิกฤติเศรษฐกิจปี 2540 ส่งผลกระทบต่อธุรกิจขนาดใหญ่และสถาบันการเงิน ทำให้ต้องมีการปลดพนักงานออกเป็นจำนวนมาก พนักงานเหล่านี้ต้องหาอาชีพใหม่และทางเลือกหนึ่ง นั่นคือการประกอบอาชีพอิสระ โดยเฉพาะการค้าขายรายย่อย ที่เห็นได้จากปริมาณร้านค้าขนาดเล็ก หาบเร่ แผงลอย หรือตลาดนัด เพิ่มจำนวนขึ้นเป็นจำนวนมาก ซึ่งสะท้อนในส่วนตัวผู้ขายและผู้มาใช้บริการที่พึงพอใจต่อการค้าลักษณะนี้ และเนื่องจากการขายสินค้าเหล่านี้เป็นกิจการขนาดเล็กใช้เงินทุนไม่สูงมากถือว่าเป็นการปรับตัวเพื่อความอยู่รอด กิจการเหล่านี้ให้บริการสินค้าที่หลากหลายทั้งที่จำเป็นต่อการอุปโภคบริโภคกระทั่งถึงสินค้าฟุ่มเฟือย จนกลายเป็นส่วนหนึ่งของเมือง และมีบทบาทสำคัญต่อการสร้างงานและกระจายรายได้ ทั้งยังคงจัดหาสินค้าและบริการราคาถูกแก่คนในสังคม โดยที่ตั้งของร้านค้าเหล่านี้มักเลือกตั้งอยู่ในย่านธุรกิจ ย่านที่พักอาศัยหรือสถานที่ท่องเที่ยว เพื่อดึงดูดให้คนมาซื้อสินค้าและยังถือเป็นเอกลักษณ์ของเมือง ช่วยสร้างความมีชีวิตชีวาให้กับเมือง สำหรับการศึกษานี้เลือกย่านธุรกิจสีลมเป็นกรณีศึกษา เนื่องจากเป็นย่านธุรกิจที่สำคัญของประเทศ เป็นที่ตั้งของอาคารสำนักงาน สถาบันการเงิน ห้างสรรพสินค้า และโรงแรม รวมกันเป็นศูนย์กลาง แต่ในขณะเดียวกันมีร้านค้าย่อยทั้งหาบเร่ แผงลอย ร้านค้าขนาดเล็ก ที่ขายอาหาร เสื้อผ้า สินค้าเบ็ดเตล็ด บริการซ่อมประเภทต่างๆ และบริการด้านการเดินทาง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาค้นคว้าเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ด้วยจักรยานยนต์รับจ้าง กระจายอยู่ตามทางเท้า ตรอก ซอย ต่าง ๆ อาทิเช่น ถนนคอนแวนต์ ซอย สุรเสนา (ละลายทรัพย์) ซึ่งร้านค้าเหล่านี้ให้บริการแก่ผู้ที่ทำงานในย่านธุรกิจสีลมเป็นหลัก จากลักษณะของการเป็นย่านธุรกิจและแหล่ง Shopping นี้ ประกอบเข้าด้วยกันเป็นเอกลักษณ์ของ ย่านสีลมในเวลากลางวัน ที่มีกิจกรรมทั้งในส่วนของกิจการขนาดใหญ่ในระบบและการค้ารายย่อย ต่างคอยเกื้อหนุนซึ่งกันและกัน โดยเฉพาะในช่วงเวลาพักเที่ยงบริเวณที่ตั้งของร้านค้าเหล่านี้มีความแออัดมาก ชาวกระบี่ียบ รุกค้ำพื้นที่ถนนและทางเดินเท้า ถึงแม้ว่าจะมีการกำหนดจุดผ่อนผัน ซึ่งเป็นตำแหน่งที่ตั้งที่แน่นอน แต่ยังมีผลกระทบเพราะผู้ค้ามีจำนวนมาก การดูแลของเจ้าหน้าที่ไม่ทั่วถึง ประกอบกับความคลุมเครือในการกำหนดนโยบายของรัฐ ดังนั้น งานวิจัยครั้งนี้มุ่งแสดงความเชื่อมโยงของธุรกิจในระบบกับนอกระบบ ตั้งแต่แหล่งที่มาของวัตถุดิบและสินค้าไปจนถึงการกระจายสินค้าไปสู่ผู้บริโภค โดยศึกษาความสัมพันธ์ทางสังคมที่ผ่านระบบการผลิตตามแบบอย่างของเมือง ซึ่งส่งผลต่อเนื่องไปยังทุกขั้นตอนเป็นลูกโซ่ในระบบเศรษฐกิจ เพื่อเกิดความเข้าใจอย่าง ต่อเนื่องแก้ข้อบเทาความสำคัญรวมทั้งปัญหาในการประกอบธุรกิจ และใช้เป็นแนวทางในการ กำหนดนโยบายต่อกลุ่มการค้านอกระบบตามแนวทางการพัฒนาเมืองในบริบทของประเทศไทย

1.2 ประเด็นปัญหาของการวิจัย

จากสภาวะด้านเศรษฐกิจในสังคมเมืองปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา มีการปรากฏขึ้นทั้งธุรกิจที่เติบโตอยู่ในระบบและธุรกิจนอกระบบ ซึ่งงานของกลุ่มนอกระบบนี้ได้สอดแทรกตัวอยู่ภายใต้ภาวะเศรษฐกิจที่มีการแข่งขันอย่างรุนแรงเต็มไปด้วยกลุ่มผลประโยชน์มากมาย แต่การค้ารายย่อยนอกระบบเหล่านี้กลับยังคงดำเนินกิจการได้ ทั้งที่อยู่ในฐานะของผู้ไร้อำนาจการ ต่อรอง จึงนำมาซึ่งประเด็นปัญหาสำหรับงานวิจัยนี้ คือ

1.2.1 การค้ารายย่อยนอกระบบมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับธุรกิจในระบบในแง่ของการ ช่วยจัดหาสินค้าและบริการราคาถูกแก่คนในสังคม โดยเฉพาะกลุ่มแรงงานในระบบธุรกิจให้ สามารถดำเนินชีวิตอยู่ได้ด้วยระดับค่าแรงที่ต่ำ เป็นความสัมพันธ์โดยผ่านโครงสร้างสังคมตาม กระบวนการผลิตที่ก่อให้เกิดการแสวงหาประโยชน์ภายใต้การครอบงำของเศรษฐกิจแบบทุนนิยม

1.2.2 งานในเศรษฐกิจนอกระบบเป็นทางเลือกหนึ่งในการประกอบอาชีพแก่ประชาชน ผู้ด้อยโอกาส แต่นโยบายและแนวทางการจัดการของรัฐต่อการค้ารายย่อยนอกระบบกลับไม่ ชัดเจน และไม่สามารถสร้างความทัดเทียมให้เกิดขึ้นได้ ทำให้ผู้ค้ารายย่อยต้องดิ้นรนช่วยเหลือ ตัวเองในการประกอบการที่ถูกกดดันทั้งจากสภาวะการแข่งขันทางเศรษฐกิจ ปัญหาการถูกรบกวน จากเจ้าหน้าที่ของรัฐและผู้มีอิทธิพล แต่ผู้ค้าจำต้องยอมจ่ายเงินเพื่อโอกาสในการประกอบอาชีพ ซึ่งเป็นลักษณะของการจ่ายภาษีนอกระบบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากประเด็นปัญหาข้างต้น แสดงถึงสถานะต่างๆ ตามลักษณะของเศรษฐกิจนอกระบบ ทำให้เกิดความสนใจที่จะศึกษาการดำเนินการและปัญหาที่แท้จริงของกิจการนอกระบบที่จะส่งผลต่อไปยังคำถามที่ว่าอนาคตของกิจกรรมเหล่านี้จะมีทิศทางดำเนินไปเช่นไร และบทบาทของรัฐควรให้ความช่วยเหลือและปกป้องคุ้มครองด้วยวิธีการอย่างไร

1.3 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1.3.1 เพื่อศึกษาระบบการดำเนินการของกิจการค้ารายย่อยนอกระบบในบริบทเศรษฐกิจเมืองและการสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค

1.3.2 เพื่อศึกษาความเชื่อมโยงของการค้ารายย่อยนอกระบบกับธุรกิจในระบบเศรษฐกิจหลักในกรอบของเศรษฐกิจเมือง

1.3.3 เพื่อเสนอแนวทางในการกำหนดนโยบายและหลักกรรณานโยบายไปปฏิบัติต่อการค้ารายย่อยนอกระบบในกรอบของการพัฒนาเมือง

1.4 สมมติฐานของการวิจัย

1.4.1 ลักษณะงานของการค้ารายย่อยนอกระบบมีบทบาทสำคัญต่อการสร้างงานโดยเฉพาะกลุ่มคนด้อยโอกาส และยังเป็นทางเลือกในการทำงานเพื่อเสริมรายได้ของคนทั่วไปในสังคม

1.4.2 บทบาทของการค้ารายย่อยนอกระบบที่ขายสินค้าและบริการราคาถูกกับคนในสังคมเมืองมีส่วนช่วยรักษาอัตราค่าครองชีพให้อยู่ในระดับต่ำ ทำให้คนรายได้น้อยและรายได้นปานกลางสามารถดำรงชีพอยู่ได้ด้วยอัตราค่าแรงระดับนี้

1.4.3 การดำเนินการของการค้ารายย่อยนอกระบบถูกเชื่อมโยงกับธุรกิจในระบบตามลักษณะความสัมพันธ์ทางสังคมของการผลิตทั้งในด้านการพึ่งพากัน และการแสวงหาผลประโยชน์จากการค้ารายย่อยนอกระบบที่ถูกควบคุมให้ดำเนินการเพื่อมาสนับสนุนการสะสมผลกำไร

1.5 ขอบเขตการวิจัย

ในการศึกษานี้ให้ความสนใจในด้านของความสัมพันธ์ของการค้ารายย่อยนอกระบบกับธุรกิจในระบบที่เชื่อมโยงกันภายใต้ระบบการผลิตและการกระจายสินค้าและบริการ ดังนั้น ในเรื่องของคำนิยามและคุณสมบัติของ Informal Sector ที่ไม่เป็นจริงทั้งหมดจึงไม่ถูกนำมาพิจารณา และเลือกใช้คำว่า การค้ารายย่อยนอกระบบ (Petty Commodity Production) ตามแนวคิดของ The Petty Commodity Production Approach สำหรับอธิบายความสัมพันธ์ของสองหน่วยการผลิตในแง่ของการจัดหาสินค้าและบริการให้กับคนยากจนไปจนถึงผู้มีรายได้นปานกลาง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สำหรับพื้นที่ศึกษา เลือกกรณีศึกษาบริเวณย่านธุรกิจสีลม โดยมีขอบเขต ดังนี้

ทิศเหนือ	แนวถนนสุรวงศ์
ทิศตะวันออก	แนวถนนพระราม 4
ทิศตะวันตก	แนวถนนเจริญกรุง
ทิศใต้	แนวถนนสาทรเหนือ

สินค้าและบริการที่ปรากฏในพื้นที่ศึกษาสามารถจัดประเภทได้ดังนี้ กลุ่มร้านค้า ได้แก่ อาหารและเครื่องดื่ม เสื้อผ้า เครื่องสำอาง เครื่องประดับ สินค้าเบ็ดเตล็ดต่างๆ และบริการซ่อมบำรุง (เช่น รองเท้า เสื้อผ้า ทำกุญแจ) กลุ่มคมนาคมขนส่ง ได้แก่ บริการจักรยานยนต์รับจ้าง เลือกศึกษาเฉพาะกิจกรรมในช่วงเวลากลางวันที่แสดงถึงความเชื่อมโยงอย่างชัดเจน โดยให้กลุ่มผู้ใช้บริการซึ่งส่วนใหญ่ทำงานอยู่ในสำนักงานย่านสีลม เป็นกลุ่มตัวอย่างของประชาชนในระบบธุรกิจ ตั้งแต่เวลา 6.00 – 18.00 น. ตามการจัดแบ่งเวลาการอนุญาตให้ขายสินค้าและบริการของสำนักเทศกิจ กรุงเทพมหานคร

1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับการวิจัย

1.6.1 เพื่อทราบถึงลักษณะการดำเนินงานของการค้ารายย่อยนอกระบบทั้งในด้านของการสร้างรายได้และในบทบาทต่อการเป็นผู้จัดหาสินค้าและบริการราคาถูกให้กับผู้บริโภคภายใต้บริบทของสังคมเมือง

1.6.2 เพื่อแสดงขั้นตอนการเชื่อมโยงระหว่างการค้ารายย่อยนอกระบบกับธุรกิจในระบบที่สามารถบ่งชี้บทบาทและความสำคัญของการค้ารายย่อยนอกระบบในด้านของการสนับสนุนเศรษฐกิจเมือง

1.6.3 เพื่อเป็นข้อเสนอแนะต่อหน่วยงานของรัฐ สำหรับการจัดหาแนวทางปฏิบัติต่อการค้ารายย่อยนอกระบบที่มีรากฐานการศึกษาจากประชาชนผู้ซึ่งมีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรง

บทที่ 2

การทบทวนวรรณกรรม

การวิจัยนี้ได้ศึกษาทฤษฎีและแนวคิด รวมทั้งผลการวิจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา ในกรอบของเศรษฐกิจเมือง (Urban Economic) โดยให้ความสนใจในบทบาทและความสำคัญของเศรษฐกิจนอกระบบในกลุ่มของการค้ารายย่อยนอกระบบ พร้อมกับการอธิบายในด้านของความสัมพันธ์ทางสังคมทางสังคมในกระบวนการผลิตและการกระจายสินค้าและบริการ สำหรับในการทบทวนวรรณกรรมนี้ ได้รวบรวมแนวคิดที่กล่าวถึงลักษณะการดำเนินงานของเศรษฐกิจนอกระบบ ดังนี้

2.1 แนวความคิดเกี่ยวกับการพัฒนาในประเทศโลกที่สามและ Informal Sector

แนวทางการพัฒนาในประเทศกำลังพัฒนาจากอดีตถึงปัจจุบันมักมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้ก้าวไปสู่ความทันสมัย (Modernization) ตามการพัฒนาแบบเส้นตรง (Linear Development) มีเป้าหมายการพัฒนาให้กลายเป็นประเทศอุตสาหกรรม โดยมุ่งส่งเสริมนโยบายการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้าและเพื่อการส่งออก โดยเชื่อในแนวทางการพัฒนาเพื่อให้เป็นไปตามกลไก Trickle Down ที่จะก่อให้เกิดการกระจายทรัพยากร และรายได้ไปในทุกๆ ส่วนของสังคม มุ่งหวังให้ค่าผลิตภัณฑ์มวลรวม (GNP : Gross National Product) มีอัตราที่สูง และใช้ค่า GNP นี้สำหรับเป็นตัววัดระดับความเจริญเติบโตของเศรษฐกิจระดับมหภาค แต่ข้อเท็จจริงที่ปรากฏผลจากการเติบโตอย่างเร่งรีบนี้ได้ก่อให้เกิดปัญหาความยากจน การว่างงาน ซึ่งเป็นตัวสะท้อนถึงความไม่เท่าเทียมกันในสังคม เนื่องจากอัตราการเติบโตของประชากรรวดเร็วและประกอบกับได้เกิดการย้ายถิ่นจากชนบทมาสู่เมืองทำให้มีแรงงานจำนวนมาก จึงส่งผลให้อัตราการเป็นเมืองสูงกว่าระดับการพัฒนาอุตสาหกรรม และโดยส่วนใหญ่เป็นแรงงานขาดความรู้ที่เรียกว่าแรงงานไร้ฝีมือ (Unskilled labor) แต่ในขณะเดียวกันการพัฒนากลับยังคงมุ่งส่งเสริมอุตสาหกรรมที่ใช้เงินทุนและเทคโนโลยีขั้นสูง และมีความต้องการแรงงานที่มีความรู้ความสามารถ ทำให้แรงงานจำนวนมากที่มีอยู่ไม่สามารถเข้าสู่ภาคอุตสาหกรรมได้ ต้องประสบกับภาวะความล้มเหลวในการหางาน แสดงให้เห็นว่าการพัฒนาในแนวทางนี้ไม่สามารถสร้างงานให้กับคนส่วนใหญ่ในสังคมได้ สิ่งนี้เป็นประเด็นของการเลือกแนวทางการพัฒนาที่ไม่เหมาะสม จึงได้ตระหนักถึงปัญหาที่เกิดขึ้นจากความล้มเหลวของการพัฒนาแบบเดิม ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นสำหรับการคิดหาแนวทางการพัฒนาแบบใหม่สำหรับประเทศโลกที่สาม

ในช่วงทศวรรษที่ 1970s ได้มีการศึกษาถึงการพัฒนาในประเทศโลกที่สามว่ามีลักษณะ และปัญหาเกิดขึ้นมากมาย จึงเกิดทฤษฎีที่กล่าวถึงการพัฒนาไว้หลายระดับ ซึ่งมีรูปแบบกิจกรรม

เศรษฐกิจที่หลากหลายและซับซ้อน โดยมีจุดเริ่มต้นจากการแบ่งเศรษฐกิจออกเป็น 2 ระดับ หรือเศรษฐกิจแบบทวิลักษณ์ (Economic Dualism) ที่กล่าวถึงความแตกต่างกันระหว่าง Rural Tradition กับ Urban Industrialism เกิดเป็นแนวคิดเรียกว่า Sector Theory ที่ใช้กิจกรรมทางเศรษฐกิจของเมือง (Urban Economic Activities) มาจัดแบ่งออกได้เป็น 2 ส่วน คือ Formal และ Informal Sector นำเสนอโดย International Labour Organization (ILO) เริ่มศึกษาและสร้างกลยุทธ์มุ่งเน้นการจ้างงาน ในมุมมองว่า Informal Sector เป็นทางเลือกหนึ่งที่เกิดการจ้างงานและการกระจายรายได้ ตลอดจนการเลือกใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสมกับศักยภาพของทรัพยากรมนุษย์ เนื่องจากเศรษฐกิจที่เติบโตอย่างรวดเร็วก่อให้เกิดช่องว่างในตลาดแรงงานซึ่งสามารถถูกเติมเต็มได้ดีที่สุดโดยงานของกลุ่มนอกระบบ เพราะมีความหลากหลายและปรับเปลี่ยนได้ตามโอกาส (Tonguthai, 1996 :18) จากจุดเริ่มต้นของแนวความคิด Informal Sector นี้ ต่อมาได้มีผู้เสนอแนวคิดโดยใช้กฎเกณฑ์และความคิดที่แตกต่างกันออกไป ทั้งสนับสนุนและคัดค้านโดยวิพากษ์วิจารณ์ถึงข้อบกพร่องต่างๆ จากมุมมองที่แตกต่างกัน (โดยเฉพาะในประเด็นของการพยายามแยกความแตกต่างออกเป็น 2 แบบ คือ Formal และ Informal) และมีการพัฒนาเรื่อยมาจนถึงยุคปัจจุบัน (จะกล่าวในรายละเอียดต่อไป) ซึ่งภายหลังแนวความคิดต่างๆ เหล่านี้ถูกนำไปปรับใช้เพื่อกำหนดนโยบายสำหรับการวางแผนพัฒนาในระดับต่างๆ ที่จำเป็นต้องนำมาปรับใช้โดยนักวางแผนและผู้จัดทำนโยบายโดยอิงเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจสังคมที่ซับซ้อนในลำดับต่อไป

2.2 แนวความคิดและการกำหนดค่านิยมของเศรษฐกิจนอกระบบ

2.2.1 แนวความคิดเกี่ยวกับเศรษฐกิจนอกระบบ (Informal Economy)

แนวความคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับลักษณะของ Informal นั้น โดยส่วนใหญ่มักกล่าวถึงองค์ประกอบทางเศรษฐกิจในประเทศโลกที่สามว่า ประกอบด้วยระบบการผลิต 2 รูปแบบ คือ แบบทุนนิยม และแบบดั้งเดิม แต่สำหรับการแบ่งระบบเศรษฐกิจออกเป็น sub-sector และการกำหนดค่านิยมนั้นมีความแตกต่างกันไปตามหลักเหตุผลและประเด็นของการศึกษา โดยในที่นี้ได้จัดกลุ่มแนวคิดออกเป็น 3 กลุ่ม ดังต่อไปนี้

กลุ่มที่ 1

เป็นกลุ่มที่ศึกษาภายใต้กรอบของ Economic Dualism ที่เชื่อว่าเศรษฐกิจเมืองถูกแบ่งเป็น 2 ระดับแตกต่างกันอย่างชัดเจน

2.2.1.1 The Sector Theory

แนวคิดของกลุ่มนี้แบ่งกิจกรรมเศรษฐกิจเมืองออกเป็น 2 ระดับ ที่มีความแตกต่างกันของลักษณะที่เป็นแบบดั้งเดิม (Tradition) และแบบทุนนิยมสมัยใหม่ (Modern) โดยแบ่งออกเป็นเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Formal และ Informal Sector ผู้ริเริ่ม คือ ILO ในปี ค.ศ.1972 ได้ดำเนินการศึกษาโครงการ ILO's World Employment Program ในประเทศเคนย่า และเผยแพร่ใน Kenya Report โดยใช้ "ลักษณะกิจกรรม" ทั้งในด้านการตลาดและตัวกิจการเป็นเกณฑ์ในการแบ่งแยกความแตกต่างระหว่าง Formal และ Informal Sector ดังนี้

ลักษณะของ Informal Sector

1. เข้าง่าย
2. ใช้ทรัพยากรที่มีในท้องถิ่น
3. เป็นกิจการของครอบครัว
4. กิจการขนาดเล็ก
5. ในวิธีการผลิตใช้แรงงานคนเป็นส่วนใหญ่ และประยุกต์ใช้เทคโนโลยีแบบง่าย ๆ
6. อาศัยทักษะได้มาจากภายนอกระบบโรงเรียน
7. ไม่อยู่ภายใต้ข้อบังคับตามกฎหมายและมีการแข่งขันสูง

สำหรับ Formal Sector มีลักษณะตรงข้ามกับ Informal Sector

นอกจากนี้ในการแบ่งความแตกต่างระหว่าง Formal และ Informal ยังมีการแบ่งโดยใช้เกณฑ์ที่แตกต่างกันออกไป ในที่นี้ขอกล่าวถึงแนวคิดที่ใช้เกณฑ์แบ่งแยกที่แตกต่างกัน ดังนี้

Hart (1973) แบ่งโดยใช้เกณฑ์ความแตกต่างระหว่างแรงงานที่ได้รับค่าจ้าง (wage - employment) กับการจ้างงานตนเอง (self-employment)

Week (1975) แบ่งโดยใช้ความสัมพันธ์และสถานะของกิจกรรมทางเศรษฐกิจกับบทบาทของรัฐและลักษณะองค์กร นั่นคือ Formal Sector เป็นกิจกรรมที่อยู่ในส่วนของรัฐและเอกชนที่มีการจัดองค์กร ได้รับการคุ้มครองและอยู่ภายใต้กฎหมาย รวมไปถึงได้รับสิทธิพิเศษต่างๆ และ Informal Sector อยู่นอกเหนือคุณสมบัติของ Formal Sector

Mazumder (1976) ใช้ตลาดแรงงานเป็นตัวแบ่ง คือ Formal Sector ได้รับการคุ้มครองจากรัฐในการจ้างงานและสภาพการทำงาน แต่ Informal Sector ไม่ได้รับการคุ้มครองจากรัฐ

จากการแบ่งกิจกรรมเศรษฐกิจออกเป็น 2 ระดับข้างต้นได้เกิดรูปแบบที่เปรียบเทียบไว้คู่กัน อาทิเช่น Tradition/Modern, Lower Circuit/Upper Circuit, Bazaar/Firm (Dakakis Smith. 1990 : 60)

จากแนวคิดข้างต้นสามารถสรุปการนิยาม Informal Sector ว่าเป็นการเปรียบเทียบกับกิจกรรมที่มีลักษณะเป็น Formal Sector และแบ่งกิจกรรมที่ไม่เป็น Formal ออกมา เป็นคำนิยามที่นิยมใช้กันอย่างกว้างขวางโดยเฉพาะของ ILO (1972) แต่ในขณะเดียวกันก็มีข้อบกพร่องหลายประการ เพราะเป็นการจัดแบ่งอย่างกว้างๆ เพื่อความสะดวกในการนำไปใช้ และเนื่องจากเป็น Multiple Criteria จึงสร้างความสับสนต่อการนำไปแยกแยะกิจกรรมเศรษฐกิจเมือง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การกล่าวถึงในเรื่องของการใช้คำว่า Informal Sector ว่ามีความหมายอย่างไรได้แปรเปลี่ยนไปสู่การศึกษาบทบาทของ Informal Sector ในการแก้ปัญหาความยากจน สนับสนุนให้เกิดการดำเนินการระดับรากหญ้า โดยส่งเสริมให้เกิดการจัดการทางสังคมไปสู่รัฐบาลเพื่อกระตุ้นความใส่ใจจากภาครัฐให้ปรับนโยบายและการนำไปปฏิบัติอย่างมีประสิทธิภาพ จากประเด็นความสนใจที่แตกต่างกัน จึงเกิดแนวคิดที่ปรับเปลี่ยนไปติดตามมา

2.2.1.2 The ILO-PREALC (Structuralist) Approach

International Labour Organization – Employment Program for Latin America and the Caribbean (ILO-PREALC) ใช้คำนิยามที่อ้างถึงการแบ่งเศรษฐกิจออกเป็น 2 ระดับ คือ Modern และ Informal โดยพิจารณาด้านขนาด ประเภทการจ้างงานหรือการจัดการผลิต และผลผลิต และเชื่อมโยงไปสู่การเติบโตของตลาดแรงงาน การเป็นอุตสาหกรรม การย้ายถิ่นจากชนบทมาสู่เมือง และความยากจน (Tokman. 1987a, 1987b ; Mezzera. 1990, 1991 ; Perez Sainz. 1991 อ้างใน Rakowski. 1994 : 35)

สำหรับการวิเคราะห์ตลาดแรงงานนั้นได้ใช้แบบจำลองการแบ่งส่วนของตลาดแรงงาน (Labour Market Segmentation Model) เป็นหลักร่วมกับการศึกษาตัวกฎหมายในแง่ของการมีอิทธิพลต่อการเป็น Informal โดยตลาดแรงงานของ Informal เป็นรูปแบบการผลิตที่มีแรงงานอย่างเหลือเฟือและต้องการจะจ่ายค่าตอบแทนให้แรงงานต่ำ (Tokman. 1990 : 22 อ้างใน Rakowski. 1994 : 35) บทบาทสำคัญของ Informal คือ เป็นกลยุทธิ์เพื่อความอยู่รอดของคนยากจน และเสมือนว่า Informal เป็นสวัสดิการทางสังคมอย่างหนึ่งเพื่อรองรับการว่างงานจากวิกฤติเศรษฐกิจในประเทศที่ไม่มีระบบสวัสดิการสังคม ดังนั้นการปรับโครงสร้างนโยบายเพื่อให้ความช่วยเหลือด้านสวัสดิการและอื่นๆ ควรเชื่อมโยงกับภาคการผลิต การค้าและบริการ และปรับให้สอดคล้องกับ Informal sector แต่ละประเภทที่มีความแตกต่างกัน

2.2.1.3 The Legalist or ILO-de Soto Approach

กลุ่มนี้เป็นอีกแนวทางหนึ่งที่เน้นประเด็นความสำคัญในเรื่องของสถานะทางกฎหมายและนอกกฎหมาย โดยเป็นการทำงานศึกษาร่วมกันระหว่าง The Peruvian Hernando de Soto และ The Instituto Libertad y Democracia (ILD) โดยใช้แนวทางของ Neo-liberal เชื่อว่ากฎหมายเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้เกิดลักษณะแบบ Informal ขึ้น เนื่องจากกฎหมายแบ่งแยกและให้สิทธิพิเศษแก่บริษัทขนาดใหญ่ เมื่อเทียบกับ Informal ที่ไม่มีทั้งเงินทุน ทรัพย์สิน การเข้าสู่ระบบเครดิต เป็นความไม่ยุติธรรมอย่างชัดเจนที่สุด ดังนั้น จุดเริ่มต้นของการกลายเป็น Informal เกิดจากความพยายามของผู้ประกอบการขนาดเล็กหลีกเลี่ยงต้นทุนทางกฎหมายกับการตกเป็นเหยื่อที่รับผลกระทบจากกฎหมายและการแบ่งแยกทางเศรษฐกิจ (de Soto. 1989 : pp.XIV-XV อ้างใน

Rakowski. 1994 : 40) โดยมุ่งเน้นว่าผู้ประกอบการและองค์กรเป็นเหตุผลทางเศรษฐกิจที่ทำให้เกิดลักษณะ Informal ขึ้น

นักกฎหมายกล่าวถึงกิจกรรมที่เป็น Informal ว่าเป็นการดำเนินการขนาดเล็ก ใช้เทคโนโลยีง่ายๆ และเน้นในด้านการจัดการผลิต ที่มีลักษณะเป็น Informal เป็นผลที่เกิดมาจากกฎหมายและเหตุผลในเรื่องต้นทุนการผลิต (Bromley. 1994) กลุ่มนี้ปฏิเสธความคิดที่ว่าปัญหาทางเศรษฐกิจของลาตินอเมริกาเป็นผลจากปัจจัยภายนอก แต่กลับเห็นว่ามันเกิดจากการควบคุมของรัฐที่ทำให้ต้นทุนการดำเนินการทางกฎหมายเคร่งครัดเกินไป และภายในระบบราชการเอง ทั้งในเรื่องการทำผิดกฎหมายและคอร์รัปชันทำให้เกิดลักษณะของความด้อยพัฒนา โดยเชื่อว่าหากกำจัดสิ่งเหล่านี้ออกไปแล้วเราจะเห็นว่า Informal ที่ยากจนเหล่านี้ เป็นส่วนสำคัญของระบบเศรษฐกิจเลยทีเดียว ดังนั้น รัฐควรสนับสนุนจัดหาบริการขั้นพื้นฐาน พัฒนาทักษะฝีมือแก่ผู้ประกอบการ ซึ่งผู้ประกอบการทุกคนย่อมมีจิตวิญญาณในฐานะผู้ประกอบการที่ต้องการพัฒนาเกิดความก้าวหน้า ทั้งยังต้องการยกมาตรฐานชีวิตให้ดีขึ้น และอาจเป็นส่วนหนึ่งในการผลิตสินค้าเพื่อลดการนำเข้าหรือการส่งออกไปยังต่างประเทศ นอกจากนี้รัฐควรตระหนักว่า Informal สามารถจัดหาสินค้าและบริการที่รัฐและกลุ่ม Formal ไม่สามารถจัดหาได้หรือไม่ต้องการจัดหาให้ ทั้งการค้าและใช้แรงงานช่วยก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ ให้กับประเทศ ดังนั้น รัฐควรมีจิตสำนึกที่ควรปกป้องคุ้มครองกิจการขนาดเล็กเหล่านี้บ้าง เพื่อให้เป็นแนวทางในการแก้ปัญหาความขัดแย้งของสังคมอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้เกิดความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันทางเศรษฐกิจโดยมีจิตสำนึกทางสังคม วัฒนธรรมองค์กร ศักยภาพสำหรับการปฏิบัติ การสร้างค่านิยมเกิดความช่วยเหลือซึ่งกันและกัน การเสียสละ และการเปลี่ยนแปลงใหม่ๆ บนรากฐานของศีลธรรม การพัฒนาประชาธิปไตยในสังคม (Razeto Migliaro. 1986 อ้างใน Rakowski. 1994 : 41) และความมีเสถียรภาพทางการเมือง (Kilby. 1988 อ้างใน Rakowski. 1994 : 41) (สิ่งเหล่านี้ซ่อนอยู่ในลักษณะเศรษฐกิจของการเป็น Informal) ให้สอดคล้องกับความเป็นจริงของเศรษฐกิจโลก

แต่มีจุดที่น่าสังเกตที่ขัดแย้งกับหลักแนวคิดข้างต้น คือ งานศึกษาของ de Soto และนักกฎหมายคนอื่นๆ มักพยายามแยกลักษณะกิจกรรมและคนงาน และปัจจัยทางเศรษฐกิจออกจากอำนาจทางการเมืองขององค์กร เนื่องจากถือว่า ผู้ประกอบการไม่มีหน้าที่ส่วนเกี่ยวข้องใดๆ เพราะพวกเขาทำได้แค่เพียงในสิ่งที่องค์กรอนุญาตให้ทำเท่านั้น (de Soto. 1988 : 16, 1989 : 244 ; Bromley. 1990 อ้างใน Rakowski. 1994 : 43)

2.2.1.4 The Microenterprise Development Approach

สำหรับแนวทางนี้มุ่งเน้นในแนวทางการปฏิบัติ ตามแนวคิดแบบ Neo-liberal ที่มีความเชื่อมั่นในการปกป้องตัวเองเพื่อความอยู่รอดของคนยากจน โดยนำแต่ละแนวทางมาใช้ร่วมกัน เพื่อช่วยบรรเทาความยากจน ดังที่ de Soto กล่าวว่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

"Informal sector คือ ตลาดที่ใหญ่มากทางเศรษฐกิจที่พัฒนาขึ้นในเมืองของประเทศโลกที่สาม โดยไม่มีการรับแบบจำลองทางเศรษฐศาสตร์มาใช้ ไม่ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลหรือความช่วยเหลือจากต่างประเทศ แต่การเติบโตของมันเป็นไปอย่างเหนียวแน่น (ถึงแม้ว่าจะมีอุปสรรคมากมายก็ตาม) จึงให้ความหมายใหม่ว่าเป็นรูปแบบของ "กิจการอิสระ" ในลาตินอเมริกา...ธุรกิจนี้ทั้งหมดใช้แรงงานเข้มข้น มีขนาดเล็ก มักเป็นกิจการที่ทำกันเองและเป็นของครอบครัว ใช้เงินทุนต่ำ...อาศัยทรัพยากรและตลาดในท้องถิ่น...ทำการค้าภายนอกเศรษฐกิจกระแสหลัก คือไม่จ่ายภาษี ไม่มีใบอนุญาต ไม่มีความมั่นคงปลอดภัย และ...ไม่ถูกบันทึกในบัญชีรายได้ประชาชาติ" (อ้างใน Rakowski. 1994 : 44)

ดังนั้น เป้าหมายของการศึกษา คือ ค้นหาระดับการดำเนินการ การขยายตัวของกิจการ การปรับปรุงการผลิตและรายได้ ไปจนถึงการสร้างอำนาจต่อรองแก่ผู้ประกอบการ กลุ่มคนหรือชุมชนด้วย เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงทางสังคมเศรษฐกิจโดยการให้เครดิต การประกอบธุรกิจ การรวมกลุ่ม และการฝึกหัดผู้ประกอบการในการจัดการด้านการตลาดและการบัญชี โดยใช้หลักการประเมินความจำเป็นขั้นพื้นฐานและประเมินผลสำเร็จของโครงการที่ทำไปแล้ว ในการดำเนินการอาศัยความร่วมมือจากกลุ่มท้องถิ่นและนานาชาติ ให้สามารถช่วยเหลือตนเองได้ โดยกลุ่ม NGOs ช่วยประสานให้เกิดการฝึกกำลังของคนจน และประสานงานกับหน่วยงานของรัฐบาล เช่น การช่วยเหลือเพื่อให้เกิดความเท่าเทียมของการเข้าถึงทรัพยากร ต่อมาในช่วง 1980s กลุ่ม NGOs มีบทบาทในการช่วยกระตุ้นนโยบายระดับจุลภาคและมหภาคมากขึ้น โดยปรึกษาและแสดงความคิดเห็นร่วมกับภาครัฐและภาคเอกชน และยังร่วมมือกับภาคเอกชนเพื่อแสดงเป้าหมายของมวลชน โดยประยุกต์ใช้วิธีการและเหตุผลในระดับกว้างๆ เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการและครอบครัวยากจนมากขึ้น (Bejaz. 1987 ; Korten. 1987 อ้างใน Rakowski. 1994 : 46) แต่เนื่องจากสิ่งเหล่านี้ ถึงแม้ว่าจะมีความเป็นไปได้ในการเปลี่ยนแปลงนโยบายเพื่อเร่งการเติบโตและปรับปรุงสวัสดิการคนยากจน แต่ขอบเขตการดำเนินการใหญ่โตเกินไปและอีกประเด็นที่น่าสนใจ คือ อนาคตของ Informal Sector สามารถเปลี่ยนสภาพเป็น Formal Sector ได้โดยการให้ความช่วยเหลือและการให้สิทธิพิเศษเหล่านี้ได้หรือไม่

สรุปแนวคิดของกลุ่มที่ 1 ภายใต้กรอบการศึกษาที่มุ่งเน้นและให้ความสำคัญกับบทบาทของ Informal Sector ในแง่ของการจ้างงานเพื่อบรรเทาความยากจนในมุมมองว่า รัฐควรปรับทัศนคติและควรมีจิตสำนึกในแง่ดี นั่นคือ ให้ความช่วยเหลือสำหรับการพัฒนาของ Informal Sector ให้เติบโตมากขึ้นเพื่อสร้างโอกาสแก่คนส่วนใหญ่ของสังคม

กลุ่มที่ 2

นอกเหนือจากแนวคิดดังกล่าวข้างต้นแล้วยังมีอีกกลุ่มหนึ่ง เป็นแนวคิดของนักวิชาการที่ศึกษาปรากฏการณ์ Informal ในระดับโลก ทั้งในประเทศโลกที่สามและประเทศที่พัฒนาแล้ว โดยปฏิเสธแนวคิดแบบ Dualism แต่นำเสนอการจัดแบ่งกิจกรรมเศรษฐกิจออกมาในรูปแบบใหม่ตามหลักของการวิเคราะห์ ดังนี้

2.2.1.5 The Underground Economy Approach

สำหรับในกลุ่มของ Underground Economy นี้ใช้แนวการวิเคราะห์ทั้งแบบโครงสร้างคือ ใช้ทฤษฎี Neo-marxist วิเคราะห์ในด้านการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจและการแบ่งแยกชนชั้น ร่วมกับการวิเคราะห์ทางกฎหมาย (Legalism) ในแง่ของการยอมทำตามหรือหลีกเลี่ยงกฎหมาย ซึ่งแนวทางนี้สามารถเรียกในชื่ออื่น ๆ ได้อีก คือ The back market approach, The world system approach และ Portes approach (Castells. 1987, 1988 ; Beger. 1988 ; Murphy. 1990 อ้างใน Rakowski. 1994 : 36)

กลุ่มนี้ปฏิเสธความเชื่อที่ว่าเศรษฐกิจแบ่งออกได้เป็น 2 ระดับ และยืนยันว่าเศรษฐกิจแบบ Informal ไม่เป็นกิจกรรมที่อยู่ในส่วนขอบๆ ของสังคมที่ทำความอยู่รอด แต่มีความลึกซึ้งมากกว่านั้น โดยมุ่งเน้นความสำคัญในรูปแบบความสัมพันธ์ของการผลิต และในขณะเดียวกันถือว่าความยากจนเป็นคุณลักษณะถูกเชื่อมโยงไปสู่กระบวนการของการกระจาย (Castells and Portes. 1989 : 12 อ้างใน Rakowski. 1994 : 37) ดังนั้นในการวิเคราะห์ให้ความสำคัญไปที่รูปแบบการผลิต (form of production) หน่วยการผลิต (production unit) เทคโนโลยีและแรงงานที่ถูกผสมผสานเข้าไปในเศรษฐกิจระดับท้องถิ่น ภูมิภาคและระดับนานาชาติ โดยประเมินความสัมพันธ์ของการผลิต การสะสมทุน การแบ่งแยกชนชั้น และการรับองค์การการผลิตภายในการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ ครอบคลุมทั้งระบบเนื่องจาก "กระบวนการของเศรษฐกิจแบบ Informal โดยเฉพาะในประเทศโลกที่สามนี้ตัดข้ามผ่านโครงสร้างสังคมโดยรวม" (Castells and Portes. 1989 : 12 อ้างใน Rakowski. 1994 : 37) สรุป คือ กลุ่มนี้มุ่งศึกษาการเปลี่ยนแปลงสังคมภายใต้สภาพการผลิตที่แตกต่างกัน โดยพิจารณารอบคอบกิจกรรมที่ทำความอยู่รอดโดยตรง การผลิตและการค้าขนาดเล็กที่เป็นการจ้างเหมาหรือกิจกรรมที่แอบลักลอบดำเนินการและรวมถึงคนที่รับงานมาทำที่บ้าน

ความเชื่อมโยงระหว่าง Formal และ Informal Sector (อ้างตามการแบ่งเศรษฐกิจเป็น 2 ระดับ) คือ ระบบความเชื่อมโยงโดยผ่านคนงานแต่ละคนระหว่าง 2 ส่วน ที่เป็นแบบการแสวงหาประโยชน์เพื่อลดต้นทุนในการผลิต ในลักษณะของการจ้างเหมางาน เพราะต้องการต้นทุนแรงงานราคาถูก และการหลีกเลี่ยงกฎหมายทั้งในด้านค่าจ้างขั้นต่ำและภาวะค่าสวัสดิการสังคม การกลายเป็น Informal ตามแนวคิดของ Underground Approach เป็นกลไกหนึ่งเพื่อเก็บรักษากระบวนการเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ต่อสู่ทางสังคมและการต่อรองทางการเมืองซึ่งเกี่ยวข้องกันในทุกส่วน และไม่อาจแยกได้ชัดเจนระหว่างกิจกรรมแบบ Formal และ Informal แต่ความสัมพันธ์ของมันนั้นเด่นชัดโดยเฉพาะด้านเศรษฐกิจกับนโยบายรัฐบาล แสดงดังรูป (Portes, A. et. al. 1989 อ้างใน Fujimaki. 1995 : 9)

The Moving Boundary

National	Regime
Government	Policy
Social	Struggle
Political	Bargaining
Conflict Between	Capital and Labour
Different	Contexts
Historical	Circumstances

รูปที่ 2.1 The Moving Boundary of Formal and Informal Sector

ประเด็นสำคัญ คือ กลุ่มนี้พยายามนำเสนอการศึกษาเศรษฐกิจแบบ Informal ในด้านโครงสร้าง และการเปลี่ยนแปลงในบริบทที่หลากหลายภายใต้รูปแบบความสัมพันธ์ของการผลิต พร้อมกับการแปลความหมายในทางการปฏิบัติ ทั้งในแง่ของการเติบโตทางเศรษฐกิจและความเท่าเทียมกันในสังคม

2.2.1.6 งานศึกษาของ J.J. Thomas (1992)

เศรษฐกิจแบบ Informal หมายถึง กิจกรรมเศรษฐกิจที่ไม่ถูกบันทึกลงในบัญชีรายได้ประชาชาติ และจากการศึกษาในอเมริกาได้ พบความแตกต่างอย่างมากระหว่างการทำงานที่บ้าน การขายสินค้าข้างถนน เช่น ผู้หญิงขายหนังสือพิมพ์ การค้ายาเสพติด ตลาดมืดที่ขายสินค้าจากการลักขโมย และการรับจ้างของคนงานก่อสร้างในกิจการขนาดเล็กที่ได้รับค่าแรงเป็นเงินสดโดยไม่มีใบเสร็จรับเงิน ซึ่งเป็นช่องทางเพื่อหลบเลี่ยงการจ่าย VAT จากการศึกษาข้อมูลเชิงประจักษ์ แสดงถึงความแตกต่างในกระบวนการประกอบกิจการแต่ละประเภท จึงได้เสนอแนะการจัดแบ่งกิจกรรม Informal โดยใช้เกณฑ์ด้านระบบตลาดและกฎหมาย ได้เป็น 4 ส่วน คือ

The Household Sector :

เป็นการผลิตสินค้าและบริการ สำหรับบริโภคกันในครัวเรือน ลักษณะสำคัญ คือ ไม่ได้ทำงานเพื่อการค้า ไม่มีการแลกเปลี่ยนในระบบตลาด เช่น แรงงานของแม่บ้าน และการแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างกันในชุมชนแบบดั้งเดิมมิใช่การซื้อขายแลกเปลี่ยนแบบระบบตลาด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์เพื่อการศึกษาค้นคว้าเท่านั้น เมื่ออนุญาตให้เผยแพร่โดยไม่เสียประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

The Informal Sector :

Informal Sector โดยทั่ว ๆ ไปประกอบด้วย ผู้ผลิตขนาดเล็กและลูกจ้าง รวมถึงการจ้างงานตนเองในการผลิตสินค้า ซึ่งเกี่ยวกับด้านการค้า การคมนาคมและการบริการ กิจกรรมที่พบเห็นและมีลักษณะเด่นชัดถึงคุณสมบัติ Informal Sector คือ การขายสินค้าข้างถนนและบริเวณทางเท้า เช่น หญิงชาวอินเดียที่ขายหนังสือพิมพ์และอาหารอยู่ข้างถนน ความแตกต่างระหว่าง Household Sector กับ Informal Sector คือ ในด้านการแลกเปลี่ยนสินค้าตามระบบตลาด โดยที่กิจกรรมใน Household Sector ดำเนินการโดยไม่ผ่านระบบตลาด แต่การผลิตสินค้า Informal Sector มีทั้งสินค้าชั้นกลางและชั้นสุดท้ายที่อาศัยตลาดเป็นช่องทางในการแลกเปลี่ยน ซึ่งบางครั้งการผลิตและการกระจายอาจถูกต้องตามกฎหมายทุกขั้นตอน หรือบางส่วนละเมิดกฎหมาย และยังมีรวมถึงบางกิจกรรมที่ไม่มีกฎหมายมาควบคุมการดำเนินการด้วยเช่นกัน

The Irregular Sector :

กิจกรรมที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการผิดกฎหมาย เช่น หลีกเลี่ยงภาษี หลีกเลี่ยงกฎหมาย (เช่น กฎหมายแรงงาน กฎหมายเกี่ยวกับสวัสดิการทางสังคม)

ลักษณะหลักของกิจกรรมในกลุ่มนี้ คือ ผลผลิตเป็นสินค้าและบริการถูกต้องตามกฎหมาย แต่ในขั้นตอนการผลิตหรือการกระจายสินค้าบางส่วนผิดกฎหมาย เช่น กิจการก่อสร้างดั้งตัวอย่างข้างต้น มีสถานะถูกต้องตามกฎหมายแต่ในขั้นตอนการสร้างบ้านนั้นผิดกฎหมาย เนื่องจากใช้แรงงานนอกระบบเพื่อหลบเลี่ยงภาษี

The Criminal Sector :

กิจกรรมที่อยู่ในกลุ่มนี้แสดงว่าผลผลิตที่ถูกผลิตขึ้นโดยกิจกรรมเหล่านี้ผิดกฎหมายแบบอาชญากรรม เช่น การลักขโมย การทุจริต(เรียกเก็บเงินค่าคุ้มครอง) ยาเสพติด โสเภณี เทปหรือซีดีเถื่อน เป็นต้น แต่เป็นที่น่าสังเกตว่ากิจกรรมเหล่านี้สะท้อนถึงปัญหาทางสังคมที่ต้องได้รับการแก้ไข

ตารางที่ 2.2 สรุปการแบ่งโครงสร้างกิจกรรมเศรษฐกิจแบบ Informal

Sector	Market Transactions	Output	Production/ Distribution
Household	No	Legal	Legal
Informal	Yes	Legal	Legal
Irregular	Yes	Legal	Illegal
Criminal	Yes	Illegal	Illegal

(Thomas. 1992 : 6)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทบาทของรัฐนับว่ามีความสำคัญอย่างมากต่อสถานะของกิจกรรมแต่ละประเภท ตัวอย่างเช่น การเล่นเกมการพนัน อาจมีสถานะถูกต้องตามกฎหมายในบางประเทศ แต่สำหรับบางประเทศแล้วเป็นการกระทำที่ผิดกฎหมาย ดังนั้น นโยบายและการจัดการของรัฐเป็นสิ่งสำคัญยิ่งต่อการเปลี่ยนแปลงสถานะของกิจกรรมเศรษฐกิจ

กลุ่มที่ 3

ในกลุ่มนี้มีความแตกต่างอย่างชัดเจนในเรื่องของการใช้ค่า การกำหนดค่านิยมที่ไม่เห็นด้วยกับการแบ่งเศรษฐกิจเมืองออกเป็น 2 ระดับ เป็นการบิดเบือนข้อเท็จจริงที่ว่าเป็นอิสระแยกจากกันโดยเด็ดขาด และไม่พอใจที่ใช้คำว่า Informal Sector เพราะค่านิยมสร้างความสับสนและไม่มีความถูกต้อง จึงไม่ขอเรียกว่า Informal Sector แต่มุ่งเน้นการศึกษาในด้านความสัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบต่างๆ และเรียกในรูปแบบของ "Petty Commodity Production" มีแนวความคิด ดังต่อไปนี้

2.2.1.7 The Petty Commodity Production Approach

สำหรับแนวคิดนี้ Moser (1994) ได้กล่าวว่า รูปแบบกิจกรรมการผลิตของเมืองมิได้มีเพียง 2 ระดับ แต่เป็นลำดับขั้น (Continuum) และมีการเชื่อมโยงภายในระบบการผลิต แนวคิดนี้มีหลักการวิเคราะห์อยู่บนพื้นฐานทฤษฎีของมาร์กซิส ที่กล่าวถึงความแตกต่างของวิธีการผลิตและการประสานเชื่อมต่อกัน โดยรูปแบบการผลิตลักษณะนี้เติบโตอยู่ภายใต้ช่วงการแปรเปลี่ยนระหว่างวิธีการผลิตแบบไม่ใช้ทุนนิยมกับแบบทุนนิยม (non-capital mode & the capitalist mode of production) โดยดำเนินการอยู่ภายใต้อิทธิพลของ Formal/Capital Sector ซึ่งเป็นเศรษฐกิจกระแสหลัก และหากให้ความหมายในเชิงหน้าที่แล้วกล่าวได้ว่ากลุ่มนี้ให้แรงงานราคาถูกที่สุดในกระบวนการผลิตซ้ำ (Charnes. 1990 อ้างใน Cheng. 1992 : 9)

การศึกษาตามแนวคิดนี้สามารถอธิบายการเคลื่อนไหวภายในสำหรับรูปแบบเฉพาะของการผลิตทั้งในด้านสังคมและเทคนิคความสัมพันธ์ทางการผลิต (Social and Technical Relation of Production) โดยจัดประเภทของกิจการขนาดเล็ก (ที่ถูกระบุว่าเป็น Informal Sector) เข้าไปสู่ประเภทของ "Petty Commodity Production" ที่มีรูปแบบการผลิตอยู่ในส่วนขอบๆ ของวิธีการผลิตแบบทุนนิยม แต่ในขณะที่เดียวกันมันได้ถูกผสมผสานเข้ากับการผลิตแบบทุนนิยม แต่อยู่ในฐานะเป็นรองและถูกครอบงำ (Subordinate) (Moser. 1994 : 20)

สำหรับการกำหนดค่านิยมของ Petty Commodity Production นั้น Mac Ewen Scott (Mac Ewen Scott. 1977 อ้างใน Moser. 1994 : 29) ให้ค่านิยมว่าประกอบด้วย 3 ส่วนสำคัญ ดังนี้

1. การผลิตสินค้าเพื่อขายในตลาด (Exchange value มากกว่า Use value)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. เป็นการผลิตขนาดเล็ก (ทั้งในด้านของผลผลิต ขนาดแรงงาน ขนาดทุน และระดับเทคโนโลยี)

3. วิธีการผลิตดำเนินการโดยเจ้าของโดยตรง (การแบ่งระดับงานภายในกิจการต่ำ)

การวิเคราะห์ในแนวทางนี้มุ่งศึกษาความเชื่อมโยงที่ซับซ้อนและความสัมพันธ์แบบพึ่งพากันระหว่างกระบวนการภายในระบบการผลิตและระบบการกระจาย สำหรับภายใต้กรอบแนวคิดนี้มีการศึกษาที่หลากหลาย ทั้งการจัดประเภทแรงงานในธุรกิจขนาดเล็ก เพื่อสร้างความเข้าใจในความสัมพันธ์ทางการผลิตและโครงสร้างของกิจการที่ประกอบขึ้นจากชนชั้นทางสังคม (Bromley and Gerry. 1979 : 5-7 อ้างใน Moser. 1994 : 21) และยังมีการวิเคราะห์โดยแบ่งตามประเภทของอาชีพเพื่อใช้พิจารณาความสัมพันธ์ทางการผลิตแต่ละภาค คือ ภาคการผลิต การค้า การก่อสร้าง การคมนาคม ที่มีความแตกต่างอย่างชัดเจนระหว่าง ช่างฝีมือ/Petty Commodity และ Capitalist Production ในบางครั้งผู้ผลิตรายย่อยสูญเสียความเป็นอิสระ เนื่องจากต้องพึ่งพาองค์กรภายนอก โดยเฉพาะมีสาเหตุมาจากปัญหาของเงินทุน ทำให้ต้องอยู่ในฐานะเป็นรองและถูกควบคุม 3 ด้านหลักๆ คือ การเข้าถึงตลาด การควบคุมกระบวนการทางแรงงาน และการถูกขูดรีดมูลค่าส่วนเกิน แต่ในขณะเดียวกันก็มีบางส่วนที่รู้สึกเป็นอิสระ คือ การได้รับผลตอบแทนที่ทำให้รู้สึกเหมือนว่าเป็นอิสระในการตัดสินใจว่าจะผลิตเมื่อใด ที่ไหน และอย่างไร (Mac Ewen Scott. 1979 : 121 อ้างใน Moser. 1994 : 21-22) สิ่งเหล่านี้สะท้อนข้อเท็จจริงที่ว่ามันถูกผสมผสานเข้าไปสู่รูปแบบทุนนิยมเพียงแคในบางส่วน และผลจากการเข้าสู่ระบบแบบไม่เต็มตัวนี้ทำให้ต้องถูกเอาเปรียบในกระบวนการดำเนินธุรกิจ

2.2.2 บทวิพากษ์คำนิยามและแนวความคิด Informal sector

แนวคิด Informal sector ได้ถูกวิจารณ์อย่างมากมาย เนื่องจากเมื่อเริ่มใช้คำว่า Informal sector นักวิจัยและผู้ทำนโยบายต้องนำแนวคิดนี้ไปประยุกต์ใช้กับข้อมูลเชิงประจักษ์ที่เต็มไปด้วยความหลากหลายและในสภาพการณ์ที่แตกต่างกัน ผลจากการนำไปใช้ได้สร้างความสับสนและงุนงงเป็นอย่างมาก เกิดคำถามว่าอะไรคือ ความหมายของ Informal sector ที่ครอบคลุมทั้งตัวกิจกรรม แรงงาน และกฎหมายด้วย โดย Bromley ตั้งข้อสังเกตว่า ถึงแม้การแบ่งกิจกรรมที่กำหนดขึ้นไม่มีความยืดหยุ่นและเป็นการกำหนดคำนิยามอย่างแคบๆ เพื่อจุดประสงค์เฉพาะอย่าง แต่การแบ่งเป็น Informal และ Formal sector ยังมีข้อบกพร่องที่ขาดหายรายละเอียดบางประการ และภายใน 2 sector นี้มีความแตกต่างกันอีก ดังนั้น ควรจัดประเภทกิจกรรมทางเศรษฐกิจเป็นส่วนย่อยเข้าไปสู่ Formal และ Informal sector ร่วมด้วย (Bromley. 1978a : 1034 อ้างใน Cheng. 1992 : 10)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อีกข้อวิจารณ์หนึ่งที่อยู่บนพื้นฐานความเชื่อที่ว่า เศรษฐกิจเมืองแบ่งออกเป็นลำดับขั้น (Continuum) “ทำไมแบ่งออกเป็นเพียงแค่ 2 sector เท่านั้น และมันถูกต้องแล้วหรือที่เศรษฐกิจเมืองในประเทศด้อยพัฒนาควรถูกแบ่งเป็น Formal และ Informal sector” (Sethuraman. 1981 : 19-20) โดยเฉพาะในลักษณะที่ถูกแบ่งโดยใช้ Multiple criteria ที่พิจารณาทั้งตัวกิจการ การดำเนินงาน ซึ่งมีความขัดแย้งกันเองในแต่เกณฑ์แต่ละข้อ ดังนั้น Sethuraman แนะนำว่า กิจกรรม (หรือกิจการ) สามารถถูกแบ่งออกมาได้หนึ่งลักษณะหรือมากกว่า โดยพิจารณาที่วิธีการผลิต รูปแบบการจัดองค์กร และขนาดขอบเขตการค้าปลีก (Sethuraman. 1981 : 15)

หากจะแปลงคำนิยามที่เป็น Multiple criteria ไปสู่งานวิจัยเชิงประจักษ์ เป็นการนำไปปฏิบัติได้ยากมาก เช่น ร้านค้าหาบเร่แผงลอย จักรยานยนต์รับจ้าง คนขายของผัดกวนหมาย การลักลอบขายของหนีภาษีหรือสินค้าลอกเลียนแบบ และการค้ายาเสพติด กิจกรรมเหล่านี้มีความแตกต่างอย่างชัดเจนในตัวกิจการและขั้นตอนการประกอบการ และย่อมสะท้อนถึงนโยบายและแนวทางปฏิบัติของรัฐที่มีต่อกิจการเหล่านี้ย่อมแตกต่างกันด้วย แต่ทำไมกลับรวมเรียกเพียงชื่อเดียวว่า Informal sector

โดยเฉพาะในบริบทของประเทศไทย หากพิจารณาคำนิยามจะพบข้อบกพร่องในรายละเอียด ดังนี้ การเข้าถึงสำหรับทำการค้าในกลุ่ม Informal sector ถึงแม้ว่าจะมีความเป็นอิสระในทางการตลาดมีการแข่งขันสูงก็ตาม แต่ในกลุ่มผู้ค้าเองได้ถูกกำหนดกฎเกณฑ์ด้านสถานที่สำหรับทำการค้าเนื่องจากเป็นพื้นที่สาธารณะ และการรวมกลุ่มของผู้ค้าในการจัดการเพื่อรักษาผลประโยชน์ทางการค้าของตนเอง เช่น การค้าหาบเร่แผงลอยในเขตกรุงเทพฯ ได้มีการกำหนดจุดอนุญาตค้าขายได้ คือ จุดผ่อนผันและจุดทบทวน ผู้ใดละเมิดถูกจับกุมโดยเจ้าหน้าที่เทศกิจ รวมทั้งยังมีกฎเกณฑ์อื่นอีก อาทิเช่น ผู้ขายอาหารต้องแต่งกายให้ถูกสุขลักษณะใส่ผ้ากันเปื้อนและหมวกเพื่อสุขอนามัยที่ดี ลักษณะเช่นนี้เสมือนว่าได้รับอนุญาตจากรัฐให้ประกอบกิจการอย่างถูกต้อง ข้อกำหนดกฎเกณฑ์ดังกล่าวนี้ ถือได้ว่ามีการจัดระบบโดยหน่วยงานราชการขาดเพียงแต่ไม่มีการจดทะเบียนสถานประกอบการอย่างถูกต้องตามกฎหมายเท่านั้น ซึ่งหมายถึงว่ามันไม่ง่ายที่จะประกอบการค้าลักษณะเช่นนี้ จากการศึกษาโดย Pawadee Tonguthai พบว่าการทำงานนอกระบบมักเป็นการจ้างงานตนเอง และส่วนใหญ่เป็นผู้หญิง แต่ได้ข้อสรุปว่า การเข้าสู่สถานะการจ้างงานตนเองนั้นไม่ง่าย (Tonguthai. 1982 อ้างใน Fujimaki. 1995 : 15) หรือแม้กระทั่งบางกิจการที่จดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมายแต่หลบเลี่ยงการจัดเก็บภาษี หรือไม่ทำตามกฎหมายแรงงานก็จัดเป็น Informal ด้วยเช่นกัน ด้วยลักษณะดังกล่าวนี้เหมือนกับเป็นคุณสมบัติที่ขัดแย้งกันเองในเกณฑ์แต่ละข้อ นอกจากนี้ในปัจจุบันรูปแบบธุรกิจเปลี่ยนแปลงไปมาก ได้แก่ ระบบเฟรนไชส์ การรับจ้างขายสินค้าแบบเหมาเป็นรายวัน และยังมีเทคนิคในการประกอบธุรกิจอีกมากมายที่ดัดแปลงเพื่อให้ได้ผลกำไรมากที่สุด ซึ่งทำให้เกิดความสับสนในการแบ่งประเภทกิจกรรมเป็นอย่างมาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นอกจากนี้ในปัจจุบันพบว่าบางอาชีพต้องอาศัยทักษะความรู้ และการฝึกฝนมากพอ เช่น อาชีพบริการซ่อมเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ตั้งเป็นแผงลอย ถือว่าเป็นงานที่ต้องใช้ความรู้ที่ได้ศึกษามา บางส่วนจากระบบโรงเรียน และจากผลการสำรวจของสำนักงานสถิติแห่งชาติ พบว่า กลุ่มผู้ทำงานนอกระบบมีแนวโน้มมีระดับชั้นประถมศึกษาและต่ำกว่า ในช่วงปี พ.ศ. 2531-2537 แนวโน้มลดลง แต่ไปเพิ่มในระดับอื่นๆ ทั้งมัธยมศึกษา อาชีวศึกษา และมหาวิทยาลัยแทน โดยเฉพาะกลุ่มผู้ทำงานส่วนตัว ผู้ช่วยธุรกิจครอบครัวและนายจ้าง (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2537 : 22) และยังพบอีกว่ามีกลุ่มคนในระบบทั้งพนักงาน นักเรียนนักศึกษา เข้ามาทำงานชั่วคราวหรืออาชีพเสริมเพื่อเสริมรายได้ สำหรับงานศึกษามหาวิทยาลัยของ Informal sector ในการบรรเทาความยากจนของคนในเมืองของประเทศไทย โดย Pawadee Tonguthai พบว่ารายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ทำงานนอกระบบในสาขาการค้ารายย่อย การคมนาคม และบริการซ่อม เท่ากับ 8,517 7,819 และ 8,912 บาท ตามลำดับ ซึ่งทั้งหมดนี้สูงกว่าค่าจ้างขั้นต่ำ คือ 145 บาท/วัน ในปี 1995 (Tonguthai, 1996 : 227) จากผลการค้นพบเหล่านี้แสดงให้เห็นว่ากลุ่มคนนอกระบบไม่เป็นคนยากจนเสมอไป

จากการจัดแบ่งกิจกรรมทางเศรษฐกิจเมืองตามแบบทวิลักษณ์ มีความคลุมเครือ ไม่ชัดเจน ซึ่งภายใต้กรอบแนวคิดดังกล่าวนี้ไม่สามารถอธิบายกิจกรรมทางเศรษฐกิจนอกระบบได้ โดยเฉพาะในลักษณะของกิจการขนาดเล็ก (Small-Scale Enterprise หรือ Petty Commodity) ที่มีลักษณะซ้อนทับระหว่าง 2 ส่วน และไม่เชื่อว่ามีการทำงานอย่างเป็นอิสระ โดยอ้างตามหลักแนวคิดแบบ Petty Commodity Production Approach ที่อธิบายในแง่ของความสัมพันธ์ทางสังคมของการผลิตซึ่งแตกต่างจากแนวคิดแบบทวิลักษณ์ ที่พยายามแบ่งแยกให้ชัดเจนระหว่าง Formal และ Informal Sector

2.2.3 สรุปการกำหนดคำนิยามและคุณลักษณะของการค้ารายย่อยนอกระบบ

จากข้อบกพร่องดังกล่าวข้างต้นของแนวคิด Informal Sector ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อระเบียบวิธีวิจัยในภายหลัง และ Informal Sector น่าจะสามารถนิยามได้มากกว่าแค่เพียงแนวทางนี้เท่านั้น ซึ่งเป็นการยากที่จะหาคำนิยามที่แน่นอนได้ ดังนั้น การอธิบายกลุ่มเศรษฐกิจนอกระบบในงานวิจัยนี้จึงเลือกใช้คำว่า การค้ารายย่อยนอกระบบ (Petty Commodity Production) ตามแบบ The Petty Commodity Production Approach ที่หมายถึง กิจการขนาดเล็ก มีการผลิตสินค้าและบริการเพื่อขายในระบบตลาด มีวิธีการผลิตที่ดำเนินการโดยเจ้าของโดยตรง (การแบ่งระดับงานภายในกิจการต่ำ มีการจ้างงาน ไม่มากกว่า 5 คน) และไม่มีการจดทะเบียนสถานประกอบการตามกฎหมายที่แสดงถึงสถานะไม่เป็นทางการ จากคำนิยามนี้ครอบคลุมกิจกรรมตั้งแต่ การค้าหาบเร่แผงลอย ร้านค้าขนาดเล็กที่ขายอาหาร ขนม เครื่องดื่ม เสื้อผ้า เทป/ซีดี กระเป๋า รองเท้า เครื่องสำอาง และสินค้าเบ็ดเตล็ดต่างๆ สำหรับการบริการ ได้แก่ ซ่อมรองเท้า กระเป๋า เสื้อผ้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นาฬิกา รับทำกุญแจ และบริการรถจักรยานยนต์รับจ้าง โดยคำนิยามดังกล่าวนี้ได้อ้างอิงกับข้อมูล สำนักสถิติแห่งชาติ พบว่า เป็นกลุ่มของงานนอกระบบมีสัดส่วนสูงที่สุดถึงร้อยละ 72.7 (กิจการขนาดเล็กในที่นี้หมายถึงมีจำนวนการจ้างงาน < 5 คน) โดยส่วนใหญ่อยู่ในสาขาพาณิชยกรรม การขนส่ง และการบริการ ร้อยละ 71.0 , 75.2 และ 71.5 ตามลำดับ เมื่อจำแนกตามสถานภาพการทำงาน พบว่า กิจการขนาดเล็กที่ทำงานส่วนตัว และช่วยธุรกิจครอบครัว มีสัดส่วนถึงร้อยละ 97.1 และ 91.5 ตามลำดับ (ดังตารางที่ 2.3) สำหรับกิจการขนาดใหญ่และขนาดกลางมีการจัดการองค์กรและมีการผลิตที่ซับซ้อนเป็นระบบ ได้รับการรับรองสถานะตามกฎหมาย ที่จัดอยู่ในกลุ่มของธุรกิจในระบบ (Capitalist/Formal)

ตารางที่ 2.3 อัตราร้อยละของผู้มีงานทำจำแนกตามสถานภาพการทำงาน ตลาดแรงงานและขนาดของธุรกิจ พ.ศ. 2537

สภาพการทำงาน	ตลาดแรงงานที่ไม่เป็นระบบ			ตลาดแรงงานที่เป็นระบบ			
	รวม	< 5	6 - 10	11 - 20	21 - 50	51 - 100	> 100
รวม	100.0	72.7	10.2	4.9	3.9	2.3	6.0
ลูกจ้างเอกชน	100.0	23.7	21.0	14.6	12.6	7.7	20.4
นายจ้าง	100.0	66.1	22.4	8.6	1.6	0.9	0.3
ทำงานส่วนตัว	100.0	97.1	2.3	0.3	0.1	0.0	0.0
ช่วยธุรกิจของครอบครัว	100.0	91.5	7.5	0.7	0.3	0.0	0.0

หมายเหตุ : ผู้มีงานทำในตารางนี้ไม่รวมลูกจ้างรัฐบาลและลูกจ้างรัฐวิสาหกิจ
ที่มา สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2537 : 23

สำหรับผลการศึกษาของ Nipon Poapongsorn (1991 อ้างใน Fujimaki, 1995 : 14) แสดงถึงเหตุผลที่ทำให้เป็น Informal หรือตั้งใจเลือกที่จะเป็น Informal คือ อุปสรรคทางด้านกฎหมาย เป็นเหตุผลสำคัญที่สุด นั่นคือ กฎหมายไม่มีความแน่นอนที่จะอนุญาตหรือไม่อนุญาต โดยเฉพาะในเรื่องสถานที่ขาย เนื่องจากมีกฎหมายห้ามขายสินค้าบนทางสาธารณะ(พระราชบัญญัติรักษาความสะอาดและความเป็นระเบียบเรียบร้อยของบ้านเมือง พ.ศ. 2535) จึงส่งผลให้กิจกรรมเหล่านี้ยังคงเป็น Informal เพราะในหลักการปฏิบัติแล้วมีการผ่อนปรนให้ขายได้ตามจุดที่ได้รับผ่อนผันและจุดทบทวน หรือแม้แต่ที่ตั้งวินจักรยานยนต์รับจ้างที่ไม่ได้รับอนุญาตอย่างเป็นทางการแต่สามารถตั้งอยู่ได้ สำหรับในการจดทะเบียน กฎหมายยกเว้นบางกิจกรรมไม่ต้องจดทะเบียนการค้าตามเงื่อนไขต่างๆ เช่น เป็นกิจการที่มีเจ้าของเพียงคนเดียว ปริมาณรายได้(ซึ่งจะมีเอกสารเป็นเอกสารที่ส่งมอบไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผลต่อการประเมินจัดเก็บภาษี) และยังรวมถึงปริมาณภาษีที่จัดเก็บสูงเกินไป หรือต้นทุนค่าใช้จ่ายจะสูงขึ้นเมื่อทำการค้าตามระบบทางการ ดังนั้น จึงเลือกไม่ปฏิบัติตามกฎหมายและยอมอยู่นอกระบบแทน จากปรากฏการณ์ดังกล่าวทำให้ผู้ประกอบการค้าเหล่านี้ต้องจ่ายเงินสินบนที่เสมือนเป็นภาษีนอกระบบโดยผ่านเจ้าหน้าที่ตำรวจ ทศกิจ หรือมาเฟีย(ผู้มีอิทธิพล) เพื่อความสะดวกคล่องตัวในการประกอบอาชีพ ดังในงานศึกษาบทบาทของ Informal sector ในการบรรเทาความยากจน พบว่า คนรับซ่อมรองเท้าต้องจ่ายเงิน 300 บาทต่อเดือนให้กับตำรวจ และอาชีพที่จักรยานยนต์รับจ้างจ่ายเงิน 20 บาทต่อวันกับตำรวจเช่นกัน โดยที่พวกเขาคิดว่าไม่เป็นการทุจริตแต่อย่างใด แต่กลับยอมรับว่าเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ (Tonguthai, 1996 : 232-233)

งานวิจัยนี้ให้ความสำคัญด้านการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่าง 2 รูปแบบการผลิต คือ Capital และ Non-capitalist ที่มีหลักการวิเคราะห์อยู่บนพื้นฐานทฤษฎีของมาร์กซ์ โดยใช้กลไกในรูปแบบการผลิตมากำหนดความสัมพันธ์ระหว่าง Formal/Capitalist กับ Informal/Petty Commodity Production ซึ่งในการศึกษาเป็นการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ในภาพรวมของกิจการขนาดเล็กที่มีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกับกิจการอื่นๆ ทั้ง บริษัทขนาดใหญ่และเล็ก ในระบบการผลิตและการกระจายในแนวคิดที่มีความสัมพันธ์ผ่านโครงสร้างทางสังคม โดยอาศัยความเชื่อมโยงผ่านคนงานในกิจการขนาดใหญ่ในระบบ ที่มีจุดประสงค์เพื่อรักษาผลประโยชน์ของแต่ละฝ่ายภายใต้กลไกการดำเนินงานตามเงื่อนไขทางเศรษฐกิจเป็นสำคัญ

2.3 กลไกการดำเนินการของการค้ารายย่อยนอกระบบ

การดำเนินการของกิจการนั้นเกี่ยวพันใน 2 ส่วนหลักๆ คือ ระบบการดำเนินการภายในตัวธุรกิจเอง และปัจจัยภายนอกที่มีความสัมพันธ์ทั้งในทางตรงและทางอ้อมเกี่ยวข้องกับบทบาทเชิงเศรษฐกิจ ที่มีผลต่อความอยู่รอดของกิจการในอนาคตที่ครอบคลุมถึงกระบวนการผลิต การใช้เทคโนโลยี การสะสมทุน การกระจายสินค้า ผสมผสานร่วมกับสมรรถภาพของผู้ประกอบการ ที่อาจมีส่วนทำให้เกิดการส่งเสริมหรือเป็นตัวหน่วงเหนี่ยวการเติบโตทางเศรษฐกิจ

2.3.1 กลไกการดำเนินการภายในกิจการ

การประกอบธุรกิจ หากพิจารณาถึงองค์ประกอบในการดำเนินการมักเกี่ยวข้องกับปัจจัยการผลิต ประกอบด้วย ทุน แรงงาน และผู้ประกอบการ สิ่งเหล่านี้เป็นกลไกการทำงานที่ต้องถูกใช้อย่างมีประสิทธิภาพ

ปัจจัยด้านเงินทุน สำหรับการดำเนินธุรกิจ ถือเป็นปัจจัยหลักที่มีความสำคัญสำหรับเป็นค่าวัตถุดิบ เครื่องมืออุปกรณ์ ค่าเช่าพื้นที่ค้าขาย ไปจนถึงค่าใช้จ่ายต่างๆ เพื่อเกิดความสะดวกในการประกอบอาชีพ การค้ารายย่อยเป็นกิจการขนาดเล็ก ใช้เงินลงทุนน้อย ส่วนมากมักมาจากเงิน

ออมหรือขอยืมเงินจากญาติพี่น้อง จากข้อจำกัดด้านเงินทุนทำให้คนกลุ่มนี้ต้องให้ความสำคัญกับด้านอื่นๆ นั่นคือ เพิ่มประสิทธิภาพด้านแรงงาน โดยส่วนใหญ่ธุรกิจประเภทนี้เจ้าของมักใช้แรงงานตนเองหรือคนในครอบครัวเป็นหลักเพื่อประหยัดต้นทุน และเลือกจะใช้เวลาทำงานมากกว่าปกติเพื่อให้ผลตอบแทนต่อต้นทุนมีสัดส่วนสูงขึ้น เนื่องจากกิจการขนาดเล็กเหล่านี้มีข้อจำกัดด้านเงินทุน จึงใช้เทคโนโลยีง่ายๆ แต่เลือกที่จะใช้แรงงานเป็นหลักสำหรับการผลิตซึ่งเป็นวิธีเพิ่มมูลค่าผลตอบแทนต่อหน่วยได้ดีที่สุด โดยไม่ต้องคำนึงถึงกฎหมายแรงงานและสวัสดิการ เนื่องจากเป็นงานนอกระบบที่อาศัยความสัมพันธ์แบบเครือญาติสำหรับการทำงาน

ปัจจัยสุดท้ายที่มีความสำคัญที่สุด และมีผลต่อศักยภาพการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ คือ **ผู้ประกอบการ** ที่เป็นหลักในการประกอบธุรกิจ โดยจุดเริ่มต้นเมื่อเริ่มประกอบธุรกิจจุดประสงค์หลัก คือ เพื่อความอยู่รอดหรือเป็นทางเลือกในการทำงาน โดยเฉพาะคนที่มีข้อจำกัดด้านความรู้และเงินทุน แต่เมื่อประกอบธุรกิจจนกระทั่งมีรายได้และมีประสบการณ์ในการค้ามากพอ โดยส่วนลึกของผู้ประกอบการย่อมต้องการพัฒนาให้ดีขึ้นไปอีก เป็นลักษณะโดยธรรมชาติที่ผู้ประกอบการจะพยายามฝึกหัดฝีมือ เพราะสถานะทางเศรษฐกิจที่ดีขึ้นย่อมจะส่งผลกระทบต่อระดับการดำรงชีวิตให้ดีขึ้นด้วย โดยความปรารถนาแล้วคนทุกคนย่อมต้องการความมั่นคงในชีวิต นั่นคือ มีอาชีพที่มั่นคง ดังนั้น พวกเขาจะทุ่มเททั้งกำลังแรงงาน ความรู้ความสามารถและเงินทุนเพื่อขยายกิจการหรือพัฒนาให้ดีขึ้นเมื่อมีโอกาส และเตรียมการรับมือรูปแบบสมัยใหม่ที่รุกคืบเข้ามาทุกขณะซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการดำเนินชีวิตประจำวันของประชาชนทั่วไป และย่อมจะส่งผลต่อเนื่องมายังอาชีพค้าขายรายย่อยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ แต่คุณสมบัติพิเศษของการค้ารายย่อยนอกระบบไม่เพียงแต่เป็นการสร้างงานและโอกาสที่จะมีรายได้เท่านั้น แต่ยังมีความยืดหยุ่น สามารถปรับเปลี่ยนได้ตามสถานะโอกาสทั้งในเรื่องวิธีทำงาน เวลา และสถานที่ โดยเฉพาะในกลุ่มผู้หญิงที่สมรสแล้วต้องการประกอบอาชีพที่มีความสมดุลกันระหว่างหน้าที่การดูแลครอบครัวกับการหารายได้ จึงเป็นปัจจัยดึงดูดผู้หญิงเข้ามาทำงานเป็นอย่างดี ดังผลการศึกษาเกี่ยวกับการค้าขายอาหารประเภทหาบเร่แผงลอยในเมืองชลบุรี พบว่า จากกลุ่มผู้ชายทั้งหมดร้อยละ 80.0 เป็นผู้หญิงที่จ้างงานตนเอง (Napat and Szanton, C. 1986 อ้างใน Fujimaki. 1995 : 22) และในงานศึกษาผู้หญิงในภาคเศรษฐกิจนอกระบบในเขตกรุงเทพมหานคร โดย นภัส(2537) แสดงถึงรูปแบบการเข้าสู่อาชีพนอกระบบที่น่าสนใจ คือ ส่วนใหญ่เป็นผู้อพยพเข้ามาหางานทำในกรุงเทพฯ โดยการชักนำของญาติหรือเพื่อน และมีกการเปลี่ยนแปลงอาชีพในภาคเศรษฐกิจนอกระบบที่น่าสนใจ คือ เมื่อยังหนุ่มสาวและโสดมักเริ่มประกอบอาชีพในภาคค้าขายและบริการโดยเป็นลูกจ้างเอกชนหรือทำงานโรงงานหรือช่วยธุรกิจครอบครัว แต่เมื่ออายุมากขึ้นหรือทำการสมรสแล้ว เปลี่ยนสถานภาพการทำงานไปสู่การประกอบกิจการส่วนตัว ซึ่งมักจะอยู่ในกิจการประเภทค้าขายและบริการ ปัจจัยสำคัญที่มี

อิทธิพลต่อแนวโน้มดังกล่าว คือ การที่ผู้หญิงถูกกำหนดบทบาทให้เป็นแม่บ้านแต่ก็ต้องการทำงานหารายได้มาจุนเจือครอบครัวด้วย

การดำเนินกิจการเป็นกลไกสำคัญที่ต้องอาศัยเทคนิคต่างๆ ร่วมกัน โดยเฉพาะการตลาด เทคนิคการขาย เนื่องจากกิจการขนาดเล็กเหล่านี้มีภาวะการแข่งขันสูง ต้องอาศัยแรงจูงใจให้ผู้ให้บริการพึงพอใจ ได้แก่ ราคาสินค้า ที่ตั้งอยู่ในบริเวณที่เป็นศูนย์กลางชุมชนหรือเป็นทางผ่านเพื่อความสะดวกในการใช้บริการ ส่วนใหญ่มักตั้งในพื้นที่สาธารณะที่อาจต้องถูกรบกวนจากตำรวจหรือเทศกิจ ต้องจ่ายเงินสินบนเพื่อความสะดวกราบรื่นในการทำการค้า เนื่องจากงานนอกระบบเกิดจากสถานะที่ไม่มีกฎหมายบังคับใช้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสถาบันทางสังคมเป็นผู้บังคับคุณสมบัตินั้น แต่สิ่งที่สำคัญ คือ กิจกรรมเศรษฐกิจแบบการค้ารายย่อยนอกระบบไม่ใช่เป็นอาชีพที่ทำเพื่อความอยู่รอดหรือเป็นกิจกรรมของคนยากจนที่อยู่ในส่วนขอบๆ ของสังคม แต่เป็นกระบวนการที่ก่อให้เกิดอาชีพ การสร้างรายได้ และจัดหาสินค้าและบริการราคาถูกลงให้กับประชาชนทั่วไป

2.3.2 กลไกความสัมพันธ์ระหว่างการค้ารายย่อยนอกระบบกับธุรกิจในระบบ

การศึกษาความสัมพันธ์ที่เชื่อมต่อกันระหว่างรูปแบบการผลิตแบบทุนนิยมและไม่ใช่ทุนนิยมสำหรับมุ่งอธิบายการขยายตัวของระบบทุนนิยม ที่สามารถรองรับวิถีการผลิตอื่นๆ ผ่านกระบวนการผลิต ดังนั้น การศึกษาหัวข้อนี้ แสดงถึงข้อผิดพลาดของการแบ่งกิจกรรมเศรษฐกิจออกเป็น 2 ระดับ ตามแนวทางการพิจารณาของกลุ่มแนวคิดแบบทวิลักษณ์

ความสัมพันธ์ระหว่างกิจการขนาดเล็กและกิจการขนาดใหญ่ที่จัดอยู่ในประเภทของ Petty Commodity Production กับ Formal/Capitalist Sector เป็นกลไกหนึ่งที่ส่งผลถึงการเติบโตหรือการถูกสกัดกั้นทำลายลงนั้นเป็นความแตกต่างกันที่อ้างอิงมาจากแนวคิดและคำนิยาม ที่ไม่ว่าจะมีแนวคิดที่แตกต่างกันอย่างไรก็ตาม แต่ในแง่ของการวิเคราะห์ความเชื่อมโยงนั้นได้แสดงเหตุผลบนพื้นฐานของงานวิจัยที่ยอมรับว่าทั้ง 2 ส่วนนี้ มีความเชื่อมโยงเกี่ยวพันกันอย่างใกล้ชิดตามหลักการเชิงหน้าที่และโครงสร้างเศรษฐกิจสังคมที่มีมุมมองและหลักการวิเคราะห์ที่ต่างกันออกไปตามบริบทของเมือง สามารถสรุปได้เป็น 2-รูปแบบ คือ แบบเกื้อกูลและรองรับแสงประโยชน์

2.3.2.1 แนวทางความสัมพันธ์แบบเกื้อกูลกัน

ความสัมพันธ์ในลักษณะนี้เป็นรูปแบบการพึ่งพาอาศัยกัน และได้ประโยชน์กันทั้ง 2 ฝ่ายจากการแบ่งส่วนของตลาด โดยที่ Formal sector ได้ประโยชน์จากค่าจ้างการผลิตสินค้ามีราคาถูกลงที่เป็นการสนับสนุนจาก Petty Commodity (Informal Sector) ดังที่ Leys กล่าวว่า การทำงานไม่ว่าลักษณะใดๆ ก็ตามของ Informal sector เป็นการจัดหาสินค้าและบริการราคาต่ำมากแก่ Formal ซึ่งช่วยทำให้ผลกำไรของ Formal sector มากขึ้น (Leys, 1975 อ้างใน Cheng, 1992 :

13) และในขณะเดียวกันหากพิจารณาในด้านของกระบวนการผลิต Informal sector ต้องพึ่งพา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วัตถุดิบ เทคโนโลยี และเป็นตลาดสำหรับจำหน่ายสินค้าและบริการจากระบบ Formal sector ด้วยเช่นกัน

J.J. Thomas ได้สรุปความเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจออกเป็น 2 ด้าน คือ Forward และ Backward ในด้าน Backward linkage คือ Formal sector เป็นผู้จัดหาวัตถุดิบหรือสินค้าชั้นกลางไปสู่กลุ่ม Informal sector นอกจากนี้ยังพบความเชื่อมโยงได้ในอีกหลายกิจกรรม เช่น คนเก็บขยะและกากของเสียเพื่อนำไปรีไซเคิลเป็นวัตถุดิบกลับไปสู่โรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ สำหรับด้าน Forward linkage คือ Informal sector ทำหน้าที่จัดหาสินค้าและบริการราคาถูกให้กับทั้งคนในระดับเดียวกันและต่างระดับ รวมไปถึงคนที่อยู่ใน Formal sector ซึ่งช่วยอุดหนุนสินค้าและบริการให้เกิดรายได้แก่ผู้ขาย ในภาคอุตสาหกรรมพบความเชื่อมโยงอย่างเข้มแข็งระหว่างกลุ่มงานนอกระบบกับอุตสาหกรรมในระบบภายใต้ระบบการจ้างเหมา พบว่าอุตสาหกรรมในเมืองลิมาใช้แรงงานนอกระบบอย่างน้อยร้อยละ 40.0 อุตสาหกรรมผลิตกล่องกระดาษใช้ถึงร้อยละ 60.0 และยังมีการผลิตสินค้าชั้นกลางอื่นๆ อีกจำนวนมากที่ทำงานแบบจ้างเหมา (Thomas, 1992 : 80)

จากแนวทางความสัมพันธ์แบบเกื้อกูลนี้ได้สะท้อนถึงนโยบายรัฐที่ออกมา นั่นคือ การส่งเสริมระบบการจ้างเหมาที่เกิดขึ้นแพร่หลายมากทั้งในเขตเมืองและชนบทในลักษณะของการทำงานอยู่กับบ้านโดยเฉพาะผู้หญิง รัฐสนับสนุนให้เกิดการทำงานแบบนี้ขึ้นเพื่อเกิดประโยชน์ในการสร้างงาน แต่การทำงานไม่มีสัญญาถูกต้องทำให้ผู้ทำงานเสียเปรียบ โดยเฉพาะอย่างยิ่งแรงงานผู้หญิงที่รับจ้างทำงานเหมาในเวลารว่าง มักถูกเอารัดเอาเปรียบแต่ก็ยอมเพื่อแลกกับโอกาสที่จะหารายได้ ถึงแม้ว่าผู้ประกอบการอาชีพนอกระบบจะได้ประโยชน์จากการมีรายได้แต่ควรพิจารณาด้านกลับกันว่าธุรกิจในระบบก็ได้ประโยชน์จากค่าแรงที่ถูกเช่นกัน และแม้ว่าจะเกิดประโยชน์ทั้งสองฝ่าย แต่ในสัดส่วนแล้วกลับพบว่าผู้ประกอบการนอกระบบถูกเอารัดเอาเปรียบเพื่อแสวงหาผลประโยชน์มากกว่า เพราะไร้ซึ่งอำนาจการต่อรอง ในขณะที่รัฐกลับไม่ให้ความสนใจช่วยเหลือมากนัก เนื่องจากต้องการให้คงอยู่เพื่อช่วยรักษาต้นทุนค่าแรงการผลิตของธุรกิจในระบบ จึงนำมาซึ่งแนวคิดอีกด้านหนึ่งที่มองในแง่ของการแสวงหาประโยชน์จากกลุ่มงานนอกระบบ

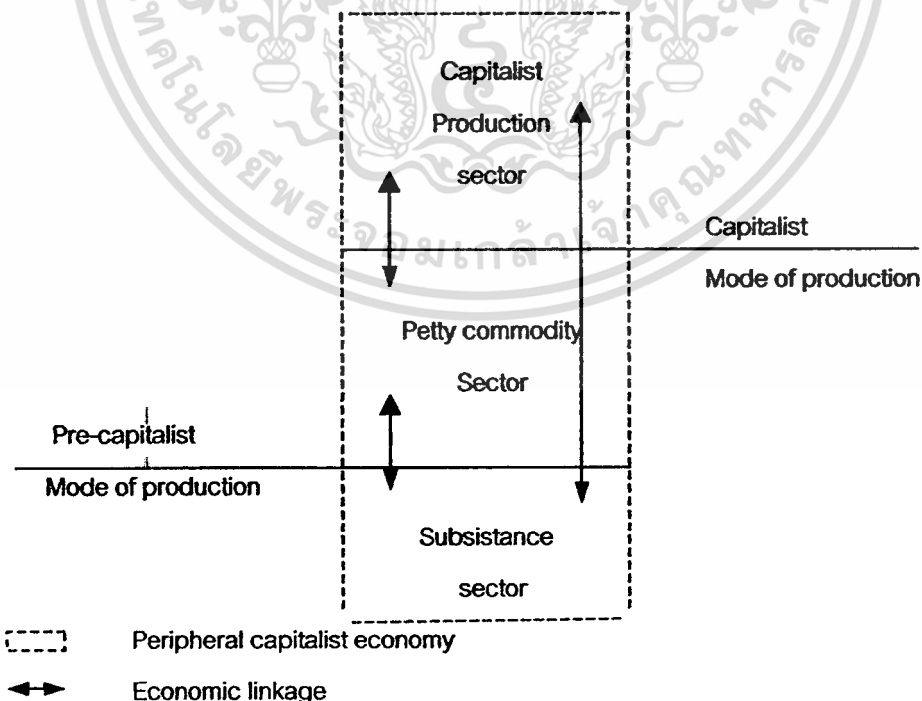
2.3.2.2 แนวทางความสัมพันธ์แบบแสวงหาประโยชน์

สำหรับแนวทางนี้อยู่ภายใต้แนวคิดของ The Petty Commodity Approach (สอดคล้องกับแนวคิดของ Underground approach) ที่เชื่อว่า การค้าขายย่อยนอกระบบไม่ได้มีความเป็นอิสระในการดำเนินการทั้งหมด แต่กิจการขนาดเล็กเหล่านี้อยู่ในฐานะที่เป็นรอง ถูกครอบงำ เป็นการพึ่งพาในแบบของการแสวงหาประโยชน์มากกว่าเกื้อกูลกัน ทั้งในด้านของ Input - Output Market โดยเฉพาะในระบบการจ้างเหมา (Subcontracting system) ซึ่งเป็นการหาประโยชน์จากแรงงานราคาถูกเพื่อหลบเลี่ยงค่าสวัสดิการสังคมแก่คนงาน เป็นการลดต้นทุนการผลิตโดยใช้แรงงานเป็นเครื่องมือ นั่นคือ ส่วนเกินที่เกิดจากการจ้างงานนอกระบบถูกดูดกลับโดยธุรกิจในระบบซึ่งเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เกิดจากโครงสร้างทางเศรษฐกิจสังคมในประเทศด้อยพัฒนาเองที่ทำให้ลักษณะงานนอกระบบยังคงอยู่ (Cheng. 1992 : 13)

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ภายใต้กรอบแนวคิดนี้ใช้หลักความสัมพันธ์ผ่านระบบการผลิตที่มีความลึกซึ้งโดยพิจารณาภาพรวมของโครงสร้างเศรษฐกิจสังคม โดยการวิเคราะห์กิจการขนาดเล็กและตัวผู้ประกอบการที่ดูเหมือนว่ามีความเป็นอิสระในการทำงาน จากการศึกษาอาชีพคนเก็บขยะในเมือง Cali ประเทศโคลัมเบีย ของ Birkbeck พบว่า ถึงแม้การทำงานจะมีความเป็นอิสระก็ตาม แต่ในขั้นตอนการผลิต ผู้ประกอบการเหล่านี้ถือเป็นส่วนหนึ่งในกระบวนการผลิตวัตถุดิบเพื่อนำกลับไปรีไซเคิล เสมือนว่าทำงานให้กับโรงงานและธุรกิจรีไซเคิลขยะ เป็นความสัมพันธ์แบบแนวตั้ง (Vertical linkage) ตั้งแต่คนเก็บขยะผ่านผู้รับซื้อและส่งต่อไปยังโรงงาน โดยลักษณะงานเป็นแบบจ่ายค่าแรงตามผลงาน ถือว่าเป็นการใช้แรงงานที่มีประสิทธิภาพแต่ต้นทุนค่าแรงต่ำ เนื่องจากพวกเขาเป็นคนชั้นล่างของสังคมที่ขาดอำนาจการต่อรองทางการตลาด (Birkbeck. 1979 อ้างใน Moser. 1994 : 19-20)

หากการวิเคราะห์เชื่อมโยงไปในระดับโลกตามแนวทางการพัฒนาแบบ Radical Theories ในกลุ่ม Neo-Marxist กล่าวถึงเหตุแห่งการด้อยพัฒนาในประเทศโลกที่สามว่าอยู่ในช่วงหัวเลี้ยวหัวต่อระหว่างวิถีการผลิตแบบทุนนิยมหรือสังคมก่อนยุคทุนนิยม โดยมีความเชื่อมต่อกันอย่างเหนียวแน่น มีการเคลื่อนย้ายถ่ายเทระหว่างกันและควบคุม การค้ารายย่อยนอกระบบเพื่อมาสนับสนุนกระบวนการผลิตในระบบทุนนิยม แสดงดังรูป (Drakakis – Smith. 1990 : 69-70)



รูปที่ 2.2 การประสานเชื่อมต่อกันระหว่างวิถีการผลิตแบบทุนนิยมและแบบดั้งเดิม

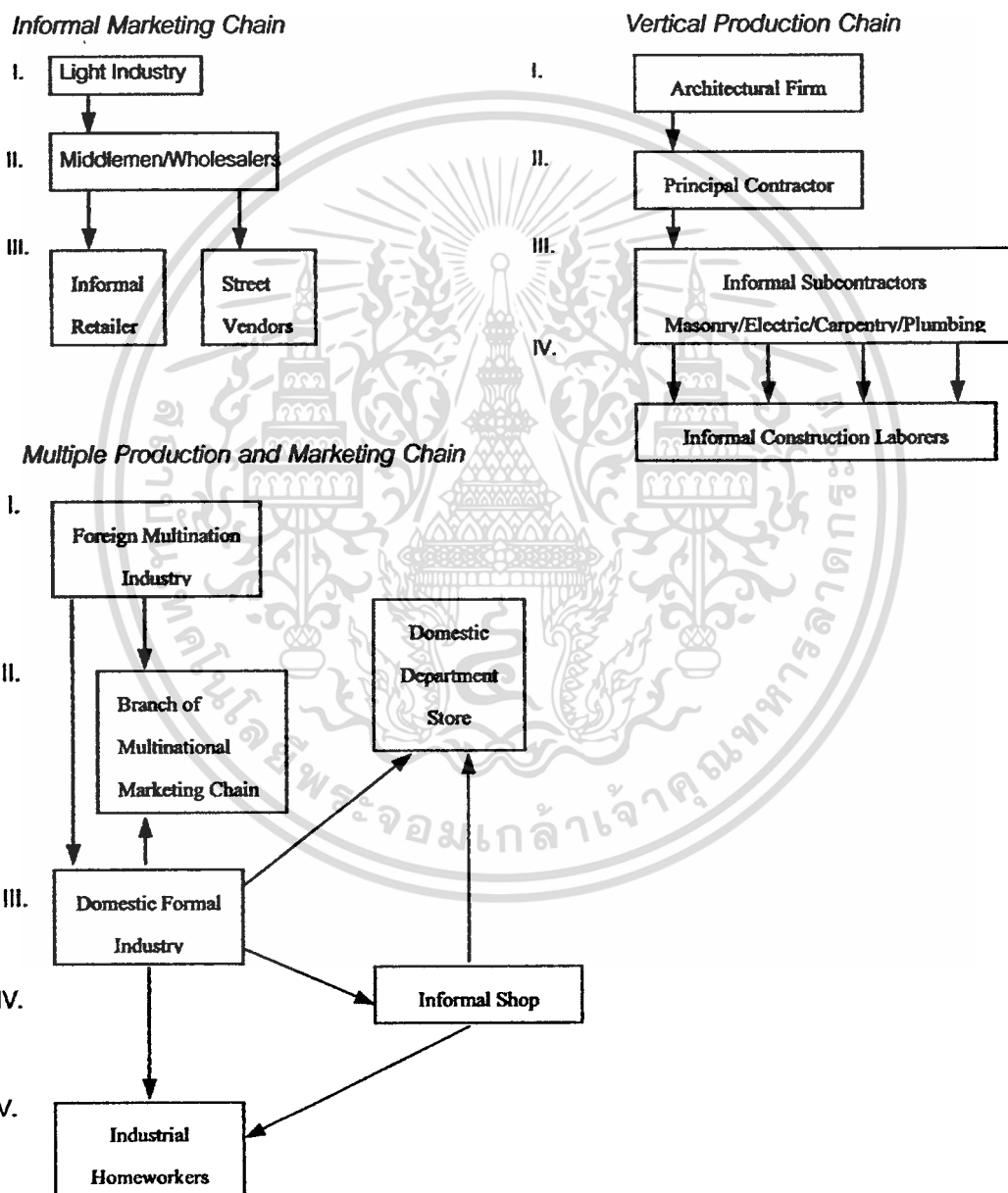
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากการศึกษากิจการสามล้อถีบในเมืองปีนัง โดย Rimmer พบประเด็นสำคัญเกี่ยวกับความเชื่อมโยง นั่นคือ ส่วนใหญ่ไม่มีสามล้อถีบเป็นของตนเองแต่ต้องเช่าจากเจ้าของกิจการให้เช่าสามล้อถีบ ซึ่งยังประกอบธุรกิจประเภทอื่นๆ อีก ในเวลาเดียวกันยังได้นำผลกำไรจากการเก็บค่าเช่ารถสามล้อถีบนี้ไปใช้หมุนเวียนร่วมกับกิจการอื่นๆ ซึ่งถือว่าเป็นการฟ่องถ่ายมูลค่าส่วนเกินหรือนำผลกำไรไปสร้างความมั่งมีสู่ระบบทุนนิยม โดยเริ่มตั้งแต่ในขั้นตอนของการนำเข้าโลหะและไม้เพื่อเป็นวัตถุดิบสำหรับผู้ผลิตสามล้อถีบ ที่ถือว่าเป็นการฟ่องถ่ายมูลค่าส่วนเกินหรือเป็นธุรกิจในระบบที่ต้องมีการเก็บค่าธรรมเนียมและภาษีตามกฎหมายในระบบการผลิต เมื่อเกิดการขายรถสามล้อถีบขึ้นเปรียบเสมือนกับการส่งผ่านเงินสดจากผู้ผลิตสามล้อไปสู่อำนาจผ่านนายทุน ซึ่งกระบวนการทั้งหมดนี้เป็นลักษณะของการส่งผ่านมูลค่าจากคนยากจนไปสู่ชนชั้นอื่นๆ ในระบบเศรษฐกิจ โดยเชื่อมโยงผลประโยชน์เหล่านี้ภายในความสัมพันธ์ทางสังคมของการผลิต (Rimmer. 1982 อ้างใน Drakakis – Smith. 1990 : 70 -71)

ในกรณีของการขายสินค้าอุปโภคและบริโภคโดยกลุ่มการค้ารายย่อยนอกระบบ ที่จัดหาและให้บริการราคาถูกแก่คนในสังคม แต่ในขั้นตอนการผลิตสินค้าที่ต้องผ่านขั้นตอนการทำงานตามแบบธุรกิจในระบบตั้งแต่ผู้ผลิต ผ่านพ่อค้าคนกลาง โดยผู้ผลิตอุตสาหกรรมใช้โครงข่ายการกระจายสินค้าแบบนอกระบบ (Informal Distribution Network) มาช่วยกำจัดต้นทุนการบำรุงรักษาแรงในการขาย (ดังรูปที่ 2.3) (Moller. 1979 ; Bromley. 1978b ; Duarte. 1978 อ้างใน Portes. 1994 : 118) ซึ่งเป็นการเชื่อมโยงต่อกันโดยผ่านพ่อค้าคนกลางที่ขึ้นอยู่กับธุรกิจในระบบ อีกต่อหนึ่ง วัตถุดิบและสินค้าบางประเภทมีการผลิตแบบผูกขาด ราคาค่อนข้างแพง แต่ผู้ค้าเหล่านี้ต้องจ่ายอมนื่องจากขาดอำนาจต่อรองทางเศรษฐกิจทุกด้าน แต่ในการจำหน่ายกับต้องนำสินค้ามาขายในราคาถูกให้กับคนรายได้ต่ำและปานกลางในระบบ ทำให้ไม่สามารถสะสมส่วนเกินจากการทำงานได้มากนัก จึงต้องยอมรับในสภาวะเช่นนี้ต่อไป ซึ่งถือเป็นการถูกแสวงหาประโยชน์จากธุรกิจในระบบที่ใช้ประโยชน์จากสินค้านำเข้าราคาถูกนั้นมาช่วยรักษาอัตราค่าครองชีพแก่พนักงาน ซึ่งเป็นผลต่อเนื่องเพื่อช่วยรักษาต้นทุนค่าแรงให้อยู่ในระดับต่ำ โดยการเอาเปรียบตามวิถีการผลิตแบบทุนนิยมที่มุ่งสะสมผลกำไร ดังนั้น ธุรกิจทุนนิยมจึงยอมเก็บรักษาการค้ารายย่อยนอกระบบไว้เพื่อประโยชน์ในการผลิตซ้ำและการสะสมมูลค่าส่วนเกินเพื่อเป็นฐานในการขยายตัวของทุนนิยมต่อไป และยังเป็นผลดีสำหรับรัฐในแง่ของการลงทุนด้านสวัสดิการทางสังคม เนื่องจากไม่อยู่ภายใต้การรับรองสถานะอย่างเป็นทางการ รัฐจึงสามารถนำเงินไปลงทุนสาธารณูปโภคเพื่อสนับสนุนส่วนของ Modern sector ได้อย่างเต็มที่ (Nelson. 1976,1979 อ้างใน Cheng. 1992)

หากพิจารณาลักษณะของทุนนิยมในประเทศโลกที่สามไปสู่การเชื่อมโยงไปสู่ระดับโลก ภายใต้การแข่งขันในเวทีการค้าโลก ที่ใช้กลยุทธ์ในด้านความได้เปรียบด้านค่าจ้างแรงงานราคาถูก เป็นเป้าหมายของการพัฒนาเพื่อดึงดูดนักลงทุนชาวต่างประเทศเข้ามาลงทุน แล้วนำผลกำไรที่ได้เอกลำนี้เป็นเอกลำที่ส่งมอบไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รับจากแรงงานราคาถูกกลับออกไป โดยที่รัฐเป็นผู้กำหนดมาตรการเพื่อควบคุมค่าแรงงานให้มีราคาถูกเพื่อดูแลรักษาสถิติประโยชน์ของนายทุนโดยรักษาด้านทุนการผลิตให้ต่ำ ซึ่งความสัมพันธ์ลักษณะนี้อาจกล่าวได้ว่า เป็นการส่งผ่านมูลค่าส่วนเกินจากประเทศโลกที่สามไปยังประเทศพัฒนาแล้ว โดยบริษัทข้ามชาติที่เข้ามาใช้แรงงานราคาถูกในการผลิตสินค้า (Drakakis-Smith, 1990 : 71) กระบวนการเหล่านี้แสดงให้เห็นถึงความไม่เท่าเทียมกันระหว่างอำนาจกับระบบการผลิตแบบพึ่งพาที่ถูกใช้เพื่อให้เกิดขยายตัวของทุนนิยม (แสดงดังรูปที่ 2.3)



ที่มา : Portes and Sassen-Koob, 1987 (อ้างใน Portes, 1994 :117)

รูปที่ 2.3 Model of Articulation between Formal and Informal Sectors in Latin America

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากแนวคิดดังกล่าวข้างต้นสามารถสรุปความเชื่อมโยงกิจกรรมระหว่าง Formal Sector และ Petty Commodity Production ไว้ในลักษณะของการพึ่งพาอาศัยกันอย่างชัดเจน ประโยชน์ของ Petty Commodity Production นี้ยังถูกนำเสนอในแง่ของการสร้างโอกาสในการจ้างงาน ช่วยดูดซับแรงงานส่วนเกินที่ไม่สามารถเข้าสู่ระบบ Formal Sector ได้ และบทบาทที่สำคัญต่อเศรษฐกิจโดยรวมของเมืองไปจนถึงระดับประเทศคือ การช่วยรักษาค่าครองชีพไม่ให้สูงจนเกินไป ซึ่งส่งผลต่อเนื่องไปยังอัตราค่าแรงให้มีระดับต่ำ ทำให้ต้นทุนการผลิตในส่วนของ Formal Sector ต่ำ โดยอาศัยบทบาทของ Petty Commodity Production เป็นกลไกในการควบคุมต้นทุนการผลิตสินค้าเพื่อแข่งขันกับตลาดโลก โดยการส่งผ่านมูลค่าส่วนเกินจากส่วนล่างไปสู่ส่วนต่างๆ ของสังคม ซึ่งถือว่าเป็นลักษณะของการเบียดบังผลประโยชน์ของกลุ่มผู้ด้อยโอกาสที่ขาดอำนาจการต่อรองทางเศรษฐกิจไปสร้างควมมั่งมีสู่วงจรของทุนนิยม

2.4 แนวความคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคภายในระบบสังคมเศรษฐกิจ

2.4.1 บทบาทพฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer behavior roles)

พฤติกรรมผู้บริโภคเป็นบทบาทสำคัญทางการตลาด หมายถึง บทบาทของผู้บริโภคที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการจากระบบเศรษฐกิจมาตอบสนองความต้องการของตน ถือว่าผู้บริโภคเป็นตัวจักรสำคัญที่ทำให้ระบบเศรษฐกิจหมุนเวียนต่อเนื่องไปด้วยดี (ธงชัย. 2537 : 3-4)

ลักษณะของผู้บริโภคมีความแตกต่างกันไป ดร.เสรี วงมณฑา (2542) กล่าวถึงความหมายของผู้บริโภค (Consumer) คือ

1. ผู้ที่มีความการซื้อ (Need) เพื่อตอบสนองความต้องการที่เกิดขึ้นเกี่ยวกับตัวบุคคล เช่น ความต้องการอาหาร
2. ผู้ที่มีอำนาจซื้อ (Purchasing power) นั่นคือ ความสามารถในการซื้อสินค้า
3. การเกิดพฤติกรรมการซื้อ (Purchasing behavior) คือ ซื้อที่ไหน เมื่อใด ใช้มาตรการอะไรในการตัดสินใจซื้อ ซื้อมากน้อยแค่ไหน ซึ่งพฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภคจะเกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการขาย (Buying behavior) ด้วย
4. พฤติกรรมการใช้ (Using behavior)

2.4.2 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภค

พฤติกรรมผู้บริโภคถูกกำหนดด้วยปัจจัยต่างๆ เกิดเป็นคำถามว่าทำไมผู้บริโภคจึงซื้อ ซึ่งคำตอบโดยรวมแล้ว ศิริวรรณ เสรีรัตน์(2538) สรุปว่า ขึ้นอยู่กับคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ และการซื้อเพื่อสนองความต้องการทางร่างกายและจิตใจที่ได้รับอิทธิพลจากปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกร่วมกัน สำหรับการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค ดร.เสรี วงษ์มณฑา (2542) สรุปได้ดังนี้

1. ปัจจัยภายใน (ปัจจัยด้านจิตวิทยา) : เป็นลักษณะของความต้องการที่เกิดจากสภาพจิตใจที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมและทัศนคติความพึงพอใจต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งของมนุษย์
2. ปัจจัยภายนอก ได้แก่

สภาพเศรษฐกิจ (Economy) เป็นสิ่งที่กำหนดอำนาจซื้อของผู้บริโภค

ครอบครัว (Family) เป็นสถาบันขั้นพื้นฐานในการดำรงชีวิตของแต่ละบุคคลที่มีผลต่อการเลือกบริโภคสินค้าเพื่อสนองความต้องการ

สังคม (Social group) ลักษณะของสังคมเป็นตัวกำหนดรูปแบบการดำรงชีวิต (Life style) ค่านิยม(Social values) ความเชื่อ(Belief) ซึ่งแต่ละสังคมมีบรรทัดฐานต่างกัน *วัฒนธรรม(Culture)* ถือว่าเป็นกลุ่มของค่านิยมพื้นฐาน (Basic values) การรับรู้ (Perception) ความต้องการ(Want) และพฤติกรรม(Behavior) ที่คนส่วนใหญ่ยอมรับ

2.4.3 บทบาทของผู้บริโภคด้านความสัมพันธ์กับผู้ผลิตและระบบสังคมเศรษฐกิจ

โดยทั่วไปแล้วระบบเศรษฐกิจของทุกสังคมมีจุดมุ่งหมายเพื่อการตอบสนองแก่ผู้บริโภคทั้งหลายที่อยู่ในสังคมของตน โดยผ่านระบบการผลิต (Production system) และนำไปตอบสนองความต้องการแก่ผู้บริโภคในระบบการแจกจ่าย (Distribution system) นั่นคือ ระบบการตลาด ซึ่งถือเป็นกลไกสำคัญในการทำหน้าที่กระจายสินค้าและบริการที่ผลิตได้ไปยังผู้บริโภคภายในระบบเศรษฐกิจที่มีอยู่ในระบบสังคมต่างๆ มีตัวบุคคลเป็นองค์ประกอบสำคัญ คนเหล่านั้นรวมตัวกันเป็นกลุ่มก้อนของสังคมที่มีความเกี่ยวพันต่อกันทั้งในฐานะของผู้ผลิตและผู้บริโภคที่ต่างกระทำการใดๆ เพื่อมาตอบสนองความต้องการของตนภายใต้ความเกี่ยวพันกันในทางสังคมที่เกิดขึ้นภายในสังคมนั้นๆ (ธงชัย. 2537 : 4-5)

สำหรับการส่งผ่านสินค้าและบริการไปยังผู้บริโภคเพื่อตอบสนองความต้องการ ในขณะที่กิจการยังคงมีผลกำไร คือ คำจำกัดความของตลาด แต่สิ่งที่สำคัญที่สุด คือ ธุรกิจอยู่ได้ด้วยการซื้อซ้ำ (Repeated purchase) ดังนั้น เพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินการต่อไปได้ในระยะยาวสินค้านั้นต้องสนองตอบต่อผู้บริโภคให้เหมาะสมที่สุดทั้งในด้านราคาและคุณสมบัติของสินค้า (เสรี. 2542 : 26) ซึ่งขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจหรือข้อจำกัดของทรัพยากรที่เป็นปัจจัยในการผลิตด้วยเช่นกัน

สำหรับในฐานะของผู้ผลิตหรือผู้ประกอบการจำเป็นต้องให้ความสำคัญกับการตลาดเพื่อใช้ในการตัดสินใจใดๆ เกี่ยวกับการผลิต เพื่อได้รับการสนับสนุนจากผู้บริโภคเกิดการซื้อซ้ำเรื่อยๆ ไปตรงตามเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ ผู้ประกอบการต้องสนใจผู้บริโภคเหล่านี้ว่ามีพฤติกรรมเช่นไรให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมภายนอกที่อยู่นอกเหนือการควบคุม

2.5 สรุปกรอบแนวคิดและทฤษฎี

จากการศึกษาทฤษฎีและแนวคิดที่เกี่ยวข้องสามารถสรุปได้ว่า กิจกรรมเศรษฐกิจของเมืองมีความหลากหลายมากกว่าจะควรถูกแบ่งเป็นเพียงแค่ 2 ลักษณะ คือ Formal และ Informal sector เท่านั้น แต่ควรแบ่งเป็น sub-sector และให้ความสำคัญกับบทบาทหน้าที่ในเชิงเศรษฐกิจ ถึงแม้ว่าดำเนินการอยู่นอกกฎหมายและกฎหมายในระบบก็ตาม แต่เศรษฐกิจนอกระบบคอยช่วยจัดหาสินค้าและบริการที่จำเป็นต่อการครองชีพมากมาย นั่นคือ กิจกรรมเหล่านี้จำหน่ายสินค้าและบริการราคาถูกแก่คนทุกระดับรายได้ของสังคม ซึ่งมีส่วนช่วยให้อัตราค่าแรงคงอยู่ในระดับต่ำในภาคพาณิชย์กรรมและบริการ กลุ่มการค้ารายย่อยนอกระบบมีส่วนสำคัญต่อโอกาสในการสร้างอาชีพกับประชาชนที่ไม่สามารถหรือไม่พอใจต่อการทำงานกับธุรกิจในระบบ และเป็นการหาทางออกผ่านภาวะวิกฤติที่สามารถจัดการได้ด้วยความสามารถของตนเองมากกว่าการรอคอยความช่วยเหลือจากรัฐบาล ตามวัตถุประสงค์ของการศึกษาสามารถสรุปแต่ละด้านได้ดังนี้

2.5.1 กลุ่มผู้ค้ารายย่อยนอกระบบ

เป็นบุคคลสำคัญที่มีผลต่อเหตุผลในการประกอบอาชีพ ซึ่งส่วนใหญ่มีสาเหตุมาจากการขาดทักษะความรู้ความสามารถและความยากจน ซึ่งทำให้เป็นข้อจำกัดต่อการเลือกประกอบอาชีพ หรืออาจมีสาเหตุจากทัศนคติ อุปนิสัยส่วนตัว ความต้องการหารายได้เสริมจากอาชีพหลัก หรือแม้กระทั่งอายุ สถานภาพการสมรส และสถานะทางครอบครัวมีผลเช่นกันโดยเฉพาะเพศหญิงที่มีครอบครัวและอยู่ในฐานะแม่บ้าน ย่อมต้องการอาชีพที่เหมาะสมและมีความยืดหยุ่นต่อภาระหน้าที่ในฐานะแม่บ้านและการหารายได้ช่วยจุนเจือครอบครัวที่มีความสัมพันธ์กันระหว่างลักษณะของงานนอกระบบกับความเป็นผู้หญิง ซึ่งเป็นเหตุผลสำหรับการทำกิจกรรมเพื่อก่อให้เกิดผลในเชิงเศรษฐกิจและยังเกิดความสมดุลระหว่างบทบาททางการผลิตในเชิงเศรษฐกิจและสังคมของผู้หญิงได้ดี

การดำเนินการประกอบการค้าและรูปแบบการขายเป็นบทบาทของผู้ค้าในสถานะของผู้ประกอบการที่ต้องเลือกดำเนินการผลิตและขายสินค้าเพื่อให้ได้ผลกำไรสูงสุดหรือมากพอแก่การดำรงชีวิต ปัจจัยสำคัญ คือ เงินทุนสำหรับการลงทุนครั้งแรก อุปกรณ์ที่จำเป็น พื้นที่ค้าขาย แรงงาน และภาวะตลาด (การแข่งขัน) โดยต้องพิจารณาถึงความต้องการของตลาดเสียก่อนว่าเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายต้องการสินค้าประเภทอะไร แบบไหน ราคาเท่าใด และยังต้องพิจารณาถึงช่วงเวลาที่ยาว กิจกรรมใกล้เคียงในฐานะคู่แข่งหรือเกือหนุนกัน กล่าวคือ ธุรกิจย่อมต้องการอยู่รอดและเติบโต ปัจจัยสำคัญ คือ ต้องได้รับการสนับสนุนจากลูกค้าอย่างสม่ำเสมอและมากขึ้นเรื่อยๆ สิ่งเหล่านี้เป็นปัจจัยทางธุรกิจสำหรับเป็นเหตุผลในการเลือกประกอบอาชีพเพื่อสร้างรายได้ และยังแสดงถึงศักยภาพของการให้บริการซึ่งเกี่ยวโยงถึงเหตุผลของการมาใช้บริการของผู้บริโภค ดังนั้น สรุปได้ว่าสถานะทางเศรษฐกิจสังคม ความเป็นมาในอดีต โอกาสในการเข้าถึงทรัพยากร และสภาพการทำงานของการค้ารายย่อยนอกระบบล้วนแล้วแต่เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกประกอบอาชีพทั้งสิ้น

2.5.2 กลุ่มของผู้มาใช้บริการ

ผู้ซื้อสินค้าและบริการจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบในบทบาทของผู้บริโภคที่จะเลือกซื้อสินค้าและบริการเพื่อสนองความต้องการและมีความพึงพอใจมากที่สุด โดยตัวผู้บริโภคมักมีความแตกต่างกันไปตามสถานะทางเศรษฐกิจสังคม และความพึงพอใจส่วนตัวของผู้ซื้อ ตัวแปรด้านสังคมเศรษฐกิจที่เกี่ยวกับบุคคลเพื่อเป็นเกณฑ์ในการวัด ได้แก่ เพศ อาชีพ รายได้ รายจ่าย ฯลฯ เป็นลักษณะหนึ่งที่บอถึงเหตุผลของการมาใช้ และความต้องการต่อการค้ารายย่อยที่มีส่วนในด้านรสนิยมความชอบส่วนตัวในการจับจ่ายซื้อสินค้าสามารถแสดงถึงทัศนคติต่อร้านค้ารายย่อยในด้านของราคา คุณภาพ ประเภทสินค้า ระดับการให้บริการ ไปจนถึงในเรื่องความสะดวกสบายเป็นปัจจัยหนึ่งที่แสดงถึงการเลือกที่มาใช้บริการและความต้องการต่อสินค้าที่แสดงถึงการประเมินผลภายหลังการซื้อที่จะส่งผลไปสู่กระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภคในครั้งต่อไป (โดยเฉพาะด้านราคาสินค้าเป็นปัจจัยสำคัญต่อการตัดสินใจของผู้ซื้อกับการค้ารายย่อยนอกระบบ) สภาวะปัจจุบันผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมไปมาก ผู้บริโภคยุคใหม่โดยเฉพาะชนชั้นกลางมีความอ่อนไหวต่อราคา แต่สินค้าและบริการต้องมีมาตรฐานในระดับหนึ่งเช่นกัน

2.5.3 ความเชื่อมโยงของการค้ารายย่อยนอกระบบกับธุรกิจในระบบ

ความเชื่อมโยงของกลุ่มประชาชนในบทบาทผู้จัดจำหน่ายกับผู้ซื้อสินค้าและรับบริการนั้นมีความซับซ้อนโดยผ่านโครงสร้างทางสังคมในระบบการผลิตและการกระจาย (ความสัมพันธ์ทางสังคมของการผลิต) โดยผ่านการซื้อขายสินค้าและบริการ ซึ่งในงานวิจัยนี้ให้ความสนใจกับความเชื่อมโยงตั้งแต่ในขั้นการผลิต และการจัดจำหน่ายในลักษณะที่ก่อให้เกิดการเกือหนุนและการแสวงหาประโยชน์ อย่างไรก็ตามในด้านของการเกือหนุนนั้นเป็นลักษณะของการที่ต่างฝ่ายต่างได้ประโยชน์ในระดับหนึ่ง แต่เมื่อพิจารณาสัดส่วนที่ต้องถูกเอาเปรียบแล้วมีแทบทุกชั้นตอน ดังนั้น จึงให้ความสำคัญและตระหนักถึงปัญหาดังกล่าวมาเป็นแนวทางในการเสนอแนะการจัดเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การเป็นสำคัญ นั่นคือ ร้านค้ารายย่อยนอกระบบจำหน่ายสินค้าและบริการที่มีราคาถูกแก่คนทั่วไป ที่ทำงานกับธุรกิจในระบบ ซึ่งมีส่วนช่วยให้ประชาชนในระบบสามารถดำเนินชีวิตอยู่ได้ด้วยค่าจ้างแรงงานระดับต่ำ แต่สำหรับในขั้นตอนการผลิตนั้นพวกเขาต้องซื้อสินค้าจากธุรกิจในระบบแทบทั้งสิ้น ทั้งวัตถุดิบ อุปกรณ์ เครื่องมือ แต่กลับต้องขายสินค้าในราคาถูกเพื่อจูงใจคนมาซื้อ เมื่อพิจารณาตามกระบวนการที่ส่งผลต่อกันแล้ว ผลประโยชน์สุดท้ายกลับไปอยู่ที่กลุ่มธุรกิจในระบบ โดยแสวงหาประโยชน์จากค่าแรงราคาถูก ที่ดำเนินชีวิตอยู่ได้ด้วยการซื้อสินค้าและบริการราคาถูกจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบ ทั้งๆ ที่กลุ่มนี้มีความมั่งคั่งและได้รับการคุ้มครองมากมายจากรัฐ แต่ในทางตรงกันข้ามกลุ่มผู้ค้านอกระบบเหล่านี้กลับไม่ได้รับการคุ้มครองอย่างเป็นทางการ ไม้มีความมั่นคงในอาชีพการทำงาน ต้องถูกรบกวนจากการทุจริตของผู้มีอิทธิพล หรือเจ้าหน้าที่ของรัฐ เสมือนว่าจ่ายภาษีนอกระบบเนื่องจากสถานะตามกฎหมายยังคงคลุมเครือ

การค้ารายย่อยนอกระบบเป็นลักษณะของการค้าแบบดั้งเดิมที่อยู่คู่กับสังคมไทยมาช้านาน แต่ปัจจุบันการค้าแบบ Modern trade ได้เข้ามามีบทบาทต่อวิถีชีวิตของคนในชุมชนเมืองเป็นอย่างมาก และขยายตัวอย่างรวดเร็วจากอำนาจทางเศรษฐกิจที่เหนือกว่า สร้างความยากลำบากในการประกอบอาชีพต่อผู้ค้ารายย่อยเป็นอย่างมาก แต่การคงอยู่ของการค้ารายย่อยนอกระบบมีสาเหตุมากมาย กรณีของประเทศไทย ปัจจุบันประชาชนส่วนใหญ่โดยเฉพาะคนหนุ่มสาวสมัครใจที่จะทำธุรกิจการเร่ขายสินค้าตามตลาดนัดสัญจร หรืองานเปิดท้ายขายของที่จัดตามสถานที่ต่างๆ เช่น บริเวณหน้าห้างสรรพสินค้า บริเวณวัด สถานที่ราชการ หรือบริเวณพื้นที่ว่างที่มีประชาชนเดินทางผ่านไปมาจำนวนมาก หรืออาจใช้รถกระบะเร่ขายสินค้าไปตามสถานที่ต่างๆ บางคนยึดเป็นอาชีพหลัก แต่บางคนทำเป็นอาชีพเสริมเพื่อหาประสบการณ์และรายได้พิเศษ ถือว่าเป็นกิจกรรมที่มีความคล่องตัว เป็นอิสระ มีผลตอบแทนน่าพอใจ โดยรวมแล้วมันเป็นคุณสมบัติในแง่ดีที่มีผลต่อวิถีทางของการดำรงชีวิต

การพิจารณาองค์ประกอบที่มีลักษณะแตกต่างกันในระบบเศรษฐกิจที่เกิดความไม่เท่าเทียมกันต่อการเข้าถึงโอกาสในการประกอบอาชีพ แต่การเปลี่ยนแปลงของกลุ่มอาชีพนี้เกิดจากการตื่นที่มุ่งไปสู่การเติบโตเพื่อสร้างรายได้ หลีกหนีจากความยากจนโดยพึ่งพาตนเองเป็นหลัก ดังนั้น รัฐบาลควรให้ความสนับสนุนเพื่อเกิดความมั่นคงในการประกอบอาชีพ โดยจัดหาตำแหน่งที่แน่นอน เก็บค่าธรรมเนียมราคาถูกเพื่อให้ถูกนำไปใช้ปรับปรุงพื้นที่สู่รัฐโดยตรง กำหนดกฎระเบียบที่ชัดเจนให้สอดคล้องกับหลักการนำไปปฏิบัติที่เป็นรูปแบบ โดยเฉพาะในด้านของการสร้างงานและต่อเนื่องไปถึงการให้ความช่วยเหลือด้านเครดิต เงินทุน การฝึกอบรมวิชาชีพเพิ่มเติม เพื่อเสริมทักษะการทำงาน รวมทั้งการรับทราบปัญหาของการทำงาน และส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระเพื่อเป็นฐานของการสร้างงานและกระจายรายได้ มุ่งเน้นการพัฒนาตลาดในประเทศ

ให้เศรษฐกิจเติบโตอย่างยั่งยืนและมีเสถียรภาพ เพื่อป้องกันการคุกคามจากเศรษฐกิจสมัยใหม่ที่

มุ่งแสวงหาประโยชน์จากผู้อื่นมากกว่า โดยให้ความช่วยเหลือเพื่อลดปัญหาการเอาัดเอาเปรียบ กำจัดแสวงหาประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากความสัมพันธ์ทางสังคมในขั้นตอนของการผลิต และในการเปลี่ยนแปลงของกิจการค้ารายย่อยเหล่านี้มาจากทั้งปัจจัยภายในและภายนอกที่การขยายตัวจะเกิดขึ้นได้หรือไม่นั้น เป็นผลมาจากประสิทธิภาพในการจัดการที่มีความสัมพันธ์กันในแต่ละประเภท สิ่งสำคัญที่สุดคือ รัฐควรเชื่อมั่นและไว้วางใจต่อศักยภาพการทำงานของประชาชนที่ทำให้เกิดประโยชน์ต่อตนเองมากที่สุด บทบาทใหม่ของรัฐควรอยู่ในฐานะของผู้มาสนับสนุน และสร้างบรรยากาศที่เอื้อให้เกิดความคล่องตัวในการดำเนินการใดๆ แก่ประชาชนทุกชนชั้น มิใช่การกำหนดกฎเกณฑ์ที่คลุมเครือและเคร่งครัดเกินไป ซึ่งแสดงถึงความล่าช้าและการขาดประสิทธิภาพเชิงการบริหารจัดการ



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3

ระเบียบวิธีการวิจัย

3.1 การกำหนดคำนิยามในการวิจัย

การวิจัยนี้ให้คำจำกัดความที่ใช้ในการดำเนินงาน ดังนี้

การค้ารายย่อยนอกระบบ หมายถึง การประกอบกิจการขนาดเล็กที่ผลิตสินค้าและบริการเพื่อขายในตลาด ดำเนินการโดยเจ้าของโดยตรงหรือช่วยธุรกิจครอบครัว หรือลูกจ้างที่รวมแล้วมีการจ้างงานไม่มากกว่า 5 คน และไม่มีการจดทะเบียนสถานประกอบการตามกฎหมาย ได้แก่ การขายสินค้าและบริการแบบหาบเร่แผงลอย ร้านค้าขนาดเล็ก และมอเตอร์ไซค์รับจ้าง

ธุรกิจในระบบ หมายถึง การประกอบธุรกิจที่ได้รับการคุ้มครองอย่างเป็นทางการ มีการจดทะเบียนสถานประกอบการถูกต้องตามกฎหมาย และมีการจัดการภายในกิจการแบบองค์กรอย่างเป็นระบบ เป็นรูปแบบของเศรษฐกิจสมัยใหม่

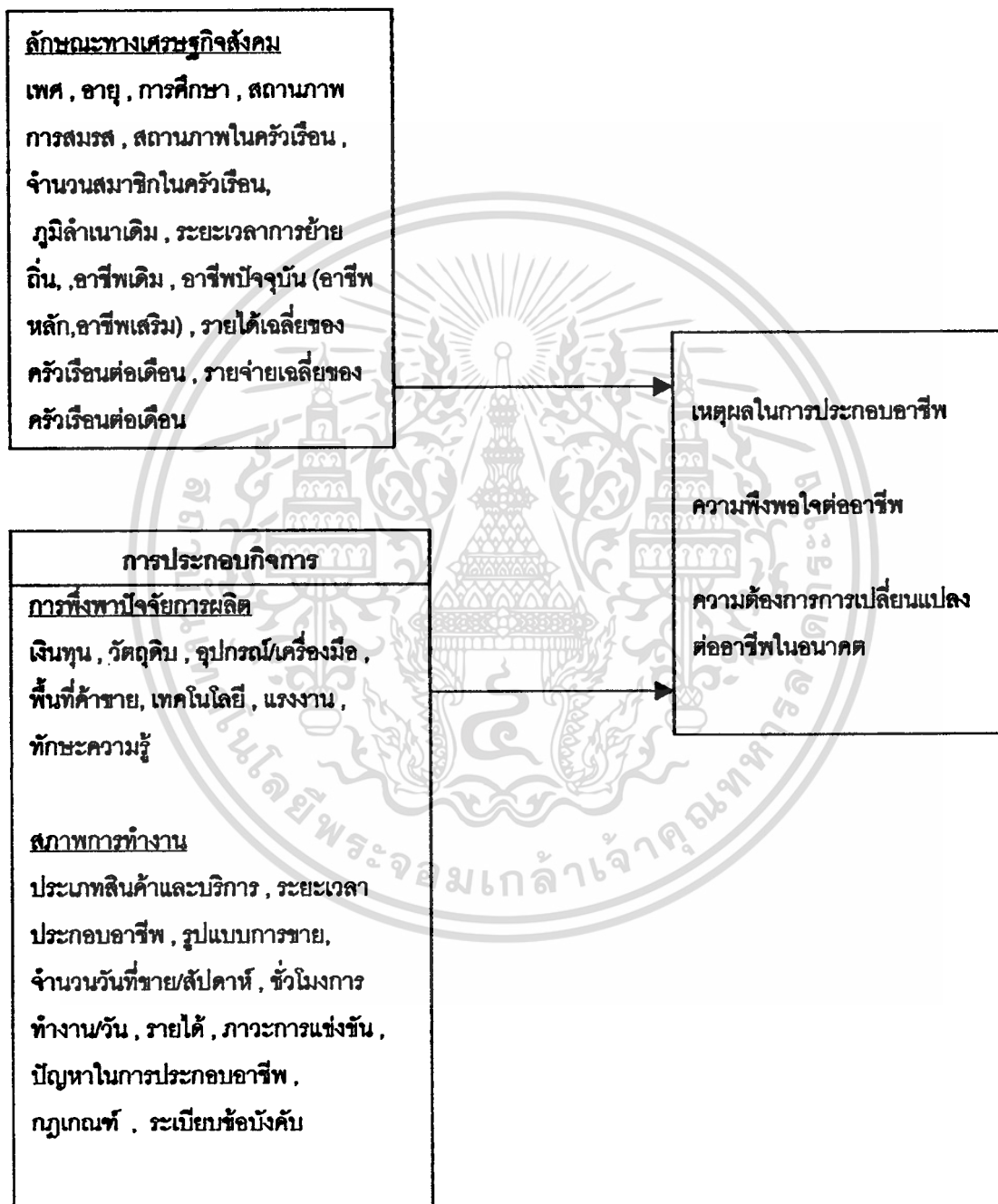
3.2 ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องนำมาซึ่งองค์ประกอบของความสัมพันธ์ที่เกี่ยวข้องกันในบทบาทของผู้ค้าและผู้มาใช้บริการภายใต้กรอบเศรษฐกิจ จึงแบ่งกลุ่มตัวแปรออกเป็น 2 กลุ่มตัวแปร คือ ตัวแปรของผู้ค้ารายย่อยนอกระบบ และ ตัวแปรของผู้มาใช้บริการ ดังนี้

ตัวแปรอิสระ

ตัวแปรตาม

กลุ่มผู้ค้ารายย่อยนอกระบบ



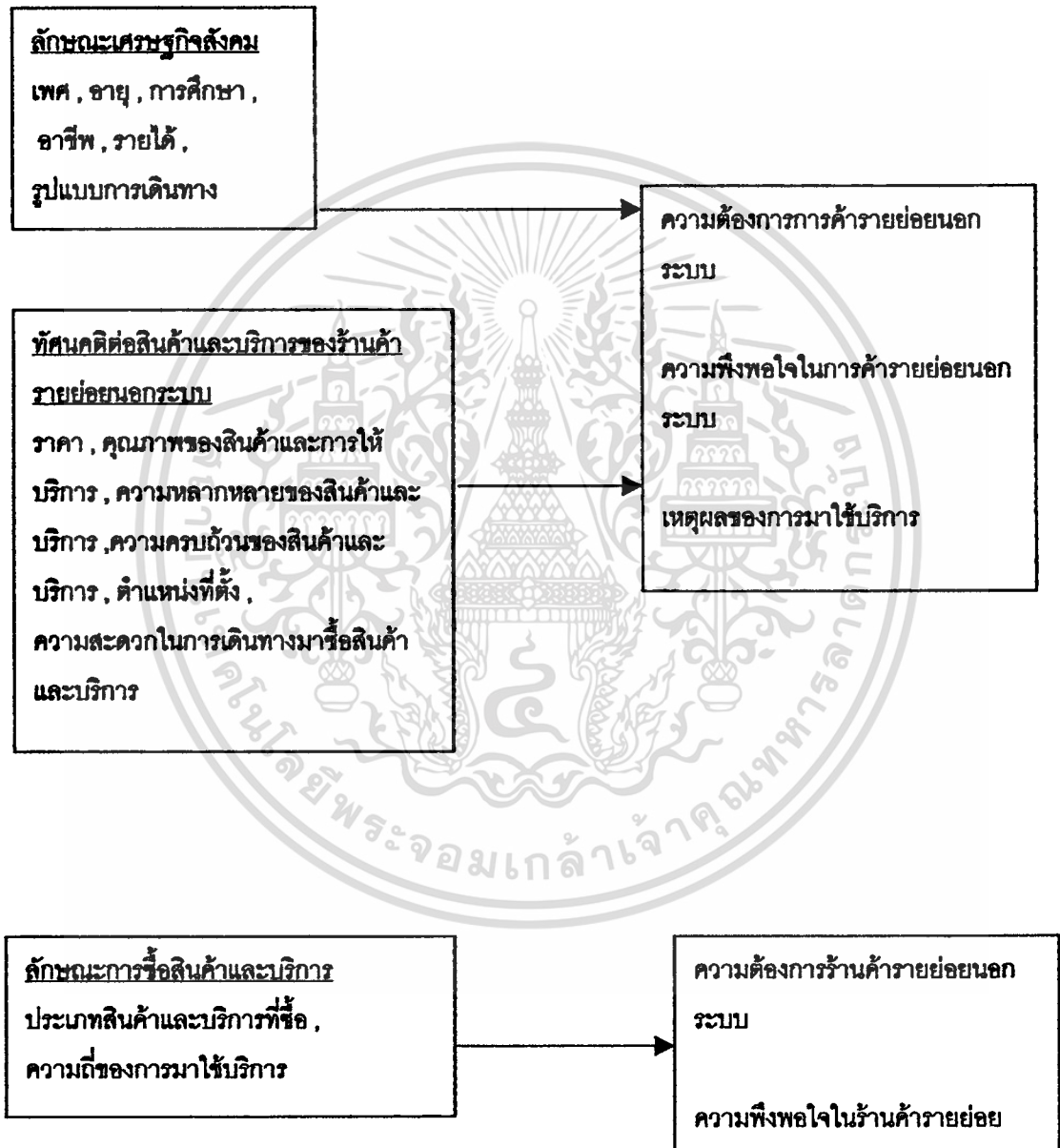
รูปที่ 3.1 แสดงการเชื่อมโยงระหว่างตัวแปรอิสระและตัวแปรตาม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตัวแปรอิสระ

ตัวแปรตาม

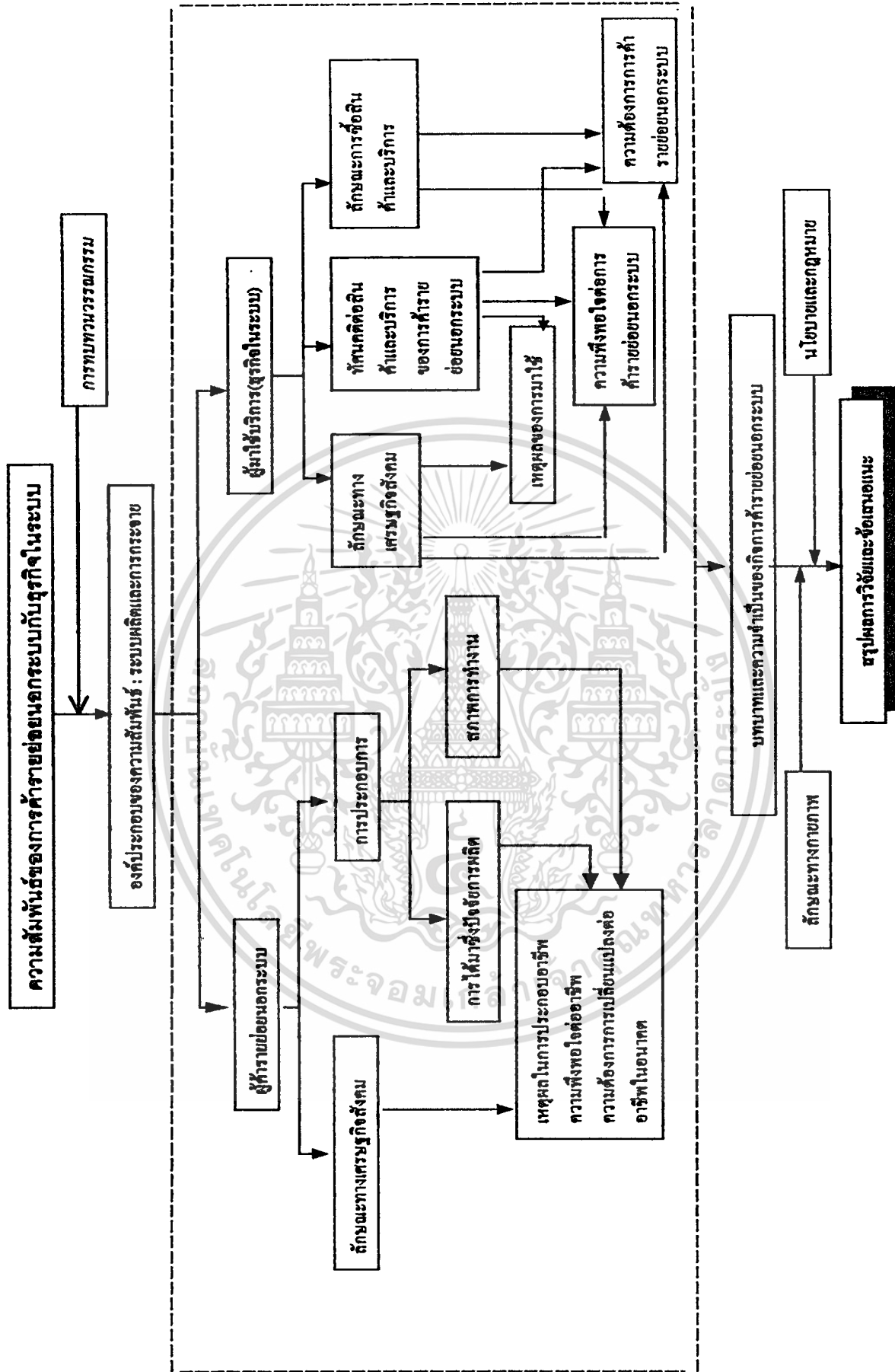
ผู้มาใช้บริการ



รูปที่ 3.1 (ต่อ)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.3 กรอบการวิจัย



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.4 วิธีการวิจัย

ในการดำเนินงานวิจัยนี้ได้แบ่งวิธีการศึกษา 3 ขั้นตอน คือ

3.4.1 ทฤษฎีและแนวคิด ข้อมูลทุติยภูมิ

ศึกษาทฤษฎีแนวคิดที่เกี่ยวข้อง เอกสารข้อมูลต่าง ๆ ได้แก่ สถิติ กฎหมาย แผนที่ เป็นต้น และศึกษาสภาพพื้นที่โดยรวม ในด้านการใช้ที่ดิน โครงการการคมนาคม เพื่อเป็นข้อมูลทุติยภูมิ และข้อมูลพฤติกรรมการใช้พื้นที่ของประชาชนด้วยการสังเกต

3.4.2 การสุ่มตัวอย่าง

3.4.2.1 ผู้ค้ารายย่อยนอกระบบ

กลุ่มร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

การศึกษารูปแบบการดำเนินงานของการค้ารายย่อยนอกระบบในฐานะเป็นผู้จัดหาสินค้าและบริการแก่ผู้คนทั่วไปในพื้นที่ จึงใช้วิธีการเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ค้า เป็นการสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง โดยทำการสุ่มตัวอย่างจากผู้ค้ารายย่อยนอกระบบซึ่งมีความแตกต่างกันมากจึงเลือกใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบหลายขั้นตอน (Multi-Stage Sampling) ดังนี้

1) กำหนดพื้นที่ย่อยเพื่อใช้ในการเก็บข้อมูลกลุ่มตัวอย่างตามการกระจายตัวของร้านค้า โดยเลือกพื้นที่ที่ประกอบด้วยกิจกรรมการค้ารายย่อยที่ตั้งรวมกลุ่มกันอย่างหนาแน่น เป็นบริเวณที่มีการใช้พื้นที่ในการจับจ่ายสินค้าและบริการเป็นกิจกรรมหลักในช่วงเวลากลางวันที่ตั้งอยู่ตามแนวถนนสีลม โดยแบ่งเป็น 6 บริเวณ (แสดงดังรูปที่ 3.2)

2) ทำการสุ่มตัวอย่างแบบเป็นระบบโดยการสัมภาษณ์ผู้ค้า เนื่องจากจำนวนผู้ค้าและจุดตำแหน่งในพื้นที่จริงไม่เป็นไปตามสถิติจำนวนผู้ค้าหาบเร่แผงลอย และพฤติกรรมการค้าขายที่ไม่อำนวยความสะดวกในการสัมภาษณ์ จึงได้ดำเนินการสุ่มตัวอย่างแบบเป็นระบบ คือ 5 ร้าน สัมภาษณ์ 1 ร้าน มีวิธีการดังนี้ ณ จุดเริ่มต้นภายในย่านการค้าย่อยโดยเริ่มต้นจากร้านค้าที่ 1 และนับไปอีก 5 ร้าน จึงจะสัมภาษณ์ ดำเนินการเช่นนี้ต่อไปจนกระทั่งถึงจุดสิ้นสุดพื้นที่ย่อย

การเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ค้ารายย่อยนอกระบบ มีผู้ค้าที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสัมภาษณ์จำนวน 190 คน โดยจัดแบ่งพื้นที่ย่อยสำหรับการสุ่มตัวอย่างตามย่านที่มีร้านค้าตั้งอยู่หนาแน่นซึ่งกระจายตามแนวถนนสีลมและตรอกซอยต่างๆ ดังนี้

ตารางที่ 3.1 แสดงจำนวนกลุ่มตัวอย่างร้านค้าแบ่งตามพื้นที่ย่อยในย่านธุรกิจสีลม

พื้นที่	จำนวน	ร้อยละ
1. หอยศาลาแดง/ถนนคอนแวนต์	47	24.7
2. โรบินสันสีลม/ซอยนियะ/ซอยสีลม	36	18.9
3. ซอยละลวยทรัพย์	36	18.9
4. โรงพยาบาลเลิดสิน/วัดแขก	22	11.6
5. ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล/ซอยประดิษฐ์/ซอยประชุม	30	15.8
6. ตรอกโคะ	19	10.0
รวม	190	100.0

กลุ่มมอเตอร์ไซค์รับจ้าง

การบริการมอเตอร์ไซค์รับจ้างมีลักษณะการทำงานที่ไม่ประจำวันตลอดเวลา สภาพการทำงานไม่เอื้ออำนวยที่ต้องใช้เวลาระยะหนึ่งในการต่อการสัมภาษณ์ จึงได้ดำเนินการสุ่มตัวอย่างแบบเป็นระบบ(Systematic Sampling) ด้วยการสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างได้จำนวน 40 ตัวอย่าง แล้วจึงพิจารณาเลือกกรณีศึกษาตามรายละเอียดด้านคุณลักษณะประชากร สภาพการทำงานทัศนคติ ปัญหาอุปสรรคในการทำงาน และความพึงพอใจของผู้ขับที่มอเตอร์ไซค์รับจ้างเพื่อการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก

3.4.2.3 กลุ่มผู้มาใช้บริการ

ทำการสุ่มตัวอย่างจากผู้มาซื้อสินค้าและรับบริการโดยการแจกแบบสอบถาม ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเป็นระบบ (Systematic Sampling) โดยเลือกแจกแบบสอบถามตามพื้นที่ย่อย 6 เขตตามที่แบ่งไว้ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่สอดคล้องกันสามารถแสดงถึงความเชื่อมโยงของธุรกิจ 2 ระบบได้อย่างชัดเจน และให้ส่งกลับทางไปรษณีย์ได้จำนวน 164 ราย

3.4.3 การวิเคราะห์ข้อมูล

3.4.3.1 ข้อมูลเชิงปริมาณ

ดำเนินการวิเคราะห์จากแบบสัมภาษณ์ในกลุ่มผู้ค้ารายย่อยนอกกระบวนและผู้ซื้อด้วยสถิติพรรณนา และสถิติเชิงอนุมาน โดยใช้โปรแกรม SPSS/FW สำหรับประมวลผลทางสถิติ

3.4.3.2 ข้อมูลเชิงคุณภาพ

วิเคราะห์ในเชิงคุณภาพกลุ่มบริการมอเตอร์ไซค์รับจ้าง เพื่อเข้าใจถึงสภาพการทำงาน เหตุผลและทัศนคติการทำงาน ปัญหาและข้อเสนอแนะ และตีความแต่ละกรณีศึกษาโดยใช้นามสมมุติเพื่อปกป้องความเป็นส่วนตัวของผู้ถูกสัมภาษณ์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 3.2 แสดงขอบเขตพื้นที่ศึกษา(ย่านธุรกิจสีลม) และการแบ่งพื้นที่ย่อยสำหรับจัดเก็บข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.5 เครื่องมือในการวิจัย

สำหรับเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อให้มีการเก็บข้อมูลอย่างถูกต้องได้ เลือกวิธีแตกต่างกันไปตามความเหมาะสม แสดงดังตารางที่ 3.2

ตารางที่ 3.2 แสดงตัวแปร เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล และระดับการวัด

Parameter	ตัวแปร	การเก็บรวบรวมข้อมูล					ระดับการวัด
		ทฤษฎี	สำรวจ	สังเกต	สอบถาม	สัมภาษณ์	
1. ผู้ค้ารายย่อยนอกระบบ							
1.1 ลักษณะประชากร	เพศ			•			N
	อายุ					•	O
	การศึกษา					•	O
	สถานภาพการสมรส					•	N
	สถานภาพในครัวเรือน					•	N
	จำนวนสมาชิกในครัวเรือน					•	O
	ภูมิลำเนาเดิม					•	N
	ระยะเวลาการย้ายถิ่น					•	O
	อาชีพหลัก					•	N
	อาชีพเสริม					•	N
	อาชีพเดิม					•	N
	รายได้เฉลี่ยของครัวเรือน					•	I
	รายจ่ายเฉลี่ยของครัวเรือน					•	I
1.2 การประกอบกิจการ							
1.2.1 การได้มาซึ่งปัจจัยการผลิต	เงินทุน					•	N
	วัตถุดิบ					•	N
	อุปกรณ์/เครื่องมือ/เทคโนโลยี					•	N
	แรงงาน					•	N
	ทักษะความรู้					•	N
	พื้นที่ค้าขาย			•		•	N, O

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 3.2 (ต่อ)

Parameter	ตัวแปร	การเก็บรวบรวมข้อมูล					ระดับการวัด
		ทฤษฎี	สำรวจ	สังเกต	สอบถาม	สัมภาษณ์	
1.2.2 สภาพการทำงาน	ประเภทสินค้าและบริการ			•			N, O
	ระยะเวลาการประกอบอาชีพ					•	O
	รูปแบบการขาย			•		•	N, O
	จำนวนวันที่ขาย/สัปดาห์					•	O
	ชั่วโมงการทำงาน/วัน					•	O
	รายได้					•	I
	ภาวะการแข่งขัน					•	N
2. ผู้มาใช้บริการ	2.1 ลักษณะเศรษฐกิจสังคม	เพศ				•	N
		อายุ				•	O
		การศึกษา				•	O
		อาชีพ				•	N
		รายได้				•	O, I
		รูปแบบการเดินทาง				•	N
		2.2 ทัศนคติต่อการค้ารายย่อย นอกระบบ	ราคา				•
คุณภาพ					•	O	
ความหลากหลายของสินค้าและบริการ					•	O	
ตำแหน่งที่ตั้ง					•	O	
ความครบถ้วนของสินค้าและบริการ					•	O	
ความสะดวกในการเดินทางมาซื้อสินค้าและบริการ					•	O	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 3.2 (ต่อ)

Parameter	ตัวแปร	การเก็บรวบรวมข้อมูล					ระดับการวัด
		ทฤษฎี	สำรวจ	สังเกต	สอบถาม	สัมภาษณ์	
2.3 ลักษณะการซื้อสินค้าและบริการ	ประเภทสินค้าและบริการที่ซื้อ				•		N
	ความถี่ในการใช้บริการ				•		O
3. ลักษณะทางกายภาพ	การใช้ที่ดิน	•	•				-
	ตำแหน่งจุดผ่อนผัน/จุดทบทวน	•	•				-
	ตำแหน่งวินมอเตอร์ไซด์	•	•				-
4. นโยบายและกฎหมาย	หลักเกณฑ์ 10 ประการของสุรทาบาลริมบาทวิถี	•					-
	หลักเกณฑ์ แนวทางและวิธีการจัดระเบียบหาบเร่แผงลอย	•					-

ความหมายระดับการวัด

N : Nominal

O : Ordinal

I : Interval

R : Ratio

หมายเหตุ : ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) เพิ่มเติมเป็นกรณีศึกษาเฉพาะผู้ขับวินมอเตอร์ไซด์รับจ้าง

3.6 ข้อจำกัดการวิจัย

3.6.1 ด้วยข้อจำกัดทรัพยากรด้านงบประมาณและเวลา ทำให้จำนวนกลุ่มตัวอย่างอาจไม่เพียงพอสำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อนำไปสู่ผลการศึกษที่ชัดเจนในบางประเด็นปัญหา

3.6.2 กิจการค้ารายย่อยในย่านสีลมดำเนินการภายใต้ผลประโยชน์ของกลุ่มผู้มีอิทธิพลและเจ้าหน้าที่รัฐ ทำให้ผู้ค้าบางรายไม่สามารถเปิดเผยข้อมูลบางประการที่จะส่งผลกระทบต่อเสียดายแก่ตัวผู้ค้าและการประกอบอาชีพได้

3.6.3 การวิจัยดำเนินการในกรณีศึกษา ย่านสีลม ซึ่งเป็นเพียงย่านธุรกิจหนึ่งในเขตกรุงเทพมหานคร อาจมีข้อจำกัดในการนำไปวางนัยเพื่อปรับใช้กับย่านการค้าอื่นๆ

บทที่ 4

การวิเคราะห์ความเชื่อมโยงการค้ารายย่อยนอกระบบกับ ธุรกิจในระบบเศรษฐกิจ

การศึกษาความสัมพันธ์ของการค้ารายย่อยนอกระบบในบทบาทที่เกื้อหนุนธุรกิจในระบบเศรษฐกิจผ่านขั้นต้นทางสังคมซึ่งเป็นบุคลากรที่ทำงานในองค์กรที่มีการดำเนินธุรกิจแบบเศรษฐกิจวงจรมน สำหรับการศึกษาค้นคว้าความเชื่อมโยงนี้ได้วิเคราะห์สถานภาพของกลุ่มคนในระบบทัศนคติและเหตุผลการซื้อขายสินค้าและบริการที่กิจการค้ารายย่อยสามารถสนองตอบความต้องการได้อย่างแท้จริงทั้งในด้านการจับจ่ายสินค้าและบริการด้านการเดินทางของจักรยานยนต์รับจ้าง ด้วยความต้องการนี้สะท้อนถึงความจำเป็นต่อการดำเนินชีวิตประจำวันด้วยสินค้าและบริการจากกิจการค้ารายย่อยที่ยังคงเป็นที่ต้องการของประชาชนในระบบต่อไป

4.1 ความต้องการกิจการค้ารายย่อยนอกระบบและบทบาทการเกื้อหนุนต่อประชาชนในระบบธุรกิจ

ความต้องการสินค้าและบริการจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบแสดงถึงการตอบสนองความต้องการสินค้าและบริการในเบื้องต้นแก่ประชาชนในระบบที่มีรูปแบบการจัดจำหน่ายแบบร้านค้ารายย่อยและบริการจักรยานยนต์รับจ้าง การศึกษาค้นคว้าความต้องการและการเกื้อหนุนของกิจการค้ารายย่อยได้วิเคราะห์กลุ่มแรงงานในระบบธุรกิจที่ตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการภายใต้บทบาทของผู้บริโภคที่มีสถานภาพทางเศรษฐกิจสังคม พฤติกรรมการจับจ่ายและทัศนคติต่อสินค้าและบริการในระดับต่างกัน รวมทั้งการศึกษาเปรียบเทียบพฤติกรรมการซื้อขายสินค้าและบริการจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบกับห้างสรรพสินค้าที่เป็นรูปแบบร้านค้าสมัยใหม่ในระบบธุรกิจ ได้ผลการศึกษา ดังนี้

4.1.1 สถานภาพเศรษฐกิจสังคมของผู้ซื้อสินค้าและบริการจากกิจการค้ารายย่อยนอกระบบ

สถานภาพทางเศรษฐกิจสังคมของประชาชนในระบบธุรกิจแสดงถึงกำลังซื้อ ค่านิยม และทัศนคติต่อสินค้าและบริการ ซึ่งเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อและความต้องการสินค้าและบริการจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบในระดับที่แตกต่างกัน จากการศึกษา พบว่า ผู้มาซื้อสินค้าและบริการจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 61.6 และอีกร้อยละ 38.4 เป็นเพศชาย มีอายุเฉลี่ยประมาณ 28 ปี เมื่อพิจารณาตามกลุ่มอายุของผู้มา

ใช้บริการ พบว่า ร้อยละ 77.4 มีอายุอยู่ระหว่าง 21-30 ปี ซึ่งถูกจัดอยู่ในกลุ่มวัยทำงานที่ส่วนใหญ่ทำงานอยู่ในย่านธุรกิจสีลม รองลงมา คือ ช่วงอายุ 31-40 ปี (ร้อยละ 18.9) และพบผู้มาใช้บริการเพียงร้อยละ 3.7 เท่านั้นที่มีอายุตั้งแต่ 41-50 ปี

การศึกษาสูงสุดในระดับปริญญาตรี มีสัดส่วนมากที่สุดเท่ากับ ร้อยละ 71.3 ซึ่งเป็นระดับการศึกษาขั้นพื้นฐานของชนชั้นกลางในสังคม รองลงมา คือ ระดับการศึกษาตั้งแต่ปริญญาโทขึ้นไป คือ ร้อยละ 14.0 สำหรับผู้จบการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรีลงไป นั่นคือ อาชีวศึกษา มัธยมศึกษาตอนปลายและตอนต้น รวมกันแล้วเท่ากับร้อยละ 14.6 จากผลการศึกษาดังกล่าวนี้ สอดคล้องกับศักยภาพทางพื้นที่ที่ถือว่าสีลมเป็นย่านธุรกิจที่สำคัญของประเทศ ประกอบไปด้วย อาคารสำนักงาน สถาบันการเงิน โรงแรม ที่ต้องการบุคคลากรผู้มีความรู้ความสามารถสูงโดยใช้ระดับการศึกษาจากระบบโรงเรียนเป็นเกณฑ์ขั้นต้นในการคัดสรร ซึ่งจัดว่าเป็นคุณลักษณะของธุรกิจในระบบอย่างชัดเจนที่ถือว่าในปัจจุบันควรสำเร็จการศึกษาขั้นต่ำในระดับปริญญาตรี จึงจะมีโอกาสก้าวเข้าสู่การทำงานกับกิจการในระบบได้ เมื่อพิจารณาระดับการศึกษาเปรียบเทียบกับระหว่างผู้มาซื้อสินค้าและบริการกับผู้ค้ารายย่อยนอกระบบ แสดงให้เห็นถึงความแตกต่างอย่างชัดเจน นั่นคือ ผู้ค้ารายย่อยนอกระบบส่วนใหญ่ (ดังตารางที่ 5.1) สำเร็จการศึกษาสูงสุดในชั้นประถมศึกษาเท่านั้น จากกล่าวได้อีกนัยหนึ่งว่า ผู้ค้าเหล่านี้เป็นตัวแทนของคนด้อยโอกาสทางสังคมที่มีส่วนช่วยกระจายสินค้าและบริการเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจหลัก โดยผ่านการจับจ่ายใช้สอยของคนในระบบ

การประกอบอาชีพ ผู้มาซื้อสินค้าและบริการส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 84.1 รองลงมาคือ นักศึกษา ผู้ประกอบธุรกิจส่วนตัว และข้าราชการ เท่ากับร้อยละ 8.5 ร้อยละ 5.5 และ ร้อยละ 1.8 ตามลำดับ (ดังตารางที่ 4.1) เป็นสัดส่วนที่มีความแตกต่างกันอย่างชัดเจน หรืออาจกล่าวได้ว่าพนักงานบริษัทที่ทำงานในย่านสีลมเป็นกลุ่มผู้ซื้อหลักที่มาจับจ่ายสินค้าและบริการจากกิจการค้ารายย่อยเนื่องจากสีลมเป็นย่านธุรกิจจึงเป็นศูนย์กลางของกิจการภาคเอกชนเป็นส่วนใหญ่ แต่ถึงอย่างไรก็ตามกลุ่มคนต่างๆ เหล่านี้จัดอยู่ในองค์กรที่ดำเนินการอย่างเป็นระบบทั้งสิ้น แต่ละกลุ่มอาชีพมีวัตถุประสงค์การเดินทางเข้ามายังย่านสีลมที่แตกต่างกัน นั่นคือ ผู้มาใช้บริการร้านค้ารายย่อยนอกระบบกลุ่มหลักเป็นพนักงานบริษัทเอกชนที่ทำงานย่านสีลม (ร้อยละ 75.6) และสำหรับผู้ใช้บริการที่มีความตั้งใจเพื่อมาจับจ่ายซื้อสินค้า มีสัดส่วนเป็นอันดับรองลงมา คือ ร้อยละ 17.1 และการเดินทางมาเพื่อติดต่อกิจธุระมีเพียงร้อยละ 7.3 ของผู้มาใช้บริการทั้งหมด (ดังตารางที่ 4.17) เนื่องจากความหลากหลายเชิงพื้นที่ที่นอกเหนือไปการเป็นศูนย์กลางธุรกิจแล้ว ยังเป็นแหล่ง Shopping ที่มีชื่อเสียงแห่งหนึ่งเช่นกัน

พนักงานในระบบเศรษฐกิจมีทั้งผู้รายได้ต่ำและสูงปะปนกันไป ซึ่งระดับรายได้เป็นตัวบ่งชี้สถานะเศรษฐกิจซึ่งหมายถึงความถึงกำลังซื้อของผู้บริโภค จากผลการศึกษา พบว่า รายได้ต่อเดือนเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ของผู้มาใช้บริการมีความแตกต่างกันมากในระดับช่วงของระดับเงินเดือน พบว่า ผู้มาใช้บริการส่วนใหญ่(ร้อยละ 39.6) มีรายได้มากกว่า 5,000 จนถึง 10,000 บาทต่อเดือน รองลงมา คือ ระดับรายได้ตั้งแต่ 10,001-15,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 22.0 และ ร้อยละ 17.1 มีรายได้ต่อเดือนเท่ากับ 15,000 -20,000 บาท ตามลำดับ ซึ่งถือว่าเป็นรายได้ระดับปานกลาง และสัดส่วนที่เหลืออีกร้อยละ10.4 อยู่ในช่วง 20,001 ถึง 25,000 บาท และรายได้มากกว่า 25,000 บาทขึ้นไปเท่ากับร้อยละ 7.9 (ดังตารางที่ 4.1) เป็นกลุ่มผู้มีรายได้สูงเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้ในช่วงอื่นๆ สัดส่วนของการมาใช้บริการจึงลดลงตามลำดับของรายได้ แต่ระดับรายได้ต่ำที่สุด คือ น้อยกว่า 5,000 บาทต่อเดือน มีเพียงร้อยละ 3.0 ซึ่งเมื่อสำรวจจากแบบสอบถามพบว่าผู้มีรายได้ในกลุ่มนี้เป็นนักศึกษาที่ยังไม่ได้ประกอบอาชีพ จากผลการศึกษาแสดงให้เห็นถึงความหลากหลายทางระดับรายได้ของผู้มาใช้บริการอย่างชัดเจน อาจสรุปได้ว่า ร้านค้ารายย่อยนอกระบบให้บริการกับคนในทุกสถานะของสังคมโดยเฉพาะกลุ่มคนรายได้น้อยถึงปานกลางเพื่อให้สามารถดำเนินชีวิตอยู่ได้ด้วยระดับรายได้ในปัจจุบัน



ตารางที่ 4.1 สรุปสถานภาพทางเศรษฐกิจสังคมของผู้ซื้อสินค้าและบริการจากกิจการค้าราย
ย่อยนอกระบบ

คุณลักษณะหลัก		จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. เพศ	ชาย	63	38.4
	หญิง	101	61.6
2. อายุ (ปี)	21-30	127	77.4
	31-40	31	18.9
	41-50	6	3.7
		Mean = 27.59 S.D. = 5.88	Min = 21 Max = 48
3. ระดับการศึกษา	มัธยมต้น	3	1.8
	มัธยมปลาย	4	2.4
	อาชีวศึกษา	17	10.4
	ปริญญาตรี	117	71.3
	สูงกว่าปริญญาตรี	23	14.0
4. อาชีพ	พนักงานบริษัทเอกชน	138	84.1
	นักศึกษา	14	8.5
	ประกอบธุรกิจส่วนตัว	9	5.5
	ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	3	1.8
5. ระดับรายได้	0 – 5,000	5	3.0
	5,001 – 10,000	65	39.6
	10,001 – 15,000	36	22.0
	15,001 – 20,000	28	17.1
	20,001 – 25,000	17	10.4
	มากกว่า 25,000	13	7.9
6. รูปแบบการ เดินทาง	เดินเท้า/จักรยานยนต์รับจ้าง	7	4.3
	ขสมก./รถคู่สาธารณะ	83	50.6
	รถไฟฟ้า BTS	31	18.9
	รถยนต์ส่วนตัว	43	26.2

ระดับรายได้แสดงถึงสถานภาพทางเศรษฐกิจซึ่งเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อรูปแบบการเดินทาง ผลการศึกษาพบว่า รูปแบบการเดินทางมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันกับระดับรายได้ ต่อเดือนที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 นั่นคือ รูปแบบการเดินทางผู้มีเงินเดือนอยู่ในช่วงพิสัยต่ำที่สุด (0 - เอกสาร 10,000 บาท) เลือกที่จะเดินทางด้วยรถโดยสารประจำทางสาธารณะมากถึงร้อยละ 72.9 และใน
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระดับรายได้ 10,000 – 15,000 โดยส่วนใหญ่เดินทางด้วยรถโดยสารประจำทางสาธารณะ คือ ร้อยละ 47.2 แต่การใช้รถยนต์ส่วนตัวพบมากที่สุดในช่วงเงินเดือนมากกว่า 20,000 บาทขึ้นไป คือ ร้อยละ 56.7 (ดังตารางที่ 4.2)

ตารางที่ 4.2 ความสัมพันธ์ระหว่างระดับรายได้กับรูปแบบการเดินทางของผู้ใช้บริการกิจการค้ารายย่อยนอกระบบ

ระดับรายได้ (บาทต่อเดือน)	รูปแบบการเดินทาง				รวม
	เดินเท้า/จักรยาน ยนต์รับจ้าง	ขสมก./รถตู้ สาธารณะ	รถไฟฟ้า	รถยนต์ ส่วนตัว	
0 – 10,000	2 (2.9)	51 (72.9)	12 (17.1)	5 (7.1)	70 [42.7]
10,001 – 15,000	4 (11.1)	17 (47.2)	4 (11.1)	11 (30.6)	36 [22.0]
15,001 – 20,000	-	10 (35.7)	8 (28.6)	10 (35.7)	28 [17.1]
มากกว่า 20,000 ขึ้นไป	1 (3.3)	5 (16.7)	7 (23.3)	17 (56.7)	30 [18.3]
รวม	7 [4.3]	83 [50.6]	31 [18.9]	43 [26.2]	164 [100.0]

() % ภายในระดับรายได้ [] % ในผลรวม

Chi-Square Test = 45.028^a Sig = 0.000 P < 0.05 C = 0.437

a. 4 cell (25.0%) ค่าความถี่ที่คาดหวังน้อยกว่า 5 โดยความถี่ที่คาดหวังน้อยที่สุด 1.20

ระดับรายได้มีอิทธิพลต่อรูปแบบการเดินทางในชีวิตประจำวันโดยเฉพาะการเดินทางเพื่อมาทำงาน เนื่องจากกลุ่มคนที่มีระดับรายได้สูงย่อมมีความสามารถซื้อรถยนต์เพื่อใช้ในการเดินทางที่สะดวกสบาย แต่มีค่าใช้จ่ายการเดินทางสูงกว่า แตกต่างจากกลุ่มคนที่มีรายได้ต่ำ (0 – 15,000) มีความจำเป็นต้องเดินทางด้วยรถโดยสารประจำทางเพราะค่าบริการไม่แพงมาก แต่เนื่องจากความไม่ครอบคลุมของบริการขนส่งมวลชนโดยเฉพาะภายในซอยที่ขาดการเชื่อมต่อ จึงต้องเลือกเดินทางด้วยวิธีอื่นๆ และจักรยานยนต์รับจ้างเป็นทางเลือกในการเดินทางที่มாதแทนความไม่ต่อเนื่องดังกล่าวด้วยบริการที่สะดวกและรวดเร็ว

จากผลการศึกษาในส่วน of ข้อมูลสถานะทางเศรษฐกิจสังคมของผู้มาซื้อสินค้าและบริการจากกิจการค้ารายย่อยในย่านสีลม โดยส่วนใหญ่เป็นกลุ่มพนักงานบริษัทเอกชนในวัยกลางคน สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี มีรายได้ระดับต่ำและปานกลาง และเดินทางเข้ามาทำงาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้เพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อผู้ใดเห็นประโยชน์ในการนำ
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในย่านสีลมโดยระบบขนส่งมวลชนสาธารณะ คุณสมบัติดังกล่าวเป็นคุณลักษณะของแรงงานระดับล่างในระบบธุรกิจซึ่งเป็นแรงงานส่วนใหญ่ที่เป็นกำลังสำคัญในการเสริมสร้างระบบเศรษฐกิจของประเทศ ที่มีความต้องการสินค้าและบริการจากกิจการค้ารายย่อยนอกระบบเนื่องจากมีราคาถูกกว่าสินค้าและบริการจากร้านค้าในระบบด้วยความเหมาะสมของราคาและคุณภาพการใช้งานซึ่งอยู่ในที่ระดับยอมรับได้ แสดงถึงความเชื่อมโยงกันระหว่างธุรกิจ 2 ระบบ ที่เกื้อหนุนกันผ่านคนงานซึ่งอยู่ในแต่ละภาคธุรกิจนั่นเอง

4.1.2 พฤติกรรมและทัศนคติการมาซื้อสินค้าและรับบริการจากกิจการค้ารายย่อยนอกระบบ

กิจการค้ารายย่อยนอกระบบจำหน่ายสินค้าและบริการที่มีคุณสมบัติแตกต่างไปจากร้านค้าในระบบ ดังนั้น เพื่อแสดงถึงความแตกต่างระดับการตอบสนองต่อความต้องการผู้บริโภคซึ่งเป็นกลุ่มคนในระบบ จึงได้ดำเนินการศึกษาพฤติกรรมการซื้อสินค้าและรับบริการในเรื่องรูปแบบการซื้อสินค้าและบริการ ทัศนคติความพึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์และลักษณะการจัดจำหน่าย และหลักเกณฑ์การตัดสินใจซื้อจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

4.1.2.1 รูปแบบการซื้อสินค้าและบริการจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

1) ประเภทสินค้าและบริการ

ร้านค้ารายย่อยนอกระบบจำหน่ายสินค้าหลากหลายประเภททั้งสินค้าอุปโภคและบริโภค โดยจัดกลุ่มประเภทสินค้าเป็นอาหาร เสื้อผ้า/เครื่องประดับ/เครื่องสำอาง สินค้าเบ็ดเตล็ด บริการซ่อมบำรุง และจักรยานยนต์รับจ้าง จากผลการศึกษาพบว่า อาหารเป็นสินค้าที่คนทำงานในระบบมาใช้บริการมากที่สุด ผลการศึกษาจากกลุ่มตัวอย่าง พบว่า ทุกคนซื้อสินค้าประเภทอาหารจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบ รองลงมา คือ สินค้าเบ็ดเตล็ด อาทิเช่น เทปหรือซีดีเพลง หนังสือ เครื่องเขียน สินค้าตกแต่งบ้าน(ร้อยละ 92.5) และสินค้าประเภทเสื้อผ้า เครื่องประดับ เครื่องสำอาง(ร้อยละ 91.5) ดังตารางที่ 4.3

การมาใช้บริการร้านค้าในการบริการเมื่อเปรียบเทียบกับหมวดสินค้าแล้วมีสัดส่วนที่ต่ำกว่า โดยพบว่า ร้านบริการซ่อมบำรุงเครื่องใช้ต่างๆ เช่น กระเป๋ารองเท้า นาฬิกา ซ่อมแซมเสื้อผ้า และทำกุญแจ ที่มีผู้มาใช้บริการร้อยละ 68.9 เนื่องจากการมาใช้บริการในกลุ่มนี้มักเกิดจากความจำเป็นที่สิ่งของเกิดชำรุดเสียหายมิใช่เป็นการจับจ่ายเพื่อดำเนินชีวิตประจำวัน สำหรับบริการจักรยานยนต์รับจ้างมีผู้ใช้บริการในสัดส่วนน้อยที่สุด (ร้อยละ 65.2) ซึ่งผู้ให้บริการจักรยานยนต์รับจ้างแสดงความคิดเห็นว่า จะเลือกใช้เมื่อต้องการความรวดเร็วในช่วงเวลาเร่งด่วนเนื่องจากค่าบริการจักรยานยนต์รับจ้างในย่านสีลมสูงเกินใน และมีความเสี่ยงต่อการเกิดอุบัติเหตุสูงกว่าการเดินทางรูปแบบอื่น ดังนั้น หากมีทางเลือกอื่นๆ หรือไม่มีความจำเป็นแล้ว จึงเสี่ยงจะใช้บริการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.3 จำนวนและร้อยละของผู้ซื้อสินค้าและบริการจากกิจการค้ารายย่อยนอกระบบ
จำแนกตามประเภทสินค้าและบริการ

ประเภทสินค้าและบริการ		จำนวน [164]	ร้อยละ [100.0]
หมวดร้านค้า และบริการ	อาหารและเครื่องดื่ม (เช่น ข้าวแกง อาหารตามสั่ง ก๋วยเตี๋ยว ของว่าง ผลไม้ กาแฟ น้ำอัดลม เป็นต้น)	164	100.0
	เสื้อผ้า เครื่องประดับ เครื่องสำอาง (เช่น เสื้อผ้า เข็มขัด รองเท้า กระเป๋า เน็คไท นาฬิกาแว่นตา กิ๊ฟ ไบว้ น้ำหอม เครื่องสำอาง เป็นต้น)	150	91.5
	สิ่งของเบ็ดเตล็ด (เช่น เทป ซีดีเพลงหรือภาพยนตร์ เครื่องเขียนหนังสือ ดอกไม้ ของเล่น เป็นต้น)	151	92.5
	บริการซ่อมบำรุง (รองเท้า กระเป๋า เสื้อผ้า นาฬิกา เครื่องคิดเลข ทำกุญแจ)	113	68.9
หมวดคมนาคม	บริการจักรยานยนต์รับจ้าง	107	65.2

2) ความสำเร็จของการมาซื้อสินค้าและรับบริการ

การศึกษาความสำเร็จของการซื้อสินค้าและบริการจากกิจการค้ารายย่อยนอกระบบใช้การวัดแบบเรียงอันดับตามความสำเร็จของการซื้อสินค้าหรือบริการ แต่สินค้าและบริการเหล่านี้มีความแตกต่างกันด้านระยะเวลาการใช้งาน ดังนั้น เพื่อให้เกิดความสอดคล้องกับการใช้ประโยชน์ และพฤติกรรมของลูกค้าเป้าหมายในย่านสีลม ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ระดับความถี่จำแนกตามประเภทสินค้าและบริการ ได้ผลการศึกษาดังนี้

อาหารและเครื่องดื่ม ร้านจำหน่ายอาหารในย่านสีลมเวลากลางวันมีจำนวนมากที่สุด (เปรียบเทียบสัดส่วนจากกลุ่มตัวอย่างของผู้ค้ารายย่อยนอกระบบ) และมีความหลากหลายประเภท อาทิเช่น ข้าวแกง อาหารตามสั่ง ก๋วยเตี๋ยว ส้มตำ สลัดผักผลไม้ ขนมหวาน ผลไม้ เป็นต้น จากผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่(ร้อยละ 51.2) ซื้ออาหารจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบทุกวัน รองลงมาคือ 4-6 ครั้งต่อสัปดาห์ (ร้อยละ 32.9) และการซื้ออาหารที่ 1-3 ครั้งต่อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สัปดาห์มีสัดส่วนเท่ากับ 1 ครั้งต่อเดือน (ร้อยละ 7.9) (ตารางที่ 4.4) ระดับความถี่ที่สูงของการมาใช้บริการ อาจสรุปได้ว่า ผู้มาใช้บริการที่เป็นกลุ่มคนในระบบธุรกิจจะเลือกซื้ออาหารจากร้านค้ารายย่อยเพื่อบริโภคในชีวิตประจำวันมากกว่าการซื้อจากร้านอาหารที่มีการประกอบกิจการแบบระบบธุรกิจ ซึ่งแสดงถึงความต้องการในระดับหนึ่งของประชาชนทั่วไปที่มีรายได้อยู่ในระดับต่ำและปานกลาง

เสื้อผ้า เครื่องประดับ เครื่องสำอาง พบว่า โดยส่วนใหญ่จะซื้อสิ่งของเครื่องใช้จากร้านค้ารายย่อยนอกระบบประมาณ 1 ครั้ง และ 2 – 3 ครั้งต่อเดือนในสัดส่วนที่เท่ากัน (ร้อยละ 31.7) เนื่องจากเป็นสินค้าอุปโภคที่สามารถใช้งานได้ระยะเวลาค่อนข้างนาน แต่โดยการใช้สอยและรูปลักษณะของตัวสินค้า ที่มีหลากหลายระดับแตกต่างกันในเรื่องการออกแบบ ความทันสมัย ยี่ห้อสินค้าที่มีทั้งสินค้าจริงและลอกเลียนแบบ ระดับราคาที่มีตั้งแต่ 20-50 บาท 100-500 บาท หรือบางชิ้นมีราคาตั้งแต่ 1,000 บาทขึ้นไป (เช่น กระเป๋า เครื่องสำอาง น้ำหอมนำเข้าจากต่างประเทศ) จึงอาจกล่าวได้อีกนัยหนึ่งว่ากลุ่มนี้จัดเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย ความถี่ของการซื้อสินค้าโดยเฉลี่ยของคนส่วนใหญ่จึงเท่ากับเดือนละ 1 หรือ 2-3 ครั้งตามผลการศึกษา แต่สำหรับกลุ่มผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อสูง ความถี่ในการจับจ่ายสินค้าเหล่านี้เท่ากับ 4 ครั้งต่อเดือนขึ้นไปหรืออย่างน้อยสัปดาห์ละ 1 ครั้ง มีสัดส่วนรองลงมา (ร้อยละ 28.1) (ตารางที่ 4.4) แสดงว่าพนักงานที่ทำงานในระบบนิยมเลือกซื้อสินค้าจากร้านค้ารายย่อยโดยพิจารณาที่ประโยชน์ใช้สอย รูปลักษณะ และระดับราคาของตัวสินค้าประกอบกัน

สินค้าเบ็ดเตล็ด คุณลักษณะของสินค้ากลุ่มนี้หมายถึง ของใช้เล็กๆ น้อยๆ ทั่วไป มีรูปลักษณะสวยงาม สามารถใช้ประโยชน์เพื่อความบันเทิงหรือด้านการทำงาน ซึ่งผลการศึกษาคความถี่ในการซื้อสินค้าของกลุ่มตัวอย่างจึงสอดคล้องกับลักษณะตัวสินค้า นั่นคือ ผู้ซื้อสินค้าเบ็ดเตล็ดส่วนใหญ่ (ร้อยละ 31.7) ซื้อสินค้า 2-3 ครั้งต่อเดือน รองลงมาเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มาซื้อสินค้าเฉลี่ยอย่างน้อยสัปดาห์ 1 ครั้ง (ร้อยละ 30.4) และ 1 ครั้งต่อเดือน (ร้อยละ 29.9) ตามลำดับ (ตารางที่ 4.4) แต่ระดับความถี่ของการมาใช้มีสัดส่วนไม่แตกต่างกันมากนัก อาจกล่าวได้ว่ากลุ่มคนทำงานในระบบเลือกซื้อของใช้เล็ก ๆ น้อย ๆ จากร้านค้ารายย่อยมากกว่าร้อยละ 90

บริการซ่อมบำรุง พบว่า พนักงานทำงานในระบบส่วนใหญ่มารับบริการซ่อมบำรุง 1-2 ครั้งต่อปี รองลงมาประมาณ 3-6 ครั้งต่อปี (ร้อยละ 22.0) (ตารางที่ 4.4) เนื่องจากการใช้บริการจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อมีสิ่งของชำรุดเสียหายและมีร้านบริการซ่อมที่ใช้บริการกันประจำอยู่แล้ว ซึ่งขึ้นอยู่กับความพึงพอใจด้านคุณภาพของงานซ่อมและการให้บริการ สรุปได้ว่า ถ้ามีของของใช้ชำรุด และร้านค้ารายย่อยเหล่านี้สามารถซ่อมแซมได้ กลุ่มคนในระบบธุรกิจส่วนใหญ่จะมาใช้บริการจากร้านค้าซ่อมบำรุงที่ตั้งอยู่ริมทาง

บริการจักรยานยนต์รับจ้าง จากผลการศึกษา พบว่า ประชาชนที่ทำงานในระบบธุรกิจใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้าง 1-2 ครั้งต่อเดือนเป็นส่วนใหญ่ (ร้อยละ 37.2) รองลงมาเป็นกลุ่มที่ไม่เคยใช้บริการ (ร้อยละ 34.8) และการใช้บริการ 3-5 ครั้งต่อสัปดาห์ ตามลำดับ และอีกร้อยละ 13.4 ใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้างทุกวันหรือเป็นกลุ่มคนที่ใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้างสำหรับการเดินทางเป็นหลัก (ดังตารางที่ 4.4) สรุปได้ว่า การเดินทางด้วยจักรยานยนต์รับจ้างเป็นวิธีเดินทางที่สะดวกรวดเร็ว แต่มีความเสี่ยงต่อการเกิดอุบัติเหตุสูง ดังนั้น จึงพบสัดส่วนของผู้ไม่เคยใช้บริการในสัดส่วนสูง แต่ถึงอย่างไรก็ตามคนส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 65.0 ยังคงต้องใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้างโดยเฉพาะช่วงเวลาเร่งด่วนที่ต้องการความรวดเร็วในการเดินทางภายใต้สภาวะการจราจรที่ติดขัด

ตารางที่ 4.4 จำนวนและร้อยละความถี่ของการซื้อสินค้าและบริการจากกิจการค้ารายย่อยนอกระบบจำแนกตามประเภทสินค้าและบริการ

ประเภทสินค้าและบริการ		ระดับความถี่	จำนวน ^a [164]	ร้อยละ [100.0]
หมวดร้านค้าและบริการ	อาหารและเครื่องดื่ม	ทุกวัน	84	51.2
		4-6 ครั้งต่อสัปดาห์	54	33.0
		1-3 ครั้งต่อสัปดาห์	13	7.9
		1 ครั้งต่อเดือน	12	7.3
		ไม่เคย	1	0.6
	เสื้อผ้า เครื่องประดับ เครื่องสำอาง	4 ครั้งต่อเดือนหรือมากกว่า	46	28.1
		2-3 ครั้งต่อเดือน	52	31.7
		1 ครั้งต่อเดือน	52	31.7
		ไม่เคย	14	8.5
	สิ่งของเบ็ดเตล็ด	4 ครั้งต่อเดือนหรือมากกว่า	50	30.4
		2-3 ครั้งต่อเดือน	52	31.7
		1 ครั้งต่อเดือน	49	29.9
		ไม่เคย	13	7.9
	บริการซ่อมบำรุง	1 ครั้งต่อเดือน	22	13.4
		3-6 ครั้งต่อปี	36	22.0
		1-2 ครั้งต่อปี	55	33.5
ไม่เคย		51	31.1	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

ประเภทสินค้าและบริการ		ระดับความถี่	จำนวน*	ร้อยละ
			[164]	[100.0]
หมวดคมนาคม	บริการจักรยานยนต์	ทุกวัน	22	13.4
	รับจ้าง	3-5 ครั้งต่อสัปดาห์	24	14.6
		1-2 ครั้งต่อเดือน	61	37.2
		ไม่เคย	57	34.8

สินค้าและบริการที่ประชาชนในระบบธุรกิจเลือกซื้อจากกิจการค้ารายย่อยนอกระบบจัดอยู่ในกลุ่มสินค้าที่จำเป็นต่อการครองชีพเพื่อการบริโภค การใช้สอย ไปจนถึงรูปแบบการเดินทางที่มีความถี่การมาใช้บริการตามคุณสมบัติการใช้สอยของตัวสินค้าและบริการ ซึ่งแสดงถึงความต้องการในสถานะของผู้บริโภคที่สะท้อนออกมาจากระดับของชื่อแบบทวนซ้ำ

4.1.2.2 ทักษะคิดต่อสินค้าและบริการของกิจการค้ารายย่อยนอกระบบ

ทัศนคติของประชาชนในระบบธุรกิจเมื่อมาจับจ่ายซื้อสินค้าและบริการจากกิจการค้ารายย่อยที่มีรูปแบบการจัดจำหน่ายในรายละเอียดแตกต่างกันแต่ระดับ โดยกำหนดระดับการวัดค่าความพึงพอใจแบบเรียงอันดับตามความหมายดังนี้ 5 พอใจมาก 4 พอใจ 3 เฉย ๆ 2 ไม่พอใจ 1 ไม่พอใจมาก

ร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

ลักษณะการดำเนินกิจการค้ารายย่อยนอกระบบที่สำคัญ คือ จำหน่ายสินค้าและบริการราคาค่อนข้างต่ำ สามารถมาใช้บริการได้อย่างสะดวกเนื่องจากตั้งอยู่บริเวณทางเท้า หรือริมฝั่งถนนภายในซอย ด้วยตำแหน่งที่ตั้งที่มีอยู่อย่างจำกัดและผู้ค้าบางรายไม่คำนึงถึงกฎระเบียบการใช้พื้นที่จนทำให้เกิดความแออัดสร้างความไม่พอใจแก่ผู้เดินทางไปมา จากผลการศึกษาทัศนคติความพึงพอใจในลักษณะการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ พบว่า ผู้ซื้อสินค้าหรือรับบริการขอมบ่ารุงส่วนใหญ่มีทัศนคติในระดับพอใจต่อราคา ความหลากหลายของสินค้า และความสะดวกในการมาใช้ซื้อสินค้าและบริการ (ร้อยละ 65.9 , 63.4 และ 68.9 ตามลำดับ) ซึ่งรูปแบบเหล่านี้เป็นลักษณะเด่นของร้านค้ารายย่อยที่กลุ่มคนในระบบธุรกิจมีทัศนคติในระดับที่พอใจในสัดส่วนที่แตกต่างกันอย่างชัดเจนกับความพึงพอใจระดับอื่นๆ แต่สำหรับด้านคุณภาพของสินค้าและการให้บริการ มีสัดส่วนที่เท่ากัน (ร้อยละ 48.8) ระหว่างระดับที่พอใจและเฉยๆ เนื่องจากสินค้าที่จำหน่ายโดยทั่วไปส่วนใหญ่มีคุณภาพปานกลางหรือเป็นสินค้ามีตำหนิและตัวสินค้าแต่ละชิ้นยังไม่มีคุณภาพเท่าเทียมกัน ผู้ซื้อต้องเลือกพิจารณาด้วยตนเอง ส่วนด้านความครบถ้วนของสินค้าและบริการ ซึ่งร้านค้ารายย่อยไม่สามารถจัดจำหน่ายได้ครบถ้วนทุกประเภทหรือให้บริการแบบชิ้นหนึ่งได้เนื่อง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้เพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อผู้ใดเห็นประโยชน์ประการใด

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากเป็นกิจการขนาดเล็กและไม่มีความพร้อมด้านเงินทุนความสามารถในการจัดการคงจะเป็นไปไม่ได้ที่จะมีสินค้าครบถ้วนสมบูรณ์ในร้านเดียว ผู้ใช้บริการจึงมีทัศนคติระดับพอใจและเฉยๆ ในสัดส่วนที่ไม่แตกต่างกัน คือ ร้อยละ 45.1 และ 42.7 สำหรับความพึงพอใจด้านตำแหน่งที่ตั้งที่ตั้งถึงแม้ว่าผู้บริการส่วนใหญ่พอใจ (ร้อยละ 47.0) แต่ขณะเดียวกันพบว่าระดับเฉยๆ และ ไม่พอใจมีค่อนข้างมาก (ร้อยละ 31.1 และ 11.0) เนื่องจากร้านค้าเหล่านี้ส่วนใหญ่ตั้งอยู่บนบาทวิถี บางจุดมีการตั้งร้านอย่างหนาแน่นหรือพ่อค้าแม่ค้าบางรายไม่มีความเป็นระเบียบตั้งร้านรูกล้ำขอบเขตที่กำหนด จึงทำให้ช่วงเวลาที่ยังและเย็นมีความเบียดเสียดในช่องทางเดิน (ดังตารางที่ 4.5)

เมื่อพิจารณาระดับเฉลี่ยความพึงพอใจต่อลักษณะการจัดจำหน่ายของร้านค้ารายย่อย เพื่อเปรียบเทียบระดับความพึงพอใจต่อการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการแต่ละด้าน ซึ่งมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของประชาชนที่ทำงานในระบบธุรกิจสำหรับการซื้อในครั้งต่อไป สามารถสรุปได้ว่า ความสะดวกสบายในการมาซื้อสินค้าและบริการสร้างความพอใจมากที่สุด (Mean = 4.01) กับผู้มาจับจ่ายสินค้า สำหรับรูปแบบที่มีความหลากหลายและราคาไม่แพงมากทำให้ประชาชนทั่วไปมีความพอใจต่อสินค้าและบริการที่ได้รับ (Mean = 3.84 และ 3.80) แต่คุณภาพของสินค้าอยู่ในระดับปานกลางเพื่อให้จำหน่ายได้ในราคาไม่สูงมากเนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือผู้มีรายได้น้อยและปานกลางที่ไม่ต้องการสินค้าน่าราคาแพงมากแต่คุณภาพอยู่ในระดับพอใช้ได้และสามารถสนองความต้องการได้เช่นเดียวกันกับสินค้าน่าราคาแพงกว่าที่จำหน่ายโดยร้านค้าในระบบ ทัศนคติต่อคุณภาพของสินค้าและบริการจึงอยู่ในระดับพอใจ (Mean = 3.50) ถึงแม้ว่าสินค้าและบริการที่จัดจำหน่ายโดยร้านค้ารายย่อยจะมีไม่ครบทุกประเภทเมื่อเทียบกับห้างสรรพสินค้าและบางบริเวณตั้งร้านค้าไม่เป็นระเบียบ แต่ผู้บริโภคมีความพอใจ (Mean = 3.46 และ 3.47) ต่อรูปแบบการดำเนินกิจการของร้านค้ารายย่อยนอกระบบ (ดังตารางที่ 4.5)

ตารางที่ 4.5 ความพึงพอใจของผู้ซื้อสินค้าและบริการจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ	ระดับความพึงพอใจ					Mean	S.D.
	พอใจมาก	พอใจ	เฉย ๆ	ไม่พอใจ	ไม่พอใจมาก		
ราคาสินค้าและบริการ	14 (8.5)	108 (65.9)	37 (22.6)	5 (3.0)	0 (0.0)	3.80	0.63
คุณภาพของสินค้าหรือระดับการให้บริการ	2 (1.2)	80 (48.8)	80 (48.8)	2 (1.2)	0 (0.0)	3.50	0.55
ความหลากหลายของสินค้าและบริการ	20 (12.2)	104 (63.4)	34 (20.7)	6 (3.7)	0 (0.0)	3.84	0.67
ความครบถ้วนของสินค้าและบริการ	7 (4.3)	74 (45.1)	70 (42.7)	13 (7.9)	0 (0.0)	3.46	0.70
ตำแหน่งที่ตั้ง	13 (7.9)	77 (47.0)	52 (31.7)	18 (11.0)	4 (2.4)	3.47	0.88
ความสะดวกในการมาซื้อสินค้าและบริการ	27 (16.5)	113 (68.9)	22 (13.4)	2 (1.2)	0 (0.0)	4.01	0.59

() ร้อยละ

ประชาชนที่ทำงานในระบบธุรกิจย่านสีลมมีความพอใจต่อสินค้าและบริการที่จัดจำหน่ายโดยร้านค้ารายย่อยนอกระบบเนื่องจากมีความสะดวกต่อการมาซื้อสินค้าและบริการที่มีมีราคาไม่แพงมากและมีสินค้าให้เลือกหลากหลายรูปแบบ ซึ่งคุณภาพอยู่ในระดับพอใช้ได้เหมาะสมกับราคา ภายในบริเวณเดียวกันแต่ละร้านจำหน่ายสินค้าแตกต่างกัน(เช่น อาหาร เสื้อผ้า กระเป๋า หนังสือ ดอกไม้) หากพิจารณาในพื้นที่โดยรวมจากกล่าวได้ว่ามีสินค้าครบถ้วนทุกประเภท เป็นบรรยากาศการค้าที่เต็มไปด้วยสีสันและดึงดูดประชาชนให้เข้ามาจับจ่ายใช้สอย เมื่อมีผู้ซื้อ มาก ผู้ประกอบการจึงต้องการเข้ามาค้าขายในย่านสีลมมากขึ้น และมีผู้ค้าบางรายตั้งร้านอยู่นอกจุดผ่อนผันและจุดทบทวน แต่ส่วนใหญ่มีการตั้งร้านอย่างเป็นระเบียบอยู่ภายในขอบเขตที่สำนักงานเขตบางรักกำหนด มีบางส่วนเท่านั้นที่สร้างความเดือดร้อนแก่ประชาชนทั่วไป ซึ่งเจ้าหน้าที่เทศกิจจะต้องตรวจตราและมีมาตรการจัดระเบียบอย่างจริงจัง

ทัศนคติต่อสินค้าและบริการเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการ ซึ่งการตัดสินใจหรือพฤติกรรมของผู้บริโภคนอกจากจะขึ้นอยู่กับปัจจัยภายในที่เกิดขึ้นจากความต้องการด้านจิตใจแล้ว ส่วนหนึ่งเกิดจากปัจจัยภายนอกและคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์เป็นองค์ประกอบร่วมกัน (ศิริวรรณ เสงีรัตน์. 2538) สำหรับร้านค้ารายย่อยนอกระบบในย่านธุรกิจสีลม เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เป็นรูปแบบกิจการที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นระดับกลางและล่าง ดังนั้น เพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างค่าเฉลี่ยระดับความพึงพอใจต่อตัวสินค้าและการให้บริการแต่ละด้าน ได้ทำการวิเคราะห์ความแปรปรวน (ANOVA) เพื่อทดสอบความแตกต่างค่าเฉลี่ยความพึงพอใจจำแนกตามปัจจัยด้านเศรษฐกิจสังคม และความถี่ในการซื้อสินค้าซึ่งแสดงถึงพฤติกรรมการซื้อของประชาชนในระบบ ได้ผลการศึกษาดังนี้

ความพึงพอใจด้านราคาสินค้าและบริการ เนื่องจากราคาสินค้าและบริการที่จัดจำหน่ายโดยร้านค้ารายย่อยนอกกระบวนส่วนใหญ่มีราคาไม่แพงมากและถูกกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับร้านค้าในระบบ ผลการทดสอบความแปรปรวน พบว่า ผู้บริโภคในระบบที่มีสถานทางเศรษฐกิจสังคมและพฤติกรรมการซื้อสินค้าและบริการต่างกัน ไม่มีระดับความพึงพอใจด้านราคาแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 สรุปได้ว่า สินค้าและบริการที่มีราคาไม่สูงมากทำให้กลุ่มคนทุกระดับชั้นมีทัศนคติต่อราคาสินค้าและบริการไม่แตกต่างกัน หรือกล่าวได้ว่า สินค้าราคาถูกสร้างความพึงพอใจกับผู้บริโภคทุกชนชั้น

ความพึงพอใจด้านคุณภาพสินค้าและบริการ สินค้าและการที่ให้บริการส่วนใหญ่มีคุณภาพอยู่ในระดับปานกลางและมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นประชาชนในระดับล่างและปานกลาง จากผลการวิเคราะห์ความแปรปรวน พบว่า ผู้มาใช้บริการแต่ละกลุ่มมีพฤติกรรมการซื้อหรือการเลือกซื้อสินค้าต่างกันมีความพึงพอใจด้านคุณภาพสินค้าและบริการไม่แตกต่างกัน แต่สำหรับปัจจัยทางเศรษฐกิจสังคมในตัวแปรระดับการศึกษาที่ต่างกัน ส่งผลความพึงพอใจแตกต่างที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 และเมื่อทำการทดสอบแบบจับคู่พหุคูณแต่ละกลุ่มระดับการศึกษา พบความแตกต่างระดับความพึงพอใจระหว่างกลุ่มคนที่สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมปลายหรืออาชีวศึกษากับระดับปริญญาโทขึ้นไป (ดังตารางที่ 4.6) สามารถสรุปได้ว่า ระดับการศึกษาเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจในคุณภาพสินค้าและบริการของร้านค้ารายย่อยนอกกระบวน เนื่องจากระดับการศึกษาที่สูงขึ้นก่อให้เกิดการพัฒนาความรู้และแนวคิดต่างๆ ซึ่งมีอิทธิพลต่อค่านิยมและรูปแบบการดำเนินชีวิตที่แสดงออกทางพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการเพื่อสนองความต้องการด้วยบรรทัดฐานที่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.6 การวิเคราะห์ความแปรปรวน แสดงความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับความพึงพอใจ ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการกับปัจจัยระดับการศึกษา และการเปรียบเทียบ ค่าเฉลี่ยแบบพหุคูณ

แหล่งความแปรปรวน		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig
ระดับการศึกษา		2.359	2	1.180	4.072	0.019*
การทดสอบแบบจับคู่พหุคูณ**		Mean Difference	Std. Error	Sig	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
มัธยมปลาย/ อาชีวศึกษา	ปริญญาตรี	0.20	0.12	0.188	-6.62E-02	0.47
	ตั้งแต่ปริญญาโท ขึ้นไป	0.45	0.16	0.005*	0.12	0.78

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

** ทดสอบด้วยวิธี Tamhane

ความพึงพอใจด้านความหลากหลายของสินค้าและบริการ ผลการทดสอบความแตกต่างระดับความพึงพอใจ พบว่า ผู้มาใช้บริการซึ่งมีสถานะทางสังคมและพฤติกรรมการซื้อสินค้าต่างกันไม่ส่งผลให้ระดับความพึงพอใจด้านความหลากหลายแตกต่างกัน แต่ระดับรายได้ที่ต่างกันส่งผลให้ทัศนคติต่อความหลากหลายของสินค้าและบริการแตกต่างกัน เมื่อทดสอบความแตกต่างแต่ละกลุ่มรายได้ด้วยวิธีจับคู่พหุคูณ พบความแตกต่างระดับความพึงพอใจระหว่างกลุ่มประชาชนที่มีรายได้ต่ำที่สุด (0 -15,000) กับกลุ่มผู้มีรายได้สูงที่สุด (มากกว่า 20,000) (ดังตารางที่ 4.7) สามารถอธิบายได้ว่า ระดับรายได้แสดงถึงกำลังซื้อของผู้บริโภค ซึ่งผู้มาใช้บริการที่มีกำลังซื้อสูงย่อมต้องการซื้อสินค้าและบริการที่มีให้เลือกหลายรูปแบบเพื่อจะได้เลือกสิ่งทีพอใจมากที่สุดและยังมีร้านค้าในระบบเป็นทางเลือกในการจับจ่าย ซึ่งแตกต่างจากผู้มีรายได้ต่ำที่ต้องให้ความสำคัญกับราคาเป็นเหตุผลในการตัดสินใจมากกว่ารูปลักษณสินค้า --

ตารางที่ 4.7 การวิเคราะห์ความแปรปรวน แสดงความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับความพึงพอใจ ด้านความหลากหลายของสินค้าและบริการกับปัจจัยระดับรายได้ และการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยแบบพหุคูณ

แหล่งความแปรปรวน		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig
ระดับรายได้		3.498	2	1.749	4.001	0.020
การทดสอบแบบจับคู่พหุคูณ**		Mean Difference	Std. Error	Sig	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
0 - 15,000	15,001 - 20,000	-2.29E-02	0.14	0.997	-0.32	0.28
	มากกว่า 20,000	0.37	0.14	0.047*	4.05E-03	0.74

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

** ทดสอบด้วยวิธี Tamhane

ความพึงพอใจด้านความครบถ้วนของสินค้าและบริการ ร้านค้ารายย่อยเป็นรูปแบบกิจการขนาดเล็กโดยส่วนใหญ่จำหน่ายสินค้าเพียง 1-2 ประเภท ซึ่งแตกต่างจากห้างสรรพสินค้าที่เป็นรูปแบบการค้าสมัยใหม่สามารถจัดให้บริการในลักษณะครบวงจรภายในที่แห่งเดียวได้ ด้วยลักษณะการจัดจำหน่ายสินค้าและให้บริการแบบรายย่อยจึงต้องอาศัยการรวมตัวของร้านค้าในลักษณะย่านการค้าเพื่อให้เกิดความสมบูรณ์ของประเภทสินค้าและบริการในรูปแบบกิจกรรมส่งเสริมกัน ซึ่งผู้มาใช้บริการส่วนใหญ่มีความพอใจ กล่าวคือ ปัจจัยด้านสถานะทางเศรษฐกิจสังคมและพฤติกรรมการซื้อสินค้าไม่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจด้านความครบถ้วนของสินค้าและบริการที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

ความพึงพอใจด้านตำแหน่งที่ตั้ง ร้านค้ารายย่อยในย่านสีลมมักตั้งอยู่ริมทางเท้า บางส่วนอยู่ในพื้นที่แบ่งเช่าของเอกชนที่โดยส่วนใหญ่มีการจัดสรรอย่างเป็นสัดส่วนและค่อนข้างเป็นระเบียบ แต่มีบางร้านรุกล้ำขอบเขตที่สำนักงานเขตกำหนดให้หรือบางพื้นที่มีผู้ค้าเดินเร่ขายสินค้าปะปนไปกับผู้ซื้อทำให้เกิดความแออัด จากผลการวิเคราะห์ความแปรปรวน ไม่พบความแตกต่างค่าเฉลี่ยระดับความพึงพอใจของผู้ซื้อที่มีสถานะต่างกัน นั่นคือ ปัจจัยด้านสถานะภาพทางเศรษฐกิจสังคมและลักษณะการซื้อสินค้าและบริการไม่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจด้านที่ตั้งของร้านค้า ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

ความพึงพอใจด้านความสะดวกในการมาซื้อสินค้าและบริการ ประชาชนที่ทำงานในย่านธุรกิจสีลมสามารถมาซื้อสินค้าหรือใช้บริการร้านค้ารายย่อยได้สะดวกสบาย เนื่องจากร้านค้าตั้งอยู่บนทางเท้า ริมถนน และพื้นที่เอกชนที่เข้าถึงได้ง่าย ดังนั้น สถานะทางเศรษฐกิจสังคมและเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พฤติกรรมกาซื้อสินค้า ไม่มีผลต่อระดับความพึงพอใจด้านความสะดวกในการมาซื้อสินค้าและบริการ

ผู้ซื้อสินค้าและบริการจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มีลักษณะแตกต่างกัน กล่าวคือ มีทั้งกลุ่มคนที่สำเร็จการศึกษาเพียงชั้นมัธยมปลาย/อาชีวศึกษาไปจนถึงสูงกว่าปริญญาโท กลุ่มคนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจระดับดีและมีรายได้น้อย (0-15,000) จึงส่งผลต่อความพึงพอใจด้านคุณภาพและความหลายของสินค้าและบริการให้มีระดับแตกต่างกัน แต่คุณสมบัติ 2 ประการนี้ เป็นเพียงทัศนคติความพึงพอใจในพฤติกรรมกาจับจ่ายที่อยู่นอกเหนือไปจากการบริโภคเพื่อประโยชน์ใช้สอย แต่สำหรับราคา ความครบถ้วน และความสะดวกในการซื้อสินค้าและบริการ ซึ่งเป็นคุณสมบัติที่สำคัญที่สุดสำหรับประชาชนที่มีรายได้ไม่สูงมาก และร้านค้ารายย่อยสามารถสนองต่อความต้องการนี้ได้เป็นอย่างดี

บริการจักรยานยนต์รับจ้าง

จักรยานยนต์รับจ้างเป็นบริการที่ให้ความสะดวกรวดเร็วและเป็นทางเลือกการเดินทางไปยังจุดหมายภายในซอยหรือบริเวณที่ไม่มีบริการขนส่งมวลชน ผู้ใช้บริการส่วนใหญ่ไม่มียานพาหนะส่วนตัว และสามารถมาใช้บริการได้ง่ายเนื่องจากที่ตั้งวินจักรยานยนต์อยู่บริเวณทางเข้าซอย ด้านหน้าสถานที่สำคัญ บริษัทห้างร้านขนาดใหญ่ หรือชุมชนที่พักอาศัย แต่ค่าบริการจะคิดในลักษณะเหมาจ่ายโดยขึ้นอยู่กับระยะทางและเส้นทางที่ใช้ในการขับขี่ จากผลการศึกษา พบว่า การบริการที่รวดเร็วของจักรยานยนต์รับจ้างสร้างความพึงพอใจในระดับพอใจและพอใจมาก (ร้อยละ 50.4 และ 24.8 ตามลำดับ) ความสะดวกในการเดินทางมาใช้บริการอยู่ในระดับพอใจในสัดส่วนครึ่งหนึ่ง (ร้อยละ 50.4) ของผู้ให้บริการทั้งหมด แต่หลังจากการให้บริการผู้โดยสารส่วนใหญ่รู้สึกไม่พอใจต่อราคาค่าบริการ (ร้อยละ 39.1) แต่พบในสัดส่วนที่ไม่แตกต่างจากระดับเฉยๆ (ร้อยละ 35.3)

เมื่อเปรียบเทียบระดับค่าเฉลี่ยแต่ละด้านของรูปแบบกาให้บริการจักรยานยนต์รับจ้าง พบว่า ผู้ใช้บริการในสัดส่วนมากกว่าครึ่งหนึ่งมีความพอใจต่อบริการจักรยานยนต์รับจ้าง ด้านความสะดวกรวดเร็วในการเดินทาง มีค่าเฉลี่ยความพึงพอใจระดับพอใจมาก (Mean = 4.08) สำหรับด้านความสะดวกในการเดินทางมาใช้บริการอยู่ในระดับพอใจ (Mean = 3.83) แต่ในด้านราคาค่าบริการกลับพบว่าผู้ให้บริการรู้สึกไม่พอใจ (Mean = 2.82) เนื่องจากค่าบริการจักรยานยนต์รับจ้างค่อนข้างสูง แต่เมื่อเปรียบเทียบกับความสะดวกรวดเร็วที่ได้รับถือว่ายอมรับได้จึงมาใช้บริการและมักจะใช้เมื่อมีความจำเป็น เมื่อพิจารณาที่ระดับย่อยของความพึงพอใจ พบว่า สัดส่วนของผู้ที่ไม่พอใจและไม่พอใจมากต่อค่าบริการสูงกว่าทัศนคติด้านอื่นๆ ของการบริการจักรยานยนต์รับจ้าง เนื่องจากผู้ให้บริการส่วนใหญ่มีรายได้อยู่ในระดับต่ำเมื่อเปรียบเทียบอัตราค่าบริการในการเดินทางแต่ละครั้งกับรายได้เฉลี่ยต่อวันแล้วสูงเกินไป (ดังตารางที่ 4.8)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.8 ความพึงพอใจของผู้ใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้าง

การให้บริการจักรยานยนต์รับจ้าง*	ระดับความพึงพอใจ					Mean	S.D.
	พอใจมาก	พอใจ	เฉย ๆ	ไม่พอใจ	ไม่พอใจมาก		
ราคาค่าบริการ	1 (0.8)	26 (19.5)	47 (35.3)	52 (39.1)	7 (5.3)	2.82	0.87
ความสะดวกรวดเร็วในการเดินทาง	33 (24.8)	67 (50.4)	26 (19.5)	6 (4.5)	1 (0.8)	4.08	0.75
ความสะดวกในการเดินทางมาใช้บริการ	15 (11.3)	69 (51.9)	45 (33.8)	4 (3.0)	0 (0.0)	3.83	0.69

() ร้อยละ * ตอบแบบสอบถามเฉพาะผู้ให้บริการ

ผู้ให้บริการที่มีสถานะเศรษฐกิจสังคมและการซื้อสินค้าต่างกันมีระดับความพึงพอใจต่อการให้บริการที่สะดวกรวดเร็วของจักรยานยนต์รับจ้างไม่แตกต่างกัน (จากผลการวิเคราะห์ความแปรปรวน ไม่พบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยความพึงพอใจที่ระดับนัยสำคัญ 0.05) แต่สำหรับความพึงพอใจด้านราคาค่าบริการ พบว่า ผู้ที่มาใช้บริการ 1-2 ครั้งต่อเดือนมีระดับความพึงพอใจด้านราคาแตกต่างจากผู้ที่ใช้บริการทุกวันและ 3-5 ครั้งต่อสัปดาห์ อย่างมีนัยเชิงสถิติ เนื่องจากพฤติกรรมการใช้บริการสะท้อนถึงทัศนคติความพึงพอใจซึ่งเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการในครั้งต่อไป (การใช้บริการแบบทวนซ้ำของผู้บริโภค) เมื่อทำการวิเคราะห์ความสัมพันธ์แบบตารางไขว้ระหว่างความถี่ในการมาใช้บริการกับความพึงพอใจด้านราคาค่าบริการ พบว่า ความถี่การมาใช้บริการมีความสัมพันธ์ไปในทางเดียวกันกับความพึงพอใจด้านราคาค่าบริการ นั่นคือ ผู้ใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้างทุกวันในสัดส่วนครึ่งหนึ่ง (ร้อยละ 50.0) มีความพอใจต่อระดับราคาค่าบริการ ผู้ใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้าง 3-5 ครั้งต่อสัปดาห์ ส่วนใหญ่มีความพึงพอใจระดับเฉยๆ และพอใจ ตามลำดับ (ร้อยละ 41.7 และ 37.5) แต่กลุ่มที่ใช้บริการเพียง 1-2 ครั้งต่อเดือน มีความไม่พอใจต่อราคาค่าบริการเป็นส่วนใหญ่ (ร้อยละ 55.7) (ดังตารางที่ 4.9) สรุปได้ว่า ผู้ใช้บริการที่ไม่พอใจเนื่องจากคิดว่าราคาค่าโดยสารแพงเกินไป จะหลีกเลี่ยงการใช้บริการถ้าไม่มีกิจกรรมเร่งด่วนหรือสามารถเลือกเดินทางโดยวิธีอื่นที่มีค่าใช้จ่ายถูกกว่าได้ แต่ผู้ที่มีความพอใจต่อราคาค่าบริการว่าอยู่ในระดับยอมรับได้ เหมาะสมกับการบริการที่รวดเร็วจึงเลือกเดินทางด้วยจักรยานยนต์รับจ้างเป็นประจำ

ตารางที่ 4.9 ความสัมพันธ์ระหว่างความถี่การมาใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้างกับความพึงพอใจด้านราคาค่าบริการ

ความถี่การมาใช้บริการ	ความพึงพอใจด้านราคาค่าบริการ			รวม
	พอใจ	เฉย ๆ	ไม่พอใจ	
ทุกวัน	11 (50.0)	6 (27.3)	5 (22.7)	22 [20.6]
3-5 ครั้งต่อสัปดาห์	9 (37.5)	10 (41.7)	5 (20.8)	24 [22.4]
1-2 ครั้งต่อเดือน	7 (11.5)	20 (32.8)	34 (55.7)	61 [57.0]
รวม	27 [25.2]	36 [33.6]	44 [41.1]	107 [100.0]

() % ภายในความพึงพอใจด้านราคาค่าบริการ

[] % ในผลรวม

Chi-Square Test = 19.474^a

Sig = 0.001

P < 0.05

C = 0.400

a. 0 cell (0%) ค่าความถี่ที่คาดไว้ต่ำกว่า 5 โดยความถี่ที่คาดไว้ต่ำที่สุด 5.55

การบริการจักรยานยนต์รับจ้างให้รวดเร็วในการเดินทางและสามารถเดินทางมาใช้บริการได้อย่างสะดวก ช่วยสนองการเดินทางของประชาชนที่ต้องการความรวดเร็วและรองรับการเดินทางไปยังพื้นที่ที่ไม่มีบริการขนส่งมวลชนสาธารณะ แต่ราคาค่าบริการที่ค่อนข้างสูงกว่าการเดินทางโดยระบบขนส่งมวลชน เนื่องจากคิดค่าราคาค่าบริการจากต้นทุนผลิตรถจริงและเป็นลักษณะการเหมาจ่ายโดยผู้โดยสารคนเดียว ถึงอย่างไรก็ตามประชาชนส่วนใหญ่ยอมรับได้และยังคงจะใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้างสำหรับการเดินทางในครั้งต่อไป

4.1.2.3 เหตุผลการมาซื้อสินค้าและรับบริการกิจการค้ารายย่อย

ร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

ร้านค้ารายย่อยนอกระบบตั้งอยู่บริเวณพื้นที่สาธารณะบริเวณทางเท้าและริมถนน ส่วนใหญ่เป็นร้านค้าขนาดเล็กมีทั้งแบบแผงลอย รถเข็น และร้านที่อยู่ภายในตัวอาคาร กระจายอยู่ทั่วไปตามเส้นทางรถเข็นเท้า จำหน่ายสินค้าและบริการทุกประเภททั้งอาหาร สิ่งของเครื่องใช้ หลากหลายประเภท มีคุณภาพพอใช้ได้ แต่สิ่งที่สำคัญคือ ราคาถูกเหมาะสมต่อการการจับจ่ายในชีวิตประจำวัน จากผลการศึกษา พบว่า เหตุผลการมาซื้อสินค้าและบริการของประชาชนส่วนใหญ่ (ร้อยละ 72.6) ในย่านธุรกิจสีลม คือ มาใช้บริการเพราะมีความสะดวกต่อการมาจับจ่ายซื้อสินค้า เนื่องจากร้านค้าตั้งอยู่บนฟุตบาทและบริเวณริมถนนทั่วไป เมื่อออกมาจากที่ทำงานสามารถเลือก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ซื้อได้ทันที ซึ่งสินค้าและบริการดังกล่าวมีราคาไม่แพงมากจนถึงราคาถูกในระดับที่พอใจ ดังนั้น ปัจจัยราคาจึงเป็นเหตุผลอันดับรองลงมา คือ ร้อยละ 59.1 ของผู้ซื้อสินค้าและบริการที่ถือว่าราคามีผลต่อการตัดสินใจซื้อ และอีกเหตุผลหนึ่งที่สำคัญ คือ ร้านค้ารายย่อยจำหน่ายสินค้าที่หลากหลายตั้งแต่อาหาร สิ่งของเครื่องใช้ทั่วไป ที่มีหลายรูปแบบให้ผู้ซื้อสามารถเลือกจ่ายใช้สอยได้ตามความพอใจในสัดส่วนร้อยละ 47.0 แต่สำหรับการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการอันเนื่องมาจากคุณภาพของตัวสินค้านั้น มีเพียงร้อยละ 6.7 เท่านั้น เนื่องจากสินค้ามีคุณภาพอยู่ในระดับพอใช้ได้ เหมาะสมกับราคา ถึงแม้ว่าบางประเภทเป็นสินค้า Brand Name หรือมีี่ห้อ(เครื่องหมายทางการค้า) เดียวกับในห้างสรรพสินค้า หรือสินค้านำเข้า (เช่น เสื้อผ้า เครื่องหนัง น้ำหอม เครื่องสำอาง) แต่ราคาต่างกันมากเพราะมีต้นทุนการตลาดและต้นทุนการขายต่ำกว่า(ค่าเช่าที่ถูก) หรือบางชนิดเป็นสินค้ามีตำหนิจากโรงงานถูกนำมาขายในราคาถูกกว่า ซึ่งผู้ซื้อเลือกพิจารณาแล้วถือว่าเหมาะสมกับราคา ดังนั้น คุณภาพจึงเป็นเหตุผลสุดท้ายในการตัดสินใจ (ดังตารางที่ 4.10)

ตารางที่ 4.10 เหตุผลในการเลือกซื้อสินค้าและบริการจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

เหตุผล	จำนวน* [164]	ร้อยละ [100.0]
1. ความสะดวกในการเดินทางมาซื้อสินค้าและบริการ	119	72.6
2. ราคาของสินค้าและบริการ	97	59.1
3. ความหลากหลายของสินค้าและบริการ	77	47.0
4. คุณภาพของสินค้าและบริการ	11	6.7

* เลือกตอบได้ 2 ข้อที่สำคัญ

เหตุผลการเลือกซื้อสินค้าและบริการอันเนื่องมาจากปัจจัยราคาไม่มีความสัมพันธ์กับระดับรายได้ เนื่องจากบุคคลทุกระดับรายได้เลือกใช้บริการเนื่องจากสินค้าราคาถูก แล้วจึงพิจารณาสินค้าโดยอาศัยปัจจัยด้านรูปแบบและคุณภาพสินค้านำมาช่วยประกอบการตัดสินใจ

การตัดสินใจเลือกซื้อขึ้นอยู่กับทัศนคติต่อสินค้าและบริการที่สร้างความพึงพอใจและสนองความต้องการได้เมื่อซื้อในครั้งแรก ซึ่งเป็นปัจจัยก่อให้เกิดการมาซื้อซ้ำ หลักการเบื้องต้นของการประกอบกิจการร้านค้ารายย่อย คือ มุ่งจำหน่ายสินค้าและบริการสำหรับผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง ดังนั้น การมาซื้อเนื่องจากสินค้าและบริการมีราคาถูกเป็นเหตุผลที่สะท้อนถึงความต้องการของลูกค้าเป้าหมายที่ดำเนินชีวิตอยู่ได้ด้วยการซื้อสินค้าเพื่อการอุปโภคบริโภคขั้นพื้นฐานจากร้านค้ารายย่อย แต่มีผู้ซื้อบางส่วนแสดงความคิดเห็นว่าร้านค้ารายย่อยมิได้จำหน่ายสินค้าราคาถูกหรือกล่าวได้ว่าราคามีได้เป็นเหตุผลในการตัดสินใจซื้อ เพื่อเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ ได้ทำการทดสอบ T-test ระหว่างผู้ซื้อ 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่ตัดสินใจซื้อเนื่องจากสินค้าและ

เอกสารนี้เป็นเอกสารสงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อนุญตให้เข้าไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บริการมีราคาถูกกับกลุ่มที่เลือกซื้อเพราะเหตุผลอื่น จากผลการศึกษาพบว่า ผู้ซื้อทั้ง 2 กลุ่มมีค่าเฉลี่ยความพึงพอใจด้านคุณภาพสินค้าและบริการแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาที่ค่าเฉลี่ยผู้ซื้อทั้ง 2 กลุ่มมีความพึงพอใจในระดับพอใจ แต่กลุ่มที่ตัดสินใจซื้อเนื่องจากราคาถูกมีระดับความพึงพอใจในคุณภาพสินค้าและบริการมากกว่ากลุ่มที่ไม่ได้เลือกซื้อเพราะราคาถูก (ดังตารางที่ 4.11) สรุปได้ว่า ประชาชนที่ต้องพึ่งพาสินค้าและบริการจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบมีความพึงพอใจต่อคุณภาพมากกว่า เนื่องจากต้องการสินค้าราคาถูกเหมาะสมกับคุณภาพและสามารถสนองความต้องการได้อย่างแท้จริง

ตารางที่ 4.11 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยความพึงพอใจในต่อการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการแต่ละด้าน แยกตามเหตุผลการเลือกซื้อสินค้าและบริการจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบเนื่องจากราคาถูก

ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ ต่อร้านค้ารายย่อย (Mean)	เหตุผลในซื้อสินค้าและบริการ		T - test		
	เลือกรื้อเพราะ ราคาถูก [N=97]	ไม่ได้รื้อเพราะ ราคาถูก [N=67]	T	df	Sig
ราคาสินค้าและบริการ	3.87	3.70	-1.657	162	0.100
คุณภาพของสินค้าหรือระดับ การให้บริการ	3.57	3.40	-1.898	162	0.051*
ความหลากหลายของสินค้าและ บริการ	3.87	3.81	-0.560	162	0.576
ความครบถ้วนของสินค้าและ บริการ	3.52	3.41	0.984	162	0.326
ตำแหน่งที่ตั้ง	3.57	3.40	1.180	162	0.240
ความสะดวกในการมาซื้อสินค้า และบริการ	4.00	4.01	0.158	162	0.874

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

บริการจักรยานยนต์รับจ้าง

การใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้างเนื่องจากต้องการความสะดวกรวดเร็วในการเดินทาง เป็นเหตุผลสำคัญของผู้ใช้บริการส่วนใหญ่ (ร้อยละ 82.72) รองลงมาเป็นเหตุผลด้านข้อจำกัด ในเดินทาง (ร้อยละ 32.72) เนื่องจากไม่สามารถไปยังจุดหมายปลายทางได้ด้วยการเดินทางรูปแบบอื่นๆ นอกจากจักรยานยนต์รับจ้าง และเหตุผลที่เลือกเดินทางด้วยจักรยานยนต์รับจ้างเพราะ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ลงนามในชื่อของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ ไม่อนุญาตให้เผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สะดวกต่อการเดินทางมาใช้บริการมีร้อยละ 18.18 เนื่องจากตำแหน่งที่ตั้งของวินจักรยานยนต์อยู่บริเวณปากซอยหรือด้านหน้าสถานที่สำคัญ (เช่น สถานที่ทำงาน) จึงสะดวกต่อการเข้าถึง แต่สำหรับเหตุผลที่เลือกใช้บริการเพราะค่าใช้จ่ายในการเดินทางถูกกว่าการเดินทางรูปแบบอื่นๆ มีเพียงร้อยละ 10.0 เท่านั้น เนื่องจากราคาค่าบริการคิดเป็นแบบเหมาจ่ายตามระยะทางและแตกต่างกันตามเส้นทางระหว่างในซอยกับถนนสายหลักซึ่งส่วนใหญ่มีราคาสูงแต่มีสะดวกความรวดเร็วมากกว่าการเดินทางรูปแบบอื่นอย่างแน่นอน ถึงแม้ว่าผู้ใช้บริการได้รับความรวดเร็วแต่โอกาสเสี่ยงต่อการเกิดอุบัติเหตุสูงผู้ใช้บริการจึงเลือกใช้เมื่อต้องการความรวดเร็ว (ดังตารางที่ 4.12)

ตารางที่ 4.12 เหตุผลในการเลือกใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้าง

เหตุผล	จำนวน*	ร้อยละ
	[110]	[100.0]
1. ความสะดวกรวดเร็วในการเดินทาง	91	82.72
2. ไม่สามารถเดินทางโดยวิธีอื่นได้	36	32.72
3. สะดวกในการเดินทางมาใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้าง	20	18.18
4. ราคาถูกกว่าการเดินทางโดยวิธีอื่น	11	10.0

* เลือกตอบได้ 2 ข้อที่สำคัญ (ตอบเฉพาะผู้ใช้บริการ)

บริการจักรยานยนต์รับจ้างเป็นทางเลือกการเดินทางไปยังจุดปลายปลายทาง (เช่น ที่พักอาศัย สถานที่ทำงาน ฯลฯ) สำหรับประชาชนที่ไม่มียานพาหนะส่วนตัว โดยเฉพาะผู้มาใช้บริการเนื่องจากไม่สามารถเดินทางรูปแบบอื่นได้ สะท้อนถึงความต้องการบริการจักรยานยนต์รับจ้างเพื่อการเดินทางที่มีจำเป็นอย่างยิ่ง จากการทดสอบความแตกต่างค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ (T-test) ในเหตุผลการใช้บริการเนื่องจากไม่สามารถเดินทางด้วยวิธีอื่นได้ พบว่า กลุ่มผู้ใช้บริการเนื่องจากไม่มีทางเลือกอื่นในการเดินทางมีค่าเฉลี่ยระดับความพึงพอใจด้านความเร็วในการเดินทางและความสะดวกต่อการใช้บริการแตกต่างกันกับกลุ่มที่เลือกใช้บริการเพราะเหตุผลอื่นๆ นั่นคือ ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจด้านความเร็วในการเดินทางของกลุ่มใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้างเนื่องจากสาเหตุอื่นๆ อยู่ในระดับพอใจมาก (Mean = 4.23) แต่ในกลุ่มที่มีความจำเป็นต้องใช้จักรยานยนต์รับจ้างในการเดินทางเท่านั้น มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับพอใจ (Mean = 3.81) ความพึงพอใจเฉลี่ยด้านความสะดวกในการใช้บริการอยู่ในระดับพอใจทั้ง 2 กลุ่ม (Mean = 3.93 และ 3.64) แต่กลุ่มที่ไม่ได้ใช้บริการเนื่องจากไม่มีทางเลือกอื่นมีระดับความพึงพอใจมากกว่า สำหรับความพึงพอใจด้านราคาค่าบริการของทั้ง 2 กลุ่มไม่มีความแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 แต่หากพิจารณาระดับเฉลี่ย พบว่า กลุ่มผู้ใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้างเนื่องจากเป็นวิธีเดียวในการเดินทางมีระดับความพึงพอใจในระดับเฉยๆ (Mean = 3.00) แต่ผู้ใช้บริการอีกกลุ่มหนึ่งมีค่าเฉลี่ยในระดับไม่พอใจ

เอกสารนี้เป็นเอกสารทรัพย์สินทางปัญญาของสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครเชียงใหม่ และอยู่ภายใต้เงื่อนไขการใช้งานที่

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(Mean = 2.73) (ดังตารางที่ 4.13) สรุปได้ว่า ผู้ใช้บริการที่ไม่สามารถเดินทางด้วยวิธีอื่นได้เป็นกลุ่มที่ต้องพึงพาจักรยานยนต์รับจ้างในการเดินทางนั้นมีความพอใจ แต่จากการใช้บริการเนื่องจากความจำเป็น ระดับความพึงพอใจต่อการบริการที่สะดวกรวดเร็วของจักรยานยนต์รับจ้างจึงต่ำกว่ากลุ่มที่ใช้บริการเพราะเหตุผลอื่นๆ และมีทัศนคติด้านราคาค่าบริการอยู่ในระดับเฉยๆ เนื่องจากบริการจักรยานยนต์รับจ้างสามารถรองรับความต้องการเดินทางที่มาทดแทนกันได้ ถึงแม้ว่าราคาจะสูงแต่มีความจำเป็นมากกว่า

ตารางที่ 4.13 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยความพึงพอใจในการบริการจักรยานยนต์รับจ้างแต่ละด้าน แยกตามเหตุผลในเหตุผลการใช้บริการเนื่องจากไม่สามารถเดินทางด้วยวิธีอื่นได้

ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ ต่อร้านค้ารายย่อย (Mean)	เหตุผลในการใช้บริการ		T - test		
	เดินทางด้วยวิธี อื่นไม่ได้ [N=36]	ไม่ได้ใช้เพราะเดินทาง ด้วยวิธีอื่นไม่ได้ [N=71]	T	df	Sig
ราคาค่าบริการ	3.00	2.73	-1.518	105	0.132
ความสะดวกรวดเร็วในการ เดินทาง	3.81	4.23	2.809	105	0.006*
ความสะดวกในการเดิน ทางมาใช้บริการ	3.64	3.93	2.081	105	0.040*

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

4.1.3 ทัศนคติการซื้อสินค้าจากร้านค้ารายย่อยเปรียบเทียบกับห้างสรรพสินค้า การตัดสินใจซื้อสินค้าของผู้บริโภค โดยส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับความต้องการและอำนาจซื้อ ดังนั้น เมื่อมีสินค้า 2 ชิ้นสนองความต้องการได้เหมือนกันแต่มีราคาต่างกัน ผู้บริโภคที่ทำงานในระบบธุรกิจที่มีรายได้น้อยและปานกลางจะเลือกซื้อสินค้าที่มีราคาถูกกว่า สำหรับกรณีที่ร้านค้ารายย่อยนอกระบบจำหน่ายสินค้าและบริการประเภทเดียวกัน มีรูปแบบลักษณะ และคุณภาพใกล้เคียงกันกับในห้างสรรพสินค้า แต่มีราคาต่างกันผู้บริโภคจะเลือกซื้อสินค้าจากร้านค้ารายย่อยเนื่องจากมีราคาถูกกว่า ผู้ซื้อส่วนใหญ่ (ร้อยละ 64.0) จะไม่ซื้อสินค้าในห้างสรรพสินค้า เพราะสินค้ามีคุณภาพไม่แตกต่างกันมากและประโยชน์การใช้สอยเหมือนกัน แต่มีราคาแพงกว่ากันค่อนข้างมาก สำหรับอีกร้อยละ 36.0 ตัดสินใจซื้อจากห้างสรรพสินค้า ซึ่งมีเหตุผลต่างกันออกไป โดยเฉพาะความสะดวกสบาย การบริการแบบครบวงจร หรือชอบในตัวสินค้านั้น หรือตั้งใจไปซื้ออยู่แล้วถึงจะแพงกว่าก็ไม่เป็นไรคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 32.3 แต่มีอีกร้อยละ 3.7 ที่ตัดสินใจซื้อเพราะเป็นสินค้านี้มีข้อดี และเชื่อว่าคุณภาพดีกว่าสินค้าจากร้านค้ารายย่อย (ดังตารางที่ 4.14)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.14 การตัดสินใจและเหตุผลในการซื้อสินค้าและบริการจากห้างสรรพสินค้าเปรียบเทียบกับร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

การตัดสินใจและเหตุผล	จำนวน [164]	ร้อยละ [100.0]
ไม่ซื้อในห้างสรรพสินค้า	105	64.0
<ul style="list-style-type: none"> • ราคาแพงกว่า • ช่วยกระจายรายได้ 	103 2	62.8 1.2
ซื้อในห้างสรรพสินค้า	59	36.0
<ul style="list-style-type: none"> • ชอบ/ตั้งใจไปซื้ออยู่แล้ว • มี Brand Name/คุณภาพดีกว่า 	53 6	32.3 3.7

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการนอกจากจะขึ้นอยู่กับคุณสมบัติของสินค้าแล้ว ยังมีอิทธิพลจากปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกของผู้บริโภค (ดร.เสรี วงษ์มณฑา. 2542) การซื้อสินค้าและบริการที่ให้คุณค่าเชิงประโยชน์ใช้สอยได้ใกล้เคียงกัน ผู้บริโภคต้องตัดสินใจโดยซื้อหรือไม่ซื้อในทัศนคติที่แตกต่างกันตามคุณลักษณะและพฤติกรรมกรรมการซื้อสินค้า แต่สำหรับผู้ซื้อสินค้าที่มีรายได้ไม่สูงมาก การซื้อสินค้าจะให้ความสำคัญกับสถานภาพทางเศรษฐกิจสังคมที่แสดงถึงความสามารถในการซื้อสินค้าของตนเองเป็นอันดับแรก จากการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการในห้างสรรพสินค้าด้วยวิธีตารางไขว้ ได้ผลการศึกษาดังนี้

ระดับการศึกษา เป็นตัวแปรที่บ่งชี้สถานะทางสังคมและสามารถโยงไปสู่อาชีพ ซึ่งตามรูปแบบการจัดการบุคคลากรในองค์กรทางธุรกิจในแต่ละตำแหน่งหน้าที่การงานจะพิจารณาที่ระดับการศึกษา หรือกล่าวได้ว่าถ้ามีระดับการศึกษาสูงตำแหน่งหน้าที่ย่อมสูงตามไปด้วย สถานะทางสังคมนี้มีส่วนในการกำหนดรูปแบบการดำรงชีวิตและค่านิยมที่แสดงผ่านพฤติกรรมกรรมการซื้อสินค้าที่มีเกณฑ์การตัดสินใจซื้อแตกต่างจากพนักงานทั่วไป ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาที่พบว่าระดับการศึกษามีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อหรือไม่ซื้อสินค้าจากห้างสรรพสินค้า ถ้าเป็นสินค้าที่มีคุณสมบัติเหมือนกันกับที่ร้านค้ารายย่อยจัดจำหน่าย นั่นคือ ผู้ที่สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลายและปริญญาตรีส่วนใหญ่ (ร้อยละ 87.5 และ 63.2) ไม่ซื้อสินค้าจากห้างสรรพสินค้า แต่ในกลุ่มผู้ที่สำเร็จการศึกษาตั้งแต่ปริญญาโทขึ้นไปซึ่งถูกจัดเป็นกลุ่มที่มีสถานะทางสังคมสูงกว่าจะเลือกซื้อสินค้าจากห้างสรรพสินค้าในสัดส่วนมากกว่าครึ่งหนึ่ง (ร้อยละ 56.5) ถึงแม้ว่าจะมีทางเลือกในการซื้อสินค้าที่มีราคาถูกกว่าจากร้านค้ารายย่อยก็ตาม (ดังตารางที่ 4.15)

ตารางที่ 4.15 ความสัมพันธ์ของระดับการศึกษากับการตัดสินใจซื้อสินค้าจากห้างสรรพสินค้า

ระดับการศึกษาสูงสุด	ซื้อสินค้าจากห้างสรรพสินค้า		รวม
	ซื้อ	ไม่ซื้อ	
มัธยมปลาย/อาชีวศึกษา	3 (12.5)	21 (87.5)	24 [14.6]
ปริญญาตรี	43 (36.8)	74 (63.2)	117 [71.3]
ตั้งแต่ปริญญาโทขึ้นไป	13 (56.5)	10 (43.5)	23 [14.0]
รวม	59 [36.0]	105 [64.4]	164 [100.0]

() % ภายในระดับการศึกษา

[] % ในผลรวม

Chi-Square Test = 9.988^a

Sig = 0.007

P < 0.05

C = -0.246

a. 0 cell (0%) ค่าความถี่ที่คาดไว้น้อยกว่า 5 โดยความถี่ที่คาดไว้ที่น้อยที่สุด 8.27

ระดับการศึกษาเป็นปัจจัยที่มีผลต่อทัศนคติและพฤติกรรมการอุปโภคบริโภคโดยเฉพาะ ผู้ที่มีสถานะทางสังคมที่สูงกว่าไม่จำเป็นต้องพึ่งพาสินค้าราคาถูกจากร้านค้ารายย่อย แต่อย่างไรก็ตาม ข้อเท็จจริงสำคัญที่ควรตระหนักคือ ร้านค้ารายย่อยนี้เป็นทางเลือกในการซื้อสินค้าหรือบริการที่มีความจำเป็นมากสำหรับชนชั้นกลางและล่างซึ่งเป็นแรงงานส่วนใหญ่ในระบบเศรษฐกิจ

ระดับรายได้ต่อเดือน เป็นสิ่งที่แสดงถึงอำนาจซื้อของผู้บริโภคถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญอย่างมากที่มีส่วนต่อการเลือกตัดสินใจซื้อสินค้าจากร้านค้าแบบใด นั่นคือ ผู้ที่มีอำนาจซื้อสูงย่อมสามารถซื้อสินค้าที่ราคาแพงกว่าได้ขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของตนเองเป็นสำคัญ ซึ่งแตกต่างจากกลุ่มคนที่มีระดับรายได้ต่ำกว่าที่ให้ความสำคัญกับราคาสินค้ามากกว่า จะเห็นได้ว่า ผู้ที่มีระดับรายได้น้อยกว่า 15,000 บาท จะไม่ซื้อสินค้าจากห้างสรรพสินค้าเพราะมีราคาแพงกว่าในสัดส่วนมากถึงร้อยละ 73.6 สำหรับผู้มีรายได้ตั้งแต่ 15,000 ขึ้นไปแต่ไม่เกิน 20,000 บาท จะไม่ซื้อสินค้าจากห้างสรรพสินค้าร้อยละ 57.4 และมีผู้ที่จะซื้อร้อยละ 42.9 ซึ่งเป็นสัดส่วนที่ไม่แตกต่างกันมากนักเนื่องจากระดับรายได้ค่อนข้างสูง การพิจารณาเลือกซื้อขึ้นอยู่กับสถานการณ์และความพึงพอใจในตัวสินค้าร่วมกัน แต่ในกลุ่มผู้ซื้อที่มีรายได้สูงคือ มากกว่า 20,000 บาทขึ้นไป ร้อยละ 63.3 จะซื้อสินค้าในห้างสรรพสินค้าถึงแม้ว่าจะมีราคาแพงกว่าก็ตาม เพราะมีอำนาจซื้อสูง ดังนั้น ความสะดวกสบาย รสนิยมหรือความพึงพอใจในตัวสินค้าจึงเป็นปัจจัยสำคัญมากกว่าราคา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.16 ความสัมพันธ์ของระดับรายได้กับการตัดสินใจซื้อสินค้าจากห้างสรรพสินค้า

ระดับรายได้ (บาทต่อเดือน)	การซื้อสินค้าจากห้างสรรพสินค้า		รวม
	ซื้อ	ไม่ซื้อ	
0 – 15,000	28 (26.4)	78 (73.6)	106 [64.6]
15,001 – 20,000	12 (42.9)	16 (57.1)	28 [17.1]
มากกว่า 20,000	19 (63.3)	11 (36.7)	30 [18.3]
รวม	59 [36.0]	105 [64.0]	164 [100.0]

() % ภายในระดับรายได้ [] % ในผลรวม

Chi-Square Test = 14.530^a Sig = 0.001 P < 0.05 C = -0.290

a. 0 cell (0%) ค่าความถี่ที่คาดไว้น้อยกว่า 5 โดยความถี่ที่คาดไว้ที่น้อยที่สุด 10.07

พฤติกรรมกรซื้ออาหารจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบ พิจารณาได้จากลักษณะการซื้อสินค้าว่าบ่อยครั้งเพียงไร ลักษณะการซื้อแสดงถึงการตอบสนองต่อความต้องการอย่างแท้จริงของผู้บริโภคจึงก่อให้เกิดการซื้อซ้ำโดยเฉพาะอาหารซึ่งเป็นสินค้าที่จำเป็นต่อการดำรงชีพ จากการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างความถี่ในการซื้ออาหารกับการตัดสินใจซื้ออาหารจากห้างสรรพสินค้า ได้ผลการศึกษาว่ามีความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 โดยพบว่าผู้ที่มาซื้ออาหารจากร้านค้ารายย่อยทุกวันและจำนวน 4-6 ครั้งต่อสัปดาห์ จะไม่ซื้อจากห้างสรรพสินค้าเป็นส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 71.4 และ 64.8 ตามลำดับ แต่ในกลุ่มผู้ซื้อที่มาใช้บริการเพียงเดือนละหนึ่งครั้ง ส่วนใหญ่ (ร้อยละ 76.9) จะตัดสินใจซื้ออาหารจากห้างสรรพสินค้ามากกว่า (ดังตารางที่ 4.17) สรุปว่าผู้บริโภคจะเลือกซื้อสินค้าที่สามารถตอบสนองอย่างลงตัวกับความต้องการของตนเอง นั่นคือ ผู้ที่ให้บริการจากร้านค้ารายย่อยบ่อยแสดงว่าพอใจในองค์ประกอบของสินค้าที่มีราคาถูกลงและคุณสมบัติใกล้เคียงกันจึงต้องการซื้อจากร้านค้ารายย่อยมากกว่า

ตารางที่ 4.17 ความสัมพันธ์ระหว่างความถี่ในการซื้ออาหารจากร้านค้ารายย่อยกับการตัดสินใจซื้อสินค้าจากห้างสรรพสินค้า

ความถี่ในการซื้ออาหาร	การซื้อสินค้าจากห้างสรรพสินค้า		รวม
	ซื้อ	ไม่ซื้อ	
ทุกวัน	24 (28.6)	60 (71.4)	84 [51.2]
4-6 ครั้งต่อสัปดาห์	19 (35.2)	35 (64.8)	54 [32.9]
1-3 ครั้งต่อสัปดาห์	6 (46.2)	7 (53.8)	13 [7.9]
1 ครั้งต่อเดือน	10 (79.6)	3 (23.1)	13 [7.9]
รวม	59 [36.0]	105 [64.0]	164 [100.0]

() % ภายในระดับความถี่ในการซื้ออาหาร [] % ในผลรวม

Chi-Square Test = 12.062^a Sig = 0.007 P < 0.05 C = 0.213

a. 2 cell (25.0%) ค่าความถี่ที่คาดหวังน้อยกว่า 5 โดยความถี่ที่คาดหวังที่น้อยที่สุด 10.07

ความพึงพอใจด้านความหลากหลายของสินค้าและบริการ ความพึงพอใจของมนุษย์เป็นปัจจัยภายในที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติความพึงพอใจต่อตัวสินค้าสินค้าที่จะก่อให้เกิดการตัดสินใจซื้อ เนื่องจากร้านค้ารายย่อยเป็นกิจการขนาดเล็กที่ดำเนินกิจการโดยกลุ่มคนที่มาจากภาคเกษตรกรรม ผู้ใช้แรงงาน หรือคนว่างงานเป็นส่วนใหญ่ วัตถุประสงค์หลักของการเข้าสู่ระบบการค้ารายย่อย คือ การสร้างรายได้เพื่อความอยู่รอด ผู้ค้าเหล่านี้ไม่มีความรู้การจัดการเชิงธุรกิจมากนัก ประกอบกับร้านค้ารายย่อยรับสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้ค้าส่งจากแหล่งเดียวกัน ซึ่งมักจะผลิตสินค้าออกมาลักษณะคล้ายคลึงกันและการเลือกสินค้ามาจัดจำหน่ายต้องพิจารณาที่กระแสความนิยมเพื่อสามารถขายได้ง่าย แตกต่างจากร้านค้าขนาดใหญ่ที่มีอำนาจต่อรองสามารถคัดเลือกหรือกำหนดรายละเอียดรูปลักษณะสินค้าให้มีความหลากหลายและแตกต่างจากสินค้าที่วางจำหน่าย โดยร้านค้ารายย่อย ซึ่งผลการศึกษาพบว่าความพึงพอใจด้านความหลากหลายสินค้าและการบริการมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อสินค้าจากห้างสรรพสินค้า นั่นคือ ผู้ซื้อสินค้าที่มีความพอใจในความหลากหลายของสินค้าหรือบริการของร้านค้ารายย่อยโดยส่วนใหญ่ (ร้อยละ 66.1) จะไม่ซื้อสินค้าลักษณะเดียวกันนี้ในห้างสรรพสินค้า เช่นเดียวกันกับผู้รู้สึกเฉยๆ จะไม่ซื้อสินค้า

จากห้างสรรพสินค้าร้อยละ 64.7 แต่ในกลุ่มผู้ซื้อที่ไม่พอใจจะตัดสินใจซื้อสินค้าจากห้างสรรพสินค้าเป็นส่วนใหญ่ (ร้อยละ 83.3) (ดังตารางที่ 4.18)

ตารางที่ 4.18 ความสัมพันธ์ระหว่างความพึงพอใจด้านความหลากหลายของสินค้าและบริการที่จัดจำหน่ายโดยร้านค้ารายย่อยกับการตัดสินใจซื้อสินค้าจากห้างสรรพสินค้า

ความพึงพอใจ ด้านความหลากหลาย	ซื้อสินค้าจากห้างสรรพสินค้า		รวม
	ซื้อ	ไม่ซื้อ	
พอใจ	42 (33.9)	82 (66.1)	124 [75.6]
เฉย ๆ	12 (35.3)	22 (64.7)	34 [20.7]
ไม่พอใจ	5 (83.3)	1 (16.7)	6 [3.7]
รวม	59 [36.0]	105 [64.0]	164 [100.0]

() % ภายในความพึงพอใจ [] % ในผลรวม

Chi-Square Test = 6.088^a Sig = 0.048 P < 0.05 C = 0.094

a. 2 cell (33.3%) ค่าความถี่ที่คาดหวังน้อยกว่า 5 โดยความถี่ที่คาดหวังที่ต่ำสุด 2.16

ผู้ซื้อที่มีความพึงพอใจระดับเฉย ๆ และพอใจด้านความหลากหลายสินค้าและบริการจะเลือกซื้อจากร้านค้ารายย่อยมากกว่า เนื่องจากข้อจำกัดด้านรายได้ จึงไม่คำนึงถึงความหลากหลายมากนักแต่ให้ความสำคัญประโยชน์ให้สูงมากกว่า ซึ่งแตกต่างจากผู้ซื้อที่มีความคิดเห็นว่าร้านค้ารายย่อยจำหน่ายสินค้าเหมือนๆ กันหรือเป็นของไหล ถ้าพบว่าสินค้าที่เหมือนหรือคล้ายคลึงกันวางจำหน่ายในห้างสรรพสินค้า ถึงแม้ว่ามีราคาแพงกว่า จะตัดสินใจซื้อเนื่องจากทัศนคติด้านบวกหรือมีความเชื่อมั่นต่อสินค้าในห้างสรรพสินค้าและเป็นผู้ที่สามารถซื้อได้

ถึงแม้ว่าการตัดสินใจซื้อหรือไม่ซื้อสินค้าจากห้างสรรพสินค้าขึ้นอยู่กับความพึงพอใจต่อคุณสมบัติของสินค้า ซึ่งคุณสมบัติสินค้าของร้านค้ารายย่อยที่เหนือกว่าในห้างสรรพสินค้าที่ผู้ซื้อส่วนใหญ่พอใจ คือ ราคาไม่สูงมาก คุณภาพระดับปานกลาง มีความสะดวกต่อการเข้ามาใช้บริการ เมื่อเปรียบเทียบกับห้างสรรพสินค้าซึ่งมีความได้เปรียบด้านความหลากหลายของสินค้าที่มีมากกว่า แต่ถึงอย่างไรก็ตามสถานภาพทางเศรษฐกิจสังคมเป็นปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อสินค้า คือ ระดับการศึกษาและระดับรายได้ เนื่องจากระดับการศึกษาเป็นปัจจัยด้านสถานะสังคมที่มีผลต่อค่านิยมและพฤติกรรมการจับจ่ายสินค้า และระดับรายได้เป็น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สถานภาพทางเศรษฐกิจที่แสดงถึงกำลังซื้อของผู้บริโภค ในกลุ่มผู้สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี มีระดับได้ต่อเดือน 0 – 15,000 บาท จะไม่ซื้อสินค้าจากห้างสรรพสินค้า ถ้าสินค้านั้นสามารถหาซื้อได้จากร้านค้ารายย่อยในระดับราคาที่ถูกลงและมีประโยชน์ใช้สอยใกล้เคียงกัน โดยเฉพาะประเภทอาหารเป็นสินค้าที่ร้านค้ารายย่อยสามารถสนองตอบความต้องการได้อย่างแท้จริง ประชาชนในระบบจึงเลือกใช้บริการทุกวัน สรุปได้ว่า ความพึงพอใจด้านความหลากหลายเป็นเพียงองค์ประกอบหนึ่งที่มีส่วนต่อการตัดสินใจซื้อสินค้า แต่ระดับการศึกษาและระดับรายได้เป็นปัจจัยสำคัญของการใช้จ่ายเพื่อความอยู่รอดที่แสดงถึงความจำเป็นของการดำรงชีพด้วยสินค้าและบริการราคาถูกกว่าจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

4.2 การพึ่งพาและความจำเป็นสำหรับการดำเนินชีวิตด้วยสินค้าและบริการจากกิจการค้ารายย่อยนอกระบบ

การซื้อสินค้าและบริการของประชาชนซึ่งทำงานกับบริษัทห้างร้านย่านสีลมที่ดำเนินการภายใต้ระบบธุรกิจและประชาชนทั่วไปที่เข้ามาใช้พื้นที่นั้นมีความแตกต่างกันในด้านอาชีพ ระดับการศึกษา ระดับรายได้ รูปแบบการเดินทาง โดยเฉพาะอย่างยิ่งระดับรายได้ที่มีช่วงแตกต่างกันมาก ตั้งแต่ไม่ถึง 5,000 บาท จนถึง มากกว่า 25,000 บาทขึ้นไป จากสถานเศรษฐกิจสังคมที่แตกต่างกันดังกล่าวข้างต้น จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการพึ่งพาสินค้าและบริการจากการค้ารายย่อยนอกระบบ ดังนี้

4.2.1 ผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำเนินชีวิตกรณีไม่มีกิจการค้ารายย่อยนอกระบบ

1) ผลกระทบต่อวิถีการดำเนินชีวิตกรณีไม่มีสินค้าและบริการจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

ร้านค้ารายย่อยจำหน่ายสินค้าน่าราคาถูกกว่าร้านค้าในระบบจึงมีส่วนช่วยให้พนักงานระดับล่างและปานกลางสามารถซื้อสินค้าหรือบริการที่ราคาถูกลงเหมาะสมกับระดับรายได้ จากผลการศึกษาพบว่า ความต้องการร้านค้ารายย่อยของผู้ใช้บริการโดยส่วนใหญ่ (ร้อยละ 54.3) มีความเห็นว่าจะไม่สามารถดำรงชีวิตอยู่ได้เนื่องจากค่าใช้จ่ายต่างๆ เพิ่มมากขึ้นถ้าต้องซื้อสินค้าจากร้านค้าในระบบซึ่งมีราคาแพงกว่าเป็นประจำทุกวันคงจะไม่ได้เพราะรายได้คงไม่มากพอสำหรับค่าใช้จ่ายต่างๆ และถึงแม้ว่าจะมีรายได้เพิ่มขึ้น แต่สัดส่วนของการปรับขึ้นไม่เท่ากับการปรับราคาขึ้นของสินค้าเพราะสภาพเศรษฐกิจของประเทศอยู่ในภาวะถดถอย โดยเฉพาะอย่างยิ่งร้านค้าในระบบจำหน่ายสินค้าน่าราคาถูกกว่าร้านค้ารายย่อย เพราะฉะนั้นถ้าหากว่าไม่มีร้านค้ารายย่อยนอกระบบแล้วภาระค่าใช้จ่ายต้องสูงมากขึ้นอย่างแน่นอน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มีประชาชนบางกลุ่มคือร้อยละ 45.7 ที่มีความคิดเห็นที่สามารถดำเนินชีวิตอยู่ได้ตามปกติ ถึงแม้ว่าค่าครองชีพจะสูงขึ้นก็ตาม โดยในกลุ่มนี้ประมาณร้อยละ 9.8 แสดงความคิดเห็นว่าปัจจุบันร้านค้ารายย่อยมิได้จำหน่ายสินค้าราคาถูกเสมอไป โดยเฉพาะเมื่อเปรียบเทียบกับห้างสรรพสินค้าประเภท Discount Store ทั่วไปกลับพบว่า มีสินค้าบางประเภทราคาถูกว่าร้านค้ารายย่อยบริเวณสี่ลม และยังมีบรรยากาศการจับจ่ายที่สะดวกสบายไม่ร้อนหรือแออัด มีสินค้าให้เลือกซื้อหลากหลายประเภท แต่อีกร้อยละ 8.5 กลับมีความเห็นว่าการดำเนินชีวิตอยู่ได้แต่จะต้องวางแผนการใช้จ่ายอย่างประหยัด เลือกซื้อแต่สินค้าที่จำเป็นไม่ฟุ่มเฟือยก็น่าจะไม่เดือดร้อนเพราะถ้าเกิดเหตุการณ์เช่นนี้ขึ้นจริงๆ เมื่อไม่มีทางเลือกอื่น ต้องปรับตัวให้เหมาะสมกับภาวะเศรษฐกิจ

ตารางที่ 4.19 สรุปความคิดเห็นของประชาชนในระบบธุรกิจกรณีถ้าไม่มีร้านค้ารายย่อยจำหน่ายสินค้าและบริการจะสามารถดำเนินชีวิตได้ตามค่าครองชีพที่สูงขึ้นได้หรือไม่

การดำเนินชีวิตและเหตุผล	จำนวน [164]	ร้อยละ [100.0]
ไม่ได้	89	54.3
<ul style="list-style-type: none"> • ไม่ได้ (ไม่ระบุเหตุผล) • ต้องจ่ายเงินเพื่อซื้อสินค้าราคาแพงกว่าจากร้านค้าในระบบเกรงว่ารายได้อาจไม่เพียงพอ 	41 48	25.0 29.3
ได้	75	45.7
<ul style="list-style-type: none"> • ได้ (ไม่ระบุเหตุผล) • สินค้าบางประเภทร้านค้าในระบบมีราคาถูกกว่า/ร้านค้ารายย่อยบริเวณสี่ลมจำหน่ายสินค้าราคาค่อนข้างแพง • ประหยัดการใช้จ่าย 	45 16 14	27.4 9.8 8.5

ถ้าในอนาคตเศรษฐกิจถูกพัฒนาไปจนกระทั่งร้านค้ารายย่อยนอกระบบถูกคุกคามเข้าสู่ระบบธุรกิจอย่างเป็นทางการ จะทำให้ต้นทุนการดำเนินกิจการสูงขึ้น จึงต้องจำหน่ายสินค้าในราคาแพงขึ้น ย่อมมีผลกระทบต่อประชาชนอย่างแน่นอนโดยเฉพาะกลุ่มคนที่สถานะทางเศรษฐกิจสังคมในระดับต่างกัน ดังนี้

อาชีพ งานในระบบมีหลากหลายอาชีพ แต่ส่วนใหญ่เป็นพนักงานรับเงินเดือน ซึ่งระดับรายได้ขึ้นอยู่กับพิจารณาขององค์กรหรือบริษัทที่ส่วนใหญ่มิได้กำหนดระดับเงินเดือนโดยคำนึงถึงอัตราค่าครองชีพ แต่อัตราเงินเดือนขึ้นอยู่กับผลประกอบการของบริษัทเป็นสำคัญ ถ้าหากว่าไม่มีร้านค้ารายย่อยช่วยจำหน่ายสินค้าและบริการขั้นพื้นฐานที่มีราคาถูกกว่าร้านค้าในระบบแล้ว
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พนักงานส่วนใหญ่จะต้องได้รับความเดือดร้อนจากค่าครองชีพที่สูงขึ้นอย่างแน่นอน โดยเฉพาะพนักงานระดับกลางและล่างในสัดส่วนมากกว่าครึ่งหนึ่ง(ร้อยละ 51.4) เก่งว่าจะไม่สามารถดำเนินชีวิตอยู่ได้ เช่นเดียวกับกลุ่มข้าราชการและนักศึกษาที่มีรายได้ต่ำกว่า แสดงความคิดเห็นว่าจะต้องเผชิญชีวิตประจำวันด้วยความยากลำบากในสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 88.2 แต่สำหรับกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจส่วนตัวกลับพบว่า โดยส่วนใหญ่ (ร้อยละ 66.7) เชื่อว่าจะไม่ได้รับผลกระทบจนเป็นปัญหาในการดำรงชีวิตอย่างแน่นอน เนื่องจากเป็นผู้รายได้สูงและจัดเป็นกลุ่มชนชั้นนายทุนที่คาดว่าในอนาคตหากไม่มีร้านค้ารายย่อยช่วยควบคุมค่าแรงให้อยู่ในระดับต่ำแล้วจะทำให้อัตราค่าแรงงานต้องสูงขึ้นซึ่งถือว่าต้นทุนการผลิตสูงขึ้น และตามหลักการทุนนิยมคงจะต้องปรับราคาสินค้าสูงขึ้นตามต้นทุนการผลิตเพื่อให้ยังคงมีรายได้เพียงพอโดยตนเองยังคงได้ประโยชน์ตามมุมมองของทุนนิยม (ดังตารางที่ 4.20)

ตารางที่ 4.20 ความสัมพันธ์ระหว่างการประกอบอาชีพกับความเห็นกรณิที่ถ้าไม่มีร้านค้ารายย่อยจำหน่ายสินค้าและบริการ

การประกอบอาชีพ	การดำเนินชีวิต		รวม
	ได้	ไม่ได้	
นักศึกษา/ข้าราชการ	2 (11.8)	15 (88.2)	17 [10.4]
พนักงานบริษัทเอกชน	67 (48.6)	71 (51.4)	138 [84.1]
ผู้ประกอบการส่วนตัว	6 (66.7)	3 (33.3)	9 [5.5]
รวม	75 (45.7)	89 (54.3)	164 [100.0]

() % ภายในระดับรายได้ [] % ในผลรวม

Chi-Square Test = 9.934^a Sig = 0.007 P < 0.05 C = -0.239

a. 2 cell (33.3%) ค่าความถี่ที่คาดไว้น้อยกว่า 5 โดยความถี่ที่คาดไว้ร้อยละ 4.12

ระดับรายได้ เนื่องจากรายได้เป็นปัจจัยเชิงเศรษฐกิจที่เป็นตัวกำหนดอำนาจซื้อ ถ้าหากว่าไม่มีสินค้าราคาถูกรจากร้านค้ารายย่อยไว้รองรับความต้องการตามกำลังซื้อของผู้บริโภคแล้ว ผู้บริโภคที่มีรายได้ต่ำจะต้องได้รับความเดือดร้อนกับการปรับราคาขึ้นของสินค้าอย่างแน่นอน ซึ่งจากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างระดับรายได้กับความเห็นในการดำเนินชีวิตอยู่ได้หรือไม่ ถ้าไม่มีทางเลือกในการจับจ่ายสินค้าราคาถูกกว่าจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบ ได้ผลความเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สัมพันธ์ไปในทางตรงกันข้ามกันคือ กลุ่มคนที่มีระดับรายได้ต่อเดือนน้อยกว่า 15,000 บาท ที่ส่วนใหญ่มากกว่าครึ่งหนึ่ง (ร้อยละ 64.2) จะต้องดำรงชีวิตยากลำบากมากขึ้น เพราะรายได้ไม่มากพอ กับรายจ่ายประจำวันที่สูงขึ้น เนื่องจากรายได้กับราคาสินค้าไม่ได้แปรผันตามกันหรืออาจจะสูงขึ้น แต่สัดส่วนการเปลี่ยนแปลงน้อยกว่าราคาสินค้าอย่างแน่นอน สำหรับผู้มีระดับรายได้ 15,001 – 20,000 บาท จะสามารถดำเนินชีวิตอยู่ได้โดยปกติมีสัดส่วนเท่ากับผู้ที่แสดงความคิดเห็นว่าจะต้องพบกับภาวะค่าใช้จ่ายสูงขึ้น (ร้อยละ 50.0) แสดงว่าคนในระดับได้นี้ น่าจะปรับตัวได้หรือมีปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลต่อการใช้จ่าย แต่ในกลุ่มผู้มีรายได้สูง คือ 20,000 บาทขึ้นไป โดยส่วนใหญ่คือ ร้อยละ 76.7 จะยังคงไม่เดือดร้อนเพราะมีรายได้มากพอ บางส่วนแสดงข้อคิดเห็นที่ว่าปัจจุบันร้านค้าในระบบมีการแข่งขันสูง มีการลดราคาหรือจัดรายการส่งเสริมการขายทั้งสินค้าอุปโภคบริโภค กระทั่งสินค้าบางชิ้นมีราคาถูกกว่าร้านค้ารายย่อย จึงคาดว่าจะไม่ได้รับความเดือดร้อนจากค่าครองชีพที่สูงขึ้นอย่างแน่นอนถ้าไม่มีร้านค้ารายย่อย (ดังตารางที่ 4.21)

ตารางที่ 4.21 ระดับรายได้ต่อเดือนกับความเห็นกรณีถ้าไม่มีร้านค้ารายย่อยจำหน่ายสินค้าและบริการ

รายได้ (บาทต่อเดือน)	การดำเนินชีวิต		รวม
	ได้	ไม่ได้	
0 – 15,000	38 (35.8)	68 (64.2)	106 [64.6]
15,001 – 20,000	14 (50.0)	14 (50.0)	28 17.1
มากกว่า 20,001	23 (76.7)	7 (23.3)	30 [18.3]
รวม	75 [45.7]	89 [54.3]	164 [100.0]

() % ภายในระดับรายได้ [] % ในผลรวม

Chi-Square Test = 15.945^a Sig = 0.000 P < 0.05 C = -0.296

a. 0 cell (0%) ค่าความถี่ที่คาดหวังน้อยกว่า 5 โดยความถี่ที่คาดหวังน้อยกว่า 12.80

การเปลี่ยนแปลงที่อาจจะเกิดขึ้นได้ตามครรลองเศรษฐกิจแบบทุนนิยม นั่นคือ หากมีแนวโน้มว่าร้านค้ารายย่อยจะกลายเป็นคู่แข่งทางการค้าของระบบทุนนิยม รูปแบบกิจการค้ารายย่อยเหล่านี้จะถูกทำลายหรือดูดกลืนเข้าสู่ระบบการค้าแบบทุนนิยม ร้านค้าในระบบสามารถจำหน่ายสินค้าโดยไม่มีคู่แข่งรายย่อย มีความอิสระในการกำหนดราคาขายที่คิดคำนวณจากเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ต้นทุนและผลกำไรที่ต้องการ นั่นคือ ราคาสินค้าถูกกำหนดตามกลไกตลาด สินค้าอุปโภคบริโภค จะมีราคาสูงขึ้นโดยที่ผู้บริโภคไม่มีทางเลือกซื้อสินค้าและบริการที่มีราคาถูกกว่า ต้องได้รับความเดือดร้อนจากอัตราค่าครองชีพที่สูงขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อแรงงานระดับล่างให้เรียกร้องขึ้น อัตราค่าจ้าง ที่ย่อมจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิต และนายทุนจะปรับราคาให้สูงขึ้นตามต้นทุน ซึ่งจะส่งผลให้ประชาชนส่วนใหญ่ที่มีรายได้น้อยเป็นกลุ่มคนยากจนอยู่แล้วต้องเผชิญกับความเดือดร้อน ภาวะสินค้าแพง และจะก่อให้เกิดวิกฤตทางสังคมติดตามมาอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ระบบทุนนิยมได้ ตระหนักถึงปัญหาเหล่านี้เป็นอย่างดีจึงมิได้ทำลายระบบการค้าขายย่อย แต่สร้างไว้ในฐานะเกื้อหนุนแบบแอบแฝง ที่จะช่วยลดภาวะต้นทุนการประกอบกิจการของระบบทุนนิมนั่นเอง

2) ผลกระทบด้านการเดินทางกรณีไม่มีการบริการจักรยานยนต์รับจ้าง

บริการจักรยานยนต์รับจ้างเป็นรูปแบบการเดินทางสำหรับบุคคลทั่วไปที่ต้องการความสะดวกรวดเร็ว และยังเป็นจุดเชื่อมต่อการเดินทางด้วยระบบขนส่งสาธารณะไปยังสถานที่ทำงานหรือที่พักอาศัยที่ตั้งอยู่ในซอย ถือว่าเป็นทางเลือกในการเดินทางสำหรับประชาชนส่วนใหญ่ ซึ่งไม่มียานพาหนะส่วนตัว ถ้าหากว่าไม่มีบริการจักรยานยนต์รับจ้างแล้วผู้ที่เคยใช้บริการอาจจะต้องเลือกเดินทางโดยรูปแบบอื่น เช่น รถแท็กซี่ ซึ่งมีราคาค่าบริการแพงกว่า จากผลการศึกษาพบว่า ผู้เดินทางด้วยรถยนต์ส่วนตัวโดยส่วนใหญ่ (ร้อยละ 66.7) แสดงความคิดเห็นว่าไม่เดือดร้อนด้านการเดินทางถ้าไม่มีบริการจักรยานยนต์รับจ้าง แต่สำหรับผู้ที่เดินทางโดยรถไฟฟ้าและรถโดยสารประจำทาง (ขสมก.และรถตู้) ส่วนใหญ่คือ ร้อยละ 68.4 และ 63.3 แสดงความคิดเห็นว่า จะต้องได้รับความเดือดร้อน เนื่องจากต้องพึ่งพาการเดินทางระบบขนส่งมวลชนซึ่งยังไม่ครอบคลุม การบริการทุกพื้นที่ และโดยเฉพาะภายใต้สภาพการจราจรที่ติดขัด หรือจำเป็นต้องใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้างไปติดต่อกิจธุระในช่วงเวลาทำงานซึ่งต้องการความรวดเร็ว สำหรับกลุ่มคนที่เดินทางเข้ามาย่านสี่ลมด้วยจักรยานยนต์รับจ้างหรือเดินเท้าโดยส่วนใหญ่ (ร้อยละ 75.0) คาดว่า ถ้าไม่มีบริการจักรยานยนต์รับจ้างแล้วอาจจะต้องเลือกเดินทางรูปแบบอื่น ซึ่งไม่มีความสะดวก รวดเร็ว และค่าบริการแพงกว่า ทำให้ไม่สามารถดำเนินชีวิตได้เนื่องจากค่าใช้จ่ายในการเดินทาง มาทำงานสูงขึ้น (ดังตารางที่ 4.22)

ตารางที่ 4.22 ความสัมพันธ์ระหว่างรูปแบบการเดินทางเข้ามายังย่านสี่ลมกับกรณีถ้าไม่มีบริการจักรยานยนต์รับจ้างทำให้ค่าใช้จ่ายการเดินทางสูงขึ้นและจะสามารถดำเนินชีวิตได้ตามค่าครองชีพที่สูงขึ้นได้หรือไม่

รูปแบบการเดินทาง	การดำเนินชีวิต		รวม
	ได้	ไม่ได้	
เดินเท้า/จักรยานยนต์รับจ้าง	1 (25.0)	3 (75.0)	4 [3.7]
ขสมก./รถตู้สาธารณะ	22 (36.7)	38 (63.3)	60 [56.1]
รถไฟฟ้า	6 (31.6)	13 (68.4)	19 [17.8]
รถยนต์ส่วนตัว	16 (66.7)	8 (33.3)	24 [22.4]
รวม	45 [42.1]	62 [57.9]	107 [100.0]

() % ภายในรูปแบบการเดินทาง

[] % ในผลรวม

Chi-Square Test = 8.014*

Sig = 0.004

P < 0.05

C = -0.207

a. 2 cell (25.0%) ค่าความถี่ที่คาดไว้น้อยกว่า 5 โดยความถี่ที่คาดไว้ที่น้อยที่สุด 12.80

ผู้ให้บริการจักรยานยนต์รับจ้างส่วนใหญ่แสดงความคิดเห็นว่าราคาค่าโดยสารแพงเกินไป แต่ถึงอย่างไรก็ตามยังคงใช้บริการเมื่อต้องการความสะดวกรวดเร็วหรือไม่สามารถเดินทางด้วยวิธีอื่นได้ หรือถ้าหากเลือกเดินทางโดยวิธีอื่นจะต้องเสียค่าใช้จ่ายมากกว่าบริการจักรยานยนต์รับจ้าง จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความพึงพอใจในการบริการด้านต่างๆ กับการดำเนินชีวิตอยู่ได้หรือไม่ถ้าไม่มีบริการจักรยานยนต์รับจ้าง พบว่า มีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจด้านราคาค่าบริการเพียงอย่างเดียว นั่นคือ กลุ่มผู้ใช้บริการส่วนใหญ่ (ร้อยละ 63.0) ที่มีความพอใจจะได้รับความเดือดร้อนถ้าไม่มีบริการจักรยานยนต์รับจ้าง เนื่องจากราคาค่าบริการเหมาะสมกับบริการที่รวดเร็ว แต่ในกลุ่มผู้ใช้บริการที่รู้สึกเฉยๆ ต่อราคาค่าบริการในสัดส่วนร้อยละ 61.1 เชื่อว่าจะไม่ได้รับความเดือดร้อน สำหรับกลุ่มคนที่ไม่พอใจกับราคาค่าบริการเนื่องจากสูงเกินไปกลับมีความคิดเห็นว่าจะได้รับความเดือดร้อนถ้าไม่มีบริการจักรยานยนต์รับจ้างมากถึงร้อยละ 70.5 (ดังตารางที่ 4.23)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.23 ความสัมพันธ์ระหว่างความพึงพอใจด้านราคาค่าบริการจักรยานยนต์รับจ้างกับกรณีถ้าไม่มีบริการจักรยานยนต์รับจ้างทำให้ค่าใช้จ่ายการเดินทางสูงขึ้นและจะสามารถดำเนินชีวิตได้ตามค่าครองชีพที่สูงขึ้นได้หรือไม่

ความพึงพอใจ ด้านราคาค่าบริการ	การดำเนินชีวิต		รวม
	ได้	ไม่ได้	
พอใจ	10 (37.0)	17 (63.0)	44 [41.1]
เฉย ๆ	22 (61.1)	14 (38.9)	36 [33.6]
ไม่พอใจ	13 (29.5)	31 (70.5)	27 [25.2]
รวม	45 [43.0]	62 [57.0]	107 [100.0]

() % ภายในความพึงพอใจด้านราคาค่าบริการ

[] % ในผลรวม

Chi-Square Test = 8.469^a

Sig = 0.014

P < 0.05

C = 0.116

a. 0 cell (0%) ค่าความถี่ที่คาดไว้น้อยกว่า 5 โดยความถี่ที่คาดไว้ที่น้อยที่สุด 11.36

การบริการจักรยานยนต์รับจ้างมีความจำเป็นสำหรับประชาชนระดับล่างหรือระดับกลางที่ไม่มียานพาหนะส่วนตัวและความไม่เชื่อมโยงของระบบขนส่งมวลชนภายในพื้นที่ จักรยานยนต์รับจ้างจึงมีบทบาทรองรับและอำนวยความสะดวกในการเดินทางกับประชาชนทั่วไป ถึงแม้ว่าผู้ให้บริการทั้งที่มีความพอใจและไม่พอใจต่อราคาค่าบริการที่ค่อนข้างแพง แต่ผู้ให้บริการส่วนใหญ่ต่างมีความคิดเห็นตรงกันว่าถ้าไม่มีบริการจักรยานยนต์รับจ้างแล้วจะต้องได้รับความเดือดร้อนในการเดินทางเนื่องจากไม่สามารถเดินทางโดยวิธีอื่นได้ ไม่มีความสะดวกในการเดินทาง หรืออาจจะต้องเสียค่าใช้จ่ายการเดินทางที่สูงขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้การดำเนินชีวิตยากลำบากยิ่งขึ้น

4.2.2 ความต้องการเพื่อให้ดำรงอยู่ของรูปแบบการค้ารายย่อยนอกระบบ ร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

สินค้าที่จัดจำหน่ายโดยร้านค้ารายย่อยมีราคาถูกกว่าร้านค้าในระบบ และสามารถเดินทางมาใช้บริการได้ง่ายเนื่องจากตั้งอยู่บริเวณทางเท้าสามารถสนองความต้องการได้ตรงความต้องการผู้ให้บริการได้มากกว่าสินค้าที่จำหน่ายในห้างสรรพสินค้า โดยเฉพาะย่านสีลมเป็นศูนย์รวมแหล่ง Shopping ที่มีสินค้าจำหน่ายหลากหลายประเภท จากผลการศึกษาด้านความต้องการให้ร้านค้ารายย่อยยังคงอยู่หรือไม่ พบว่า ผู้มาใช้บริการร้านค้ารายย่อยย่านสีลมโดยส่วนใหญ่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(ร้อยละ 92.7) ยังคงมีความต้องการซื้อสินค้าและบริการจากร้านค้ารายย่อยต่อไป ซึ่งมีเหตุผลต่างๆ กัน แต่เหตุผลสำคัญ คือ ความต้องการสินค้าราคาถูกเหมาะสมกับคุณภาพ สามารถต่อรองราคาได้ คิดเป็นสัดส่วนสูงที่สุด(ร้อยละ 53.0) โดยเฉพาะอาหาร สิ่งของเครื่องใช้ต่างๆ และการบริการซ่อมบำรุง (ซ่อมรองเท้า ซ่อมกุญแจ ฯลฯ) ที่ผู้ใช้บริการแสดงข้อเปรียบเทียบว่า ราคาค่าบริการแตกต่างกันมาก คือ หากรับบริการจากร้านในระบบมีราคาแพงกว่า 5 - 10 เท่า สำหรับความสะดวกในการเดินทางมาซื้อสินค้าและบริการเป็นเหตุผลในความต้องการอันดับรองลงมา คือ ร้อยละ 47.0 ในความต้องการนี้เป็นข้อได้เปรียบด้านทำเลที่ตั้งของร้านค้าย่อยที่ผู้ซื้อมีความสะดวก เป็นแรงดึงดูดสำคัญของการมาซื้อสินค้าจากร้านค้ารายย่อย

ร้านค้ารายย่อยยังคงเป็นทางเลือกในการจับจ่ายซื้อสินค้าและบริการที่ราคาไม่แพงมากแก่ผู้บริโภค และยังเป็นการเพิ่มทางเลือกในการซื้อสินค้าที่หลากหลาย โดยเฉพาะงานฝีมือ มีรูปแบบแปลกไม่ซ้ำซากเหมือนกับการผลิตในโรงงานอุตสาหกรรม (ร้อยละ 30.5) และยังเป็นการสร้างอาชีพกับคนที่โอกาสทางธุรกิจต่ำกว่าให้มีกิจการเป็นของตนเอง (ร้อยละ 15.9) แต่สำหรับผู้ที่ไม่ต้องการให้มีร้านค้ารายย่อยอีกต่อไป มีเพียงร้อยละ 1.2 เท่านั้น โดยให้เหตุผลว่าเป็นเพราะไม่เป็นระเบียบ รุกล้ำพื้นที่ทางเดินเท้า แต่ถึงอย่างไรก็ตามประชาชนส่วนใหญ่ยังคงต้องการให้ร้านค้ารายย่อยดำเนินกิจการต่อไป เพราะให้ผลด้านดีมากกว่าผลเสีย เกิดประโยชน์แก่ทั้งสองฝ่าย คือ คนขายมีงานทำมีรายได้และในขณะเดียวกันผู้ซื้อได้ประโยชน์จากสินค้าที่มีราคาเหมาะสมไม่แพงมาก ซึ่งยังเป็นที่ต้องการของคนส่วนใหญ่ในสังคม (ตารางที่ 4.24)

ตารางที่ 4.24 ความต้องการและเหตุผลเพื่อการดำรงอยู่ของร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

ความต้องการและข้อคิดเห็น*	จำนวน [164]	ร้อยละ [100.0]
ต้องการ	142	92.7
• สินค้ามีราคาถูกกว่าร้านค้าในระบบ	87	53.0
• สะดวกในการซื้อสินค้าและบริการ	77	47.0
• ทางเลือกในการซื้อสินค้าและบริการ	50	30.5
• สร้างโอกาสการทำงาน	26	15.9
เฉย ๆ	10	6.1
ไม่ต้องการ	2	1.2

* สรุปจากข้อคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม

การซื้อสินค้าหรือรับบริการจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบได้ก่อให้เกิดปฏิสัมพันธ์เชิงค้าขายร่วมกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย สำหรับทัศนคติของผู้ซื้อถ้ามีความพึงพอใจต่อสินค้าและรูปแบบกิจการแบบค้าขายรายย่อยแล้วจะมาซื้อสินค้าซ้ำอีก จนกลายเป็นลูกค้าประจำที่มาซื้อสินค้ากันอย่างสม่ำเสมอ และกลายเป็นการจับจ่ายใช้สอยในชีวิตประจำวันซึ่งหมายถึงความต้องการร้านค้ารายย่อยยังคงจำหน่ายสินค้าหรือให้บริการต่อไป จากการทดสอบความแตกต่างค่าเฉลี่ยความพึงพอใจต่อสินค้าและบริการในด้านต่าง ๆ จำแนกตามความต้องการ 3 ระดับ คือ ไม่ต้องการ เฉยๆ และต้องการให้ร้านค้ารายย่อยยังคงดำเนินกิจการต่อไป ซึ่งทั้ง 3 กลุ่มมีความพึงพอใจด้านความหลากหลาย ความครบถ้วน ความสะดวกในการมาซื้อสินค้าและบริการ และตำแหน่งที่ตั้งร้านค้าในระดับต่างกัน (ดังตารางที่ 4.25)

ตารางที่ 4.25 ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนเพื่อทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยความพึงพอใจต่อสินค้าและบริการในด้านต่าง ๆ จำแนกตามความต้องการให้ร้านค้ารายย่อยนอกระบบยังคงดำเนินกิจการต่อไป

ความพึงพอใจ	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig
ราคาสินค้าและบริการ	2.307	2	1.154	2.993	0.053*
คุณภาพสินค้าและบริการ	0.959	2	0.480	1.607	0.204
ความหลากหลายสินค้าและบริการ	5.010	2	2.505	5.856	0.004*
ความสมบูรณ์ของสินค้าและบริการ	4.201	2	2.101	4.421	0.014*
ตำแหน่งที่ตั้งร้านค้า	6.853	2	3.426	4.597	0.011*
ความสะดวกในการมาใช้บริการ	6.515	2	3.257	10.390	0.000*

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

ทัศนคติต่อสินค้าและบริการที่แตกต่างกันมีอิทธิพลต่อความต้องการร้านค้ารายย่อยนอกระบบที่เกิดคำถามว่าต้องการให้ร้านค้ารายย่อยยังคงอยู่ต่อไปหรือไม่ หากพิจารณาตามสัดส่วนของผู้ซื้อสินค้าและบริการจะเห็นได้ว่าประชาชนส่วนใหญ่มีความต้องการ แต่เป็นที่น่าสังเกตว่าทัศนคติต่อราคา ความหลากหลาย และความครบถ้วนของสินค้าและบริการ ในแต่ละกลุ่มกลับแตกต่างกัน ผู้ซื้อสินค้าและบริการบางกลุ่มแสดงความคิดเห็นว่าร้านค้ารายย่อยในไม่ได้จำหน่ายสินค้าที่มีราคาถูกลงกว่าห้างสรรพสินค้าทุกประเภทหรืออาจมีราคาถูกกว่าไม่มาก แต่เมื่อเปรียบเทียบกับรูปแบบสินค้าที่หลากหลาย การให้บริการแบบครบวงจร และบรรยากาศที่สะดวกสบายกว่าของรูปแบบการค้าสมัยใหม่ที่กำลังเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการจับจ่ายสินค้าและบริการในแนวโน้มเปลี่ยนแปลงไป ซึ่งจะส่งผลต่อการอยู่รอดของร้านค้ารายย่อยในอนาคต

บริการจักรยานยนต์รับจ้าง

ประชาชนส่วนใหญ่ที่ทำงานในองค์กรระบบธุรกิจมีรายได้ระดับต่ำและไม่มียานพาหนะเป็นของตนเอง จึงพบว่า การใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้างเป็นรูปแบบการเดินทางที่ยังคงเป็นที่ต้องการของประชาชนส่วนใหญ่ (ร้อยละ 65.2) โดยมีเหตุผลความแตกต่างกันไปและเหตุผลส่วนใหญ่ของผู้ใช้บริการ คือ ความสะดวกรวดเร็วในการเดินทางคิดเป็นร้อยละ 48.8 ของกลุ่มผู้บริการที่ยังคงต้องการให้บริการจักรยานยนต์รับจ้างดำรงอยู่ต่อไป เนื่องจากสภาพการจราจรที่ติดขัดโดยเฉพาะช่วงเวลาเร่งด่วนซึ่งการเดินทางด้วยจักรยานยนต์รับจ้างสามารถช่วยให้เดินทางได้รวดเร็วขึ้น สำหรับความคิดเห็นที่กล่าวว่าต้องการจักรยานยนต์รับจ้างเนื่องจากไม่สามารถเดินทางด้วยวิธีอื่นได้ต้องใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้างเท่านั้นมีสัดส่วนรองลงมาคือ ร้อยละ 14.6 เนื่องจากสภาพพื้นที่ในย่านสีลมมีตรอกซอยจำนวนมากและไม่มีบริการขนส่งสาธารณะซึ่งบริการจักรยานยนต์รับจ้างช่วยเชื่อมต่อการเดินทางจากระบบขนส่งมวลชนไปยังจุดหมายการเดินทางได้ (ดังตารางที่ 4.26)

ตารางที่ 4.26 ความต้องการและเหตุผลเพื่อมอเตอร์รับจ้างยังคงให้บริการต่อไป

ความต้องการและข้อคิดเห็น*	จำนวน [164]	ร้อยละ [100.0]
ต้องการ	107	65.2
<ul style="list-style-type: none"> • ความรวดเร็วในการเดินทาง • เดินทางโดยวิธีอื่นไม่ได้ • สร้างโอกาสการทำงาน 	80 24 3	48.8 14.6 1.8
เฉย	54	32.9
ไม่ต้องการ	3	1.9

* สรุปจากข้อคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม

ความต้องการจักรยานยนต์รับจ้างให้ยังคงบริการต่อไปไม่มีความสัมพันธ์กับปัจจัยด้านสถานะเศรษฐกิจ รูปแบบการเดินทาง และความถี่ในการมาใช้บริการ ผู้มาใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้างส่วนใหญ่มีความต้องการให้จักรยานยนต์รับจ้างยังคงให้บริการต่อไปเนื่องจากเหตุผลสำคัญคือ ความรวดเร็วในการเดินทาง

กิจการค้ารายย่อยนอกระบบทั้งประเภทร้านค้าและบริการจักรยานยนต์รับจ้างมีความจำเป็นต่อการดำเนินชีวิตประจำวันของประชาชนที่ทำงานในระบบซึ่งส่วนใหญ่มีรายได้ระดับต่ำและปานกลางที่ต้องพึ่งพาสินค้าและบริการที่จำหน่ายในลักษณะของการค้ารายย่อยที่สามารถใช้บริการได้อย่างสะดวกด้วยราคาไม่แพงจนเกินไปเมื่อเปรียบเทียบกับกรจ่ายสินค้าจากร้านค้าในระบบ(เช่น ห้างสรรพสินค้า) พร้อมกับบรรยากาศที่เต็มไปด้วยสีสันของการค้าขายจนกลายเป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินชีวิตประจำวัน แต่สินค้าบางประเภทและค่าบริการจักรยานยนต์รับจ้างมีราคาสูงเกินไปถ้าเป็นไปได้ควรปรับลดราคาลงให้เหมาะสมกับคนระดับกลางหรือผู้มีรายได้น้อย โดยเฉพาะจักรยานยนต์รับจ้างที่มีความจำเป็นอย่างมากเมื่อต้องการความรวดเร็ว แต่ผู้ขับที่มีกิริยาที่ไม่สุภาพแต่งกายไม่เรียบร้อย และไม่ได้คำนึงถึงความปลอดภัยของผู้โดยสารมากนัก

รูปแบบกิจการค้ารายย่อยนอกจากจะเอื้อประโยชน์ต่อผู้ใช้บริการแล้วยังเป็นการสร้างรายได้ให้กับคนอีกระดับในสังคม แต่อยากให้กรุงเทพมหานครเข้ามาจัดความเป็นระเบียบหรือจัดสรรสถานที่ค้าขายให้เหมาะสมกับมากกว่าที่เป็นอยู่ในขณะนี้ และในส่วนของอาหารซึ่งเป็นสินค้าหลักที่ผู้ใช้บริการเลือกซื้อควรให้หน่วยงานสาธารณะสุขหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องมาควบคุม และความรู้แก่พ่อค้าแม่ค้าด้านความสะอาดเพื่อสุขอนามัยที่ดีของผู้ซื้อ (สรุปข้อคิดเห็นจากผู้ใช้บริการ)

จากผลการศึกษา ได้พบว่าประชาชนในระบบธุรกิจซึ่งส่วนใหญ่เป็นแรงงานระดับปฏิบัติการ มีรายได้ต่ำและปานกลาง เดินทางมาทำงานโดยระบบขนส่งมวลชนสาธารณะ ดำเนินชีวิตประจำวันด้วยการจ่ายให้สอยสินค้าที่จำเป็นจากกิจการค้ารายย่อยนอกระบบ ได้แก่ อาหาร สิ่งของเครื่องใช้(เสื้อผ้า กระเป๋า เครื่องสำอาง) สิ่งของเบ็ดเตล็ดทั่วไป (หนังสือ ดอกไม้เครื่องเขียน) รับบริการซ่อมบำรุงเมื่อมีสิ่งของชำรุดเสียหาย และเลือกเดินทางด้วยจักรยานยนต์รับจ้างเมื่อต้องการความรวดเร็วและการเดินทางไปในตรอก ซอยต่างๆ มีความพึงพอใจต่อสินค้าและบริการที่มีให้เลือกหลากหลายประเภท ในระดับราคาไม่แพงมาก คุณภาพอยู่ในระดับพอใช้ได้ มีสินค้าให้เลือกทุกประเภท และที่ตั้งร้านซึ่งอยู่บนพื้นที่สาธารณะสามารถเข้าถึงได้อย่างสะดวกสร้างความพอใจมากต่อผู้ซื้อ แต่ในบางพื้นที่มีร้านค้าหนาแน่นมากเกินไปและไม่มีความเป็นระเบียบโดยเฉพาะในช่วงเที่ยงและเย็นจึงสร้างความเบียดเบียนให้กับผู้ซื้อและผู้สัญจรไปมาบางส่วน สำหรับบริการจักรยานยนต์รับจ้างที่ให้ความสะดวกรวดเร็วในการเดินทางสร้างความพึงพอใจมากแก่ผู้ใช้บริการ แต่ไม่พอใจต่อระดับราคาที่สูงโดยสารถเห็นว่าการขึ้นข้างแพงเกินไป

ถึงแม้ผู้มาใช้บริการมีคุณลักษณะแตกต่างกันแต่เหตุผลส่วนใหญ่ที่เลือกซื้อสินค้าและบริการ คือ ความสะดวกในการมาซื้อสินค้าและบริการที่มีตั้งอยู่ทั่วไปตามริมทางเดินเท้า ด้วยราคาไม่แพงมาก (ถูกกว่าร้านค้าในระบบ) มีให้เลือกหลากหลายประเภท และกลุ่มผู้ซื้อที่ให้ความสำคัญกับราคามีความพอใจต่อคุณภาพสินค้าและบริการมากกว่าผู้ซื้อที่เลือกซื้อเพราะเหตุผลอื่นๆ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หรือกล่าวได้ว่ากลุ่มคนที่ซื้อสินค้าและบริการจากร้านค้ารายย่อยเนื่องจากเข้าใจว่าคุณภาพของสินค้านั้นมีความเหมาะสมกับระดับราคา และคำนึงถึงการใช้ประโยชน์ที่สามารถทดแทนกันได้มากกว่า เมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าที่จำหน่ายในห้างสรรพสินค้าซึ่งมีราคาแพงกว่า แต่มีรูปแบบลักษณะ คุณภาพใกล้เคียงกัน แรงงานในระบบที่ซื้อสินค้าและบริการจากกิจการค้ารายย่อยนอกระบบส่วนใหญ่จะไม่ซื้อจากห้างสรรพสินค้า โดยเฉพาะกลุ่มคนในระบบธุรกิจที่สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี มีรายได้ต่อเดือนน้อยกว่า 15,000 บาท เพราะเหตุผลสำคัญคือ ราคาแพงกว่า เช่นเดียวกับบริการที่สะดวกรวดเร็วของจักรยานยนต์รับจ้างเป็นสาเหตุสำคัญที่ประชาชนในระบบนำมาพิจารณาเลือกใช้บริการ แต่อีกเหตุผลหนึ่งที่แสดงถึงความไม่สมบูรณ์ของโครงข่ายการคมนาคมที่เต็มไปด้วยตรอก ซอย และการไม่เชื่อมต่อของระบบขนส่งมวลชนสาธารณะ นั่นคือ ผู้ใช้บริการบางส่วนจึงต้องเดินทางโดยจักรยานยนต์รับจ้างเนื่องจากไม่สามารถเดินทางโดยวิธีอื่นได้ โดยไม่คิดว่าราคาค่าบริการเป็นปัญหาจึงรู้สึกเฉยๆ เพราะไม่มีทางเลือกอื่น

ผลกระทบต่อการค้าปลีกย่อมเกิดขึ้นอย่างแน่นอนถ้าไม่มีสินค้าและบริการจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบ และบริการจักรยานยนต์รับจ้าง และเป็นผลกระทบในแง่ลบ คือ ประชาชนในระบบส่วนใหญ่จะไม่สามารถดำเนินชีวิตอยู่ได้เนื่องจากค่าครองชีพที่สูงขึ้น ต้องจ่ายซื้อสินค้าจากร้านค้าในระบบที่มีราคาแพงกว่า โดยเฉพาะกลุ่มพนักงานที่มีเงินเดือนหรือรายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 15,000 บาท และกลุ่มที่พึ่งพาการเดินทางด้วยระบบขนส่งมวลชนสาธารณะต้องผลกระทบด้านการเดินทางกรณีที่ไม่มีบริการจักรยานยนต์รับจ้าง ซึ่งคนกลุ่มนี้เป็นแรงงานระดับฐานรากในระบบธุรกิจ สรุปได้ว่า แรงงานระดับล่างในระบบธุรกิจที่ปัจจุบันดำเนินชีวิตอยู่ได้ด้วยการพึ่งพาสินค้าและบริการที่ราคาถูกลงกว่าจากกิจการค้ารายย่อยนอกระบบจะไม่สามารถดำเนินชีวิตอยู่ได้หรือพบกับความยากลำบากอย่างแน่นอนเพราะค่าครองชีพที่สูงขึ้น จึงเป็นเหตุผลสำคัญของความต้องการให้กิจการค้ารายย่อยเหล่านี้ยังคงดำเนินอยู่ต่อไป ซึ่งตรงกับเจตนารมณ์ของการดำเนินธุรกิจแบบทุนนิยมที่ยังคงเก็บรักษารูปแบบกิจการค้ารายย่อยนอกระบบนี้ไว้เพื่อแสวงหาประโยชน์จากอัตราค่าแรงงานที่ต่ำด้วยการชดเชยมูลค่าส่วนเกินส่วนหนึ่งมาจากการดำเนินกิจการแบบรายย่อยนอกระบบเหล่านี้

ผลการศึกษาระบบการดำเนินงานกิจการแบบ การค้ารายย่อยนอกระบบ

การศึกษารูปแบบการดำเนินงานกิจการแบบการค้ารายย่อยนอกระบบย่านธุรกิจสีลมสำหรับงานวิจัยนี้ ได้จัดแบ่งเป็น 2 กลุ่มย่อย คือ ร้านค้ารายย่อยนอกระบบ และการบริการด้านคมนาคมขนส่ง คือ บริการจักรยานยนต์รับจ้าง ในศึกษาระบบการประกอบกิจการการค้ารายย่อยนอกระบบได้ดำเนินการดังนี้

1. ร้านค้ารายย่อยนอกระบบ วิเคราะห์รูปแบบการดำเนินงาน ความพึงพอใจและปัญหาจากการประกอบอาชีพ โดยสถิติเชิงพรรณนาด้วยการแจกแจงความถี่ และวิเคราะห์ความสัมพันธ์ด้วยการทดสอบความเป็นอิสระต่อกัน (Chi-Square Tests) เพื่อความเข้าใจในทัศนคติ เหตุผลการประกอบอาชีพ และความต้องการเปลี่ยนแปลงในอาชีพของผู้ค้ารายย่อยนอกระบบ

2. บริการจักรยานยนต์รับจ้าง วิเคราะห์ด้วยวิธีทางสถิติเชิงปริมาณ และเชิงคุณภาพ เพื่อศึกษาลักษณะการประกอบอาชีพ ทัศนคติ และปัญหาในการทำงาน ด้วยการแจกแจงความถี่ และสรุปผลการศึกษาร่วมกับการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพจากการสัมภาษณ์เชิงลึก

5.1 การประกอบกิจการการค้ารายย่อยนอกระบบ

รูปลักษณะทางกายภาพของกิจการการค้ารายย่อยนอกระบบมีรูปแบบการประกอบกิจการที่คล้ายคลึงกัน นั่นคือ กิจการขนาดเล็กที่ดำเนินงานโดยเจ้าของเพียงคนเดียว ไม่จำเป็นต้องใช้ทักษะฝีมือขั้นสูง ความเป็นอิสระในการทำงาน และส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในพื้นที่สาธารณะ ซึ่งคุณลักษณะเหล่านี้เป็นเพียงกรอบภายนอกของอาชีพนอกระบบ แต่แท้จริงแล้วกิจกรรมนอกระบบเต็มไปด้วยความหลากหลายที่มีความแตกต่างในรายละเอียดของวิธีการทำงาน ดังนี้

5.1.1 คุณลักษณะด้านประชากรของผู้ค้ารายย่อยนอกระบบ

การประกอบกิจการการค้ารายย่อยนอกระบบเป็นทางเลือกการสร้างงานกับประชาชนที่ด้อยโอกาสในการประกอบอาชีพ ซึ่งประกอบไปด้วยแรงงานจากภาคการเกษตร ผู้ใช้แรงงาน และคนว่างงาน ซึ่งแต่ละกลุ่มคนมีความเป็นมา ศักยภาพการประกอบกิจการ ทัศนคติและเหตุผลการประกอบอาชีพที่แตกต่างกัน เพื่อความเข้าใจรายละเอียดเบื้องต้นเกี่ยวกับตัวผู้ค้า ได้ทำการศึกษาคุณลักษณะประชากรของกลุ่มตัวอย่าง คือ เพศ อายุ ระดับการศึกษา การประกอบอาชีพ ขนาดครัวเรือน ภูมิลำเนา/การย้ายถิ่น ระดับรายได้และรายจ่ายครัวเรือน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5.1.1.1 ข้อมูลส่วนบุคคลและลักษณะครัวเรือน

กลุ่มร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

ผู้ค้ารายย่อยมีเพศชายและหญิงในสัดส่วนใกล้เคียงกัน คือ ร้อยละ 48.9 และ 51.1 ตามลำดับ ระดับอายุเฉลี่ยของผู้ค้าประมาณ 35 ปี และมีอายุต่ำที่สุด คือ 18 ปีมากที่สุด คือ 74 ปี ซึ่งถือว่าเป็นการเริ่มต้นการทำงานตั้งแต่อายุน้อยเนื่องจากเป็นงานที่ไม่ต้องอาศัยทักษะความรู้ในระดับสูง ผู้ค้าส่วนใหญ่มีอายุอยู่ระหว่าง 31-45 ปี (ร้อยละ 53.0) และร้อยละ 33.2 ในช่วงอายุน้อยกว่า 30 ปี ช่วงอายุดังกล่าวนี้เป็นกลุ่มวัยแรงงาน

ระดับการศึกษา ผู้ค้ารายย่อยส่วนใหญ่จบชั้นประถมศึกษาและไม่ได้รับการศึกษารวมกันแล้วมากถึงร้อยละ 43.2 นั่นคือ ผู้ค้าส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาค่อนข้างต่ำ สามารถสรุปได้ว่าการประกอบอาชีพค้าขายรายย่อยนี้ เป็นงานที่สร้างโอกาสแก่กลุ่มผู้ยากไร้ในสังคม ให้สามารถสร้างรายได้เพื่อยังชีพได้ แต่ในระดับการศึกษาอื่นๆ มีการกระจายในสัดส่วนใกล้เคียงกัน ด้วยสภาวะการปัจจุบัน การค้ารายย่อยนี้มิใช่เป็นงานสำหรับคนด้อยโอกาสเท่านั้น แต่เป็นอาชีพที่ประกอบไปด้วยกลุ่มคนซึ่งมีความหลากหลายมากตั้งแต่ไม่ได้รับการศึกษา ปริญญาตรีและไปจนถึงระดับการศึกษาสูงสุด คือ ปริญญาโท โดยมีเป้าหมายการทำงานเช่นเดียวกัน คือ สร้างรายได้นั่นเอง

สถานภาพในครัวเรือน พบว่า บทบาทในครัวเรือนของผู้ค้าส่วนใหญ่เป็นหัวหน้าครัวเรือน คือ ร้อยละ 41.1 นั้นหมายถึงว่า เป็นงานที่สร้างรายได้หลักของครัวเรือน และอีกร้อยละ 31.6 เป็นภรรยาผู้ช่วยเหลือครอบครัวที่เมื่อแต่งงานภาระต่างๆ มากขึ้น พวกเขาจึงต้องทำงานเพื่อสร้างรายได้แต่ในขณะเดียวกันต้องเป็นแม่บ้านดูแลครอบครัว ดังนั้น จึงเลือกที่จะทำการค้าขนาดเล็กเนื่องจากเป็นงานอิสระสามารถทำได้ด้วยตนเอง ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 27.4 เป็นสมาชิกในครัวเรือน แสดงว่าลักษณะงานของการค้ารายย่อยเปิดโอกาสในการทำงานกับคนทุกสถานภาพที่ต้องการมีรายได้ จำนวนสมาชิกในครัวเรือนของผู้ค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.2 คนต่อครัวเรือน ซึ่งมีขนาดใหญ่กว่าเมื่อเทียบกับขนาดครัวเรือนเฉลี่ยของกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่เท่ากับ 3.4 คน/ครัวเรือน(สำนักงานสถิติแห่งชาติ. 2542 : 144) โดยส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิก 3-4 คนต่อครัวเรือน เท่ากับร้อยละ 38.4 ซึ่งเป็นลักษณะของครอบครัวเดี่ยว

ผลการศึกษาจำนวนสมาชิกในครัวเรือนของผู้ค้ารายย่อย พบปรากฏการณ์ที่น่าสนใจสามารถอธิบายวิถีชีวิตของกลุ่มผู้ประกอบการนอกระบบ คือ ในกลุ่มผู้อพยพเพื่อมาหางานทำในเมือง ตอบจำนวนสมาชิกในครัวเรือนเฉพาะที่อาศัยอยู่ด้วยกันในกรุงเทพฯ เท่านั้น ดังนี้ ถ้าอยู่ในช่วง 3-4 คน คือ พ่อแม่ลูก แต่ถ้าอยู่ในช่วง 1-2 คน ประกอบด้วยสามีภรรยา หรือมีเพียงหัวหน้าครัวเรือนเท่านั้นที่เข้ามาทำงานในกรุงเทพฯ แต่สำหรับขนาดครัวเรือนตั้งแต่ 6 คนขึ้นไปนั้นอาศัยอยู่รวมกันในกลุ่มญาติพี่น้องหรือเพื่อนบ้านที่มาจากหมู่บ้านเดียวกัน(ภูมิลำเนาเดิม) โดยเข้ามา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทำงานในเมืองแล้วส่งเงินกลับไปบ้านที่ต่างจังหวัดเพื่อเลี้ยงดูพ่อแม่และลูกของพวกเขา (สรุปข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

ตารางที่ 5.1 สรุปลักษณะทางสังคมของผู้ค้ารายย่อยนอกระบบในย่านธุรกิจสีลม

คุณลักษณะหลัก		จำนวน [190 คน]	ร้อยละ [100.0]
1. เพศ	ชาย	93	48.9
	หญิง	97	51.1
2. อายุ (ปี)	น้อยกว่า 30	63	33.2
	31-45	102	53.7
	46-60	22	11.6
	มากกว่า 60	3	1.5
	Mean = 35.49 S.D. = 9.64	Min = 18 Max = 74	
3. ระดับการศึกษา	ไม่ได้รับการศึกษา	4	2.1
	ประถมศึกษา	78	41.1
	มัธยมต้น	36	18.9
	มัธยมปลาย	25	13.2
	อาชีวศึกษา	24	12.6
	ปริญญาตรีและสูงกว่า	23	12.1
4. สถานภาพ การสมรส	โสด	48	25.3
	สมรส	138	72.6
	หย่าร้างและอื่น ๆ	4	2.1
5. สถานภาพ ในครัวเรือน	หัวหน้าครัวเรือน	78	41.1
	ภรรยา	60	31.6
	สมาชิกในครัวเรือน	52	27.4
6. จำนวนสมาชิกในครัวเรือน (คน/ครัวเรือน)	1 - 2	46	24.2
	3 - 4	73	38.4
	5 - 6	45	23.7
	> 6	26	13.7
	Mean = 4.27 S.D. = 2.28	Min = 1 Max = 12	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กลุ่มจักรยานยนต์รับจ้าง

ผู้ขี่จักรยานยนต์รับจ้างที่พบเป็นเพศชายทั้งหมด มีอายุเฉลี่ย 33.48 ปี มีอายุต่ำที่สุด 23 ปี และมากที่สุด คือ 65 ปี โดยร้อยละ 50 ของผู้ประกอบการอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างอยู่ในช่วงอายุ 30-39 ปี รองลงมา คือ อายุ 20-29 ปี (ร้อยละ 32.5) จากช่วงอายุดังกล่าวจะเห็นได้ว่า ผู้ประกอบการอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างส่วนใหญ่อยู่ในวัยกลางคน เนื่องจากลักษณะการทำงานต้องมีความคล่องแคล่วและต้องมีสุขภาพสมบูรณ์แข็งแรง ดังนั้น จึงพบว่าสัดส่วนของผู้ที่มีอายุตั้งแต่ 40 ปีขึ้นไป มีเพียงร้อยละ 17.5 เพราะสุขภาพเริ่มเสื่อมโทรมไม่สามารถอยู่บนถนนที่เต็มไปด้วยมลพิษในระยะเวลานาน ๆ ได้ และอีกประการหนึ่ง คือ ปัญหาสายตาที่เสื่อมสมรรถภาพลงซึ่งจะทำให้ความเสี่ยงต่อการเกิดอุบัติเหตุมีมากขึ้น

ผู้ขี่ที่จักรยานยนต์รับจ้างส่วนใหญ่จบเพียงชั้นประถมศึกษา (ร้อยละ 47.5) และผู้ที่ไม่ได้รับการศึกษา ร้อยละ 5.0 คนสองกลุ่มนี้รวมกันแล้วคิดเป็นสัดส่วนมากกว่าครึ่งหนึ่ง (ร้อยละ 52.5) ซึ่งจัดเป็นกลุ่มคนที่มีระดับการศึกษาต่ำในสังคม สาเหตุของการด้อยการศึกษาไม่สามารถอธิบายได้จากผลการสัมภาษณ์ ดังนี้

...คนกลุ่มนี้เป็นคนชนบทที่ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมต้องออกจากโรงเรียนมาช่วยครอบครัวทำงาน และบางส่วนฐานะยากจน จึงต้องออกจากโรงเรียนมาทำงานรับจ้างเพื่อช่วยเหลือครอบครัว (สรุปข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

รองลงมา คือ ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น ร้อยละ 22.5 สำหรับระดับการศึกษาสูงสุดอยู่ในชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายและอาชีวศึกษา (ปวช.) คือ ร้อยละ 15.0 และร้อยละ 10.0 ตามลำดับ หากพิจารณาระดับการศึกษาเฉลี่ยของผู้ประกอบการอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างพบว่า มีจำนวนปีการศึกษาเฉลี่ย 7.88 ปี และเมื่อนำไปเปรียบเทียบกับผู้ค้ารายย่อยประเภทอื่นๆ แล้วจะเห็นว่า มีระดับการศึกษา (จำนวนปี) ต่ำที่สุด เพราะการทำงานไม่จำเป็นต้องอาศัยความรู้มากนัก เพียงแค่รู้หนังสือ เข้าใจกฎจราจร ก็สามารถประกอบอาชีพได้ ซึ่งเป็นการสร้างโอกาสในการทำงานกับคนด้อยการศึกษาในสังคม

ในกลุ่มผู้ประกอบการอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างส่วนใหญ่ (ร้อยละ 72.5) สมรสแล้ว และอยู่ในสถานะหัวหน้าครัวเรือนร้อยละ 77.5 ซึ่งสอดคล้องกับช่วงอายุข้างต้น นั่นคือ เป็นวัยทำงาน มีครอบครัว และเป็นเพศชายทั้งหมดจึงอยู่ในฐานะหัวหน้าครัวเรือน มีจำนวนสมาชิกเฉลี่ยเท่ากับ 3.85 คนต่อครัวเรือน โดยส่วนใหญ่ (ร้อยละ 40.0) มีสมาชิกในครัวเรือน 1-2 คน ซึ่งเป็นลักษณะของครอบครัวเดี่ยวมีเพียงสามีภรรยาที่เข้ามาทำงานในกรุงเทพฯ (ผู้ขี่จักรยานยนต์รับจ้างส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาเดิมในต่างจังหวัด) รองลงมาคือ มีสมาชิก 5-6 คน (ร้อยละ 25.0) 3-4 คน (ร้อยละ 20.0) และมีสมาชิกมากกว่า 6 คน (ร้อยละ 15.0) ตามลำดับ โดยครัวเรือนที่มีสมาชิก 3-4 คน เป็น

ลักษณะของครอบครัว คือ พ่อแม่ลูก แต่สำหรับครัวเรือนที่มีสมาชิกตั้งแต่ 5 คนขึ้นไป เป็นลักษณะของการเข้าบ้านอยู่ด้วยกันของผู้พ่ยพยายัถิ่นที่มาจากหมู่บ้านเดียวกันในต่างจังหวัด

ตารางที่ 5.2 สรุปคุณลักษณะทางสังคมของผู้ประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้าง

คุณลักษณะหลัก		จำนวน [40 คน]	ร้อยละ [100.0]
1. เพศ	ชาย	40	100.0
2. อายุ (ปี)	20 - 29	13	32.5
	30 - 39	20	50.0
	มากกว่า 40	7	17.5
	Mean = 33.48 S.D. = 8.21		Min = 23 Max = 65
3. ระดับการศึกษา	ไม่ได้รับการศึกษา	2	5.0
	ประถมศึกษา	19	47.5
	มัธยมต้น	9	22.5
	มัธยมปลาย	6	15.0
	อาชีวศึกษา (ปวช.)	4	10.0
4. สถานภาพ การสมรส	โสด	10	25.0
	สมรส	29	72.5
	หย่าร้าง	1	2.5
5. สถานภาพ ในครัวเรือน	หัวหน้าครัวเรือน	31	77.5
	สมาชิกในครัวเรือน	9	22.5
6. จำนวนสมาชิก ในครัวเรือน (คน/ครัวเรือน)	1 - 2	16	40.0
	3 - 4	8	20.0
	5 - 6	10	25.0
	มากกว่า 6	6	15.0
	Mean = 3.85 S.D. = 2.28		Min = 1 Max = 10

อาชีพการค้าขายย่อยเป็นงานหนึ่งที่มีความสำคัญต่อประชากรวัยแรงงานของประเทศ ซึ่งอยู่ในสถานะของหัวหน้าครัวเรือนที่ต้องทำงานหาเลี้ยงสมาชิกในครัวเรือนทั้งครอบครัวที่อยู่ในกรุงเทพฯ และที่บ้านในต่างจังหวัด สิ่งเหล่านี้แสดงให้เห็นถึงการไม่สามารถพึ่งพาตนเองได้ของภาคชนบท แต่ต้องอาศัยรายได้จากเมืองเพื่อการดำรงชีวิต เนื่องจากกลุ่มเหล่านี้มีระดับการศึกษาต่ำ

ไม่มีทักษะความรู้ โอกาสที่จะได้งานทำมีน้อยมากโดยเฉพาะงานองค์กรในระบบธุรกิจ แต่ทาง
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เลือกหนึ่งที่เปิดโอกาสให้กลุ่มคนด้วยโอกาสทางการศึกษาที่ต้องทำหน้าที่สร้างรายได้มาเลี้ยงดูครอบครัว คือ การทำงานในรูปแบบการค้ารายย่อยนอกระบบ

5.1.1.2 ภูมิลำเนาเดิมและการอพยพย้ายถิ่น

ผู้ประกอบการค้ารายย่อยนอกระบบทั้งกลุ่มร้านค้าและบริการจักรยานยนต์รับจ้าง เป็นกลุ่มคนที่ประสบภาวะความยากจนในชนบทที่เป็นผลต่อเนื่องจากความไม่เท่าเทียมของการพัฒนาในอดีต พวกเขาจึงต้องเดินทางเข้าหางานทำในเขตเมือง

กลุ่มร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

ผู้ค้ารายย่อยร้อยละ 73.2 เป็นผู้อพยพย้ายถิ่น โดยในจำนวนนี้มีภูมิลำเนาเดิมอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือมากถึงร้อยละ 36.8 ซึ่งมีมากกว่าผู้ที่เกิดในกรุงเทพมหานคร (ร้อยละ 26.8) ประมาณร้อยละ 10 เนื่องจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือพื้นที่ส่วนใหญ่ค่อนข้างแห้งแล้งประชาชนต้องเผชิญกับปัญหาความยากจน โดยเข้ามาเป็นกลุ่มด้วยการชักชวนจากญาติพี่น้องหรือเพื่อนบ้านในหมู่บ้านเดียวกันแล้วมาอาศัยอยู่ร่วมกัน หรือเข้าบ้านอยู่ด้วยกัน สิ่งเหล่านี้มันแสดงถึงความเข้มแข็งของสังคมชนบทที่ช่วยเหลือเกื้อกูลกัน (ดังรูปที่ 5.1 และ 5.2)



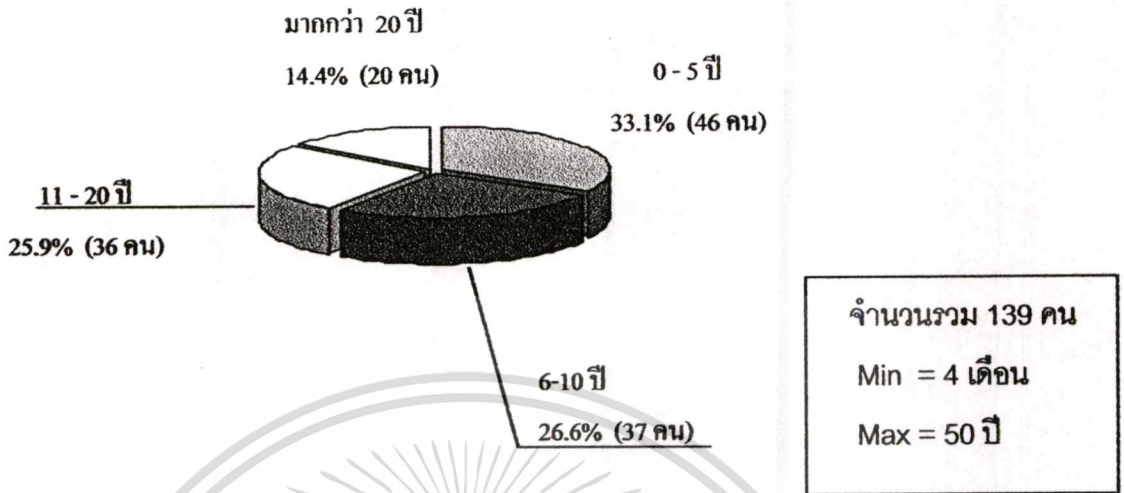
รูปที่ 5.1 แสดงสัดส่วนภูมิลำเนาเดิมของผู้ค้ารายย่อยนอกระบบ



รูปที่ 5.2 แสดงสัดส่วนผู้ค้ารายย่อยนอกระบบที่มีภูมิลำเนาเดิมต่างจังหวัดจำแนกตามภูมิภาค

ผู้ค้าส่วนใหญ่เข้ามาอาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานครน้อยกว่า 5 ปี (ร้อยละ 33.1) และภายในกลุ่มนี้พบว่ามีร้อยละ 7.3 ที่มีระยะเวลาการย้ายถิ่นน้อยกว่า 1 ปี ระยะเวลาการย้ายถิ่นน้อยที่สุด คือ 4 เดือน แสดงว่าปัจจุบันยังมีการอพยพเพื่อมาทำงานตลอดเวลาเนื่องจากปัญหาความยากจนในชนบทยังไม่ได้รับการแก้ไขอย่างแท้จริง จากการสัมภาษณ์กลุ่มผู้ค้าที่เพิ่งจะเข้ามาทำงานพบว่า เดิมประกอบอาชีพทำนาแต่เนื่องจากประสบภัยน้ำท่วมอย่างหนัก พื้นที่นาเสียหายทั้งหมด พวกเขาไม่มีทางเลือกอื่น ๆ จึงต้องเดินทางเข้ามาทำงานและเพื่อนแนะนำให้ทำการค้าขายเพื่อพอมีรายได้บ้าง (สรุปข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

ในกลุ่มผู้ที่มีระยะเวลาการย้ายถิ่นน้อยกว่า 5 ปีนั้น ส่วนใหญ่มีสมาชิกในครัวเรือน 1-2 คน (ร้อยละ 43.5) นั่นคือ มีเพียง สามีภรรยาที่เพิ่งจะเข้ามาทำงาน ยังไม่มีความมั่นคงมากพอที่จะรับลูกมาอาศัยอยู่ด้วยกัน และบางส่วนเป็นแรงงานอพยพตามฤดูกาลที่หลังจากฤดูเพาะปลูกเสร็จสิ้นจึงเข้ามาค้าขายเนื่องจากภาวะทางเศรษฐกิจบีบบังคับ และส่วนลูกให้อยู่ภายใต้การดูแลของปู่ย่าตายายที่ต่างจังหวัด สำหรับผู้ที่มีระยะเวลาการย้ายถิ่นในช่วงอื่น ๆ อยู่ในลำดับรองลงมา มีสัดส่วนใกล้เคียงกัน คือ 6-10 ปี (ร้อยละ 26.6) 11-20 ปี (ร้อยละ 25.9) และมากกว่า 20 ปี (ร้อยละ 14.4) ตามลำดับ สำหรับผู้ที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานครเป็นเวลาตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป พบว่าเป็นผู้ที่เริ่มเข้ามาเมื่ออายุน้อย บางคนมาพร้อมกับพ่อแม่ที่อพยพมาทำงานตั้งแต่ยังเยาว์วัย



รูปที่ 5.3 แสดงระยะเวลาการย้ายถิ่นของผู้มีภูมิลำเนาเดิมในต่างจังหวัด

เมื่อพิจารณาภูมิลำเนาเดิมกับระดับการศึกษา พบว่า มีความสัมพันธ์ในทางตรงข้ามกัน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 นั่นคือ ผู้ที่เป็นคนกรุงเทพมหานครแต่กำเนิด ชั้นต่ำจบชั้นประถมศึกษา (ร้อยละ 27.5) ซึ่งเป็นการศึกษาภาคบังคับ แต่สำหรับผู้ที่มีภูมิลำเนาในต่างจังหวัดกลับพบว่ามี ร้อยละ 2.9 ที่ไม่ได้รับการศึกษา และมีมากถึงร้อยละ 46.0 ที่จบการศึกษาในระดับประถม (ดัง ตารางที่ 5.3) ซึ่งจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างที่มีภูมิลำเนาเดิมอยู่ในต่างจังหวัด สรุปได้ว่า เนื่องจากในต่างจังหวัดมีหมู่บ้านที่ตั้งอยู่ห่างไกลจากโรงเรียนมาก นักเรียนจึงเดินทางไปเรียนไม่สะดวก และสาเหตุอีกประการหนึ่ง คือ ครอบครัวส่วนใหญ่ในชนบทประกอบอาชีพเกษตรกรรมพ่อแม่จึงไม่เห็นความสำคัญของการศึกษามากนัก แต่ต้องการให้มาช่วยกันทำงานมากกว่าจึงทำให้ส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาต่ำ แต่สำหรับผู้จบชั้นประถมที่อาศัยในชุมชนเมืองนั้นพบอยู่ในครอบครัวยากจน เด็กๆ จำเป็นต้องออกจากโรงเรียนเพื่อทำงานหารายได้มาจุนเจือครอบครัว แต่อย่างไรก็ตามเมื่อเทียบสัดส่วนแล้วผู้ที่ถือกำเนิดในกรุงเทพมหานครยังคงมีระดับการศึกษาที่สูงกว่า

ตารางที่ 5.3 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษาจำแนกตามภูมิลำเนาเดิม

ภูมิลำเนาเดิม	ระดับการศึกษา					รวม
	ไม่ได้รับ การศึกษา	ประถม ศึกษา	มัธยม ต้น	มัธยมปลาย/ อาชีวศึกษา	ตั้งแต่ปริญญาตรี ขึ้นไป	
กรุงเทพมหานคร	-	14 (27.5)	7 (13.7)	17 (33.3)	13 (25.5)	51 [26.8]
ต่างจังหวัด	4 (2.9)	64 (46.0)	29 (20.9)	32 (23.0)	10 (7.2)	139 [73.2]
รวม	4 [2.1]	78 [41.1]	36 [18.9]	49 [25.8]	23 [12.1]	190 [100.0]

() % ภายในภูมิลำเนาเดิม

[] % ในผลรวม

Chi-Square Test = 17.468^a

Sig = 0.002

P < 0.05

C = -0.273

a. 2 cell (20.0%) ค่าความถี่ที่คาดไว้น้อยกว่า 5 โดยความถี่ที่คาดไว้ที่น้อยที่สุด 0.66

กลุ่มจักรยานยนต์รับจ้าง

ผู้ที่ขี่จักรยานยนต์รับจ้างเป็นผู้อพยพย้ายถิ่นมาจากต่างจังหวัด ทุกภูมิภาคของประเทศไทย จากการศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่ (ร้อยละ 87.5) เป็นคนต่างจังหวัด มีเพียงร้อยละ 12.5 เท่านั้นที่มีภูมิลำเนาอยู่ในกรุงเทพมหานคร สำหรับผู้ที่ขี่จักรยานยนต์รับจ้างที่เกิดในต่างจังหวัด พบว่าสัดส่วนของผู้อพยพมาจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีมากที่สุด คือ ร้อยละ 57.5 ซึ่งเป็นไปตามสัดส่วนการอพยพเพื่อการทำงานในระดับประเทศแยกตามรายภาค ที่มีสาเหตุมาจากความล้มเหลวในการประกอบอาชีพเกษตรกรรมที่โดยส่วนใหญ่ทำเกษตรแบบพึ่งพาน้ำฝนเป็นหลัก ขาดความรู้ในการจัดการ มีภาวะหนี้สิน จึงต้องเข้ามาทำงานในเมือง และคนกลุ่มนี้มีระดับการศึกษาต่ำ จึงต้องอาศัยการทำงานนอกระบบและพึ่งพาตนเองเป็นสำคัญ (ดังตารางที่ 5.4)

ระยะเวลาการอาศัยอยู่กรุงเทพมหานครของผู้อพยพย้ายถิ่นนั้น พบว่า ผู้ขี่จักรยานยนต์รับจ้างร้อยละ 37.5 อาศัยอยู่เป็นเวลา 6-10 ปี รองลงมา คือ น้อยกว่า 5 ปี ร้อยละ 27.5 และร้อยละ 15.0 อาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานครเป็นเวลา 11-20 ปี ตามลำดับ (ดังตารางที่ 5.4) ผู้ประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างส่วนใหญ่ย้ายถิ่นฐานเพื่อมาหางานทำในกรุงเทพฯ เนื่องจากในชนบทไม่มีงานจึงไม่มีรายได้เพียงพอต่อการใช้จ่ายในครัวเรือน โดยเข้ามาทำงานตั้งแต่อายุน้อย

ตารางที่ 5.4 ภูมิลำเนาเดิมและระยะเวลาการอพยพย้ายถิ่นของผู้ประกอบอาชีพจักรยานยนต์ รับจ้าง

การอพยพย้ายถิ่น		จำนวน [40 คน]	ร้อยละ [100.0]
1. ภูมิลำเนาเดิม	กรุงเทพมหานคร	5	12.5
	ต่างจังหวัด	35	87.5
	• ภาคกลาง	7	17.5
	• ภาคเหนือ	4	10.0
	• ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	23	57.5
• ภาคใต้	1	2.5	
2. ระยะเวลาการย้ายถิ่น	≤ 5	11	27.5
	6 - 10	15	37.5
	11 - 20	6	15.0
	> 20	3	7.5

ความยากจน การไม่มีงานทำในภาคชนบทของประเทศไทยเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้ประชาชนต้องอพยพเข้ามาทำงานในเมืองโดยการชักชวนจากญาติหรือเพื่อน และมาเช่าบ้านอาศัยอยู่ร่วมกันตั้งแต่อายุยังน้อย การอพยพเพื่อมาทำงานในเมืองยังคงเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องเมื่อต้องการรายได้ สาเหตุส่วนหนึ่งของปัญหามีส่วนเกี่ยวข้องกับภาวะด้อยการศึกษาที่ยังไม่สามารถสร้างความรู้อย่างเท่าเทียมแก่คนในชนบทได้ ยังคงดำเนินชีวิตด้วยอาชีพเกษตรกรรมแบบดั้งเดิมขาดแนวทางการป้องกันและการจัดการกับปัญหาอย่างเหมาะสม สัมผัสเป็นวงจรความยากจนที่ยังคงอยู่ในสังคมไทย ด้วยคุณลักษณะเหล่านี้เป็นปัจจัยที่ทำให้กลุ่มคนเหล่านี้ต้องเข้ามาสู่อาชีพนอกระบบในกรุงเทพมหานคร

5.1.1.3 การประกอบอาชีพเดิม

อาชีพสุดท้ายก่อนการประกอบอาชีพค้าขายในปัจจุบัน ผู้ค้าแต่ละคนมีความเป็นมาและประสบการณ์ในการทำงานที่แตกต่างกันไป ที่สามารถอธิบายสาเหตุการเข้ามาสู่การทำงานนอกระบบ

กลุ่มร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

ผู้ค้าส่วนใหญ่เคยประกอบอาชีพสุดท้ายเป็นผู้ใช้แรงงานมาก่อนร้อยละ 24.7 เป็นเกษตรกรร้อยละ 18.4 และอาชีพอื่นๆ คือ พนักงานบริษัทเอกชนร้อยละ 14.7 รับราชการร้อยละ 2.1 สำหรับผู้ทำการค้าขายเป็นอาชีพสุดท้าย(หมายถึงเคยค้าขายสินค้าประเภทอื่น หรือค้าขาย

นอกย่านธุรกิจสีลม) ร้อยละ 13.2 และในกลุ่มผู้ไม่เคยประกอบอาชีพนั้นหมายถึงบุคคลว่างงานหรือเคยเป็นแม่บ้านหรือนักเรียนนักศึกษามาก่อนคิดเป็นร้อยละ 23.2 (ดังตารางที่ 5.5)

ตารางที่ 5.5 แสดงอาชีพสุดท้ายก่อนการประกอบอาชีพค้าขาย

อาชีพ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เกษตรกรรวม	35	18.4
ผู้ใช้แรงงาน/กรรมกร	47	24.7
ค้าขาย	25	13.2
พนักงานบริษัทเอกชน	28	14.7
รับราชการ	4	2.1
ไม่เคยประกอบอาชีพ	44	23.2
รวม	190	100.0

เมื่อทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพสุดท้ายกับระดับการศึกษาด้วยการทำตารางไขว้โดยจัดกลุ่มลักษณะอาชีพที่มีการทำงานใกล้เคียงกันและจัดเรียงอันดับใหม่เพื่อสะดวกต่อการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่า มีความสัมพันธ์ไปในทางเดียวกันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 คือ ผู้ที่จบการศึกษาในชั้นประถมและมัธยมต้นส่วนใหญ่มีอาชีพสุดท้ายเป็นเกษตรกรหรือผู้ใช้แรงงานร้อยละ 58.5 และ ร้อยละ 52.8 ตามลำดับ (ดังตารางที่ 5.6) และจากผลการศึกษานี้ยังแสดงให้เห็นว่าสภาพสังคมไทยในปัจจุบันการศึกษามีผลต่อโอกาสการทำงานเป็นอย่างมาก เนื่องจากผู้ที่จบการศึกษาตั้งแต่ระดับปริญญาตรีขึ้นไปมีสูงถึงร้อยละ 54.5 ที่เคยทำงานบริษัทเอกชนและรับราชการมาก่อน อาจกล่าวได้ว่าเป็นกลุ่มที่มีระดับการทำงานสูงกว่าเนื่องจากมีระดับการศึกษาสูงกว่า ซึ่งประสบการณ์การทำงานในอดีตที่ผ่านมานี้จะเชื่อมโยงไปถึงศักยภาพการประกอบกิจการการค้ารายย่อยในปัจจุบัน

ตารางที่ 5.6 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับอาชีพสุดท้ายก่อนประกอบอาชีพ
ค้าขายรายย่อย

ระดับการศึกษา	อาชีพสุดท้าย				รวม
	เกษตรกร/ ผู้ใช้แรงงาน	ค้าขาย	ไม่มี	พนักงานบริษัท เอกชน/ข้าราชการ	
ไม่ได้รับการศึกษา- ประถมศึกษา	48 (58.5)	11 (13.4)	17 (20.7)	6 (7.3)	82 [43.6]
มัธยมต้น	19 (52.8)	6 (16.7)	7 (19.4)	4 (11.1)	36 [19.1]
มัธยมปลาย/ อาชีวศึกษา	14 (29.2)	6 (12.5)	13 (27.1)	15 (31.3)	48 [25.5]
ตั้งแต่ปริญญาตรี ขึ้นไป	1 (4.5)	2 (9.1)	7 (31.8)	12 (54.5)	22 [11.7]
รวม	82 [43.6]	25 [13.3]	44 [23.4]	37 [19.7]	188 [100.0]

() % ภายในระดับการศึกษา

[] % ผลรวม

Chi-Square Tests = 41.498^a Sig = 0.000 P < 0.05 C = 0.421

3 cell (18.8%) ค่าความถี่ที่คาดไว้น้อยกว่า 5 โดยความถี่ที่คาดไว้ที่น้อยที่สุด 2.93

กลุ่มจักรยานยนต์รับจ้าง

ประสบการณ์ทำงานที่ผ่านมาก่อนที่จะมาประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างในปัจจุบันมีความแตกต่างกัน โดยพบว่า ส่วนใหญ่เคยประกอบอาชีพรับจ้างร้อยละ 40.0 และเกษตรกรร้อยละ 30.0 ตามลำดับ สัดส่วนรองลงมาคือ พนักงานบริษัทเอกชนหรือข้าราชการร้อยละ 22.5 และไม่เคยประกอบอาชีพมาก่อนอีกร้อยละ 7.5 (ดังตารางที่ 5.7) อาชีพจักรยานยนต์รับจ้างประกอบด้วยกลุ่มคนที่มีความหลากหลายซึ่งแต่ละกลุ่มคนมีเหตุผลในการมาประกอบอาชีพต่างกันไป เช่น เป็นงานอิสระ รายได้น่าพอใจ เป็นต้น แต่คุณลักษณะที่สำคัญที่สุดคือ เป็นงานที่รองรับคนที่มีความสามารถในการเข้าถึงการทำงานต่างๆ ได้น้อยกว่าคนระดับอื่นในสังคม หรือกล่าวได้ว่าผู้ขับขี่จักรยานยนต์รับจ้างเคยประกอบอาชีพรับจ้างและเกษตรกรรวมกันแล้วคิดเป็นสัดส่วนมากถึงร้อยละ 70.0 ซึ่งมักมีสาเหตุมาจากระดับการศึกษาที่ต่ำ ไม่มีทักษะความรู้ตนเอง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.7 อาชีพสุดท้ายก่อนการประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้าง

อาชีพ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
รับจ้าง/กรรมกร	16	40.0
เกษตรกร(ทำนา)	12	30.0
พนักงานบริษัทเอกชนข้าราชการ	9	22.5
ไม่เคย	3	7.5
รวม	40	100.0

จากการสัมภาษณ์ พบว่า ผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้างเข้ามาทำงานให้กรุงเทพฯ เริ่มต้นทำงานโดยการเป็นลูกจ้างตามสถานประกอบการทั่วไป แล้วจึงประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้าง ภายหลังเมื่อคุ้นเคยกับสภาพแวดล้อมและเส้นทางสัญจรในเมือง หรือมีเพื่อนชักชวน

“ พล เมื่อมาถึงกรุงเทพฯ หางานทำทันที เริ่มต้นจากการรับจ้างทั่วไป ทำงานที่ตู้ซ่อมรถ ต่อมาทำงานเป็นช่างเฟอร์นิเจอร์ ได้รับค่าจ้างวันละ 120 บาท ไม่เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายถึงแม้ว่าจะประหยัดมากก็ตาม เพื่อนจึงชักชวนให้มาที่จักรยานยนต์รับจ้าง ซึ่งขณะนั้นตนเองเริ่มรู้จักเส้นทางในเมืองแล้ว และเห็นว่าเพื่อนมีรายได้ดีกว่าจึงตัดสินใจลาออกจากโรงงานเฟอร์นิเจอร์” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

“ สมชาย ก่อนที่จะมาประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้าง เคยทำงานเป็นเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยในกับบริษัทแห่งหนึ่งในซอยพัฒนาพงศ์ ได้รับเงินเดือน 3,000 เมื่อทำงานได้ 2 ปีรู้สึกเบื่อการทำงานมากเนื่องจากอยู่ประจำกะกลางคืน จึงคิดเปลี่ยนงานใหม่ซึ่งขณะนั้นมีวินจักรยานยนต์รับจ้างอยู่ไม่มาก และเห็นว่าซอยทางเข้าบริษัทที่ตนทำงานยังไม่มีวินจักรยานยนต์ประจำซอยจึงขออนุญาตเจ้าของซอยเพื่อตั้งวินจักรยานยนต์ร่วมกับเพื่อน 3 คน” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

“ชาติ มีเพื่อนในหมู่บ้านเดียวกันที่จังหวัดบุรีรัมย์ประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างที่กรุงเทพฯ อยู่แล้วสามารถสร้างรายได้เลี้ยงครอบครัวได้ดีกว่าการทำไร่ทำนา...ขณะนั้นตนเองรับจ้างทำนา ถ้าหากฤดูการรับจ้างทั่วไป บางวันไม่มีคนจ้างก็ไม่มีเงิน ...เพื่อนจึงชักชวนให้มาที่จักรยานยนต์รับจ้างด้วยกันที่กรุงเทพฯ” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

คุณลักษณะของงานนอกระบบที่สามารถรองรับความต้องการการทำงานของกลุ่มคนยากจนจากภาคชนบทมีความชัดเจนมากขึ้นเมื่อพิจารณาจากอาชีพสุดท้าย โดยเฉพาะกลุ่มคนใช้แรงงานและเกษตรกรรวมกันแล้วเป็นสัดส่วนสูงที่สุด ซึ่งถือว่าเป็นกลุ่มคนส่วนใหญ่ของประเทศที่ไม่สามารถเข้าถึงหรือสร้างประโยชน์จากการใช้ทรัพยากรได้ ในกลุ่มผู้ใช้แรงงานหรือรับจ้างทั่วไปนี้ ส่วนหนึ่งเคยเป็นเกษตรกรมาก่อน แต่เนื่องจากราคาผลผลิตไม่แน่นอน ต้องพึ่งพาสภาพดินฟ้าอากาศ จึงไม่สามารถยึดเป็นอาชีพหลักได้ พวกเขาจึงต้องดิ้นรนออกมาจากความเสี่ยงในภาคการเกษตรและเลือกเข้าสู่การทำงานแบบการค้ารายย่อยนอกระบบที่เป็นทางเลือกที่ดีกว่าในการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สร้างรายได้เพียงพอต่อการดำรงชีพและสามารถยึดเป็นอาชีพหลักได้ นอกจากกลุ่มคนเหล่านี้แล้วยังครอบคลุมไปถึงคนว่างงานทั้งจากผู้ถูกออกจากงานและคนที่ไม่สามารถหางานทำได้ถึงแม้ว่าจะสำเร็จการศึกษาในระดับสูงกว่าก็ตาม คนกลุ่มนี้จึงเข้าสู่การค้าขายสินค้ารายย่อยแทน บทบาทสำคัญของการค้ารายย่อยนอกระบบมี 2 ประการ คือ ช่วยคนยากจนจากภาคเกษตรกรรมและผู้ไร้แรงงานให้มีงานทำ และรองรับกลุ่มคนว่างงาน คนตกงานที่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำที่เกิดจากการจัดการธุรกิจแบบทุนนิยม

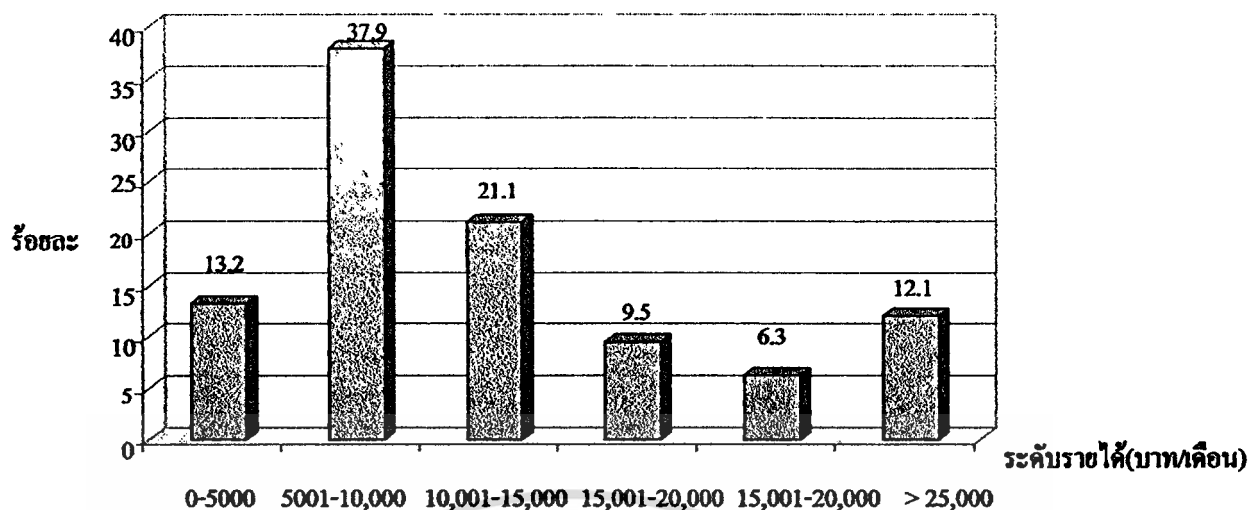
5.1.1.4 สถานภาพทางเศรษฐกิจในครัวเรือนผู้ค้ารายย่อยนอกระบบ

สถานะทางเศรษฐกิจแสดงถึงศักยภาพการทำงานเพื่อนำมาซึ่งรายได้ที่เพียงพอแก่การใช้จ่ายในครัวเรือนเนื่องจากสถานะหัวหน้าครัวเรือนของผู้ค้ารายย่อย กล่าวได้ว่าอาชีพการค้ารายย่อยสร้างรายได้หลักแก่ครัวเรือน ด้วยโอกาสและความสามารถในการทำงานของกลุ่มผู้ค้าที่มีสถานภาพทางสังคมต่างกันย่อมทำให้ศักยภาพการสร้างรายได้และการจัดการรายจ่ายในครัวเรือนอยู่ในระดับที่แตกต่างกันด้วย

กลุ่มร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

ระดับรายได้ครัวเรือน รายได้ส่วนใหญ่ของครัวเรือนอยู่ในช่วงตั้งแต่ 5,001 – 10,000 บาทต่อเดือน (ร้อยละ 37.9) รองลงมาคือ 10,001 – 15,000 บาทต่อเดือน (ร้อยละ 21.1) ถือเป็นรายได้ระดับปานกลาง แต่ในกลุ่มผู้มีระดับรายได้ต่ำที่สุดคือ น้อยกว่า 5,000 บาทต่อเดือน (ร้อยละ 13.2) โดยคิดเป็นรายได้เฉลี่ยต่อวันประมาณ 166 บาท ถือเป็นเป็นกลุ่มผู้มีรายได้ต่ำในสังคมเมื่อเทียบกับภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน แต่เมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มผู้ค้าที่มีรายได้สูงสุดคือ มากกว่า 25,000 บาทต่อเดือน เท่ากับ ร้อยละ 12.1 ซึ่งมีสัดส่วนใกล้เคียงกันแสดงว่าระดับรายได้ครัวเรือนของผู้ค้าแต่ละคนมีความแตกต่างกันมาก (รูปที่ 5.4)

เมื่อเปรียบเทียบรายได้ครัวเรือนของผู้ค้ากับรายได้เฉลี่ยครัวเรือนของประเทศ พบว่าผู้ค้าส่วนใหญ่ (ร้อยละ 51.1) มีระดับรายได้ครัวเรือนต่ำกว่ารายได้เฉลี่ยของครัวเรือนในระดับประเทศ คือ 12,844 บาท (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2542 : 144) และความแตกต่างยิ่งปรากฏชัดเจนเมื่อพิจารณาเทียบกับรายได้เฉลี่ยครัวเรือนในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งเท่ากับ 26,571 บาท แต่ครัวเรือนของผู้ค้ารายย่อยมีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 87.9 มีรายได้ต่ำกว่า แสดงว่าผู้ค้าส่วนใหญ่มีสถานะทางเศรษฐกิจต่ำกว่าผู้ประกอบการอาชีพอื่น ๆ ในสังคม



รูปที่ 5.4 แสดงระดับรายได้ครัวเรือนของผู้ค้ารายย่อยนอกระบบ

การใช้จ่ายภายในครัวเรือนของผู้ค้ารายย่อยนอกระบบขึ้นอยู่กับระดับรายได้ จากการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างรายจ่ายกับรายได้ด้วยวิธีการทำตารางไขว้พบว่า มีความสัมพันธ์กันไปในทางเดียวกัน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 แต่เนื่องจากข้อมูลดังกล่าว มีการกระจายตัวค่อนข้างสูง จึงไม่อาจสรุปผลความสัมพันธ์ในเชิงสถิติได้ แต่นำมาพิจารณาว่าการแจกแจงความถี่ระหว่างระดับรายได้และรายจ่ายครัวเรือน ซึ่งพบว่า ผู้ค้ารายย่อยในสัดส่วนมากกว่าครึ่งหนึ่ง มีรายจ่ายอยู่ช่วงเดียวกับระดับรายได้ (ร้อยละ 56.32) โดยเฉพาะระดับรายได้ในกลุ่มผู้ค้าส่วนใหญ่ (5,001-10,000) คิดเป็นร้อยละ 69.4 ที่มีรายจ่ายอยู่ในช่วงเดียวกับรายได้ และร้อยละ 40 เป็นกลุ่มผู้ค้าที่มีช่วงระดับรายจ่ายน้อยกว่า แต่มีผู้ค้ารายย่อยบางส่วน คือ ร้อยละ 3.68 ของผู้ค้ารายย่อยทั้งหมดมีรายจ่ายสูงกว่ารายได้ (ดังตารางที่ 5.8)

ตารางที่ 5.8 แสดงการแจกแจงความถี่ระหว่างรายได้และรายจ่ายของครัวเรือน

รายได้ (บาท/เดือน)	รายจ่าย (บาท/เดือน)						รวม
	0-5,000	5,001- 10,000	10,001- 15,000	15,001- 20,000	20,001- 25,000	มากกว่า 25,000	
0-5,000	25 (100.0)	-	-	-	-	-	25 [13.2]
5,001-10,000	19 (26.4)	50 (69.4)	3 (4.2)	-	-	-	72 [37.9]
10,001-15,000	3 (7.5)	22 (55.0)	11 (27.5)	3 (7.5)	1 (2.5)	-	40 [21.1]
15,001-20,000	1 (5.6)	3 (16.7)	7 (38.9)	7 (38.9)	-	-	18 [9.5]
20,001-25,000	2 (16.7)	3 (25.0)	4 (33.3)	1 (8.3)	2 (16.7)	-	12 [6.3]
> 25,000	-	2 (8.7)	4 (17.4)	3 (13.0)	2 (8.7)	12 (52.2)	23 [12.1]
รวม	50 [26.3]	80 [42.1]	29 [15.3]	14 [7.4]	5 [2.6]	12 [6.3]	190 [100.0]

() % ภายในระดับรายได้

[] % ผลรวม

Chi-Square Tests = 258.532^a

Sig = 0.000

C = 0.770

a. 23 cells (63.9%) ค่าความถี่ที่คาดหวังน้อยกว่า 5 โดยความถี่ที่คาดหวังที่น้อยที่สุด 0.32

กลุ่มจักรยานยนต์รับจ้าง

ระดับรายได้ครัวเรือนของผู้ขับขี่จักรยานยนต์รับจ้างอยู่ในช่วง 5,001-10,000 บาทต่อเดือน เป็นส่วนใหญ่ (ร้อยละ 70.0) เมื่อทำการวิเคราะห์ตารางไขว้ระหว่างรายได้และรายจ่ายครัวเรือนเพื่อนำมาพิจารณาการแจกแจงความถี่ของข้อมูล พบว่า ครัวเรือนของผู้ประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างทุกคน สามารถบริหารจัดการการใช้เงินได้ในระดับดี คือ รายจ่ายภายในครัวเรือนอยู่ในช่วงเดียวกันหรือน้อยกว่ารายได้

ผู้ขับขี่จักรยานยนต์รับจ้างส่วนใหญ่ มีรายได้อยู่ในช่วงเดียวกับผู้ค้ารายย่อยประเภทอื่นๆ แต่รายได้สูงสุดอยู่ในช่วง 15,000 - 20,000 บาทต่อเดือน ซึ่งน้อยกว่าระดับรายได้ของกลุ่มผู้ค้ารายย่อย จึงถือว่าเป็นผู้มีรายได้ต่ำ เมื่อเปรียบเทียบกับอาชีพในระบบธุรกิจอื่นๆ จากการสัมภาษณ์เกี่ยวกับภาวะการเงินของครัวเรือน ทำให้ทราบว่า โดยส่วนใหญ่ไม่มีเงินออม หรือมีแต่ปริมาณไม่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มากนักเนื่องจากรายได้จากการที่จักรยานยนต์รับจ้างถูกใช้แบบวันต่อวัน และที่สำคัญรายได้แต่ละวันไม่แน่นอน

รายได้ครัวเรือนของผู้ประกอบอาชีพการค้ารายย่อยส่วนใหญ่มีระดับต่ำกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับระดับรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือนในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ยกเว้นครัวเรือนของผู้ประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างที่มีรายได้ต่ำกว่ารายได้เฉลี่ยทุกครัวเรือน ครัวเรือนเหล่านี้ค่อนข้างจะมีระดับการใช้จ่าย มีบางครัวเรือนเท่านั้นที่ระดับรายได้สูงกว่ารายจ่ายแต่อยู่ในช่วงที่ไม่ต่างกันมากนัก แต่ในบางครัวเรือนมีภาระหนี้สินเนื่องจากรายจ่ายสูงกว่าระดับรายได้ต้องกู้ยืมเงินจากนายทุนหรือหยิบยืมจากญาติพี่น้อง อาจสรุปได้ว่าผู้ประกอบอาชีพนอกระบบและสมาชิกในครัวเรือนต้องเผชิญกับความยากลำบากในการอาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานครซึ่งมีอัตราค่าครองชีพที่สูงมาก ส่วนใหญ่ไม่มีเงินออมมากนัก แต่มีรายได้สำหรับใช้จ่ายเท่านั้น ทำให้พวกเขาารู้สึกว่าไม่มีความมั่นคงทางด้านเศรษฐกิจ และไม่มีเงินทุนเพียงพอสำหรับปรับปรุงหรือขยายกิจการ

5.1.1.5 การประกอบอาชีพหลักและอาชีพเสริม

ผู้ค้ารายย่อยจำนวนมากยึดถือการประกอบกิจการค้าขายนอกระบบเป็นอาชีพหลัก และด้วยอัตราค่าครองชีพสูงมากในปัจจุบัน การค้าขายรายย่อยจึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการสร้างรายได้พิเศษกับพนักงานประจำ ในอีกด้านหนึ่งของลักษณะการทำงานที่เป็นอิสระยังเปิดโอกาสให้ผู้ค้ารายย่อยสามารถทำงานอื่น ๆ เป็นอาชีพเสริมได้เช่นกัน

กลุ่มร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

ผู้ค้าส่วนใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 91.1 ประกอบการค้าเป็นอาชีพหลัก ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 8.9 ยึดเป็นอาชีพเสริมเพื่อเพิ่มรายได้จากอาชีพประจำ เมื่อทำการทดสอบข้อมูลแบบตารางไขว้ เพื่อนำมาใช้วิเคราะห์การแจกแจงความถี่ระหว่างอาชีพหลักและประเภทของอาชีพเสริม พบว่า ผู้ค้ารายย่อยส่วนใหญ่ยึดอาชีพค้าขายนี้เป็นอาชีพหลักโดยไม่มีอาชีพเสริมอื่นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 87.3 ของผู้ค้าทั้งหมด แต่ยังมีผู้ที่ทำการค้าขายเป็นอาชีพหลักและมีอาชีพเสริมเป็นเกษตรกรร้อยละ 8.1 และรับจ้างทั่วไปร้อยละ 4.6 ในการประกอบอาชีพการค้ารายย่อยเป็นลักษณะของผู้ประกอบการอิสระ มีรูปแบบการผลิตและการจัดการที่ไม่ซับซ้อน จึงมีกลุ่มคนบางกลุ่มประกอบการค้านี้เป็นอาชีพเสริม โดยพบว่า มีนักศึกษา (ร้อยละ 1.1) พนักงานบริษัท (ร้อยละ 3.2) ทำการค้าเป็นอาชีพเสริมเพิ่มรายได้เมื่อเสร็จสิ้นจากการทำงานประจำ และเป็นเกษตรกรร้อยละ 4.7 ซึ่งในกลุ่มผู้ประกอบอาชีพเกษตรกรรมเป็นอาชีพหลักหรืออาชีพเสริมผู้ค้าพิจารณาจากผลตอบแทนที่ได้รับและระยะเวลาในการประกอบอาชีพเป็นหลัก (ดังตารางที่ 5.9)

อย่างไรก็ตามมีผู้ทำการค้าเป็นอาชีพหลักเพียงอย่างเดียวมากกว่าร้อยละ 80.0 แสดงว่า

ผู้ประกอบอาชีพนี้ส่วนใหญ่มีรายได้จากการค้าเพียงอย่างเดียว สรุปได้ว่า การค้ารายย่อยนอกเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระบบเป็นการสร้างงานให้กับคนส่วนใหญ่ และเป็นอาชีพเสริมสำหรับบางกลุ่มคนที่ต้องการทางเลือกในการเพิ่มรายได้

ตารางที่ 5.9 แสดงการแจกแจงความถี่ลักษณะการประกอบอาชีพของผู้ค้ารายย่อยนอกระบบ

อาชีพหลัก	อาชีพเสริม				รวม
	เกษตรกรรม	ค้าขาย	รับจ้างทั่วไป	ไม่มี	
ค้าขาย	14 (8.1)	-	8 (4.6)	151 (87.3)	173 [91.1]
เกษตรกร	-	9 (100.0)	-	-	9 [4.7]
นักศึกษา	-	2 (100.0)	-	-	2 [1.1]
พนักงานเอกชนและ อื่น ๆ	-	6 (100.0)	-	-	6 [3.2]
รวม	14 [7.4]	17 [8.9]	8 [4.2]	151 [79.5]	190 [100.0]

() % ภายในอาชีพหลัก [] % ผลรวม

Chi-Square Test = 161.193^a Sig = 0.000

11 cell (68.8%) ค่าความถี่ที่คาดหวังน้อยกว่า 5 โดยความถี่ที่คาดหวังที่น้อยที่สุด 0.06

กลุ่มบริการจักรยานยนต์รับจ้าง

ลักษณะการทำงานเป็นปัจจัยหนึ่งที่สามารถบ่งชี้ถึงสถานะทางเศรษฐกิจของแต่ละคนได้ การประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างเป็นงานที่สามารถสร้างรายได้ทั้งอาชีพหลักการทำงานเพื่อเสริมรายได้ จากผลการศึกษา พบว่า ผู้ที่จักรยานยนต์รับจ้างส่วนใหญ่ (ร้อยละ 87.5) ทำงานนี้เป็นอาชีพหลัก มีเพียงร้อยละ 12.5 เท่านั้นที่มีอาชีพหลักเป็นพนักงานบริษัทเอกชนบนถนนสีลม และที่จักรยานยนต์รับจ้างเพื่อเสริมรายได้หลังเลิกจากงานประจำ และในกลุ่มผู้ประกอบการประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างทั้งหมดมีเพียงร้อยละ 20.0 ที่มีอาชีพเสริมอื่นๆ เนื่องจากลักษณะการทำงานมีความเป็นอิสระ และจะมีผู้มาใช้บริการมากเฉพาะในช่วงเช้าและเย็น ในช่วงเวลาที่เหลือสามารถไปทำงานอื่นเพื่อเสริมรายได้ ได้แก่ ค้าขาย รับจ้าง และพนักงานส่งเอกสาร แต่เมื่อพิจารณาเฉพาะกลุ่มผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้างที่ไม่มีอาชีพเสริม พบว่า เป็นสัดส่วนมากที่สุด คือ ร้อยละ 67.5 (ดังตารางที่ 5.10) อาจกล่าวได้ว่า การประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างเป็นงานที่สร้างรายได้หลักถือว่าเป็นอาชีพที่มีความสำคัญต่อคนกลุ่มหนึ่งในสังคมและมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ ดังที่พบ

เอกสารเห็นได้ทั่วไปตามแนวถนน ตรอก ซอย ต่างๆ ที่มีจักรยานยนต์รับจ้างไว้คอยบริการแก่ประชาชน การค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.10 อาชีพเสริมของผู้ประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้าง

อาชีพเสริม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่มี	27	67.5
จักรยานยนต์รับจ้าง	5	12.5
ค้าขาย	3	7.7
พนักงานส่งเอกสาร	3	7.5
รับจ้าง/เกษตรกร	2	5.0
รวม	40	100.0

“สมนึก ...จักรยานยนต์รับจ้างเป็นอาชีพหลัก ไม่มีอาชีพเสริมอื่น ๆ เนื่องจากปัจจุบันงานหายาก คนเองไม่มีความรู้ รายได้หลักของครอบครัวมากจากการที่จักรยานยนต์รับจ้างเท่านั้น...ประมาณ 8,000 บาทต่อเดือน ต้องส่งเงินกลับบ้านที่ชัยภูมิทุกเดือนเดือนละ 5,000 บาท ส่วนที่เหลือเก็บไว้เป็นค่าใช้จ่ายส่วนตัว และค่าเช่าบ้าน” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

“ประหยัด อยู่วินจักรยานยนต์ตั้งอยู่ด้านหน้าอาคารสีลมคอมเพล็กซ์ มีบริษัทอยู่เป็นจำนวนมาก นอกจากจะให้บริการแก่ประชาชนทั่วไปเป็นอาชีพหลักแล้วยังรับจ้างส่งเอกสารให้กับบริษัทเหล่านี้เป็นประจำทุกวัน รายได้จากการส่งเอกสารประมาณ 100 - 150 บาทต่อวัน รวมแล้วแต่ละเดือนมีรายได้ทั้งหมด 16,000 บาท เป็นรายได้เพียงอย่างเดียวของครอบครัวซึ่งปัจจุบันแต่ละเดือนมีค่าใช้จ่ายสูงมาก แต่ขณะนี้กำลังพยายามควบคุมค่าใช้จ่ายเพื่อจะมีเงินเหลือเก็บบ้างเพราะถ้าอายุมากขึ้นคงจะเลิกขี่จักรยานยนต์รับจ้าง” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

“วัฒน์ ...ทำงานเป็นพนักงานต้อนรับที่โรงแรมมณเฑียร ได้เงินเดือน 8,500 บาทไม่พอใช้จ่าย ต้องทำงานหารรายได้พิเศษ จึงตัดสินใจขี่จักรยานยนต์รับจ้างเนื่องจากสามารถทำงานได้หลังเลิกงานและเลิกเวลาทำงานเองได้ มีรายได้รวมแล้วประมาณ 3,000 บาทต่อเดือน เป็นรายได้นำพอใจ คิดเป็น 2 ใน 3 ของรายได้จากงานประจำแต่เหนื่อยมากเช่นกัน” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

การค้าขายย่อยนอกกระบบเป็นรูปแบบการทำงานที่มีประสิทธิภาพที่ประชาชนยึดเป็นอาชีพหลักในการสร้างรายได้โดยเฉพาะกลุ่มคนด้อยโอกาส ช่วยลดการเกิดปัญหาทางสังคมที่เป็นผลต่อเนื่องจากภาวะการว่างงานและยังเป็นทางเลือกในการเสริมสร้างรายได้พิเศษกับนักศึกษา พนักงานบริษัทหลังจากเลิกงานประจำ และเป็นแหล่งรองรับแรงงานส่วนเกินจากชนบทในภาคเกษตรกรรมที่มีการว่างงานตามฤดูกาล เนื่องจากเป็นงานอิสระ สามารถเลือกเวลาทำงานได้ด้วยตนเอง หรือกล่าวได้ว่าเป็นอาชีพที่มีความยืดหยุ่นสามารถปรับรูปแบบการทำงานให้เหมาะสมตามภาวะการทำงานของแต่ละกลุ่มคนได้เป็นอย่างดี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5.1.2 การพึ่งพาปัจจัยการผลิตในการประกอบกิจการ

รูปแบบกิจการและสถานะทางเศรษฐกิจสังคมข้างต้นมีผลทำให้ความสามารถในการเข้าถึงปัจจัยการผลิตหรือความเป็นเจ้าของของปัจจัยการผลิตแตกต่างกัน ซึ่งเป็นปัจจัยแรกเริ่มของการนำไปสู่ประสิทธิภาพในการประกอบกิจการเพื่อสะสมผลกำไร ดังนี้

กลุ่มร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

1) เงินทุน

เงินทุนสำหรับการลงทุนเมื่อเริ่มต้นประกอบกิจการ พบว่า โดยส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 73.2 มาจากเงินออมของตนเองที่ได้จากการทำงานอื่นมาก่อน ดังที่กล่าวไว้ข้างต้นว่า การค้ารายย่อยเป็นธุรกิจการค้าขนาดเล็กจึงใช้เงินลงทุนไม่สูงมากนัก โดยเฉพาะร้านแผงลอยริมถนนใช้เงินลงทุนต่ำกว่าประเภทอาคารร้านค้า แต่ยังมีผู้ค้าร้อยละ 21.6 ที่ขอยืมเงินจากญาติพี่น้องเนื่องจากไม่มีเงินเก็บหรือมีแต่ไม่เพียงพอสำหรับการลงทุน ซึ่งเป็นการขืมโดยไม่ต้องเสียดอกเบี้ยถือว่าเป็นการช่วยเหลือกันในหมู่เครือญาติ แต่อย่างไรก็ตามมีผู้ค้าอีกร้อยละ 21.6 ต้องกู้ยืมเงินนอกระบบมาลงทุน เช่น นายทุน เจ้าของร้านค้า หรือเจ้าของขอยที่เป็นนายทุน เนื่องจากพวกเขาไม่มีทางเลือกจึงต้องยอมจ่ายดอกเบี้ยในอัตราที่สูงมาก คือ ร้อยละ 20–25 ถือว่าเขาเปรียบผู้กู้ยืมเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะผู้ค้ารายย่อยบางรายต้องจ่ายดอกเบี้ยแบบรายวัน เมื่อเป็นเช่นนี้แล้วคงเป็นไปได้ยากมากที่จะหลุดพ้นจากภาวะหนี้สินและนี่คือวงจรของความยากจนที่ไม่มีวันหมดสิ้น เนื่องจากไม่มีความสามารถในการสะสมมูลค่าส่วนเกินได้มากพอ (ดังตารางที่ 5.11)

ตารางที่ 5.11 แหล่งที่มาของเงินทุนสำหรับเริ่มต้นประกอบกิจการ

แหล่งที่มาของเงินทุน	จำนวน [190]	ร้อยละ [100.0]
1. เงินออมส่วนตัว	139	73.2
2. เงินยืมจากญาติพี่น้อง	41	21.6
3. เงินกู้ยืมนอกระบบ	24	12.6
4. เงินกู้ยืมจากธนาคาร	4	2.1

* เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

การกู้ยืมเงินจากระบบธนาคารมีเพียงร้อยละ 2.1 เท่านั้น ซึ่งเป็นสัดส่วนที่น้อยมาก ผู้ที่กู้เงินจากธนาคารนี้ต้องนำหลักทรัพย์ไปค้ำประกัน เช่น บ้าน ที่ดิน หรือสมุดบัญชีเงินฝาก ในกลุ่มนี้เป็นผู้ที่ขายเสื้อผ้า กระเป๋า และเป็นผู้มีความรู้ในระดับปริญญาตรี ถือว่าเป็นผู้ค้าที่มีสถานะเศรษฐกิจดีแล้วยังมีความรู้ความสามารถในด้านการจัดการที่ดี ธนาคารจึงมีความไว้วางใจว่าจะสามารถนำเงินมาใช้คืนได้ จากการสัมภาษณ์ผู้ค้ารายย่อยในความคิดเห็นเกี่ยวกับการกู้ยืมเงิน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์เพื่อการวิจัยในท้องถิ่น เมื่อผู้ใดเห็นประโยชน์ในการนำ
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากธนาคารหรือสถาบันการเงิน พบว่า ผู้ค้าส่วนใหญ่ไม่มีหลักทรัพย์ที่จะนำไปค้ำประกันได้ บางรายไม่เคยไปใช้บริการจากธนาคารพาณิชย์เลย และผู้ค้ายังแสดงความเห็นว่าในขั้นตอนการกู้ยืมเงินมีความยุ่งยากและเข้มงวดในด้านเอกสาร ประกอบกับรูปแบบกิจการไม่มีความมั่นคงถาวร ไม่มีหลักประกันน่าเชื่อถือจึงไม่อนุมัติวงเงิน

2) อุปกรณ์เครื่องมือ

ร้านค้ารายย่อยในย่านสีลมมีรูปแบบร้านค้าต่างๆ จากผลการศึกษา พบว่า ส่วนใหญ่เป็นร้านแผงลอยร้อยละ 36.3 รองลงมาเป็นร้านรถเข็น ร้อยละ 28.9 อาคารร้านค้าร้อยละ 9.5 และร้านรถเข็นกับตั้งโต๊ะ(มักพบในร้านขายอาหารตามสั่ง ก๋วยเตี๋ยว ฯลฯ) ร้อยละ 5.3 เป็นลำดับรองลงมา สำหรับการเช่าขายโดยใช้รถเข็นหรือหาบเร่ พบในสัดส่วนร้อยละ 20.0

เนื่องจากเป็นร้านค้าขนาดเล็ก การซื้ออุปกรณ์เครื่องมือในการประกอบการค้าส่วนใหญ่ซื้อจากผู้ค้าปลีกและผู้ค้าส่ง ร้อยละ 46.8 และ ร้อยละ 25.3 ตามลำดับ เนื่องจากลักษณะกิจการมีการใช้เครื่องมือไม่มากนักและใช้อุปกรณ์ในการค้าขายแบบง่ายๆ เช่น รถเข็น แผง ราวแขวนเสื้อ ผ้า หรือมีเพียงโต๊ะหรือผ้าปูขายเท่านั้น การซื้ออุปกรณ์จากผู้ผลิตขนาดเล็กมีเพียงร้อยละ 14.7 โดยการสั่งทำเพื่อให้ได้ลักษณะตามต้องการ เช่น ชั้นวางของ เตาหรือหม้ออลูมิเนียมขนาดใหญ่ เป็นต้น สำหรับร้านค้าที่ซื้ออุปกรณ์เครื่องมือจากโรงงานขนาดใหญ่เป็นประเภท เครื่องทำกัญแจ เครื่องเย็บรองเท้า และอุปกรณ์ตกแต่งอาคารร้านค้าต่างๆ จะซื้อจากโรงงานผู้ผลิตโดยตรง(ร้อยละ 6.3) (ดังตารางที่ 5.12)

การชำระหนี้สำหรับค่าอุปกรณ์เครื่องมือ พบว่า ผู้ค้ารายย่อยร้อยละ 94.2 จ่ายเป็นเงินสดเนื่องอุปกรณ์เครื่องมือที่ใช้ราคาไม่แพงมากนัก เช่น รถเข็น 1 คัน ราคาประมาณ 600 - 1,000 บาท แต่มีประมาณร้อยละ 4.7 ที่จ่ายชำระเป็นเงินผ่อน และอีกร้อยละ 1.1 จ่ายทั้งเงินสดและเงินผ่อน ในกลุ่มนี้บางส่วนเป็นอาคารร้านค้า บางส่วนเป็นการจ่ายค่าอุปกรณ์เครื่องมือ เช่น เครื่องทำกัญแจ ที่สั่งซื้อจากโรงงานขนาดใหญ่ เป็นอุปกรณ์ที่ใช้เทคโนโลยีในระดับสูงขึ้นไป ราคาเครื่องประมาณ 50,000 บาท โดยจ่ายเงินสดแล้วผ่อนชำระต่อในส่วนที่เหลือแต่มีอัตราดอกเบี้ยค่อนข้างสูง หากพิจารณาอีกด้านหนึ่ง พบว่า ผู้ค้าส่วนใหญ่มีเงินทุนไม่มากนักและมีความต้องการจ่ายชำระแบบผ่อนส่ง แต่เนื่องจากผู้ผลิตหรือผู้ขายเครื่องมือไม่มีความไว้วางใจในตัวผู้ค้ารายย่อย เพราะผู้ผลิตส่วนใหญ่คิดว่าผู้ค้ามีสถานภาพทางเศรษฐกิจไม่มั่นคงเพียงพอ และไม่มีหลักประกันใดที่จะสร้างความเชื่อมั่นได้เป็นการเสียเงินไป

ตารางที่ 5.12 อุปกรณ์เครื่องมือสำหรับการประกอบการค้าและรูปแบบการจ่ายชำระค่าอุปกรณ์
เครื่องมือ

ประเภทกิจการ	จำนวน*[190]	ร้อยละ [100.0]
กิจการขนาดใหญ่	12	6.3
กิจการขนาดเล็ก	28	14.7
ร้านค้าส่ง	48	25.3
ร้านค้าปลีก	89	46.8
สินค้ามือสอง	8	4.2
ทำเอง	5	2.6
การจ่ายชำระเงิน	จำนวน*[190]	ร้อยละ [100.0]
เงินสด	179	94.2
ผ่อนชำระ	9	4.7
เงินสดและผ่อนชำระ	2	1.1

* เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

3) วัตถุดิบและสินค้า

แหล่งในการซื้อวัตถุดิบหรือสินค้าเพื่อการค้ามีความแตกต่างกันไปตามประเภทของสินค้าสำหรับวัตถุดิบ หากเป็นการจำหน่ายอาหาร ของหวานและเครื่องดื่มต้องซื้ออาหารสดมาจัดการปรุงเป็นอาหารสำเร็จรูป แต่ถ้าเป็นการจำหน่ายสินค้าประเภทเสื้อผ้า กระเป๋า รองเท้า นาฬิกา ฯลฯ จะรับตัวสินค้ามาจำหน่ายได้ทันทีโดยมีแหล่งรับซื้อจากผู้ค้าส่งมากที่สุด คือ ร้อยละ 50.5 รองลงมาคือ ผู้ค้าปลีก ร้อยละ 25.3 (ดังตารางที่ 5.13) ที่เป็นร้านค้าทั่วไปตามศูนย์กลางทางการค้าของสินค้าแต่ละประเภท เช่น ผลไม้ซื้อจากปากคลอง อาหารสดซื้อจากตลาดคลองเตย นาฬิกาส่วนใหญ่มาจากท่าเรือ แต่สำหรับเทพเพลง/ซีดีและกระเป๋าที่เป็นสินค้าปลอม ผู้ขายไม่ขอตอบแหล่งที่มาเพราะเกรงจะส่งผลกระทบต่ออาชีพและผู้อื่นที่มีส่วนเกี่ยวข้อง

นอกจากนี้ยังมีสินค้าที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศประเภท เสื้อผ้า กระเป๋าและเครื่องสำอาง โดยผู้ค้ารายย่อยเดินทางไปต่างประเทศเพื่อเลือกซื้อสินค้าด้วยตัวเองหรือรับรายการสั่งสินค้า (Order) จากลูกค้าด้วย เมื่อเทียบต้นทุนค่าเดินทางกับผลกำไรจากการขายสินค้าแล้วคุ้มค่า ซึ่งร้านค้าเหล่านี้มีลูกค้าประจำที่มีความเชื่อใจในตัวสินค้าว่าเป็นของจริง และอยู่ในระดับราคาที่ยอมรับได้ ผู้ค้าในกลุ่มนี้เป็นคนระดับกลางมีความสามารถในการจัดการธุรกิจที่ดีทั้งการเงินและการตลาด พบมากในชอยละลาหยทรัพย์ ซึ่งถือว่าเป็นอีกรูปแบบหนึ่งของการค้ารายย่อยที่มีใช่เป็นเพียงพ่อค้าแม่ค้าที่ประกอบอาชีพแบบง่ายๆ อีกต่อไป

มีผู้ค้าบางส่วนเห็นว่าปัจจุบันอยู่ในภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทำให้ไม่สามารถขึ้นราคาสินค้าได้ จึงต้องหาช่องทางลดต้นทุนวัตถุดิบหรือราคาสินค้าลง โดยการติดต่อกับผู้ผลิตโดยตรง คือ โรงงาน/กิจการขนาดใหญ่ กิจการขนาดเล็ก และการซื้อสินค้าจากเกษตรกรโดยตรง ในสัดส่วนร้อยละ 9.5 2.6 และ 1.6 ตามลำดับ (ดังตารางที่ 5.13)

การชำระเงิน พบว่า ผู้ค้าส่วนใหญ่(ร้อยละ 88.9) จ่ายเป็นเงินสด โดยเฉพาะผู้ขายอาหารจะจ่ายแบบวันต่อวัน เนื่องจากเป็นผู้ซื้อขายย่อยและต้องการความสดของอาหาร สำหรับผู้ขายเสื้อผ้า กระเป๋า รองเท้าและสินค้าเบ็ดเตล็ดต่าง ๆ บางส่วนจ่ายได้ด้วยระบบเครดิต เมื่อต่างฝ่ายต่างไว้นั่นเนื้อเรื่องใจกันทางด้านสภาพทางการเงินในระดับหนึ่ง แต่ถือว่ามีสัดส่วนน้อยมากเพียงร้อยละ 11.1 (ดังตารางที่ 5.13)

ตารางที่ 5.13 แหล่งจำหน่ายวัตถุดิบและสินค้าสำหรับการประกอบการค้าและรูปแบบการจ่ายชำระเงิน

ประเภทกิจการ	จำนวน* [190]	ร้อยละ [100.0]
โรงงาน/กิจการขนาดใหญ่	18	9.5
กิจการขนาดเล็ก	5	2.6
ผู้ค้าส่ง	96	50.5
ผู้ค้าปลีก	48	25.3
พ่อค้าคนกลาง	15	7.9
ต่างประเทศ	5	2.6
เกษตรกร	3	1.6
การจ่ายชำระเงิน	จำนวน* [190]	ร้อยละ [100.0]
เงินสด	169	88.9
เครดิต	6	3.2
เงินสดและเครดิต	15	7.9

* เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากผลการศึกษาข้างต้น หมายถึง โอกาสในการเข้าถึงแหล่งผลิตโดยตรงมีน้อยมากจากการสัมภาษณ์ผู้ค้าที่รวมกลุ่มกันเพื่อซื้อสินค้าจากแหล่งผลิต คือ ผู้ประกอบการขนาดใหญ่และเกษตรกรโดยตรงจะได้สินค้าราคาถูกกว่าครั้งหนึ่งเมื่อเทียบกับราคาซื้อจากผู้ค้าส่งและพ่อค้าคนกลาง การดำเนินการดังกล่าวนี้ผู้ค้ากล่าวว่า เป็นการปรับรูปแบบการจัดการภายในกิจการที่นอกจากเพื่อเพิ่มผลกำไรแล้วยังเป็นการปรับเปลี่ยนเพื่อความอยู่รอดในการประกอบอาชีพควบคู่กันไป ที่ถือว่าเป็นศักยภาพการดำเนินการที่ผู้ค้าสามารถทำได้ ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อทั้งผู้ค้ารายย่อยและเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผู้บริโภคที่จะยังคงสามารถซื้อสินค้าได้ในราคาถูกเช่นเดิม นอกจากนี้ยังพบสินค้ามีค่าหน้าที่ผู้ขายไปรับซื้อจากโรงงานผู้ผลิตเพื่อนำมาขายต่อในราคาถูก เช่น เสื้อผ้า แก้วน้ำ เครื่องใช้ในบ้าน เป็นต้น ที่นอกจากเป็นการช่วยกระจายสินค้าทางการตลาดแล้วยังช่วยลดภาวะต้นทุนอันเกิดจากความเสียหายของสินค้าในกระบวนการผลิตอีกด้วย

4) พื้นที่ประกอบการค้าขายและรายจ่ายการใช้พื้นที่

ร้านค้าในย่านสีลมประมาณร้อยละ 80.0 มีที่ตั้งขายประจำ ตำแหน่งที่ตั้งของร้านค้าส่วนใหญ่ (ร้อยละ 59.5) ได้รับอนุญาตใช้พื้นที่สำหรับตั้งร้านจากเจ้าของที่ ซึ่งในจำนวนนี้ร้อยละ 34.2 ได้รับอนุญาตจากรัฐ (กทม.) ให้ทำการค้าได้ในจุดผ่อนผันและเมื่อพิจารณาตำแหน่งที่ตั้งกับรูปแบบการขายโดยจัดกลุ่มรูปแบบที่คล้ายกันได้ด้วยกันได้เป็น 3 แบบใหญ่ๆ คือ แผงลอย/รถเข็น/รถเข็นกับตั้งโต๊ะ อาคารร้านค้า และการเช่าขาย พบว่า ร้านค้าที่ได้รับอนุญาตจากรัฐเป็นร้านแบบแผงลอย/รถเข็นมากที่สุด (ร้อยละ 92.3) และในกลุ่มร้านค้าที่ได้รับอนุญาตจากรัฐนี้มีร้อยละ 8.9 ที่ต้องขออนุญาตจากเจ้าของร้านค้าเอกชนควบคู่ไปด้วย แต่ในกลุ่มร้านค้าที่ได้รับอนุญาตจากเอกชนส่วนใหญ่เป็นร้านแผงลอยมากที่สุด (ร้อยละ 62.5) ที่ตั้งแผงอยู่หน้าร้านอาคารพาณิชย์ อาคารขนาดใหญ่ และชอยเอกชน แต่ในปัจจุบันพบว่ามีการสร้างร้านค้าแบ่งล็อคให้เช่าเป็นจำนวนมากทั้งที่ขายเสื้อผ้า และเป็นศูนย์อาหารโดยมีสัดส่วนรองลงมาจากร้านแผงลอย คือ ร้อยละ 36.7 ซึ่งเป็นร้านที่มีความมั่นคงมากกว่าร้านแผงลอย รถเข็นทั่วไป (ดังตารางที่ 5.14)

ผู้ค้าที่ไม่ได้รับอนุญาตทั้งจากรัฐ (กทม.) และเอกชนในการให้ใช้พื้นที่ขายมีมากถึงร้อยละ 39.2 และในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่เป็นร้านรถเข็นและร้านแผงลอย (ร้อยละ 57.1) โดยพวกเขาให้เหตุผลในการตั้งร้านว่าขายมานานแล้วไม่เคยมีผู้ใดมาขับไล่ แต่ถ้าหากเจ้าหน้าที่เทศกิจมาจับกุมก็จะยอมจ่ายเงินบ้างเพื่อจะสามารถขายสินค้าต่อไปได้ เพราะจำนวนเงินที่จ่ายไม่สูงเกินไปนัก คิดเสียว่าเป็นต้นทุนทางการค้าอย่างหนึ่ง และสัดส่วนรองลงมาเป็นกิจการเช่า (ร้อยละ 41.6) โดยใช้รถเข็นหรือการหาบเร่ (มีน้อยมาก) ขายไปเรื่อยๆ และจะหยุดพักตามที่ต่างๆ แต่ต้องเคลื่อนรถเข็นเมื่อเจ้าของที่หรือเจ้าหน้าที่เทศกิจมาพบ (ดังตารางที่ 5.14)

ตารางที่ 5.14 รูปแบบการขายกับการใช้พื้นที่ตั้งร้านค้า

การได้รับอนุญาต ใช้พื้นที่ตั้งร้านค้า	รูปแบบร้านค้า			รวม
	แผงลอย/รถเข็น/ตั้งโต๊ะ	อาคารร้านค้า	เร่ขาย	
รัฐ (กทม.)	60 (92.3)	-	5 (7.7)	65 [34.2]
เอกชน	30 (62.5)	18 (36.7)	1 (2.1)	49 [26.6]
ไม่ได้รับอนุญาต	44 (57.1)	-	32 (41.6)	76 [39.2]
รวม	134 (70.5)	18 [9.5]	38 [20.0]	190 [100.0]

() % ในการได้รับอนุญาต

[] % ผลรวม

Chi-Square Tests = 82.978^a

Sig = 0.000

P < 0.05

a. 1 cells (11.1%) มีค่าความถี่ที่คาดหวังน้อยกว่า 5 โดยความถี่ที่คาดหวังที่ต่ำสุด 4.55

ที่ตั้งประจำในการขายสินค้าของผู้ค้าส่วนใหญ่ คือร้อยละ 73.7 มีที่ตั้งขายประจำเพียงที่เดียวไม่มีการขายที่อื่นอีก และมีเพียงร้อยละ 26.3 ที่มีการขายสินค้าในที่อื่นๆ นอกจากจุดที่ทำการสัมภาษณ์ นั่นคือ ประมาณ 3 ใน 4 เป็นผู้เร่ขายมักพบในสินค้าประเภทรถเข็นขายผลไม้ โดยเร่ขายไปในสถานที่ต่างๆ อาทิเช่น สวนลุมพินี ลาดพร้าว ย่านฝั่งธนบุรี เป็นต้น เพื่อเข้าถึงกลุ่มผู้ซื้อสินค้ามากที่สุด ส่วนที่เหลืออีก 1 ใน 4 เป็นผู้ที่มีที่ตั้งแน่นอนแต่เปลี่ยนสถานที่ขายตามช่วงวันหรือเวลา นั่นคือ ในการศึกษาครั้งนี้สำรวจกิจกรรมการค้าเฉพาะในเวลากลางวันจึงพบว่า มีผู้ค้าบางรายขายสินค้าในชอยละลาหยทรัพย์ แต่ในเวลากลางคืนย้ายไปขายในย่านพัฒนาพงศ์ หรือตอนช่วงเช้าไปขายที่อาคารพาณิชย์ และบางส่วนไปขายตามตลาดนัดบ้างแล้วแต่โอกาส

การเสียค่าใช้จ่ายในการขายหรือค่าที่ตั้งแผงเป็นการเสียค่าเช่าที่ ได้รวมไปถึงค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าทำความสะอาด และค่าฝากสิ่งของ ซึ่งมีทั้งการจ่ายเป็นรายวันหรือรายเดือน หรือเสียทั้งสองแบบขึ้นอยู่กับข้อตกลงการใช้พื้นที่ จากการศึกษา พบว่า ผู้ค้าส่วนใหญ่(ร้อยละ 51.1) ไม่ต้องเสียค่าเช่าที่ สำหรับผู้ที่เสียค่าเช่าเป็นรายวันส่วนใหญ่อยู่ในช่วง 100-300 บาท (ร้อยละ 16.8) โดยผู้ค้าจะจ่ายค่าเช่าเฉพาะวันที่มาตั้งร้านขายสินค้าเท่านั้น สำหรับค่าเช่าที่จ่ายเป็นรายเดือนมีสัดส่วนใกล้เคียงกัน คือ มากกว่า 5,000 บาท (ร้อยละ 10.0) และร้อยละ 8.4 ต้องจ่ายค่าเช่าที่อยู่ในช่วง 300-1,000 บาท และผู้ที่จ่ายค่าเช่าที่ระหว่าง 1,001-5,000 บาท มีร้อยละ 8.4 ตามลำดับ (ดังตารางที่ 5.15)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.15 การเสียค่าเช่าที่สำหรับการตั้งร้าน

การเสียค่าเช่าที่*	จำนวน (ร้าน)	ร้อยละ
ไม่เสีย	96	50.5
การเสียค่าเช่าที่แบบรายวัน(บาท/เดือน)**		
300 – 1,000	16	8.4
1,001 – 5,000	13	6.8
มากกว่า 5,000	19	10.0
การเสียค่าเช่าแบบรายเดือน (บาท/วัน)**		
10 – 50	13	6.8
100 – 300	32	16.8
500 – 1,000	3	1.6
มากกว่า 1,000	11	5.8

* มีผู้ให้สัมภาษณ์จำนวน 8 รายไม่เปิดเผยข้อมูล

** มีผู้ค้าที่เสียค่าเช่าที่ทั้งแบบรายวันและรายเดือน

หากพิจารณาระดับค่าเช่าดังตารางที่ 5.15 สรุปได้ว่ามีราคาค่าเช่าสูงมาก และเมื่อจำแนกตามรูปแบบการขาย พบว่า ประเภทอาคารร้านค้ามีค่าเฉลี่ยค่าเช่าสูงถึง 3,328 บาทต่อเดือน และ 355 บาทต่อวัน (ไม่รวมในส่วนที่ต้องจ่ายล่วงหน้าหรือทำสัญญาเช่าซื้อ) หรือแม้กระทั่งร้านแผงลอย มีค่าเช่าเฉลี่ย 1,136 บาทต่อเดือน และ 95 บาทต่อวัน ขึ้นอยู่ขนาดพื้นที่ของร้าน เนื่องจากย่านสีลมตั้งอยู่ใจกลางเมืองเป็นย่านธุรกิจสำคัญของประเทศ ระดับราคาที่ดินสูงมากอยู่แล้ว ดังนั้น ค่าเช่าที่จึงต้องสูงตามไปด้วย (ดังตารางที่ 5.16)

ตารางที่ 5.16 ค่าเฉลี่ยการเสียค่าเช่าที่จำแนกตามรูปแบบการขาย

รูปแบบการขาย*	ค่าเช่า (บาท/วัน)		ค่าเช่า (บาท/เดือน)	
	Mean	S.D.	Mean	S.D.
1. แผงลอย	95.46	179.28	1,136.15	2,775.92
2. รถเข็น	16.42	53.28	41.51	133.64
3. รถเข็นและตั้งโต๊ะ	6.00	15.78	1,260.00	2,676.73
4. อาคารร้านค้า	355.13	766.43	3,328.13	3,717.88
5. เร่ขาย	4.47	18.11	60.53	257.37

* คิดเฉพาะผู้เสียค่าเช่าที่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สำหรับพื้นที่สาธารณะผู้ค้าเคยจ่ายให้กับสำนักงานเขตเป็นเงิน 200-300 บาทต่อเดือน ขึ้นอยู่กับขนาดของร้านที่ใช้พื้นที่ตั้งวาง ผู้ค้าไปจ่ายที่สำนักงานเขตเองหรือจ่ายที่เทศกิจและได้ใบเสร็จรับเงินที่ออกโดยสำนักงานเขต แต่ผู้ค้ายังคงไม่แน่ใจว่าเงินที่จ่ายไปเข้าสู่รัฐโดยตรงหรือไม่ นอกจากการเสียค่าเช่าที่แล้วยังมีค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวกับการประกอบอาชีพ คือ ภาษีรายได้ ดอกเบี้ยเงินกู้ยืมระบบ ค่าเก็บของ เป็นต้น

ค่าเช่าพื้นที่มีระดับราคาที่แตกต่างกันไป จากการทดสอบความเป็นอิสระต่อกันด้วยวิธีการตารางไขว้ พบว่า การจ่ายค่าเช่าที่มีความสัมพันธ์กับรูปแบบการขาย และตำแหน่งที่ตั้ง ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ดังนี้

รูปแบบการขาย หรือลักษณะร้านค้า มีความสัมพันธ์ไปในทางเดียวกันกับระดับค่าเช่าพื้นที่ เพื่อความชัดเจนในการแสดงผลเชิงสถิติผู้ศึกษาได้ทำการรวมกลุ่มรูปแบบร้านค้าที่มีลักษณะใกล้เคียงกันและเรียงอันดับโดยพิจารณาจากความมั่นคงในโครงสร้างทางกายภาพของร้านค้า พบว่าในกลุ่มผู้เช่าขายสินค้าส่วนใหญ่ (ร้อยละ 84.2) ไม่เสียค่าเช่าที่ เนื่องจากไม่มีที่ตั้งร้านประจำตลอดทั้งวัน แต่มีเพียงร้อยละ 15.8 เท่านั้นที่ต้องเสียค่าเช่าจ่ายให้กับเจ้าของบ้านที่เป็นจุดตั้งขายแน่นอน ในบางช่วงเวลา สำหรับร้านแผงลอยหรือรถเข็นที่มีการตั้งโต๊ะไว้บริการลูกค้าในสัดส่วนครึ่งหนึ่ง ไม่ต้องเสียค่าเช่าใดๆ แต่มีบางส่วน คือ ร้อยละ 19.5 ของลักษณะร้านค้ากลุ่มนี้เสียค่าเช่าจ่ายอยู่ในช่วง 300 - 1,500 และตั้งแต่ 1,500 - 5,000 บาทต่อเดือน ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 10.9 ต้องเสียค่าเช่าที่มากกว่า 5,000 บาท เนื่องจากกลุ่มร้านค้านี้มีที่ตั้งขายแน่นอน และใช้พื้นที่ตั้งร้านค่อนข้างมาก ในส่วนของอาคารร้านค้าที่ตั้งอยู่พื้นที่เอกชนที่มีการปลูกสร้างอาคารถาวรแล้วแบ่งให้เช่า ย่อมต้องเสียค่าเช่าพื้นที่แน่นอน โดยส่วนใหญ่ (ร้อยละ 62.5) ต้องเสียค่าเช่ามากกว่า 5,000 บาท และอีกร้อยละ 37.5 ต้องจ่ายค่าเช่า 1,501 - 5,000 บาทต่อเดือน ขึ้นอยู่กับขนาดของร้านและทำเลที่ตั้ง (ดังตารางที่ 5.17)

ตารางที่ 5.17 ความสัมพันธ์ระหว่างค่าใช้จ่ายในการใช้พื้นที่ค้าขายและรูปแบบร้านค้า

ค่าเช่าพื้นที่ (บาทต่อเดือน)	รูปแบบร้านค้า			รวม
	เช่าขาย	แผงลอย/รถเข็น/ คั้งโต๊ะ	อาคารร้านค้า	
ไม่เสีย	32 (84.2)	64 (50.0)	-	96 [52.7]
300 - 1,500	5 (13.2)	25 (19.5)	-	30 [16.5]
1,501 - 5,000	1 (2.6)	25 (19.5)	6 (37.5)	32 [17.6]
มากกว่า 5,000	-	14 (10.9)	10 (62.5)	24 [13.2]
รวม	38 [20.9]	128 [70.3]	16 [8.8]	182 [100.0]

() % ในรูปแบบการขาย [] % ผลรวม

Chi-Square Tests = 63.093^a Sig = 0.000 P < 0.05 C = 0.489

a. 3 cells (25.0%) มีค่าความถี่ที่คาดไว้ต่ำกว่า 5 โดยความถี่ที่คาดไว้ที่น้อยที่สุด 2.11

รูปแบบร้านค้าเป็นส่วนหนึ่งที่แสดงถึงความมั่นคงของร้านค้า ที่เกี่ยวเนื่องกับการจ่ายค่าเช่าพื้นที่ตั้งร้าน ผู้ค้าที่เช่าขายย่อมไม่มีที่ตั้งประจำตลอดทั้งวันจึงไม่ต้องเสียค่าเช่า ร้านค้าประเภทแผงลอย รถเข็น หรือการตั้งโต๊ะบริการขายอาหาร โดยส่วนใหญ่ไม่เสียแต่ถ้าบางส่วนต้องเสียค่าเช่าเนื่องจากอยู่ในพื้นที่เอกชน หรือเช่าพื้นที่ด้านหน้าอาคารพาณิชย์ ถึงแม้จะเป็นเพียงพื้นที่เล็กๆ แต่มีค่าเช่าสูงมากเนื่องจากเป็นย่านธุรกิจ ที่ดินคือผลตอบแทนทางธุรกิจอย่างหนึ่ง และเป็นทางผ่านของประชาชน สำหรับอาคารร้านค้ามักเป็นการแบ่งห้องเป็นสัดส่วนโดยเอกชน

ตำแหน่งที่ตั้ง การได้รับอนุญาตในการใช้สถานที่สำหรับค้าขาย มีความสัมพันธ์กับระดับค่าเช่าพื้นที่ พบว่า ร้านค้าที่ไม่ได้รับอนุญาตให้ใช้สถานที่ (ไม่ได้มีข้อตกลงอย่างเป็นทางการกับเจ้าของพื้นที่) ในสัดส่วนร้อยละ 80.3 ไม่ต้องเสียค่าเช่าโดยกลุ่มนี้ประกอบด้วยผู้เช่าขาย ผู้ค้าที่ขาย ณ. พื้นที่นี้มักเป็นเวลานานและยังคงขายต่อไปโดยไม่มีการขังไล่จากบุคคลใดๆ แต่เป็นที่น่าสังเกตว่ายังมีบางส่วนกลับต้องเสียค่าใช้จ่าย ซึ่งเป็นผู้ค้าที่จ่ายเงินโดยไม่มี ความมั่นคงในการใช้พื้นที่ แต่ต้องจ่ายยอมเนื่องจากต้องการค้าขายเพื่อสร้างรายได้ สำหรับผู้ค้าที่ได้รับอนุญาตจากรัฐ (กทพ.) ส่วนใหญ่ไม่ต้องเสียค่าเช่าที่เพราะค้าขายมานานและไม่เคยจ่ายเงินเป็นค่าเช่าหรือไม่ยอม

จ่าย มีร้อยละ 26.2 ที่ต้องจ่ายค่าเช่าที่ประมาณ 300 - 1,500 บาทต่อเดือน ซึ่งผู้ค้าจะนำเงิน
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ไปจ่ายที่สำนักงานเขตบางรัก หรือจ่ายที่เจ้าหน้าที่เทศกิจโดยสำนักงานเขตบางรักมอบใบเสร็จรับเงิน ให้เป็นหลักฐานด้วย ซึ่งผู้ค้าในกลุ่มนี้ค่อนข้างพึงพอใจและยอมจ่าย เนื่องจากเป็นเงินจำนวนไม่สูงมากและเป็นหลักประกันการใช้พื้นที่ได้ในระดับหนึ่ง ในส่วนของผู้ค้าที่ต้องจ่ายค่าเช่าที่ให้กับเอกชนโดยส่วนใหญ่ (ร้อยละ 46.7) ต้องจ่ายตั้งแต่ 1,501 – 5,000 บาทต่อเดือน และ ร้อยละ 33.3 จ่ายค่าเช่าต่อเดือนมากกว่า 5,000 บาทขึ้นไป ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มอาคารร้านค้า

ตารางที่ 5.18 ความสัมพันธ์ระหว่างค่าใช้จ่ายในการใช้พื้นที่ค้าขายและที่ตั้งร้านค้า

ค่าเช่าพื้นที่ (บาทต่อเดือน)	การได้รับอนุญาตใช้พื้นที่ตั้งร้าน			รวม
	รัฐ (กทม.)	เอกชน	ไม่ได้รับอนุญาต	
ไม่เสีย	32 (52.5)	3 (6.7)	61 (80.3)	96 [52.7]
300 - 1,500	16 (26.2)	6 (13.3)	8 (10.5)	30 [16.5]
1,501 - 5,000	7 (11.5)	21 (46.7)	4 (5.3)	32 [17.6]
มากกว่า 5,000	6 (9.8)	15 (33.3)	3 (3.9)	24 [13.2]
รวม	61 [33.5]	45 [24.7]	76 [41.8]	182 [100.0]

() % ในการได้รับอนุญาตใช้พื้นที่ตั้งร้าน [] % ผลรวม

Chi-Square Tests = 83.241^a

Sig = 0.000

P < 0.05

C = 0.598

a. 0 cells (0.0%) มีค่าความถี่ที่คาดไว้น้อยกว่า 5 โดยความถี่ที่คาดไว้มากที่สุด 5.93

ค่าเช่าพื้นที่เป็นต้นทุนในการประกอบกิจการสำหรับร้านค้ารายย่อยนอกกรอบในย่านสีลม มีระดับแตกต่างกันมากขึ้นอยู่กับลักษณะหรือขนาดของร้านค้า และตำแหน่งที่ตั้ง การได้รับอนุญาต โดยเฉพาะพื้นที่สาธารณะบริเวณทางเท้า ซึ่งมีข้อจำกัดด้านขนาดพื้นที่และกฎระเบียบของ กทม. แต่กลับเป็นพื้นที่ที่ผู้ค้าต้องการตั้งร้านค้ามากที่สุด เพราะไม่ต้องการเสียค่าเช่าหรือจ่ายแต่ในระดับไม่สูงมากนัก สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ดี และที่สำคัญพื้นที่เช่าจากเอกชนมีระดับราคาสูงมากซึ่งผู้ค้าส่วนใหญ่ไม่มีรายได้เพียงพอ จากปัจจัยดังกล่าวทำให้มีกลุ่มคนเข้าไปแสวงหาประโยชน์จากพื้นที่โดยเก็บเงินในลักษณะค่าเช่าซึ่งถือว่าการขูดรีดมูลค่าส่วนเกินจากผู้มีรายได้น้อยนั่นเอง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5) แรงงานและทักษะความรู้

จากระดับการศึกษา (ดังตารางที่ 5.1) ที่พบว่า ผู้ค้าส่วนใหญ่ไม่ได้รับการศึกษาและจบชั้นประถมศึกษาเท่านั้น (ร้อยละ 43.2) ดังนั้น ทักษะความรู้ที่ใช้ในการประกอบอาชีพได้มาจากการเรียนรู้จากประสบการณ์การทำงานในอดีตที่ผ่านมา หรือได้รับการสอนงานจากญาติหรือเพื่อนแทนการเรียนรู้จากระบบโรงเรียน แต่ในกลุ่มผู้จบการศึกษาสูงกว่า คือ มัธยมศึกษา อาชีวศึกษา และปริญญาตรีขึ้นไป สามารถประยุกต์ใช้ความรู้โดยมีการวางแผนการทำงานทำให้ระดับการดำเนินกิจการค่อนข้างดีกว่ากลุ่มผู้ค้าที่มีการศึกษาต่ำ ในการวัดความรู้ที่ใช้ในการประกอบกิจการ อาจใช้ประเภทสินค้าเป็นตัวบ่งชี้ได้ส่วนหนึ่ง จากตารางที่ 5.19 พบว่า ผู้ค้าที่ขายอาหารและบริการช่อมมีจำนวนปีที่ศึกษาต่ำที่สุด คือ 8.36 ปี และ 8.31 ปี ตามลำดับ ซึ่งต่ำกว่าระดับการศึกษาเฉลี่ยของผู้ค้าทั้งหมด (ดังตารางที่ 5.19)

ตารางที่ 5.19 จำนวนปีการศึกษาเฉลี่ยของผู้ค้าจำแนกตามประเภทสินค้าและบริการ

ประเภท	จำนวน (คน)	Mean (ปี)	S.D.
อาหาร/ผลไม้/เครื่องดื่ม...	112	8.36	3.31
เสื้อผ้า/กระเป๋า/รองเท้า...	40	11.17	4.11
สินค้าเบ็ดเตล็ด	25	10.36	3.90
บริการช่อมบำรุง	13	8.31	2.78
รวม	190	9.21	3.72

จากผลการศึกษาคือความสัมพันธ์ของระดับการศึกษากับการเลือกประเภทสินค้าที่จะขาย โดยจัดประเภทสินค้าที่มีลักษณะใกล้เคียงกันไว้ในกลุ่มเดียวกัน พบว่า ผู้ไม่ได้รับการศึกษาและจบชั้นประถมส่วนใหญ่เลือกขายประเภทอาหาร (ร้อยละ 70.7) เนื่องจากไม่มีความยุ่งยากซับซ้อนในตัวสินค้ามากนัก แต่ผู้ที่จบการศึกษาตั้งแต่ปริญญาตรีขึ้นไปส่วนใหญ่เลือกขายประเภทสิ่งของเครื่องใช้ เช่น เสื้อผ้า รองเท้า กระเป๋า เครื่องสำอาง ฯลฯ (ร้อยละ 73.9) เนื่องจากเป็นคนระดับกลางมีความรอบรู้ในเรื่องความต้องการของผู้บริโภค เช่น รสนิยม แนวโน้มแฟชั่นต่างๆ ซึ่งมีส่วนช่วยในการเลือกตัวแบบสินค้า ผู้ค้ากลุ่มนี้นอกจากจะรู้แหล่งจำหน่ายสินค้าแล้วยังรู้เท่าทันในกลไกการตลาด สำหรับในกลุ่มบริการช่อมบำรุง ไม่มีผู้ใดจบการศึกษาในระดับปริญญาตรี แต่มีระดับการศึกษาในชั้นประถมและมัธยมต้นถึงมัธยมปลาย/อาชีวศึกษาเท่านั้น (ร้อยละ 8.5 และ ร้อยละ 7.1 ตามลำดับ) เพราะคนกลุ่มนี้อาศัยประสบการณ์จากการเป็นลูกจ้างในโรงงานทำรองเท้าหรือกิจการตัดเย็บเสื้อผ้ามาก่อน ซึ่งเป็นงานที่ไม่ต้องอาศัยคุณวุฒิการศึกษาสูง (ดังตารางที่ 5.20)

ตารางที่ 5.20 ระดับการศึกษาสูงสุดของผู้ค้าจำแนกตามประเภทสินค้า

ระดับการศึกษาสูงสุด	ประเภท			รวม
	อาหาร	สิ่งของเครื่องใช้ (เสื้อผ้า กระเป๋า นาฬิกา...)	ซ่อมบำรุง	
ไม่ได้รับการศึกษา/ ประถมศึกษา	58 (70.7)	17 (20.7)	7 (8.5)	82 [43.2]
มัธยมต้น - มัธยมปลาย/ อาชีวศึกษา	48 (56.5)	31 (36.5)	6 (7.1)	85 [44.7]
ตั้งแต่ปริญญาตรีขึ้นไป	6 (26.1)	17 (73.9)	-	23 [12.1]
รวม	112 [58.9]	65 [34.2]	13 [6.8]	190 [100]

() % ภายในระดับการศึกษา

[] % ผลรวม

Chi-Square Tests = 23.236°

Sig = 0.000

P < 0.05

a. 1 cells (11.1%) ความถี่ที่คาดไว้น้อยกว่า 5 โดยความถี่ที่คาดไว้ที่น้อยที่สุด 1.57

แรงงานที่ในการประกอบการค้า พบว่า ส่วนใหญ่ทำงานเพียง 1 คน ในลักษณะของการจ้างงานตนเอง (ร้อยละ 98.7) รองลงมา คือ ให้แรงงาน 2 คน โดยการจ้างงานตนเองและผู้ช่วยธุรกิจครอบครัว (ร้อยละ 70.4) จากคุณลักษณะการจ้างงานดังกล่าวนี้ เป็นไปตามลักษณะของการค้ารายย่อย คือ มีลำดับขั้นการจ้างงานต่ำและเจ้าของกิจการดำเนินการด้วยตนเอง จัดเป็นกิจการขนาดเล็ก (ดังตารางที่ 5.21)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.21 สถานการณ์จ้างงานและจำนวนแรงงานในการประกอบกิจการ

สถานการณ์จ้างงาน	จำนวนแรงงาน (คน)			รวม
	1	2	3-6	
การจ้างงานตนเอง	147 (98.7)	2	-	149 [78.4]
การจ้างงานตนเองและ ผู้ช่วยธุรกิจครอบครัว	-	19 (70.4)	8 (29.6)	27 [14.2]
การจ้างงานตนเองและ ลูกจ้าง	-	8 (66.6)	4 (33.3)	12 [6.3]
รับจ้างชาย/ลูกจ้าง	1 (50.0)	1 (50.0)	-	2 [1.1]
รวม	148 [70.1]	30 [22.6]	12 [6.3]	190 [100.0]

() % ภายในสถานการณ์จ้างงาน [] % ผลรวม

Chi-Square Tests = 172.123^a Sig = 0.000

a. 7 cell (58.3%) ความถี่ที่คาดไว้น้อยกว่า 5 โดยความถี่ที่คาดไว้ที่น้อยที่สุด 0.13

การค้าขายย่อยนอกกระบวนเป็นรูปแบบกิจการขนาดเล็กสามารถดำเนินกิจการโดยเจ้าของหรือแรงงานในครอบครัว โดยใช้ความรู้จากประสบการณ์การทำงานในอดีตหรือจากคำแนะนำจากญาติ เพื่อน ถือว่าเป็นการเรียนรู้การทำงานด้วยตนเอง เริ่มต้นด้วยเงินลงทุนไม่สูงมาก ส่วนใหญ่ลงทุนด้วยเงินออมของตนเอง หรือยืมเงินจากญาติพี่น้อง แต่ถ้าไม่มีแหล่งเงินทุนผู้ค้าจำเป็นต้องกู้ยืมเงินนอกระบบด้วยอัตราดอกเบี้ยสูงมาก ผู้ค้าที่เป็นผู้ยากไร้เหล่านี้ไม่มีความรู้ ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันการกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์ จึงไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินกู้ในระบบได้ และการชำระเงินค่าอุปกรณ์เครื่องมือผู้ค้าต้องชำระเป็นเงินสดเท่านั้น เนื่องจากผู้ขายสินค้าและวัตถุดิบไม่มีความไว้วางใจในสถานภาพของผู้ค้า เมื่อประกอบการค้าเงินทุนหมุนเวียนสำหรับซื้อสินค้าและวัตถุดิบเป็นการใช้ทุนแบบวันต่อวันที่จ่ายชำระด้วยเงินสดแทบทั้งหมด สินค้าและวัตถุดิบเหล่านี้ผู้ค้าซื้อจากผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีกเนื่องจากไม่สามารถเข้าถึงแหล่งผลิตได้โดยตรง เนื่องจากข้อจำกัดด้านเงินทุน สถานที่ตั้งแหล่งผลิต และต้นทุนการขนส่ง ทำให้แนวทางปฏิบัติได้จริงเป็นไปได้ยากมาก ผู้ค้าจำเป็นต้องต้องยอมซื้อวัตถุดิบจากตัวแทนจำหน่ายที่มีราคาสูงขึ้นตามลำดับขั้นการกระจายสินค้า แต่ยังมีผู้ค้าอีกกลุ่มหนึ่งที่มีทักษะความรู้และเงินทุนมากกว่ามาพัฒนากิจการให้เกิดผลเชิงธุรกิจ ส่วนใหญ่จำหน่ายสินค้าลอกเลียนแบบ สินค้านำเข้าจากต่างประเทศทั้งอาหารและสิ่งของเครื่องใช้ ผู้ค้าในกลุ่มนี้ได้ปรับกลยุทธ์ด้วยความพร้อมด้านเงินทุนและความสามารถเข้าถึงแหล่งผลิต มีสถานภาพเศรษฐกิจมั่นคงสามารถจ่ายชำระแบบเครดิต เป็นลักษณะของการสร้าง

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โอกาสขยายกิจการให้มีรายได้สูงขึ้น ที่ปรับเปลี่ยนการจัดการจากการค้ารายย่อยนอกระบบในรูปแบบเดิมที่ดำเนินกิจการเพื่อการยังชีพแก่ผู้ยากไร้มาเป็นการแสวงหาผลประโยชน์โดยอาศัยรูปแบบกิจกรรมแบบรายย่อยมาช่วยสะสมผลกำไรและหลบเลี่ยงกฎหมายการประกอบกิจการในระบบตามมาตรการของรัฐ

กลุ่มจักรยานยนต์รับจ้าง

ปัจจัยการผลิตสำหรับการให้บริการจักรยานยนต์รับจ้าง ได้แก่ เงินทุน รถจักรยานยนต์ เสื่อวินจักรยานยนต์ น้ำมัน(วัตถุดิบ) พื้นที่ตั้งวินจักรยานยนต์ และความรู้ความเข้าใจเรื่องกฎจราจรและเส้นทางการเดินทาง ผู้ขับที่แต่ละรายมีความสามารถในการจัดหาค่าประกอบเพื่อการประกอบอาชีพแตกต่างกัน

1) เงินทุน อุปกรณ์เครื่องมือ (รถจักรยานยนต์)

ผู้ประกอบการอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างส่วนใหญ่ไม่มีเงินทุนมากเพียงพอสำหรับซื้อรถจักรยานยนต์ (ราคาตั้งแต่ 30,000 - 50,000 บาท ขึ้นอยู่กับรุ่นของรถ) ร้านขายรถจักรยานยนต์จึงได้เปิดโอกาสให้เป็นเจ้าของรถจักรยานยนต์ได้ด้วยวิธีการผ่อนชำระ จากผลการศึกษาพบว่า ผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้างเพียงร้อยละ 22.5 ที่จ่ายชำระค่ารถจักรยานยนต์เป็นเงินสดเต็มจำนวน แต่โดยส่วนใหญ่ คือ ร้อยละ 77.5 ที่ซื้อด้วยวิธีการวางเงินดาวน์จำนวนหนึ่งและผ่อนชำระต่อเป็นรายเดือน อัตราการผ่อนชำระแต่ละเดือนขึ้นอยู่กับจำนวนเงินค่ารถที่เหลือจากการวางเงินดาวน์และการเลือกระยะเวลาผ่อนชำระ ค่าประกันโดยบุคคลที่สาม โดยส่วนใหญ่วางเงินดาวน์ประมาณ 3,000 - 5,000 บาท และอัตราการผ่อนชำระประมาณ 1,500 - 3,000 บาทต่อเดือน อัตราดอกเบี้ยอยู่ระหว่างร้อยละ 1 - 2.5 ต่อเดือน คิดจากจำนวนเงินค้างชำระ หากคิดเทียบเฉลี่ยเป็นรายวันจะเห็นได้ว่าเป็นเงินประมาณ 50 - 100 บาท ซึ่งผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้างมีความสามารถผ่อนชำระได้โดยพวกเขาแสดงความคิดเห็นว่าลำบากในช่วงเริ่มต้นเพราะต้องรีบผ่อนให้หมดโดยเร็ว เนื่องจากถ้าระยะเวลาผ่อนชำระยาวนานขึ้นจำนวนเงินที่ต้องเสียเป็นดอกเบี้ยมากขึ้นเช่นกัน

กลุ่มผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้างส่วนใหญ่ (ร้อยละ 82.5) ใช้เงินออมของตนเองในซื้อรถจักรยานยนต์หรือวางเงินดาวน์ หากไม่เพียงพอจะเลือกใช้วิธีขยืมเงินจากญาติพี่น้องซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 17.5 มีเพียงร้อยละ 2.5 (1 ราย) เท่านั้นที่กู้ยืมเงินนอกระบบโดยแสดงผลว่าต้องการซื้อรถจักรยานยนต์โดยจ่ายชำระเต็มจำนวน แต่ในขณะนั้นยังมีไม่เพียงพอและขาดอีกจำนวนไม่มากนักจึงตัดสินใจกู้เงินจากเจ้าของร้านค้าใกล้บ้านเพราะไม่ต้องการผ่อนชำระรายเดือนซึ่งเป็นภาระในระยะยาว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

“ชาติ ดาวนักรดจักรยานยนต์ 3,000 บาท ด้วยเงินออมของตนเอง และผ่อนต่อเดือนละ 1,800 บาท ใช้เวลาผ่อน 2 ปี ในช่วงผ่อนรถต้องประหยัดมากเพราะมีค่าใช้จ่ายทั้งค่าน้ำมัน ค่าน้ำมัน แต่เร่งผ่อนให้หมดโดยเร็ว เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยคิดแบบรายเดือน...ก่อนมาซื้อจักรยานยนต์อ่านหนังสือเกี่ยวกับกฎจราจร เครื่องหมายจราจร และเรียนรู้เส้นทางจากเพื่อน” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

“เสื่อ เคยทำงานเป็นช่างกลึง แต่ถูกออกจากการงานเพราะมีเรื่องขัดแย้งกับลูกน้องที่ร้าน ตนเองเป็นหัวหน้าครอบครัวที่ต้องหาเลี้ยงครอบครัว ต้องรับงานใหม่แต่ไม่มี จึงตัดสินใจมาซื้อจักรยานยนต์รับจ้าง เพราะรู้จักเส้นทางเยอะและเคยขับรถส่งของมาก่อน ขณะนั้นมีเงินเก็บอยู่จำนวนหนึ่งแต่ไม่พอค่ารถจักรยานยนต์ อยากรู้รอดเป็นเงินสดเพราะไม่ต้องการมีภาระผ่อนรถแต่ละเดือน ชาติเงินประมาณ 10,000 บาทจึงไปขอยืมเจ้าของร้านรำไกล้าที่บ้านที่สนิทสนมกันมาซื้อรถจักรยานยนต์ และผ่อนคืนเดือนละ 3,500 บาท เป็นเวลา 3 เดือน” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

“มาด ...มีเงินอยู่ 3,000 บาท แต่ค่าดาวนักรด 5,000 บาท ส่วนที่เหลือไปขอยืมจากญาติแล้วผ่อนคืนให้ในภายหลัง ผ่อนค่ากับร้านจำหน่ายรถจักรยานยนต์ต่ออีกเดือนละ 1,500 บาท ... มากกรุงเทพฯ ประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างทันที ช่วงแรกมีปัญหาเพราะไม่เข้าใจกฎจราจร ไม่รู้จักเส้นทางต้องวิ่งบริการแต่ภายในชอย แต่เมื่อผ่านไป 1 เดือน สามารถปรับตัวได้และให้บริการแก่ประชาชนได้ทุกเส้นทาง...” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

2) พื้นที่ตั้งวินจักรยานยนต์และรายจ่ายการใช้พื้นที่

ที่ตั้งของวินจักรยานยนต์รับจ้างมีทั้งพื้นที่สาธารณะและเอกชน จากการศึกษา พบว่า วินจักรยานยนต์รับจ้างในย่านสีลมมากกว่าร้อยละ 90.0 ตั้งอยู่ริมถนนภายในชอย หรือบนทางเท้า และทุกวินไม่ได้รับอนุญาตให้พื้นที่อย่างเป็นทางการ (เปรียบเทียบกับการอนุญาตให้ตั้งร้านค้าได้ในจุดผ่อนผันและจุดทบทวน) แต่เป็นการอนุญาตให้ใช้พื้นที่ในรูปแบบไม่เป็นทางการ นั่นคือ แต่ละวิน ต้องได้รับความเห็นชอบให้ตั้งวินได้จากสถานีตำรวจพื้นที่ที่รับผิดชอบ โดยมีเจ้าหน้าที่ตำรวจคอยควบคุมดูแล และช่วยเจรจาไกล่เกลี่ยเมื่อถูกจับกุม ซึ่งผู้ขับซื้อจักรยานยนต์รับจ้างต้องจ่ายเงินจำนวนหนึ่งแก่เจ้าของวินแล้วจึงนำเงินส่งให้แก่เจ้าหน้าที่ตำรวจเป็นค่าคุ้มครอง ซึ่งเสมือนว่าเป็นค่าเช่าพื้นที่และค่าอำนวยความสะดวกต่างๆ ถ้าวินใดตั้งอยู่บนทางเท้าต้องนำเงินจำนวนหนึ่งจ่ายแก่เทศกิจเพื่อเป็นค่าขอใช้พื้นที่ กระบวนดังกล่าวนี้เป็นลักษณะการจ่ายภาษีนอกระบบแก่เจ้าหน้าที่โดยรัฐไม่ได้ประโยชน์ใดเลย ถือว่าเป็นการเอาเปรียบประชาชนที่มีความยากลำบากอยู่แล้วแต่กลับต้องมาถูกขูดรีดจากเจ้าหน้าที่รัฐอีก หากไม่ยอมจ่ายจะไม่สามารถตั้งวินจักรยานยนต์ได้ ดังเช่นกรณีวินชอยละลายทรัพย์ที่สมาชิกในวินกล่าวว่า ไม่ได้จ่ายเงินแก่เจ้าหน้าที่ตำรวจแล้วจึงต้องลักลอบแอบตั้งวิน ซึ่งเมื่อก่อนเคยจ่ายเงินให้ตำรวจเช่นเดียวกับวินอื่นๆ แต่ปัจจุบันรายได้ลดลงอย่างมาก น้ำมันราคาแพงขึ้น ค่าครองชีพสูงขึ้น จึงไม่มีเงินเหลือพอสำหรับจ่ายให้ตำรวจสร้างความเดือดร้อนในการทำงานอย่างมากแต่ก็ต้องอดทนเพราะไม่มีเงินจ่าย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สำหรับวินที่ตั้งอยู่ในถนนส่วนบุคคลผู้ขับขี่วินไม่จำเป็นต้องได้รับความเห็นชอบจากเจ้าหน้าที่ตำรวจจึงไม่ต้องเผชิญปัญหาการถูกเรียกเก็บเงินนอกระบบ จากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างวินจักรยานยนต์ย่านสีลม พบวินที่ตั้งอยู่ในพื้นที่เอกชน 2 วิน คือ ด้านหน้าอาคารซีทีทาวเวอร์ไม่ต้องเสียเงินค่าวินรายเดือน ส่วนอีกวินหนึ่ง คือ ขอยพัฒนพงษ์ ผู้ขับขี่จักรยานยนต์รับจ้างเคยเสียค่าวินให้กับเจ้าของขอย แต่ในปัจจุบันรายได้ไม่มากดังเช่นเมื่อก่อนจึงขอมุ่งจ่ายซึ่งเจ้าของขอยเข้าใจในปัญหาและยอมให้ตั้งวินได้เพื่อประกอบอาชีพต่อไปได้

อาชีพจักรยานยนต์รับจ้างผู้ขับขี่ต้องแต่ละวินจะสวมเสื้อวินและมีหมายเลขประจำของแต่ละคน เสื้อวินแสดงถึงสัญลักษณ์ของเป็นสมาชิกของวินซึ่งหมายถึงสิทธิในการประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างภายใต้วินที่สังกัดได้ กลุ่มสมาชิกภายในวินแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ คือ สมาชิกร่วมก่อตั้งวินและสมาชิกที่เข้ามาภายหลัง ทั้งสองกลุ่มนี้มีการเสียค่าใช้จ่ายเมื่อเข้าเป็นสมาชิกในวิน กลุ่มผู้ก่อตั้งวินถือว่าเป็นคนกลุ่มสร้างวินขึ้นมาเป็นผู้ดูแลจัดการสมาชิกวินซึ่งคนกลุ่มนี้ไม่ต้องเสียค่าเสื้อวิน กลุ่มที่สองคือกลุ่มคนที่เข้ามาเป็นสมาชิกภายหลังเงื่อนไขแรกคือต้องซื้อเสื้อวิน ราคาเสื้อวินในแต่ละวินแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับตำแหน่งที่ตั้ง โดยส่วนใหญ่(ร้อยละ 30.0) มีราคาตั้งแต่ 2,000 – 5,000 บาท เป็นวินที่ตั้งอยู่ตั้งแต่ช่วงกลางถนนสีลม(สี่แยกถนนนราธิวาสราชนครินทร์ลงไป) แต่สำหรับวินที่ตั้งอยู่บริเวณต้นถนนสีลม(บริเวณพัฒนพงษ์ ขอยละลายทรัพย์) เสื้อวินมีราคาสูงมากอยู่ในช่วง 10,000 บาทขึ้นไป และที่สูงที่สุดคือ 40,000 บาท จะเห็นได้ว่าราคาเสื้อวินสูงมากโดยเฉพาะบางวินเท่ากับราคารถจักรยานยนต์ทีเดียว เสื้อวินนี้จะได้สิทธิขับขี่จักรยานยนต์รับจ้างในวินนี้ได้ตลอดไป จากกลุ่มตัวอย่างผู้ขับขี่วินจักรยานยนต์ย่านสีลม พบว่า โดยส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละ 55.0 ไม่ต้องเสียค่าเสื้อวินเนื่องจากเป็นผู้มีส่วนก่อตั้งวินและอีกร้อยละ 40.0 เป็นผู้ขับขี่ที่เข้ามาเป็นสมาชิกภายหลังที่ต้องเสียค่าเสื้อวิน แต่เนื่องจากมูลค่าเสื้อวินสูงมากอีกทางเลือกหนึ่งของการได้สิทธิคือการจ่ายชำระค่าเสื้อวินเป็นรายวัน คิดเป็นร้อยละ 5.0 เนื่องจากไม่มีเงินสดมากพอ จึงเลือกใช้วิธีขอเช่าเสื้อวินเป็นรายวันเป็นจำนวนเงิน 100 บาท เสื้อวินนี้หมายถึงสิทธิการขับขี่ถ้าต้องการเลิกประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างสามารถขายต่อให้สมาชิกใหม่ได้

เมื่อเข้ามาขับขี่จักรยานยนต์รับจ้างแล้วถือว่าเป็นสมาชิกภายในวินจะต้องปฏิบัติตามกฎหรือข้อตกลงร่วมกันภายในวินภายใต้การดูแลหัวหน้าวินซึ่งบางวินเป็นผู้ขับขี่จักรยานยนต์รับจ้างเช่นกันแต่บางวินเป็นคนนอก เช่น เจ้าของขอย คนทำบุญแจ ซึ่งหัวหน้าวินนี้ต้องดูแลจัดการควบคุมลูกน้องได้ และเป็นผู้กว้างขวางรู้จักเจ้าหน้าที่ตำรวจเพื่อช่วยให้สมาชิกภายในวินประกอบอาชีพได้อย่างราบรื่นยิ่งขึ้น การจัดการภายในวินนี้มีค่าใช้จ่ายซึ่งสมาชิกสามารถเลือกจ่ายได้เป็นแบบรายวันหรือรายเดือนขึ้นอยู่กับความสามารถและแต่ละวินจ่ายในจำนวนไม่เท่ากันขึ้นอยู่กับที่ตั้ง จากการศึกษา ผู้ขับขี่จักรยานยนต์รับจ้างร้อยละ 10.0 จ่ายแบบรายวันเป็นจำนวนเงิน 20 และ

เอกสารนี้เป็นเอกสารทบทวนวิสัยทัศน์สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

30 บาท สำหรับผู้ที่จ่ายเป็นรายเดือนในกลุ่มผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้างเป็นประจำ(อาชีพหลัก) เสียค่าใช้จ่ายอยู่ในช่วง 300 – 600 บาท และถ้าเป็นกลุ่มที่ทำงานเป็นอาชีพเสริมโดยจะเข้ามาให้บริการจักรยานยนต์รับจ้างเฉพาะตอนเย็นหลังเลิกงานและวันเสาร์ ต้องจ่ายเป็นจำนวนเงิน 140 และ 150 บาท จำนวนเงินที่ต้องจ่ายในละเดือนหัวหน้าวินเป็นผู้จัดการและบางส่วนนำไปจ่ายแก่เจ้าหน้าที่ตำรวจซึ่งผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้างส่วนใหญ่ยินดีจ่ายเพื่อให้สามารถประกอบอาชีพได้ต่อไป เสมือนเป็นค่าเช่าที่ตั้งและช่วยเจรจาตกลงผ่อนผันเมื่อทำผิดกฎจราจรระดับเล็ก ๆ น้อย ๆ ช่วยอำนวยความสะดวกในการประกอบอาชีพ แต่สำหรับวินที่ตั้งอยู่ในพื้นที่เอกชนไม่ต้องเสียค่าวินรายเดือน

“วัฒน์ ไม่ต้องเสียค่าเสื่อวิน แต่ต้องจ่ายรายเดือน 500 บาท จำนวนสมาชิกในวินมีทั้งหมด 5 คน และหัวหน้าวินนำเงินไปจ่ายสถานีตำรวจและเทศกิจ เพราะเป็นวินที่ตั้งอยู่บนทางเท้า” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

“สาย ชื่อเสื่อวินในราคา 4,000 บาท และเลือกจ่ายค่าวินเป็นรายวัน วันละ 20 บาท จ่ายเฉพาะวันที่มาประจำวินเท่านั้น ถ้าวันไหนหยุดไม่ต้องจ่าย” ” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

“จักร ...วินตั้งอยู่หน้าซอยละลาหดิศจ่ายค่าเสื่อวินไป 40,000 บาท และเมื่อก่อนยังต้องเสียค่ารายเดือนให้เจ้าของวิน แต่ปัจจุบันนี้ไม่จ่ายแล้วเพราะรายได้ไม่ดี ซึ่งเจ้าของวินก็เข้าใจเพราะชื่อเสื่อวินมาแพงมากแต่ลูกค้ากลับมีน้อยกว่าเมื่อก่อนมาก ไม่ได้จ่ายเงินให้ตำรวจจึงต้องลักลอบแอบที่ เรียกวินนี้ว่า วินผี” ” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

“หนุ่ม ค่าเสื่อวิน 4,000 บาท ลดลงกว่าเมื่อก่อนมาก และจ่ายค่าวินเดือนละ 140 บาท เพราะมาไม่ได้มาที่จักรยานยนต์รับจ้างทั้งวัน มาทำงานเฉพาะหลังเลิกงานประจำและวันเสาร์อาทิตย์” ” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

“สมพร ไม่มีเงินสดมากพอชื่อเสื่อวิน จึงเลือกจ่ายค่าเสื่อวินเป็นรายวัน วันละ 100 บาท และจ่ายค่าวินรายเดือน 300 บาท” ” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

“บรรเจิด ไม่ต้องจ่ายค่าเสื่อวินเพราะร่วมก่อตั้งวินกับเพื่อนและไม่รับสมาชิกเพิ่ม ไม่มีหัวหน้าวินแต่ทุกคนดูแลกันเอง วินตั้งอยู่ด้านหน้าอาคารซีทีฯ จึงไม่ต้องขออนุญาตจากสถานีตำรวจ แต่การทำงานที่ต้องรับซีในท้องถนนภายใต้กฎจราจร ควรทำความรู้จักกับเจ้าหน้าที่ตำรวจไว้บ้าง ในโอกาสสำคัญ เช่น ปีใหม่ ชื่อกระเช้าของขวัญไม่ให้ที่สถานีตำรวจ” ” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

การใช้พื้นที่ตั้งวินจักรยานยนต์ในพื้นที่สาธารณะ ได้แก่ ในซอย บนทางเท้า ทุกวินต้องได้รับความเห็นชอบให้ตั้งวินได้จากสถานีตำรวจ โดยจ่ายค่าวินรายเดือนทั้งที่เจ้าหน้าที่เหล่านี้ไม่ได้เป็นเจ้าของพื้นที่ แต่เป็นเพียงผู้มีอำนาจควบคุมดูแลให้เกิดความเรียบร้อยตามกฎหมายเท่านั้น แต่ค่าวินจักรยานยนต์ที่ผู้ขับที่ต้องจ่ายนี้ถือว่าเป็นต้นทุนการผลิตส่วนหนึ่งที่จ่ายกับกลุ่มคนโดยที่รัฐไม่ได้ประโยชน์ใดเลย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3) แรงงานและทักษะความรู้

จักรยานยนต์รับจ้างเป็นการให้บริการที่ดำเนินการด้วยตนเอง หรือกล่าวได้ว่าใช้แรงงานตนเองเพียงคนเดียวเท่านั้น ทักษะความรู้ที่จำเป็นในการประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้าง คือสามารถอ่านหนังสือได้ เข้าใจกฎจราจร รู้จักเส้นทางและสถานที่ต่างๆ ให้มากที่สุด โดยเฉพาะเส้นทางลัดเพื่อประหยัดน้ำมันซึ่งเป็นต้นทุนการผลิตและช่วยให้เกิดการบริการที่รวดเร็วตรงตามความต้องการของลูกค้า เนื่องจากผู้ที่จะมาประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างเป็นกลุ่มคนที่มีระดับการศึกษาส่วนใหญ่เพียงชั้นประถม โอกาสในการสร้างรายได้เพื่อสะสมเงินจึงต่ำกว่าชนชั้นอื่นๆ ในสังคม แม้กระทั่งเมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกับกลุ่มร้านค้ารายย่อย

ผู้ประกอบการค้าขายและรับที่จักรยานยนต์รับจ้างส่วนใหญ่มีโอกาสการเข้าถึงปัจจัยการผลิตต่ำ หรือไม่สามารถเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิตได้อย่างสมบูรณ์ จึงเป็นช่องทางที่ถูกเอารัดเอาเปรียบจากกลุ่มธุรกิจทุนนิยม โดยเฉพาะปัญหาด้านเงินทุนที่ส่งผลโดยตรงต่อโอกาสการสะสมผลกำไร ในกลุ่มร้านค้ารายย่อยโดยส่วนใหญ่ใช้เงินลงทุนเมื่อเริ่มกิจการไม่สูงมากสามารถใช้เงินออมของตนเองก็เพียงพอ แตกต่างจากบริการจักรยานยนต์รับจ้างที่ต้องใช้เงินทุนสูงกว่าสำหรับซื้อรถจักรยานยนต์ ผู้ประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างเลือกซื้อรถด้วยการผ่อนชำระและเสียอัตราดอกเบี้ยแบบรายเดือนเนื่องจากไม่มีเงินมากพอจะซื้อรถจักรยานยนต์เพราะเป็นกลุ่มคนรายได้น้อยที่ไม่มีทางเลือกอื่นๆ ในการทำงานจึงต้องยอมเสียดอกเบี้ย ผู้รับที่จักรยานยนต์รับจ้างอาจคิดเป็นข้อดีที่ร้านค้าเปิดโอกาสให้มีงานทำ แต่กระบวนการเหล่านี้คือการถ่ายเทมูลค่าส่วนเกินจากผู้รับที่จักรยานยนต์รับจ้างกลับไปยังร้านค้า เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในระบบทุนนิยมนั่นเอง

กิจการค้ารายย่อยนอกระบบสามารถจำหน่ายสินค้าและบริการราคาถูกเนื่องจากดำเนินกิจการด้วยต้นทุนการจัดการถูกกว่าร้านค้าในระบบในเหตุผลที่ว่าไม่ต้องเสียค่าเช่าพื้นที่ แต่สำหรับย่านการค้าสีลมร้านค้าบางกลุ่มต้องเสียค่าเช่าพื้นที่ซึ่งเป็นการเพิ่มต้นทุนการขายสินค้าและต้องจำหน่ายสินค้าบริการที่ราคาถูกกว่าเพื่อจูงใจผู้บริโภคมาซื้อสินค้า การใช้พื้นที่ตั้งร้านค้าและวินจักรยานยนต์แบ่งได้เป็น 2 กลุ่มคือ พื้นที่เอกชน และพื้นที่สาธารณะ แต่เนื่องจากย่านสีลมมีการใช้ที่ดินในเชิงธุรกิจจึงมีพื้นที่เอกชนน้อยมากที่แบ่งเช่าแก่ร้านค้ารายย่อยซึ่งส่วนใหญ่มีระดับค่าเช่าสูงมาก ด้วยข้อจำกัดด้านเงินทุนของผู้ค้ารายย่อยจึงเลือกที่จะตั้งร้านในพื้นที่สาธารณะมากกว่า แต่เนื่องจากผู้ค้ามีจำนวนมากสำนักงานเขตจึงไม่สามารถกำหนดพื้นที่อนุญาตหาบเร่แผงลอย (จุดผ่อนผัน จุดทบทวน) ได้เพียงพอ มีผู้ค้าที่ลักลอบขายในพื้นที่ที่ไม่ได้รับอนุญาต ถึงแม้จะเสี่ยงต่อการถูกจับกุมจากเจ้าหน้าที่เทศกิจ แต่ยังมีทางออกในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า คือการยอมจ่ายเงินเพื่อสามารถตั้งร้านได้ แต่ไม่สามารถตั้งร้านได้ตลอดไป นั่นหมายถึงความ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่ออนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ไม่มั่นคงในการประกอบอาชีพ แตกต่างจากการใช้พื้นที่วินจรรย์ยานยนต์ที่รัฐไม่มีการอนุญาตใช้พื้นที่อย่างเป็นทางการ แต่ในการทำงานแล้ววินจรรย์ยานยนต์กลับต้องได้รับความเห็นชอบจากสถานีตำรวจในพื้นที่ที่รับผิดชอบทุกวินในลักษณะของการจ่ายภาษีนอกระบบแก่เจ้าหน้าที่ของรัฐเพื่อสามารถใช้พื้นที่ประกอบอาชีพได้

5.1.3 รูปแบบการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ

การค้าขายย่อยเป็นลักษณะการค้าแบบดั้งเดิม (Tradition trade) ที่ปรากฏมาช้านานในสังคมไทย มีการดำเนินการขนาดเล็กโดยผู้ประกอบการอิสระที่เป็นเจ้าของกิจการโดยตรง จากการสัมภาษณ์ร้านค้ารายย่อยในย่านธุรกิจสีลม พบว่า ร้อยละ 78.9 เป็นกิจการที่มีเจ้าของคนเดียวที่ประกอบการค้าด้วยตนเองมีปริมาณมากที่สุดในจำนวนร้านค้าทั้งหมด สำหรับร้านค้าที่เป็นกิจการของครอบครัวเป็นอันดับรองลงมา คือ ร้อยละ 16.8 ที่ดำเนินการจัดการโดยหัวหน้าครอบครัวและผู้ช่วยธุรกิจครอบครัว ซึ่งเป็นไปตามคุณลักษณะแนวคิดของ Petty commodity approach นอกจากนี้ยังมีธุรกิจที่ลงทุนแบบหุ้นส่วนประมาณร้อยละ 3.7 และมีเพียงร้อยละ 0.5 หรือ 1 รายเท่านั้นที่อยู่ในฐานะรับจ้างขายสินค้า (ดังตารางที่ 5.22)

ตารางที่ 5.22 รูปแบบกิจการค้ารายย่อยนอกระบบ

รูปแบบกิจการ	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของคนเดียว	150	78.9
กิจการครอบครัว	32	16.8
หุ้นส่วน	7	3.7
รับจ้างขาย	1	0.5
รวม	190	100.0

จรรย์ยานยนต์รับจ้างเป็นรูปแบบการบริการแก่ประชาชนด้านการเดินทางโดยขับที่รถจรรย์ยานยนต์ของตนเอง หากพิจารณาเฉพาะขั้นตอนการให้บริการแก่ลูกค้าถือว่าเป็นการดำเนินงานด้วยเจ้าของเพียงคนเดียว มีความเป็นอิสระในการกำหนดเวลาทำงานและเลือกเส้นทางเดินทางได้ด้วยตนเอง(เป็นเส้นทางที่ลูกค้าสามารถไปให้ถึงจุดหมายหมายทางได้เร็วที่สุด) แต่อีกระดับการทำงาน คือ การรวมกลุ่มจัดตั้งเป็นวินจรรย์ยานยนต์ ซึ่งการรวมกลุ่มนี้เป็นการสร้างข้อตกลงในการทำงาน ได้แก่ การจัดลำดับการให้บริการ(จัดคิว) การใช้พื้นที่ตั้งวิน รวมไปถึงการแต่งกาย โดยคัดเลือกหัวหน้าวินขึ้นมาซึ่งอาจจะเป็นผู้ขับที่จรรย์ยานยนต์รับจ้างด้วยกันหรือเจ้าของชอย เพื่อทำหน้าที่ควบคุมดูแลสมาชิกและประสานงานกับเจ้าหน้าที่ตำรวจในพื้นที่รับผิดชอบ แต่ลักษณะการเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ควบคุมดูแลภายในวันเป็นไปแบบพี่น้อง มิใช่เป็นแบบเจ้านายกับลูกน้อง และคอยช่วยเหลือกันระหว่างสมาชิกเมื่อมีปัญหาเดือดร้อน ในด้านราคาค่าบริการพื้นฐานถูกกำหนดโดยความเห็นชอบของสมาชิก แต่ด้านนอกขอบเขตพื้นที่การให้บริการที่กำหนด ผู้ขับที่สามารถบวกเพิ่มตามระยะได้ด้วยตนเอง ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในระดับที่เหมาะสมเพราะถ้าราคาสูงเกินไปจนผู้ใช้บริการรู้สึกว่าคุณเอาเปรียบจะมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการให้ครั้งต่อไปที่มีแนวโน้มไม่ใช้บริการอีก

จักรยานยนต์รับจ้างเป็นการให้บริการที่ดำเนินงานโดยเจ้าของคนเดียว มีอิสระในการทำงาน เป็นกิจการค้ารายย่อยนอกระบบประเภทบริการด้านการเดินทาง แต่เมื่อเอนไซท์การใช้พื้นที่ตั้งวินบนพื้นที่สาธารณะและเพื่อความสะดวกในการเจรจาต่อรองกับเจ้าหน้าที่รัฐ(ตำรวจ เทศกิจ) จึงได้มีการรวมกลุ่มตั้งเป็นวินจักรยานยนต์ขึ้น ซึ่งเหมือนกับร้านค้ารายย่อยที่สามารถกำหนดวิธีการค้าขายได้ด้วยตนเอง(เจ้าของกิจการ) แต่ต้องอยู่บนเงื่อนไขภายใต้ระเบียบของการใช้พื้นที่การค้าร่วมกัน

5.1.3.1 ประเภทสินค้าและบริการกับย่านการค้าชอยบริเวณสีลม

นอกจากทักษะความรู้เกี่ยวกับตัวสินค้าที่จะจัดจำหน่ายแล้ว ท่าเลที่ตั้งเป็นปัจจัยทางการตลาดที่สำคัญมากต่อการเข้าถึงผู้บริโภค โดยเฉพาะกลุ่มร้านค้าย่านสีลมในแต่ละพื้นที่ย่อยนั้น มีความแตกต่างกันในรายละเอียดของคุณสมบัติและราคาสินค้า สำหรับกลุ่มบริการจักรยานยนต์รับจ้างถึงแม้ไม่มีความแตกต่างในด้านการให้บริการแต่สิ่งที่สำคัญที่สุด คือ ต้องการตำแหน่งที่ตั้งผู้ใช้บริการสามารถพบเห็นและเข้ามาให้บริการได้ทันทีเมื่อต้องการ

กลุ่มร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

สินค้าและบริการที่จำหน่ายในย่านสีลมเวลากลางวันมีมากมายหลายชนิด จึงได้จัดกลุ่มสินค้าที่มีลักษณะใกล้เคียงกันไว้ในประเภทเดียวกัน จากผลการศึกษา พบว่า สินค้าประเภทอาหารมีจำหน่ายมากที่สุด คือ ร้อยละ 58.9 และมีสัดส่วนมากที่สุดในทุกพื้นที่ย่อย เนื่องจากอาหารเป็นปัจจัยสำคัญต่อการดำรงชีวิต สามารถขายได้ง่าย ไม่มีความยุ่งยากในการจัดเตรียมมากนัก ไม่ว่าจะเป็นอาหารสดหรืออาหารแพ็คสำเร็จรูป ของว่าง ผลไม้ และเครื่องดื่ม รองลงมา เป็นสินค้าประเภทสิ่งของเครื่องใช้ประเภทเสื้อผ้า กระเป๋า รองเท้า เข็มขัด นาฬิกา คิดเป็นร้อยละ 21.1 ที่มีจำนวนร้านค้าในระดับปานกลางส่วนใหญ่รวมกลุ่มกันเฉพาะย่านและภายในชอย สินค้ากลุ่มสุดท้ายจัดอยู่ในกลุ่มของสินค้าเบ็ดเตล็ด เช่น ดอกไม้ หนังสือพิมพ์ เครื่องเขียน มีสัดส่วนเป็นลำดับที่สาม(ร้อยละ 13.3) และส่วนที่เหลือเป็นร้านบริการซ่อมบำรุงทั้งรองเท้า กระเป๋า นาฬิกา ทำกุญแจ มีเพียงร้อยละ 6.8 ของร้านค้าทั้งหมดในกลุ่มตัวอย่าง (ดังตารางที่ 5.23) สินค้าในกลุ่มเบ็ดเตล็ดและร้านซ่อมบำรุงกระจายตัวสอดแทรกอยู่กับร้านค้ากลุ่มอื่นๆ ตามแนวถนนสีลม

ตารางที่ 5.23 ประเภทสินค้าและบริการที่จัดจำหน่ายโดยการค้ารายย่อยนอกระบบ

ประเภท	จำนวน (คน)	ร้อยละ
อาหาร/ผลไม้/เครื่องดื่ม	112	58.9
เสื้อผ้า/กระเป๋า/รองเท้า	40	21.1
สินค้าเบ็ดเตล็ด	25	13.2
บริการซ่อมบำรุง	13	6.8
รวม	190	100.0

พื้นที่บริเวณถนนสีลมถึงแม้จะเป็นศูนย์รวมสินค้าหลากหลายประเภท แต่ภายในพื้นที่เองได้จัดแบ่งเป็นย่านการค้าย่อยตามประเภทสินค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย จากการสังเกตและสำรวจสภาพย่านการค้าเพื่อทำการวิเคราะห์เชิงพื้นที่ที่ร่วมกับผลการทดสอบความสัมพันธ์ด้วยวิธีตารางไขว้ เพื่อนำมาพิจารณาการกระจายตัวของประเภทสินค้าและบริการจำแนกตามย่านการค้าย่อย ได้ผลการศึกษาดังนี้

อาหาร (อาหารปรุงสำเร็จ ของว่าง ผลไม้) มีจำหน่ายสูงที่สุดในทุกย่านการค้าย่อย โดยเฉพาะในบริเวณตรอกใต้มีร้านค้าที่จำหน่ายอาหารในสัดส่วนสูงที่สุดจากจำนวนร้านค้าทั้งหมด (ร้อยละ 84.2) เนื่องจากมีศูนย์อาหารและยังมีตลาดบริเวณใกล้เคียง รongลงมา คือ ภายในซอยละลายทรัพย์(ร้อยละ 61.1) ซึ่งเป็นศูนย์รวมสินค้าประเภทอาหารอันหลากหลายทั้งอาหารสด อาหารแห้ง อาหารปรุงสำเร็จ ผลไม้ ที่มีคุณภาพระดับดี รวมถึงอาหารนำเข้าจากต่างประเทศ ที่พบเห็นได้ทั้งร้านค้ารถเข็น แผงลอย ไปจนกระทั่งอาคารร้านค้า ผู้บริโภคที่มาจับจ่ายภายในซอยละลายทรัพย์ จัดว่าเป็นกลุ่มคนฐานะทางเศรษฐกิจค่อนข้างดี สำหรับในพื้นที่อื่นๆ ที่เหลือส่วนใหญ่จะขายอาหารปรุงสำเร็จที่มีร้านค้ารถเข็นและมีโต๊ะนั่งไว้บริการประมาณ 3-5 ตัว เช่น ร้านก๋วยเตี๋ยว ร้านอาหารตามสั่ง ร้านก๋วยจั๊บ เป็นต้น ราคาอาหารในย่านสีลมขึ้นอยู่กับประเภทและคุณภาพอาหารเป็นสำคัญถ้าเป็นอาหารจานเดียวโดยเฉลี่ยประมาณ 25-35 บาทต่อจาน เมื่อเทียบกับพื้นที่อื่นในกรุงเทพมหานครแล้วราคาแพงกว่า แต่เมื่อเทียบกับร้านอาหารภายในห้างสรรพสินค้า โรงแรม ภัตตาคาร ที่อยู่ในย่านสีลมแล้ว ถือว่าราคาถูกกว่ากันมาก เพียงแค่สินค้าอาหารซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อการดำรงชีพ จะเห็นว่าร้านค้ารายย่อยมิใช่แต่จำหน่ายอาหารที่ง่าย ๆ หรือเป็นสินค้าคุณภาพต่ำอีกต่อไป ปัจจุบันผู้ค้าได้ปรับตัวและมุ่งพิจารณาถึงความต้องการของผู้บริโภคเป็นหลัก สินค้าคุณภาพชั้นหนึ่งไม่จำเป็นต้องจำหน่ายแต่เฉพาะในห้างสรรพสินค้าที่มีราคาแพงอีกต่อไป แต่ร้านค้าหาบเร่แผงลอยทั่วไปก็สามารถนำมาขายได้ในราคาที่ถูกลงและมีลูกค้าประจำมากมาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เสื้อผ้า รองเท้า กระเป๋า สำหรับสินค้าประเภท เสื้อผ้า รองเท้า กระเป๋า มีสัดส่วนรองลงมา คือ ร้อยละ 21.1 และสินค้าเบ็ดเตล็ด (เช่น หนังสือ นาฬิกา เทปเพลง/ซีดี ไฟแช็ค ฯลฯ) มีร้อยละ 13.2 (ดังตารางที่ 5.24) แต่รายละเอียดในลักษณะและรูปลักษณะของตัวสินค้าทั้ง 2 ประเภทนี้ มีความแตกต่างกันตามพื้นที่ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต่างกัน คือ ในย่านศาลาแดง คอนแวนต์ และซอยละลายทรัพย์ มีลูกค้าเป้าหมายเป็นพนักงานบริษัทและบุคคลทั่วไปที่เข้ามาจับจ่ายสินค้าเพื่อใช้ในการชีวิตประจำวัน แต่ตามแนวถนนสีลมบริเวณถนนโยะ ซอยพัฒน์พงศ์ และบริเวณหน้าห้างเซ็นทรัล สีลม ส่วนใหญ่ขายสินค้าลอกเลียนแบบทั้ง เสื้อผ้า นาฬิกา มีกลุ่มเป้าหมายเป็นนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาย่านสีลมเพื่อจับจ่ายหรือสินค้า นอกจากนี้ยังมีสินค้าประเภทของที่ระลึกที่แสดงถึงเอกลักษณ์ความเป็นไทย ประเภทงานฝีมือ เช่น ผ้าทอมือลายไทย กระเป๋า/รองเท้าปักลายช้าง สำหรับจำหน่ายแก่นักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศเป็นเป้าหมายหลัก จากการสัมภาษณ์พูดคุย อาจสรุปได้ว่า ผู้ค้ากลุ่มนี้มีสถานะทางเศรษฐกิจจัดอยู่ในชั้นดี กล่าวแสดงความคิดเห็น

การบริการซ่อมรองเท้า ทำกุญแจ ซ่อมนาฬิกา และซ่อมแซมเสื้อผ้า พบในสัดส่วนร้อยละ 6.8 โดยกระจายตามพื้นที่ต่างๆ ในระยะที่ห่างกันพอสมควร ผู้ใช้สามารถเลือกใช้ได้ตามความสะดวก แต่หากพิจารณาตามพื้นที่ย่อยพบว่า ส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่ที่ 4 (ร้อยละ 27.3) ซึ่งผู้ค้าให้เหตุผลว่าในการเลือกที่ตั้งว่าเป็นเพราะในพื้นที่นี้ ยังมีที่ว่างสำหรับตั้งร้านได้ ไม่แออัดเมื่อเทียบกับพื้นที่อื่นซึ่งถูกจับจองหมดแล้ว และเหตุผลอีกประการหนึ่งคือ การรับซ่อมนั้นไม่จำเป็นต้องตั้งจุดลูกค้า เพราะลูกค้าจะมาใช้บริการเมื่อสิ่งนั้นชำรุดเสียหาย ผู้มาใช้บริการมีทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ โดยส่วนใหญ่มีลูกค้าประจำอยู่แล้ว ซึ่งขึ้นอยู่กับฝีมือในการซ่อมแซมด้วย

ตารางที่ 5.24 แสดงการกระจายตัวของประเภทสินค้าและบริการจำแนกตามพื้นที่ย่อย

พื้นที่	ประเภทสินค้าและบริการ				รวม
	อาหาร	เสื้อผ้า/กระเป๋า รองเท้า ...	สินค้า เบ็ดเตล็ด	ซ่อมบำรุง	
1. ศาลาแดง/คอนเวนต์	22 (53.2)	12 (25.5)	6 (12.8)	4 (8.5)	47 [24.7]
2. โรบินสัน/ธนิยะ/ พัฒนพงศ์	18 (50.0)	8 (22.2)	8 (22.2)	2 (5.6)	36 [18.9]
3. หอยละเอียดทรัพย์	22 (61.1)	8 (22.2)	6 (16.7)	-	36 [18.9]
4. รพ.เลิดสิน/วัดแขก	13 (59.1)	-	3 (13.6)	6 (27.3)	22 [11.6]
5. ห้างเซ็นทรัล สีลม/หอย ประดิษฐ์/หอยประชุม	18 (60.0)	11 (36.7)	1 (3.3)	-	30 [15.8]
6. ตรอกโคตะ	16 (84.2)	1 (5.3)	1 (5.3)	1 (5.3)	19 [10.0]
รวม	112 [58.9]	40 [21.1]	25 [13.2]	13 [6.8]	190 [100.0]

() % ภายในพื้นที่ย่อย [] % ผลรวม

Chi-Square Tests = 37.674^a Sig = 0.001

a. 13 cell (54.2%) มีค่าความถี่ที่คาดไว้น้อยกว่า 5 โดยความถี่ที่คาดไว้ที่น้อยที่สุด 1.30

การเลือกตำแหน่งที่ตั้งร้านค้าพิจารณาโดยอาศัยสภาพพื้นที่แต่ละย่าน พื้นที่ว่างประเภทสินค้า กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย แต่ภายในพื้นที่การค้าถูกจัดแบ่งโดยประเภทสินค้าที่จัดจำหน่าย ระดับหรือคุณภาพสินค้า รูปแบบร้านค้า ที่ไม่ได้มีการจัดส่วนพื้นที่ชัดเจน ขึ้นอยู่กับลำดับก่อนหลังและโอกาสในการจับจองพื้นที่ของผู้ค้ามากกว่า

กลุ่มจักรยานยนต์รับจ้าง

ประเภทการให้บริการจักรยานยนต์รับจ้างไม่มีความแตกต่างกัน นั่นคือ เป็นลักษณะการให้บริการเพื่อสนองความต้องการด้านการเดินทางที่สะดวกรวดเร็ว และทางเลือกการเดินทางในพื้นที่ที่บริการระบบขนส่งมวลชนไม่ครอบคลุม เช่น ภายในซอย (อ้างอิงจากเหตุผลการใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้าง ในบทที่ 4) แต่ตำแหน่งที่ตั้งของวินมีผลต่อระดับรายได้ซึ่งเป็นผลมาจากจำนวนผู้ให้บริการ การใช้ประโยชน์ที่ดินของกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ตั้งอยู่หนาแน่นในช่วงต้นเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ถนนสีลมจึงพบวินจักรยานยนต์ตั้งอยู่ทุกซอย และยังสามารถพบได้บริเวณด้านหน้าสถานที่สำคัญ ได้แก่ ห้างสรรพสินค้าโรบินสันสีลม ทางเข้าซอยพัฒนาพงศ์(สีลมซอย 4) บนฟุตบาทระหว่างด้านหน้าซอยพัฒนาพงศ์ หน้าโรงพยาบาลกรุงเทพคริสเตียน ซอยศาลาแดง ด้านหน้าอาคารสีลมคอมเพล็กซ์ ซีพีทาวเวอร์ ซอยละลวยทรัพย์ ในช่วงปลายถนนสีลม(ตั้งแต่สี่แยกตัดถนนนราธิวาสราชนครินทร์ จนถึงถนนเจริญกรุง จำนวนวินจักรยานยนต์รับจ้างเบาบางลง พบได้ตามซอยที่สามารถเชื่อมต่อไปยังเส้นทางอื่นได้ ได้แก่ ซอยศึกษาวิทยา สีลมซอย 11 และ 19 ตรอกโตะ เป็นต้น

ตำแหน่งที่ตั้งของวินจักรยานยนต์แต่ละพื้นที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และภาวะการแข่งขันในระดับแตกต่างกัน กรณีที่เป็นวินมุ่งเน้นบริการภายในซอยประชาชนยังคงเลือกใช้บริการต่อไป เนื่องจากไม่สามารถเดินทางด้วยวิธีอื่นได้ วินที่อยู่ด้านหน้าอาคารสถานที่สำคัญมีลูกค้าส่วนใหญ่เป็นพนักงานที่มาใช้บริการได้ทันทีเมื่อออกจากสถานที่ทำงานและยังมีอาชีพเสริม คือ รับส่งเอกสาร แต่สำหรับวินจักรยานยนต์ที่มุ่งเน้นบริการแก่ประชาชนทั่วไปได้รับผลกระทบจากการขยายตัวการบริการระบบขนส่งมวลชน(รถไฟฟ้า BTS) ที่ประชาชนเลือกใช้บริการมากกว่า ถึงแม้ที่ตั้งของวินจะอยู่ในบริเวณที่ประชาชนเดินผ่านไปมา เข้าถึงได้สะดวกก็ตาม

5.1.3.2 ระยะเวลาการประกอบอาชีพและสภาพการทำงานของผู้ค้ารายย่อย

การค้าขายรายย่อยนอกระบบเป็นรูปแบบกิจการขนาดเล็ก มีทั้งร้านค้าขนาดเล็กลอยรถเข็น ที่มีที่ตั้งประจำและเร่ขาย ปัจจุบันรูปแบบการค้ารายย่อยในย่านถนนสีลมได้รับเปลี่ยนรูปแบบในลักษณะอาคารร้านค้า ศูนย์อาหาร ที่มีการจัดร้านเพื่อความสะดวกสบาย ผู้บริโภคส่วนใหญ่เป็นกลุ่มคนทำงานในบริษัทบนถนนสีลม จำนวนวันและระยะเวลาที่ค้าขายจึงขึ้นอยู่กับกลุ่มลูกค้าเป็นหลัก

กลุ่มร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

สำหรับระยะเวลาในการประกอบอาชีพการค้า พบว่า ผู้ค้าส่วนใหญ่(ร้อยละ 41.1) ทำการค้ามาเป็นเวลา 1-5 ปี ถือว่าเป็นผู้ค้าใหม่ที่เข้าสู่อาชีพนี้ภายหลังจากวิกฤติเศรษฐกิจปี 2540 เป็นต้นมาซึ่งทำให้ร้านค้าขนาดเล็กเพิ่มจำนวนขึ้นอย่างรวดเร็ว และยังมีผู้ที่เริ่มเข้ามาทำการค้าไม่ถึง 1 ปี มีสัดส่วนรองลงมา คือร้อยละ 20.0 ซึ่งเป็นตัวบ่งชี้ว่ายังคงมีการเข้าสู่อาชีพนี้อย่างต่อเนื่อง แสดงว่ายังเป็นงานที่คนทั่วไปต้องการจะทำ สำหรับผู้ค้าที่ทำการค้ามากกว่า 5 ปีขึ้นไป เป็นผู้ค้าดั้งเดิมที่ขายสินค้าในย่านสีลมมาเป็นเวลานาน (ดังตารางที่ 5.25)

ตารางที่ 5.25 ระยะเวลาการประกอบอาชีพการค้ารายย่อยของผู้ค้าในย่านธุรกิจสีลม

ระยะเวลา (ปี)	จำนวน (คน)	ร้อยละ
0 - 1	38	20.0
> 1-5	78	41.1
> 5 - 10	29	15.3
> 10 - 20	29	15.3
> 20	16	8.4
รวม	190	100.0

จำนวนวันที่ทำการค้าในหนึ่งสัปดาห์ พบว่า มีผู้ค้าที่ทำการค้า 5 วัน และ 7 วัน มีสัดส่วนใกล้เคียงกัน คือ ร้อยละ 37.9 และ 35.8 ตามลำดับ ผู้ค้าที่ทำงาน 7 วันนั้นปกติจะทำการค้าทุกวัน มีวันหยุดไม่แน่นอน อาจจะหยุดนาน ๆ ครั้ง เช่น 1 เดือนต่อครั้ง ส่วนผู้ค้าที่ทำการค้า 6 วัน เท่ากับร้อยละ 26.3 คือ จะหยุดทำการค้าในวันอาทิตย์ จำนวนวันที่ทำการค้าขึ้นอยู่กับพื้นที่ตั้งของร้านค้า นั่นคือ ขึ้นอยู่กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายนั่นเอง ในย่านศาลาแดง/คอนแวนต์ และชอยละลาทรพย์ มีลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย คือ พนักงานบริษัทและบุคคลทั่วไป ดังนั้น ส่วนใหญ่จึงทำการค้า 5 วัน คือ วันจันทร์ถึงศุกร์ (ร้อยละ 53.2 และ 69.4) สำหรับวันเสาร์อาทิตย์จะหยุดเช่นเดียวกับคนทำงานในระบบ แต่ในบริเวณพัฒนาพงศ์ ธนิยะ และห้างเซ็นทรัล สีลม ทำการค้าทุกวัน เนื่องจากลูกค้ากลุ่มสำคัญคือ นักท่องเที่ยว (ดังตารางที่ 5.26)

ตารางที่ 5.26 จำนวนวันที่ทำการค้าของร้านค้าจำแนกตามพื้นที่ย่อย

พื้นที่	จำนวนวัน(วัน/สัปดาห์)			รวม
	5	6	7	
1. ศาลาแดง/คอนแวนต์	25 (53.2)	8 (17.0)	14 (29.8)	47 [24.7]
2. โรบินสัน/ธนียะ/พัฒน์พงศ์	5 (13.9)	12 (33.3)	19 (52.8)	36 [18.9]
3. รอยละลาซาทีย์	25 (69.4)	6 (16.7)	5 (13.9)	36 [18.9]
4. รพ.เลิดสิน/วัดแขก	7 (31.8)	9 (40.9)	6 (27.3)	22 [11.6]
5. ห้างเซ็นทรัล/รอยประดิษฐ์/ รอยประชุม	5 (16.7)	11 (36.7)	14 (46.7)	30 [15.8]
6. ตรอกใต้	5 (26.3)	4 (21.1)	10 (52.6)	19 [10.0]
รวม	72 [37.9]	50 [26.3]	68 [35.8]	190 [100.0]

() % ในพื้นที่ [] % ผลรวม

Chi-Square Tests = 40.123^a Sig = 0.000

a. 0 (0.0%) ความถี่ที่คาดไว้น้อยกว่า 5 โดยความถี่ที่คาดไว้ที่น้อยที่สุด 5.00

การทำงานของผู้ค้ารายย่อยส่วนใหญ่มีชั่วโมงการทำงานที่ยาวนาน โดยเฉลี่ยเท่ากับ 9.75 ชั่วโมงต่อวัน เมื่อทำการแบ่งช่วงระยะเวลาการทำงาน พบว่า ผู้ค้ารายย่อยส่วนใหญ่ (ร้อยละ 53.2) ต้องทำงานอยู่ในช่วง 9-12 ชั่วโมงต่อวัน รองลงมา คือ 4-8 ชั่วโมงต่อวัน และมีผู้ค้าอีก ร้อยละ 12.1 ที่ทำงานมากกว่า 12 ชั่วโมงต่อวัน โดยชั่วโมงการทำงานที่ยาวนานที่สุดคือวันละ 17 ชั่วโมง เป็นการทำงานหนักมาก (ดังตารางที่ 5.27)

ตารางที่ 5.27 จำนวนชั่วโมงการทำงานต่อวันของผู้ค้ารายย่อย

ระยะเวลา (ชั่วโมงต่อวัน)	จำนวน (คน)	ร้อยละ	
4-8	66	34.7	Mean = 9.75 Min = 4 Max = 17
8-12	101	53.2	
มากกว่า 12	23	12.1	
รวม	190	100.0	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยที่มีผลต่อการระยะเวลาการขายสินค้าในแต่ละวัน คือ การจ่ายค่าเช่าพื้นที่ โดยจัดกลุ่มแยกเป็น ผู้ค้าจ่ายและไม่จ่ายค่าเช่า พบว่า ภายในหนึ่งวันถ้าขายสินค้า 4-8 ชั่วโมงโดยส่วนใหญ่ (ร้อยละ 57.1) เป็นผู้ค้าที่ต้องเสียค่าเช่าที่ แต่เมื่อพิจารณาระยะเวลาที่ขายสินค้า 9 – 10 ชั่วโมง และมากกว่า 12 ชั่วโมงต่อวัน ผู้ค้าส่วนใหญ่ไม่ต้องเสียค่าเช่าที่หรือค่าใช้จ่ายใด ๆ ทั้งสิ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 54.6 และ 72.7 ตามลำดับ (ดังตารางที่ 5.28) แสดงว่า การเสียค่าเช่าพื้นที่ที่มีความสัมพันธ์กับระยะเวลาขายสินค้าในทางตรงกันข้ามกัน คือ ผู้ค้าที่ต้องจ่ายค่าเช่าพื้นที่ค้าขายหมายความว่าพื้นที่นั้นได้มีการจัดสรรช่วงเวลาเพื่อให้ผลเชิงธุรกิจ ผู้ค้าจึงต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการใช้พื้นที่ตามที่เจ้าของที่หรือกลุ่มคนที่เข้ามาจัดการ ระยะเวลาที่ขายจึงน้อยกว่าผู้ค้าที่ไม่เสียค่าใช้จ่ายเพราะไม่มีข้อกำหนดการใช้พื้นที่จึงมีความเป็นอิสระในการตั้งร้าน สามารถขายสินค้าได้ยาวนานขึ้นเพื่อเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้

ตารางที่ 5.28 ความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาขายและค่าใช้จ่ายในการใช้พื้นที่ค้าขาย

ระยะเวลา (ชั่วโมงต่อวัน)	ค่าเช่าพื้นที่		รวม
	ไม่จ่ายค่าเช่า	จ่ายค่าเช่า	
4 - 8	27 (42.9)	36 (57.1)	63 [34.6]
9 - 12	53 (54.6)	44 (45.4)	97 [53.3]
มากกว่า 12	16 (72.7)	6 (27.3)	22 [12.1]
รวม	96 [52.7]	86 [47.3]	182 [100.0]

() % ในระยะเวลา

[] % ผลรวม

Chi-Square Tests = 6.135^a

Sig = 0.047

P < 0.05

C = 0.177

a. 0 cells (0.0%) มีค่าความถี่ที่คาดไว้น้อยกว่า 5 โดยความถี่ที่คาดไว้ที่น้อยที่สุด 10.40

ผู้ค้ารายย่อยในย่านสีลมเพิ่มจำนวนขึ้นอย่างรวดเร็ว มีผู้ค้ารายใหม่เข้ามาค้าขายจำนวนมากทำให้เกิดความหนาแน่นตามแนวถนนสีลม ร้านค้ารายย่อยส่วนใหญ่ต้องการที่ตั้งประจำเพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้ามาใช้บริการได้สะดวก และลดปัญหาการแย่งชิงพื้นที่ตั้งร้าน

ลักษณะการทำงานไม่ได้ทำงานหนักตลอดเวลา แต่มีบางช่วงเวลาที่จะได้พักบ้าง คือ ในช่วงตอนบ่ายที่ลูกค้าเริ่มเบาบาง และเนื่องจากการทำงานที่ใช้แรงงานตนเองเป็นหลัก ดังนั้น ผู้ค้า

จึงเลือกทำงานให้นานขึ้นโดยการขายไปเรื่อยๆ เพื่อให้มีโอกาสขายได้มากขึ้น ถึงแม้ว่าชั่วโมงการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทำงานของแต่ละวันยังไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับว่าจะขายสินค้าหมดเมื่อใด แต่ไม่สามารถตั้งร้านโดยอิสระต้องอยู่ภายใต้เงื่อนไขการอนุญาตใช้พื้นที่โดยสำนักงานเขต ซึ่งการจัดสรรในบางพื้นที่ผู้ค้าเห็นว่ายังไม่เหมาะสมเนื่องจากการขายสินค้าส่วนใหญ่จะเริ่มตั้งแต่ช่วงเที่ยง และลูกค้าจะซื้อสินค้าอีกครั้งตอนเย็นหลังเลิกงาน ช่วงเวลาที่ทำการค้าได้ดีจึงไม่มากนัก โดยเฉพาะประเภทอาหารที่ไม่สามารถเก็บไว้ได้ หากขายไม่หมดมันหมายถึงกำไรต้องลดลงซึ่งจะส่งผลต่อเงินทุนสำหรับซื้อสินค้าในวันต่อไปเพราะเป็นการจ่ายแบบวันต่อวัน

กลุ่มจักรยานยนต์รับจ้าง

การให้บริการด้านการเดินทางของจักรยานยนต์รับจ้างต้องมีการจัดตั้งกลุ่มขึ้นเป็นวินรถจักรยานยนต์ที่เริ่มจากการชักชวนเพื่อน ญาติ (ประมาณ 2-3 คน) ร่วมกันก่อตั้งวินโดยกลุ่มผู้เริ่มนี้อาจมีตำแหน่งที่ตั้งวินอยู่แล้ว หรือเมื่อรวบรวมสมาชิกได้จำนวนหนึ่งแล้วจึงจะดำเนินการเจรจาขอใช้พื้นที่ตั้งวินในทำเลที่มีประชาชนเดินทางผ่านไปมา และคาดการณ์ว่ามีความจำเป็นต้องพึ่งพาจักรยานยนต์รับจ้างในการเดินทาง แล้วจึงคัดเลือกหัวหน้าวินซึ่งอาจเป็นผู้ก่อตั้งวิน หรือเป็นบุคคลภายนอกที่มีคุณสมบัติเหมาะสม ต่อมาเมื่อมีประชาชนมาใช้บริการจำนวนมากขึ้นจึงได้ขยายขนาดวินโดยการรับสมัครเพิ่มให้เพียงพอกับความต้องการ สามารถสรุปได้ว่ากาให้บริการจักรยานยนต์รับจ้างสมาชิกต้องดำเนินงานภายใต้สังกัด คือ วินจักรยานยนต์ ที่แต่ละวินมีที่ตั้งแน่นอน และสมาชิกขับที่รถจักรยานยนต์รับส่งผู้โดยสารไปยังจุดหมายปลายทางแล้วจึงกลับมาประจำที่วินเพื่อเข้าคิวสำหรับลำดับการให้บริการต่อไป

ระยะเวลาการประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างเฉลี่ยเท่ากับ 4.9 ปี ในย่านธุรกิจสีลม ผู้ที่จักรยานยนต์รับจ้างส่วนใหญ่ (ร้อยละ 45.0) ทำงานนี้มาเป็นเวลา 2-5 ปี รองลงมา คือ ร้อยละ 30.0 ที่ประกอบอาชีพมานาน 6-9 ปี และมากกว่า 10 ปี เท่ากับร้อยละ 7.5 จักรยานยนต์รับจ้างเป็นงานที่เริ่มเป็นที่นิยมแพร่หลายในช่วงที่ผ่านมาไม่นาน ดังนั้น ส่วนใหญ่ถือว่าเป็นผู้ที่เข้ามาภายหลัง เมื่อเห็นว่าเป็นงานอิสระที่มีรายได้น่าพอใจ หรือจากการชักชวนของญาติ/เพื่อน และยังคงมีผู้ขับที่เข้ามาประกอบอาชีพนี้ตลอดเวลา นั่นคือ ร้อยละ 17.5 มีระยะเวลาการประกอบอาชีพไม่ถึง 1 ปี ในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่เป็นผู้มีงานประจำและที่จักรยานยนต์รับจ้างเป็นอาชีพเสริม เนื่องจากเหตุผลทางด้านเศรษฐกิจตกต่ำ จึงต้องการมีรายได้เสริม และเลือกประกอบอาชีพนี้เพราะเป็นงานอิสระ เลือกเวลาทำงานได้ตามต้องการ สำหรับในกลุ่มผู้ประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างเป็นเวลามากกว่า 5 ปีขึ้นไป เป็นผู้ที่ตั้งเดิมในพื้นที่ คนกลุ่มนี้เป็นผู้ดูแลจัดการความเรียบร้อยภายในวิน และที่จักรยานยนต์รับจ้างเป็นอาชีพหลัก

แต่ละวันมีระยะเวลาการทำงานเฉลี่ย 11 ชั่วโมง ถือว่าเป็นอาชีพที่ต้องทำงานหนัก โดยส่วนใหญ่ต้องงาน 9-12 ชั่วโมง (ร้อยละ 52.5) และอีกร้อยละ 30.0 ต้องทำงานมากกว่า 12 ชั่วโมงต่อวัน ภายในหนึ่งสัปดาห์ทำงาน 6 วัน คือ ตั้งแต่วันจันทร์ถึงวันเสาร์เป็นส่วนใหญ่ (ร้อยละ 60.0)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โดยหยุดในวันอาทิตย์เนื่องจากมีลูกค้าน้อยเพราะบริษัทหยุดทำการและการจราจรไม่ติดขัด แต่มีบางส่วนหยุดทำงานในวันเสาร์และอาทิตย์เนื่องจากมีอาชีพเสริมอื่น และรองลงมาเป็นผู้ที่ทำงานทุกวัน (ร้อยละ 30.0) กลุ่มนี้เป็นวินที่ตั้งอยู่บริเวณซอยศาลาแดง ซอยพัฒนาพงศ์และห้างสรรพสินค้าโรบินสัน พวกเขาให้เหตุผลว่ามานั่งประจำวินเพื่อบริการนักท่องเที่ยวถึงแม้ว่าจะมีลูกค้าก็น้อยก็ไม่เป็นไร

“ไถ่ จักรยานยนต์รับจ้างมา 10 ปีแล้ว ทำงานตั้งแต่ 8 โมงเช้าจนถึงหนึ่งทุ่ม(8.00 –19.00) เพราะมีแผงลอยมาตั้งร้านขายของเต็มพื้นที่ หยุดพักผ่อนในวันเสาร์อาทิตย์ เนื่องจากผู้ใช้บริการน้อย ไม่คุ้มและเสียเวลา พักผ่อนอยู่ที่บ้านดีกว่า” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

“วัฒน์ ไม่มีวันหยุด มาประจำที่วินทุกวันตั้งแต่ 7 โมงเช้า ถึง 5 ทุ่ม(16 ชั่วโมง) เป็นเวลา 5 ปีมาแล้วแต่ไม่คิดว่าเป็นงานที่หนักมากเพราะแต่ละวันลูกค้ามากเฉพาะช่วงเช้าและเย็น นอกเหนือจากนั้น อย่างเช่นตอนบ่าย ลูกค้าน้อยทำให้ได้พักผ่อนโดยการเล่นหมากรูกกับเพื่อนในวิน หรืออ่านหนังสือ” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

“ชาติ ทำงานนี้ได้ 6 - 7 เดือนแล้ว เลือกมาให้บริการตอนเช้าก่อนเข้างานประจำ คือ 6 โมงเช้าจนถึง 8.30 และกลับมาประจำวินอีกครั้งในตอนช่วงเย็นหลังเลิกงาน ตั้งแต่ 6 โมงเย็นถึงสองทุ่มครึ่ง(18.00 – 20.30) แต่ในวันเสาร์อาทิตย์ทำงานตั้งแต่บ่ายโมงถึงสองทุ่ม(13.00 – 20.00)” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

ผู้ขับขีวินจักรยานยนต์ในย่านสีลมส่วนใหญ่ประกอบอาชีพนี้มากกว่า 5 ขึ้นไป มีระยะเวลาทำงานในแต่ละวันยาวนานแต่ไม่ได้ทำงานหนักตลอดทั้งวัน เนื่องจากลูกค้ามาใช้บริการมากในช่วงเวลาเร่งด่วน วินจักรยานยนต์ทุกวินมีที่ตั้งประจำจึงไม่มีปัญหาการแย่งชิงพื้นที่ แต่เนื่องจากการใช้พื้นที่ตั้งวินไม่มีการอนุญาตจากรัฐโดยตรง ในบางวินต้องเลิกทำงานเร็วเนื่องจากพื้นที่นั้นถูกใช้สำหรับตั้งร้านค้าแผงลอย

5.1.4 ผลตอบแทนจากการประกอบกิจการค้ารายย่อยนอกระบบ

รายได้จากการประกอบอาชีพของผู้ค้ารายย่อยมีระดับแตกต่างกันขึ้นอยู่กับศักยภาพการประกอบกิจการของตัวผู้ค้า และระดับความเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต

กลุ่มร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

รายได้จากการค้าขายไม่แน่นอนในแต่ละวัน และเมื่อเฉลี่ยต่อเดือนพบว่า ผู้ค้าส่วนใหญ่ (ร้อยละ 37.9) มีรายได้อยู่ในช่วง 4,001-8,000 บาท และ รองลงมาคือ 8,001-12,000 (ร้อยละ 27.4) ถือว่าเป็นรายได้ระดับปานกลาง และผู้มีรายได้น้อยกว่า 4,000 บาท เท่ากับร้อยละ 10.5 (ซึ่งพบในกลุ่มผู้เช่าขายสินค้าที่อพยพมาทำงานในกรุงเทพฯ ได้ไม่นาน) ถือว่าเป็นรายได้ที่ต่ำมากคิด

เป็นรายได้เฉลี่ยต่อวันประมาณ 130 บาท เป็นกลุ่มคนยากจนในสังคม สำหรับผู้มีรายได้สูงสุด คือ มากกว่า 20,000 บาทต่อเดือน มีเพียงร้อยละ 10.0 (ดังตารางที่ 5.29)

ตารางที่ 5.29 รายได้จากกาประกอบอาชีพการค้ารายย่อย

ระดับรายได้ (บาท/เดือน)	จำนวน (คน)	ร้อยละ
0 - 4,000	20	10.5
4,001 - 8,000	72	37.9
8,001 - 12,000	52	27.4
12,001 - 16,000	18	9.5
16,001 - 20,000	9	4.7
> 20,000	19	10.0
รวม	190	100.0

การกระจายตัวของระดับรายได้ในช่วงต่าง ๆ แสดงว่า อาชีพการค้ารายย่อยประกอบด้วยกลุ่มคนที่มีระดับรายได้แตกต่างกันมาก นั่นคือ มีทั้งคนจนมากไปจนถึงคนระดับกลาง เมื่อเปรียบเทียบสัดส่วนรายได้จากการค้ากับรายได้ของครัวเรือน พบว่า รายได้จากการค้านี้เป็นรายได้หลักที่สำคัญของครัวเรือน เทียบเท่ากับ 2 ใน 3 ส่วน หรือเป็นรายได้เพียงอย่างเดียวของครัวเรือน และผู้ค้าส่วนใหญ่อยู่ในสถานะของหัวหน้าครัวเรือน (อ้างตารางที่ 5.1)

เมื่อพิจารณาระดับรายได้จะเห็นว่า ผู้ประกอบอาชีพการค้ารายย่อยนี้มีสถานะทางเศรษฐกิจแตกต่างกันอย่างชัดเจน และจากการทดสอบความสัมพันธ์แบบตารางไขว้ เพื่อทดสอบความเป็นอิสระต่อกัน พบว่า ระดับรายได้มีความสัมพันธ์กับระดับการศึกษา และการจ่ายค่าเช่าพื้นที่ แต่ไม่มีความสัมพันธ์กับระยะเวลาขายสินค้า ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ดังนี้

ระดับการศึกษา พบว่า กลุ่มผู้ค้าที่มีรายได้ต่อเดือนอยู่ในช่วงต่ำที่สุด คือ 0-4,000 บาท ส่วนใหญ่ (ร้อยละ 60.0) ไม่ได้รับการศึกษาหรือจบชั้นประถมศึกษา และในช่วงระดับรายได้ 4,001-8,000 ถึง 12,000-16,000 บาท มีสัดส่วนของผู้สำเร็จการศึกษาสูงสุดในชั้นประถม/ไม่ได้รับการศึกษา และมีมัธยมศึกษา/อาชีวศึกษาใกล้เคียงกัน แต่ที่ระดับรายได้ตั้งแต่ 16,001-20,000 บาท เป็นผู้สำเร็จการศึกษาระดับมัธยม/อาชีวศึกษา ปริญญาตรี ร้อยละ 44.4 และ 33.3 ตามลำดับ โดยเฉพาะรายได้มากกว่า 20,000 บาทขึ้นไป ผู้ค้าส่วนใหญ่ (ร้อยละ 47.4) จบการศึกษาระดับปริญญาตรี และมีผู้ค้าเพียงร้อยละ 15.8 ที่จบชั้นประถมหรือไม่ได้รับการศึกษา (ตารางที่ 5.30) สรุปได้ว่า ระดับการศึกษามีความสัมพันธ์ในทางเดียวกันกับระดับรายได้ นั่นคือ ระดับการศึกษาที่สูงกว่ามีส่วนสนับสนุนให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงานเพื่อสร้างรายได้สูงขึ้น แต่เป็นที่น่า

สังเกตว่าผู้ค้าที่จบการศึกษาระดับมัธยม/อาชีวศึกษาและชั้นประถม/ไม่ได้รับการศึกษา ไม่มีความไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แตกต่างกันในระดับมากนัก แสดงว่าผู้ค้า 2 กลุ่มนี้มีศักยภาพในการทำงานใกล้เคียงกัน หรืออาจกล่าวได้ว่า การศึกษาระบบโรงเรียนในชั้นมัธยมศึกษาไม่สร้างทักษะที่เพียงพอต่อการทำงานด้วยตนเอง

ตารางที่ 5.30 รายได้จากการประกอบอาชีพการค้ารายย่อยจำแนกตามระดับการศึกษา

รายได้ (บาทต่อเดือน)	ระดับการศึกษา			รวม
	ไม่ได้รับการศึกษา/ ประถมศึกษา	มัธยมต้น - มัธยมปลาย /อาชีวศึกษา	ตั้งแต่ปริญญาตรี ขึ้นไป	
0 - 4,000	12 (60.0)	7 (35.0)	1 (5.0)	20 [10.5]
4,001 - 8,000	33 (45.8)	33 (45.8)	6 (8.3)	72 [37.9]
8,001 - 12,000	24 (46.2)	26 (50.0)	2 (3.8)	52 [27.4]
12,000 - 16,000	8 (44.4)	8 (44.4)	2 (11.1)	18 [9.5]
16,001 - 20,000	2 (22.2)	4 (44.4)	3 (33.3)	9 [4.7]
มากกว่า 20,000	3 (15.8)	7 (36.8)	9 (47.4)	19 [10.0]
รวม	82 [43.2]	85 [44.7]	23 [12.1]	190 [100.0]

() % ระดับรายได้

[] % ผลรวม

Chi-Square Tests = 34.284^a

Sig = 0.000

P < 0.05

C = 0.238

a. 6 cells (33.3%) มีค่าความถี่ที่คาดไว้น้อยกว่า 5 โดยความถี่ที่คาดไว้ที่น้อยที่สุด 1.09

การจ่ายค่าเช่าที่ ข้อมูลระดับค่าเช่ามีการกระจายตัวสูง เพื่อให้เกิดความชัดเจนในผลการวิเคราะห์ทางสถิติจึงได้จัดกลุ่มผู้ค้าเป็นกลุ่มที่เสียค่าเช่าที่ และไม่เสียค่าเช่าที่ พบว่า ในระดับรายได้ 0-4,000 และ 4,001-8,000 ผู้ค้าส่วนใหญ่ไม่ต้องเสียค่าเช่าที่ (ร้อยละ 75.0 และ 67.7 ตามลำดับ) แต่ที่ระดับรายได้ 8,001-12,000 ผู้ค้า 2 กลุ่มมีสัดส่วนใกล้เคียงกัน คือ ร้อยละ 48.1 และ 51.9 สำหรับผู้ค้าที่มีรายได้ตั้งแต่ 12,001-16,000 บาทขึ้นไป ส่วนใหญ่ต้องจ่ายค่าเช่าที่ที่ค้าขาย โดยเฉพาะระดับรายได้ได้มากกว่า 20,000 บาทขึ้นไป มีผู้ค้ามากถึงร้อยละ 89.5 ต้องจ่ายค่าเช่าที่ (ตารางที่ 5.31) จากผลการศึกษาดังกล่าว สรุปว่าระดับรายได้มีความสัมพันธ์ในทางเดียวกันกับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ลงนามไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการวิจัยเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การจ่ายค่าเช่า คือ ผู้ค้าที่มีรายได้สูงกว่า เป็นผู้ค้าที่ต้องจ่ายค่าเช่าซึ่งส่วนใหญ่เป็นอาคารร้านค้า และแผงลอยที่มีที่ตั้งแน่นอน ซึ่งหมายถึงผู้ประกอบการอาชีพค้าขายรายย่อยที่มีการลงทุน ถึงแม้ว่ามีต้นทุนเพิ่มขึ้นจากการจ่ายค่าเช่าแต่รายได้สูงขึ้นตามสัดส่วน ผู้ค้าในกลุ่มนี้จัดเป็นกลุ่มที่มีสถานะทางการเงินค่อนข้างดี มีความรู้ความสามารถในการประกอบการค้าให้เกิดผลกำไรมากกว่าผู้ค้าขายสินค้าแบบยั้งชีพที่มีข้อจำกัดด้านเงินทุน

ตารางที่ 5.31 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้จากการค้ารายย่อยกับการจ่ายค่าเช่าที่

รายได้ (บาทต่อเดือน)	ค่าเช่าพื้นที่		รวม
	ไม่จ่ายค่าเช่า	จ่ายค่าเช่า	
0 – 4,000	15 (75.0)	5 (25.0)	20 [11.0]
4,001 – 8,000	44 (67.7)	21 (32.3)	65 [35.7]
8,001 – 12,000	25 (48.1)	27 (51.9)	52 [28.6]
12,000 – 16,000	7 (38.9)	11 (61.1)	18 [9.9]
16,001 – 20,000	3 (37.5)	5 (62.5)	8 [4.4]
มากกว่า 20,000	2 (10.5)	17 (89.5)	19 [10.4]
รวม	96 [52.7]	86 [47.3]	182 [100.0]

() % ระดับรายได้

[] % ผลรวม

Chi-Square Tests = 25.975^a

Sig = 0.000

P < 0.05

C = 0.360

a. 2 cells (16.7%) มีค่าความถี่ที่คาดไว้น้อยกว่า 5 โดยความถี่ที่คาดไว้น้อยที่สุด 3.78

ระยะเวลาขาย จำนวนชั่วโมงที่ค้าขายสินค้าในแต่ละวันไม่มีความสัมพันธ์กับระดับรายได้ เนื่องจากปริมาณสินค้าที่ขายได้ในแต่ละวันไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับปริมาณลูกค้า ภายในหนึ่งวันมีช่วงเวลาของปริมาณการขายสูงสุด คือ ช่วงกลางวัน และเย็น ซึ่งแต่ละย่านการค้าถูกกำหนดช่วงเวลาโดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ถึงแม้ว่าระยะเวลาขายยาวนานขึ้นแต่รายได้กลับไม่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะสินค้าที่จำหน่ายไม่หมดกำไรจะต้องลดลงตามสัดส่วน เพื่อป้องกันความเสี่ยงนี้ ผู้ค้าจึงจัด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เตรียมสินค้าในปริมาณที่พอดีหรือเหมาะสมกับความต้องการของผู้บริโภค รายได้จึงค่อนข้างคงที่ ดังนั้น โอกาสที่จะสามารถสะสมผลกำไรให้เพิ่มมากขึ้นจึงน้อยมาก

ผู้ประกอบการค้ารายย่อยในระบบในย่านสีลมแบ่งได้ 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่สำเร็จการศึกษาจากระบบโรงเรียน มีความรู้ความสามารถในการทำงานที่เกิดจากระบบการเรียนรู้จากระบบการศึกษาและการทำงานในระบบธุรกิจ แล้วนำมาประยุกต์ใช้สำหรับการประกอบกิจการให้เกิดผลกำไร และมีเงินทุนมากพอสำหรับการลงทุนเพื่อให้ผลประโยชน์ในระยะยาว ร้านค้าในกลุ่มนี้ค่อนข้างมีลักษณะการค้าเน้นกิจการแบบระบบธุรกิจในลักษณะธุรกิจขนาดเล็ก แต่ในทางตรงกันข้าม ผู้ค้าอีกกลุ่มมีระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือบางส่วนไม่ได้รับการศึกษา อาศัยการเรียนรู้ด้วยตนเองและประสบการณ์การทำงานที่ผ่านมาในอดีตมาเป็นแนวทางการประกอบอาชีพ มีเงินทุนไม่มาก และผู้ประกอบการค้ารายย่อยเพื่อยังชีพเท่านั้น จึงไม่สามารถสะสมมูลค่าส่วนเกินได้เพียงพอสำหรับการลงทุนเพื่อขยายกิจการซึ่งจะเป็นช่องทางในการสร้างรายได้สูงขึ้น เป็นลักษณะการประกอบอาชีพแบบเศรษฐกิจนอกระบบอย่างแท้จริง

กลุ่มจักรยานยนต์รับจ้าง

รายได้จากการขับที่จักรยานยนต์รับจ้างเป็นแบบรายวัน ไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับปริมาณลูกค้าที่มาใช้บริการเป็นหลัก จากข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้างมีรายได้และการทำงานที่คล้ายคลึงกัน สรุปได้ดังนี้

...เมื่อหักค่าใช้จ่ายต่าง ๆ แล้วแต่ละวันเหลือประมาณ 300 บาทต่อวัน แต่ไม่เท่ากันทุกวัน เมื่อประมาณการระดับรายได้ต่อเดือนอยู่ในช่วง 4,001 – 8,000 บาท เป็นส่วนใหญ่ (ร้อยละ 75.0) รองลงมา คือ 8,000 บาทขึ้นไปจนถึง 12,000 บาทต่อเดือน และกลุ่มผู้ขับที่มีรายได้สูงที่สุด คือ 12,000 – 16,000 บาทต่อเดือน (ประมาณ 500 บาทต่อวัน) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10.0 และ 7.5 ตามลำดับ ผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้างกล่าวว่า ปัจจุบันรายได้ลดลงเนื่องจากปริมาณลูกค้าลดลง บางวันได้วิ่งเพียงแค่ 2 – 3 เที่ยวเท่านั้น เพราะประชาชนต้องประหยัดค่าใช้จ่ายจึงมาใช้บริการน้อยลงในขณะที่น้ำมันมีราคาแพงขึ้นมาก ประกอบกับผู้เคยใช้บริการส่วนหนึ่งเปลี่ยนไปเดินทางด้วยรถไฟฟ้าแทน แต่สำหรับกลุ่มวินที่ให้บริการภายในซอยไม่ได้รับผลกระทบมากนักเนื่องจากยังคงเป็นที่ต้องการแก่ประชาชนในการเดินทางเข้าซอย (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

เมื่อนำระดับรายได้นี้ไปเปรียบเทียบกับกิจการค้ารายย่อยประเภทร้านค้าแล้วเป็นระดับรายได้ที่อยู่ในช่วงต่ำกว่า ปัจจุบันรายได้ลดลงอย่างมากเมื่อเทียบกับในอดีตเนื่องจากปริมาณลูกค้าลดลงเพราะภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ น้ำมันซึ่งเป็นต้นทุนการผลิตมีราคาสูงขึ้น และการขยายตัวของบริการขนส่งมวลชนรูปแบบใหม่ คือ รถไฟฟ้า เป็นทางเลือกใหม่ในการเดินทางที่รวดเร็วซึ่งมาทดแทนคุณสมบัติเด่นของการให้บริการจักรยานยนต์รับจ้างได้ในระดับหนึ่ง จะเห็นได้ว่าผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้างเป็นกลุ่มอาชีพที่มีรายได้ต่ำที่มีความยากจน มีรายได้แบบวันต่อวัน เมื่อสภาวะแวดล้อมและค่านิยมเปลี่ยนแปลงไปจึงส่งผลกระทบต่อรายได้พวกเขาโดยตรง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5.2 ทักษะและเหตุผลต่อการประกอบอาชีพการค้ารายย่อยนอกระบบ

5.2.1 เหตุผลการประกอบอาชีพและพื้นที่ประกอบการค้า

5.2.1.1 เหตุผลในการประกอบอาชีพ

ลักษณะของการค้ารายย่อยมีคุณสมบัติเฉพาะที่เป็นข้อดีในการเปิดโอกาสกับคนทุกระดับได้ทำงานมีรายได้ทั้งงานในระบบไม่สามารถมีให้ได้ และเลือกที่จะเข้ามาสู่อาชีพการค้ารายย่อยนอกระบบแทน

กลุ่มร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

สาเหตุสำคัญที่เป็นเหตุผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพ คือ เป็นกิจการขนาดเล็ก (ร้อยละ 87.4) เป็นทางเลือกสุดท้ายในการทำงาน (ร้อยละ 45.3) และเป็นกิจการที่ใช้เงินลงทุนน้อย (ร้อยละ 42.1) ซึ่งเหตุผลเหล่านี้แสดงถึงคุณลักษณะในด้านดีของการค้ารายย่อยที่เป็นกิจการขนาดเล็กง่ายแก่การจัดการ สามารถทำได้คนเดียว และยังเหมาะกับผู้อพยพตามฤดูกาล เนื่องจากเลือกทำงานเป็นช่วงได้ ถือว่าเป็นงานที่ขึ้นอยู่กับเจ้าของที่ดำเนินการได้ด้วยตนเอง ใช้แรงงานเป็นหลัก และในการลงทุนใช้เงินทุนไม่สูงมากส่วนใหญ่มาจากเงินออมหรือเงินยืมจากญาติพี่น้อง เนื่องจากไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินกู้ในระบบได้ จึงต้องช่วยเหลือตัวเองเป็นหลัก

การค้ารายย่อยเป็นการดำเนินการที่ใช้การจ้างงานตนเอง มีความเป็นอิสระในการทำงาน จึงเป็นเหตุผลหนึ่งในการเลือกประกอบอาชีพนี้ (ร้อยละ 31.6) สำหรับเหตุผลอื่นๆ มีความสำคัญเป็นลำดับรองลงมา (ดังตารางที่ 5.32).

ตารางที่ 5.32 เหตุผลในการเลือกประกอบอาชีพการค้ารายย่อย

เหตุผล	จำนวน* [190]	ร้อยละ* [100.0]
1. เป็นกิจการขนาดเล็กง่ายต่อการดำเนินการ	166	87.4
2. เป็นทางเลือกสุดท้ายในโอกาสการทำงาน	86	45.3
3. ใช้เงินลงทุนน้อย	80	42.1
4. เป็นอาชีพอิสระ/เป็นกิจการของตนเอง	60	31.6
5. มีความต้องการของผู้บริโภคมาก	46	24.2
6. มีทักษะประสบการณ์มาก่อน	41	21.6
7. มีผลตอบแทนน่าพอใจ	41	21.6
8. เป็นกิจการของครอบครัว	28	14.7
9. อื่น ๆ	13	6.8

* เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อีกเหตุผลหนึ่งที่มีความสำคัญ คือ เป็นทางเลือกสุดท้ายในการทำงาน เนื่องจากไม่สามารถทำงานอื่น ๆ ที่เหมาะสมกับสภาพการณ์ในตอนนั้นได้ แสดงว่า อาชีพนี้เป็นทางเลือกของคนด้อยโอกาส เป็นที่รองรับแรงงานส่วนเกินจากธุรกิจในระบบ เนื่องจากขาดทักษะความรู้ พบว่า ผู้มีการศึกษาในระดับประถมศึกษา และมีมุดันเลือกประกอบอาชีพนี้เพราะเป็นอาชีพสุดท้ายมากถึงร้อยละ 53.7 และ 66.7 ตามลำดับ แต่ในกลุ่มที่มีการศึกษาตั้งแต่มัธยมปลาย อาชีพจะศึกษา และปริญญาตรีขึ้นไป ให้เหตุผลในการเลือกประกอบอาชีพเพียงร้อยละ 28.6 และ 17.4 ตามลำดับ เป็นความสัมพันธ์ในทางตรงกันข้ามกัน แสดงว่าระดับการศึกษามีผลต่อโอกาสในการเลือกประกอบอาชีพ (ดังตารางที่ 5.33)

ตารางที่ 5.33 ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับเหตุผลเพราะเป็นทางเลือกสุดท้ายในการทำงาน

ระดับการศึกษา	ทางเลือกสุดท้ายในการทำงาน		รวม
	ไม่ใช่	ใช่	
ไม่ได้รับการศึกษาและประถมศึกษา	38 (46.3)	44 (53.7)	82 [43.2]
มัธยมต้น	12 (33.3)	24 (66.7)	36 [18.9]
มัธยมปลาย/อาชีพจะศึกษา	35 (71.4)	14 (28.6)	49 [25.8]
ตั้งแต่ปริญญาตรีขึ้นไป	19 (82.6)	4 (17.4)	23 [12.1]
รวม	104 [54.7]	86 [45.3]	190 [100.0]

() % ในระดับการศึกษา

[] % ผลรวม

Chi-Square Tests = 21.711^a Sig = 0.000 P < 0.05

C = -0.256

a. 0 cell (.0%) ความถี่ที่คาดไว้น้อยกว่า 5 โดยความถี่ที่คาดไว้ที่น้อยที่สุด 10.41

การเลือกประเภทสินค้าและบริการที่จะจำหน่ายนั้น จากการศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่มีญาติหรือเพื่อนแนะนำชักชวนให้มาขาย (ร้อยละ 30.0) ผู้ค้ากลุ่มนี้ซึ่งมีสัดส่วนใกล้เคียงกับเหตุผลในการเลือกประเภทสินค้าเพราะความต้องการของผู้บริโภคมีมาก (ร้อยละ 29.5) และอีกร้อยละ 20.5 เลือกเพราะมีทักษะประสบการณ์มาก่อน เช่น เคยทำงานลูกจ้างร้านอาหาร หรือโรงงานตัดเย็บเสื้อผ้า และเหตุผลสุดท้าย คือ มีหรือทราบแหล่งสินค้าราคาถูกอยู่แล้วร้อยละ 14.7 (ดังตารางที่ 5.34)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.34 เหตุผลในการเลือกประเภทสินค้าและบริการสำหรับการจำหน่าย

เหตุผล	จำนวน	ร้อยละ
1. ญาติ/เพื่อนแนะนำหรือชักชวน	57	30.0
2. ความต้องการของผู้บริโภคมีมาก	56	29.5
3. มีทักษะประสบการณ์มาก่อน	39	20.5
4. มีแหล่งสินค้าราคาถูก	28	14.7
5. อื่น ๆ	10	5.3
รวม	190	100.0

กลุ่มจักรยานยนต์รับจ้าง

การประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างเป็นการทำงานที่ไม่จำเป็นต้องใช้ทักษะความรู้มากนักและเป็นอาชีพอิสระที่สามารถสร้างรายได้น่าพอใจในระดับหนึ่ง ผลการศึกษา พบว่า ผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้างส่วนใหญ่ (ร้อยละ 60.0) มีเหตุผลในการเลือกประกอบอาชีพเพราะเป็นทางเลือกสุดท้ายในการทำงาน รองลงมา คือ เป็นอาชีพอิสระ (ร้อยละ 55.0) เนื่องจากลักษณะการทำงานสามารถควบคุมได้ด้วยตนเองและให้ผลตอบแทนน่าพอใจ (ร้อยละ 32.5) เหตุผลในการเลือกประกอบอาชีพที่สำคัญ 3 ประการนี้แสดงถึงคุณลักษณะเด่นของงานนอกระบบที่เป็นทางเลือกในการทำงานกับประชาชนด้วยโอกาส เนื่องจากกลุ่มผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้างส่วนใหญ่สำเร็จการศึกษาสูงสุดเพียงชั้นประถม เคยเป็นผู้ใช้แรงงานและเกษตรกรรมมาก่อน หรือกล่าวได้ว่าเป็นกลุ่มแรงงานไร้ฝีมือซึ่งโอกาสที่จะได้ทำงานอื่นและมีรายได้ในระดับเท่ากับอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างเป็นไปได้ยากมาก

เนื่องจากประชาชนที่ประกอบอาชีพการค้าขายย่อยนอกระบบส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่ต่างจังหวัดซึ่งกลุ่มผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้างมีคุณลักษณะเช่นเดียวกัน ด้วยลักษณะสังคมแบบชนบทที่มีความผูกพันเสมือนเครือญาติ ให้ความช่วยเหลือกัน จากการศึกษาจึงพบสาเหตุการเข้าสู่อาชีพจักรยานยนต์รับจ้างเนื่องจากญาติหรือเพื่อนชักชวนคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.0 โดยมีการรวมกลุ่มระหว่างผู้อพยพที่มาจากหมู่บ้านเดียวกันในลักษณะการเช่าบ้านอยู่ด้วยกันหรือพักอาศัยในละแวกเดียวกัน และคอยช่วยเหลือกันทุกเรื่องเท่าที่สามารถทำได้

ในเขตเมืองชั้นในโดยเฉพาะย่านธุรกิจของกรุงเทพมหานครประสบปัญหาการจราจรติดขัด ประชาชนที่ต้องการความรวดเร็วในการเดินทางเพื่อยังสถานที่ทำงาน ติดต่อกิจธุระ ต้องเลือกเดินทางด้วยบริการจักรยานยนต์รับจ้าง และอีกเหตุผลหนึ่งที่สะท้อนความต้องการจักรยานยนต์รับจ้าง คือ รูปแบบการใช้ที่ดินที่กระจายตัวอย่างไม่เป็นระเบียบ การเดินทางต้องเข้าไปในซอยซึ่งไม่มีบริการขนส่งมวลชน ประชาชนที่ไม่มียานพาหนะส่วนตัวและมีรายได้ไม่สูงมากจำเป็นต้องเลือกเดินทางด้วยจักรยานยนต์รับจ้างเท่านั้น ด้วยองค์ประกอบเหล่านี้จึงเป็นแรงชักจูงให้มาประกอบ

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อาชีพจักรยานยนต์รับจ้างเพราะมีผู้ใช้บริการมาก(ร้อยละ 22.5) หรือกล่าวได้ว่า การให้บริการจักรยานยนต์รับจ้างเป็นรูปแบบการเดินทางที่ยังจำเป็นสำหรับการดำเนินชีวิตในเมืองที่ประชาชนส่วนใหญ่ยังคงเลือกที่จะใช้บริการนั่นเอง

“สมชาย ไม่ได้เรียนหนังสือ เคยเป็นลูกจ้างได้ค่าแรงรายวันซึ่งน้อยมากจะไปทำงานอื่นไม่มีใครรับ จึงมาขี่จักรยานยนต์รับจ้าง เพราะมีรายได้ดีกว่าและเป็นงานอิสระ” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

“มาทำงานที่กรุงเทพฯ แต่ไม่สามารถหางานอื่นทำได้ เพื่อนจึงชวนมาขี่จักรยานยนต์รับจ้างที่วันเดียวกัน ซึ่งตนเห็นว่าน่าสนใจเพราะเป็นงานที่อิสระ ไม่ต้องใช้ความรู้มากนักและยังมีรายได้ดีน่าพอใจ” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

“ค่าครองชีพสูงมากเงินเดือนจากงานประจำไม่เพียงพอใช้จ่ายในบ้าน จึงมองหางานพิเศษ และเห็นว่าจักรยานยนต์รับจ้างน่าจะเหมาะสมที่สุดเพราะสามารถเลือกเวลาทำงานได้อย่างอิสระถ้าเหนื่อยก็หยุดพัก และสร้างรายได้ดีพอสมควรสำหรับอาชีพเสริม” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

ผู้ประกอบการค้ารายย่อยนอกระบบทั้งในพ่อค้าแม่ค้าและผู้ขับขี่จักรยานยนต์รับจ้างเลือกทำงานนี้เนื่องจากเหตุผลเดียวกัน คือ เป็นกิจการขนาดเล็กสามารถดำเนินงานได้ด้วยตนเองอย่างเป็นอิสระ เนื่องจากไม่มีความรู้จึงไม่สามารถทำงานอื่นได้ และเป็นอาชีพที่สามารถสร้างรายได้ที่น่าพอใจในระดับหนึ่ง ซึ่งเป็นบทบาทสำคัญของงานในกลุ่มนอกระบบที่สร้างงานกับประชาชนด้วยโอกาสที่ไม่มีทางเลือกในการทำงาน

5.2.1.2 การเลือกพื้นที่ทำการค้า

สำหรับร้านค้ารายย่อยเหตุผลที่เป็นปัจจัยมากที่สุดในการเลือกสถานที่ทำการค้าที่ผู้ขายพิจารณามากที่สุด คือ สีสลมเป็นย่านธุรกิจที่มีผู้ซื้อจำนวนมาก (ร้อยละ 74.2) เหตุผลนี้เป็นแรงดึงดูดให้ผู้ค้าหลังไหลเข้ามาทำการค้าในพื้นที่มากขึ้น นั่นคือ ผู้ค้าพิจารณาถึงภาวะการตลาดโดยเลือกทำการค้าในพื้นที่ที่มีผู้คนผ่านไปมามากเป็นหลัก สำหรับเหตุผลอื่นๆ คือ สามารถตั้งแผงได้สะดวก (ร้อยละ 10.0) ไม่ต้องเสียค่าเช่าที่หรือเสียค่าเช่าน้อย (ร้อยละ 6.8) เป็นอันดับสำคัญรองลงมา แต่ที่พิกอาศัยมีผลต่อการเลือกพื้นที่ทำการค้าน้อยมากเพียงร้อยละ 2.1

ตารางที่ 5.35 เหตุผลในการเลือกพื้นที่ทำการค้า

เหตุผล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. มีผู้ซื้อเยอะ	141	74.2
2. สามารถตั้งร้านได้อย่างสะดวก	19	10.0
3. เสียค่าเช่าน้อยหรือไม่เสีย	13	6.8
4. ใกล้บ้าน	6	3.2
5. เป็นย่านการค้าแบบเดียวกัน	4	2.1
6. อื่น ๆ	7	3.7
รวม	190	100.0

การเลือกตำแหน่งที่ตั้งวินจักรยานยนต์ การเลือกตำแหน่งที่ตั้งวินจักรยานยนต์หมายถึงกลุ่มผู้ขับขี่จักรยานยนต์รับจ้างที่เป็นผู้เริ่มก่อตั้งวิน สำหรับสมาชิกที่เข้ามาภายหลังหมายถึงเหตุผลในการเลือกจักรยานยนต์รับจ้าง รูปแบบการให้บริการจักรยานยนต์รับจ้างมุ่งเน้นการบริการที่สะดวกรวดเร็ว ดังนั้น จุดที่ตั้งวินจักรยานยนต์จึงมักตั้งอยู่ทางเข้าซอย และด้านหน้าสถานที่สำคัญต่างๆ (เช่น ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล บริษัท) ซึ่งเป็นเส้นทางผ่านการสัญจรไปมาที่ประชาชนสามารถเข้าถึงได้ง่าย การพิจารณาเลือกที่ตั้งวินของผู้ขับขี่จักรยานยนต์รับจ้างส่วนใหญ่ (ร้อยละ 70.0) คือ มีผู้ให้บริการมาก โดยเฉพาะย่านสีลมเป็นศูนย์ธุรกิจเต็มไปด้วยบริษัทห้างร้านขนาดใหญ่ที่มีประชาชนเข้ามาใช้พื้นที่จำนวนมาก และปัญหาการจราจรติดขัดในช่วงเวลาเร่งด่วนสะท้อนถึงความต้องการเดินทางด้วยจักรยานยนต์รับจ้างมากขึ้นตามสภาพกิจกรรมในพื้นที่ เหตุผลอันดับรองลงมา คือ การชักชวนจากญาติพี่น้อง (ร้อยละ 20.0) ดังที่กล่าวไปแล้วว่าผู้ประกอบการอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาเดิมในต่างจังหวัดซึ่งเป็นสังคมแบบชนบทที่ช่วยเหลือเกื้อกูลกัน เมื่อเห็นว่าจักรยานยนต์รับจ้างเป็นอาชีพที่สามารถสร้างรายได้ดีกว่าการรับจ้างหรือเกษตรกรรม จึงชักชวนเข้ามาขับขี่จักรยานยนต์รับจ้างอยู่ในวินเดียวกัน สำหรับเหตุผลอื่นๆ คือ รู้จักเส้นทางในย่านสีลม และที่ตั้งวินใกล้ที่พักมีความสำคัญเป็นอันดับรองลงมา

ตารางที่ 5.36 เหตุผลในการเลือกที่ตั้งวินจักรยานยนต์รับจ้าง

เหตุผล	จำนวน	ร้อยละ
1. มีผู้ให้บริการมาก	27	70.0
2. ญาติ/เพื่อนชักชวน	8	20.0
3. รู้จักเส้นทางย่านสีลมและบริเวณใกล้เคียง	2	5.0
4. ที่ตั้งวินใกล้ที่พักอาศัย	2	5.0
รวม	40	100.0

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5.2.1.3 ภาวะการค้าในย่านสีลม

กลุ่มร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

ผู้ค้ารายย่อยในย่านสีลมส่วนใหญ่ (ร้อยละ 96.3) ไม่มีการรวมกลุ่มกันเพื่อการค้า แต่มีเพียงร้อยละ 3.7 เท่านั้นที่รวมกลุ่มกันทางการค้าโดยมีข้อตกลงกันว่าจะไม่ขายตัดราคาตนเองเพื่อช่วยรักษาระดับราคาสินค้าประเภทเดียวกันมิให้ต่ำเกินไป การรวมกลุ่มลักษณะนี้พบอยู่เฉพาะในชอยละลาทรพีย์เท่านั้น แต่ยังมีการรวมกลุ่มกันอีกลักษณะหนึ่ง พบได้ในกลุ่มผู้ขายผลไม้แบบรถเข็น ซึ่งผู้ขายเป็นผู้อพยพที่มาจากหมู่บ้านเดียวกันในชนบท แล้วมาเช่าบ้านอยู่ในใกล้กัน พวกเขา รวมกลุ่มกันไปซื้อผลไม้เพื่อให้ได้ราคาถูกลงและนำมาขายในราคาเดียวกัน นอกจากนี้ภายในกลุ่มยังมีการช่วยเหลือเกื้อกูลกันในเรื่องต่างๆ แบบญาติพี่น้อง

การแข่งขันทางการค้าสำหรับร้านค้าขนาดเล็กที่ขายสินค้าประเภทเดียวกันในย่านธุรกิจสีลม พบว่า ผู้ค้าร้อยละ 51.6 มีความคิดเห็นว่าเป็นปัจจุบันมีผู้ค้ามากเกินไป โดยเฉพาะสินค้าประเภทเสื้อผ้า กระเป๋า รองเท้า แต่ผู้ค้าร้อยละ 48.4 กลับมีความเห็นว่าปริมาณร้านค้ามีพอดีไม่มากเกินไป เมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างภาวะการแข่งขันโดยเปรียบเทียบกับปริมาณร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าประเภทเดียวกัน พบว่า ปริมาณร้านค้าที่มีมากเกินไปส่งผลกระทบทำให้กิจการแย่งลง(ร้อยละ 88.8) เพราะขายได้น้อยลง เนื่องจากลูกค้ามีทางเลือกมากขึ้น แต่ในกลุ่มผู้ค้าที่คิดว่าถึงจะมีคู่แข่งมากแต่ไม่ส่งผลกระทบต่อกัน(ร้อยละ 10.2) เพราะมีความคิดเห็นที่ขึ้นอยู่กับการตัดสินใจของผู้บริโภคมากกว่า แต่สำหรับผู้ค้าร้อยละ 79.3 มีความคิดเห็นว่า ปริมาณร้านค้ามีพอดีหรือน้อยเกินไปจึงไม่ส่งผลกระทบต่อกิจการของตน เนื่องจากในขณะนี้ร้านค้าคู่แข่งยังอยู่ในสัดส่วนลงตัวไม่มีผลต่อกัน ต่างคนต่างขายสินค้า ถือว่าภาวะการแข่งขันอยู่ในระดับปานกลาง แต่จากการสังเกตปริมาณร้านค้าในย่านสีลมมีเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ ซึ่งในอนาคตอาจจะต้องเผชิญกับภาวะการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงมากขึ้นก็เป็นได้ (ดังตารางที่ 5.37)

ตารางที่ 5.37 ภาวะการแข่งขัน (ปริมาณร้านค้า) กับผลกระทบต่อกิจการ

ปริมาณร้านค้า	ผลกระทบต่อกิจการ			รวม
	ดีขึ้น	แย่ลง	ไม่มีผล	
มีมากเกินไป	1 (1.0)	87 (88.8)	10 (10.2)	98 [51.6]
มีพอดีหรือน้อยเกินไป	9 (9.8)	10 (10.9)	73 (79.3)	92 [48.4]
รวม	10 [5.3]	97 [51.1]	83 [43.7]	190 [100.0]

() % ในปริมาณร้านค้า

[] % ผลรวม

Chi-Square Tests = 115.268^a

Sig = 0.000

P < 0.05

a. 1 cell (16.7%) ความถี่ที่คาดไว้น้อยกว่า 5 โดยความถี่ที่คาดไว้ที่น้อยที่สุด 4.84

สำหรับประเภทกิจการที่ผู้ค้าเห็นว่าเป็นคู่แข่งทางการค้าและส่งผลกระทบต่อกิจการของตน คือ ร้านค้ารายย่อยแบบเดียวกันร้อยละ 91.7 และสำหรับคู่แข่งทางการค้าอื่นๆ คือ ร้านค้าสมัยใหม่ และร้านค้าขนาดใหญ่มีเพียงร้อยละ 5.5 และร้อยละ 2.7 ตามลำดับ

ภาวะการแข่งขันในย่านสีลมมีค่อนข้างสูง มีผู้ค้าเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วจนกลายเป็นแหล่ง Shopping ที่สำคัญแห่งหนึ่ง จนกระทั่งผู้ค้าด้วยกันเองมีความเห็นว่า มีมากเกินไป ประกอบกับสถานะเศรษฐกิจตกต่ำผู้บริโภคลดการใช้จ่ายทำให้สินค้าขายไม่ค่อยดีนัก (จากการสัมภาษณ์) สำหรับประเภทกิจการที่เป็นคู่แข่งทางการค้าส่วนใหญ่เป็นกิจการระดับเดียวกัน แต่กิจการแบบสมัยใหม่และร้านค้าขนาดใหญ่ไม่ถือว่าเป็นคู่แข่งทางการค้าที่ต้องกังวลใจมากนัก เนื่องจากร้านค้ารายย่อยมีระดับราคาและระดับสินค้าเป็นตัวแบ่งสัดส่วนทางการตลาดอยู่แล้ว แต่ในอนาคตมีความเป็นไปได้ที่อาจจะได้รับผลกระทบ เนื่องจากปัจจุบันสินค้าบางประเภทที่จำหน่ายในห้างสรรพสินค้ามีราคาถูกลง เพราะมีเงินทุนและมีอำนาจการต่อรองราคามากกว่า สามารถทุ่มตลาดเพื่อลดราคาสินค้าลงได้ และมีเทศกาลการลดราคาสินค้าบ่อยมาก โดยเฉพาะกลุ่ม Discount store

กลุ่มจักรยานยนต์รับจ้าง

ภาวะการแข่งขันในพื้นที่สีลมซึ่งเต็มไปด้วยกิจกรรมหลากหลายทั้งศูนย์กลางธุรกิจและแหล่งจับจ่ายซื้อสินค้าที่มีประชาชนจำนวนมาก ซึ่งผู้ขับขี่จักรยานยนต์รับจ้างมีหลักเกณฑ์เลือกที่ตั้งวินโดยให้ความสำคัญกับปริมาณลูกค้าเป็นอันดับแรก จำนวนวินจักรยานยนต์รับจ้างในย่านสีลมจึงเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว จากการสำรวจพื้นที่ศึกษาพบว่า มีวินจักรยานยนต์รับจ้างประจำอยู่ทุก

ซอยและบริเวณด้านหน้าอาคารขนาดใหญ่หรือกล่าวได้ว่าทุกบริเวณที่มีประชาชนหนาแน่นและ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สามารถเป็นที่ตั้งวินจักรยานยนต์รับจ้างได้ ผลการศึกษา พบว่า ผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้าง ร้อยละ 82.5 มีแสดงความคิดเห็นว่าจำนวนผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้างมีมากเกินไป จนส่งผลกระทบต่อในแนวโน้มแย่งลง (ร้อยละ 75.0) เนื่องจากปริมาณลูกค้าไม่ได้เพิ่มขึ้นจึงทำให้รายได้ลดลง แต่ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 17.5 กลับมีความคิดว่า ปริมาณจักรยานยนต์รับจ้างที่ให้บริการเหมาะสมกับกิจกรรมต่างๆ ในพื้นที่ เนื่องจากลูกค้าเป็นผู้เลือกใช้บริการโดยส่วนใหญ่จะเลือกใช้บริการกับวินที่ตั้งอยู่ใกล้ที่สุด เสมือนเป็นการแบ่งพื้นที่การให้บริการ จึงไม่ส่งผลกระทบต่อซึ่งกันและกัน (ร้อยละ 25.0)

ปัจจุบันย่านสีลมมีรถไฟฟ้าเป็นทางเลือกใหม่ในการเดินทางที่สะดวกรวดเร็ว ช่วยบรรเทาปัญหาการจราจรติดขัดได้ในระดับหนึ่ง บทบาทของจักรยานยนต์จากที่เคยถูกเลือกใช้บริการเป็นอันดับแรกเมื่อต้องการการเดินทางที่รวดเร็วได้ลดลงจากในอดีต ประกอบกับภาวะเศรษฐกิจตกต่ำประชาชนประหยัดค่าใช้จ่ายมากขึ้น ซึ่งผลกระทบนี้เกิดขึ้นอย่างรุนแรงโดยเฉพาะวินที่ไม่ได้ให้บริการภายในซอย คือ วินหน้าโรบินสันสีลม ซอยละลาวยทรัพย์ ส่วนวินอื่นๆ ได้รับผลกระทบไม่มากนัก คือ ด้านหน้าซอยพัฒนาพงศ์ ซอยศาลาแดง แต่สำหรับวินที่ตั้งอยู่ด้านหน้าอาคารสีลมคอมเพล็กซ์ ซีพีทาวเวอร์ แทบไม่ได้รับผลกระทบจากจำนวนลูกค้าที่ลดลงเนื่องจากมีรายได้จากการรับจ้างส่งเอกสารมาทดแทน

เนื่องจากย่านสีลมเป็นพื้นที่ที่มีประชาชนเข้ามาใช้พื้นที่เพื่อการทำงาน ติดต่อกิจธุระ หรือท่องเที่ยวจำนวนมาก ในฐานะผู้ประกอบการค้าที่มุ่งขายสินค้าจึงต้องการเสนอขายสินค้าเข้าถึงผู้บริโภคมากที่สุด เมื่อไม่มีการควบคุมจึงทำให้มีจำนวนผู้ค้าและผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้างเพิ่มขึ้นจำนวนมากจนกระทั่งกลายเป็นผลกระทบในเชิงลบในด้านการค้าขาย หรือกล่าวคือ มีผู้ขายสินค้าและบริการมากเกินไปความต้องการของผู้บริโภค นอกจากนี้ยังมีผลกระทบอันเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจในภาพรวมที่ยังคงไม่ฟื้นตัวยิ่งทำให้ประชาชนต้องประหยัดค่าใช้จ่ายทำให้แนวโน้มการค้าเป็นไปในทิศทางแย่งลง และกลุ่มบริการจักรยานยนต์รับจ้างที่ได้รับผลกระทบจากการขยายตัวของระบบขนส่งมวลชน(รถไฟฟ้า BTS) ผู้ใช้บริการส่วนหนึ่งได้เปลี่ยนรูปแบบการเดินทาง จึงส่งผลกระทบโดยตรงอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

5.2.2 ทศนคติต่อการประกอบอาชีพและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลง

5.2.2.1 ทศนคติความพึงพอใจต่อการประกอบอาชีพ

กลุ่มร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการค้ารายย่อยนอกระบบ พบว่า ผู้ค้าส่วนใหญ่มีความพอใจต่อสภาพการทำงานโดยรวม สภาพพื้นที่การค้าในย่านสีลม และระดับรายได้

(ร้อยละ 68.4 , 70.0 และ 54.7 ตามลำดับ) สำหรับความเป็นอิสระในการทำงาน ผู้ค้ามีความพึงพอใจมากและพอใจ ร้อยละ 26.8 และ ร้อยละ 64.2 เนื่องจากเป็นเจ้าของกิจการ(เป็นนายตนเอง)

แต่ในด้านความก้าวหน้าในอาชีพ ผู้ค้ามีความพึงพอใจและเฉยๆ ในสัดส่วนใกล้เคียงกันมาก คือ ร้อยละ 32.6 และ 32.1 ตามลำดับ ซึ่งผู้ค้าแสดงความคิดเห็นว่า มีความพึงพอใจในระดับหนึ่ง เนื่องจากช่วงที่เริ่มต้นค้าขายต้องประสบกับปัญหาต่างๆ ทั้งในเรื่องตัวสินค้า ภาวะขาดทุน และที่ตั้งร้าน แต่สามารถแก้ปัญหาและปรับปรุงกิจการจนกระทั่งยึดเป็นอาชีพถาวรได้ ในส่วนผู้ค้ารู้สึกเฉยๆ มีความคิดเห็นว่า เป็นอาชีพที่ไม่มีความก้าวหน้าหรือโอกาสที่จะขยายกิจการมากไปกว่าปัจจุบันคงเป็นไปได้ยาก แต่จะยังคงขายในระดับนี้ต่อไป ความมั่นคงต่ออาชีพ ส่วนใหญ่อยู่ในระดับพอใจ คือ ร้อยละ 42.1 แต่พบว่าความรู้สึกเฉยๆ และไม่พอใจมากกว่าด้านอื่นๆ (ดังตารางที่ 5.38) เพราะมีปัจจัยหลายประการ เช่น ภาวะเศรษฐกิจระดับประเทศ รายได้ไม่แน่นอน และไม่มั่นใจในนโยบายการอนุญาตให้ใช้พื้นที่เพื่อการค้าของ กทม. ว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงหรือไม่อย่างไรจึงนำมาซึ่งความรู้สึกไม่มั่นคงต่อการประกอบอาชีพ

กลุ่มจักรยานยนต์รับจ้าง

ลักษณะการทำงานของอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างเป็นรูปแบบของการค้ารายย่อยนอกระบบที่ปฏิบัติงานได้ด้วยตนเองมีความเป็นอิสระในการทำงาน แต่เป็นอาชีพที่ไม่มีความมั่นคงและระดับรายได้ไม่แน่นอน ผลการศึกษา พบว่า ผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้าง ร้อยละ 75.0 มีความพอใจต่อสภาพการทำงานโดยรวม โดยเฉพาะการทำงานที่เป็นไปอย่างอิสระหรือเป็นเจ้านายตนเองสร้างความพึงพอใจแก่ผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้างโดยส่วนใหญ่อยู่ในระดับพอใจและพอใจมาก (ร้อยละ 77.5 และ ร้อยละ 20.0 ตามลำดับ) และในสัดส่วนมากกว่าครึ่งหนึ่งของผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้าง (ร้อยละ 52.5) มีความพอใจเมื่อเปรียบเทียบกับอาชีพเดิม แต่ปัจจุบันผู้ใช้บริการมีสัดส่วนลดลงในขณะที่จักรยานยนต์รับจ้างมีจำนวนมากขึ้นทำให้รายได้ไม่แน่นอนในแต่ละวัน จึงมีสัดส่วนความพอใจด้านรายได้ที่เท่ากันระหว่างพอใจกับไม่พอใจ(ร้อยละ 35.5) ผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้างส่วนใหญ่(ร้อยละ 60.0) ไม่มีความพอใจด้านความมั่นคงในอาชีพ เนื่องจากสภาพการทำงานดำเนินการด้วยตนเองไม่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐทั้งในด้านการใช้พื้นที่ตั้งวินที่ไม่มี การอนุญาตอย่างเป็นทางการและสวัสดิการความช่วยเหลือต่างๆ ประกอบกับการปฏิบัติงานมีโอกาสเสี่ยงต่อการเกิดอุบัติเหตุสูงมากซึ่งผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้างแสดงความคิดเห็นว่า หากได้รับบาดเจ็บจะไม่สามารถทำงานได้นั้นหมายถึงไม่มีรายได้ และไม่มียอดประกันความคุ้มครองใดที่สร้างความมั่นคงในชีวิตได้ สถานที่ตั้งวินจักรยานยนต์รับจ้างในย่านสีลมทุกวินอยู่บริเวณที่มีผู้คนสัญจรไปมาสามารถเข้ามาใช้บริการได้ง่าย ผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้างร้อยละ 80.0 จึงมีทัศนคติระดับพอใจต่อตำแหน่งที่ตั้งวิน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

“ไถ่ รู้สึกพอใจต่ออาชีพจักรยานยนต์รับจ้างเพราะเป็นงานอิสระ โดยเฉพาะเมื่อก่อนสามารถสร้างรายได้ได้ดีมาก ถ้าขยันทำงานมากก็ได้เงินมาก แต่ปัจจุบันรายได้ลดลงมาก รู้สึกไม่พอใจ ถ้าถามในเรื่องความมั่นคง รู้สึกไม่พอใจเพราะถึงแม้ว่าตนจะมีความสามารถ ขยันทำงาน แต่ถ้ารัฐมีนโยบายกำหนดเส้นทางวิ่งรถ เช่น ห้ามวิ่งในถนนใหญ่ หรือออกกฎระเบียบในการขับขี่ที่เข้มงวดมากขึ้น โดนจับบ่อยทำให้เสียค่าปรับมากขึ้น เหมือนว่าเป็นการบีบบังคับให้เลิกที่จักรยานยนต์รับจ้างในทางอ้อม คือความไม่มั่นคงนั่นเอง แต่ในสภาพการทำงานโดยรวมยังรู้สึกพอใจเพราะไม่มีความรู้พอจะไปทำงานอื่นได้” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

“จอม ...สภาพการทำงานยังรู้สึกพอใจอยู่ แต่ไม่พอใจต่อรายได้ เนื่องจากค่าใช้จ่ายต่างๆ สูงมากแต่รายได้กลับลดลง การทำงานก็ไม่มี ความมั่นคงเพราะต้องที่จักรยานยนต์อยู่ในถนนตลอดเวลาเปรียบเสมือนเนื้อหุ้มเหล็ก อันตรายมาก ถ้าเกิดอุบัติเหตุโอกาสที่จะได้รับบาดเจ็บสาหัสหรือเสียชีวิตสูง”(ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

“ชาติ พอใจกับอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างเพราะเป็นอิสระ ถึงแม้รายได้ไม่สูงมากแต่ยังดีกว่าไม่มีงานทำเพราะเรียนมาน้อย ไม่มีงานอย่างอื่น ๆ ให้ทำ นอกจากกลับไปทำนาที่บ้านซึ่งรายได้ยิ่งน้อยกว่าและไม่แน่นอน สภาพการทำงานถ้าเทียบกับอาชีพทำนาแล้วรู้สึกเฉยๆ เพราะเหนื่อยคนละแบบ เมื่อทำนาเสร็จก็หยุดพักยาว แต่ที่รถจักรยานยนต์รับจ้างต้องที่ทั้งวัน” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

ทัศนคติการประกอบอาชีพในภาพรวมอยู่ในระดับพอใจ เนื่องจากสามารถจัดการและวางแผนการทำงานได้ด้วยตนเอง และวินจักรยานยนต์ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจที่มีผู้ใช้บริการมากถึงแม้ว่าปัจจุบันปริมาณลูกค้าจะลดลงกว่าเมื่อ 2 – 3 ปีที่ผ่านมา ซึ่งส่งผลให้ระดับรายได้ลดลง ผู้ขับขี่จักรยานยนต์รับจ้างไม่พอใจต่อระดับรายได้ในปัจจุบัน แต่ถึงอย่างไรก็ตามบางส่วนยังถือว่ารายได้ยังอยู่ในระดับที่ยอมรับได้เหมาะสมความสามารถในการทำงาน ถึงแม้ว่าเป็นอาชีพที่ไม่มีความมั่นคง ไม่มีสวัสดิการและความช่วยเหลือจากรัฐ แม้กระทั่งการใช้พื้นที่ตั้งวินไม่มีการอนุญาตอย่างเป็นทางการ ซึ่งสิ่งเหล่านี้แสดงถึงความรู้สึกไม่มั่นคงในอาชีพที่ผู้ขับขี่จักรยานยนต์รับจ้างต้องเผชิญ แต่กลุ่มคนเหล่านี้ยังต้องการทำงานเพื่อสร้างรายได้โดยพึ่งพาตนเองเป็นสำคัญ

ตารางที่ 5.38 ความพึงพอใจในการประกอบอาชีพของผู้ค้ารายย่อยนอกระบบ

ประเภท กิจการ	ลักษณะการ ประกอบอาชีพ	ระดับความพึงพอใจ				
		พอใจ มาก	พอใจ	เฉย ๆ	ไม่พอ ใจ	ไม่พอใจ มาก
กลุ่มร้านค้า รายย่อย [190]	สภาพการทำงาน	24 (12.6)	130 (68.4)	20 (10.5)	16 (8.4)	0 (0.0)
	สภาพพื้นที่การค้าโดยรวม	15 (7.9)	133 (70.0)	35 (18.4)	5 (2.6)	1 (0.5)
	รายได้	15 (7.9)	104 (54.7)	36 (18.9)	32 (16.8)	3 (1.6)
	ความเป็นอิสระในการทำงาน	51 (26.8)	122 (64.2)	14 (7.4)	2 (1.1)	1 (0.5)
	ความมั่นคงต่ออาชีพ	13 (6.8)	80 (42.1)	49 (25.8)	45 (23.7)	3 (1.6)
	ความก้าวหน้าในการทำงาน	13 (6.8)	62 (32.6)	61 (32.1)	49 (25.8)	4 (2.1)
	อาชีพนี้เมื่อเทียบกับอาชีพเดิม	31 (16.3)	100 (52.6)	37 (19.5)	17 (8.9)	3 (1.6)
กลุ่มจักรยาน ยนต์รับจ้าง [40]	สภาพการทำงานโดยรวม	3 (7.5)	30 (75.0)	2 (5.0)	5 (12.5)	0 (0.0)
	สถานที่ตั้งของวิน จักรยานยนต์	3 (7.5)	32 (80.0)	3 (7.5)	2 (5.0)	0 (0.0)
	รายได้	2 (5.0)	14 (35.5)	10 (25.0)	14 (35.0)	0 (0.0)
	ความเป็นอิสระในการทำงาน	8 (20.0)	31 (77.5)	1 (2.5)	0 (0.0)	0 (0.0)
	ความมั่นคงต่ออาชีพ	0 (0.0)	10 (25.0)	5 (12.5)	24 (60.0)	1 (2.5)
	อาชีพนี้เมื่อเทียบกับอาชีพเดิม	2 (5.0)	21 (52.5)	5 (12.5)	12 (30.0)	0 (0.0)

() ร้อยละ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5.2.2.2 การวิเคราะห์ความแตกต่างค่าเฉลี่ยความพึงพอใจต่อการประกอบอาชีพในกลุ่มร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

การศึกษาเพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างค่าเฉลี่ยความพึงพอใจของผู้ประกอบอาชีพการค้ารายย่อยนอกระบบในด้านต่างๆ (รายละเอียดในตารางที่ 5.39) ด้วยการวิเคราะห์ความแปรปรวน (ANOVA) เพื่อทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ จำแนกตามกลุ่มตัวแปรอิสระด้านสถานะเศรษฐกิจสังคม และการประกอบกิจการ ของผู้ค้ารายย่อย และเมื่อพบปัจจัยที่มีผลต่อค่าเฉลี่ยความพึงพอใจแล้วจะดำเนินการทดสอบความแตกต่างค่าเฉลี่ยแต่ละกลุ่มย่อยโดยวิธีการเปรียบเทียบแบบพหุคูณ (Multiple Comparison Test) ได้ผลการศึกษาดังนี้

ความพึงพอใจด้านสภาพการทำงาน ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวน พบว่า ผู้ค้าแต่ละกลุ่มที่มีสถานภาพทางเศรษฐกิจสังคม มีรูปแบบการประกอบกิจการ (การพึ่งพาปัจจัยการผลิตและสภาพการทำงาน) แตกต่างกัน ไม่ส่งผลกระทบต่อระดับความพึงพอใจด้านสภาพการทำงาน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 นั่นคือ ปัจจัยด้านสถานภาพทางเศรษฐกิจสังคม และการประกอบกิจการไม่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจของผู้ค้ารายย่อยด้านสภาพการทำงาน

ความพึงพอใจด้านสภาพพื้นที่การค้าโดยรวม ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวน พบว่า ไม่มีความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับความพึงพอใจของผู้ค้าแต่ละกลุ่ม กล่าวคือ ปัจจัยด้านสถานภาพทางเศรษฐกิจสังคม และการประกอบกิจการ ไม่มีอิทธิพลต่อระดับความพึงพอใจด้านสภาพพื้นที่การค้าย่านสีลม ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

ความพึงพอใจด้านรายได้ ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวน พบว่า ไม่มีความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับความพึงพอใจของผู้ค้าที่มีสถานภาพทางเศรษฐกิจสังคมต่างกัน แต่สำหรับกลุ่มผู้ค้าที่มีรูปแบบการประกอบกิจการในตัวแปรระดับรายได้จากการค้าขายที่ต่างกัน ส่งผลให้ระดับความพึงพอใจแตกต่างกัน และจากการทดสอบแบบจับคู่พหุคูณของกลุ่มรายได้ พบว่า กลุ่มผู้ค้าที่มีรายได้ต่ำที่สุด (0 - 4,000) มีความพึงพอใจเฉลี่ยแตกต่างกับกลุ่มผู้ค้าที่มีรายได้สูงที่สุด (มากกว่า 20,000) (ดังตารางที่ 5.39) สรุปว่า รายได้จากการค้าขายเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อระดับความพึงพอใจด้านรายได้ในกลุ่มผู้ค้าที่มีระดับรายได้สูงสุดกับต่ำที่สุด ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

ตารางที่ 5.39 การวิเคราะห์ความแปรปรวน แสดงความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับความพึงพอใจ ด้านรายได้กับปัจจัยระดับรายได้จากการค้าขาย และการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยแบบพหุคูณ

แหล่งความแปรปรวน		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig
ระดับรายได้		11.822	5	2.364	2.946	0.014*
การทดสอบแบบจับคู่พหุคูณ**		Mean Difference	Std. Error	Sig	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
0 - 4,000	4,001 - 8,000	-0.63	0.23	0.301	-1.47	0.21
	8,001 - 12,000	-0.62	0.24	0.357	-1.48	0.24
	12,000 - 16,000	-0.54	0.29	0.797	-1.56	0.47
	16,000 - 20,000	-0.88	0.36	0.334	-2.10	0.34
	> 20,000	-1.05	0.29	0.014*	-1.96	0.14

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

** ทดสอบวิธี Tamhane

ความพึงพอใจด้านความเป็นอิสระในการทำงาน ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนเพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ สรุปว่า ปัจจัยสถานะทางเศรษฐกิจสังคม ไม่มีอิทธิพลต่อระดับความพึงพอใจด้านความเป็นอิสระในการทำงาน แต่พบว่า ปัจจัยด้านสภาพการทำงานในตัวแปรแหล่งที่มาของเงินลงทุน ในแต่ละกลุ่มผู้ค้าส่งผลให้ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจด้านความเป็นอิสระในการทำงานแตกต่างกัน และจากการทดสอบแบบจับคู่พหุคูณในกลุ่มแหล่งที่มาของเงินลงทุน พบความแตกต่างค่าเฉลี่ยความพึงพอใจระหว่างกลุ่มผู้ค้าที่ลงทุนด้วยเงินออมส่วนตัวกับผู้ค้าที่กู้เงินนอกระบบหรือธนาคารพาณิชย์ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 กล่าวได้ว่า แหล่งที่มาของเงินลงทุนครั้งแรกของกิจการระหว่างกลุ่มผู้ค้าที่ใช้เงินออมกับผู้ค้าที่ต้องกู้ยืมเงินนอกระบบหรือธนาคารเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจด้านความเป็นอิสระในการทำงาน เนื่องจากกลุ่มผู้ค้าที่ต้องกู้ยืมเงินนี้ ผลกำไรที่ได้จะต้องนำไปจ่ายคืนเงินต้นและดอกเบี้ย ถึงแม้ว่าจะทำงานแบบเป็นนายตนเองแต่ยังถูกรอบงำด้วยภาระหนี้สินจึงมีความกังวลใจและต้องทำงานให้หนักขึ้น

ตารางที่ 5.40 การวิเคราะห์ความแปรปรวน แสดงความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับความพึงพอใจ ด้านความเป็นอิสระในการทำงานกับปัจจัยแหล่งที่มาเงินทุน และการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยแบบพหุคูณ

แหล่งความแปรปรวน		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig
แหล่งที่มาของเงินลงทุน		4.233	2	2.116	5.419	0.005*
การทดสอบแบบจับคู่พหุคูณ**		Mean Difference	Std. Error	Sig	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
เงินออมส่วนตัว	ยืมญาติพี่น้อง	0.25	0.14	0.196	-8.88E-02	0.58
	กู้ยืมเงินนอกระบบหรือธนาคาร	0.39	0.13	0.012*	7.00E-02	0.72

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

** ทดสอบด้วยวิธี scheffe

ความพึงพอใจด้านความมั่นคงในอาชีพ ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวน พบว่าไม่มี ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับความพึงพอใจของผู้ค้าที่มีสถานทางเศรษฐกิจสังคมต่างกัน แต่ ผลการศึกษาสำหรับปัจจัยด้านการประกอบกิจการในตัวแปรระยะเวลาการประกอบอาชีพค้าขาย ที่ต่างกัน ทำให้เกิดความแตกต่างของค่าเฉลี่ยความพึงพอใจด้านความมั่นคงในอาชีพ และจาก การทดสอบแบบจับคู่พหุคูณแต่ละกลุ่มของระยะเวลาการประกอบอาชีพ พบว่า กลุ่มผู้ค้าที่ ประกอบกิจการน้อยกว่า 1 ปี มีระดับความพึงพอใจแตกต่างกับกลุ่มผู้ค้า 2 กลุ่ม คือ ผู้ค้าที่ ประกอบอาชีพค้าขายรายย่อยมาเป็นระยะเวลาตั้งแต่ 10 - 20 ปี และ มากกว่า 20 ปีขึ้นไป ที่ ระดับนัยสำคัญ 0.05 สรุปว่าปัจจัยด้านระยะเวลาการประกอบอาชีพมีอิทธิพลต่อทัศนคติด้าน ความมั่นคงในอาชีพ (ดังตารางที่ 5.41)

ตารางที่ 5.41 การวิเคราะห์ความแปรปรวน แสดงความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับความพึงพอใจ ด้านความมั่นคงในอาชีพกับปัจจัยระยะเวลาการประกอบอาชีพค้าขาย และการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยแบบพหุคูณ

แหล่งความแปรปรวน		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig
ระยะเวลาการประกอบอาชีพ		14.410	4	3.603	4.200	0.003*
การทดสอบแบบจับคู่พหุคูณ**		Mean Difference	Std. Error	Sig	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
0 - 1 ปี	> 1 - 5 ปี	-0.39	0.18	0.250	-0.89	0.11
	> 5 - 10 ปี	-0.44	0.23	0.562	-1.16	0.28
	> 10 - 20 ปี	-0.89	0.23	0.001*	-1.51	-0.27
	> 20 ปี	-0.69	0.28	0.044*	-1.38	-1.08E-02

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

** ทดสอบด้วยวิธี Tamhane

ความพึงพอใจด้านความก้าวหน้าหรือโอกาสการขยายกิจการ ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนเพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ พบว่า ปัจจัยสถานะทางเศรษฐกิจสังคม ไม่มีอิทธิพลต่อระดับความพึงพอใจด้านความเป็นอิสระในการทำงาน แต่พบว่าสภาพการทำงานในตัวแปรแหล่งที่มาของเงินลงทุน และรายได้จากการค้าขายของผู้ค้าแต่ละกลุ่มมีค่าเฉลี่ยระดับความพึงพอใจแตกต่างกัน และจากการทดสอบแบบจับคู่พหุคูณแต่ละกลุ่มของแหล่งที่มาเงินลงทุนได้ผลการศึกษา คือ ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจระหว่างกลุ่มผู้ค้าที่ลงทุนจากเงินออมส่วนตัวกับผู้กู้ยืมเงินนอกระบบหรือธนาคารพาณิชย์มีความแตกต่างกัน และกลุ่มผู้ค้าที่มีระดับรายได้แตกต่างกันระหว่างกลุ่มรายได้ต่ำที่สุด (0 - 4,000) กับกลุ่มรายได้สูงที่สุด (มากกว่า 20,000) มีค่าเฉลี่ยความพึงพอใจแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 กล่าวได้ว่าแหล่งที่มาของเงินลงทุนและระดับรายได้เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อทัศนคติความพึงพอใจด้านโอกาสในการขยายกิจการที่จะนำมาซึ่งระดับรายได้ที่สูงขึ้นโดยเฉพาะกลุ่มผู้ค้าที่มีศักยภาพในสร้างรายได้และการเก็บออมเงินในกลุ่มที่สูงสุดและต่ำสุด (ดังตารางที่ 5.42)

ตารางที่ 5.42 การวิเคราะห์ความแปรปรวน แสดงความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับความพึงพอใจ ด้านความก้าวหน้าในอาชีพกับปัจจัยแหล่งที่มาของเงินลงทุน รายได้จากการค้าขาย และการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยแบบพหุคูณ

แหล่งความแปรปรวน		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig
แหล่งที่มาของเงินลงทุน		7.862	2	3.931	4.403	0.014*
ระดับรายได้		12.200	5	2.440	2.761	0.020*
การทดสอบแบบจับคู่พหุคูณ**		Mean Difference	Std. Error	Sig	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
เงินออมส่วนตัว	ยืมญาติพี่น้อง	0.32	0.21	0.294	-0.18	0.83
	กู้ยืมเงินนอกระบบหรือธนาคาร	0.55	0.20	0.026*	5.34E-02	1.05
0 - 4,000	4,001 - 8,000	-0.38	0.24	0.777	-1.17	0.42
	8,001 - 12,000	-0.38	0.25	0.788	-1.22	0.45
	12,000 - 16,000	-0.58	0.31	0.602	-1.61	0.44
	16,000 - 20,000	-0.13	0.39	1.000	-1.45	1.20
	> 20,000	-1.04	0.30	0.040*	-2.05	-2.63E-02

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

** ทดสอบด้วยวิธี scheffe

ทัศนคติความพึงพอใจต่อการประกอบอาชีพของผู้ค้ารายย่อยนอกระบบต่อการประกอบอาชีพเกี่ยวข้องกับลักษณะการทำงานของแบบรายย่อยนอกระบบ คือ มีความพอใจในสภาพพื้นที่ประกอบการค้าในย่านสลัม ที่สามารถจำหน่ายสินค้าและบริการให้ผลตอบแทนน่าพอใจในระดับหนึ่ง และโดยลักษณะการทำงานที่สามารถวางแผนและตัดสินใจได้ด้วยตนเองอย่างเป็นอิสระสร้างความพอใจอย่างมากแก่พ่อค้าแม่ค้าและผู้ซัพซันที่จักรยานยนต์รับจ้าง แต่ด้วยตำแหน่งที่ตั้งและความละเอียด รวมถึงความไม่ชัดเจนในนโยบายรัฐเป็นปัจจัยสำคัญที่สร้างความรู้สึกไม่มั่นคงแก่ผู้ค้า

5.2.2.3 ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบอาชีพ

กลุ่มร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

การขาดแคลนเงินทุนในการดำเนินกิจการเป็นปัญหาที่ผู้ค้าส่วนใหญ่ต้องเผชิญอยู่ในปัจจุบัน คือ ร้อยละ 77.9 ดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้นว่า ผู้ค้ารายย่อยมีข้อจำกัดด้านเงินทุนเพราะเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความด้อยโอกาสในด้านต่างๆ ทำให้โอกาสในการสะสมมูลค่าส่วนเกินเพื่อนำมาปรับปรุงกิจการมีน้อยมาก สำหรับปัญหาที่ผู้ค้าได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศตกต่ำแล้ว ทำให้การบริโภคของประชาชนหดตัว ทำให้ปริมาณลูกค้าน้อยลง ซึ่งเป็นปัญหารองลงมา (ร้อยละ 47.9) แต่ในขณะเดียวกัน สินค้าและวัตถุดิบมีราคาแพงขึ้นเป็นลำดับ แต่ถึงอย่างไรก็ตามผู้ค้าต้องยอมขายสินค้าในราคาเท่าเดิมเพราะหากขึ้นราคาผู้ซื้อจะซื้อน้อยลงหรืออาจจะไม่ซื้อ ซึ่งผู้ค้าเห็นว่าเป็นการช่วยเหลือผู้บริโภคแล้วจะทำให้ยังคงสามารถประกอบอาชีพค้าขายต่อไปได้

ตารางที่ 5.43 ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบอาชีพของผู้ค้ารายย่อย

ปัญหา	จำนวน* [190]	ร้อยละ* [100.0]
1. ขาดแคลนเงินทุนในการดำเนินกิจการ	148	77.9
2. สินค้าและวัตถุดิบราคาแพงขึ้น	79	41.6
3. ปริมาณลูกค้าน้อยลง	91	47.9
4. การจับกุมของเทศกิจ	52	27.4
5. การจ่ายภาษีนอกระบบ	12	6.3
6. ภาระหนี้สิน	30	15.8
7. ไม่มีปัญหา	29	15.3
8. ปัญหาอื่นๆ	3	1.6

* เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ปัญหาการจับกุมของเทศกิจที่ผู้ค้าประสบอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 27.4 กรณีที่ถูกจับกุมอาจมีสาเหตุมาจากการทำความผิดของตัวผู้ค้าเอง แต่ในบางครั้งเป็นเพราะเทศกิจไม่มีมาตรฐานในการปฏิบัติหน้าที่แบบเสมอภาค นั่นคือ บางวันอนุญาตให้ขายได้แต่บางวันกลับบอกว่าห้ามขายหรือจับเฉพาะผู้ที่ไม่ยอมจ่ายเงินสินบนให้ ถือว่าเป็นปัญหาหนึ่งที่มีผลต่อความไม่มั่นคงในอาชีพ แต่มีผู้ค้าที่เห็นว่าการจ่ายภาษีนอกระบบเป็นปัญหามีเพียงร้อยละ 6.3 เพราะผู้ค้าเห็นว่าจำนวนเงินที่จ่ายไปไม่สูงเกินไปนัก ถือว่าเป็นต้นทุนส่วนหนึ่งในการค้าขาย และยังเป็นข้อดี คือ เทศกิจจะช่วยจำกัดผู้ค้ามิให้เข้ามาทำการค้าในพื้นที่มากจนเกินไปจนส่งผลกระทบต่อผู้ค้าเดิมในพื้นที่

สำหรับผู้ค้าที่มีปัญหาภาระหนี้สินนั้น (ร้อยละ 15.8) เป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ผู้ค้าเหล่านี้ยังคงอยู่ในวัฏจักรความยากจนต่อไป เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายให้กับนายทุนนอกระบบสูงถึง ร้อยละ 20 ทำให้ต้องจ่ายดอกเบี้ยแบบรายวัน โดยผู้ค้าบางรายต้องจ่ายดอกเบี้ยสูงถึงวันละ 500 บาท และยังมีผู้ค้าที่เคยประกอบอาชีพเกษตรกรรมและมีภาระหนี้สินเป็นจำนวนมากจึงต้องอพยพเข้ามาทำการค้าในเมืองเพื่อปลดหนี้ซึ่งคงเป็นไปได้ยากมากที่คนเหล่านี้จะพ้นจากภาวะ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความยากจน แต่มีผู้ค้าร้อยละ 15.3 ที่ไม่มีปัญหาใดๆ ในการประกอบอาชีพเพราะพอใจในสถานะภาพของตน

กลุ่มจักรยานยนต์รับจ้าง

การประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างใช้วัตถุดิบที่สำคัญเพียงอย่างเดียว คือ น้ำมันซึ่งเป็นต้นทุนการผลิตที่ไม่สามารถควบคุมได้ และการขับที่รถจักรยานยนต์ที่ต้องปฏิบัติงานภายใต้กฎจราจรอย่างเคร่งครัดเนื่องจากโอกาสเกิดอุบัติเหตุสูงกว่ายานพาหนะประเภทอื่น ซึ่งบางกรณีผู้ขับที่ฝ่าฝืนกฎทำให้ถูกจับกุมจากเจ้าหน้าที่ตำรวจ และสถานที่ตั้งวินจักรยานยนต์รับจ้างอยู่บนพื้นที่สาธารณะ(ริมถนน หรือบนทางเท้า) บางวินจึงต้องมีการจ่ายเงินนอกระบบให้กับเจ้าหน้าที่รัฐเพื่ออำนวยความสะดวกในการใช้พื้นที่ตั้งวิน

ผลการศึกษาปัญหาและอุปสรรคของผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้าง พบว่า ราคาน้ำมันที่แพงขึ้นเป็นปัญหามากที่สุด(ร้อยละ 85.0) เนื่องจากน้ำมันเป็นปัจจัยหลักหรือต้นทุนในการประกอบอาชีพที่มีผลกระทบต่อรายได้ในสัดส่วนลดลง เนื่องจากราคาน้ำมันปรับขึ้นลงตามราคาในตลาดโลก และผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้างไม่สามารถปรับขึ้นราคาได้ตลอดเวลาเพราะหากมีการปรับขึ้นค่าบริการปริมาณลูกค้าจะลดลงทันที ปริมาณลูกค้าลดลงเป็นปัญหาอันดับรองลงมาคิดเป็นร้อยละ 62.5 โดยเฉพาะในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมาปริมาณลูกค้าลดลงอย่างมากเนื่องจากผลกระทบภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทำให้พนักงานในย่านสีลมซึ่งเป็นกลุ่มผู้ใช้บริการหลักถูกออกจากรางานและลูกค้าบางส่วนต้องประหยัดค่าใช้จ่ายจึงหลีกเลี่ยงที่จะใช้บริการ ในขณะที่ปริมาณจักรยานยนต์รับจ้างมีจำนวนมากขึ้นเนื่องจากส่วนหนึ่งมาจากคนว่างงาน ประกอบกับการมีทางเลือกการเดินทางเพิ่มขึ้น คือ รถไฟฟ้าขนส่งมวลชน ซึ่งผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้างกล่าวว่าปัจจุบันปริมาณลูกค้าลดลงอย่างชัดเจนเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงก่อนมีรถไฟฟ้า BTS เนื่องจากเป็นรูปแบบการเดินทางที่สะดวกรวดเร็วและปลอดภัยกว่าการใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้าง ปัญหาที่สำคัญต่อมา คือ การถูกจับกุมจากเจ้าหน้าที่ตำรวจ(ร้อยละ 52.5) เนื่องจากการทำงานต้องอยู่บนท้องถนนที่เต็มไปด้วยยานพาหนะมากมายเพื่อความปลอดภัยในชีวิตเจ้าหน้าที่ตำรวจจึงต้องเคร่งครัดต่อกฎระเบียบ หากฝ่าฝืนและถูกจับกุมต้องเสียค่าปรับ ซึ่งบางกรณีผู้ขับที่แสดงความคิดเห็นว่าตำรวจเข้มงวดมากเกินไปหรือเป็นการจับกุมแบบไม่มีสาเหตุ สำหรับปัญหาในประเด็นนี้จะเห็นได้ว่าเป็นเพียงการสอบถามจากผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้างเพียงด้านเดียวซึ่งอาจถือว่าเป็นปัญหาเนื่องจากไม่ได้รับความสะดวกในการทำงานบ้าง แต่ถึงอย่างไรก็ตามควรปฏิบัติตามกฎจราจรเพื่อความปลอดภัยในชีวิตตนเองและผู้โดยสารซึ่งกลุ่มผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้างที่มีความคิดเห็นว่าเป็นอุปสรรคในการทำงานได้อธิบายว่าขึ้นอยู่กับระเบียบวินัยของตนเองเป็นสำคัญ ถ้าผู้ขับที่ปฏิบัติตามกฎจราจรแล้ว จะไม่ถูกจับกุมจากเจ้าหน้าที่ตำรวจ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สำหรับปัญหาการจ่ายเงินนอกระบบแก่เจ้าหน้าที่รัฐ มีผู้ขับขีจักรยานยนต์รับจ้างเพียงร้อยละ 7.5 เท่านั้นที่เป็นปัญหา เนื่องจากส่วนใหญ่แสดงความคิดเห็นว่าเป็นจำนวนเงินไม่มากนักเพื่อแลกกับโอกาสในการทำงานให้ถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนในการประกอบอาชีพ และผู้ขับขีจักรยานยนต์รับจ้างร้อยละ 17.5 ไม่มีปัญหาในการทำงานเนื่องจากตนเองมีความสามารถไม่มาก เรียนหนังสือน้อย คงจะไม่สามารถทำงานอื่นได้พอใจในสภาพที่เป็นอยู่

ตารางที่ 5.44 ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้าง

เหตุผล	จำนวน* [40]	ร้อยละ* [100.0]
1. ราคาน้ำมัน	34	85.0
2. ปริมาณลูกค้าลดลง	25	62.2
3. การจับกุมของเจ้าหน้าที่ตำรวจ	21	52.5
4. การถูกเรียกเก็บเงินนอกระบบ	3	7.5
5. ภาระหนี้สิน	2	5.0
6. ไม่มีปัญหา	7	17.5

* เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากผลการสัมภาษณ์ผู้ขับขีจักรยานยนต์รับจ้างได้แต่แต่ละคนมีปัญหาอุปสรรคในการประกอบอาชีพด้วยเหตุผลที่แตกต่างกันตามกรณี ดังนี้

“ชาย ... น้ำมันราคาแพงขึ้นมา เมื่อก่อนเดิมเดิมถึงสามารถวิ่งรถได้หลายเที่ยว แต่เดี๋ยวนี้ต้องเดิมถึงวันละ 50 – 60 บาท ถ้าเป็นเมื่อสมัยก่อนถึงน้ำมันจะราคาแพงแต่กับปัญหาโดยขยับวิ่งรถมากขึ้น ช่วยให้รายได้ไม่ลดลงมาก จากเดิมเคยได้วันละ 1,000 บาท ตอนนี้เหลือเพียง 300 บาทเพราะลูกค้าน้อยลงมาก” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

“เอก อยากรถตำรวจผ่อนปรนบ้างตามสถานการณ์ เช่น ถ้ารถติดวิ่งรถเลนซ้ายไม่ได้ควรอนุญาตให้แซงขวาได้ หรือบางสะพานอาจอนุญาตให้รถจักรยานยนต์วิ่งขึ้นได้ เพราะด้านล่างรถติดมาก อยากให้ช่วยกันบ้างเพราะปัจจุบันลูกค้าก็ลดลง น้ำมันแพงขึ้น บางครั้งถูกจับต้องเสียค่าปรับถึง 700 บาท” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

“เสื่อ ... ลูกค้าลดลงมากแต่น้ำมันราคาแพงขึ้น ทำให้รายได้ยิ่งลดลงซึ่งก็ยิ่งลำบากมากอยู่แล้ว แต่กลับยังต้องเสียค่าวินเป็นรายเดือนส่งให้กับสถานีตำรวจอีก ถ้าเป็นไปได้อยากให้งดเลิกการจ่ายเงินให้กับตำรวจเพราะบางวิน(เช่น แถวซอยสวนพลู) ไม่ยอมจ่ายก็ยังตั้งวินต่อไปได้ ขึ้นอยู่กับอำนาจการต่อรองว่ากล้าหรือไม่” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

“ชาติ ไม่มีปัญหามาก ถึงแม้ว่าลูกค้าน้อยแต่รายได้ยังพอใช้จ่ายแต่ต้องประหยัดมากขึ้น และอยากขอความร่วมมือกับลูกค้าที่ไม่ยอมจ่ายเงินค่าโดยสาร ... เคยไปส่งผู้โดยสารและตกลงว่าเหมาไปกลับ เมื่อไปถึงไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บอกว่าให้รอก่อนจะขึ้นไปทำธุระแต่ไม่กลับลงมาอีกเลย จึงอยากขอร้องลูกค้าว่า พวกตนไม่มีความรู้มาก จึงต้องมาซื้อจักรยานยนต์รับจ้างเพื่อยังชีพ อยากให้เห็นใจกันบ้างไม่ควรมาหลอกลวงกัน เพราะเมื่อถามจากเพื่อนที่ซื้อจักรยานยนต์รับจ้างด้วยกันพบว่าเกือบทุกคนเคยเจอสถานการณ์แบบเดียวกัน”

5.2.2.4 แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในอาชีพการค้ารายย่อยนอกระบบ

ถึงแม้ว่าผู้ค้าในกลุ่มร้านค้ารายย่อยจะต้องประสบกับความยากลำบากในการประกอบอาชีพอย่างไรก็ตาม แต่ผู้ค้าส่วนใหญ่จะยังคงต้องการที่จะประกอบอาชีพนี้ต่อไปมากถึงร้อยละ 71.1 โดยให้เหตุผลว่า ไม่ทราบจะไปทำอาชีพอะไรได้อีกเพราะไม่มีความรู้ และทำการค้ามานานแล้วคงจะขายต่อไปเรื่อยๆ ไม่อยากเริ่มต้นใหม่ และพอใจกับสภาพการทำงานในขณะนี้จึงจะยังทำต่อไป แต่มีบางส่วนคือ ร้อยละ 11.1 มีแนวโน้มเปลี่ยนอาชีพ เพราะขายไม่ดีหรืออาจจะเปลี่ยนไปขายสินค้าประเภทอื่นแทน หรือมีเป้าหมายว่าเมื่อเก็บเงินได้มากพอจะกลับไปอยู่บ้านที่ต่างจังหวัด และอีก ร้อยละ 10.5 ยังไม่แน่ใจแต่เมื่อมีโอกาสก็อยากจะทำอาชีพอื่นแทน แต่ในจำนวนผู้ค้าทั้งหมดมีเพียงร้อยละ 7.4 เท่านั้นที่มีเป้าหมายจะขยายกิจการ เช่น จะไปเปิดร้านในห้างสรรพสินค้าเพื่อจะได้มีความมั่นคงในอาชีพมากกว่าปัจจุบัน

ความสัมพันธ์ระหว่างระดับความพึงพอใจด้านความมั่นคงในอาชีพกับแนวโน้มการเปลี่ยนทำงานในอนาคตมีแนวโน้มไปในทางเดียวกัน นั่นคือ ในกลุ่มผู้ค้าที่ต้องการขยายกิจการนั้นมีความพึงพอใจในเป็นอาชีพที่มีความมั่นคงมากถึงร้อยละ 78.6 และในกลุ่มผู้ค้าที่ยังคงประกอบอาชีพในระดับนี้ต่อไปเรื่อยๆ มีผู้ค้าที่มีความพึงพอใจเท่ากับร้อยละ 55.6 แต่ในกลุ่มผู้ค้าที่เห็นว่าเป็นงานที่ไม่มั่นคงและยังไม่แน่ใจต่อการเปลี่ยนแปลงในอนาคตหรือต้องการเปลี่ยนอาชีพอย่างแน่นอนอยู่ในระดับไม่พอใจร้อยละ 58.5 สรุปว่าความพึงพอใจต่อความมั่นคงในอาชีพมีผลต่อแนวโน้มการเปลี่ยนอาชีพในอนาคตของผู้ค้ารายย่อย (ดังตารางที่ 5.45)

ตารางที่ 5.45 ความสัมพันธ์ระหว่างความพึงพอใจในความมั่นคงต่ออาชีพกับแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในอนาคต

การวางแผนต่ออาชีพ ในอนาคต	ระดับความพึงพอใจ			รวม
	พอใจ	เฉย ๆ	ไม่พอใจ	
ขยายกิจการ	11 (78.6)	2 (14.3)	1 (7.1)	14 [7.4]
ทำต่อไปในระดับ กิจการเท่าเดิม	73 (55.6)	37 (27.8)	23 (17.3)	135 [71.1]
เลิกกิจการหรือยังไม่แน่ใจ	7 (17.1)	10 (24.4)	24 (58.5)	41 [21.6]
รวม	93 [48.9]	49 [25.8]	48 [25.3]	190 [100.0]

() % ในการวางแผนต่ออาชีพในอนาคต

[] % ผลรวม

Chi-Square Tests = 36.514^a

Sig = 0.000

P < 0.05

C = 0.409

a. 2 cells (22.2%) ความถี่ที่คาดหวังน้อยกว่า 5 โดยความถี่ที่คาดหวังน้อยที่สุด 0.51

ผู้ประกอบการอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างเป็นกลุ่มคนที่ไม่มีความเสี่ยงในการทำงานอื่นๆ เนื่องจากมีการศึกษาต่ำจึงไม่คาดหวัดจะประกอบอาชีพใดได้อีก และมีความพอใจต่ออาชีพนี้อยู่แล้วจากการศึกษาพบว่า ผู้ขับขี่ยักรยานยนต์รับจ้างในสัดส่วนมากกว่าครึ่งหนึ่ง (ร้อยละ 57.5) ยังคงให้บริการจักรยานยนต์รับจ้างต่อไป แต่มีร้อยละ 30.0 จะเลิกขับขี่ยักรยานยนต์รับจ้าง โดยวางแผนการทำงานในอนาคตไว้ว่า เมื่อเก็บเงินได้จำนวนหนึ่งจะเลิกอาชีพนี้ และกลับไปลงทุนค้าขายเล็กๆ น้อยๆ ที่บ้านเกิด หรือกลับทำนา เลี้ยงปลาที่บ้านในต่างจังหวัด เนื่องจากอายุมากขึ้น ร่างกายเสื่อมโทรม ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 12.5 ยังไม่แน่ใจว่าจะประกอบอาชีพนี้ต่อไปอีกนานเพียงไร แต่ถ้าเลือกได้และมีโอกาสจะเปลี่ยนอาชีพไปทำงานอย่างอื่น เนื่องจากเหตุผลสำคัญคือ รายได้ลดลงมากจนกระทั่งไม่เพียงพอต่อการใช้จ่ายที่สูงขึ้นในปัจจุบัน

“ไ้ จะยังคงขี่ยักรยานยนต์รับจ้างต่อไป ถึงแม้ว่ารายได้จะไม่มากเหมือนเมื่อก่อนก็ตาม เพราะไม่รู้ว่าจะไปทำอาชีพอะไร และไม่อยากเป็นลูกน้องใครอีก ถ้ามีโอกาสอยากตั้งวินจักรยานยนต์ของตนเอง แต่ถ้ารายได้ยังไม่พอใช้จ่ายอีกจะมองหาอาชีพเสริม” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

“จำ อีกประมาณ 2 - 3 ปี คงจะเลิกขี่ยักรยานยนต์รับจ้าง คิดว่าจะไปขายล็อตเตอรี่ในตลาดแทน เพราะอายุมากแล้วสายตาไม่ดี ตอนนี้จึงแผงในตลาดแล้วโดยให้แฟนขายหนังสือไปก่อน” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

“สมพร ...ตอนนี้ซื้อที่ดินไว้แล้วที่บ้านเกิดในจังหวัดอุบลราชธานี เตรียมจะสร้างร้านขายของชำเล็กๆ และให้แฟนขายส้มตำ ไก่ย่าง ฯลฯ คิดว่าจะซื้อจักรยานยนต์รับจ้างต่อไปอีก 2 ปีแล้วคงจะกลับไปขายของ เพราะตอนนี้รายได้ไม่ดีเหมือนเมื่อก่อนแล้ว กลับไปอยู่ที่บ้านค้าครองชีพถูก มีกิจการของตนเอง มีความสุขกว่า” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

“หนุ่ม ยังไม่แน่ใจว่าจะซื้อจักรยานยนต์รับจ้างต่อไปหรือไม่ ขึ้นอยู่กับปริมาณลูกค้า ตอนนี้รายได้แทบไม่พอใช้จ่ายอยู่แล้ว ยิ่งในอนาคตเมื่อรถไฟฟ้าได้ดินเปิดให้บริการ ผู้ใช้บริการมีทางเลือกมากขึ้น จะไม่มาซื้อจักรยานยนต์รับจ้างเหมือนเดิม ลูกค้าลดลงและรายได้ยิ่งลดลงไปอีกเมื่อถึงตอนนั้นคงจะเลิกซื้อจักรยานยนต์รับจ้างและไปหาอาชีพใหม่แต่ก็ไม่ว่าจะไปทำงานอะไร” (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

ผู้ประกอบการค้ารายย่อยนอกระบบทั้งกลุ่มร้านค้าและจักรยานยนต์รับจ้างยังคงอยากจะทำอาชีพนี้ต่อไปได้เนื่องจากไม่มีความรู้ และยังไม่พร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงเนื่องจากยังคงเป็นอาชีพที่สร้างรายได้เลี้ยงตัวเองและครอบครัวได้ในระดับที่น่าพอใจ ถ้ามีโอกาสจะหาแนวทางปรับปรุงขยายกิจการให้ดีขึ้น แต่สำหรับในกลุ่มผู้ซื้อจักรยานยนต์รับจ้างในย่านสีลมซึ่งขณะนี้ได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงต่อการเปลี่ยนแปลงในพื้นที่ทำให้ผู้ใช้บริการลดลงอย่างมาก และเป็นอาชีพที่ไม่สามารถทำงานเมื่ออายุมากขึ้นเนื่องจากสุขภาพเสื่อมโทรมลง ผู้ซื้อซึ่งส่วนหนึ่งวางแผนว่าจะกลับไปอยู่บ้านที่ต่างจังหวัด แต่สำหรับผู้ซื้อส่วนใหญ่แล้วยังไม่สามารถสร้างโอกาสในการทำงานอื่นแก่ตนเองได้

5.2.3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะของผู้ค้าก่อนนโยบายของรัฐ(กทม.)

กลุ่มร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

1) การกำหนดที่ตั้งร้านแน่นอน

สำหรับความคิดเห็นในการกำหนดที่ตั้งขายแน่นอน พบว่า ผู้ค้าร้อยละ 82.1 เห็นด้วยกับแนวนโยบายนี้ เพื่อจะได้มีที่ตั้งเป็นของตนเอง แก้ปัญหาการทะเลาะแย่งที่กันเอง แต่มีอีกร้อยละ 9.5 ที่ไม่เห็นด้วยกับการกำหนดให้มีที่ตั้งแน่นอนซึ่งเป็นความคิดเห็นของผู้เช่ายสินค้า เพราะการเช่าจะสามารถเข้าถึงลูกค้าได้มากกว่า ภายหลังเมื่อ กทม. มีนโยบายการดูแลจัดการร้านค้าหาบเร่แผงลอยใหม่ นั่นคือ การอนุญาตให้ร้านค้าหาบเร่แผงลอยขายสินค้าได้ในวันหยุด จากการศึกษ พบว่า ผู้ค้าส่วนใหญ่ คือ ร้อยละ 95.4 เห็นด้วยกับการอนุญาตให้ขายสินค้าได้ในวันหยุด เพราะทำให้มีรายได้ทุกวัน และวันหยุดเป็นทำงานของบริษัทต่างๆ มีผู้มาใช้บริการเหมือนกับวันอื่นๆ แต่มี ผู้ค้าร้อยละ 4.6 กลับไม่เห็นด้วยกับนโยบายนี้ ได้แก่ ผู้เช่ายสินค้า เนื่องจากเคยขายสินค้าอยู่แล้วทุกวันถึงแม้จะเป็นวันหยุดก็ตาม โดยแอบขายไปในสถานที่ต่างๆ ซึ่งจะเป็นวันที่ขายดีกว่าวันอื่นๆ เพราะผู้ค้าส่วนใหญ่หยุดทำการค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2) การจ่ายค่าเช่าพื้นที่

ในอดีตร้านค้าหาบเร่แผงลอยส่วนใหญ่ไม่ต้องเสียค่าเช่าพื้นที่ แต่ต่อมากองทุนมหานครได้ประกาศนโยบายการจัดเก็บค่าธรรมเนียมการทำความสะดวกพื้นที่ซึ่งเปรียบเสมือนการเก็บค่าเช่าพื้นที่ตั้งร้านที่จะส่งผลต่อราคาขายสินค้า จึงทำการสอบถามกับผู้ค้าที่ต้องจ่ายค่าเช่าพื้นที่เกี่ยวกับระดับค่าเช่ามีผลทำให้ต้องขายสินค้าราคาแพงขึ้นหรือไม่ พบว่า ผู้ค้าส่วนใหญ่ (ร้อยละ 72.4) ไม่ต้องขายสินค้าราคาแพงขึ้น เนื่องจากระดับค่าเช่าไม่สูงมากอยู่ในระดับที่ยอมรับได้เหมาะสมกับทำเลที่ตั้ง และถ้าหากขายแพงลูกค้าจะไม่ซื้อหรือไปซื้อร้านอื่นที่ราคาถูกกว่าแทน แต่ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับทัศนคติของผู้ซื้อในด้านอื่น ๆ นอกจากเรื่องราคา เช่น ความสะดวกสบายในการเลือกซื้อ และความหลากหลายของสินค้าด้วยประกอบกัน และมีผู้ค้าร้อยละ 9.5 ที่เห็นว่าราคาค่าเช่าที่สูงทำให้พวกเขาต้องขายสินค้าราคาแพงขึ้น (ดังตารางที่ 5.46)

ตารางที่ 5.46 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการจ่ายค่าเช่ามีผลต่อการขายสินค้าราคาแพงขึ้นเฉพาะอาคารร้านค้าและร้านแผงลอยที่ต้องจ่ายค่าเช่าที่

	ราคาขายสินค้า	ร้อยละ
แพงขึ้น		27.6
ไม่แพงขึ้น		72.4

ข้อขัดแย้งกันระหว่างร้านค้าหาบเร่แผงลอยกับอาคารร้านค้ามักเกิดขึ้นในกรณีของการมายืนบังหน้าร้าน โดยเฉพาะในขอยละลายทรัพย์สินที่เจ้าของอาคารร้านค้ามีความเห็นว่า คนเร่ขายขาดความเป็นระเบียบมาก เดินเร่ขายสินค้าเมื่อมีผู้ซื้อจะหยุดขาย บางรายนำออกมาขายตรงกลางถนนกีดขวางเส้นทางการเดิน ทำให้ในขอยเกิดความแออัด สร้างความเบื่อหน่ายให้กับคนที่มาจับจ่ายซื้อสินค้าเป็นอย่างมาก จึงย้ายไปเดินซื้อของบริเวณอื่นแทนทำให้ร้านค้าอื่นได้รับผลกระทบไปด้วย

นโยบายทั้งสองประการนี้ถึงแม้ว่าผู้ค้าจะมีความคิดเห็นต่างกันบ้างเป็นส่วนน้อย แต่อย่างไรก็ตามควรยึดความคิดเห็นของผู้ค้าส่วนใหญ่และเมื่อพิจารณาถึงความเป็นระเบียบเรียบร้อยของบ้านเมืองแล้วควรจะมีการจัดที่ตั้งขายให้แน่นอนที่มีใช่ว่าจะเป็นการปิดกั้นโอกาสการทำงานของผู้ค้าที่เร่ขาย แต่ควรคำนึงถึงภาพรวมของพื้นที่และผู้ในพื้นที่กลุ่มอื่นๆ เป็นสำคัญ

สำหรับข้อเสนอแนะอื่นๆ ที่ผู้ค้าต้องการให้ปรับปรุง คือ เรื่องมลพิษ เนื่องจากร้านค้าตั้งอยู่ตามริมถนนสีลม ซึ่งเป็นถนนที่มีมลพิษสูงอยู่แล้ว และผู้ค้าต้องใช้เวลาทำการค้าในหนึ่งวันนานมากกว่า 8 ชั่วโมงขึ้นไป ส่งผลต่อสุขภาพเป็นอย่างมาก ทั้งปริมาณฝุ่นละออง คาร์บอนมอนอกไซด์ และจากรถไฟฟ้า ทำให้สุขภาพทรุดโทรม จึงอยากให้รัฐสนใจช่วยเหลือแก้ปัญหาในจุดนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้ในเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่ออนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

และอีกปัญหาหนึ่งที่ต้องการให้รัฐเร่งแก้ไข คือ ปัญหาเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ ที่ถึงแม้ว่าผู้ค้ารายย่อยจะเป็นเพียงผู้ค้าขนาดเล็ก อยู่ระดับล่างในระบบเศรษฐกิจแต่ก็ได้รับผลกระทบโดยตรงจากวิกฤตนี้เช่นกัน เมื่อเทียบกับในอดีตแล้วรายได้ลดจากจากเดิมอย่างมาก 2-3 เท่า เพราะประชาชนต้องประหยัดค่าใช้จ่าย โดยลดการบริโภคสินค้าลง

กลุ่มจักรยานยนต์รับจ้าง

ข้อเสนอแนะสำคัญประการแรก คือ อยากให้รัฐอนุญาตและกำหนดพื้นที่ตั้งวินจักรยานยนต์แน่นอน เนื่องจากวินส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในพื้นที่สาธารณะ ทำให้ไม่สะดวกต่อการจอดรถจักรยานยนต์ เช่น บางจุดเป็นพื้นที่จอดรถได้ ถ้ามีรถมาจอดวินจักรยานยนต์ต้องเลื่อนไปจอดที่อื่นแทน และบางพื้นที่มีการใช้พื้นที่ร่วมกันกับร้านค้าหาบเร่แผงลอย แต่เนื่องจากร้านค้าเหล่านี้ได้รับอนุญาตอย่างเป็นทางการ (จุดผ่อนผัน) ทำให้ไม่สามารถตั้งวินได้บางช่วงเวลา นอกจากตำแหน่งที่ตั้งแล้วผู้ขับที่ยังเสนอให้มีการจดทะเบียนผู้ประกอบการอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างเพื่อลูกค้าสามารถตรวจสอบได้ เนื่องจากในปัจจุบันมีผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้างจำนวนมาก และผู้ขับที่บางรายไม่มีจรรยาบรรณในการบริการ สร้างความไม่พอใจแก่ลูกค้าซึ่งจะส่งผลกระทบต่อกลุ่มจักรยานยนต์รับจ้างในภาพลักษณ์ ที่เสียหาย และอยากให้ผู้ขับที่เลือกใช้จักรยานยนต์รับจ้างแบบ 4 จังหวะแทนแบบ 2 จังหวะเพื่อช่วยรักษาสุขภาพแวดล้อมเพราะผู้ขับที่ทุกคนต้องทำงานอยู่บนท้องถนนที่เต็มไปด้วยมลพิษอยู่แล้ว

การขอความร่วมมือกับผู้ให้บริการในด้านการปฏิบัติตามกฎจราจร ได้แก่ การสวมหมวกกันน็อก มีผู้โดยสารจำนวนมากปฏิเสธที่จะสวมหมวกกันน็อกเนื่องจากคิดว่าไม่สะดวก สร้างความลำบากใจแก่ผู้ขับที่เป็นอย่างมากโดยเฉพาะเมื่อต้องให้เส้นทางถนนสายหลักซึ่งมีความเสี่ยงต่อการถูกตำรวจจับ ดังนั้น เพื่อป้องกันการถูกจับกุมและสิ่งสำคัญที่สุดคือความปลอดภัย ผู้โดยสารควรให้ความร่วมมือในการปฏิบัติตามกฎจราจร และปัญหาอีกประการหนึ่ง คือ การพูดคุยโทรศัพท์ขณะโดยสารรถจักรยานยนต์ทำให้มีโอกาสเสี่ยงต่อการเกิดอุบัติเหตุได้ง่ายเพราะขาดความระมัดระวัง แต่ผู้โดยสารบางรายบอกกับผู้ขับที่ขอให้ลดความเร็วลงทำให้เสียเวลาในการทำงาน

สำหรับข้อเสนอแนะและความช่วยเหลือจากภาครัฐที่ผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้างต้องการ คือ การแก้ปัญหาภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ เนื่องจากส่งผลกระทบโดยตรงต่อระดับรายได้ซึ่งส่วนหนึ่งเนื่องมาจากปริมาณลูกค้าลดลง และช่วยควบคุมราคาน้ำมันไม่ให้สูงมาก เพราะน้ำมันเป็นวัตถุดิบสำคัญมีผลต่อรายได้ที่ของผู้ขับที่จักรยานยนต์รับจ้างอยู่นอกเหนือความสามารถการจัดการแต่กลับส่งผลกระทบต่อการประกอบอาชีพโดยตรง

ผู้ค้ารายย่อยนอกระบบส่วนใหญ่สำเร็จการศึกษาระดับชั้นประถม เนื่องจากอยู่ในชนบท เคยประกอบอาชีพเกษตรกรรมและผู้ใช้แรงงาน ไม่มีความรู้ทักษะฝีมือ จึงต้องมาประกอบอาชีพค้าขายและรับซื้อจักรยานยนต์รับจ้างโดยยึดเป็นอาชีพหลักสร้างรายได้ครัวเรือน ซึ่งเป็นทางเลือกที่ดีกว่า นอกจากกลุ่มผู้ยากไร้จากภาคการเกษตรแล้ว การค้ารายย่อยนอกระบบยังเป็นแหล่งรองรับคนตกงานและกลุ่มคนที่ไม่สามารถหางานทำในระบบได้เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ให้สามารถมีงานทำ ยังมีผู้ค้าบางกลุ่มที่เข้ามาค้าขายเป็นอาชีพเสริมเมื่อว่างเว้นจากฤดูทำนาหรือจากการทำงานประจำวัน และในทางกลับกันการทำงานแบบอิสระของการค้ารายย่อยยังเปิดโอกาสให้ผู้ค้าสามารถประกอบอาชีพอื่นๆ ได้อีกเช่นกัน อาทิเช่น เกษตรเกษตรกรรม รับจ้างทั่วไป แต่ถึงอย่างไรก็ตาม ผู้ค้ากว่าร้อยละ 80.0 ยึดการค้ารายย่อยนี้เป็นอาชีพหลักเพียงอาชีพเดียว และในสถานะหัวหน้าครัวเรือนกล่าวได้ว่าเป็นรายได้หลักเลี้ยงดูครัวเรือน แต่สัดส่วนครึ่งหนึ่งมีรายได้อยู่ในระดับต่ำกว่าระดับรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือนของประเทศ และมากกว่าร้อยละ 80.0 ต่ำกว่ารายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล สรุปได้ว่าครัวเรือนของผู้ค้ารายย่อยนอกระบบเหล่านี้ต้องพบกับความยากลำบากในการดำรงชีวิตอย่างแน่นอน

ด้วยสภาพการทำงานที่มีข้อจำกัดด้านเงินทุน ส่วนใหญ่ต้องจ่ายเงินค่าอุปกรณ์เครื่องมือด้วยเงินสดเนื่องจากไม่มีหลักประกันความเชื่อมั่นเพียงพอ ใช้เงินทุนหมุนเวียนสำหรับจ่ายค่าวัตถุดิบหรือสินค้าแบบวันต่อวันโดยซื้อจากผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีกด้วยการจ่ายชำระแบบเงินสด เป็นส่วนหนึ่งของช่วยการกระจายสินค้าในระบบธุรกิจที่เป็นไปตามลำดับขั้นการตลาดโดยที่ผู้ค้ารายย่อยไม่สามารถต่อรองราคาได้ แต่กลับต้องขายสินค้าแก่ประชาชนในระบบธุรกิจในราคาถูกลงกว่า พ่อค้าแม่ค้าบางรายพยายามรวมกลุ่มซื้อสินค้าจากแหล่งผลิตโดยตรงเพื่อให้ได้ราคาถูกลงกว่า ช่วยลดต้นทุนการผลิตเพื่อยังคงมีรายได้เพียงพอในระดับหนึ่ง แต่ผู้ค้าส่วนใหญ่ยังไม่สามารถรวมกลุ่มกันได้เนื่องจากไม่มีความสะดวกในการเข้าถึงแหล่งผลิต แต่ในย่านสีลมยังมีพ่อค้าแม่ค้าอีกกลุ่มหนึ่งที่มีทักษะความรู้ มีความพร้อมด้านเงินทุนสามารถประกอบกิจการให้เกิดผลเชิงธุรกิจในรูปแบบกิจการธุรกิจขนาดเล็กมากกว่าการเป็นร้านค้ารายย่อยเท่านั้น สำหรับผู้รับซื้อจักรยานยนต์รับจ้างที่ทำงานในภายใต้กลุ่มที่เรียกว่าวินจักรยานยนต์ มีหัวหน้าวินควบคุมดูแล ก่อนเข้ามาเป็นสมาชิกในวิน(สมาชิกใหม่)จะต้องเสียเงินค่าเสื่อวินเพื่อแสดงถึงสังกัดและสิทธิการรับซื้อจักรยานยนต์ จากรูปแบบวินนี้จึงเป็นหลักประกันได้ระดับหนึ่ง ร้านค้าจำหน่ายรถจักรยานยนต์จึงเปิดช่องทางการทำงานได้โดยให้ผ่อนชำระรถจักรยานยนต์และคิดอัตราดอกเบี้ยแบบรายเดือน ในแต่ละวันต้องจ่ายค่าน้ำมันที่เป็นวัตถุดิบสำคัญแต่ราคาแพงขึ้นอย่างมาก ในขณะที่ต้องซื้อเสื่อวินราคาแพงแก่กลุ่มคนที่อ้างผลประโยชน์การเป็นเจ้าของวินทั้งที่บางวินตั้งอยู่บนพื้นที่สาธารณะ ถือว่าเป็นการเอารัดเอาเปรียบในลักษณะการแสวงหาประโยชน์โดยการขูดรีดมูลค่าส่วนเกินจากผู้รับซื้อจักรยานยนต์รับจ้างไปสู่การหมุนเวียนในเศรษฐกิจทุนนิยมอย่างชัดเจน

เอกสารนี้เป็นเอกสารทรัพย์สินทางปัญญาของสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครโฮจิมินห์

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผู้ค้ารายย่อยต้องทำงานอย่างหนัก มีชั่วโมงยาวนานในแต่ละวัน เนื่องจากปริมาณลูกค้าหนาแน่นเฉพาะบางช่วงเวลา คือ เวลาเที่ยงและเวลาเย็นสำหรับในกลุ่มร้านค้า และจักรยานยนต์รับจ้างจะมีผู้มาใช้บริการในช่วงเวลาเร่งด่วน(เช้าและเย็น) ดังนั้นการเลือกที่จะทำงานให้มากขึ้นเป็นโอกาสหนึ่งที่จะเพิ่มรายได้ แต่เนื่องจากกิจการค้ารายย่อยส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในพื้นที่สาธารณะและไม่ได้รับการอนุญาตอย่างเป็นทางการ ถึงแม้จะมีจุดผ่อนผันและจุดทบทวนแต่มีร้านค้าจำนวนมากมิได้อยู่ในพื้นที่ที่ได้รับอนุญาต และวินจักรยานยนต์ทุกวันไม่มีการอนุญาตให้ใช้อย่างเป็นทางการเช่นกัน ด้วยลักษณะดังกล่าวจึงนำไปสู่ช่องทางการแสวงหาประโยชน์โดยโดยผู้ค้าต้องยอมจ่ายภาษีนอกระบบเพื่อโอกาสในการทำงาน สำหรับร้านค้าที่ตั้งอยู่ในพื้นที่เอกชนต้องเสียค่าเช่าพื้นที่ซึ่งมีทั้งร้านแผงลอย รถเข็น ร้านอาหารที่มีโต๊ะบริการ อาคารร้านค้า ถือว่าเป็นการลงทุนเพื่อก่อให้เกิดผลทางธุรกิจเนื่องจากพ่อค้าแม่ค้าที่มีความสามารถในการจ่ายค่าเช่าร้านค้า ที่ระดับค่าเช่าขึ้นอยู่กับตำแหน่งที่ตั้ง โครงสร้างอาคาร และสิ่งอำนวยความสะดวกเพื่อการค้า ซึ่งเป็นแรงดึงดูดให้ประชาชนเข้ามาจับจ่ายซื้อสินค้ามากขึ้น ส่งผลให้ระดับรายได้สูงขึ้น และสามารถนำไปเป็นตัวชี้วัดที่แสดงว่ากิจการมีระดับความเป็นธุรกิจในระบบมากกว่าร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าแบบง่าย ๆ อันเนื่องมาจากข้อจำกัดด้านเงินทุนและความรู้ความสามารถของผู้ค้า ในส่วนของผู้ขับขี่จักรยานยนต์รับจ้างไม่มีความแตกต่างในระดับการทำงาน ยังคงมีลักษณะการทำงานในลักษณะของผู้ค้ารายย่อยนอกระบบเท่าเทียมกัน แต่อย่างไรก็ตามผู้ค้ารายย่อยทั้งหมดมีความพึงพอใจต่อสภาพการทำงานเนื่องจากมีความเป็นอิสระ สามารถดำเนินการจัดการได้ด้วยตนเอง มีรายได้ที่น่าพอใจเหมาะสมกับความรู้ความสามารถ

ปัจจุบันภาวะการค้าย่านสีลมมีการแข่งขันในระดับสูงขึ้นส่งผลกระทบต่อระดับรายได้ในแนวโน้มลดลงจากในอดีต โดยเฉพาะกลุ่มจักรยานยนต์รับจ้างที่เพิ่มจำนวนขึ้นอย่างรวดเร็วในขณะที่ผู้มาใช้บริการไม่ได้เพิ่มขึ้น ในขณะที่น้ำมันมีราคาแพงขึ้นอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ปัญหาสองประการข้างต้นแล้ว ยังได้รับผลกระทบจากปัจจัยภายนอก นั่นคือ การมีทางเลือกใหม่ในการเดินทางของรถไฟฟ้า BTS ที่ให้ความสะดวกรวดเร็วและมีความปลอดภัยมากกว่า อีกผลกระทบหนึ่งมีสาเหตุภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทำให้ประชาชนประหยัดค่าใช้จ่าย ซึ่งเป็นปัญหาเดียวกันกับกลุ่มร้านค้าที่มีรายได้ลดลงเนื่องจากประชาชนลดการบริโภค ในขณะที่มีผู้ค้ารายใหม่ที่ถูกออกจากระหว่างวิกฤติเศรษฐกิจ ในย่านสีลมจึงเต็มไปด้วยร้านค้าจำนวนมากที่มีระดับการแข่งขันรุนแรงขึ้นจนส่งผลกระทบต่อกลุ่มผู้ประกอบการอาชีพเดียวกัน

บทที่ 6

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

การศึกษาความสัมพันธ์ของกิจการค้ารายย่อยนอกระบบกับธุรกิจในระบบสรุปผลการศึกษาได้สองส่วนหลัก คือ ส่วนที่หนึ่งจะกล่าวถึงความจำเป็นและบทบาทความสำคัญของการค้ารายย่อยนอกระบบในการสนับสนุนระบบเศรษฐกิจในแง่ของการสนองตอบต่อความต้องการของกลุ่มคนในระบบที่ต้องพึ่งพาสินค้าและบริการจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบ และในลักษณะการประกอบอาชีพนอกระบบยังก่อให้เกิดแหล่งงานสำหรับกลุ่มคนด้อยโอกาสที่ขาดความรู้ความสามารถที่ไม่สามารถหางานทำในระบบได้ รวมไปถึงการรองรับคนตกงานจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ สำหรับในส่วนที่สอง คือ ผลการศึกษาภาพลักษณ์และรูปแบบการประกอบกิจการค้ารายย่อยที่ดำเนินกิจการภายใต้เงื่อนไขการจำหน่ายสินค้าและบริการราคาถูกกว่าธุรกิจในระบบ แต่ในสภาพการณ์ปัจจุบันผู้ค้ากำลังได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ รูปแบบการดำเนินชีวิตของคนเมืองที่กำลังปรับเปลี่ยนไปทั้งในด้านพฤติกรรมกรจับจ่ายและการเดินทาง รวมทั้งภาวะการแข่งขันในกลุ่มผู้ค้าด้วยกันเองที่ส่งผลกระทบในแนวโน้มเลวลง เพื่อความเข้าใจในความ ต้องการของกลุ่มแรงงานนอกระบบ และรูปแบบการประกอบกิจการของร้านค้าและบริการ จักรยานยนต์รับจ้างเพื่อนำเสนอแนวทางการสนับสนุนช่วยเหลือจากภาครัฐ

6.1 บทบาทการค้ารายย่อยนอกระบบในด้านการสนองตอบต่อความต้องการของกลุ่มแรงงานในระบบธุรกิจ

6.1.1 สถานภาพทางเศรษฐกิจของผู้ซื้อสินค้าและบริการ

กลุ่มคนในระบบธุรกิจสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีเป็นส่วนใหญ่ ทำงานในบริษัท สถาบันการเงิน โรงแรม ซึ่งเป็นองค์กรในระบบธุรกิจแทบทั้งสิ้น เป็นแรงงานระดับปฏิบัติการที่ส่วนใหญ่มีรายได้ต่ำกว่า 15,000 บาทต่อเดือน ไม่มียานพาหนะของตนเองต้องอาศัยระบบขนส่งมวลชนสาธารณะเป็นหลักในการเดินทางเข้ามาในย่านสี่ลม ต้องดำเนินชีวิตอย่างระมัดระวังในการใช้จ่ายเนื่องจากข้อจำกัดด้านรายได้จึงเลือกที่จะซื้อสินค้าและบริการจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบ

6.1.2 พฤติกรรมการซื้อสินค้าและบริการจากกิจการค้ารายย่อยนอกระบบ

ผู้บริโภคซึ่งเป็นกลุ่มคนในระบบเลือกซื้อสินค้าและรับบริการจากกิจการค้ารายย่อยนอกระบบในกลุ่มสินค้าที่มีความจำเป็นต่อการดำเนินชีวิตประจำวัน จัดกลุ่มเป็น 5 ประเภท คือ อาหาร สิ่งของเครื่องใช้ สินค้าเบ็ดเตล็ด บริการซ่อมบำรุง และบริการจักรยานยนต์รับจ้าง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อาหารเป็นสินค้าอุปโภคที่พนักงานในระบบทุกคนเลือกซื้อด้วยความถี่สูงสุดคือ ทุกวัน เนื่องจากอาหารเป็นปัจจัยสำคัญต่อร่างกาย และร้านค้าในย่านสีลมมีอาหารจำหน่ายหลากหลาย ประเภททั้งอาหารปรุงพร้อมรับประทาน อาหารปรุงสำเร็จ ของว่าง ขนมหวาน เครื่องดื่ม ทั้งอาหารไทยและต่างประเทศ ในระดับราคาถูกกว่าร้านค้าในระบบ ผู้บริโภคจึงเลือกซื้ออาหารสำหรับบริโภคในชีวิตประจำวันจากร้านค้ารายย่อยเหล่านี้อย่างสม่ำเสมอ

สินค้าในกลุ่มสิ่งของเครื่องใช้ (เสื้อผ้า เครื่องประดับ เครื่องสำอาง ฯลฯ) และสิ่งของเบ็ดเตล็ด เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคแต่ด้วยประโยชน์ใช้สอยที่มีระยะเวลาหนึ่งของการใช้งานตามสภาพสินค้า และแฟชั่นที่เกิดจากรูปลักษณะตัวสินค้า จึงต้องเว้นระยะการจับจ่ายโดยส่วนใหญ่ ประมาณ 2 – 3 ครั้งต่อเดือน ในย่านสีลมมีสินค้าหลากหลายโดยเฉพาะกลุ่มเสื้อผ้า เครื่องประดับ กระเป๋า มีเอกลักษณ์เฉพาะย่าน นั่นคือ ส่วนใหญ่เป็นสินค้าลอกเลียนแบบที่มีคุณภาพและราคาในระดับที่ผู้ซื้อยอมรับได้ และอีกกลุ่มเป็นสินค้าจริงนำเข้าจากต่างประเทศหรือเป็นสินค้าจริงที่มีตำหนิจากโรงงาน (เกรดบี) ผู้ซื้อส่วนใหญ่มีร้านค้าประจำอยู่แล้วและต้องอาศัยความเชื่อใจกันกับผู้ค้า สินค้าในกลุ่มนี้จึงแม้จะเป็นสินค้าฟุ่มเฟือยที่มีราคาแพงแต่เมื่อเทียบกับห้างสรรพสินค้าแล้วมีราคาถูกกว่า

บริการซ่อมบำรุง การมาใช้บริการขึ้นอยู่กับสถานการณ์เมื่อสิ่งของเครื่องใช้ชำรุดเสียหาย กลุ่มคนในระบบส่วนใหญ่เลือกใช้บริการจากร้านซ่อมบำรุงรายย่อยนอกระบบ เนื่องจากราคาค่าบริการถูกกว่าร้านในระบบ และบางกรณีไม่มีการบริการในร้านค้าในระบบ เช่น ซ่อมแซมเสื้อผ้า

กลุ่มสุดท้ายคือ บริการจักรยานยนต์รับจ้าง เนื่องจากความจำเป็นด้านการเดินทางภายใต้สภาพการจราจรติดขัด ในพื้นที่ตรอก ซอย ที่ไม่มีการบริการในระบบขนส่งมวลชน และประชาชนส่วนใหญ่ไม่มียานพาหนะส่วนตัว จะเลือกใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้างเพื่อการเดินทาง ซึ่งผู้ให้บริการส่วนใหญ่ใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้าง 1 – 2 ครั้งต่อเดือน กลุ่มคนในย่านสีลมเลือกใช้บริการในลักษณะของการใช้ระหว่างวันมากกว่าการใช้เพื่อการเดินทางมาทำงาน

6.1.3 เหตุผลการมาซื้อสินค้าและรับบริการจากกิจการค้ารายย่อยนอกระบบ

ประชาชนในระบบมีความพึงพอใจต่อราคา ความหลากหลายของสินค้า และความสะดวกของการมาซื้อสินค้าและรับบริการ แต่ในด้านคุณภาพสินค้าและการให้บริการ ความสมบูรณ์ของสินค้า มีความพอใจในระดับพอใจและเฉยๆ ในสัดส่วนใกล้เคียงกัน เนื่องจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบจำหน่ายสินค้าคุณภาพปานกลางในระดับราคาไม่แพงมาก มีให้เลือกหลายรูปแบบ แต่อาจไม่ครบถ้วนทุกประเภท เนื่องจากข้อจำกัดด้านเงินทุนและความสามารถในการให้บริการที่จะพัฒนากิจการ แต่ในภาพรวมแล้วถือว่าสร้างความพอใจแก่ผู้บริโภคได้ ในด้านตำแหน่งที่ตั้งร้านค้า ผู้ใช้บริการส่วนใหญ่มีความพอใจเนื่องจากสามารถซื้อสินค้าและบริการได้สะดวก เข้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับภาควิชางานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ถึงง่าย แต่มีสัดส่วนที่ไม่แตกต่างกันมากนักกับประชาชนที่รู้สึกไม่พอใจเนื่องจากร้านค้าเหล่านี้ตั้งอยู่บริเวณวิถี ในบางพื้นที่ผู้ค้าตั้งร้านค้ารुक้าช่องทางเดินสร้างความแออัดแก่ผู้สัญจรไปมา และสร้างความเบียดเบียนแก่ผู้มาจับจ่ายสินค้าด้วย การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยระดับความพึงพอใจสรุปได้ว่า ความสะดวกในการมาซื้อสินค้าและบริการของร้านค้ารายย่อยสร้างความพอใจมากแก่ผู้ซื้อ ส่วนในด้านตัวสินค้าและบริการที่หลากหลาย และราคา มีความพึงพอใจในลำดับรองลงมา มีระดับเฉลี่ยในระดับพอใจ สำหรับด้านอื่น ๆ คือ คุณภาพ ตำแหน่งที่ตั้ง และความครบถ้วนของสินค้า ที่เป็นจุดด้อยของสินค้าและบริการที่จัดจำหน่ายโดยร้านค้ารายย่อยนอกระบบ แต่อย่างไรก็ตามผู้ซื้อยังคงรู้สึกพอใจ ในบทบาทการจัดหาสินค้าและบริการของร้านค้ารายย่อยนอกระบบสามารถสร้างความพึงพอใจแก่ผู้ซื้อซึ่งเป็นกลุ่มคนในระบบที่มีรายได้น้อยและปานกลาง ด้วยบริการที่สะดวก นำเสนอสินค้าที่มีราคาถูกกว่า คุณภาพพอใช้ได้ และมีให้เลือกหลากหลาย เป็นทัศนคติในด้านดีที่เป็นส่วนหนึ่งของปัจจัยที่ก่อให้เกิดการซื้อสินค้าทวนซ้ำ

สำหรับการให้บริการจักรยานยนต์รับจ้างที่ผู้ใช้บริการส่วนใหญ่พอใจมากต่อการบริการที่รวดเร็ว สามารถมาใช้บริการได้สะดวก แต่ราคาที่ผู้ใช้บริการคิดว่าแพงเกินไปในการเดินทางแต่ละครั้งสร้างความไม่พอใจกับผู้ใช้บริการ เนื่องจากกลุ่มพนักงานที่ทำงานในระบบมีรายได้ในระดับต่ำและปานกลาง ซึ่งการใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้างเมื่อต้องการความรวดเร็วและความจำเป็นในกรณีที่ต้องเดินทางไปในชอย อัตราค่าโดยสารคิดตามระยะทางและต้นทุนการผลิต(ราคาน้ำมัน) ที่ทำให้อัตราค่าบริการต่อเที่ยวสูงเกินไปสำหรับผู้มีรายได้น้อย แต่บริการที่รวดเร็วและด้วยความจำเป็นในการเดินทางโดยไม่มีทางเลือกอื่น ประชาชนส่วนใหญ่ยังคงยอมรับได้และยังต้องพึ่งพาจักรยานยนต์รับจ้างเพื่อการเดินทางในครั้งต่อไป

การเลือกซื้อสินค้าและบริการจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบเนื่องมาจากความสะดวกในการมาจับจ่ายซื้อสินค้า ราคาไม่แพงมาก และมีให้เลือกหลากหลายประเภท แต่คุณภาพไม่ใช่เป็นเหตุผลสำคัญในการตัดสินใจมาใช้บริการเนื่องจากสินค้าและบริการที่จำหน่ายมีคุณภาพปานกลาง ด้วยคุณสมบัติที่โดดเด่นของการจำหน่ายสินค้าและบริการ คือ สินค้าราคาไม่แพงมากและถูกกว่าร้านค้าในระบบ จึงเป็นเหตุผลสำคัญที่แสดงถึงพฤติกรรมการจับจ่ายที่บุคคลทุกระดับรายได้เลือกซื้อสินค้าและบริการจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบ การตัดสินใจเลือกใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้างของกลุ่มคนในระบบมีเหตุผลมาจากต้องการความรวดเร็วในการเดินทางเป็นสำคัญและไม่สามารถเดินทางโดยวิธีอื่นได้ต้องใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้างเท่านั้น ส่วนเหตุผลในด้านความสะดวกการมาใช้บริการ และราคาถูกกว่าการเดินทางโดยวิธีอื่นเป็นเพียงเหตุผลหนึ่งในการตัดสินใจโดยเฉพาะผู้ใช้บริการส่วนใหญ่คิดว่าราคาไม่ได้ถูกสำหรับกลุ่มคนรายได้น้อย เมื่อพิจารณาแยกกลุ่มคนที่ใช้บริการจักรยานยนต์รับจ้างโดยใช้เหตุผลด้านความจำเป็นเนื่องจากไม่สามารถเดินทางด้วยวิธีอื่นได้ สรุปได้ว่า กลุ่มคนทั่วไปที่มีเหตุผลอื่นในการเลือกใช้บริการจักรยาน

ยนต์รับจ้างมีความพอใจมากต่อบริการที่รวดเร็วของจักรยานยนต์รับจ้างแต่ไม่พอใจกับราคาค่าบริการ ซึ่งแตกต่างจากประชาชนที่ให้บริการเนื่องจากความจำเป็นที่ไม่สามารถเดินทางด้วยวิธีอื่นได้กลับมีทัศนคติในระดับพอในกับบริการที่รวดเร็วและรู้สึกเฉยๆ กับราคาค่าบริการถึงแม้ว่าจะมีราคาสูงก็ตามเพราะไม่มีทางเลือกก็จำเป็นต้องใช้บริการต่อไป

6.1.4 การซื้อสินค้าและบริการจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบเปรียบเทียบกับห้างสรรพสินค้า

ประชาชนในระบบส่วนใหญ่ไม่ซื้อสินค้าและบริการจากห้างสรรพสินค้าถ้าเป็นสินค้าและบริการประเภทเดียวกัน รูปแบบลักษณะ และคุณภาพใกล้เคียงกัน เนื่องจากปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการขึ้นอยู่กับระดับการศึกษาและระดับรายได้ ดังนี้

ระดับการศึกษาเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อสินค้าและบริการ เนื่องจากเป็นตัวบ่งชี้ถึงตำแหน่งหน้าที่ ซึ่งมีส่วนกำหนดรูปแบบการดำเนินชีวิตและค่านิยมการเลือกซื้อสินค้า แบ่งได้ชัดเจนเป็นสองกลุ่มคือ กลุ่มระดับการศึกษาตั้งแต่ปริญญาตรีลงมาไม่ซื้อสินค้าจากห้างสรรพสินค้า แต่กลุ่มระดับปริญญาโทและสูงกว่า กลับตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการจากห้างสรรพสินค้าถึงแม้ว่าจะราคาแพงกว่าก็ตาม แสดงว่า กลุ่มคนที่มีสถานะทางสังคมสูงกว่าไม่มีความจำเป็นต้องพึ่งพาสินค้าและบริการราคาถูก ซึ่งแตกต่างจากกลุ่มคนระดับปฏิบัติงานที่ให้ความสำคัญกับการเลือกซื้อสินค้าและบริการที่มีราคาถูกกว่าจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบแต่สามารถสนองความต้องการได้เช่นเดียวกับสินค้าราคาแพงจากห้างสรรพสินค้า

ระดับรายได้เป็นปัจจัยสำคัญต่อการดำเนินชีวิต โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 15,000 บาท ที่ส่วนใหญ่ไม่ซื้อสินค้าจากห้างสรรพสินค้า ถือว่าเป็นกลุ่มผู้มีรายได้ต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับระดับเงินเดือนของกลุ่มคนในระบบระดับอื่นๆ คนกลุ่มนี้มีความจำเป็นต้องพึ่งพาสินค้าราคาถูกจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบ และที่สำคัญ คือ ในระดับรายได้นี้หมายถึงกลุ่มแรงงานในระดับล่างของธุรกิจในระบบที่มีส่วนสำคัญต่อการเสริมสร้างและเป็นแรงขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจให้ดำเนินต่อไป

6.2 บทบาทและความสำคัญของกิจการค้ารายย่อยนอกระบบในเศรษฐกิจเมือง

6.2.1 การพึ่งพาและความจำเป็นสำหรับการดำเนินชีวิตด้วยสินค้าและบริการจากกิจการค้ารายย่อยนอกระบบของแรงงานในระบบธุรกิจ

แรงงานในระบบได้รับค่าแรงแบบรายเดือน แต่อยู่ในระดับต่ำกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับส่วนกับระดับค่าครองชีพ ปัจจุบันสามารถดำเนินชีวิตอยู่ได้อย่างไม่ลำบากเนื่องการพึ่งพาสินค้าอุปโภคบริโภคจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบ ดังนั้น ถ้าขนาดตร้านค้ารายย่อยไม่สามารถดำเนิน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กิจการต่อไปได้หรือถูกกลืนเข้าสู่ระบบทุนนิยมกลุ่มคนในระบบเหล่านี้จะไม่สามารถดำรงชีวิตอยู่ได้ เนื่องจากต้องซื้อสินค้าและบริการที่ราคาแพงจากร้านค้าในระบบ ถึงแม้ว่ารายได้จะปรับตัวขึ้นบ้างแต่ด้วยสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ และยังคงต้องรักษามลกำไรขององค์กรธุรกิจ คงไม่มีทางเป็นไปได้ที่จะปรับขึ้นรายได้เพียงพอกับอัตราค่าครองชีพที่สูงขึ้นอย่างแน่นอน กลุ่มคนที่ได้รับผลกระทบมากที่สุด คือ พนักงานระดับล่างที่มีรายได้ต่ำกว่า 15,000 บาทลงมา ดังนั้น เพื่อผลประโยชน์ของกิจการทุนนิยม จึงยังคงรักษารูปแบบการค้าขายย่อยนอกระบบเพื่อช่วยคานอัตราค่าครองชีพให้อยู่ในระดับต่ำ หรือกล่าวได้ว่า ให้แรงงานระดับล่างในระบบยังคงมีทางเลือกจับจ่ายสินค้าที่จำเป็นจากร้านค้ารายย่อยเพื่อช่วยควบคุมค่าจ้างเป็นการลดภาระต้นทุนตามวิถีการผลิตแบบทุนนิยมนั่นเอง ซึ่งกลุ่มแรงงานในระบบตระหนักถึงปัญหาที่จะเกิดขึ้นเป็นอย่างดี จึงมีความต้องการให้ร้านค้ารายย่อยยังคงอยู่ต่อไปในเหตุผลด้านความต้องการสินค้าและบริการราคาถูกกว่าร้านค้าในระบบ และยังเป็นทางเลือกในการจับจ่ายที่มีความสะดวกสบายในมาซื้อสินค้านั่นเอง

แต่มีอีกข้อคิดเห็นหนึ่งของกลุ่มคนที่สามารถดำเนินชีวิตอยู่ได้ถึงแม้ว่าจะไม่มีร้านค้าในระบบ โดยแสดงเหตุผลว่าปัจจุบันร้านค้าในย่านสีลมมีได้จำหน่ายสินค้าและบริการราคาถูกกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับห้างสรรพสินค้าในกลุ่ม Discount Store ที่มีการแข่งขันกันลดราคา และมีบรรยากาศภายในที่สะดวกสบายด้วยเครื่องปรับอากาศ สามารถให้บริการได้ครบวงจรในพื้นที่เดียว สิ่งเหล่านี้แสดงถึงภาวะการแข่งขันทางการค้าที่ธุรกิจทุนนิยมซึ่งมีเงินทุนและอำนาจการต่อรองที่สูงกว่า สามารถให้บริการที่สร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า ถือว่าเป็นกลยุทธ์เพื่อแข่งขันและจุดเริ่มต้นของการทำลายคู่แข่งที่ร้านค้ารายย่อยนอกระบบได้รับผลกระทบอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

สำหรับผลกระทบกรณีที่ไม่มีการจักรยานยนต์รับจ้าง กลุ่มที่ได้รับผลกระทบโดยตรงคือ ประชาชนระดับล่างที่ไม่มียานพาหนะส่วนตัว ต้องพึ่งพาระบบขนส่งมวลชนในการเดินทาง (ขสมก. รถตู้สาธารณะ รถไฟฟ้า BTS) แต่ความครอบคลุมของการให้บริการขนส่งมวลชน โดยเฉพาะการเดินทางในตรอก ซอยต่าง ๆ จะต้องได้รับความเดือดร้อน ดังนั้น ประชาชนส่วนใหญ่ยังคงต้องการให้มีบริการจักรยานยนต์รับจ้างต่อไปด้วยเหตุผลด้านการเดินทางที่สะดวกรวดเร็ว และไม่มีทางเลือกอื่นในการเดินทางนอกจากจักรยานยนต์รับจ้าง

6.2.2 บทบาทการสร้างงานของกิจกรรมการค้าขายย่อยนอกระบบ

6.2.2.1 คุณลักษณะด้านประชากรของผู้ค้ารายย่อยนอกระบบ

ผู้ค้ารายย่อยนอกระบบทั้งในกลุ่มร้านค้าและบริการจักรยานยนต์รับจ้างโดยส่วนใหญ่สำเร็จการศึกษาสูงสุดเพียงชั้นประถม มีสถานะเป็นหัวหน้าครัวเรือนที่ต้องทำหน้าที่สร้างรายได้ในการหาเลี้ยงครอบครัว มีภูมิลำเนาเดิมอยู่ในต่างจังหวัด เคยประกอบอาชีพเกษตรกร ผู้ใช้แรงงานไร้ฝีมือที่ไม่สามารถสร้างรายได้เพียงพอแก่การดำรงชีวิตได้ โดยเฉพาะความล้มเหลวจากการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทำงานในภาคการเกษตรของไทยที่เป็นรูปแบบดั้งเดิมอยู่บนพื้นที่ความเสี่ยงด้านสภาพดินฟ้าอากาศทั้งปัญหาแห้งแล้ง ภัยพิบัติจากธรรมชาติ ลักษณะการทำงานเป็นไปตามฤดูกาล และราคาผลผลิตขึ้นอยู่กับกลไกตลาดโดยที่ไม่ได้สะท้อนถึงต้นทุนการผลิตแท้จริง ดังนั้น เพื่อความอยู่รอดกลุ่มคนเหล่านี้ต้องอพยพย้ายถิ่นมาทำงานในเมืองแต่ด้วยความด้อยการศึกษา ขาดทักษะความรู้ จึงไม่สามารถหางานทำในระบบได้ จึงได้เลือกประกอบอาชีพการค้าขายรายย่อยนอกระบบเป็นอาชีพหลักในการสร้างรายได้ แต่ยังมีผู้ค้ารายย่อยนอกระบบส่วนหนึ่งเป็นกลุ่มคนตกงานที่ถูกปลดออกจากงานเนื่องจากปัญหาเศรษฐกิจตกต่ำ ซึ่งคนกลุ่มนี้ไม่สามารถเข้าสู่งานในระบบได้อีก เนื่องจากไม่มีแหล่งงานรองรับจึงตัดสินใจผันตัวเองเข้าสู่การค้าขายรายย่อยนอกระบบเพื่อสร้างรายได้ในดำรงชีวิต และด้วยผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจนี้ทำให้อัตราค่าครองชีพสูงขึ้นมาก ทำให้รายได้ไม่เพียงพอต่อการใช้จ่าย กลุ่มแรงงานในระบบจำนวนหนึ่งจำเป็นต้องประกอบอาชีพเสริม และทางเลือกหนึ่งคือการประกอบกิจการค้าขายรายย่อยนอกระบบ

แต่ลักษณะการทำงานแบบรายย่อยโดยส่วนใหญ่มีเป้าหมายเพื่อการยังชีพ และการที่ต้องจำหน่ายสินค้าและบริการในราคาถูก ทำให้ผลกำไรซึ่งเป็นรายได้อยู่ระดับต่ำทำให้ระดับรายได้ต่อครัวเรือนของผู้ค้ารายย่อยในสัดส่วนครึ่งหนึ่งมีรายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท ซึ่งกล่าวได้ว่าครัวเรือนเหล่านี้ต้องเผชิญกับความยากลำบากในดำรงชีพอยู่ในกรุงเทพมหานครอย่างแน่นอน นอกจากนี้รายได้ส่วนหนึ่งยังถูกส่งกลับไปยังภาคชนบทเพื่อเลี้ยงดูครอบครัวในต่างจังหวัดด้วย

บทบาทสำคัญของการค้ารายย่อยในแง่การสร้างงานแก่ประชาชน คือ เป็นทางเลือกในการทำงานสำหรับกลุ่มคนด้อยโอกาสในสังคมที่ขาดความรู้ความสามารถซึ่งได้แก่ คนยากจนจากภาคการเกษตรและผู้ใช้แรงงานที่มีรายได้น้อย และเป็นแหล่งงานกับคนว่างงาน หรือกล่าวได้อีกนัยหนึ่ง คือ เป็นอาชีพที่รองรับคนตกงานให้สามารถมีรายได้หาเลี้ยงตนเองและครอบครัว

6.2.2.2 คุณลักษณะการประกอบอาชีพแบบการค้ารายย่อยนอกระบบ

กิจการค้ารายย่อยนอกระบบเป็นกิจการขนาดเล็กที่รองรับการทำงานกับประชาชนทุกระดับชั้น เนื่องจากใช้เงินลงทุนน้อย มีความเป็นอิสระในการทำงาน ผู้ประกอบอาชีพการค้ารายย่อยนอกระบบซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มคนการศึกษาต่ำไม่มีทางเลือกอื่น ๆ ในการทำงานจึงเข้าสู่การทำงานแบบการค้ารายย่อยนอกระบบ ในกลุ่มร้านค้าเลือกสินค้าและบริการที่จำหน่ายด้วยการอาศัยคำแนะนำหรือชักชวนจากญาติพี่น้อง โดยคำนึงความต้องการของผู้บริโภคที่มีมากเป็นเหตุผลประกอบ แต่ในกลุ่มจักรยานยนต์รับจ้างที่ในอดีตเป็นอาชีพที่สร้างรายได้ดีแก่กลุ่มคนที่ไม่มีความรู้ความสามารถเนื่องจากสภาพการจราจรที่ติดขัดจึงมีผู้ใช้บริการจำนวนมาก การให้ผลตอบแทนน่าพอใจของบริการจักรยานยนต์รับจ้างจึงเป็นเหตุผลหนึ่งในดึงดูดให้มาประกอบอาชีพ

แรงงานส่วนใหญ่ที่ทำงานในระบบเป็นกลุ่มพนักงานระดับปฏิบัติงานหรืออีกความหมายหนึ่งคือกลุ่มแรงงานระดับล่างที่มีรายได้ในระดับต่ำ แต่ยังสามารถดำเนินชีวิตอยู่ได้ด้วยการทำงานที่พึงพอใจและบริกราคาถูกกว่าจากกิจการค้ารายย่อยนอกระบบทั้งจากกลุ่มร้านค้าและบริการจักรยานยนต์รับจ้าง ที่มีบทบาทเกื้อหนุนผ่านชนชั้นแรงงานในระบบ แต่ในด้านกิจการค้ารายย่อยแล้วผู้ประกอบการอาชีพเป็นประชาชนผู้มีรายได้น้อย เพื่อให้สินค้ายังคงถูกซื้อจากกลุ่มคนในระบบ จึงมีความจำเป็นต้องขายในราคาถูก เพราะกลุ่มผู้ซื้อเป็นแรงงานในระดับล่างที่มีรายได้ไม่สูงมากเช่นกัน ดังนั้น เพื่อให้แรงงานในระบบยังสามารถดำเนินชีวิตได้ควรย้อนกลับไปยังกลุ่มผู้สนับสนุน คือผู้ค้ารายย่อยนอกระบบ ที่ส่วนใหญ่มีรูปแบบการประกอบกิจการเพื่อยังชีพ และถูกเอาเปรียบเปรียบจากกลุ่มคนที่แสวงหาผลประโยชน์ผ่านอำนาจรัฐเนื่องจากความชัดเจนในแนวทางการปฏิบัติของภาครัฐ

6.3 การประกอบกิจการค้ารายย่อยนอกระบบ

6.3.1 การพึ่งพาปัจจัยการผลิตในการประกอบกิจการ

เงินทุน เป็นปัจจัยการผลิตสำหรับประกอบกิจการของที่สำคัญเป็นอันดับแรก ผู้ค้ารายย่อยเหล่านี้เลือกประกอบอาชีพนอกระบบเนื่องจากเป็นกิจการที่ลงทุนน้อย ด้วยเงินออมของตนเองและถ้าไม่เพียงพอเลือกที่จะยืมจากญาติพี่น้องเป็นส่วนใหญ่ แต่ยังมีผู้ค้าบางกลุ่มต้องกู้ยืมเงินจากนอกระบบด้วยอัตราดอกเบี้ยสูงมากเนื่องจากไม่มีทางเลือกอื่น โดยเฉพาะกลุ่มผู้ขับจักรยานยนต์รับจ้างที่ส่วนใหญ่ซื้อรถจักรยานยนต์ด้วยระบบผ่อนชำระกับร้านค้าในอัตราดอกเบี้ยคิดแบบรายเดือน ผู้ค้ารายย่อยส่วนใหญ่ต้องลงทุนด้วยการพึ่งพาตนเองและยอมถูกเอาเปรียบจากนายทุนเพราะไม่มีโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบเนื่องจากสภาพการทำงานที่ถูกมองว่าไม่มีความมั่นคง และไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน เนื่องจากเป็นกลุ่มคนยากรายได้น้อยแทบทั้งสิ้น

อุปกรณ์ เครื่องมือ เนื่องจากเป็นกิจการขนาดเล็กการเลือกซื้ออุปกรณ์เพื่อการประกอบอาชีพส่วนใหญ่ซื้อจากร้านค้าปลีกทั่วไป ในลักษณะของการจ่ายเงินสด ถึงแม้ว่าผู้ค้าบางรายซื้อจากโรงงานผู้ผลิตแต่ต้องจ่ายเงินสดเนื่องจากผู้ขายไม่มีความไว้วางใจในสถานภาพทางเศรษฐกิจของผู้ขาย

วัตถุดิบและสินค้า ผู้ค้าในสัดส่วนร้อยละ 70.0 ซื้อวัตถุดิบหรือสินค้าสำหรับประกอบกิจการจากผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีกด้วยการจ่ายเป็นเงินสดซึ่งเป็นลักษณะของการใช้เงินทุนหมุนเวียนแบบวันต่อวันจากผลกำไรที่จะนำจ่ายค่าวัตถุดิบและสินค้า ที่สินค้าและวัตถุดิบต่าง ๆ เหล่านี้มีราคาสูงขึ้นมากจากแหล่งผลิตเนื่องจากกระบวนการซื้อต้องผ่านลำดับขั้นการกระจายสินค้าตามระบบตลาดซึ่งเป็นธุรกิจในระบบที่มีการเอาเปรียบแทรกอยู่ในแต่ละขั้นตอนโดยผ่านชนชั้นทางสังคม โดยที่ผู้ค้าอาจไม่รู้ถึงถึงการเอาเปรียบนั้น หรือไม่ก็อยู่ในสถานะจำยอมเนื่องจาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับวิชาการเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อจำกัดด้านเงินทุน แต่ในขณะเดียวกันผู้ค้าเหล่านี้ยังคงต้องรักษาระดับสินค้าให้มีราคาถูกว่าร้านค้าระบบเพื่อดึงดูดประชาชนให้ยังคงเลือกซื้อสินค้าและบริการ ด้วยข้อจำกัดด้านเงินทุน เวลา การเข้าถึงแหล่งผลิตมีความเป็นไปได้ยาก ผู้ค้าจึงต้องจ่ายอมซื้อสินค้าจากผู้ค้าส่งและปลีกต่อไปถึงแม้ว่าราคาจะสูงเพียงใดก็ตาม

พื้นที่ประกอบการค้าขาย กิจกรรมค้าขายย่อยนอกระบบตั้งอยู่ในพื้นที่สาธารณะเป็นส่วนใหญ่ แต่พื้นที่สาธารณะมีอยู่อย่างจำกัดเนื่องจากการจัดสรรพื้นที่ค้าขายรัฐต้องคำนึงผลกระทบในภาพรวมของประชาชนผู้ใช้พื้นที่เป็นสำคัญ ในบางพื้นที่รัฐไม่ได้อนุญาตให้ใช้พื้นที่อย่างเป็นทางการแต่ผู้ค้าต้องการประกอบการค้าจึงเป็นช่องว่างของการแสวงหาผลประโยชน์โดยเจ้าหน้าที่รัฐ ร้านค้าส่วนใหญ่ในย่านสีลมตั้งอยู่ในพื้นที่สาธารณะและไม่ได้รับอนุญาตให้ตั้งร้านอย่างเป็นทางการจากสำนักงานเขต (จุดผ่อนผันและจุดทบทวน) ส่วนใหญ่เป็นร้านรถเข็นและแผงลอยเนื่องจากขายมานานแล้วไม่มีการขับไล่ แต่บางกรณีที่มีการจับกุมก็ยอมจ่ายเงินบ้างเพื่อให้ขายสินค้าต่อไปได้ สำหรับการตั้งวินจักรยานยนต์รับจ้างในพื้นที่สาธารณะ ต้องได้รับความเห็นชอบจากสถานีตำรวจเจ้าของพื้นที่ มิใช่การอนุญาตให้ใช้พื้นที่อย่างเป็นทางการจากภาครัฐ ในแต่ละเดือนผู้ขับขี่จักรยานยนต์รับจ้างต้องจ่ายค่าวินเพื่อให้หัวหน้าวินนำไปจ่ายแก่สถานีตำรวจเสมือนเป็นค่าเช่าพื้นที่ สำหรับวินที่ไม่ยอมจ่ายต้องประกอบอาชีพในลักษณะแอบซ่อน สร้างความเดือดร้อนแก่ผู้ประกอบการซึ่งต้องการสร้างรายได้อย่างมาก

การเสียค่าใช้จ่ายในการค้าขาย หรือค่าที่ตั้งร้านค้าได้แก่ ค่าทำความสะอาด ในกลุ่มร้านค้าแผงลอย รถเข็น และการร้านอาหารตั้งโต๊ะบริการที่ตั้งอยู่บนทางเท้า แต่ในกลุ่มอาคารร้านค้า ร้านแผงลอยที่เช่าพื้นที่เอกชนต้องเสียค่าเช่ามีทั้งการจ่ายแบบรายวันและรายเดือนด้วยอัตราที่ค่อนข้างสูงเนื่องจากพื้นที่สีลมเป็นย่านธุรกิจราคาที่ดินสูงมาก อัตราค่าเช่าพื้นที่จึงต้องสูงตามทำเลที่ตั้ง เป็นที่น่าสังเกตว่ายังมีกลุ่มร้านค้าที่ไม่ได้รับอนุญาตในการใช้พื้นที่ตั้งร้านจากสำนักงานเขตฯ ยังคงไม่ต้องเสียค่าเช่า แสดงว่าบางพื้นที่ยังไม่ได้มีการจัดระเบียบร้านค้าอย่างจริงจังซึ่งนำไปสู่ช่องว่างของการลักลอบเก็บเงินภาษีนอกระบบของเจ้าหน้าที่รัฐได้

แรงงานและทักษะความรู้ กิจกรรมค้าขายย่อยนอกระบบเป็นการทำงานที่เจ้าของสามารถดำเนินการได้ด้วยตนเอง หรืออาศัยผู้ช่วยแรงงานในครัวเรือนเท่านั้น ไม่จำเป็นต้องใช้ความรู้จากระบบโรงเรียน แต่อาศัยการเรียนรู้จากประสบการณ์การทำงานที่ผ่านมาก หรือการสอนจากญาติหรือเพื่อนที่ประกอบอาชีพเดียวกัน สำหรับในกลุ่มร้านค้าการค้าโดยทักษะฝีมือนี้ทำให้การทำงานยังทำให้ผู้ค้ารายย่อยเลือกขายสินค้าแบบง่าย ๆ ในรูปแบบเดิม ดึงดูดผู้บริโภคด้วยการขายสินค้าราคาถูกและมาใช้บริการได้สะดวกสบาย จึงเลือกขายสินค้าประเภทอาหาร บริการซ่อมบำรุง และบริการจักรยานยนต์รับจ้าง เนื่องจากไม่มีความยุ่งยากซับซ้อนในการทำงาน แตกต่างจากกลุ่มที่มีทักษะความรู้ (กลุ่มระดับการศึกษามัธยมปลาย อาชีวศึกษา และปริญญาตรี) เลือกที่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์สำหรับการศึกษาค้นคว้าเท่านั้น เมื่ออนุญาตให้เผยแพร่ประโยชน์ท่านที่การค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จะขายสินค้าประเภทสิ่งของเครื่องใช้(เสื้อผ้า รองเท้า เครื่องสำอาง ฯลฯ) โดยมีการประยุกต์ใช้ความรู้มาวางแผนการทำงานให้เกิดประสิทธิผลดีกว่าถึงแม้ว่าจะเป็นรูปแบบกิจการรายย่อยเหมือนกันก็ตาม

ปัจจัยการผลิตเป็นสิ่งสำคัญในการดำเนินกิจการ และพบว่าเป็นปัญหาอันดับแรกในการประกอบอาชีพ ผู้ค้าไม่มีเงินมากพอสำหรับการขยายกิจการเนื่องจากมีผลกำไรน้อยเพราะต้องขายสินค้าในราคาถูก ด้วยการจ่ายชำระแบบเงินสด เงินทุนจึงถูกใช้แบบวันต่อวัน ดังนั้น โอกาสที่จะสะสมมูลค่าส่วนเกิน (ผลกำไร) เพื่อมาเป็นทุนในการค้าขายต่อไปต้องใช้เวลานานหรือแทบไม่มีโอกาสเลย ลักษณะเช่นนี้เป็นวงจรทุนนิยมที่ผู้ที่มีทุนมากกว่าจะยังคงเป็นผู้สะสมทุนต่อไปได้อีก นั่นคือ คนรวยก็ยังคงเป็นคนรวย และคนด้อยโอกาสยังคงยากจนต่อไป

6.3.2 การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ

สินค้าและบริการที่จัดจำหน่ายเป็นสินค้าที่จำเป็นต่อการดำเนินชีวิตประจำวัน ได้แก่ อาหาร สิ่งของเครื่องใช้(เสื้อผ้า กระเป๋า รองเท้า ฯลฯ) สินค้าเบ็ดเตล็ด บริการซ่อมบำรุง และบริการจักรยานยนต์รับจ้าง ซึ่งกลุ่มคนในระบบสามารถเลือกซื้อสินค้าได้อย่างครบถ้วน และมีหลากหลายรูปแบบ ด้วยการเข้าถึงสะดวกรวดเร็ว การค้าขายผู้ค้าต้องคำนึงถึงกลุ่มผู้ซื้อเป็นเป้าหมายสำคัญเพื่อให้เกิดการซื้อขาย ดังนั้น ร้านค้าส่วนใหญ่มีที่ตั้งประจำทั้งในรูปแบบแผงลอย รถเข็น และตั้งโต๊ะบริการ ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้ค้าเดิมที่ค้าขายมานานและมีผู้ค้ารายใหม่เข้ามาอย่างต่อเนื่อง ในหนึ่งสัปดาห์ทำการค้าขาย 5 วัน หรือ 7 วันเป็นส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับตำแหน่งที่ตั้งร้านค้า และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย นั่นคือ ย่านศาลาแดง คอนแวนต์ และชอยละลายทรัพย์สินมีกลุ่มลูกค้าเป็นพนักงานบริษัทจึงทำการค้า 5 วัน (วันจันทร์ถึงศุกร์) แต่ในย่านพัฒนาพงศ์ ธนियะ และห้างเซ็นทรัลผู้ค้าส่วนใหญ่ทำการค้าทุกวัน เนื่องจากกลุ่มลูกค้าสำคัญ คือ นักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างประเทศ ในแต่ละวันมีจำนวนชั่วโมงทำงานยาวนานประมาณ 9 – 12 ชั่วโมงเนื่องการปริมาณการขายขึ้นอยู่กับช่วงเวลาการจับจ่ายของลูกค้า ซึ่งหนาแน่นเฉพาะช่วงเที่ยงและเย็น ระหว่างวันมีลูกค้าเบาบางเป็นการได้พักผ่อน ดังนั้น ผู้ค้าจึงเลือกตั้งร้านค้าขายต่อไปเพื่อให้มีโอกาสขายได้มากขึ้น แต่ต้องอยู่ภายใต้การใช้พื้นที่แต่ยังมีผู้ค้าบางรายที่ไม่จ่ายค่าเช่าที่หรือไม่มีข้อตกลงการใช้พื้นที่กลับมีความเป็นอิสระสามารถค้าขายได้ยาวนานกว่ากลุ่มผู้ค้าที่ต้องจ่ายค่าเช่าที่ตั้งร้านค้า

ผู้ขับขี่จักรยานยนต์รับจ้างต้องทำงานหนัก คือ 9 – 12 ชั่วโมงต่อวัน เป็นจำนวนชั่วโมงที่ยาวนานมากสำหรับการทำงาน โดยมานั่งประจำที่วินเพื่อรอให้บริการแก่ลูกค้า ภายในหนึ่งสัปดาห์ทำงาน 6 วัน เป็นส่วนใหญ่ แต่จะมีผู้มาใช้บริการมากเฉพาะช่วงเวลาเร่งด่วน ในช่วงระหว่างวันจึงมีโอกาสได้พักผ่อน หรือสามารถไปประกอบอาชีพเสริมอื่นได้

6.3.3 การเลือกพื้นที่ประกอบการค้า

การเลือกพื้นที่การค้าทั้งกลุ่มร้านค้าและจักรยานยนต์รับจ้างให้ความสำคัญกับจำนวนผู้ซื้อสินค้าและบริการเป็นอันดับแรกเนื่องจากการค้าขายที่ต้องการนำเสนอแก่ผู้บริโภคอย่างใกล้ชิด นั่นคือ จะเกิดการขายสินค้าและบริการได้ต้องมีผู้ซื้อสินค้าและบริการจำนวนมากเพื่อโอกาสในการสร้างรายได้จากการประกอบอาชีพ ซึ่งสอดคล้องกับเหตุผลการมาซื้อสินค้าและบริการของกลุ่มคนในระบบที่มีความพอใจด้านความสะดวกในการมาซื้อสินค้าและบริการจากร้านค้ารายย่อยมากที่สุด

6.3.4 สภาพการทำงานและปัญหาในการประกอบอาชีพ

ผู้ค้ามีความพึงพอใจต่อการสภาพการทำงานโดยรวม พื้นที่การค้าที่มีผู้ใช้บริการจำนวนมาก และการทำงานที่เป็นอิสระ แต่ด้านความมั่นคง และรายได้ของกลุ่มร้านค้าอยู่ในระดับพอใจเป็นส่วนใหญ่แต่มีระดับไม่พอใจค่อนข้างสูงเนื่องจากผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทำให้ยอดขายสินค้าลดลง ในขณะที่เดียวกันราคาสินค้าและวัตถุดิบมีราคาแพงขึ้น และความมั่นคงอันเกิดจากนโยบายที่ยังไม่ชัดเจนในด้านตำแหน่งที่ตั้งของร้านและมาตรฐานการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่เทศกิจ แต่ในกลุ่มเดอริวต์รับจ้างซึ่งปัจจุบันได้รับผลกระทบโดยตรงจากการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการเดินทางที่ประชาชนมีทางเลือกการใช้รถไฟฟ้า BTS ที่ส่วนหนึ่งสามารถทดแทนบริการที่สะดวกรวดเร็วของบริการจักรยานยนต์รับจ้างได้ และประชาชนต้องประหยัดค่าใช้จ่ายปริมาณลูกค้าลดลงทำให้รายได้ลดลงจากเดิมประมาณ 2 – 3 เท่า สภาพการทำงานที่ต้องอยู่บนท้องถนนโอกาสที่จะเกิดอุบัติเหตุสูงกว่าอาชีพอื่นๆ และที่ตั้งวินที่ยังได้รับอนุญาตแบบไม่เป็นทางการสร้างความไม่มั่นคงในการประกอบอาชีพผู้ขับซึ่งรู้สึกไม่พอใจ

ปัญหาสำคัญที่ผู้ค้ารายย่อยนอกระบบในกลุ่มร้านค้าต้องประสบ คือ การขาดแคลนเงินทุนในการประกอบกิจการ ปริมาณลูกค้าลดลงเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำและปริมาณร้านค้ามีมากเกินไป ปริมาณการขายลดลงในขณะที่สินค้าและวัตถุดิบในปัจจุบันมีราคาสูงขึ้นมาก ส่วนปัญหาการจับกุมของเทศกิจเป็นปัญหาหนึ่งที่ผู้ค้าบางส่วนประสบอยู่เนื่องจากไม่มีตำแหน่งที่ตั้งที่เพียงพอ ผู้ค้าจึงต้องลักลอบขายสินค้าในพื้นที่ที่ไม่ได้รับอนุญาตเพื่อการค้า แต่ถึงอย่างไรก็ตามผู้ค้าส่วนใหญ่ยังคงเลือกที่จะค้าขายต่อไป มีผู้ค้าบางส่วนคาดว่าจะเลิกกิจการเนื่องจากรายได้ไม่เพียงพอแต่ยังแน่ใจว่าไปทำงานอะไรเพราะไม่มีความรู้ แต่ยังมีผู้ค้าส่วนหนึ่งที่มีความสามารถในการจัดการที่ดีและวางแผนว่าจะขยายกิจการค้าขายโดยหาพื้นที่ตั้งร้านในห้างสรรพสินค้า หรือขยายร้านและนำสินค้าประเภทอื่นมาขายมากขึ้น แต่สำหรับกลุ่มบริการจักรยานยนต์รับจ้างปัญหาที่สำคัญที่สุดในการทำงานคือ ต้นทุนการผลิต นั่นคือน้ำมันมีราคาแพงมาก ในขณะที่ลูกค้ามีปริมาณลดลงเนื่องจากมีทางเลือกอื่นๆ ในการเดินทาง และเศรษฐกิจประเทศอยู่ในภาวะตกต่ำรายได้ลดลงในขณะที่ค่าครองชีพสูงขึ้น เนื่องจากการทำงานที่ต้องคำนึงถึงความปลอดภัย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เจ้าหน้าที่ตำรวจจึงต้องเข้มงวดในกฎระเบียบกับผู้รับที่จักรยานยนต์รับจ้างซึ่งสร้างปัญหาให้กับผู้รับที่จักรยานยนต์รับจ้าง แต่ถ้าพิจารณาถึงความปลอดภัยแล้ว ผู้รับที่ควรปฏิบัติตามจรรยาบรรณเคร่งครัดจะเป็นแนวทางการแก้ปัญหาที่ดีกว่า ส่วนปัญหาการจ่ายภาษีนอกระบบเป็นปัญหาหนึ่งของผู้รับที่จักรยานยนต์รับจ้างเนื่องจากปัจจุบันรายได้ลดลงอย่างมากถ้าเป็นไปได้จะไม่อยากจ่ายเงินในส่วนนี้ สำหรับการเปลี่ยนแปลงการทำงานผู้รับที่จักรยานยนต์รับจ้างส่วนใหญ่ยังคงจะยังให้บริการต่อไป แต่บางส่วนยังไม่แน่ใจเนื่องจากยังไม่รู้ว่าจะไปประกอบอาชีพอะไร และยังมีผู้รับที่เริ่มมีอายุมากขึ้นวางแผนว่าจะเลิกประกอบอาชีพและกลับไปอยู่บ้านที่ต่างจังหวัด หรือทำการค้าเล็กๆ น้อยๆ

กลุ่มร้านค้ามีแนวโน้มการแข่งขันรุนแรงระหว่างร้านค้ารายย่อยประเภทเดียวกันที่เพิ่มจำนวนขึ้นมากในช่วงที่ผ่านมาส่งผลกระทบต่อรายได้ลดลง ประกอบกับรูปแบบการจับจ่ายของประชาชนบางส่วนเปลี่ยนไปเลือกซื้อสินค้าและบริการจากห้างสรรพสินค้าประเภท Discount Store กันมากขึ้นเนื่องจากการส่งเสริมการขาย ลดราคาจนกระทั่งสินค้าบางประเภทมีราคาถูกกว่าหรือใกล้เคียงกับร้านค้ารายย่อย ในกลุ่มบริการจักรยานยนต์รับจ้างมีภาวะการค้าในทิศทางเลวลงเช่นกันซึ่งเหตุผลหนึ่งเนื่องจากมีผู้รับที่มากเกินไป ในขณะที่ผู้ให้บริการลดลงเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการเดินทาง

6.3.5 ผลตอบแทนจากการประกอบกิจการค้ารายย่อยนอกระบบ

ผู้ค้าส่วนใหญ่มีรายได้จากการค้าขายอยู่ในช่วง 4,000 – 8,000 บาทต่อเดือน แต่เมื่อพิจารณารายได้ทั้งหมดสามารถจัดแบ่งผู้ค้าออกเป็นสองกลุ่ม คือ กลุ่มผู้ค้าที่มีรายได้ต่อเดือนอยู่ในช่วงต่ำกว่า 16,000 บาทต่อเดือน ซึ่งเป็นผู้ค้าส่วนใหญ่ที่ส่วนใหญ่สำเร็จการศึกษาระดับในชั้นประถม ที่ขายอาหารจำพวกขนม ผลไม้ เครื่องดื่ม สินค้าเล็กๆ น้อยๆ ในลักษณะของร้านรถเข็น ที่ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มคนรายได้น้อย ไม่มีความรู้ ประกอบอาชีพการค้ารายย่อยนอกระบบเพื่อการยังชีพ ซึ่งเป็นกลุ่มที่ภาครัฐจะต้องให้ช่วยเหลือเป็นสำคัญ แตกต่างจากกลุ่มรายได้ตั้งแต่ 16,000 ขึ้นไป ถึงแม้จะมีสัดส่วนไม่มากแต่ด้วยลักษณะของกิจการแล้วมิใช่เป็นเพียงการค้ารายย่อยที่ขายสินค้าราคาถูก และเป็นกลุ่มคนที่มีความรู้ความสามารถจากระบบการศึกษาค่อนข้างมีความพร้อมด้านเงินทุน โดยส่วนใหญ่เป็นร้านค้าแผงลอยและอาคารร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าลอกเลียนแบบ และสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งสินค้าบางตัวเป็นสินค้าประเภทฟุ่มเฟือย แต่ได้อาศัยรูปแบบการค้าแบบนอกระบบเพื่อหลบเลี่ยงมาตรการด้านภาษีโดยที่คนกลุ่มนี้มีได้ช่วยคนในระบบที่รายได้ต่ำอย่างแท้จริง

การประกอบอาชีพวินจักรยานยนต์รับจ้างผู้รับที่ต้องมีวินประจำและมีหมายเลขประจำของแต่ละคน เลื่อนวินหมายถึงสิทธิในการประกอบอาชีพ สำหรับสมาชิกใหม่เมื่อเข้ามาสู่วินต้อง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จ่ายค่าเลี้ยงดูซึ่งแต่ละวันมีราคาไม่เท่ากันขึ้นอยู่กับตำแหน่งที่ตั้งของวินั้น เมื่อเข้ามาจับชั่งจักรยานยนต์แล้วยังต้องจ่ายค่าวินที่ประมาณ 300 – 600 บาทต่อเดือน บางส่วนนำไปจ่ายให้แก่เจ้าหน้าที่ตำรวจเสมือนว่าเป็นการจ่ายค่าเช่าพื้นที่ และผ่อนปรนในกรณีและผู้ขับชั่งกระทำผิดกฎจราจรที่ไม่รุนแรง มีรายได้แบบรายวันและไม่แน่นอนประมาณ 300 – 500 บาทต่อวัน ซึ่งถือว่าเป็นกลุ่มผู้ประกอบการอาชีพที่มีรายได้น้อยและต้องการความช่วยเหลือเนื่องต้องนำรายได้ไปจ่ายแก่เจ้าหน้าที่รัฐเพื่อแลกโอกาสการทำงานที่มีสาเหตุมาจากการละลายจากภาครัฐ

ระบบเศรษฐกิจกระแสหลักดำเนินไปภายใต้ระบบทุนนิยมที่มีวัตถุประสงค์เพื่อการสะสมมูลค่าส่วนเกิน เนื่องจากความเหลื่อมล้ำของการพัฒนาในกลุ่มประเทศโลกที่สามที่ไม่สามารถผลักดันตัวเองขึ้นสู่ความสมบูรณ์ในรูปแบบทุนนิยม แต่ได้ปรับเปลี่ยนเป็นลักษณะเฉพาะของทุนนิยมแบบประเทศกำลังพัฒนาที่มีจุดได้เปรียบการค้าเพียงอย่างเดียวคือ ค่าแรงงานต่ำ ซึ่งในการประกอบธุรกิจยังคงยึดหลักของการสะสมผลกำไรในลักษณะของการควบคุมต้นทุนการผลิต นั่นคือ การธำรงรูปแบบการค้ารายย่อยนอกระบบเพื่อช่วยรักษาอัตราค่าครองชีพให้อยู่ในระดับต่ำเอื้อประโยชน์แก่แรงงานในระบบให้สามารถดำเนินชีวิตประจำวันอยู่ได้ด้วยอัตราค่าแรงต่ำกว่า เป็นกลไกของการผ่อนถ่ายมูลค่าส่วนเกินจากผู้ค้ารายย่อยนอกระบบมาช่วยสะสมผลกำไรให้เกิดขึ้นแก่ธุรกิจทุนนิยม ในขณะที่กลุ่มผู้ค้าต้องถูกบีบบังคับให้ขายสินค้าในราคาถูกโดยที่ต้นทุนวัตถุดิบมีราคาสูงขึ้น และอุปกรณ์เครื่องมือที่ต้องซื้อจากธุรกิจเป็นส่วนใหญ่กลับถูกกำหนดราคาตามระบบตลาด ขาดแคลนเงินทุนเพราะมีรายได้แบบวันต่อวัน และยังถูกเรียกเก็บภาษีนอกระบบเนื่องจากตำแหน่งที่ตั้งสร้างความเสี่ยงในการประกอบอาชีพโดยที่รัฐไม่สามารถสร้างความชัดเจนในแนวทางปฏิบัติได้

6.4 ข้อเสนอแนะการจัดการการค้ารายย่อยนอกระบบ

กิจการค้ารายย่อยนอกระบบเป็นส่วนประกอบที่มีความแตกต่างกัน ดังนั้นนโยบายและการวางแผนการดำเนินงานย่อมขึ้นอยู่กับความต้องการและปัญหาที่แต่ละกลุ่มได้รับผลกระทบ ดังนั้นควรแยกพิจารณาและกำหนดแนวทางการปฏิบัติในระดับที่ต่างกัน คือ

6.4.1 ข้อเสนอแนะนโยบายระดับท้องถิ่น

6.4.1.1 ปัจจัยการผลิต

เงินทุน

รัฐควรให้การช่วยเหลือด้านแหล่งเงินทุนอัตราดอกเบี้ยต่ำ โดยลดกฎเกณฑ์ข้อกำหนดที่เข้มงวดเนื่องจากกลุ่มคนนอกระบบไม่สามารถหาหลักทรัพย์ประเภทที่ดินและอาคาร หรือแม้แต่

เงินออมมาเป็นหลักประกันอย่างแน่นอน แต่ควรพิจารณาที่ศักยภาพการประกอบอาชีพที่จะเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สามารถจ่ายชำระคืนได้เป็นหลัก โดยจัดตั้งในรูปแบบกองทุนกู้ยืมเพื่อประกอบกิจการที่ดำเนินการให้ความช่วยเหลือเฉพาะกลุ่มผู้ค้ารายย่อย โดยมีภาครัฐเป็นหน่วยงานดำเนินงานหลักร่วมกับตัวแทนกลุ่มผู้ค้า เพื่อให้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบกิจการ ขยายกิจการ หรือจ่ายชำระหนี้สินเดิม

วัตถุประสงค์และสินค้า

สำหรับแนวทางการเสนอแนะด้านการจัดหาวัตถุประสงค์และสินค้าเพื่อการจำหน่ายในกลุ่มร้านค้ารายย่อยนอกระบบ ควรสนับสนุนให้เกิดการรวมกลุ่มของผู้ค้ารายย่อย ให้ความร่วมมือในจัดซื้อวัตถุดิบและการกำหนดราคาสินค้า ในด้านการจัดซื้อวัตถุดิบหรือแหล่งผลิตสินค้า รัฐควรมีบทบาทในฐานะตัวกลางในการเชื่อมโยงกลุ่มผู้ค้าและผู้ผลิตโดยตรง เพื่อลดการเพิ่มมูลค่าที่เกิดจากการส่งผ่านคนกลางตามลำดับชั้นทางการตลาดที่ส่งผลให้มูลค่าวัตถุดิบหรือสินค้าเพิ่มขึ้น และควรสนับสนุนให้มีการจ่ายเงินแบบระบบเครดิตได้

ฝึกอบรมเสริมทักษะการทำงาน

กลุ่มผู้ประกอบการอาชีพนอกระบบเหล่านี้มีระดับการศึกษาต่ำ ทำให้ขาดความสามารถในการประกอบกิจการเพื่อให้เกิดผลกำไรมาก ในกลุ่มร้านค้ารัฐควรจัดโครงการฝึกอบรมให้ความรู้เรื่องการนำเสนอขายสินค้า การบรรจุหีบห่อ ความสะอาดของร้านค้า และคุณธรรมการค้าขาย สำหรับผู้ขายที่จักรยานยนต์รับจ้างควรให้ความรู้ด้านกฎจราจร จรรยาบรรณการให้บริการ เพื่อให้ผู้บริโภคมาซื้อสินค้าและรับบริการมากขึ้น และเป็นไปอย่างต่อเนื่อง

6.4.1.2 สถานที่ประกอบการค้าขาย

พื้นที่ที่ตั้งร้านค้าและวินจักรยานยนต์รับจ้าง

ควรกำหนดพื้นที่ค้าขายให้กับผู้ค้าเพิ่มขึ้นโดยสำรวจความต้องการของผู้ค้าในปัจจุบัน และกำหนดกรรมสิทธิ์การใช้ค้าขายแก่ผู้ค้าที่เป็นผู้ประกอบการจริงเท่านั้น ห้ามการถ่ายโอนการใช้พื้นที่ระหว่างผู้ค้าด้วยกัน ถ้าไม่มีพื้นที่สาธารณะเพียงพอ หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง(กทม.) พิจารณาพื้นที่ว่างเปล่าไม่มีการใช้ประโยชน์ และดำเนินการเจรจาขอใช้พื้นที่เพื่อจัดสรรแก่ผู้ค้าประกอบอาชีพต่อไป ควรกำหนดขนาดที่ตั้งของร้านค้าโดยพิจารณาถึงความต้องการของการประกอบกิจการของผู้ค้า และจัดกลุ่มพื้นที่ขายแยกตามหมวดหมู่ประเภทสินค้า โดยกำหนดระยะเวลาสอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มาซื้อสินค้าและบริการ

กำหนดพื้นที่ตั้งวินจักรยานยนต์รับจ้างโดยอนุญาตอย่างเป็นทางการ ขึ้นทะเบียนและออกใบอนุญาตการประกอบอาชีพจักรยานยนต์รับจ้างเพื่อสร้างความมั่นคงในการประกอบอาชีพ ยกเลิกระบบการซื้อเสื้อวินและการจ่ายค่าวินรายเดือน แต่เปลี่ยนมาเก็บค่าธรรมเนียมการใช้พื้นที่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในอัตราถูก ทำให้ต้นทุนการบริการลดลง ผู้บริโภคได้ผลประโยชน์อย่างแท้จริงและส่วนหนึ่งอาจมีผู้ใช้บริการมากขึ้นเนื่องจากราคาค่าบริการถูกลง และลดปัญหาการเรียกเก็บภาชนะนอกระบบ

การจัดระเบียบย่านการค้า

ผู้ค้าที่มีจำนวนมากต่างต้องการนำเสนอสินค้าให้เข้าถึงผู้บริโภคมากที่สุด จึงมีการรुक้าขอบเขตที่ตั้ง และผู้ค้าที่เร่ขายเดินปะปนไปกับผู้บริโภค ถ้ามีผู้ซื้อสินค้าจะหยุดขายทันทีโดยไม่สนใจความเป็นระเบียบ ปัญหานี้สร้างความเสียหายให้กับประชาผู้จำหน่ายสินค้าเป็นอย่างมาก จึงหลีกเลี่ยงที่จะเข้ามาจับจ่ายสินค้าบริเวณนั้น เนื่องจากปัจจุบันย่านสีลมมีย่านการค้าย่อยอื่นที่จำหน่ายสินค้าประเภทเดียวกันอยู่มากมาย ปริมาณลูกค้าจึงส่งผลกระทบต่อผู้ค้ารายอื่นๆ ดังนั้นควรกำหนดกฎระเบียบห้ามมิให้มีการเร่ขายสินค้าและผู้ค้าต้องตั้งร้านไม่กีดขวางเส้นทางเดินเท้า หากผู้ค้าใดฝ่าฝืน เจ้าหน้าที่รัฐดำเนินการลงโทษได้ตามระเบียบ หรือกลุ่มผู้ค้าร่วมมือกันสอดส่องดูแลให้เกิดความเป็นระเบียบ หากพบเห็นให้ตักเตือนได้ในลักษณะของการขอความร่วมมือเพื่อผลประโยชน์ของผู้ใช้พื้นที่ร่วมกัน กำหนดขอบเขตพื้นที่จอดวินจักรยานยนต์และที่นั่งพักของผู้บริโภคให้เป็นระเบียบเรียบร้อย ห้ามกีดขวางเส้นทางสัญจรทั้งทางเดินเท้าและถนน

กาปฏิบัติงานเจ้าหน้าที่รัฐ

เจ้าหน้าที่ต้องตรวจตราและเข้มงวดกับผู้ค้าที่ขาดระเบียบในการค้าขายอย่างแท้จริงในมาตรฐานเดียวกันด้วยความเป็นธรรม เพื่อลดปัญหาความแออัดในพื้นที่ที่ก่อให้เกิดความขัดแย้งกันเองระหว่างผู้ค้า และสร้างเดือรื้อนแก่ประชาชนที่สัญจรไปมา

การประกาศกำหนดกฎระเบียบการใช้พื้นที่ควรมีความชัดเจนในเรื่องกฎระเบียบ ค่าธรรมเนียมการใช้พื้นที่ หรือ ค่าทำความสะอาด ให้กลุ่มผู้ค้ารายย่อยนอกระบบเข้าใจอย่างแท้จริง รวมทั้งขอความร่วมมือในกับผู้ค้าการใช้พื้นที่เป็นไปด้วยความเรียบร้อย และกำหนดบทลงโทษแก่เจ้าหน้าที่ของรัฐที่เรียกเก็บเงินในลักษณะภาชนะนอกระบบอย่างรุนแรง

สภาพแวดล้อม

เนื่องจากผู้ค้าและผู้บริโภคที่จักรยานยนต์รับจ้างมีระยะเวลาการทำงานยาวนานภายในหนึ่งวัน และต้องอยู่บริเวณริมถนนที่เต็มไปด้วยมลพิษเสียง ฝุ่นละออง อากาศเป็นพิษ ส่งผลให้สุขภาพเสื่อมโทรม ดังนั้นเพื่อเป็นการให้ความคุ้มครองด้านสุขอนามัยของผู้ที่ต้องทำงานอยู่ริมถนน ควรควบคุมระดับมลพิษให้อยู่ในเกณฑ์ปลอดภัย

6.4.1.3 การควบคุมคุณภาพ (กลุ่มร้านค้าจำหน่ายอาหาร)

อาหารเป็นสินค้าที่ผู้บริโภคซื้อประจำวัน ดังนั้น ควรมีการให้ความรู้แก่ผู้ค้าประเภทอาหาร ในกรรมวิธีการปรุง การจัดเก็บ ที่สะอาดถูกสุขลักษณะ และควรตรวจสอบคุณภาพอาหารอย่างสม่ำเสมอจากเจ้าหน้าที่ด้านสาธารณสุข เพื่อป้องกันการแพร่ระบาดของเชื้อโรค

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6.4.1.4 หลักประกันการทำงาน

รัฐควรออกมาตรการคุ้มครองการทำงานและให้เงินอุดหนุนสร้างความมั่นคงแก่ผู้ประกอบการอาชีพนอกระบบกรณีที่ไม่สามารถทำงานได้ เนื่องจากได้รับบาดเจ็บหรือเสียชีวิตระหว่างการดำเนินงาน และเมื่อแก่ชรา ในรูปแบบการประกันสังคมโดยจัดตั้งเป็นกองทุน

6.4.2 ข้อเสนอแนะนโยบายระดับประเทศ

6.4.2.1 นโยบายภาคสังคม

การศึกษา

ประชาชนที่อยู่ในธุรกิจนอกระบบส่วนใหญ่สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมหรือบางส่วนไม่ได้รับการศึกษา ซึ่งกลุ่มนี้ส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาในต่างจังหวัดที่ครอบครัวมีฐานะยากจน ดังนั้น รัฐควรสนับสนุนให้การศึกษาแก่ประชาชนทุกภูมิภาคของประเทศไทยอย่างเท่าเทียมโดยเฉพาะในพื้นที่ทุรกันดาร

ฝึกหัดทักษะฝีมือ

ระบบการเรียนการสอนภายในโรงเรียนไม่สามารถนำความรู้ไปประกอบอาชีพได้จริง เนื่องจากแต่ละท้องถิ่นมีสภาพแวดล้อมการดำเนินชีวิตต่างกัน ควรส่งเสริมการเรียนการสอนในเชิงวิชาชีพทั้งช่างฝีมือ และความรู้ด้านเกษตรกรรม เพื่อนำไปประยุกต์ใช้ในการประกอบอาชีพ โดยกำหนด แนวทางการเรียนรู้ร่วมกันระหว่างภาครัฐและประชาชนในท้องถิ่น สร้างอาชีพในชนบท กำหนดหลักสูตรทักษะการเรียนรู้ระยะสั้น ที่สามารถนำไปใช้ทำงานได้จริง และเป็นสาขาอาชีพซึ่งเป็นที่ต้องการของตลาดแรงงาน

การประกอบอาชีพเกษตรกรรม

ภาคชนบทดำเนินชีวิตได้โดยอาชีพเกษตรกรรมแบบพึ่งพาธรรมชาติเป็นส่วนใหญ่ ราคาผลิตผลไม่แน่นอน บางปีต้องเผชิญกับภัยธรรมชาติสร้างความเสียหายแก่พืชผล นอกจากนี้ เกษตรกรไทยส่วนใหญ่ขาดความรู้ในหลักการตลาดและขาดแคลนปัจจัยการผลิตทั้งด้านเงินทุน และการโอกาสการเข้าถึงทรัพยากร ดังนั้น รัฐควรส่งเสริมความรู้ด้านการเพาะปลูกโดยมุ่งเน้นการปลูกพืชเชิงเศรษฐกิจแบบผสมผสานด้วยเพื่อลดความเสี่ยงด้านราคาพืชตกต่ำ ส่งเสริมการทำเกษตรแบบธรรมชาติเพื่อลดต้นทุนการผลิต ควบคู่ไปกับการดำเนินนโยบายพยุงราคาสินค้าเกษตรที่มุ่งให้ความสำคัญกับเกษตรกรรายย่อยเป็นอันดับแรก และส่งเสริมอาชีพเสริมที่ผลิตจากวัตถุดิบในท้องถิ่นเพื่อรองรับและลดความรุนแรงความเดือดร้อนเมื่อต้องประสบกับภาวะราคาสินค้าตกต่ำและความเสียหายจากภัยธรรมชาติ รวมทั้งนโยบายการส่งเสริมอาชีพเสริมโดยรวมการผลิตสร้างผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบในท้องถิ่นโดยหน่วยงานรัฐเป็นผู้ให้คำปรึกษา ความช่วยเหลือด้านเงินทุน และจัดหาตลาดจำหน่ายสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6.4.2.2 นโยบายภาคเศรษฐกิจ

การจัดเก็บรายได้

หากพิจารณาที่ระดับรายได้จากการค้าขายจะเห็นได้อย่างชัดเจนว่าผู้ค้ารายย่อยสามารถแบ่งได้ 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่มีรายได้สูง และกลุ่มที่มีรายได้ต่ำ สำหรับกลุ่มรายได้ต่ำเป็นกลุ่มผู้ค้าที่ประสบปัญหาต้องการความช่วยเหลืออย่างแท้จริง แต่สำหรับกลุ่มรายได้สูงเทียบเท่ากับธุรกิจขนาดเล็กควรมีการสำรวจและประเมินรายได้แท้จริงเพื่อจัดเก็บภาษี

การกำหนดพื้นที่พื้นที่ที่ตั้งห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่

เนื่องจากผลกระทบจากการขยายตัวของห้างสรรพสินค้าจึงส่งผลซึ่งกำลังเป็นจุดเริ่มต้นต่อผลกระทบของกลุ่มร้านค้ารายย่อยนอกระบบ รัฐควรมีมาตรการการยกเว้นการตั้งห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ในย่านธุรกิจโดยเฉพาะในเขตเมืองชั้นใน เพื่อให้ผู้ค้ารายย่อยยังคงสามารถประกอบกิจการต่อไปได้

6.5 ข้อเสนอแนะสำหรับแนวทางการวิจัยเพิ่มเติม

6.5.1 พื้นที่สีลมในเวลากลางคืนมีรูปแบบการค้ารายย่อยนอกระบบที่ให้บริการแก่คนในระบบแต่มุ่งเน้นกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาจับจ่ายซื้อสินค้า ดังนั้น จึงควรศึกษารูปแบบการค้ารายย่อยในเวลากลางคืนเพื่อความเข้าใจในอีกบทบาทการค้ารายย่อยในย่านสีลม

6.5.2 กลุ่มคนในระบบนอกจากจะพึ่งพาสินค้าและบริการราคาถูกรจากร้านค้ารายย่อยนอกระบบแล้วยังเลือกซื้อสินค้าและบริการจากร้านค้าในอาคารพาณิชย์ที่มีลักษณะการประกอบกิจการกึ่งนอกระบบ โดยเฉพาะอาหารซึ่งจำหน่ายในราคาไม่แพงมากซึ่งเป็นทางเลือกหนึ่งในจับจ่ายสินค้าของกลุ่มแรงงานในระบบเช่นกันแต่มีรูปแบบการประกอบกิจการในรายละเอียดที่แตกต่างกัน

6.5.3 ปัจจุบันมีรูปแบบการจำหน่ายสินค้าแบบรับจ้างขาย ร้านเฟรนไชน์ (เช่น บะหมี่เกี๊ยว ผลไม้รถเข็น ร้านซ่อมรองเท้า) ที่ในขั้นตอนการผลิตดำเนินการโดยบริษัทห้างร้านในระบบธุรกิจ แต่ได้อาศัยช่องทางการกระจายสินค้าไปสู่ผู้บริโภคแบบร้านค้ารายย่อยนอกระบบ เปรียบเสมือนการจ้างเหมาย่อย ซึ่งมีแนวโน้มขยายตัวอย่างรวดเร็ว จึงควรศึกษากระบวนการในการผลิต การกระจายสินค้าและบริการ ที่มีความแตกต่างจากกิจการการค้ารายย่อยนอกระบบที่ดำเนินการด้วยเจ้าของกิจการรายย่อยโดยตรง (รูปแบบการค้าแบบดั้งเดิม) และจะส่งผลกระทบต่อระบบสังคมเศรษฐกิจเมืองอย่างไรบ้าง

บรรณานุกรม

- สำนักงานสถิติแห่งชาติ สำนักนายกรัฐมนตรี. พ.ศ. 2537. ตลาดแรงงานที่เป็นระบบและที่ไม่เป็นระบบสำรวจภาวะการทำงานของประชากร. กรุงเทพฯ.
- นภัศ ศิริสัมพันธ์. 2537. แรงงานที่ถูกบังคับ : ผู้หญิงในภาคเศรษฐกิจนอกระบบในเขตกรุงเทพมหานคร. กรุงเทพฯ : มูลนิธิฟรีดริค เฮแบร์ท.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. 2538. พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพฯ : พัฒนาศึกษา.
- เสรี วงษ์มณฑา. 2542. การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพฯ : วีระฟิล์มและโซเท็กซ์.
- ธงชัย สันติวงษ์. 2537. พฤติกรรมผู้บริโภคทางการตลาด. กรุงเทพฯ : ไทยวัฒนาพานิช.
- Bromley, Ray. 1994. "Informality, de Soto Style : From Concept to Policy" in Cathy A Rakowski(ed.). *Contraunto The Informal Sector Debate in Latin America*. New York : State University of New York Press.
- Chen, Yafang. 1992. "The Informal Sector in the Urban Economy of Guangzhou City : Internal, External and Growth Prospect." Ms.c Thesis. Asia Institute of Technology.
- Dewar, David and Watson, Vanessa. 1990. *Urban Markets : Developing Informal Retailing*. New York : Routledge.
- Drakakis-Smith, David. 1990. *Concept of Development*. n.p.
- Fujimaki, Motoki. 1995. *Informal Economic Activity : General Thinking and Case Study in Bangkok*. Bangkok : n.p.
- Harding, Philip. and Jenkins, Richard. 1992. *The Myth of the Hidden Economy, Towards a New Understanding of Informal Economic Activity*. Philadelphia : Open University Press.
- Igel, Babara. 1992. "Microenterprises in Bangkok's Slums-Potential for Self-Sustained Growth?" Chulalongkorn Social Research Institute Publication. 15(2)
- Moser, Caroline O.N. 1994. "The Informal Sector Debate, Part 1 : 1970 -1983" in Cathy A Rakowski(ed.). *Contraunto The Informal Sector Debate in Latin America*. New York : State University of New York Press.
- Portes, Alejandro. 1994. "When More can be Less : Labour Standards, Development and the Informal Economy" in Cathy A Rakowski(ed.). *Contraunto The Informal Sector Debate in Latin America*. New York : State University of New York Press.

- Rokowski, Cathy A. 1994. "The Informal Sector Debate, Part 2 : 1984 – 1993" in Cathy A Rakowski(ed.). **Contraunto The Informal Sector Debate in Latin America.** New York : State University of New York Press.
- Sethuraman, S.V. 1981. **Urban Informal Economic in Developing Countries.** n.p.
- Thomas, J.J. 1991. **Informal Economic Activity.** London : the London School of Economic and Political Science.
- Tonguthai, Pawadee. 1996. **Role of the Informal Service Sector in Urban Poverty Alleviation in Thailand.** New York : ESCAP UN.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาคผนวก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แบบสัมภาษณ์ผู้ค้ารายย่อยในพื้นที่ย่านธุรกิจสีลม

วันที่ทำการสัมภาษณ์.....

เลขที่แบบสัมภาษณ์.....

ผู้สัมภาษณ์.....

เขต.....ที่ตั้ง.....

แบบสัมภาษณ์นี้เป็นส่วนหนึ่งในงานวิจัยของนักศึกษาระดับบัณฑิตวิทยาลัย ในหลักสูตรการวางแผนภาคและเมือง สาขาการวางแผนภาคและชุมชนเมือง สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ทำการศึกษาเรื่องความสัมพันธ์ของการค้ารายย่อยนอกระบบกับธุรกิจในระบบ กรณีศึกษา ย่านธุรกิจสีลม จึงขอความร่วมมือจากท่านในการตอบแบบสอบถามซึ่งจะมีส่วนช่วยในการวิจัย และขอยืนยันว่าข้อมูลจะถูกเก็บเป็นความลับ

ประเภทสินค้าและบริการ.....

รูปแบบการขายเป็นแบบใด () มีที่ตั้งประจำ เป็นแบบใด ก. แผงลอย ข. รถเข็น

ค. รถเข็นและตั้งโต๊ะ ง. อาคารร้านค้า

จ. อื่น ๆ ระบุ.....

() เคลื่อนย้าย เป็นแบบใด ก. เดินขาย ข. หาบเร่/รถเข็น

ค. รถจักรยานยนต์ ง. อื่น ๆ ระบุ.....

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล

1. เพศ () ชาย () หญิง 2. อายุ.....ปี

3. สถานภาพการสมรส

() โสด () สมรส () หย่าร้าง () อื่น ๆ (ระบุ).....

4. การศึกษาสูงสุด

() ไม่ได้รับการศึกษา () ประถมศึกษา () มัธยมต้น () มัธยมปลาย

() อาชีวศึกษา () ปริญญาตรี () อื่น ๆ (ระบุ).....

5. ภูมิลำเนาเดิมอยู่ในจังหวัด.....

6. ระยะเวลาที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพฯปี

7. ที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน ตำบล/แขวง.....เขต/อำเภอ.....จังหวัด.....

8. จำนวนสมาชิกในครัวเรือน คน

9. สถานภาพในครัวเรือน

() หัวหน้าครอบครัว () ภรรยาผู้ช่วยหาเลี้ยงครอบครัว

() สมาชิกในครัวเรือน () อื่น ๆ (ระบุ).....

10. รายได้เฉลี่ยของครัวเรือนต่อเดือนประมาณเท่าไร

() 0 - 5,000 บาท () 5,001 - 10,000 บาท () 10,001 - 15,000 บาท

() 15,001 - 20,000 บาท () 20,001 - 25,000 บาท () ตั้งแต่ 25,000 ขึ้นไป

11. รายจ่ายเฉลี่ยของครัวเรือนต่อเดือนประมาณเท่าไร

() 0 - 5,000 บาท () 5,001 - 10,000 บาท () 10,001 - 15,000 บาท

() 15,001 - 20,000 บาท () 20,001 - 25,000 บาท () ตั้งแต่ 25,000 ขึ้นไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้เผยแพร่ในวงกว้าง

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

12. อาชีพปัจจุบัน อาชีพหลัก..... อาชีพเสริม.....
13. อาชีพเดิม (ก่อนประกอบอาชีพปัจจุบัน)
14. ท่านประกอบอาชีพนี้เป็นเวลา.....ปี

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านการประกอบกิจการ

15. รูปแบบกิจการเป็นแบบใด

- () เจ้าของคนเดียว () กิจการของครอบครัว
- () หุ้นส่วน ระบุจำนวน.....คน () อื่น ๆ (ระบุ).....

16. ภายใน 1 วัน ใช้เวลาทำงานรวม ชั่วโมง

18. ภายใน 1 สัปดาห์ ทำการค้าขายรวมวัน มีวันหยุดหรือไม่ (ระบุวัน)

19. สาเหตุใดบ้างที่เป็นแรงจูงใจในการประกอบกิจการ (เลือกตอบเพียง 3 ข้อที่สำคัญที่สุด)

- () เป็นกิจการขนาดเล็กจึงง่ายแก่การดำเนินการ () มีทักษะและประสบการณ์มาก่อน
- () เป็นกิจการที่ให้ผลตอบแทนน่าพอใจ () เป็นกิจการของครอบครัว
- () ใช้จ่ายลงทุนน้อย () ปรารถนาเป็นเจ้าของธุรกิจ
- () ความต้องการของผู้บริโภคมีมาก () เป็นทางเลือกสุดท้าย หากงานอื่นไม่ได้
- () อื่น ๆ ระบุ

20. แหล่งที่มาของเงินทุนเมื่อเริ่มประกอบกิจการ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () เงินออมส่วนตัว () เงินยืมจากญาติพี่น้อง/เพื่อน () เงินกู้ยืมจากธนาคาร
- () เงินกู้ยืมจากรัฐบาล ระบุโครงการ.....
- () เงินกู้ยืมนอกระบบ (เช่น การเล่นเกม, คนปล่อยกู้ทั่วไป, นายทุน)

21. ในการดำเนินกิจการใช้วัตถุดิบหรือสินค้าหลักอะไรบ้าง.....

- ชื่อจากใคร () โรงงาน/กิจการขนาดใหญ่ () กิจการขนาดเล็ก () ผู้ค้าส่ง
- () ผู้ค้าปลีก () พ่อค้าคนกลาง () ต่างประเทศ
- และชำระเงินโดย () เงินสด () เครดิต () อื่น ๆ ระบุ.....

22. ในการดำเนินกิจการใช้อุปกรณ์เครื่องมือ หรือเทคโนโลยีใดบ้าง.....

- ชื่อจากใคร () โรงงาน/กิจการขนาดใหญ่ () กิจการขนาดเล็ก () ผู้ค้าส่ง
- () ผู้ค้าปลีก () สินค้ามือสอง () อื่น ๆ ระบุ.....
- และชำระเงินโดย () เงินสด () เงินผ่อน () อื่น ๆ ระบุ.....

23. โปรดระบุรายละเอียดเกี่ยวกับสถานการณ์การทำงานภายในกิจการ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () จ้างงานตนเอง () ลูกจ้างประจำ.....คน () ลูกจ้างชั่วคราว.....คน
- () ผู้ช่วยธุรกิจครอบครัว จำนวน.....คน () อื่น ๆ ระบุ.....

24. ท่านทำการค้าในพื้นที่นี้เป็นเวลา ปี

25. ท่านค้าขายสินค้าในพื้นที่อื่นนอกจากพื้นที่ตรงนี้อีกหรือไม่

เอกสารนี้เป็น มี ระบุ รวมแล้ว ส่วนสมัครใช้รวมเพื่อตรวจสอบเท่านั้น ไม่อนุญาติ ไม่มี ไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

26. เหตุผลใดที่ท่านคิดว่าสำคัญที่สุดในการเลือกสถานที่ประกอบการค้า
- () เป็นย่านธุรกิจที่มีผู้ซื้อมาก () พื้นที่ที่สามารถตั้งแผงได้อย่างสะดวก
 () เป็นแหล่งของการค้าขายลักษณะเดียวกัน () เสียค่าเช่าน้อยหรือไม่ต้องเสียค่าเช่า
 () ใกล้บ้าน () อื่น ๆ ระบุ
27. การเลือกประเภทสินค้าและบริการที่จะขาย ท่านพิจารณาจาก
- () ความต้องการของผู้บริโภคมีมาก () มีแหล่งสินค้าที่ราคาถูกลำหรับขายอยู่แล้ว
 () มีทักษะความรู้มาก่อนเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่จะขาย
 () ญาติหรือเพื่อนแนะนำหรือชักชวน () อื่น ๆ ระบุ
28. ความคิดเห็นเกี่ยวกับสินค้าและบริการประเภทเดียวกับท่านในพื้นที่นี้เป็นอย่างไร
- () มีมากเกินไป () พอดี () มีน้อยเกินไป
29. จากข้อ 30. ส่งผลกระทบต่อกิจการของท่านอย่างไร
- () ดีขึ้น () แยกลง () ไม่มีผล (ข้ามไปตามข้อ 31)
30. จากข้อ 30. ผู้จัดจำหน่ายส่วนใหญ่ที่ส่งผลกระทบต่อกิจการของท่านจัดอยู่ในกลุ่มใด
- () ร้านค้าขนาดเล็กแบบเดียวกัน () ร้านค้าขนาดเล็กในรูปแบบสมัยใหม่
 () ร้านค้าขนาดใหญ่ () อื่น ๆ ระบุ
31. กิจการของท่านมีแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในอนาคตเช่นไร
- () ขยายกิจการใหญ่ขึ้น () คงที่ไม่เปลี่ยนแปลง () ลดขนาดลง
 () เล็กกิจการ เพราะ..... () อื่น ๆ ระบุ
32. ท่านมีข้อตกลงในการใช้พื้นที่สำหรับการขายอย่างไร
- () มี คือข้อใด ก. ได้รับอนุญาตจากรัฐในจุดผ่อนผันหรือจุดทบทวน () ไม่มี
 ข. สัญญา/ข้อตกลงกับเจ้าของที่เป็นเอกชน
 ง. อื่น ๆ ระบุ
33. ในการทำการค้ามีการรวมกลุ่มกันระหว่างผู้ค้าหรือไม่ รูปแบบใด มีวัตถุประสงค์ใด
- () มี ระบุ () ไม่มี
34. รายได้จากการประกอบอาชีพค้าขายต่อเดือนประมาณเท่าไร
- () 0 – 4,000 บาท () 4,001 – 8,000 บาท () 8,001 – 12,000 บาท
 () 12,001 – 16,000 บาท () 16,001 – 20,000 บาท () ตั้งแต่ 20,000 บาท ขึ้นไป
35. รายจ่ายในการประกอบอาชีพ ได้แก่อะไรบ้าง
- ค่าน้ำ ค่าไฟ บาท/วัน ค่าเช่าที่ บาท/วัน
 ค่าทำความสะอาด.....บาท/วัน ภาษีบาท
 อื่น ๆ ระบุ บาทบาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

36. ปัญหาใดที่ท่านคิดว่าเป็นอุปสรรคสำคัญต่อการประกอบอาชีพ (เลือกตอบ 2 ข้อที่สำคัญที่สุด)

- | | |
|--------------------------------------|---------------------------------|
| () การขาดแคลนเงินทุน | () ด้านราคาสินค้าและวัตถุดิบ |
| () ด้านอุปกรณ์ เครื่องมือ เทคโนโลยี | () การขาดทักษะความรู้ความชำนาญ |
| () การจับกุมของเทศกิจหรือตำรวจ | () การถูกเรียกเก็บเงินนอกระบบ |
| () กฎระเบียบ ข้อบังคับของ กทม. | () ภาระหนี้สิน |
| () ปริมาณลูกค้ามีน้อย / ลดลง | () อื่น ๆ ระบุ |

37. จากปัญหาที่ท่านพบข้างต้น ท่านมีข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหา และต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐอย่างไรบ้าง

.....

.....

38. ท่านมีความพึงพอใจต่อการประกอบอาชีพอย่างไร

ความพึงพอใจต่ออาชีพ	พอใจมาก	พอใจ	เฉย ๆ	ไม่พอใจ	ไม่พอใจมาก
สภาพการทำงาน					
สภาพพื้นที่ที่ทำการค้าโดยรวม					
รายได้					
ความเป็นอิสระในการทำงาน					
ความมั่นคงต่ออาชีพ					
โอกาสความก้าวหน้าในการทำงาน					
อาชีพนี้เมื่อเทียบกับอาชีพเดิม					

ร้านค้าหาบเร่ แฉงลอย

39. ท่านมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการอนุญาตให้ขายสินค้าได้ในวันพุธอย่างไร

- () เห็นด้วย () ไม่เห็นด้วย เพราะ.....

40. ท่านมีความคิดเห็นเกี่ยวกับนโยบายของท่านผู้ว่าฯ กทม. ที่จะจัดพื้นที่ขายที่แน่นอนโดยการตีเส้นแบ่งเขตจัดทำบัญชีผู้ค้า และเก็บเงินเป็นค่าทำความสะอาด อย่างไร

- () เห็นด้วย เพราะ.....
- () ไม่เห็นด้วย เพราะ.....

อาคารร้านค้า

41. ท่านคิดว่าการเสียค่าเช่าที่ ทำให้ท่านต้องขายสินค้าในราคาแพงขึ้นกว่าร้านค้าหาบเร่ แฉงลอย หรือไม่

- () แพงขึ้น () ไม่แพงขึ้น () อื่น ๆ (ระบุ).....

ขอขอบคุณอย่างสูง

แบบสัมภาษณ์มคอตรีไซค์รับจ้างในพื้นที่ย่านธุรกิจสีลม

วันที่ทำการสัมภาษณ์.....

เลขที่แบบสัมภาษณ์.....

ผู้สัมภาษณ์.....

เขต.....ที่ตั้ง.....

แบบสัมภาษณ์นี้เป็นส่วนหนึ่งในงานวิจัยของนักศึกษาระดับบัณฑิตวิทยาลัย ในหลักสูตรการวางแผนภาคและเมือง สาขากการวางแผนภาคและชุมชนเมือง สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ทำการศึกษา เรื่องความสัมพันธ์ของการค้ารายย่อยนอกระบบกับธุรกิจในระบบ กรณีศึกษา ย่านธุรกิจสีลม จึงขอความร่วมมือ จากท่านในการตอบแบบสอบถามซึ่งจะมีส่วนช่วยในการวิจัย และขอยืนยันว่าข้อมูลจะถูกเก็บเป็นความลับ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล

1. เพศ () ชาย () หญิง 2. อายุ.....ปี
3. สถานภาพการสมรส
() โสด () สมรส () หย่าร้าง () อื่น ๆ (ระบุ).....
4. การศึกษาสูงสุด
() ไม่ได้รับการศึกษา () ประถมศึกษา () มัธยมต้น () มัธยมปลาย
() อาชีวศึกษา () ปริญญาตรี () อื่น ๆ (ระบุ).....
5. ภูมิลำเนาเดิมอยู่ในจังหวัด.....
6. ระยะเวลาที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพฯปี
7. ที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน ตำบล/แขวง.....เขต/อำเภอ.....จังหวัด.....
8. จำนวนสมาชิกในครัวเรือน คน
9. สถานภาพในครัวเรือน
() หัวหน้าครอบครัว () ภรรยาผู้ช่วยหาเลี้ยงครอบครัว
() สมาชิกในครัวเรือน () อื่น ๆ (ระบุ).....
10. รายได้เฉลี่ยของครัวเรือนต่อเดือนประมาณเท่าไร
() 0 - 5,000 บาท () 5,001 - 10,000 บาท () 10,001 - 15,000 บาท
() 15,001 - 20,000 บาท () 20,001 - 25,000 บาท () ตั้งแต่ 25,000 ขึ้นไป
11. รายจ่ายเฉลี่ยของครัวเรือนต่อเดือนประมาณเท่าไร
() 0 - 5,000 บาท () 5,001 - 10,000 บาท () 10,001 - 15,000 บาท
() 15,001 - 20,000 บาท () 20,001 - 25,000 บาท () ตั้งแต่ 25,000 ขึ้นไป
12. อาชีพปัจจุบัน อาชีพหลัก..... อาชีพเสริม.....
13. อาชีพเดิม (ก่อนประกอบอาชีพปัจจุบัน)
14. ท่านประกอบอาชีพนี้เป็นเวลา.....ปี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านการประกอบกิจการ

15. ภายใน 1 วันใช้เวลาทำงานรวม ชั่วโมง
16. เริ่มตั้งแต่ ถึง
และตั้งแต่ ถึง
17. ภายใน 1 สัปดาห์ ทำงานรวมวัน มีวันหยุดหรือไม่ (ระบุวัน)
18. สาเหตุใดบ้างที่เป็นแรงจูงใจในการประกอบอาชีพที่มอเตอร์ไรค์รับจ้าง (เลือกตอบเพียง 3 ข้อที่สำคัญที่สุด)
- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> ขนาดเล็กจึงง่ายแก่การดำเนินการ | <input type="checkbox"/> มีทักษะและประสบการณ์มาก่อน |
| <input type="checkbox"/> เป็นงานที่ให้ผลตอบแทนน่าพอใจ | <input type="checkbox"/> ใช้เงินลงทุนน้อย |
| <input type="checkbox"/> ความต้องการของผู้ใช้มีมาก | <input type="checkbox"/> เป็นทางเลือกสุดท้าย หากงานอื่นไม่ได้ |
| <input type="checkbox"/> ญาติหรือเพื่อนแนะนำชักชวน | <input type="checkbox"/> อื่น ๆ ระบุ |
19. แหล่งที่มาของเงินทุนในการซื้อรถมอเตอร์ไรค์ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- | | | |
|---|---|--|
| <input type="checkbox"/> เงินออมส่วนตัว | <input type="checkbox"/> เงินยืมจากญาติพี่น้อง/เพื่อน | <input type="checkbox"/> เงินกู้ยืมจากธนาคาร |
| <input type="checkbox"/> เงินกู้ยืมนอกระบบ (เช่น การเล่นแชร์, คนปล่อยกู้ทั่วไป, นายทุน) | | |
20. ในการซื้อรถมอเตอร์ไรค์ชำระเงินโดย
- | | | |
|---------------------------------|-----------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> เงินสด | <input type="checkbox"/> เงินผ่อน | <input type="checkbox"/> อื่น ๆ ระบุ..... |
|---------------------------------|-----------------------------------|---|
21. ท่านมีอาชีพมอเตอร์ไรค์รับจ้างในพื้นที่นี้เป็นเวลา ปี
22. ท่านมีเหตุผลในการเลือกที่ตั้งวินมอเตอร์ไรค์อย่างไร (เลือกตอบ 1 ข้อที่สำคัญที่สุด)
- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> เป็นย่านธุรกิจที่มีผู้มาใช้บริการมาก | <input type="checkbox"/> พื้นที่ที่สามารถตั้งวินได้อย่างสะดวก |
| <input type="checkbox"/> เป็นจุดเชื่อมต่อหรือจุดเปลี่ยนการเดินทาง | <input type="checkbox"/> เสียค่าวินมอเตอร์ไรค์น้อย |
| <input type="checkbox"/> ใกล้บ้าน | <input type="checkbox"/> อื่น ๆ ระบุ |
23. ความคิดเห็นเกี่ยวกับบริการมอเตอร์ไรค์รับจ้างแบบเดียวกับท่านในพื้นที่นี้เป็นอย่างไร
- | | | |
|--------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> มีมากเกินไป | <input type="checkbox"/> พอดี | <input type="checkbox"/> มีน้อยเกินไป |
|--------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------|
24. จากข้อ 23. ส่งผลกระทบต่ออาชีพของท่านอย่างไร
- | | | |
|---------------------------------|--------------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> ดีขึ้น | <input type="checkbox"/> แย่ลง | <input type="checkbox"/> ไม่มีผล |
|---------------------------------|--------------------------------|----------------------------------|
25. ท่านมีแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงอาชีพในอนาคตอย่างไร
- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> คงที่ไม่เปลี่ยนแปลง | <input type="checkbox"/> เลิกกิจการ เพราะ..... |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ ระบุ | |
26. ท่านมีข้อตกลงในการใช้พื้นที่สำหรับตั้งวินมอเตอร์ไรค์อย่างไร
- | | | |
|--------------------------------------|--|--------------------------------|
| <input type="checkbox"/> มี คือข้อใด | ก. ได้รับอนุญาตจากรัฐโดย..... | <input type="checkbox"/> ไม่มี |
| | ข. สัญญา/ข้อตกลงกับเจ้าของพื้นที่เป็นเอกชน | |
| | จ. อื่น ๆ ระบุ..... | |
27. การรวมกลุ่มกันระหว่างผู้ซื้อรถมอเตอร์ไรค์ด้วยกันในวินของท่านเป็นแบบใด (โปรดอธิบาย ตั้งแต่การเริ่มจัดตั้งวินมอเตอร์ไรค์ หน้าที่และการดำเนินงานของหัวหน้าวินมอเตอร์ไรค์)
-
-

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับใช้ในการเรียนเพื่อลดภาระเรียนเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านอื่น

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

28. รายจ่ายในการประกอบอาชีพ ได้แก่อะไรบ้าง

ค่าเสียวัน(เมื่อเริ่มเข้ากลุ่ม).....บาท

ค่าวัน(รายเดือนหรือรายวัน).....บาท

อื่น ๆ ระบุบาทบาท

29. รายได้จากกรรทำมือเดอริไซค์รับจ้างต่อเดือนประมาณเท่าไร

() 0-4,000 บาท () 4,001-8,000 บาท () 8,001-12,000 บาท

() 12,001-16,000 บาท () 16,001-20,000 บาท () ตั้งแต่ 20,000 บาท ขึ้นไป

30. ปัญหาใดที่ท่านคิดว่าเป็นอุปสรรคสำคัญต่อการประกอบอาชีพ (เลือกตอบ 3 ข้อที่สำคัญที่สุด)

() การขาดแคลนเงินทุน

() ด้านราคาน้ำมัน

() ราคามอเดอริไซค์และค่าบำรุงรักษา

() การขาดความรู้ความชำนาญในเส้นทางถนน

() การจับกุมของตำรวจ

() การถูกเรียกเก็บเงินนอกระบบ

() กฎจราจรหรือข้อห้ามต่าง ๆ เช่น ห้ามมอเดอริไซค์วิ่งขึ้นสะพาน เป็นต้น

() ปริมาณลูกค้ามีน้อย / ลดลง

() ภาระหนี้สิน

() อื่น ๆ ระบุ

31. จากปัญหาที่ท่านพบข้างต้น ท่านมีข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหา และต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ
อย่างไรบ้าง

.....

32. ท่านมีความพึงพอใจต่อการประกอบอาชีพอย่างไร

ความพึงพอใจต่ออาชีพ	พอใจมาก	พอใจ	เฉย ๆ	ไม่พอใจ	ไม่พอใจมาก
สภาพการทำงาน					
สภาพที่ตั้งของวันๆโดยรวม					
รายได้					
ความเป็นอิสระในการทำงาน					
ความมั่นคงต่ออาชีพ					
อาชีพนี้เมื่อเทียบกับอาชีพเดิม					

33. ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะอื่น ๆ เกี่ยวกับการประกอบอาชีพ

.....

ขอขอบคุณอย่างสูง

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านความคิดเห็นเกี่ยวกับการค้ารายย่อยนอกระบบ (สำหรับงานวิจัยนี้หมายถึง ร้านค้าขนาดเล็ก หาบเร่แผงลอยทั่วไป และบริการมอเตอร์ไซค์รับจ้าง)

8. ท่านเคยซื้อสินค้าและรับบริการจากการค้ารายย่อยนอกระบบประเภทใดบ้าง และมีความถี่เท่าไร
- 8.1 ร้านขายอาหาร (เช่น ข้าวแกง/อาหารตามสั่ง, ก๋วยเตี๋ยว, ส้มตำ, ลูกชิ้นปิ้ง, ขนมหวาน, ผลไม้, เครื่องดื่ม)
- () ทุกวัน () 4-6 ครั้ง/สัปดาห์ () 1-3 ครั้ง/สัปดาห์ () 1 ครั้ง/เดือน
() อื่น ๆ (โปรดระบุ)..... () ไม่เคย
- 8.2 ร้านขายเสื้อผ้า เครื่องประดับ และเครื่องสำอาง (เช่น เสื้อผ้า, เข็มขัด, กระเป๋า, รองเท้า, เนคไท, แว่นตา, กิ๊ฟ/โบว์รัดผม, น้ำหอม, เครื่องสำอางทั่ว ๆ ไป ฯลฯ)
- () \geq 4 ครั้ง/เดือน () 2-3 ครั้ง/เดือน () 1 ครั้ง/เดือน
() อื่น ๆ (โปรดระบุ)..... () ไม่เคย
- 8.3 ร้านขายสินค้าเบ็ดเตล็ด (เช่น หนังสือ/หนังสือพิมพ์, เทปเพลง/ซีดี, กิ๊ฟช้อป, ของเล่น, ดอกไม้/พวงมาลัย, นาฬิกา ฯลฯ)
- () \geq 4 ครั้ง/เดือน () 2-3 ครั้ง/เดือน () 1 ครั้ง/เดือน
() อื่น ๆ (โปรดระบุ)..... () ไม่เคย
- 8.4 ร้านบริการซ่อมต่าง ๆ (เช่น ซ่อมรองเท้า, ซ่อมแซมเสื้อผ้า, ซ่อมนาฬิกา/เครื่องคิดเลข, ทำกุญแจ ฯลฯ)
- () 1 ครั้ง/เดือน () 3-6 ครั้ง/ปี () 1-2 ครั้ง/ปี
() อื่น ๆ (โปรดระบุ)..... () ไม่เคย
- 8.5 บริการมอเตอร์ไซค์รับจ้าง
- () ทุกวัน () 3-5 ครั้ง/สัปดาห์ () 1-2 ครั้ง/เดือน
() อื่น ๆ (โปรดระบุ)..... () ไม่เคย
9. ท่านคิดว่าเหตุผลใดที่ท่านเลือกใช้บริการจากร้านค้าขนาดเล็กและหาบเร่แผงลอย (เลือกตอบ 2 ข้อที่สำคัญ)
- () ราคาของสินค้าและบริการ
() คุณภาพของสินค้าและการให้บริการ
() ความสะดวกในการเดินทางมาซื้อสินค้าและรับบริการ
() ความหลากหลายของสินค้าและประเภทการให้บริการ
() อื่น ๆ (โปรดระบุ)
10. ถ้าสินค้าและบริการประเภทเดียวกันนี้มีจำหน่ายที่ร้านภายในห้างสรรพสินค้า แต่มีราคาแพงกว่าเมื่อเทียบราคาต่อสินค้า 1 หน่วย ท่านจะซื้อหรือไม่เพราะเหตุใด
- () ซื้อ () ไม่ซื้อ เพราะ.....
11. ถ้าหากว่าไม่มีร้านค้ารายย่อยนอกระบบแล้ว ทำให้ต้องซื้อสินค้าจากร้านค้าในระบบ(เช่น ร้านในห้างสรรพสินค้า) ท่านคิดว่าจะสามารถดำเนินชีวิตได้ตามค่าครองชีพที่สูงขึ้น เนื่องจากสินค้ามีราคาแพงกว่าร้านค้ารายย่อยได้หรือไม่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่จัดทำขึ้นเพื่อใช้ในการศึกษาวิจัยเท่านั้น ไม่ควรนำไปใช้ประโยชน์อื่นใด

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

12. ถ้าท่านเคยใช้บริการมอเตอร์ไซค์รับจ้าง ท่านคิดว่าเหตุผลใดที่ท่านจึงเลือกใช้มอเตอร์ไซค์รับจ้าง

(เลือกตอบได้ 2 ข้อที่สำคัญ)

- () ราคาค่าบริการถูกกว่าการเดินทางโดยวิธีอื่น () ความสะดวกรวดเร็วในการเดินทาง
 () สะดวกในการเดินทางมาใช้บริการมอเตอร์ไซค์รับจ้าง () ไม่สามารถเดินทางโดยวิธีอื่นได้
 () อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

13. ถ้าหากว่าไม่มีบริการมอเตอร์ไซค์รับจ้างสำหรับการเดินทางแล้วท่านคิดว่าจะได้รับความสะดวกและอาจจะต้องเลือกเดินทางรูปแบบอื่น ๆ ที่มีค่าใช้จ่ายสูงกว่า ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการใช้จ่ายประจำวัน ท่านคิดว่าจะสามารถดำเนินชีวิตได้ตามรายจ่ายที่เพิ่มขึ้นได้หรือไม่

- () ได้ เพราะ () ไม่ได้ เพราะ.....

14. ท่านต้องการให้การค้ารายย่อยนอกระบบยังคงมีต่อไปหรือไม่ เพราะเหตุใด

- () ต้องการ เพราะ
 () เฉย ๆ
 () ไม่ต้องการ เพราะ

16. ท่านต้องการให้บริการมอเตอร์ไซค์รับจ้างยังคงมีอยู่ต่อไปหรือไม่ เพราะเหตุใด

- () ต้องการ เพราะ
 () เฉย ๆ
 () ไม่ต้องการ เพราะ

17. ท่านมีทัศนคติความพึงพอใจต่อสินค้าและบริการของร้านค้ารายย่อยนอกระบบ(เช่น ร้านค้าหาบเร่ แผงลอย บริการซ่อมประเภทต่าง ๆ บริการมอเตอร์ไซค์รับจ้าง เป็นต้น) อย่างไร

ระดับความพึงพอใจ	พอใจมาก	พอใจ	เฉย ๆ	ไม่พอใจ	ไม่พอใจ อย่างยิ่ง
กลุ่มร้านค้าและบริการซ่อมต่าง ๆ					
- ราคาสินค้าและบริการ					
- คุณภาพของสินค้าหรือระดับการให้บริการ					
- ความหลากหลายของสินค้าและบริการ					
- ความครบถ้วนของสินค้าและบริการ					
- ตำแหน่งที่ตั้ง					
- ความสะดวกในการมาซื้อสินค้าและบริการ					
บริการมอเตอร์ไซค์รับจ้าง					
- ความสะดวกรวดเร็วในการเดินทางของ มอเตอร์ไซค์รับจ้าง					
- ราคาค่าบริการ					
- ความสะดวกในการเดินทางมาใช้บริการ					

15. ท่านมีข้อคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะใดบ้างเกี่ยวกับการค้ารายย่อยนอกระบบ

กลุ่มร้านค้าและบริการซ่อมประเภทต่าง ๆ.....

.....

.....

กลุ่มบริการมอเตอร์ไซค์รับจ้าง.....

.....

ขอขอบคุณอย่างสูง

ประวัติผู้เขียน

นางสาวชลิตา พงศ์พิทยานันต์ เกิดเมื่อวันที่ 29 พฤษภาคม 2519 ที่จังหวัดชลบุรี สำเร็จการศึกษาวិทยาศาสตร์บัณฑิต (ภูมิศาสตร์) จากมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เมื่อปีการศึกษา 2540 และศึกษาต่อที่สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ในปีการศึกษา 2541 สำเร็จการศึกษาเมื่อปีการศึกษา 2546 หลักสูตรปริญญาการวางแผนภาค และเมืองมหาบัณฑิต

ปี พ.ศ. 2544 ทำงานที่บริษัทที่ปรึกษา สายงานด้านระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์ (GIS) ปัจจุบัน ดำรงตำแหน่งนักวิชาการภูมิสารสนเทศ 4 สังกัดสำนักงานประปาเขต 9 เชียงใหม่ การประปาส่วนภูมิภาค กระทรวงมหาดไทย



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้