

การเข้าสู่การค้ำหาบเร่แผงลอยในเขตกรุงเทพมหานคร



นางสาวกัญญ์กฤษณ์ ฤกษ์สิริพัฒน์

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

CHULALONGKORN UNIVERSITY

บทคัดย่อและแฟ้มข้อมูลฉบับเต็มของวิทยานิพนธ์ตั้งแต่ปีการศึกษา 2554 ที่ให้บริการในคลังปัญญาจุฬาฯ (CUIR)

เป็นแฟ้มข้อมูลของนิสิตเจ้าของวิทยานิพนธ์ ที่ส่งผ่านทางบัณฑิตวิทยาลัย

The abstract and full text of theses from the academic year 2011 in Chulalongkorn University Intellectual Repository (CUIR) are the thesis authors' files submitted through the University Graduate School.

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์การเมือง

คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2558

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

Entry into Street Vending in Bangkok

Miss Kangrij Roeksiripat



A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements  
for the Degree of Master of Arts Program in Political Economy

Faculty of Economics

Chulalongkorn University

Academic Year 2015

Copyright of Chulalongkorn University

|                                 |  |
|---------------------------------|--|
| หัวข้อวิทยานิพนธ์               | การเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอยในเขตกรุงเทพมหานคร |
| โดย                             | นางสาวกัญญ์กฤษณ์ ฤกษ์สิริพัฒน์                 |
| สาขาวิชา                        | เศรษฐศาสตร์การเมือง                            |
| อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก | ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธานี ชัยวัฒน์            |

---

คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้หัวข้อวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่ง  
ของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทบริหารธุรกิจ

.....คณบดีคณะเศรษฐศาสตร์  
(ศาสตราจารย์ ดร.วรเวศม์ สุวรรณระดา)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

.....ประธานกรรมการ  
(อาจารย์ ดร.วัชรพงศ์ รติสุขพิมล)

.....อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธานี ชัยวัฒน์)

.....กรรมการ  
(อาจารย์ ดร.นพพล วิทย์วรพงศ์)

.....กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย  
(ดร.รัชไท กীরติพงศ์ไพบูลย์)



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
CHULALONGKORN UNIVERSITY



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
CHULALONGKORN UNIVERSITY



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
CHULALONGKORN UNIVERSITY

## สารบัญ

หน้า

|  |    |
|--|----|
| บทคัดย่อภาษาไทย.....                           | ง  |
| บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....                        | จ  |
| กิตติกรรมประกาศ.....                           | ฉ  |
| สารบัญ.....                                    | ช  |
| สารบัญตาราง.....                               | ญ  |
| สารบัญภาพ .....                                | ฎ  |
| บทที่ 1 บทนำ.....                              | 1  |
| 1.1 ที่มาและความสำคัญ.....                     | 1  |
| 1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย .....              | 3  |
| 1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....             | 4  |
| 1.4 คำอธิบายศัพท์.....                         | 4  |
| 1.5 พื้นที่การศึกษา.....                       | 6  |
| 1.6 วิธีการศึกษา.....                          | 7  |
| 1.7 ข้อจำกัดในการศึกษา.....                    | 8  |
| บทที่ 2 วรรณกรรมปริทัศน์.....                  | 9  |
| 2.1 ลักษณะและกิจกรรมการค้าหาบเร่แผงลอย .....   | 9  |
| 2.2 นโยบายการค้าหาบเร่แผงลอยของรัฐบาล.....     | 11 |
| 2.3 กิจกรรมทางเศรษฐกิจนอกระบบในประเทศไทย ..... | 13 |
| บทที่ 3 ทฤษฎีและแนวคิดที่เกี่ยวข้อง .....      | 15 |
| 3.1 เศรษฐกิจนอกระบบ (Informal Economy).....    | 15 |
| 3.1.1 กลุ่ม Dualist School .....               | 16 |
| 3.1.2 กลุ่ม Structuralist School.....          | 17 |

|         |  |    |
|---------|--|----|
| 3.1.3   | กลุ่ม Legalist School.....   | 18 |
| 3.1.4   | กลุ่ม Voluntarist School.....  | 19 |
| 3.2     | กระบวนการเป็นเมือง (Urbanization).....                                     | 19 |
| 3.2.1   | กระบวนการเป็นเมืองในประเทศที่พัฒนาแล้วและกำลังพัฒนา.....                   | 22 |
| 3.2.2   | การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจต่อกระบวนการเป็นเมือง.....                        | 23 |
| 3.3     | แนวความคิดเกี่ยวกับทำเลที่ตั้งและรูปแบบการใช้ที่ดินของเมือง.....           | 24 |
| 3.3.1   | แนวความคิดเกี่ยวกับทำเลที่ตั้ง.....  | 24 |
| 3.3.2   | แนวคิดด้านเศรษฐศาสตร์เมือง.....  | 26 |
| 3.3.3   | รูปแบบการใช้ที่ดินเมือง.....   | 27 |
| 3.3.4   | ปัจจัยกำหนดการใช้ที่ดินและโครงสร้างของเมือง.....                           | 31 |
| 3.4     | การวิเคราะห์โครงสร้างและสภาพการแข่งขันทางเศรษฐกิจหลังผลักดัน 5 ประการ..... | 34 |
| 3.5     | กรอบแนวคิดการศึกษา.....  | 37 |
| บทที่ 4 | ผลการศึกษา.....  | 39 |
| 4.1     | คุณลักษณะของผู้ค้าหีบแร่แฝงลอย.....  | 43 |
| 4.1.1   | เพศและอายุ.....  | 43 |
| 4.1.2   | ระดับการศึกษาสูงสุดของผู้ค้าหีบแร่แฝงลอย.....                              | 44 |
| 4.1.3   | อาชีพเดิมก่อนการเข้าสู่การค้าหีบแร่แฝงลอย.....                             | 46 |
| 4.1.4   | สาเหตุของการเลือกประกอบการค้าหีบแร่แฝงลอย.....                             | 47 |
| 4.1.5   | ระยะเวลาในการประกอบการค้าหีบแร่แฝงลอย.....                                 | 48 |
| 4.2     | ประเภทสินค้าที่จำหน่ายในการค้าหีบแร่แฝงลอย.....                            | 49 |
| 4.2.1   | ประเภทสินค้าที่จำหน่ายในเขตปทุมวัน.....                                    | 51 |
| 4.2.2   | ประเภทสินค้าที่จำหน่ายในเขตรามคำแหง.....                                   | 55 |
| 4.2.3   | ประเภทสินค้าที่จำหน่ายเขตมีนบุรี.....                                      | 60 |



|         |  |     |
|---------|--|-----|
| 4.3     | ต้นทุนการเข้าสู่การค้าหีบแร่แฝงลอย .....   | 67  |
| 4.3.1   | สภาพการแข่งขันของการค้าหีบแร่แฝงลอย .....  | 67  |
| 4.3.2   | จำนวนเงินลงทุนเริ่มแรกของผู้ค้าหีบแร่แฝงลอย .....                                  | 73  |
| 4.3.3   | ค่าเช่าพื้นที่การค้าหีบแร่แฝงลอย .....   | 74  |
| 4.3.4   | นโยบายรัฐบาล .....   | 85  |
| 4.4     | เปรียบเทียบความสามารถผู้ค้าหีบแร่แฝงลอยกับการเข้าสู่อาชีพในเศรษฐกิจภาคทางการ... .. | 89  |
| 4.4.1   | ระดับการศึกษา .....  | 89  |
| 4.4.2   | อาชีพเดิมก่อนเข้าสู่การเป็นผู้ค้าหีบแร่แฝงลอย .....                                | 92  |
| บทที่ 5 | สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ .....  | 96  |
| 5.1     | การค้าหีบแร่แฝงลอยเขตปทุมวัน .....   | 97  |
| 5.2     | การค้าหีบแร่แฝงลอยเขตบางกะปิ .....   | 98  |
| 5.3     | การค้าหีบแร่แฝงลอยเขตมีนบุรี .....   | 99  |
| 5.4     | การคงอยู่ของการค้าหีบแร่แฝงลอย .....   | 100 |
| 5.5     | ข้อเสนอเชิงนโยบายต่อการค้าหีบแร่แฝงลอย .....                                       | 102 |
|         | รายการอ้างอิง .....  | 104 |
|         | ภาคผนวก .....  | 106 |
|         | ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์ .....   | 110 |

## สารบัญตาราง

| ตารางที่  | หน้า |
|---|------|
| ตารางที่ 1 แสดงขอบเขตพื้นที่ศึกษาการค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร.....                               | 7    |
| ตารางที่ 2 แสดงจำนวนผู้ค้าหาบเร่แผงลอยแยกตามประเภทกิจกรรมทางเศรษฐกิจต่อพื้นที่ .....                  | 39   |
| ตารางที่ 3 แสดงจำนวนผู้ค้าหาบเร่แผงลอยที่ตอบแบบสอบถามในแต่ละพื้นที่.....                              | 40   |
| ตารางที่ 4 แสดงเพศและอายุของผู้ค้าหาบเร่แผงลอย .....  | 44   |
| ตารางที่ 5 แสดงระดับการศึกษาสูงสุดของผู้ค้าหาบเร่แผงลอย.....  | 45   |
| ตารางที่ 6 แสดงอาชีพเดิมก่อนที่จะมาเป็นผู้ค้าหาบเร่แผงลอย .....                                       | 47   |
| ตารางที่ 7 แสดงสาเหตุของการเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอย.....   | 48   |
| ตารางที่ 8 แสดงระยะเวลาในการประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยของผู้ค้า.....                               | 49   |
| ตารางที่ 9 แสดงจำนวนผู้ค้าหาบเร่แผงลอยเพื่อเป็นอาชีพ .....  | 49   |
| ตารางที่ 10 แสดงราคาสินค้าต่ำสุด-สูงสุดตามประเภทสินค้าในเขตปทุมวัน .....                              | 53   |
| ตารางที่ 11 แสดงราคาสินค้าต่ำสุด-สูงสุดตามประเภทสินค้าในเขตบางกะปิ.....                               | 58   |
| ตารางที่ 12 แสดงราคาต่ำสุด-สูงสุดตามประเภทสินค้าในเขตมีนบุรี.....                                     | 63   |
| ตารางที่ 13 แสดงราคาประเมินที่ดินต่อตารางวาในแต่ละเขต .....   | 65   |
| ตารางที่ 14 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างประเภทสินค้าที่จำหน่ายกับระดับการศึกษาของผู้ค้า .....              | 66   |
| ตารางที่ 15 แสดงจำนวนเงินลงทุนเริ่มแรกในการประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอย.....                         | 73   |
| ตารางที่ 16 แสดงเหตุผลสำคัญที่สุดในการพิจารณาเลือกทำเลการค้าหาบเร่แผงลอย .....                        | 74   |
| ตารางที่ 17 แสดงจำนวนจุดผ่อนผันและจำนวนผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพฯ .....                             | 86   |
| ตารางที่ 18 แสดงจุดผ่อนผันและช่วงเวลาผ่อนผันของการค้าหาบเร่แผงลอย.....                                | 87   |
| ตารางที่ 19 แสดงตัวอย่างอาชีพที่เป็นที่ต้องการในเศรษฐกิจภาคทางการจำแนกตามระดับ<br>การศึกษาสูงสุด..... | 90   |
| ตารางที่ 20 แสดงแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงอาชีพในอนาคตของผู้ค้าหาบเร่แผงลอย .....                          | 95   |

## สารบัญภาพ

| ภาพที่  | หน้า |
|---|------|
| รูปภาพที่ 1 แสดงสภาพการแข่งขันทางเศรษฐกิจพลังผลักดัน 5 ประการ .....   | 34   |
| รูปภาพที่ 2 แสดงกรอบแนวคิดการศึกษาการเข้าสู่การค้าหีบเร่แผงลอยในเขตกรุงเทพมหานคร ...                        | 37   |
| รูปภาพที่ 5 แสดงตัวอย่างสินค้าประเภทเสื้อผ้าและเครื่องประดับทั่วไป .....                                    | 41   |
| รูปภาพที่ 4 แสดงตัวอย่างสินค้าประเภทเครื่องตีมี .....   | 41   |
| รูปภาพที่ 3 แสดงตัวอย่างสินค้าประเภทอาหารสดและอาหารปรุงสำเร็จ .....   | 41   |
| รูปภาพที่ 7 สินค้าประเภทกิจกรรมประเภทการบริการ.....   | 42   |
| รูปภาพที่ 6 แสดงตัวอย่างสินค้าประเภทอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับ<br>เครื่องใช้ไฟฟ้า ..... | 42   |
| รูปภาพที่ 8 แสดงการค้าหีบเร่แผงลอยในเขตปทุมวัน.....   | 51   |
| รูปภาพที่ 9 แสดงการใช้ประโยชน์ที่ดินเขตปทุมวันและพื้นที่ศึกษา .....   | 52   |
| รูปภาพที่ 10 แสดงสินค้าที่จำหน่ายในการค้าหีบเร่แผงลอยในเขตปทุมวัน .....                                     | 54   |
| รูปภาพที่ 11 แสดงการค้าหีบเร่แผงลอยบริเวณซอยรามคำแหง 65 .....   | 56   |
| รูปภาพที่ 12 แสดงการค้าหีบเร่แผงลอยบนทางเท้าถนนรามคำแหง.....  | 56   |
| รูปภาพที่ 13 แสดงการใช้ประโยชน์ที่ดินเขตบางกะปิและพื้นที่ศึกษาการค้าหีบเร่แผงลอย .....                      | 57   |
| รูปภาพที่ 14 แสดงสภาพการค้าหีบเร่แผงลอยบนทางเท้าถนนสีหบุรานุกิจ .....                                       | 61   |
| รูปภาพที่ 15 แสดงสภาพการค้าหีบเร่แผงลอยบนทางเท้าถนนสีหบุรานุกิจ .....                                       | 61   |
| รูปภาพที่ 16 แสดงการใช้ประโยชน์ที่ดินเขตมีนบุรีและพื้นที่ศึกษาการค้าหีบเร่แผงลอย .....                      | 62   |
| รูปภาพที่ 17 แสดงสภาพการแข่งขันของการค้าหีบเร่แผงลอยตามประเภทกิจกรรมเศรษฐกิจ .....                          | 72   |
| รูปภาพที่ 18 แสดงทางเท้าถนนพระรามที่ 1 ฝั่งตรงข้ามห้างสยามพารากอน.....                                      | 78   |
| รูปภาพที่ 19 แสดงการค้าหีบเร่แผงลอยบนทางเท้าถนนพระรามที่ 1 ฝั่งตรงข้ามห้างสยามพารา<br>กอน .....             | 78   |
| รูปภาพที่ 20 แสดงลักษณะการเรียงตัวของการค้าหีบเร่แผงลอยเขตปทุมวัน .....                                     | 79   |

|  |    |
|--|----|
| รูปภาพที่ 21 แสดงการค้ำหาบแร่แฝงลอยบนถนนรามคำแหง.....                                      | 80 |
| รูปภาพที่ 22 แสดงลักษณะการเรียงตัวของการค้ำหาบแร่แฝงลอยเขตบางกะปิ .....                    | 81 |
| รูปภาพที่ 23 แสดงลักษณะการเรียงตัวของการค้ำหาบแร่แฝงลอยเขตบางกะปิ .....                    | 82 |
| รูปภาพที่ 24 แสดงลักษณะการเรียงตัวของการค้ำหาบแร่แฝงลอยเขตมีนบุรี.....                     | 84 |
| รูปภาพที่ 25 ร้อยละของแรงงานนอกระบบจำแนกตามระดับการศึกษาที่สำเร็จ พ.ศ. 2551-<br>2556 ..... | 89 |



## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 ที่มาและความสำคัญ

นับตั้งแต่ประเทศไทยได้เริ่มใช้แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 1 ในปี พ.ศ. 2504 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ประชาชนมีรายได้และมีสภาพความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น จึงจำเป็นต้องเร่งพัฒนาการเศรษฐกิจในด้านต่างๆ ซึ่งเป็นการเน้นการผลิตในภาคอุตสาหกรรม รวมถึงการพัฒนาปรับปรุงระบบคมนาคมและขนส่งให้อยู่ในสภาพที่ใช้ได้สะดวกและรวดเร็ว มีการบูรณะทางหลวงแผ่นดินให้ถาวรและก่อสร้างทางหลวงแผ่นดินเพื่อเชื่อมภาคต่างๆ ให้ติดต่อกันสะดวกยิ่งขึ้น การขยายตัวทางเศรษฐกิจทั้งทางพาณิชย์กรรมและอุตสาหกรรมของประเทศดังกล่าวนี้นำให้เกิดโรงงานอุตสาหกรรมใหม่หลายแห่งขึ้นในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ส่งผลให้แรงงานชนบทโดยเฉพาะในภาคเกษตรกรรมย้ายถิ่นฐานเข้ามาประกอบอาชีพมากขึ้น

(เสนอ ฎานสาร 2538: 170, อ้างถึงใน สุนทร มลทา, 2542) ได้อธิบายถึงการคมนาคมขนส่งในเขตเมืองกับการใช้ที่ดินไว้ว่า “เส้นทางขนส่งมีผลกระทบอย่างมากต่อการใช้ที่ดินประเภทต่างๆ ของเมือง เพราะในช่วงระหว่างการพัฒนาเศรษฐกิจ ระบบโครงข่ายเส้นทางคมนาคมขนส่งที่พัฒนาขึ้นจะทำหน้าที่ติดต่อเชื่อมโยงกิจกรรมต่างๆ นอกจากนั้นขอบเขตหรือเขตแดนของการใช้ที่ดินหลายประเภทและการขยายตัวของเมือง ก็ถูกกำหนดโดยเส้นทางคมนาคม สำหรับประเภทของการขนส่ง เช่น ถนน ทางรถไฟ ซึ่งเป็นตัวกำหนดอัตราการเข้าถึง จะมีผลกระทบโดยตรงต่อการใช้พื้นที่นั้นในปัจจุบันและอนาคตด้วย ดังนั้นการขนส่งจึงมีอิทธิพลต่อรูปแบบการใช้ที่ดินแต่ละประเภท และต่อการเจริญเติบโตทางกายภาพของเมืองโดยส่วนรวมด้วย”

ผลจากการคมนาคมที่สะดวกขึ้น รวมถึงนโยบายของภาครัฐที่ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าและภาคอุตสาหกรรมของประเทศ ประกอบกับสถานะความเป็นอยู่ของชาวนาในภาคเกษตรกรรมที่ลำบากในช่วงเวลาดังกล่าว อันเป็นผลมาจากผลผลิตที่ได้มีราคาตกต่ำและเศรษฐกิจโลกถดถอย ทำให้แรงงานในชนบทของภาคเกษตรกรรมอพยพเข้าเมืองเพื่อเป็นแรงงานรับจ้างในเศรษฐกิจภาคทางการ (Formal Sector) โดยเฉพาะในภาคอุตสาหกรรมที่ต้องการแรงงาน

จำนวนมากจากนโยบายของรัฐบาลที่มุ่งเน้นการส่งออก อย่างไรก็ตามการล้าหลังไหลของแรงงานจากภาคเกษตรกรรมที่มีจำนวนมากเกินส่งผลให้เกิดปัญหาแรงงานล้นเกินในภาคอุตสาหกรรมตามมา และมีแรงงานส่วนหนึ่งไม่สามารถเข้าสู่การจ้างงานในเศรษฐกิจภาคทางการได้ (ว่างงาน) แรงงานเหล่านี้จึงกลายเป็นแรงงานส่วนเกินที่ต้องหาทางประกอบอาชีพเพื่อความอยู่รอดในช่วงที่ไม่สามารถเข้าสู่การจ้างงานในเศรษฐกิจภาคทางการได้ เพื่อสร้างรายได้และเพื่อความอยู่รอดของตนเองและครอบครัว การค้าหาบเร่แผงลอยคือหนึ่งในกิจกรรมเศรษฐกิจนอกระบบประเภทที่เป็นอาชีพทางเลือกชั่วคราวเพื่อการอยู่รอดของแรงงานส่วนเกินที่ไม่สามารถอยู่ในเศรษฐกิจภาคทางการได้ เนื่องจากการเข้าสู่อาชีพเป็นไปได้ง่าย ใช้เงินทุนเริ่มต้นต่ำ อาศัยเพียงความชำนาญที่มีอยู่เฉพาะด้านของตนเอง อย่างไรก็ตามในช่วงแรก การเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอยของแรงงานส่วนเกินนั้นอาจไม่ได้เป็นไปด้วยความสมัครใจ เพราะมองว่าเป็นอาชีพที่ไม่มี ความมั่นคง รายได้ไม่แน่นอน ไม่เหมือนกับการเป็นแรงงานในเศรษฐกิจภาคทางการ แต่ต้องทำเพียงเพื่อความอยู่รอดในเมืองหลวงของตนและครอบครัว

เมื่อกล่าวถึงการค้าหาบเร่แผงลอยมักจะถูกเชื่อมโยงกับความยากจนและด้วยโอกาสของผู้ค้าในอดีตผู้ค้าหาบเร่แผงลอยส่วนใหญ่เป็นชาวจีนที่ขยับขึ้นจากการเป็นแรงงานรับจ้าง จนสามารถสะสมทุนเป็นผู้ประกอบการที่มีขนาดใหญ่ขึ้นได้ การค้าหาบเร่แผงลอยจึงเป็นเสมือนจุดเชื่อมต่อของชนชั้นระหว่างชนชั้นชาวนาในประเทศจีน จนมาเป็นชนชั้นแรงงานและชนชั้นนายทุนในประเทศไทย ซึ่งบทบาททางเศรษฐกิจของการค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานครในฐานะเศรษฐกิจนอกระบบนั้นมีส่วนสนับสนุนและเป็นแรงขับเคลื่อนให้เศรษฐกิจภาคทางการดำเนินต่อไปได้ โดยจำนวนและรูปแบบของการค้าหาบเร่แผงลอยเองจะมีการขยายตัวเมื่อมีการสร้างถนนตามรูปแบบการพัฒนาของเมืองและกระบวนการการกลายเป็นเมืองจากทำเลที่ตั้งของย่านธุรกิจการค้าและแหล่งที่อยู่อาศัยของชุมชนต่างๆ หน่วยงานภาครัฐเองก็ให้การสนับสนุนและมีบทบาทสำคัญต่อการค้าหาบเร่แผงลอยเช่นกัน เพราะเป็นการส่งเสริมอาชีพและการสร้างรายได้ให้แก่ประชาชน สร้างฐานะทางเศรษฐกิจให้แก่ผู้ประกอบการอาชีพ และเป็นแรงหนุนสำคัญในการพุงค่าครองชีพของประชาชน ในช่วง พ.ศ. 2540 ยุคเศรษฐกิจฟองสบู่ มีแรงงานในเศรษฐกิจภาคทางการถูกเลิกจ้างเป็นจำนวนมาก ทำให้มีผู้ค้าหน้าใหม่ที่แต่เดิมเป็นแรงงานในเศรษฐกิจภาคทางการผันตัวเองเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอยเพื่อความอยู่รอด รวมถึงการเปลี่ยนแปลงกระบวนการจ้างงานในเศรษฐกิจภาคทางการเป็นผลมาจากการแข่งขันที่เพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะในภาคอุตสาหกรรม การบริการ และการผลิต ซึ่งทำให้เกิดความไม่แน่นอนใน

การจ้างงานที่มีการปรับเปลี่ยนให้มีความยืดหยุ่นมากขึ้น เช่น การจ้างงานชั่วคราวจากบุคคลภายนอก (Outsourcing) ฯลฯ ส่งผลให้มีผู้ค้าเพิ่มขึ้นมากจากเดิมและครอบคลุมกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่หลากหลายมากขึ้น

นอกจากการค้าหาบเร่แผงลอยจะมีส่วนช่วยพยุงค่าครองชีพของแรงงานในเศรษฐกิจภาคทางการแล้ว ยังมีส่วนช่วยให้เศรษฐกิจในระบบฟื้นฟูขึ้นอีกทางหนึ่งด้วย (Complementary) อย่างไรก็ดีตามเมื่อมีจำนวนผู้ค้ามากขึ้น แต่ทว่าจำนวนจุดผ่อนผันการค้าหาบเร่แผงลอยบนทางเท้ามีอยู่อย่างจำกัด ทำให้เกิดปัญหาต่างๆตามมา เช่น ปัญหาการรुक้าพื้นที่ทางเท้า (นอกจุดผ่อนผัน) ปัญหาการจราจรติดขัด ปัญหาเรื่องความสะอาดและความปลอดภัยของผู้ใช้ทางเดินเท้าทั้งหมด ฯลฯ ทำเลที่ตั้งของการค้าหาบเร่แผงลอยจึงเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ผู้ค้าต่างแย่งชิงครอบครองพื้นที่เพื่อกำไรทางการค้า เมื่อรัฐบาลกำหนดนโยบายการแก้ปัญหากลุ่มผู้ค้าหาบเร่แผงลอยมักจะไม่ประสบความสำเร็จ เพราะถูกกล่าวหาว่ารังแกคนด้อยโอกาส และกลุ่มคนจน แต่ในความเป็นจริงแล้วกลุ่มผู้ค้าหาบเร่แผงลอยมีทั้งกลุ่มผู้ค้าที่สามารถเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจได้ และส่วนหนึ่งก็ยังคงประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยตามเดิม และกลุ่มผู้ค้าหน้าใหม่ที่สมัครใจเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอยเอง ทั้งๆที่ตนเองสามารถเข้าสู่การจ้างงานในเศรษฐกิจภาคทางการได้ ซึ่งทำให้ลักษณะของการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจการค้าหาบเร่แผงลอยนั้นมีใช้เป็นอาชีพสำรองของแรงงานเพื่อการยังชีพเหมือนในอดีตที่ผ่านมาเท่านั้น งานวิจัยฉบับนี้จึงมุ่งศึกษาถึงความสัมพันธ์ของคุณลักษณะของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในแต่ละพื้นที่ศึกษา ประเภทสินค้าที่จำหน่ายว่ามีความสัมพันธ์ต่อผู้ค้าและพื้นที่จำหน่ายอย่างไร รวมไปถึงต้นทุนการเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอยของผู้ค้าในแต่ละพื้นที่ และเปรียบเทียบศักยภาพของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยถึงความสามารถในการเข้าสู่การจ้างงานในเศรษฐกิจภาคทางการในปัจจุบัน พร้อมทั้งเสนอแนะแนวทางเชิงนโยบายและความเป็นไปได้ในการแก้ไขปัญหาการค้าหาบเร่แผงลอยในแต่ละพื้นที่ที่เป็นประโยชน์ในอนาคต

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

- 1) เพื่อศึกษาถึงคุณลักษณะของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในพื้นที่ศึกษา
- 2) เพื่อศึกษาประเภทสินค้าที่จำหน่ายในการค้าหาบเร่แผงลอยในพื้นที่ศึกษา
- 3) เพื่อศึกษาต้นทุนการเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอยในพื้นที่ศึกษา

- 4) เพื่อเปรียบเทียบความสามารถของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในการเข้าสู่การจ้างงานในเศรษฐกิจภาคทางการ
- 5) เพื่อนำเสนอแนวทางเชิงนโยบายและความเป็นไปได้ในการแก้ปัญหาการค้าหาบเร่แผงลอยในเขตกรุงเทพมหานคร

### 1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 1) ทำให้ทราบถึงคุณลักษณะด้านสังคมและการประกอบอาชีพของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในพื้นที่ศึกษา
- 2) ทำให้ทราบถึงประเภทสินค้าที่จำหน่ายในแต่ละพื้นที่ศึกษา
- 3) ทำให้ทราบถึงต้นทุนการเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอยของผู้ค้าในพื้นที่ศึกษา
- 4) ทำให้ทราบถึงศักยภาพและความสามารถของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยต่อการเข้าสู่การจ้างงานในเศรษฐกิจภาคทางการ
- 5) เพื่อเป็นแนวทางในการเสนอแนะนโยบายการจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยของรัฐบาลในเขตกรุงเทพมหานคร

### 1.4 คำอธิบายศัพท์

(เกียรติ วิวะกุลและคณะ, 2525 อ้างถึงใน สมรักษ์ ชัยสิงห์กานานนท์, 2549 : 30) ให้ความหมายคำว่า “หาบเร่” ว่าหมายถึง “กิจกรรมการขายประเภทที่สามารถเคลื่อนย้ายได้ ต่างกับแผงลอยซึ่งติดอยู่กับที่ (fixed) สำหรับตลาดส่วนนอก กิจกรรมการขายทั้งหมดบนทางเท้าเป็นกิจกรรมที่ไม่ถูกกฎหมาย จึงจำเป็นต้องเคลื่อนย้ายได้ ดังนั้น กิจกรรมการขายทั้งหมดที่อยู่บนทางเท้าของตลาดส่วนนอกจึงเรียกว่า “หาบเร่” ส่วน “แผงลอย” จะพบในตลาดส่วนใน

(ประชุม สุวัฒน์ 2523, อ้างถึงใน สมรักษ์ ชัยสิงห์กานานนท์, 2549 : 7-9) ให้คำจำกัดความ “ผู้มีอาชีพค้าหาบเร่และแผงลอย” ว่า เป็นบุคคลหรือกลุ่มบุคคลผู้ขายสินค้าหรือบริการประเภทใดก็ตามโดยใช้พื้นที่สาธารณะ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ขายสินค้าหรือบริการตามทางเท้า หรือถนนสาธารณะ ผู้ค้าหาบเร่และแผงลอยเป็น “ผู้ค้ารายย่อย” (Petty Traders) ที่ทำการค้าในเขตชุมชนเมือง ส่วนใหญ่มีรายได้ไม่มากนักจากการขายสินค้าหรือให้บริการเล็กน้อยๆ



นฤมล นิราทร (2547) กล่าวถึงการค้า “หาบเร่แผงลอย” ว่าใช้เรียกการค้าข้างทางใน กรุงเทพมหานคร ซึ่งมีสองประเภทคือการค้าเคลื่อนที่ได้ ซึ่งเรียกว่า “หาบเร่” และการค้าที่อยู่กับที่ เรียกว่า “แผงลอย” คำว่า “หาบเร่” แสดงถึงนัยของการค้าบนบกและสะท้อนการค้าแบบดั้งเดิม ส่วนคำว่า “แผงลอย” กล่าวได้ว่าเป็นคำกลางๆไม่เจาะจงอธิบายเฉพาะการค้าข้างทาง พจนานุกรม ฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2545 ให้ความหมายว่า “ที่ที่จัดไว้ในถนนสาธารณะหรือที่สาธารณะ รวมถึงอาคาร แคร่ แท่น โต๊ะ แผง เสื่อ พื้นดิน เรือ หรือ แพ สำหรับขายอาหาร น้ำแข็ง หรือสิ่งของ อย่างอื่น” ซึ่งหมายรวมถึงการค้าในลักษณะวางแผงหรือตั้งแผง ในพื้นที่ต่างๆ เช่น ตลาด ในลักษณะนี้ การขายของ “แบกะดิน” จึงถือเป็นการค้าแผงลอย

คำว่า “หาบเร่แผงลอย” เกิดขึ้นจากการที่การค้าขยับขึ้นจากการค้าทางน้ำมาเป็นการค้าทางบก โดยการค้าแบบไม่อยู่กับที่หรือหาบเร่นั้นปรากฏอยู่ในรูปของการหาบอาหารเร่ขายตามถนน ส่วนการค้าแบบอยู่กับที่มีปรากฏตาม “ตลาดบก” นอกกำแพงพระนคร สินค้าที่ขายส่วนใหญ่คืออาหาร การค้าหาบเร่แผงลอยบนบกมีความสำคัญมากขึ้นเมื่อมีการสร้างถนนมากขึ้น และการคมนาคมหลัก เปลี่ยนจากการคมนาคมทางน้ำมาเป็นการคมนาคมทางบก ทั้งรัฐเองก็มีบทบาทสำคัญต่อการสนับสนุนการค้าหาบเร่แผงลอย ด้วยการส่งเสริมให้มีตลาดนัดเพื่อส่งเสริมอาชีพและรายได้ให้แก่เกษตรกร เช่นในสมัย พ.ศ. 2491 มีการจัดตลาดนัดหน้าศาลาเทศบาลนครกรุงเทพฯ เพื่อส่งเสริมอาชีพผู้ผลิตและแก้ไขปัญหาการขาดแคลนสินค้าในภาวะสงคราม นฤมล นิราทร (2547)

ข้อบัญญัติของกรุงเทพมหานคร ซึ่งครอบคลุมทั้งการค้าทั้งทางบกและทางน้ำไม่ได้รับบุคาจำกัดความของคำว่า “หาบเร่” แต่ให้ความหมายคำว่า “ผู้เร่ขาย” ซึ่งครอบคลุมผู้ขายทั้งทางบกและทางน้ำ ไว้ว่า หมายถึง “ผู้นำอาหาร น้ำแข็ง เร่ขายในที่ต่างๆไม่ว่าทางบกหรือทางน้ำ” ส่วน “แผงลอย” หมายถึง “ที่ซึ่งจัดไว้ในถนนสาธารณะ รวมตลอดถึงอาคาร แคร่ แท่น โต๊ะ แผง เสื่อ พื้นดิน หรือแพ สำหรับขายอาหาร น้ำแข็ง หรือสิ่งของอย่างอื่น” ซึ่งข้อบัญญัตินี้แสดงถึงความสำคัญของสินค้าประกอบอาหารในขณะเดียวกัน “แผงลอย” ในความหมายของกรุงเทพมหานคร ครอบคลุมถึงการค้าในพื้นที่อื่นๆ เช่น ตลาด และอาคารด้วย ไม่ได้เจาะจงบนถนนหรือพื้นที่สาธารณะ ทั้งนี้การค้าในตลาดหรือในอาคารย่อมมีเงื่อนไขแตกต่างออกไปจากการค้าบนถนน เช่น โดยทั่วไปค่าใช้จ่ายในการประกอบการค้าย่อมสูงกว่าการค้าบนถนน หรือในชุมชนซึ่งเป็นที่สาธารณะ (ข้อบัญญัติ กรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2519)

## 1.5 พื้นที่การศึกษา

การศึกษานี้กำหนดขอบเขตการศึกษาและวิเคราะห์เฉพาะผู้ค้าหาบเร่แผงลอยบนทางเท้าในพื้นที่ตัวอย่างในกรุงเทพมหานคร โดยพิจารณาคัดเลือกพื้นที่กลุ่มตัวแทนในเขตเมืองตามลักษณะการใช้ที่ดินแบบวงกลม (Concentric Zone Theory) ตามการตั้งถิ่นฐานของชุมชนของสำนักผังเมือง กรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2547 โดยแบ่งเป็น 3 พื้นที่ คือ

### 1) พื้นที่กรุงเทพเขตชั้นใน (Inner City)

ประกอบด้วย 21 เขตการปกครอง คือ พระนคร ป้อมปราบศัตรูพ่าย สัมพันธวงศ์ ปทุมวัน บางรัก ยานนาวา สาทร บางคอแหลม ดุสิต บางซื่อ พญาไท ราชเทวี ห้วยขวาง คลองเตย จตุจักร ธนบุรี คลองสาน บางกอกน้อย บางกอกใหญ่ ดินแดง วัฒนา ซึ่งเป็นพื้นที่ใจกลางย่านธุรกิจของเมือง มีความหนาแน่นและปริมาณการใช้งานค่อนข้างสูงกว่าพื้นที่อื่นๆ รวมทั้งการใช้งานพื้นที่ค่อนข้างมีความหลากหลาย มีการจราจรคับคั่งและหนาแน่นสูง มีความหนาแน่นประชากรในเขตต่างๆส่วนใหญ่เกินกว่า 10,000 คนต่อตารางกิโลเมตร

### 2) พื้นที่กรุงเทพเขตชั้นกลางหรือเขตต่อเมือง (Urban Fringe)

ประกอบด้วย 18 เขตปกครอง คือ พระโขนง ประเวศ บางเขน บางกะปิ ลาดพร้าว บึงกุ่ม บางพลัด ภาษีเจริญ จอมทอง ราษฎร์บูรณะ สวนหลวง บางนา ทุ่งครุ บางแค วังทองหลาง คันนายาว สะพานสูง สายไหม ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีลักษณะการใช้งานพื้นที่เฉพาะ เป็นพื้นที่ตั้งของสถาบันการศึกษา กิจกรรมการค้าและชุมชนที่อยู่อาศัยอย่างต่อเนื่อง ตั้งอยู่ในรัศมีระหว่าง 10-20 กิโลเมตรจากศูนย์กลางเมือง ซึ่งในปัจจุบันเป็นบริเวณที่มีการพัฒนาเมืองอย่างกระจัดกระจาย (Urban Sprawl)

### 3) พื้นที่กรุงเทพเขตชั้นนอกหรือเขตชานเมือง (Suburb)

ประกอบด้วย 11 เขตปกครอง คือ มีนบุรี ดอนเมือง หนองจอก ลาดกระบัง ตลิ่งชัน หนองแขม บางขุนเทียน หลักสี่ คลองสามวา บางบอน ทวีวัฒนา เป็นพื้นที่ชุมชนพักอาศัยรอบนอก มีระดับความหนาแน่นเชิงพื้นที่และเชิงประชากรในระดับปานกลางถึงเบาบาง และมีความเชื่อมโยงกับพื้นที่ชั้นในและชั้นกลางในระดับที่ค่อนข้างสำคัญ แต่ยังมีพื้นที่ว่างและพื้นที่เกษตรกรรมอยู่บ้าง เป็นเขตที่อยู่ห่างจากศูนย์กลางเมืองเกินกว่า 20 กิโลเมตร โดยพื้นที่ชั้นนอกยังมีความเชื่อมโยงกับพื้นที่ชั้นในด้วยกิจกรรมของพื้นที่ที่เป็นพื้นที่ที่พักอาศัยที่ต้องติดต่อกับพื้นที่ธุรกิจชั้นในของเมือง

งานวิจัยฉบับนี้เลือกพื้นที่ศึกษาตามเกณฑ์การแบ่งพื้นที่เขตกรุงเทพของสำนักผังเมืองที่กล่าวข้างต้น รวมถึงพิจารณาจากการจัดระเบียบผู้ค้าบนเส้นทางสัญจร (หาบเร่แผงลอย) โดยคณะรักษาความสงบแห่งชาติ (คสช.) ที่เริ่มดำเนินการเมื่อวันที่ 25 กรกฎาคม พ.ศ. 2557 ที่ผ่านมา ซึ่งงานวิจัยฉบับนี้จะศึกษาทั้งหมด 3 พื้นที่ ได้แก่

**ตารางที่ 1 แสดงขอบเขตพื้นที่ศึกษาการค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร**

| การแบ่งพื้นที่เขตกรุงเทพ                                | เขตพื้นที่ศึกษา | ขอบเขตพื้นที่ศึกษา   |
|---|-----------------|--|
| พื้นที่เขตกรุงเทพเขตชั้นใน (Inner City)                 | เขตปทุมวัน      | ทางเท้าถนนพระราม 1 ตั้งแต่สยามสแควร์ซอย 2 ถึงสยามสแควร์ซอย 6 (บริเวณทางเท้าตรงข้ามห้างสยามพารากอน)       |
| พื้นที่เขตกรุงเทพชั้นกลางหรือเขตต่อเมือง (Urban Fringe) | เขตบางกะปิ      | ทางเท้าถนนรามคำแหง ตั้งแต่ซอยรามคำแหง 39 ถึงซอยรามคำแหง 59 (บริเวณทางเท้าฝั่งตรงข้ามมหาวิทยาลัยรามคำแหง) |
| พื้นที่เขตกรุงเทพชั้นนอกหรือเขตชานเมือง (Suburb)        | เขตมีนบุรี      | ทางเท้าถนนสีหบุรานุกิจตั้งแต่ซอย 11 ถึงสุดถนนด้านฝั่งคลองแสนแสบ (บริเวณทางเท้าหน้าตลาดมีนบุรี)           |

ที่มา: ข้อมูลจากการวิจัย

## 1.6 วิธีการศึกษา

- 1) ศึกษาการประกอบกิจกรรมการค้าหาบเร่แผงลอยในภาพรวมของ 3 พื้นที่ศึกษา โดยเก็บข้อมูลจากประเภทสินค้าที่จำหน่ายของผู้ค้าในแต่ละพื้นที่ (แบ่งออกเป็น 5 ประเภทสินค้า)
- 2) สืบหาข้อมูลภาคสนามโดยการตอบแบบสอบถามแบบ Purposive Sampling ซึ่งขึ้นกับความเต็มใจให้ข้อมูลของผู้ค้า และสัมภาษณ์ผู้ค้าแบบเจาะจง
- 3) นำข้อมูลที่ได้จากการสำรวจมาวิเคราะห์เพื่อศึกษาคุณลักษณะของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในแต่ละพื้นที่ศึกษา

- 4) นำข้อมูลที่ได้จากการสำรวจมาวิเคราะห์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างประเภทสินค้าที่จำหน่ายกับผู้ค้าหาบเร่แผงลอย และความสัมพันธ์ระหว่างประเภทสินค้าที่จำหน่ายกับพื้นที่ศึกษา
- 5) นำข้อมูลที่ได้จากการสำรวจมาวิเคราะห์เพื่อศึกษาต้นทุนการเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอยของผู้ค้าในแต่ละพื้นที่ศึกษา
- 6) นำข้อมูลที่ได้จากการสำรวจมาวิเคราะห์เพื่อเปรียบเทียบความสามารถของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในการเป็นแรงงานในเศรษฐกิจภาคทางการ

### 1.7 ข้อจำกัดในการศึกษา

เนื่องจากการค้าหาบเร่แผงลอยที่พบอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครมีจำนวนมากและเป็นสิ่งที่เคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา เช่น ด้านราคาสินค้า ผู้ค้าหาบเร่แผงลอย ประเภทสินค้าที่จำหน่าย เวลาที่อนุญาตให้สามารถทำการค้าหาบเร่แผงลอย เป็นต้น ข้อมูลจากการสำรวจจึงเป็นข้อมูลที่ผู้วิจัยเก็บบันทึกภายในช่วงระยะเวลาหนึ่งเท่านั้น อีกทั้งพื้นที่ที่เลือกมาเป็นพื้นที่ศึกษาทั้ง 3 พื้นที่ ได้แก่ พื้นที่ทางเท้าถนนพระรามที่ 1, พื้นที่ทางเท้าฝั่งตรงข้ามมหาวิทยาลัยรามคำแหง และพื้นที่ทางเท้าถนนสีหบุรานุกิจ เป็นเพียงพื้นที่ตัวอย่างที่ผู้วิจัยคัดเลือกมาทำการศึกษาตามแนวนโยบายจัดระเบียบการค้าหาบเร่แผงลอยของรัฐบาลในช่วงปีพ.ศ. 2558 โดยพื้นที่ที่เลือกทำการศึกษาเหล่านี้เป็นเพียงย่านพื้นที่การค้าแห่งหนึ่งของเขตการปกครองในกรุงเทพมหานคร ซึ่งอาจมีข้อจำกัดในการนำไปวางนัยเพื่อปรับใช้กับพื้นที่การค้าหาบเร่แผงลอยอื่นๆในเขตการปกครองเดียวกัน รวมถึงการตอบแบบสอบถามและให้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยบางรายในแต่ละพื้นที่ที่ไม่สามารถเปิดเผยข้อมูลบางประการที่จะส่งผลกระทบต่อตัวผู้ค้าและการประกอบอาชีพของตนเองได้

## บทที่ 2

### วรรณกรรมปริทัศน์

ยุทธศาสตร์การพัฒนาเศรษฐกิจที่ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาอุตสาหกรรม และการพัฒนาความเป็นเมืองของกรุงเทพมหานครนั้น ทำให้มีผู้นอพยพย้ายถิ่นฐานเข้ามาในเมืองเพื่อตั้งถิ่นฐานและหาอาชีพเป็นจำนวนมาก กลุ่มคนในเมืองเหล่านี้มีความหลากหลายทั้งทางฐานะ ระดับการศึกษา และชนชั้นในสังคม กระบวนการการกลายเป็นเมือง (Urbanization) ในสังคมระบบทุนนิยมทำให้แรงงานจากชนบทอพยพจากชนบทเข้ามาตั้งถิ่นฐานและประกอบอาชีพ โดยเฉพาะอาชีพในภาคอุตสาหกรรม เมื่อภาคอุตสาหกรรมไม่สามารถดูดซับแรงงานที่ล้นไหลเข้ามาทั้งหมดไว้ได้ หนึ่งในอาชีพของแรงงานที่นิยมทำต่อมาคือการค้าขายหาบเร่แผงลอยบนพื้นที่สาธารณะ เพราะการเข้าถึงอาชีพเป็นไปได้ง่าย ไม่ต้องเสียค่าเช่าพื้นที่ และใช้เงินลงทุนต่ำ ซึ่งจากการศึกษาค้นคว้าเอกสารการวิจัยต่างๆพบว่า มีการศึกษาที่เกี่ยวกับผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในหลายตัวอย่าง และมีผู้ประกอบการหลายกลุ่มที่ใช้ประโยชน์จากพื้นที่ทางเท้าในการประกอบกิจกรรมทางเศรษฐกิจต่างๆหรือการค้าขาย ดังนี้

#### 2.1 ลักษณะและกิจกรรมการค้าหาบเร่แผงลอย

เฉลิมพล ธรรมารุช (2542) ได้กล่าวถึงผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานครว่า หาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานครมักจะกระจายอยู่ตามบริเวณชุมชนและศูนย์การค้าที่มีคนอยู่อย่างหนาแน่น สภาพทางเศรษฐกิจของผู้มีอาชีพหาบเร่แผงลอยส่วนมากจะมาจากครอบครัวที่ยากจน มีการลงทุนเพียงเล็กน้อย เป็นผู้ค้ารายย่อย ต้องหาเข้ากินค่า เงินที่ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยนำมาลงทุนนั้น ส่วนมากต้องกู้ยืมหรือซื้อสินค้าเงินเชื่อ แหล่งเงินกู้ของผู้ค้าหาบเร่แผงลอย ได้แก่ เพื่อนหาบเร่ด้วยตัวเอง จากธนาคารหรือทรัสต์ แต่ส่วนใหญ่กู้จากเอกชน ซึ่งการกู้เงินจากเอกชนนั้น ผู้กู้ต้องเสียดอกเบี้ยในอัตราที่สูงมาก สินค้าที่ผู้มีอาชีพหาบเร่แผงลอยจำหน่ายอาจแยกออกเป็น 4 ประเภท คือ

- 1) อาหารสำเร็จรูปสามารถรับประทานได้ทันที เช่น อาหารที่หุงต้มแล้ว เครื่องดื่ม และกับข้าวสำเร็จรูป
- 2) อาหารที่ยังไม่ได้หุงต้ม ยังรับประทานในทันทีไม่ได้ เช่น อาหารสดพวกเนื้อสัตว์ ผัก อาหารแห้ง หรือของดอง
- 3) เครื่องใช้ต่างๆ เช่น เสื้อผ้า ยา และดอกไม้

4) บริการและสินค้าอื่นๆ นอกจากที่กล่าวมาแล้ว เช่น ลีดเดอร์ ซ่อมรองเท้า หมอคู

กฤษมา โภคยะโยธิน (2526) ศึกษาแบบแผนการเข้าสู่อาชีพและความพึงพอใจในอาชีพของสตรีที่ย้ายถิ่นเข้ามาทำงานในกรุงเทพมหานคร : ศึกษากรณีสตรีที่ประกอบอาชีพคนรับใช้, คนงานก่อสร้าง, คนงานโรงงาน และแม่ค้าหาบเร่ พบว่าผู้หญิงในแต่ละอาชีพยังต้องอาศัยเพื่อนและเครือข่ายในการเข้าสู่อาชีพ เพียงแต่ว่าอาชีพที่ต่างกันก็มีช่องทางการอาศัยเพื่อนและเครือข่ายในการเข้าสู่อาชีพต่างกันไปด้วย ในเรื่องการเคลื่อนย้ายทางอาชีพของผู้หญิงที่ทำงานในแต่ละประเภท และพบว่าเดิมประกอบอาชีพเกษตรกรรมแล้วเข้ามาประกอบอาชีพปัจจุบันในกรุงเทพมหานคร อีกทั้งการศึกษาวิจัยพบว่าคนงานในโรงงานทั้งหมดมีความรู้สึกที่ว่าตนถูกควบคุมในการทำงานมาก มีคนงานในโรงงานจำนวนไม่น้อยที่ได้แสดงความเห็นว่าปัจจัยที่พวกตนไม่พึงพอใจมากในการทำงานคือเป็นสภาพแวดล้อมในโรงงาน และการไม่พอใจกับภาวะการถูกควบคุมในการทำงาน ทั้งจากหัวหน้าคนงานและมาตรฐานที่โรงงานตั้งไว้เกี่ยวกับปริมาณและคุณภาพของสินค้าที่ผลิต ปรากฏการณ์ดังกล่าวของคนงานโรงงานคล้ายคลึงกับการศึกษาคนงานโรงงานทั่วไปในเรื่องภาวะออกห่างจากงาน (Alienation)

เฉลิมพล ธรรมารุส (2542) ศึกษาเรื่องวิถีชีวิตผู้ประกอบการหาบเร่แผงลอยในเขตนิคมอุตสาหกรรมนวนคร พบว่า นิคมอุตสาหกรรมนวนครมีแรงดึงดูดจากคนต่างถิ่นให้หลั่งไหลเข้ามาอาศัยและทำงานอยู่ในพื้นที่ แต่ทว่าโอกาสในการประกอบอาชีพในนิคมอุตสาหกรรมซึ่งมีสภาพการเป็นสังคมเมืองภายใต้ระบบทุนนิยม ผู้มีความได้เปรียบทางการศึกษา เงินทุน และทักษะความชำนาญมักจะเป็นผู้ที่ได้รับเลือกให้ทำงานในโรงงานอุตสาหกรรมหรือบริษัทเอกชน ซึ่งอยู่ในภาคเศรษฐกิจในระบบ ผู้ที่ถูกจำกัดโอกาสดังกล่าวจึงแสวงหาทางออกด้วยการประกอบอาชีพส่วนตัว (Self-employed) และอาชีพหนึ่งนั้นคือการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอย เพราะเป็นอาชีพที่ไม่ต้องลงทุนมากนัก ไม่ต้องอาศัยความรู้ และทักษะความชำนาญ รายได้พอที่จะเลี้ยงตนเองและครอบครัวให้อยู่รอดในนิคมอุตสาหกรรมได้ อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการอาชีพหาบเร่แผงลอยต้องประสบกับปัญหาบ้าง จากการมีรายได้ที่ไม่แน่นอน บางคนประสบปัญหาขาดแคลนเงินทุนในการประกอบอาชีพ กล่าวได้ว่าหาบเร่แผงลอยเป็นเสมือนตัวกลางเชื่อมต่อระหว่างเศรษฐกิจนอกระบบกับเศรษฐกิจในระบบ เนื่องจากผู้ประกอบการอาชีพหาบเร่แผงลอยเป็นผู้ค้ารายย่อยในภาคเศรษฐกิจนอกระบบ ซึ่ง

สินค้าจากร้านค้าจากภาคเศรษฐกิจในระบบ ทำให้เกิดการพึ่งพาอาศัยกันระหว่างภาคเศรษฐกิจ อีกทั้งหาบเร่แผงลอยยังสนับสนุนให้ภาคเศรษฐกิจในระบบดำเนินต่อไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นฤมล นิราทร (2547) ศึกษาเรื่องกลุ่มหาบเร่แผงลอยอาหารของกรุงเทพมหานคร ในเขตคลองเตยและเขตดินแดง จากจำนวนผู้ค้าหาบเร่ 236 คน และผู้ค้าแผงลอยจำนวน 508 คน พบว่าการคงอยู่และการขยายตัวของการค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานครเป็นผลจากการเปลี่ยนแปลงในกระบวนการจ้างงาน อันเป็นผลจากการแข่งขันในระดับโลกและกระแสโลกาภิวัตน์ ซึ่งมีผลต่อการจ้างงานในระดับประเทศ โอกาสเป็นแรงงานรับจ้างมีข้อจำกัดมากขึ้น ทำให้แรงงานส่วนใหญ่หันมาประกอบอาชีพการค้าอาหารหาบเร่แผงลอย ซึ่งการค้าอาหารข้างทางนี้มีบทบาทสำคัญต่อการสร้างรายได้ของประชาชน สามารถระงับความถี่ในการซื้ออาหารหาบเร่แผงลอย จำนวนเงินที่ผู้ซื้อจ่ายเพื่อซื้ออาหารในแต่ละวัน ตลอดจนทัศนคติของผู้ซื้อต่อความจำเป็นของการมีหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพฯ และมีตัวบ่งชี้หลายประการที่บ่งชี้ถึงความสำเร็จของการประกอบการของผู้ค้าแต่ละราย อันได้แก่ ตัวบ่งชี้ด้านความมั่นใจในตนเอง ความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูก การวางแผนการเงิน ทำเลค้าขายที่ใกล้ชุมชน ทำเลการค้าที่มั่นคง ที่อยู่อาศัยที่ใกล้แหล่งทำการค้า ตัวบ่งชี้ด้านสินค้าซึ่งครอบคลุมด้านความสะอาด รสชาติ และราคาของอาหาร และตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้าซึ่งครอบคลุมเรื่องด้านอัยาศัยและความสะอาดของผู้ค้า

## 2.2 นโยบายการค้าหาบเร่แผงลอยของรัฐบาล

ภาครัฐบาลในฐานะผู้กำหนดนโยบายมีส่วนทำให้กลุ่มต่างๆ สามารถใช้ประโยชน์บนพื้นที่ทางเท้าอันเป็นพื้นที่สาธารณะได้ ซึ่งเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ยังมีการจัดสรรผลประโยชน์การใช้พื้นที่บนทางเท้าระหว่างกลุ่มต่างๆอยู่ อย่างไรก็ตามถึงแม้ว่าจะมีการวางนโยบายจากส่วนกลางแต่ก็ยังมีผู้ค้าหรือผู้ประกอบการบางรายฝ่าฝืนกฎระเบียบที่รัฐได้กำหนดไว้ เพราะการนำนโยบายไปปฏิบัติของรัฐนั้นไม่สามารถที่นำไปปฏิบัติและบังคับใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีการศึกษาหลายตัวอย่างที่ศึกษา นโยบายของภาครัฐที่มีต่อกลุ่มผู้ประกอบการต่างๆ บนพื้นที่ทางเท้า โดยแต่ละกลุ่มก็มีการกำกับดูแลจากหน่วยงานภาครัฐที่แตกต่างกันไป

นุกูล ชื่นสนธิ (2548) ได้ศึกษาเรื่อง “การนำนโยบายการจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยไปปฏิบัติในระดับเขตกรุงเทพมหานคร” ศึกษากรณีสำนักงานเขตห้วยขวาง ผลการศึกษาพบว่า การนำนโยบาย

การจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยในระดับเขตกรุงเทพมหานครมาดำเนินการใช้ในพื้นที่เขตนั้น ประสบความล้มเหลวไม่สามารถที่จะทำให้พื้นที่ที่มีความสะอาดเรียบร้อยได้ตามประสงค์ของนโยบาย ซึ่งปัจจัยสำคัญไม่ว่าจะเป็นด้านกฎหมายที่ไม่สามารถบังคับใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ นโยบายที่ไม่ชัดเจนและไม่ต่อเนื่อง เจ้าหน้าที่ไม่เข้มงวดต่อการจัดระเบียบหาบเร่แผงลอย หรือการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ประชาชนผู้ค้าและเจ้าหน้าที่น้อยเกินไป ทำให้การจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยในปัจจุบันไม่สามารถที่จะดำเนินการให้เกิดความเรียบร้อยในพื้นที่ตามเป้าหมายของนโยบายได้ สอดคล้องกับการศึกษาของมจรุส หาญสมกุล (2555) ที่ศึกษาเรื่อง “การนำนโยบายการจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยไปปฏิบัติในระดับเขตกรุงเทพมหานคร ศึกษากรณีพื้นที่สนามหลวง เขตพระนคร” จากการศึกษาพบว่าหลังจากที่กรุงเทพมหานครได้ดำเนินนโยบายเกี่ยวกับปัญหาหาบเร่แผงลอยมาทั้งหมด 3 ครั้ง คือ พ.ศ. 2522, พ.ศ. 2542, และ พ.ศ. 2553 โดยมีวัตถุประสงค์ที่สำคัญของนโยบายเพื่อให้เกิดความสวยงามของภูมิทัศน์สนามหลวงความสะอาด ความเป็นระเบียบเรียบร้อยแก่สถานที่ และประชาชนทั่วไปให้ใช้ประโยชน์จากพื้นที่สนามหลวงในการพักผ่อนหย่อนใจอย่างเหมาะสม รวมถึงหยุดการเพิ่มและลดจำนวนผู้ค้าที่กระทำผิดลงให้ได้ ซึ่งจากผลการศึกษาพบว่าการดำเนินนโยบายบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายของนโยบาย ถึงแม้ว่าจะมีผู้ค้าบางส่วนที่ยังไม่เห็นด้วยกับนโยบาย แต่ก็ยังได้รับการจัดพื้นที่ค้าขายให้มีรายได้จากการสร้างอาชีพต่อไป ซึ่งเป็นหน้าที่ของกรุงเทพมหานครต่อไปที่จะต้องเร่งพัฒนาพื้นที่ผ่อนผันให้กลายเป็นทำเลที่ค้าขายที่ดีแห่งใหม่เพื่อลดผลกระทบและสร้างการตอบสนองความต้องการโดยสนับสนุนการสร้างรายได้ให้แก่ผู้ค้าที่ต้องได้รับผลกระทบจากนโยบายการจัดระเบียบครั้งนี้

สุกัญญา ทองเกลี้ยง (2549) ศึกษาเรื่อง “การนำนโยบายไปปฏิบัติของการจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยของกรุงเทพมหานคร” ซึ่งจากการกำหนดยุทธศาสตร์การจัดระเบียบหาบเร่แผงลอย 8 มิติ ได้แก่ มิติด้านกฎหมาย, มิติด้านพื้นที่, มิติด้านตัวผู้มีสิทธิ์ค้าขายบนทางเท้าในจุดที่กำหนด, มิติด้านเวลา, มิติด้านประเภทสินค้าที่อนุญาตให้จำหน่าย, มิติด้านการมีส่วนร่วมรับผิดชอบของผู้ค้า, มิติด้านการช่วยเหลือผู้ที่ไม่มีการค้า, และมิติด้านคุณลักษณะเฉพาะเจ้าหน้าที่เทศกิจ พบว่าการนำนโยบายไปปฏิบัติในกระบวนการต่างๆยังไม่ประสบผลสำเร็จเท่าที่ควร เพราะประชาชนเองไม่มีส่วนร่วมในการกำหนดหลักเกณฑ์วิธีการนำนโยบายไปปฏิบัติ รัฐพิจารณาเองว่าดีแล้วนำไปปฏิบัติโดยไม่มีการทำประชาพิจารณ์ ประชาชนบางคนไม่รับรู้นโยบาย ขาดการมีส่วนร่วม



สรารุทธิ ไวยนพ (2545) ศึกษาเรื่อง “อิทธิพลของผู้นำทางการเมืองที่มีผลต่อนโยบายหาบเร่แผงลอยของกรุงเทพมหานคร ศึกษาเปรียบเทียบระหว่าง พ.ศ. 2528 – พ.ศ. 2544” ผลการศึกษาพบว่า นโยบายสาธารณะที่เกี่ยวกับการจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยของกรุงเทพมหานครเกิดขึ้นบนรากฐานการเน้นระหว่างมิติความเป็นระเบียบเรียบร้อยกับมิติผลประโยชน์ของผู้ค้าเป็นสำคัญ ในยุคที่ระบบการเมืองการปกครองเป็นแบบปิดกั้น การมีส่วนร่วมทางการเมืองของประชาชนพบว่าผู้นำทางการเมืองมีส่วนสำคัญในการกำหนดนโยบายสูง ส่วนในยุคสมัยที่ระบบการเมืองการปกครองเป็นแบบเปิดโอกาสให้ประชาชนมีส่วนร่วมทางการเมืองอย่างแท้จริงทั้งในระดับประเทศและระดับท้องถิ่น คือ ผู้นำทางการเมืองมาจากการเลือกตั้งของประชาชน พบว่าบุคคลและองค์การต่างๆทั้งทางภาครัฐและเอกชนต่างมีอิทธิพลทั้งในทางตรงและทางอ้อมต่อนโยบายสาธารณะเป็นอย่างมาก

### 2.3 กิจกรรมทางเศรษฐกิจนอกระบบในประเทศไทย

ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันมีงานศึกษาในประเด็นเรื่องเศรษฐกิจนอกระบบของประเทศไทยอยู่จำนวนไม่น้อย จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องพบว่ามุมมองที่มีต่อเศรษฐกิจนอกระบบค่อนข้างเป็นไปในแง่บวก (ชัยวัฒน์ เกิดผล และนิตยา เจียรระโนปรีดีเปรม, 2535 อ่างถึงใน และเห็นว่าเศรษฐกิจนอกระบบช่วยสร้างประโยชน์ให้กับประเทศชาติ ช่วยลดปัญหาการว่างงาน เกิดการกระจายรายได้ ก่อให้เกิดความสงบเรียบร้อยในสังคมเนื่องจากไม่มีการพิพาทแรงงานหรือนัดหยุดงาน ช่วยทำให้สินค้าที่วางจำหน่ายมีราคาถูกลงเนื่องจากมีต้นทุนถูก ช่วยลดปัญหาการจราจรติดขัดเนื่องจากไม่ต้องเดินทาง ช่วยลดต้นทุนการผลิตของนายจ้าง เพราะนายจ้างไม่ต้องจัดหาสถานที่ทำงาน ไม่ต้องจัดหาอาหาร และที่พัก ซึ่งสอดคล้องกับ (นภัส สิริสัมพันธ์ 2537, อ่างถึงใน ตะวัน วรรณรัตน์ (2555)) ที่เห็นว่าภาคเศรษฐกิจนอกระบบเปรียบเสมือนลิ้นนิรภัยที่จะช่วยชะลอความกดดันต่อรัฐบาลในการที่จะต้องช่วยสร้างงานมารองรับ นอกจากนี้ยังเป็นประโยชน์กับนายจ้าง เพราะนายจ้างที่เป็นสถานประกอบการขนาดเล็กเป็นผู้ที่ไม่มีความรู้ความสามารถในการบริหารงานแบบใหม่ที่เป็นระบบ และมีเงินทุนในการดำเนินงานที่จำกัด

นอกจากกลุ่มผู้ค้าหาบเร่แผงลอยที่ใช้พื้นที่ทางเท้าเป็นพื้นที่ในการประกอบอาชีพ ซึ่งเป็นหนึ่งในอาชีพเศรษฐกิจนอกระบบแล้ว ยังมีกลุ่มเศรษฐกิจนอกระบบกลุ่มต่างๆ ที่ใช้พื้นที่ทางเท้าอันเป็นพื้นที่สาธารณะในการประกอบอาชีพร่วมอยู่ด้วย เช่น กลุ่มรถจักรยานยนต์รับจ้าง กลุ่มรถตู้โดยสารประจำทาง เป็นต้น ไสศรี บุญรอดพานิช (2549) ศึกษาเรื่องการคงอยู่ของจักรยานยนต์รับจ้างเป็น

เพราะการขยายตัวของเมืองและปัญหาการจราจรติดขัด และด้วยการแข่งขันและการใช้ชีวิตที่เร่งรีบของคนเมือง บริษัทศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ได้ประเมินว่าผลของปัญหาจราจรที่ติดขัดก่อให้เกิดปัญหาต่างๆตามมามากมาย เช่น ความสูญเสียต่างๆที่ไม่สามารถประเมินมูลค่าได้ชัดเจน รวมถึงความสูญเสียทางเศรษฐกิจและค่าเสียโอกาสของเวลาที่ติดอยู่บนรถ นอกจากนี้ยังส่งปัญหาเรื่องสุขภาพจิตทำให้รถจักรยานยนต์รับจ้างได้กลายเป็นพาหนะสำคัญลำดับต้นๆสำหรับคนเมืองในช่วงเวลาที่เร่งรีบและการจราจรหนาแน่น การเกิดวินรถจักรยานยนต์รับจ้างและคนขับรถจักรยานยนต์รับจ้างอย่างมากนั้นยังได้สร้างงานให้แก่ประชาชนทั่วไป และช่วยให้การเดินทางไปยังจุดหมายต่างๆเป็นไปอย่างรวดเร็ว ซึ่งพื้นที่ทางเท้ามักจะเป็นสถานที่รวมตัวกันของผู้ขับขี่รถจักรยานยนต์รับจ้างและเป็นสถานที่เข้าคิวของผู้โดยสารอีกด้วย

ฉัตรวารณ ปัญสุทธิ (2544) ศึกษา “การจัดระเบียบรถตู้โดยสารประจำทางในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล” พบว่ารถตู้โดยสารประจำทางเป็นรูปแบบผสมผสานระหว่างระบบขนส่งมวลชนจากภาครัฐ (public operators) และระบบขนส่งจากกลุ่มผู้ประกอบการภาคเอกชน (private operators) เป็นรูปแบบพัฒนาการเดินทางของการขนส่งมวลชนขึ้นใหม่ ซึ่งถือเป็นผลผลิตของระบบการพัฒนาทุนนิยมอีกรูปแบบหนึ่ง การเติบโตของรถตู้โดยสารประจำทางในกรุงเทพมหานครเกิดขึ้นในช่วงเวลาเดียวกันกับการเกิดรถจักรยานยนต์รับจ้าง การเติบโตของรถตู้เป็นไปตามการขยายตัวของพื้นที่อาศัยในกรุงเทพมหานครและเขตปริมณฑล จากการที่องค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพไม่สามารถอำนวยความสะดวกแก่ผู้ใช้บริการในทุกพื้นที่ได้ดีพอ ดังนั้นรถตู้โดยสารประจำทางจึงเป็นระบบขนส่งทางเลือกที่ให้ความสะดวกรวดเร็ว ซึ่งสถานที่เข้าคิวเพื่อใช้บริการรถตู้ นั้นมักจะเป็นบริเวณทางเท้าที่มีผู้คนสัญจรไปมาโดยเฉพาะช่วงเวลาเร่งรีบ ในส่วนของกลุ่มรถตู้โดยสารประจำทางอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงคมนาคมร่วมกับองค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพ โดยรัฐยังไม่สามารถจัดระเบียบรถตู้โดยสารประจำทางและให้จัดเดินรถเป็นไปตามกฎระเบียบของทางราชการได้ รถตู้โดยสารที่ผิดกฎหมายยังมีปริมาณเพิ่มขึ้น ปัญหาและอุปสรรคเกิดขึ้นจากการนำนโยบายไปปฏิบัติในส่วนที่เกี่ยวกับการบริการจัดการของหน่วยงานที่นำนโยบายไปปฏิบัติยังไม่มีคามเพียงพอในด้านบุคลากร งบประมาณ วัสดุอุปกรณ์ และความเหมาะสมของสถานที่ ตลอดจนการแทรกแซงของเมืองที่มีต่อการดำเนินนโยบายเกี่ยวกับกิจการรถตู้

### บทที่ 3

## ทฤษฎีและแนวคิดที่เกี่ยวข้อง

ทฤษฎีและแนวคิดที่นำมาใช้ในการศึกษาปฏิสัมพันธ์เชิงพื้นที่และรูปแบบการค้ำหาบเร่งแผง ลอยของพื้นที่ในกรุงเทพมหานครนั้น ได้นำแนวคิดของเศรษฐศาสตร์กระแสหลักและแนวคิดของ เศรษฐศาสตร์การเมือง มาเป็นกรอบในการวิเคราะห์ดังรายละเอียดต่อไปนี้

### 3.1 เศรษฐกิจนอกระบบ (Informal Economy)

(สังคิต พิริยะรังสรรค์, 2548 อ้างถึงใน อวรุ อุดมรัตน์, 2550 : 24) ได้มีการกล่าวถึงเรื่อง เศรษฐกิจนอกระบบ โดยกล่าวว่า เศรษฐกิจนอกระบบหรือเศรษฐกิจใต้ดิน (Underground Economy) หรือเศรษฐกิจผิดกฎหมาย (Illegal Economy) หรือเศรษฐกิจสีดำ (Black Economy) หรือเศรษฐกิจสีเทา หมายถึง กิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ไม่ได้ถูกบันทึกไว้ในบัญชีรายได้ประชาชาติ เป็น กิจกรรมที่ไม่มีการเสียภาษี และกฎหมายไม่ให้การรับรอง กิจกรรมต่างๆ ประกอบไปด้วย

- 1) ธุรกิจนอกกฎหมาย เช่น หวยใต้ดิน บ่อนการพนัน พนันฟุตบอล จับยี่เกี การค้ายาเสพติด การปล่อยเงินกู้นอกระบบ และเพศพาณิชย์
- 2) การคอร์รัปชันทั้งในภาครัฐและภาคเอกชน เช่น การคอร์รัปชันเงินนโยบาย การออกกฎหมายเพื่อเอื้อประโยชน์ให้แก่ธุรกิจของนักการเมือง เงินใต้โต๊ะจากโครงการจัดซื้อจัดจ้างให้กับนักการเมืองและข้าราชการ และส่วยต่างๆที่ตำรวจเรียกเก็บจากพ่อค้าและนักธุรกิจ เป็นต้น
- 3) การหลีกเลี่ยงภาษีของนักธุรกิจเอกชนและธุรกิจบางประเภท
- 4) ธุรกิจนอกระบบ เช่น มอเตอร์ไซค์รับจ้าง รถตู้โดยสารผิดกฎหมาย สุราพื้นบ้าน ธนาคาร หมู่บ้าน กลุ่มออมทรัพย์ต่างๆ รวมถึงแม่ค้าหาบเร่งแผงลอย

นอกจากนี้ ธุรกิจนอกระบบมีผลกระทบต่อสังคมไม่เท่าเทียมกัน บางประเภทมีผลเสีย ต่อสังคมมาก บางประเภทไม่มีใครมีผลเสียต่อสังคม หากเจาะจงธุรกิจนอกระบบที่มีผลเสียต่อสังคมก็ จะอยู่ในประเภทที่ 1-3 คือธุรกิจนอกกฎหมาย การการคอร์รัปชัน และการหลีกเลี่ยงภาษี ในทาง

ตรงกันข้ามธุรกิจนอกระบบที่เป็นผลดีต่อสังคม ได้แก่ มอเตอร์ไซค์รับจ้าง รถตู้โดยสาร ธนาคารหมู่บ้าน กลุ่มออมทรัพย์ และแม่ค้าหาบเร่แผงลอย

ILO ยังได้กำหนดคุณลักษณะของเศรษฐกิจนอกระบบไว้ 8 ประการ คือ

1. ผู้ประกอบการที่มีการจ้างแรงงานน้อยกว่า 10 คน และส่วนใหญ่อาจเป็นบุคคลในครอบครัว
- 2) มีความหลากหลายของกิจกรรม เช่น ค้าปลีก ค้าส่ง การซ่อมแซมต่างๆ การก่อสร้าง การบริการส่วนบุคคล และอุตสาหกรรม
- 3) มีการเกิดขึ้นและหายไปได้ง่ายกว่าเศรษฐกิจในระบบ (Formal sector)
- 4) มีเงินทุนต่ำ
- 5) ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจที่ใช้แรงงานที่ไม่ต้องการทักษะระดับสูง
- 6) ผู้ทำงานจะเรียนรู้ทักษะจากการทำงาน
- 7) นายจ้างและลูกจ้างมีข้อตกลงกันแบบไม่เป็นทางการ ลูกจ้างอาจได้สิทธิหรือสวัสดิการเพียงเล็กน้อย
- 8) ธุรกิจของเศรษฐกิจนอกระบบ (Informal sector) ไม่ได้อยู่เพียงลำพัง แต่เชื่อมกับภาคเศรษฐกิจอื่นที่เป็นระบบ และเพิ่มขนาดขึ้นจนกลายเป็นส่วนหนึ่งของเศรษฐกิจโลก

(Sethuraman, อ้างถึงใน วัลลภ มั่นแน่น, 2541: 9-10) แบ่งกิจกรรมเศรษฐกิจนอกระบบออกเป็น 4 กลุ่ม คือ ผู้ลงทุนรายย่อย (Entrepreneurs), คนฝึกงานในร้านค้า (Establishment Workers), ผู้ทำงานอิสระ (Independent Workers) และคนงานชั่วคราว (Casual Workers)

แนวความคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับลักษณะของเศรษฐกิจนอกระบบนั้น ส่วนใหญ่มักพูดถึงระบบการผลิต 2 รูปแบบ คือแบบทุนนิยม และแบบดั้งเดิม กรอบแนวคิดเศรษฐกิจนอกระบบจำแนกออกเป็น 3 กลุ่มหลัก (Becker, 2004: 10 , อ้างถึงใน สมภพ แสงกุล, 2553: 65)

### 3.1.1 กลุ่ม Dualist School

เป็นกลุ่มที่เชื่อว่าเศรษฐกิจเมืองถูกแบ่งเป็น 2 ระดับแตกต่างกันอย่างชัดเจน มีความแตกต่างกันของลักษณะที่เป็นแบบดั้งเดิม (Tradition) และแบบทุนนิยมสมัยใหม่ (Modern) โดยแบ่งออกเป็น

Formal และ Informal Sector โดยผู้ริเริ่มคือ International Labor Organization (ILO) ในปี ค.ศ. 1972 ได้ดำเนินการศึกษาในประเทศเคนยา โดยใช้ “ลักษณะกิจกรรม” ทั้งในด้านการตลาดและตัวกิจการเป็นเกณฑ์ในการแบ่งแยกความแตกต่างระหว่าง Formal และ Informal Sector ดังนี้

#### ลักษณะของ Informal Sector

- เข้าสู่กิจกรรมง่าย
- ใช้ทรัพยากรที่มีในท้องถิ่น
- เป็นกิจการของครอบครัว
- กิจการขนาดเล็ก
- ในวิธีการผลิตใช้แรงงานคนเป็นส่วนใหญ่ และประยุกต์ใช้เทคโนโลยีแบบง่ายๆ
- อาศัยทักษะได้มาจากภายนอกระบบโรงเรียน
- ไม่อยู่ภายใต้ข้อบังคับตามกฎหมายและมีการแข่งขันสูง

ลักษณะรูปแบบของกิจกรรมเศรษฐกิจนอกระบบของ ILO จึงหมายถึงกิจกรรมที่มีขนาดเล็ก ใช้แรงงานเป็นปัจจัยในการผลิต จึงไม่ต้องมีการใช้เงินลงทุน เทคโนโลยีและทักษะการประกอบการสูง ตลอดจนไม่มีกฎระเบียบหรือแบบแผนการดำเนินงานที่กำหนดควบคุมโดยทางการตลาด กิจกรรมนอกระบบจึงเป็นตลาดเปิดที่ค่อนข้างที่มีการแข่งขันสูงและมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ Dualist เป็นกลุ่มที่มีแนวคิดที่ภาคเศรษฐกิจนอกระบบเป็นเพียงปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นเพียงชั่วคราว ในช่วงที่เศรษฐกิจที่มีการเปลี่ยนผ่านจากภาคเศรษฐกิจที่ล้าหลังไปเป็นภาคอุตสาหกรรมสมัยใหม่เท่านั้น เนื่องจากภาคเศรษฐกิจในระบบยังไม่เติบโตมากพอที่จะดูดซับแรงงานเข้าสู่ระบบได้ทั้งหมด เมื่อแรงงานกลุ่มนี้ไม่สามารถเข้าสู่ระบบได้จึงก่อให้เกิดกระบวนการเศรษฐกิจนอกระบบขึ้น นอกจากนี้ กิจกรรมทางเศรษฐกิจในระบบและนอกระบบมีการแยกออกจากกัน และกิจกรรมในส่วนภาคนอกระบบจะค่อยๆหายไปจากระบบเศรษฐกิจ อันเป็นผลจากแรงจูงใจของผลตอบแทนที่สูงกว่าในภาคเศรษฐกิจในระบบซึ่งมีความทันสมัย

#### 3.1.2 กลุ่ม Structuralist School

กลุ่ม Structuralist School เสนอแบบจำลองเพื่อแสดงให้เห็นแนวคิดที่แตกต่างจากกลุ่ม Dualist ว่าเศรษฐกิจในระบบและเศรษฐกิจนอกระบบมีความสัมพันธ์กันอย่างชัดเจน โดยพิจารณา

ด้านขนาด ประเภทการจ้างงานหรือการจัดการผลิต และผลผลิต เชื่อมโยงไปสู่การเติบโตของ ตลาดแรงงาน การเป็นอุตสาหกรรม การย้ายถิ่นจากชนบทมาสู่เมือง และความยากจน

บทบาทสำคัญของเศรษฐกิจนอกระบบในกลุ่มนี้คือ เป็นกลยุทธ์เพื่อความอยู่รอดของคนยากจน อันเป็นผลจากการที่ภาคการผลิตต้องมีการปรับลดต้นทุน เพื่อรักษาสถานะความได้เปรียบในการแข่งขันเอาไว้ ซึ่งแนวทางหนึ่งก็คือ การส่งมอบงานในกระบวนการผลิตให้ภาคนอกระบบเป็นผู้ดำเนินการแทน เพื่อหวังที่จะลดต้นทุนต่างๆที่จะเกิดขึ้นจากกิจกรรมในภาคเศรษฐกิจในระบบ เช่น ค่าจ้างแรงงานที่ปรับตัวสูงขึ้น รวมถึงสวัสดิการต่างๆที่ต้องจ่ายตามกฎหมายกำหนด เป็นต้น เศรษฐกิจนอกระบบจึงเป็นกลไกสำคัญในการสนับสนุนเศรษฐกิจในระบบและมีความเชื่อมโยงกันอย่างแยกไม่ออก กลุ่ม Structuralist นี้ยังเชื่อว่านอกจากเศรษฐกิจนอกระบบช่วยส่งเสริมและป้องกัน วิกฤติบราคาถูกให้แก่เศรษฐกิจในระบบเติบโตขึ้นได้ ตัวอย่างเช่น โรงงานอุตสาหกรรมของกลุ่มประเทศเศรษฐกิจที่พัฒนาแล้วจ้างโรงงานอุตสาหกรรมที่อยู่ในเศรษฐกิจนอกระบบของประเทศที่กำลังพัฒนาให้ผลิตสินค้าป้อนให้ตนเอง เนื่องจากมีต้นทุนในการผลิตที่ถูกกว่า และทำให้โรงงานตนเองได้กำไรมากขึ้นด้วย เป็นต้น

### 3.1.3 กลุ่ม Legalist School

สำหรับแนวคิดนี้เน้นการอธิบายถึงเหตุผลและการคงอยู่ของเศรษฐกิจนอกระบบว่าเป็นผลมาจากต้นทุนของการปฏิบัติตามกฎหมาย โดยเห็นว่า การดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจนอกระบบเกิดจากการตอบสนองอย่างมีเหตุผลของผู้ประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กมาก (Micro-entrepreneur) ต่อกฎระเบียบของหน่วยงานภาครัฐ ที่มีลักษณะไม่เอื้ออำนวยต่อการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ซึ่งทำให้ต้นทุนการดำเนินงานสูงและเกิดความเสียเปรียบในการแข่งขัน กล่าวคือในบางประเทศการ ก่อตั้งธุรกิจในระบบใช้เวลายาวนาน ยังไม่รวมถึงปัญหาการได้มาซึ่งกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน เช่น ที่ดิน หรือ การค้นพบทางวิทยาศาสตร์ กระบวนการในการได้มาซึ่งกรรมสิทธิ์ที่ซับซ้อนและใช้เวลายาวนาน ขัดขวางแม้กระทั่งผู้ประกอบการซึ่งต้องการเพียงตั้งร้านค้าของตน

จากหนังสือของ เฮอร์นันโด เดอ โซโต (Hernando De Soto) เรื่องความลึกลับของระบบทุนนิยม (The Mystery of Capitalism) อธิบายโดยยกตัวอย่างประกอบถึงความยุ่งยากในการได้มาซึ่งกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน ในบางประเทศ เช่น ฟิลิปปินส์ จำเป็นต้องผ่านขั้นตอนทางราชการถึง 168 ขั้นตอน เกี่ยวข้องกับหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนถึง 53 หน่วยงาน และใช้เวลา 13-25 ปี ใน

อียิปต์ต้องผ่านขั้นตอนทางราชการ 77 ขั้นตอน เกี่ยวข้องกับหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนถึง 31 หน่วยงาน และใช้เวลา 5-14 ปี ในเฮติต้องผ่าน 111 ขั้นตอน และใช้เวลาประมาณ 12 ปี และถึงแม้ว่าจะมีกรรมสิทธิ์แล้วก็ตาม ผู้ประกอบการอาจจะต้องประสบกับค่าใช้จ่ายที่สูงมากจนน่าแปลกใจ รวมไปถึงข้อกำหนดของใบอนุญาตที่มีความสลับซับซ้อน สถาบันวิจัยทางด้านเศรษฐศาสตร์ของฮาร์วาร์ดเพิ่งเผยแพร่ผลการสำรวจที่เกี่ยวข้องกับข้อกำหนดของหน่วยงานราชการในการขอจัดตั้งธุรกิจ ใน 75 ประเทศ ผลการสำรวจชี้ว่าดีที่สุด ได้แก่ ประเทศแคนาดา มีขั้นตอนที่จะต้องปฏิบัติ 2 ขั้นตอน ใช้เวลา 2 วัน และใช้เงิน 280 ดอลลาร์สหรัฐฯ ในขณะที่ประเทศโบลีเวีย มีขั้นตอน 20 ขั้นตอน ใช้เวลา 82 วัน และใช้เงินถึง 2,696 ดอลลาร์สหรัฐฯ อีกทั้งความยุ่งยากของผู้ประกอบการและต้นทุนที่สูงขึ้นไม่ได้หายไปหลังจากการจดทะเบียนธุรกิจเสร็จเรียบร้อยแล้ว ผู้ประกอบการยังต้องปฏิบัติตามข้อบังคับด้านการบริหารงานและปฏิบัติงาน นับตั้งแต่ข้อกำหนดที่จะต้องยื่นเอกสารเพื่อควบคุมการนำเข้าและส่งออก อัตราดอกเบี้ย และราคา (วรพล โสคติยานุรักษ์, 2550: 24-25)

นอกจากนี้ เดอ โซโต ยังให้ความเห็นว่าเศรษฐกิจนอกระบบไม่ใช่เศรษฐกิจที่ล่าช้า ยุ่งเหยิง และไร้ระเบียบแบบแผนอย่างที่เข้าใจกัน แต่มีกฎเกณฑ์และกฎระเบียบของตัวเองที่อาจแตกต่างออกไปจากเศรษฐกิจในระบบ

### 3.1.4 กลุ่ม Voluntarist School

กลุ่ม Voluntarist เป็นกลุ่มแนวคิดเศรษฐกิจนอกระบบที่เกิดขึ้นล่าสุด โดยมีแนวคิดเรื่องเศรษฐกิจนอกระบบกับเศรษฐกิจในระบบแบบเป็นชุดทางเลือก (Choice) ของแรงงาน จากการศึกษากรณีของประเทศ Mexico ที่พบว่าแรงงานเลือกทำงานเพราะมีความสุขมากกว่ารายได้ที่ได้รับ ต่างจากในอดีตที่ต้องการความมั่นคงทั้งในด้านรายได้ เงินออม สาธารณสุข ในการประกอบอาชีพ อีกทั้งเมื่อมีการเปรียบเทียบและวิเคราะห์ต้นทุนทางเศรษฐกิจระหว่างภาคนอกระบบและในระบบแล้ว ทำให้มีแรงงานและผู้ประกอบการสมัครใจและเลือกที่จะอยู่ในเศรษฐกิจนอกระบบมากกว่าด้วยเหตุผลต่างๆ เช่น ภาษีเงินเดือน, ประกันสังคม, ค่าเช่า, กฎระเบียบทางการค้า และค่าใช้จ่ายต่างๆเพื่อการก่อตั้งธุรกิจในระบบ เป็นต้น กล่าวอีกนัยหนึ่งคือกลุ่ม Voluntarist เชื่อว่ามีแรงงานและผู้ประกอบการที่มีความสามารถในการประกอบอาชีพของเศรษฐกิจในระบบได้แต่เลือกที่จะไม่ทำ

### 3.2 กระบวนการเป็นเมือง (Urbanization)

กระบวนการเป็นเมืองเป็นปฏิกริยาของการตอบโต้กันระหว่างกระบวนการเรียนรู้และ

กระบวนการทางสังคมที่ทำให้เกิดปรากฏการณ์ทางวัฒนธรรมรูปแบบของเมือง ดังนี้

- 1) เป็นที่อยู่อาศัยของคนหลากหลาย ในด้านเชื้อชาติ ศาสนา ภาษา วัฒนธรรม และประเพณี
- 2) เป็นที่รวบรวมอาชีพผู้ใช้แรงงานที่มีความเชี่ยวชาญสูง เช่น แพทย์ วิศวกร ทนายความ
- 3) เป็นที่รวบรวมกิจกรรมในเชิงพาณิชย์ (Commercialization) ไม่ใช่เกษตรกรรม เช่น ย่านศูนย์การค้า สำนักงาน บริษัท อุตสาหกรรม เป็นต้น
- 4) เป็นตลาดทางด้านเศรษฐกิจ หมายถึง เป็นศูนย์กลางการซื้อขายแลกเปลี่ยนในด้านการผลิต แหล่งสินค้า และวัตถุดิบ
- 5) เป็นที่ที่มีความขัดแย้งระหว่างการเปลี่ยนแปลงและการอนุรักษ์ หมายถึง เป็นบริเวณที่จะมีการเปลี่ยนแปลงสภาพจากเดิมไปอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง ซึ่งทำลายความเป็นอยู่แต่เดิม
- 6) เป็นที่ที่มีการพัฒนาความก้าวหน้าทางวิชาการและศิลปะ หมายถึงเป็นศูนย์รวมของศิลปะวิทยาการต่างๆ
- 7) เป็นศูนย์กลางเมืองและการปกครองของรัฐ

ในด้านกระบวนการเปลี่ยนแปลงความเป็นเมืองจะเกิดขึ้นได้ดังนี้

- 1) คุณค่าของความเป็นเมืองได้แพร่กระจายออกไป หมายความว่า สภาพความเป็นเมืองที่มีแต่ความเจริญต่างๆ ความสวยงามได้ถูกนำไปเป็นแบบอย่างในการพัฒนาในถิ่นอื่นๆ
- 2) มีการย้ายถิ่นจากชนบทเข้าสู่เมือง จึงทำให้สภาพของชุมชนมีการขยายตัวขึ้นและเจริญขึ้นจนตั้งเป็นเมือง
- 3) มีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบพฤติกรรมให้มีลักษณะเหมือนคนเมือง หมายถึง รูปแบบชีวิตด้านต่างๆที่แตกต่างไปจากสังคมชนบท

กระบวนการเป็นเมืองจะมีสิ่งบ่งชี้ในการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญคือจำนวนประชากรที่อาศัยอยู่ในพื้นที่ที่เรียกว่า “เมือง” และโครงสร้างทางเศรษฐกิจของชุมชนที่เปลี่ยนแปลงไป โดยตัวแปรที่ทำให้พื้นที่มีการเปลี่ยนแปลงหรือขยายตัวเป็นเมืองเกี่ยวข้องกับความเจริญก้าวหน้า และการอพยพเข้ามาของประชากร ซึ่งกระบวนการการกลายเป็นเมืองของกลุ่มประเทศพัฒนาแล้วกับกลุ่มประเทศกำลังพัฒนาจะมีความแตกต่างกัน นิพนธ์ เทพวัลย์ (2515) กล่าวว่ากระบวนการกลายเป็นเมืองในประเทศกำลังพัฒนาแตกต่างจากประเทศพัฒนาแล้ว โดยในยุคโรประยะหลังช่วงศตวรรษที่ 19 มีความแตกต่างในด้านการเพิ่มประชากรระหว่างเมืองกับชนบท ซึ่งเมืองในยุคนี้มีการเพิ่มจำนวน



ประชากรในระดับต่ำ แต่มีความต้องการแรงงานมากเพราะเป็นระยะที่เมืองกำลังพัฒนาและเปลี่ยนมาเป็นประเทศอุตสาหกรรม ส่วนการเพิ่มของประชากรในชนบทอยู่ในอัตราสูง และจากความเจริญก้าวหน้าทางเทคโนโลยีด้านต่างๆ ส่งผลให้เกษตรกรในชนบทใช้แรงงานน้อยลงกว่าเดิมแต่ได้ผลผลิตที่มากขึ้น ทำให้แรงงานส่วนเกินในชนบทย้ายถิ่นฐานเข้ามาทำงานในเมืองซึ่งกำลังขาดแคลนแรงงาน รวมทั้งการจ้างงานในเมืองยังให้ผลตอบแทนในอัตราที่สูง จะเห็นได้ว่ากระบวนการเปลี่ยนแปลงกลายเป็นเมืองในประเทศพัฒนาแล้วเป็นไปทีละขั้นตอน เป็นการเปลี่ยนสภาพจากสังคมชนบทมาเป็นสังคมเมือง โดยสามารถเปลี่ยนแรงงานส่วนเกินในชนบทให้เป็นประโยชน์ต่อการขยายตัวของอุตสาหกรรมในเมือง ขึ้นของความเป็นเมืองและการขยายขนาดของเมืองจึงเกิดควบคู่กันกับการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ ในขณะที่กระบวนการเป็นเมืองและการขยายขนาดของเมืองในประเทศกำลังพัฒนานั้น ไม่จำเป็นต้องขึ้นอยู่กับการพัฒนาเศรษฐกิจและการย้ายถิ่นจากชนบทเข้าสู่เมือง แต่เป็นผลจากการเพิ่มของประชากรตามธรรมชาติ เมืองของประเทศกำลังพัฒนาอัตราการเพิ่มของประชากรตามธรรมชาติในอัตราที่สูงอยู่แล้ว แต่การพัฒนาทางเศรษฐกิจและการขยายตัวของอุตสาหกรรมยังอยู่ในระดับต่ำ ดังนั้นการย้ายถิ่นจากชนบทเข้าสู่เมืองจึงไม่ได้มีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ

กระบวนการเป็นเมืองเป็นตัวการที่เกิดขึ้นในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ Smeler เชื่อว่านอกจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีทางด้านต่างๆจากแบบดั้งเดิมมาเป็นการใช้ความรู้ทางวิทยาศาสตร์แล้ว การเคลื่อนย้ายของประชากรจากชนบทเข้าสู่ในเมืองเป็นอีกกระบวนการหนึ่งที่ทำให้ประเทศเกิดการพัฒน และกระบวนการเป็นเมืองนี้นอกจากมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจแล้ว ยังสำคัญต่อการเปลี่ยนแปลงทางสังคมในแง่ที่สร้างความทันสมัยให้แก่ชนบท โดยผ่านการกระจายทางนวัตกรรม (Innovation Diffusion) และสร้างความทันสมัยให้แก่คนในเมืองโดยผ่านทางสภาพแวดล้อมแบบเมือง นิพนธ์ วิเชียรน้อย (2558)

Hackenbergs ศึกษากระบวนการการกลายเป็นเมืองในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยศึกษากรณีของประเทศมาเลเซีย อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ และไทย) เน้นเรื่องของสาขาเศรษฐกิจนอกระบบและกระบวนการการกลายเป็นเมืองแบบกระจาย (Process of Diffuse Urbanization) ในช่วงปี ค.ศ. 1960-1980 โดยอธิบายว่าประเทศกำลังพัฒนามีการนำเข้าโดยตรงของระบบการผลิตทางอุตสาหกรรมที่สมบูรณ์แบบทางด้านเทคโนโลยีและเน้นการใช้ทุนโดยไม่มีการตัดแปลง แต่ให้ค่อยๆ เข้ากับสภาพการณ์ของประเทศมาใช้ในสภาพแวดล้อมทางสังคมซึ่งมีเศรษฐกิจที่อยู่บนรากฐานของ

การทำการเกษตรขนาดใหญ่ และมีโครงสร้างของการบริหารและการค้าที่มีสำนักงานใหญ่อยู่ในเมืองที่เป็นเมืองเอกนคร ผลที่ตามมาคือมีการเคลื่อนย้ายของประชากรจากชนบทเข้ามาหางานทำในเมืองอย่างมากมาย จนกระทั่งสาขาเศรษฐกิจในระบบ (Formal Sector) ขยายตัวไม่ทันกับการเพิ่มจำนวนประชากรของเมือง แรงงานจำนวนมากจึงเข้าสู่สาขาเศรษฐกิจนอกระบบ (Informal Sector) Hackenberg คาดว่าในช่วง 10 ปีต่อจากการศึกษาของเขา คือปี ค.ศ. 1990 เป็นต้นไป รูปแบบของกระบวนการการกลายเป็นเมืองในประเทศแถบเอเชียจะไม่ใช่เมืองที่มีความหนาแน่นสูงอย่างที่กำลังเป็นอยู่ แต่จะเป็นกระบวนการการกลายเป็นเมืองแบบกระจายมากกว่า

### 3.2.1 กระบวนการเป็นเมืองในประเทศที่พัฒนาแล้วและกำลังพัฒนา

สาเหตุที่ทำให้เกิดเมืองของกระบวนการเป็นเมืองในประเทศที่พัฒนาแล้วและกำลังพัฒนาที่เหมือนกันคือด้านการขยายตัวของประชากรในชนบท เนื่องจากมีอัตราการเกิดมากกว่าอัตราการตาย และอัตราการเกิดของประชากรในเมืองต่ำกว่าในชนบท เพราะความเจริญทางด้านสาธารณสุขทำให้ประชากรในชนบทอพยพเข้าสู่เมือง ในทางตรงกันข้ามสาเหตุที่แตกต่างกันของกระบวนการเป็นเมืองในประเทศที่พัฒนาแล้วและกำลังพัฒนาคือในประเทศที่พัฒนาแล้ว การเพิ่มของประชากรสอดคล้องกับการพัฒนาเศรษฐกิจ เนื่องจากมีการปฏิวัติอุตสาหกรรม ส่วนประเทศที่กำลังพัฒนาการเพิ่มของประชากรไม่สอดคล้องกับการพัฒนาเศรษฐกิจ นอกจากนี้สาเหตุของการอพยพของประชากรชนบทเข้าสู่เมืองมีความแตกต่างกันคือในประเทศที่พัฒนาแล้วจะมีปัจจัยดึง (Pull Factors) หรืออุปสงค์ต่อแรงงานที่เกิดจากการสร้างกิจกรรมทางเศรษฐกิจในเมืองที่เพิ่มมากขึ้น เช่น ค่าแรงในภาคอุตสาหกรรม ส่วนในประเทศกำลังพัฒนาเกิดจากปัจจัยหลัก (Push Factors) เนื่องจากการเจริญเติบโตของเมืองไม่ได้มีฐานจากการพัฒนาอุตสาหกรรมที่เพียงพอ เกิดความแตกต่างระหว่างคนเมืองกับคนชนบทที่ยากจน ทำให้เกิดการอพยพเข้าเมืองเพื่อแสวงหาโอกาสทางเศรษฐกิจ

ปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นในกระบวนการการกลายเป็นเมืองของประเทศกำลังพัฒนาเกิดจาก

1) กระบวนการเป็นเมืองเกินระดับ (Over-Urbanization) เกิดขึ้นเมืองมีคนจำนวนมากเกินกว่าที่จะอยู่ได้อย่างมีประสิทธิภาพในระบบสังคมและเศรษฐกิจเมือง และการที่มีประชากรของประเทศอาศัยอยู่ในเมืองเกินมากกว่าที่ระดับของการพัฒนาเศรษฐกิจจะรองรับได้ ซึ่งมีสาเหตุจากการโยกย้ายของประชากรจากชนบทเข้าสู่เมืองอันเนื่องมาจากแรงผลักดัน มีผลทำให้การเติบโตของเมืองผิดปกติในแง่ที่ว่าไม่มีรากฐานมาจากการพัฒนาอุตสาหกรรมที่เพียงพอ ขัดขวางการพัฒนาเศรษฐกิจ

เกิดเอกนคร เกิดชุมชนแออัดเสื่อมโทรม และการที่มีคนจำนวนมากในเศรษฐกิจนอกระบบ (Informal Sector)

2) เอกนครหรือเมืองโตเดี่ยว (Primate City) เป็นปรากฏการณ์ที่เมืองเมืองหนึ่งซึ่งโดยส่วนใหญ่มักจะเป็นเมืองหลวงที่มีบทบาทนำในประเทศและดึงดูดทรัพยากรของประเทศเป็นจำนวนมาก ลักษณะสำคัญของเมืองเอกนครหรือเมืองโตเดี่ยวคือเติบโตเร็วและมีขนาดของประชากรใหญ่กว่าเมืองที่มีขนาดใหญ่เป็นที่สองในประเทศมาก

3) กระบวนการเป็นเมืองต่ำกว่าระดับ (Under-Urbanization) เกิดจากการที่ประเทศกำลังพัฒนาไม่มีเมืองขนาดต่างๆ ไล่ๆ กัน และไม่มี การกระจายตัวของเมืองอย่างสม่ำเสมอในพื้นที่ทั่วประเทศ กล่าวคือไม่มีระบบชุมชนเมือง (Urban System) ทำให้เกิดผลตามมาคือพื้นที่บางแห่งได้รับการบริการแบบเมือง เกิดช่องว่างระหว่างประชากรในเมืองกับชนบท และทำให้เกิดการเกิดขึ้นของอุตสาหกรรมข้างล่าง เพราะการกระจายตัวที่ไม่สม่ำเสมอของความประหยัดจากภายนอก

### 3.2.2 การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจต่อกระบวนการเป็นเมือง

การที่ผลผลิตที่แท้จริงของระบบเศรษฐกิจเพิ่มขึ้นเกิดจากการขยายของกำลังการผลิต (Production Capacity) ในระยะยาว โดยปัจจัยที่ก่อให้เกิดการขยายตัวของกำลังผลิต ได้แก่ การเพิ่มขึ้นทั้งปริมาณและคุณภาพของทรัพยากรธรรมชาติและทรัพยากรมนุษย์ และความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี ซึ่งการวัดความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจมี 2 วิธี คือ

1) การวัดอัตราเพิ่มของมูลค่าผลิตภัณฑ์ประชาชาติเบื้องต้นที่แท้จริง (Real GNP) ซึ่งหากกำลังการผลิตของระบบเศรษฐกิจมีการขยายตัวก็จะทำให้ผลผลิตที่แท้จริงของประเทศเพิ่มขึ้น

2) การวัดอัตราเพิ่มของมูลค่าผลิตภัณฑ์ประชาชาติเบื้องต้นที่แท้จริงเฉลี่ยต่อบุคคล (Real GNP per Capita) วิธีนี้เป็นวิธีที่ดีกว่า เพราะคำนึงถึงการเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากรด้วย จึงสามารถสะท้อนถึงมาตรฐานการครองชีพของประชาชนได้ กล่าวคือ หากสินค้าหรือบริการเพิ่มขึ้นในอัตราที่ต่ำกว่าการเพิ่มขึ้นของประชากร มาตรฐานการครองชีพของประชาชนจะลดลง

การเจริญเติบโตของชุมชนเมืองเกิดจากพื้นฐานทางเศรษฐกิจที่เกี่ยวข้องระหว่างโลกาภิวัตน์ (Globalization) เศรษฐกิจมหภาค (Macro Economy) ภาวะเศรษฐกิจของประเทศ (National Economic Performance) และกระบวนการเป็นเมือง (Urbanization) รวมถึงเรื่องการผลิต การจ้างงาน ความยากจน และความยั่งยืน จำนวนเงินของการลงทุนในอนาคตในการพัฒนาเมือง (ที่อยู่

อาศัย โครงสร้างพื้นฐาน และบริการสาธารณะต่างๆ) และการคาดการณ์ล่วงหน้าในด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ซึ่งประเด็นดังกล่าวข้างต้นมีผลต่อการบริหารจัดการชุมชนเมือง ซึ่งถ้าผู้บริหารเมืองมีความเข้าใจในประเด็นต่างๆ ที่เกี่ยวกับการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของเมือง ก็จะสามารถช่วยในการตัดสินใจในการบริหารจัดการเมือง ในความหมายของการวัดการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ โดยทั่วไปจะหมายถึงเรื่องที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมทางเศรษฐกิจในการจัดการจำหน่ายสินค้าให้ตรงกับความต้องการของมนุษย์แต่ละคน เนื่องจากการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของบริษัทห้างร้านและอุตสาหกรรมของประเทศภูมิภาคหมายถึงการเพิ่มขึ้นของผลผลิตของสินค้านั้นๆ

ในทางทฤษฎีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจจะมองด้านอุปสงค์และอุปทาน (Demand and Supply) โดยอธิบายถึงหน่วยธุรกิจและพิจารณาเรื่องของตัวเงินที่หมุนเวียนอยู่ในหน่วยธุรกิจนั้นๆ เป็นหลัก การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจคือการเพิ่มการใช้ทรัพยากรที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน เช่น การใช้ประโยชน์ที่ดินที่ว่างเปล่า หรือการเพิ่มแรงงานโดยการเพิ่มจำนวนคนงาน ซึ่งสอดคล้องกับการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของเมือง ซึ่งมีผลมาจากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจของประเทศและเมืองโดยเชื่อมโยงกับกระบวนการเป็นเมือง

### 3.3 แนวความคิดเกี่ยวกับทำเลที่ตั้งและรูปแบบการใช้ที่ดินของเมือง

#### 3.3.1 แนวความคิดเกี่ยวกับทำเลที่ตั้ง

ทำเลที่ตั้ง (Location) ในทางความหมายของภูมิศาสตร์มนุษย์หมายถึงตำแหน่งบนพื้นผิวโลก โดยการกล่าวถึงตำแหน่ง (Position) ของมนุษย์และสถานที่บนพื้นผิวโลก แบ่งเป็น 2 อย่าง (1) ทำเลที่ตั้งสมบูรณ์ (Absolute Location) เป็นที่ตั้งที่ถูกต้องโดยใช้ระบบกริด ละติจูด ลองจิจูด ซึ่งเป็นวิธีที่ยอมรับกันและเป็นวิธีแสดงที่ตั้งแท้จริง (2) ทำเลที่ตั้งสัมพัทธ์ (Relative Location) เป็นที่ตั้งสัมพันธ์กับสิ่งรอบข้าง ความรู้เกี่ยวกับทำเลที่ตั้งเป็นสิ่งสำคัญต่อความเข้าใจในเรื่องของการพึ่งพากัน (Independence) ทั้งในระดับท้องถิ่น ภูมิภาค ประเทศ ในการเลือกทำเลที่ตั้งนั้นจะต้องเลือกบริเวณหรือตำแหน่งที่จะทำให้ธุรกิจสามารถประกอบกิจกรรมได้ โดยพิจารณาถึงกำไร ค่าใช้จ่าย ความสัมพันธ์กับลูกค้า ความสัมพันธ์กับพนักงาน และปัจจัยที่สำคัญอื่นๆ ตลอดจนระยะเวลาที่ผู้ประกอบการประสงค์จะประกอบกิจกรรมชนิดนั้น โดยทั่วไปจะพยายามหาแหล่งที่ตั้งที่เหมาะสม

สำหรับสินค้าประเภทนั้นๆ และก่อให้เกิดผลประโยชน์โดยรวมจากการเลือกทำเลที่ตั้งสูงสุด แต่เสียค่าใช้จ่ายต่ำสุดเท่าที่สามารถจะเป็นไปได้

หลักการกำหนดที่ตั้ง (Location) ของกิจกรรมประเภทต่างๆ อาจจะสรุปปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการใช้ที่ดิน ดังนี้

1) ปัจจัยด้านกายภาพ ได้แก่ ความสูงต่ำของพื้นที่ ความชัน แสงแดด ลม รวมถึงความแตกต่างของเนื้อดิน ลักษณะกายภาพเหล่านี้จะแตกต่างกันไปตามส่วนต่างๆ ของเมืองจะมีผลต่อการเลือกลงทุนก่อสร้างบนพื้นที่

2) ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ เป็นการประเมินค่าผลตอบแทนบนพื้นที่ออกมาเป็นตัวเงิน ผลตอบแทนที่เป็นตัวเงินนี้เจ้าของที่ดินหรือนักลงทุนจะคิดจากกำไรสุทธิหลังจากหักค่าใช้จ่ายอื่นๆ ออกแล้ว โดยจะพยายามที่ผลตอบแทนมากที่สุดเท่าที่จะทำได้ ซึ่งปัจจัยทางเศรษฐกิจนี้ที่อิทธิพลมากที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับปัจจัยอื่นๆ

3) ปัจจัยทางสังคม การใช้ที่ดินบางประเภทนั้นไม่สามารถอธิบายได้โดยลักษณะกายภาพหรือผลตอบแทนทางเศรษฐกิจ แต่เป็นเรื่องของความพึงพอใจ ค่านิยม และความเชื่อ

ในการเลือกทำเลที่ตั้งของสถานประกอบการค้าและธุรกิจทางบริการ สามารถจำแนกประเภทของทำเลที่ตั้งออกเป็น 6 ประเภท คือ

1) ย่านการค้าในเมือง (Central Business District) เป็นทำเลที่เกิดของห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ และร้านขายสินค้าเฉพาะอย่าง เป็นบริเวณที่ผู้คนผ่านไปมาอย่างหนาแน่นเพื่อติดต่อธุรกิจและทำงาน

2) ย่านการค้าชั้นสอง (Secondary Shopping District) เป็นย่านการค้าที่ประชาชนหนาแน่นรองจากย่านการค้าในตัวเมือง ร้านค้าที่ตั้งอยู่ในย่านการค้านี้จะขายสินค้าที่มีลักษณะเหมือนกับย่านการค้าในตัวเมือง แต่ขนาดและจำนวนร้านค้าแต่ละประเภทจะเล็กลงและมุ่งที่จะขายสินค้าให้กับประชาชนบางส่วนเท่านั้น

3) ศูนย์การค้า (Shopping Center) เป็นสถานที่รวมธุรกิจการค้าหลายประเภทและหลายร้านค้าอยู่รวมในอาคารเดียวกัน โดยมีการบริการโดยกลุ่มบุคคล

4) ย่านการค้าตามแนวถนน (String Street) เป็นลักษณะย่านการค้าที่มีร้านค้าสองข้างถนนที่เชื่อมไปสู่ตัวเมือง มุ่งขายสินค้าและบริการแก่ผู้ที่สัญจรผ่านไปมา ตามแนวถนนสายหลักของเมือง

และถนนสำหรับรถวิ่งด้วยความเร็วสูงนั้นมักมีย่านการค้าเกิดขึ้น โดยจะมีลักษณะของย่านการค้าและชนิดของร้านค้าในรูปแบบต่างๆกันไป

4.1 ย่านการค้าตามแนวถนนสำหรับเดินทางด้วยความเร็วสูงเชื่อมระหว่างจังหวัด ร้านค้าที่เกิดขึ้นในบริเวณถนนประเภทนี้จะอาศัยจำนวนของประชากรที่สัญจรไปมาเป็นจำนวนมาก เป็นโอกาสของตลาดของร้านค้าเหล่านี้ กิจกรรมการค้าที่มักเลือกทำเลที่ตั้งตามแนวถนนประเภทนี้คือ สถานีปั้มน้ำมัน ภัตตาคาร โรงแรม

4.2 ย่านการค้าที่วางตัวตามแนวถนนสายหลักของเมือง แนวถนนหลักเหล่านี้อาจเป็นถนนที่ตัดจากศูนย์กลางธุรกิจการค้าออกไปสู่เขตชานเมืองหรือถนนหลักในแง่อื่นๆ ร้านค้าที่เกิดขึ้นในตำแหน่งนี้อาศัยความเหมาะสมต่างๆเป็นปัจจัยเสริมเพื่อกิจการของตน เช่น เป็นเขตที่มีการสัญจรของประชากรในตัวเมืองผ่านไปมามาก ดังนั้นโอกาสที่ลูกค้าจับจ่ายซื้อของก็มีมากเช่นกัน หรือเป็นเขตที่มีราคาที่ดินถูกกว่าเขตย่านการค้าภายในศูนย์กลางธุรกิจการค้าของเมือง

4.3 ร้านค้าตามทางแยกหัวมุมถนน เป็นร้านค้าที่ขายสินค้าที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตขั้นพื้นฐานของประชากร เช่น ร้านขายของชำ ร้านตัดผม ร้านขายยา เป็นต้น

5) กลุ่มที่อยู่อาศัยหนาแน่น (Cluster) คือบริเวณที่มีประชากรอาศัยอยู่หนาแน่น เช่น อพาร์ทเมนต์

6) ร้านค้าที่ตั้งอยู่โดดเดี่ยว (Free-Standing Location) เป็นร้านค้าที่ตั้งอยู่ข้างถนนตามตึกแถวริมทางส่วนมากดำเนินงานในระบบครอบครัว และมักจะเป็นบริเวณที่ห่างจากห้างสรรพสินค้าใหญ่ๆพอสมควร

### 3.3.2 แนวคิดด้านเศรษฐศาสตร์เมือง

แนวคิดเศรษฐศาสตร์เมืองเป็นการอธิบายความสัมพันธ์ระหว่างการกระจายตัวของทรัพยากรในโลกซึ่งมีการกระจายทรัพยากรที่ไม่เท่าเทียมกัน เป็นผลให้เกิดการรวมตัวกันของประชากรในพื้นที่บางแห่ง และการเพิ่มขึ้นของทรัพยากรตามศักยภาพของพื้นที่ การเปลี่ยนแปลงของประชากรในพื้นที่หนึ่ง จะส่งผลไปยังการกระจายตัวของทรัพยากรในอีกพื้นที่หนึ่งการเจริญเติบโตของระบบเศรษฐกิจประกอบด้วยปัจจัย 4 ประการ คือการกระจายของทรัพยากร เครื่องมือที่ใช้ในการผลิต ระดับของอุปสงค์ และประสิทธิภาพของระบบราคา โดยการกระจายตัวของทรัพยากรในพื้นที่ต่างๆ หน่วยผลิตจะเลือกที่ตั้งที่เหมาะสมที่สุด เครื่องมือ และวิธีการที่เหมาะสมที่สุด เพื่อให้สามารถสนองความต้องการ

ของตลาดได้มากที่สุด ซึ่งความสัมพันธ์ดังกล่าวเป็นปัจจัยที่กำหนดความเจริญเติบโตของเมือง แนวคิดของเศรษฐศาสตร์เมืองยังระบุว่าทางเลือกที่ตั้งของหน่วยงานเศรษฐกิจยังต้องพิจารณาปัจจัยที่สำคัญ 3 ประการคือ กลไกของตลาดรวมถึงข้อจำกัดในการทำงานของกลไกตลาด การประหยัดจากภายนอก การประหยัดที่เกิดจากการรวมกลุ่ม และค่าขนส่ง ซึ่งการประหยัดจากภายนอกและการประหยัด การประหยัดที่เกิดจากการรวมกลุ่ม และค่าขนส่งมีอิทธิพลต่อการที่ประชากรและกิจกรรมต่างๆจะถูกดึงเข้าสู่เมืองด้วยความต้องการที่จะเข้าถึงซึ่งกันและกันโดยง่าย โดยเฉพาะอย่างยิ่งจุดที่เป็นที่อยู่อาศัยกับจุดที่เป็นสถานที่ทำงาน ซึ่งระยะทางระหว่างทั้งสองกิจกรรมมีผลด้านค่าใช้จ่ายในการขนส่ง การตัดสินใจเกี่ยวกับที่ตั้งเพื่อการอยู่อาศัยในเมืองซึ่งเป็นเรื่องที่มีความจำเป็น จากผลกระทบของการกระจายเชิงพื้นที่ของที่อยู่อาศัยในเขตเมืองต่อโครงสร้างของมูลค่าที่ดินภายในตัวเมือง โดยมีสมมติฐานในการเลือกที่ตั้ง 2 แนวทางด้วยกัน คือแนวทางแรกระบุว่า การตัดสินใจเลือกที่ตั้งเพื่อการอยู่อาศัยมาจากรูปแบบของการพยายามทำให้ค่าใช้จ่ายในการเดินทางต่ำที่สุด ซึ่งแบบจำลองนี้เน้นความสำคัญของการแลกระหว่างค่าใช้จ่ายในการเดินทางและค่าใช้จ่ายสำหรับที่อยู่อาศัย ส่วนแนวทางที่สองเน้นว่าการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยทั้งทำเลและขนาด รวมถึงความพอใจในสภาพแวดล้อมเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือก ซึ่งแนวทางนี้บทบาทด้านค่าใช้จ่าย และเวลาในการเดินทางไปประกอบอาชีพจะถูกลดลงเป็นเพียงข้อจำกัดภายนอกเท่านั้น อย่างไรก็ตามสามารถสรุปการตั้งที่ตั้งของหน่วยผลิตและแรงงานได้ว่า การเลือกที่ตั้งมีแนวโน้มในการเลือกที่ตั้งตามปัจจัยแหล่งวัตถุดิบหรือตลาดอันเป็นแหล่งจำหน่าย และศูนย์กลางทางเศรษฐกิจที่มีความเหมาะสมในการดำเนินกิจการและการประกอบอาชีพ

### 3.3.3 รูปแบบการใช้ที่ดินเมือง

มานพ พงศทัต (2527) รูปแบบเมืองที่มีอิทธิพลและเป็นที่ยอมรับต่อวิวัฒนาการของการศึกษาเศรษฐศาสตร์เมือง แบ่งได้เป็น 2 กลุ่มในปัจจุบัน ได้แก่

- 1) กลุ่มที่มีรูปแบบของเมืองบนพื้นฐานศูนย์กลางเดียว (Monocentric City) ได้แก่ เมืองแบบวงแหวน (Concentric Ring) ที่พัฒนาโดย Burgess และต่อมาถูกปรับเป็นเมืองแบบรูปดาวหรือแบบเครือข่าย (Axial Pattern) ซึ่งพัฒนาโดย Goodall และเมืองแบบภาคส่วนเศรษฐกิจ (Sectoral Pattern) หรือแบบสัดส่วนรูปกลม ซึ่งพัฒนาโดย Hoyt

- 2) กลุ่มที่พัฒนาในระยะหลัง บนพื้นฐานของเมืองที่มีหลายศูนย์กลาง (Polycentric City) ได้แก่ เมืองแบบ Multiple-Nuclei พัฒนาโดย Harris และ Ullman และเมืองแบบ มณฑล (Peripheral Land Use) พัฒนาโดย Harris

### รูปแบบการใช้ที่ดินแบบวงแหวน (Concentric Ring Model)

(Ernest Burgess, อ้างถึงใน มานพ พงศทัต, 2527) สังเกตการใช้ที่ดินของเมืองชิคาโก สหรัฐอเมริกา และพบว่าเมืองแบ่งเป็นโซนออกจากศูนย์กลางของเมืองในลักษณะวงแหวน โดยแต่ละวงแหวนนั้นถูกใช้ประโยชน์ต่างกันออกไป โดย burgess ได้แบ่งเมืองออกเป็น 5 เขต คือ

- 1) CBD หรือ Central Business District หรือศูนย์กลางธุรกิจ เป็นเขตใจกลางของเมือง ทางด้านธุรกิจการค้า เป็นที่ตั้งของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ การธนาคาร การค้า การโรงแรม และกิจกรรมของสังคมต่างๆ เช่น พิพิธภัณฑ์ โรงละคร เป็นต้น รวมทั้งเป็นจุดเชื่อมต่อของการคมนาคมที่สำคัญ ทำให้ราคาที่ดินในบริเวณนี้ค่อนข้างสูง
- 2) Transition Zone หรือเขตสับเปลี่ยน เป็นเขตที่อยู่ถัดจากย่าน CBD มีการใช้ที่ดินทางการค้าอุตสาหกรรมขนาดเล็ก รวมทั้งเป็นแหล่งขนถ่ายสินค้า แหล่งที่อยู่อาศัยค่อนข้างเสื่อมโทรมสำหรับผู้ที่ไม่มียาได้มากพอที่จะจ่ายค่าเดินทางเข้ามาทำงานในเมืองได้
- 3) Low-Income Housing เป็นที่พักอาศัยของแรงงานที่พอจะมีรายได้สำหรับจ่ายค่าที่พักอาศัยที่มีคุณภาพดีขึ้นมากกว่าการอยู่ในเขตสับเปลี่ยน แต่ด้วยรายได้ที่ยังไม่สูงมากนัก ทำให้ยังต้องพึ่งพาบริการขนส่งสาธารณะอยู่ ขอบเขตพื้นที่ของโซนนี้จึงขึ้นอยู่กับปริมาณ ราคา และคุณภาพของบริการสาธารณะที่มีอยู่
- 4) Zone of Better Class Residences เป็นพื้นที่ที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพดีขึ้นของผู้มีระดับรายได้ปานกลาง มีศูนย์การค้าขนาดเล็กเกิดขึ้นในลักษณะเดียวกับ CBD ที่อยู่ในเมือง
- 5) Commuter Zone หรือเขตชานเมือง เป็นเขตที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูงที่ต้องเดินทางไกลเข้าไปทำงานในศูนย์กลางเมือง ผู้อยู่อาศัยในพื้นที่นี้มียานพาหนะส่วนตัวเพื่อเดินทางไปมาในระยะที่ไกลขึ้นได้

การขยายตัวของเมืองในลักษณะ Concentric Zone นี้มีแนวคิดพื้นฐานจากการถือเอา ระยะทางของการเดินทางจากที่อยู่อาศัยไปยังศูนย์กลางของเมืองในระยะเวลาที่ไม่แตกต่างกัน ส่วนราคาที่ดินจะแตกต่างกันไปตามระยะทางที่มุ่งเข้าสู่ศูนย์กลางของเมือง ที่ดินบริเวณใดที่อยู่ใกล้



ศูนย์กลางเมืองจะมีราคาที่ดินที่แพงกว่าที่ดินที่อยู่ไกลออกไป ซึ่งรูปแบบการขยายตัวของการใช้ที่ดินรูปแบบนี้สามารถเห็นได้ชัดเจน คือเมืองจะขยายออกไปเป็นวงรอบจากเขตที่อยู่ภายใน (Inner Zone) ไปยังเขตที่อยู่ภายนอก (Outer Zone)

#### รูปแบบการใช้ที่ดินแบบสัดส่วนรูปดาวหรือแบบเครือข่าย (Axial Development Model)

(Brian Goodall, อ้างถึงใน มานพ พงศทัต, 2527) ได้อธิบายไว้ว่า การเคลื่อนที่ซึ่งจะถูกจำกัดจากเส้นทางคมนาคม แกนของเส้นทางคมนาคมเป็นตัวสร้างรูปแบบของเมืองในลักษณะแผ่ออกไปเป็นรูปดาวหรือแบบเครือข่าย การขยายตัวของเมืองจะพิจารณาในรูปของการประหยัดเวลาที่สัมพันธ์กับระบบคมนาคมขนส่งที่เอื้ออำนวยให้ แต่ลักษณะทางพื้นที่ก็เป็นข้อจำกัดหนึ่งที่ทำให้เกิดความเท่าเทียมกันในการเข้าถึง รูปแบบการใช้ที่ดินประเภทนี้ยังคงมีการแบ่งการใช้ที่ดินเป็นโซนต่างๆ เหมือนรูปแบบการใช้ที่ดินลักษณะวงกลม (Concentric Zone Model) ส่วน CBD ที่อยู่ใจกลางเมืองเป็นศูนย์กลางทางด้านธุรกิจของเมือง โดยการขยายตัวของเมืองจะเป็นไปตามเส้นทางสายสำคัญไม่ว่าจะเป็นถนนหรือทางรถไฟ เมื่อเส้นทางเหล่านี้ทอดตัวไปในทิศทางใดก็ตาม ก็จะมีผู้คนอาศัยอยู่กระจายออกไปตามแนวของเส้นทางนั้น แนวโน้มของผู้ที่จะไปอาศัยอยู่ตามเส้นทางสายสำคัญนี้ จะยึดถือเอาระยะเวลาที่ต้องเดินทางเข้าสู่จุดศูนย์กลางธุรกิจในเมืองเป็นสำคัญ โดยดูว่าเส้นทางใดสามารถเดินทางถึงได้เร็วที่สุด ซึ่งรูปแบบของการขยายตัวของเมืองจะคำนึงถึงระยะเวลาในการเดินทางมากกว่าระยะทางจริง

#### รูปแบบการใช้ที่ดินแบบสัดส่วนรูปปลี (Sectorial Model)

(Homer Hoyt, อ้างถึงใน มานพ พงศทัต, 2527) ได้เสนอทฤษฎีการขยายตัวของการใช้ที่ดินรูปแบบนี้ว่า ในแต่ละ Sector จะมีลักษณะการขยายตัวและการใช้ที่ดินในลักษณะเดียวกัน โดยจะขยายตัวไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง โดยเฉพาะจากศูนย์กลางธุรกิจในเมือง ซึ่งปัจจัยที่กำหนดการขยายตัวของเมืองคือย่านที่อยู่อาศัย โดยผู้กำหนดคือผู้ที่มีรายได้สูง โดยที่อยู่อาศัยของผู้ที่มีรายได้สูงจะล้อมรอบโดยกลุ่มผู้ที่มีรายได้ปานกลาง ทั้งนี้ผู้ที่มีรายได้สูงมีแนวโน้มที่จะโยกย้ายไปอยู่อาศัยในย่านใหม่ที่ไกลออกไปตามเส้นทางคมนาคมที่สะดวกที่สุด และเป็นย่านที่ดินมีราคาแพง อากาศดี พฤติกรรมการขยายตัวของที่พักอาศัยราคาสูงออกสู่ออกนอกนี้มักเกิดขึ้นตามเส้นทางคมนาคมที่ดีที่สุดที่มีอยู่ ทำให้เกิดการแทนที่การใช้ประโยชน์ที่ดิน (Land Use Succession) ซึ่งการตัดสินใจย้าย

ไปอยู่นอกเมืองจะทำให้พื้นที่ภายในเมืองบางส่วนถูกละเลยและถูกเปลี่ยนสภาพให้รองรับผู้พักอาศัยที่มีรายได้น้อยกว่า รูปแบบที่อยู่อาศัยจึงมักถูกกลายเป็นห้องเช่า หรือแฟลต เป็นต้น

กระบวนการต่างๆที่กล่าวมาข้างต้นจะมีการเกิดขึ้นอย่างซ้ำๆ เพราะการย้ายถิ่นฐานมีต้นทุนในการย้ายและมีความเฉื่อยที่เกิดจากปัจจัยต่างๆ ทั้งทางเศรษฐกิจและสังคม รวมถึงผู้พักอาศัยต้องการคงสถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของกลุ่มไว้

### รูปแบบการใช้ที่ดินแบบหลายศูนย์กลาง (Multiple Nuclei Model)

รูปแบบการใช้ที่ดินแบบหลายศูนย์กลางเกิดจากแนวความคิดที่เห็นว่ารูปแบบการใช้ที่ดินของเมืองเป็นแบบมีหลายศูนย์กลางมากกว่าศูนย์กลางเดียว และถ้าเมืองมีขนาดใหญ่มากขึ้นเท่าไรก็จะมีจำนวนศูนย์กลางมากขึ้นตามเท่านั้น ซึ่งศูนย์กลางเมืองนี้เกิดจากการรวมตัวของชุมชนอุตสาหกรรม หรือศูนย์การค้า ที่ดึงดูดทำให้มีความเจริญรอบศูนย์กลางนั้นตามมา การที่เมืองมีศูนย์กลางการกระจายอยู่ในบริเวณที่แตกต่างกันเกิดจากปัจจัย 4 ประการคือ

- 1) กิจกรรมทางเศรษฐกิจบางประเภทที่มีความต้องการใช้โครงสร้างพื้นฐานในแต่ละบริเวณ เช่น ย่านการค้า ที่จำเป็นต้องตั้งอยู่ในพื้นที่ที่เข้าถึงสะดวกที่สุด
- 2) กิจกรรมทางเศรษฐกิจบางประเภทที่มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างกันและต้องการอยู่รวมกัน เพื่อให้ได้ประโยชน์จากการรวมกลุ่ม เช่น อาคารสำนักงาน ย่านการค้าและการเงิน เป็นต้น
- 3) กิจกรรมทางเศรษฐกิจบางประเภทที่มีความแตกต่างกัน เมื่อนำมาอยู่รวมกันจะเกิดผลกระทบภายนอกทางลบซึ่งกันและกัน จึงจำเป็นต้องอยู่แยกกันไป เช่น โรงงานอุตสาหกรรมและย่านที่อยู่อาศัย
- 4) กิจกรรมทางเศรษฐกิจบางประเภทที่ไม่สามารถตั้งในทำเลที่ซึ่งเป็นที่พึงปรารถนาได้ เนื่องจากราคาเช่าสูง เช่น คนงานในโรงงานจำเป็นต้องพักอาศัยในบริเวณโรงงาน เพราะไม่สามารถจ่ายค่าเช่าที่พักราคาสูงได้

การขยายตัวในลักษณะของเมืองหลายศูนย์กลางนี้จะมีรูปแบบที่ไม่ซ้ำกัน เพราะเมืองสามารถขยายออกไปได้จากศูนย์กลางหนึ่งไปอีกศูนย์กลางหนึ่งได้ไม่ว่าจะไปเกิดขึ้นที่ใด ผู้คนก็จะไปอาศัยอยู่เป็นกระจุก โดยแต่ละเมืองจะมีรูปแบบของตนเอง แต่จะไม่มีรูปแบบเฉพาะเนื่องจากปัจจัยทั้ง 4 ประการที่กล่าวไว้ข้างต้น

### รูปแบบการใช้ที่ดินแบบมณฑล (Peripheral Model)

(Harris, อ้างถึงใน มานพ พงศทัต, 2527) ได้วิพากษ์รูปแบบโครงสร้างเมืองในอดีตว่ามีรูปแบบที่ง่ายเกินไปและขาดความเป็นพลวัต ไม่สามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงของเมืองในภาวะที่มีการเปลี่ยนแปลงสภาพสังคม วัฒนธรรม และเทคโนโลยีได้ เพราะแบบจำลองส่วนใหญ่เป็นการพัฒนาบนพื้นฐานของเมืองแบบอเมริกัน ในช่วงศตวรรษที่ 20 ซึ่งไม่อาจอธิบายโครงสร้างเมืองในส่วนอื่นๆของโลกที่มีประวัติศาสตร์และแบบแผนการดำเนินชีวิตที่แตกต่างไปได้ นอกจากนี้ยังพบว่าแบบจำลองที่มีอยู่แต่เดิมไม่มีความละเอียดเพียงพอที่จะครอบคลุมโครงสร้างเมืองในยุคสมัยใหม่ได้ โดยเฉพาะเมืองที่มีพฤติกรรมมารวมกลุ่มกันเป็น Cluster ซึ่งมีพื้นที่ที่มีกิจการร้านค้าที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านมากขึ้น และปัญหาความเหลื่อมล้ำของเมืองกับภูมิภาคในกลุ่มประเทศกำลังพัฒนาที่สร้างแรงดึงดูดและกลไกให้เกิดการย้ายถิ่นฐาน รวมทั้งทำให้เกิดเมืองในลักษณะชายขอบมากขึ้น จึงทำให้เห็นว่าการกระจายตัวทางเศรษฐกิจและการพัฒนาของเมืองมีเงื่อนไขและข้อจำกัดมากขึ้น จนการขยายตัวของเมืองไม่สามารถมีลักษณะเป็นวงแหวนหรือเป็นสัดส่วนแบบง่ายๆแบบเดิมได้

### รูปแบบการใช้ที่ดินของเมืองในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

(Terence Gary Mcgee, อ้างถึงใน มานพ พงศทัต, 2527) ได้เสนอว่าเมืองของประเทศในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มีการใช้ที่ดินที่มีตลาดเป็นศูนย์กลางการค้าและมีร้านค้าที่สามารถต่อรองราคาได้ ซึ่งรูปแบบการใช้ที่ดินเชิงพาณิชย์ กรรมแตกต่างนี้ไปจากเมืองในประเทศแถบตะวันตก มีสินค้ากระจายอยู่รอบๆเมืองเพื่อให้บริการแก่ประชาชนที่เพิ่มขึ้น ส่วนการขยายตัวของการใช้ที่ดินเชิงพาณิชย์กรรมที่มีลักษณะคล้ายกับประเทศในแถบตะวันตกคือมีการใช้ที่ดินที่ขยายออกจากศูนย์กลางเมืองไปสู่พื้นที่รอบๆ โดยการใช้ที่ดินในเมืองจะมีความหนาแน่นที่สุด และค่อยๆลดลงเมื่อระยะทางห่างจากย่านใจกลางเมืองออกไป

### **3.3.4 ปัจจัยกำหนดการใช้ที่ดินและโครงสร้างของเมือง**

การใช้ที่ดินและโครงสร้างของเมืองถูกกำหนดโดยทำเลที่ตั้งของกิจกรรมทางเศรษฐกิจประเภทต่างๆ ซึ่งกิจกรรมทางเศรษฐกิจจะเลือกทำเลที่ตั้งที่ทำให้มีต้นทุนต่ำที่สุดหรือให้ได้ประโยชน์สูงสุด ปัจจัยกำหนดลักษณะการตั้งของกิจกรรมทางเศรษฐกิจต่างๆ กำหนดโดยความสามารถในการเข้าถึงเมือง (Accessibility) ที่มีบทบาทต่อการกำหนดต้นทุน ความสะดวกสบาย ความสามารถในการหารายได้ และอรรถประโยชน์ ที่ทำให้ทำเลหนึ่งๆ มีความได้เปรียบทำเลอื่นๆ ซึ่งมีผลต่อการ

กำหนดระดับราคาที่ดินที่เต็มใจจะจ่าย (Bid) โดยจะมีความเต็มใจที่จะจ่ายสูงขึ้นเมื่อความสามารถเข้าถึงเมืองดีขึ้นจากระยะทาง เวลาการเดินทาง เส้นทางการเดินทาง และโครงข่ายการคมนาคม อย่างไรก็ตามแต่ละบุคคลมีรายได้จากกิจกรรมทางเศรษฐกิจไม่เท่ากัน ทำให้แบบแผนการเดินทางไม่เหมือนกัน ดังนั้นการวัดความสามารถในการเข้าถึงเมืองเพื่อความแม่นยำในการทำนายการเปลี่ยนแปลงการใช้ที่ดินและโครงสร้างของเมืองมากขึ้น จะต้องใช้ดัชนีวัดต้นทุนการเดินทางที่คำนึงถึงวิธีการเดินทางและจุดเชื่อมต่อการเดินทางด้วย

นอกจากนี้แล้ว การประหยัดจากการมีกิจกรรมทางเศรษฐกิจอยู่รวมในพื้นที่เดียวกัน (Agglomeration Economies) เป็นปัจจัยกำหนดการใช้ที่ดินและโครงสร้างของเมือง ซึ่งการประหยัดจากการมีกิจกรรมทางเศรษฐกิจอยู่รวมในพื้นที่เดียวกันมีความแตกต่างเฉพาะในแต่ละพื้นที่ (Location-Specific) ซึ่งหน่วยผลิตสามารถแสวงหาความได้เปรียบและสร้างความสามารถในการแข่งขันได้จากการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรหรือสาธารณูปโภคในพื้นที่หนึ่งๆ ร่วมกัน ซึ่งจะทำให้หน่วยผลิตแต่ละหน่วยสามารถลดต้นทุนการทำธุรกรรมบางประการได้ เช่น ต้นทุนการหาข้อมูล ต้นทุนการบริหาร เป็นต้น จนหน่วยผลิตมีต้นทุนต่ำลงและเพิ่มความสามารถในการทำกำไรได้เพิ่มขึ้น โดยสามารถแบ่งประเภทของการประหยัดจากการมีกิจกรรมทางเศรษฐกิจอยู่รวมในพื้นที่เดียวกันได้ 3 ระดับคือ

- 1) ระดับหน่วยผลิตหรือการประหยัดอันเกิดจากการขยายขนาดการผลิตซึ่งมีลักษณะเฉพาะของหน่วยผลิต (Economies of Scale) เป็นการประหยัดที่เกิดขึ้นเมื่อหน่วยผลิตมีการผลิตสินค้าเพิ่มขึ้น ทำให้ต้นทุนเฉลี่ยต่อหน่วยลดลง ซึ่งการประหยัดนี้มักเกิดขึ้นภายในหน่วยผลิตที่มีขนาดใหญ่ที่จะทำให้หน่วยผลิตสามารถพัฒนากระบวนการผลิตและเทคโนโลยีการผลิตได้ต่อไป
- 2) ระดับอุตสาหกรรมหรือการประหยัดอันเกิดจากตำแหน่งที่ตั้ง (Economies of Localization) เป็นการประหยัดที่เกิดขึ้นเมื่อมีการใช้ทรัพยากรร่วมกันและสามารถสร้างประโยชน์ในรูปแบบของการเพิ่มผลผลิตต่อขนาด หรือ Increasing Returns to Scale ได้ โดยทรัพยากรที่หน่วยผลิตจะเข้ามาใช้ประโยชน์ร่วมกันมีอยู่ 3 ประเภทคือ
  - 2.1 การแพร่กระจายความรู้ โดยหน่วยผลิตต่างๆที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกันแบ่งปันข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการผลิต การให้บริการ ความก้าวหน้าของเทคโนโลยี และแนวโน้มของตลาด ผ่านการประชุมหรือฝึกอบรม รวมไปถึงการสร้างเครือข่าย

2.2 การใช้แหล่งแรงงานที่มีทักษะ ซึ่งแรงงานส่วนใหญ่ก็มักจะเลือกทำงานใกล้แหล่งที่อยู่อาศัยของตนเองเพื่อประหยัดต้นทุนในการเดินทาง ดังนั้นหากหน่วยผลิตตั้งอยู่ในทำเลที่ตั้งที่มีแหล่งแรงงานจำนวนมาก ต้นทุนของการหาแรงงานคุณภาพดีก็จะลดต่ำลง

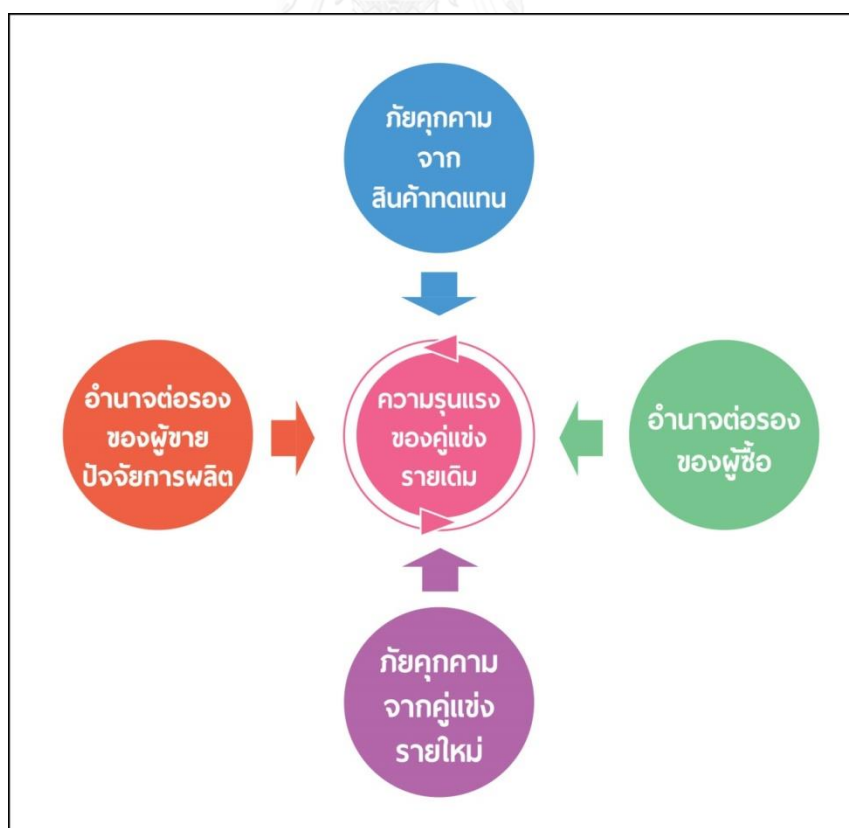
2.3 การใช้ปัจจัยการผลิตในท้องถิ่นหรือในพื้นที่ที่หน่วยผลิตตั้งอยู่ได้ร่วมกัน เช่น สาธารณูปโภคหรือบริการบางอย่าง เช่น ห้างสรรพสินค้าใช้บริการรักษาความปลอดภัยร่วมกัน นิคมอุตสาหกรรมใช้ถนนร่วมกัน เป็นต้น หรือการใช้ความมีชื่อเสียงของย่านหนึ่งร่วมกัน (Reputation of the Locality) เช่น ย่านเยาวราช เป็นต้น

- 3) ระดับเมืองหรือการประหยัดอันเกิดจากความเปี่ยมเมือง (Economies of Urbanization) ซึ่งเป็นผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นเมื่อการกระจุกตัวของหน่วยผลิตดึงดูดให้มีประชากรเข้ามาพักอาศัยในบริเวณใกล้เคียง เพื่อลดต้นทุนจากการเดินทาง ทำให้เกิดการกระจุกตัวของประชากรตามมา อย่างไรก็ตามก็สามารถสร้างตลาดสินค้าให้มีขนาดใหญ่ขึ้นในขณะเดียวกัน และทำให้มีแรงงานจำนวนมากและหลากหลายขึ้น และยังทำให้ดึงดูดหน่วยผลิตให้เข้ามาตั้งกิจการในพื้นที่เพิ่มขึ้นอีก จนเกิดความเป็นเมืองที่มีความหลากหลายของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ทั้งการผลิต การค้าส่ง การค้าปลีก และการบริการ เช่น ธนาคาร โรงเรียน โรงพยาบาล แหล่งบันเทิงอาหาร สื่อสารมวลชน เป็นต้น จนทำให้หน่วยผลิตที่ตั้งกิจการอยู่ในบริเวณนี้ได้รับประโยชน์ในแง่ที่มีหน่วยให้บริการต่างๆ ให้เลือกมากมาย และสามารถลดต้นทุนในการทำธุรกรรมต่างๆ ทำให้มีโอกาสทำกำไรได้เพิ่มขึ้นอีก

อย่างไรก็ตาม การกระจุกตัวที่มากเกินไปของกิจกรรมทางเศรษฐกิจต่างๆ ส่งผลให้เกิดความแออัดและสร้างต้นทุนเพิ่มขึ้นในหลายลักษณะ เช่น การแข่งขันการใช้ทรัพยากร ซึ่งจะนำไปสู่การผลิตสูงขึ้น และอาจก่อให้เกิดภาวะแวดล้อมที่เป็นพิษตามมา ทำให้ต้นทุนการเดินทางและการขนส่งสินค้าต้องเพิ่มขึ้น ซึ่งหากเป็นเช่นนั้นแล้วความสามารถในการทำกำไรของผู้ผลิตก็จะลดลง จนในที่สุดผลประโยชน์ที่เกิดจากการรวมอยู่ในพื้นที่เดียวกันของกิจกรรมทางเศรษฐกิจประเภทต่างๆ ก็จะลดลง จนไม่ก่อให้เกิดประโยชน์ในการดึงดูดให้มีหน่วยผลิตเข้ามาตั้งกิจการเพิ่มขึ้นในที่สุด และจะเกิดการตัดสินใจตั้งกิจการในลักษณะกระจายตัวออกจากกัน (Dispersion) แทน ซึ่งการถ่วงดุลระหว่างอิทธิพลของสองปัจจัยนี้เองจะเป็นตัวกำหนดรูปแบบการใช้ที่ดินและโครงสร้างของเมือง

### 3.4 การวิเคราะห์โครงสร้างและสภาพการแข่งขันทางเศรษฐกิจพลังผลักดัน 5 ประการ

ทฤษฎีของ Michael Porter เรื่อง “The Five Competitive Forces That Shape Strategy” หรือกรอบแนวคิดเรื่องพลังผลักดัน 5 ประการ ได้วิเคราะห์โครงสร้างและสภาพการแข่งขันของพฤติกรรมการแข่งขัน รวมถึงความสามารถในการทำกำไรของการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจ โดยมีแนวคิดหลักคือยิ่งพลังผลักดันมีระดับความรุนแรงมากเท่าใด ก็จะมีแรงกดดันต่อราคาหรือต้นทุนหรือทั้งสองปัจจัยมากขึ้นเท่านั้น และทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจเหล่านั้นมีความน่าสนใจน้อยลงสำหรับผู้ประกอบการรายเดิม ซึ่งกรอบแนวคิดเรื่องพลังผลักดัน 5 ประการนี้ครอบคลุมพื้นฐานสำคัญทั้งหมดของการแข่งขันในอุตสาหกรรม เป็นกรอบแนวคิดสากลและเป็นพื้นฐานของแนวความคิดเรื่องการแข่งขันของอุตสาหกรรมต่างๆ ใดๆ ก็ตามพลังผลักดันบางอย่างหรือทั้งหมดในอุตสาหกรรมสามารถเปลี่ยนแปลงไปตามกาลเวลา ความสามารถในการทำกำไรของอุตสาหกรรมก็จะเปลี่ยนแปลงตามไปด้วย ดังนั้นโครงสร้างอุตสาหกรรมจึงเป็นสิ่งที่ไม่หยุดนิ่งอยู่กับที่ แนวคิดเรื่องพลังผลักดัน 5 ประการ ได้แก่



รูปภาพที่ 1 แสดงสภาพการแข่งขันทางเศรษฐกิจพลังผลักดัน 5 ประการ

1) อำนาจการต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต (*The bargaining of the firm's supplies*)

โดยพิจารณาว่าการผู้ขายปัจจัยการผลิตมีอำนาจต่อรองเพื่อตั้งราคาให้สูงขึ้น หรือเพื่อกดดันผู้ซื้อให้ได้รับเงื่อนไขในการซื้อขายที่เป็นประโยชน์ต่อตนเองหรือไม่อย่างไร ผู้ขายปัจจัยการผลิตมีการรวมตัวกันเพื่อกดดันเรื่องราคาหรือปริมาณของสินค้าหรือไม่ ปัจจัยการผลิตนั้นเป็นสินค้าที่มีผู้ขายน้อยรายหรือมีผู้ขายรายอื่นๆสนับสนุนหรือไม่ และการปรับเปลี่ยนผู้ขายปัจจัยการผลิตทำให้เกิดผลกระทบต่อต้นทุนการในด้านบวกหรือด้านลบต่อผู้ซื้อ

2) ความรุนแรงของการแข่งขันระหว่างคู่แข่งรายเดิม (*The intensity of rivalry among competitors*)

ความรุนแรงของการแข่งขันระหว่างคู่แข่งรายเดิมจะพิจารณาว่าคู่แข่งมีความสามารถในการควบคุมตลาดทั้งผู้บริโภคและผู้ขายปัจจัยการผลิต ซึ่งทำให้ผู้แข่งขันมีความได้เปรียบในอุตสาหกรรมมากน้อยเพียงใด เพราะยิ่งการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการรายเดิมในอุตสาหกรรมมีความรุนแรงมากเท่าไร ความสามารถในการทำกำไรก็จะต่ำลงเท่านั้น เนื่องจากผู้ประกอบการรายเดิมในอุตสาหกรรมจะแข่งขันกันจนทำให้มูลค่าเพิ่มที่เกิดขึ้นย้ายไปอยู่กับผู้ซื้อ เพราะผู้ประกอบการขายสินค้าในราคาที่ต่ำลง หรือมูลค่าเพิ่มนั้นสูญหายไปเพราะต้นทุนในการแข่งขันที่สูงขึ้น ซึ่งการแข่งขันในอุตสาหกรรมอาจเกิดขึ้นได้ในหลายรูปแบบด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นการแข่งขันด้วยราคา การโฆษณา การแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ หรือการให้บริการลูกค้าเพิ่มขึ้น

3) อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (*The bargaining power of buyers*)

โดยพิจารณาว่าผู้ซื้อนั้นเป็นผู้ซื้อที่มีกำลังซื้อหรืออำนาจในการซื้อที่สามารถควบคุมตลาดมากน้อยเพียงใด มีผู้ขายปัจจัยการผลิตรายอื่นๆสนับสนุนและทำให้ผู้ซื้อมีทางเลือกในการตัดสินใจซื้อ มากน้อยหรือไม่ ช่องทางการจัดจำหน่ายและการขายสินค้ามีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้ซื้อที่เป็นผู้ใช้สินค้าหรือไม่

4) ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (*Substitutes product*)

สินค้าทดแทนหมายถึงสินค้าหรือบริการที่สามารถตอบสนองความต้องการพื้นฐานของลูกค้าได้เหมือนกับสินค้าของอุตสาหกรรมด้วยวิธีที่แตกต่างออกไป การประเมินภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนทำได้โดยพิจารณาว่าสินค้าทดแทนจะเป็นทางเลือกที่น่าสนใจในแง่ของราคาและ

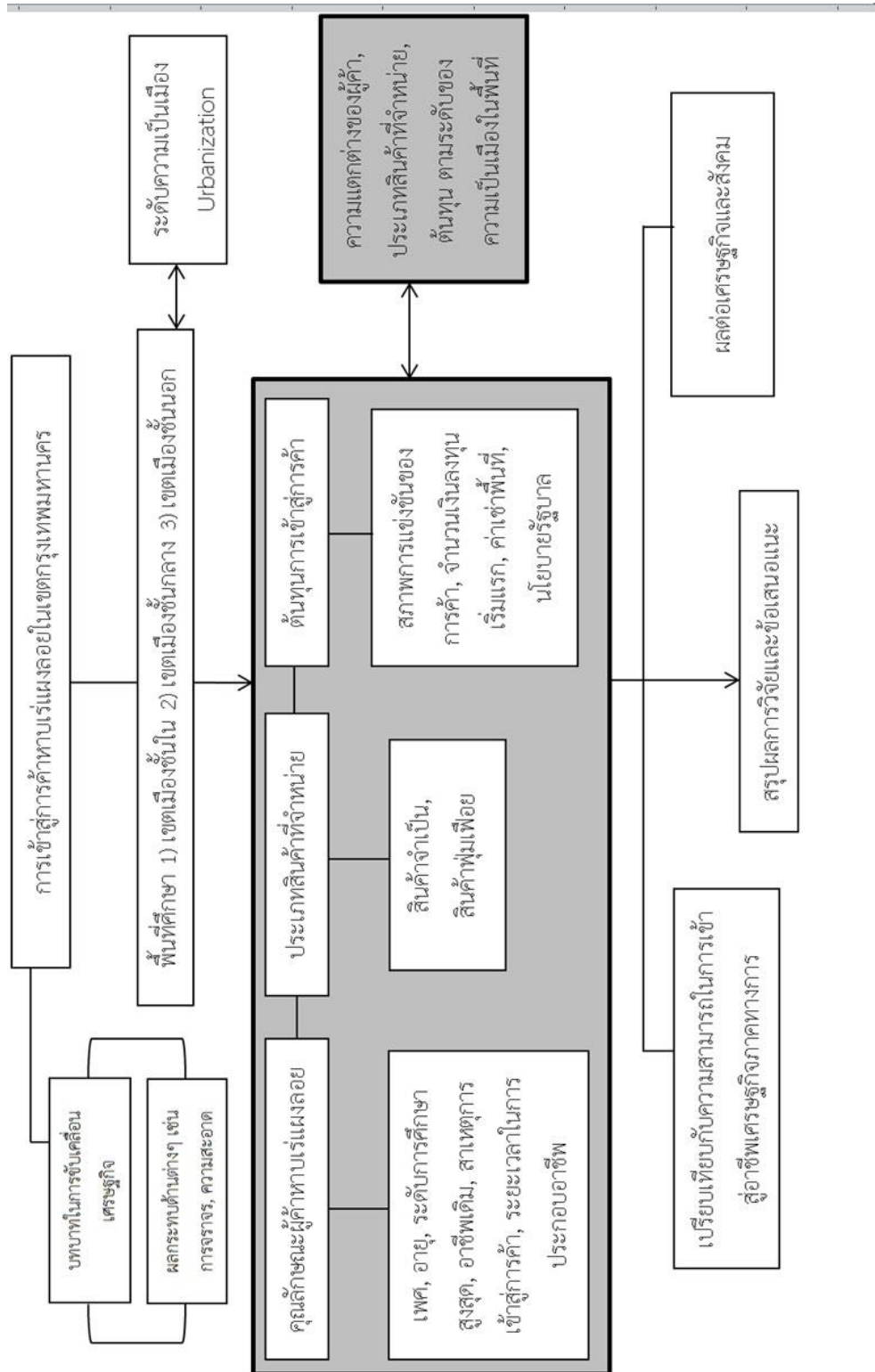
ประสิทธิภาพ เมื่อนำมาใช้แทนสินค้าของอุตสาหกรรมหรือไม่ ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนนี้มักจะเกิดขึ้นเมื่อผู้ซื้อสามารถหาสินค้าที่มาแทนสินค้าที่เคยซื้อจากผู้ขายรายเดิมได้อย่างง่ายดาย และไม่มีต้นทุนในการเปลี่ยนในการซื้อสินค้า โดยสินค้าทดแทนนี้อาจจะมีราคาที่ถูกกว่าหรือคุณภาพที่ดีกว่า จนตัดสินใจเลิกซื้อสินค้าและบริการเดิมไปในที่สุด

5) ภัยคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่ (*New entrants of the market*)

อุปสรรคในการเข้าสู่อุตสาหกรรมเป็นสิ่งที่ปกป้องอุตสาหกรรมจากคู่แข่งรายใหม่ที่จะเข้ามาเพิ่มกำลังการผลิตในอุตสาหกรรม และพยายามที่จะแย่งชิงส่วนแบ่งตลาดมาเป็นของตนเอง ซึ่งภัยคุกคามจากการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่จะทำให้ความสามารถในการทำกำไรลดลงได้ คือภัยคุกคามดังกล่าวทำให้เกิดการจำกัดราคา เพราะยิ่งสินค้าในอุตสาหกรรมสามารถตั้งราคาได้สูงมากเท่าไร ก็จะทำให้คู่แข่งรายใหม่มีความน่าสนใจมากขึ้นเท่านั้น ขณะเดียวกันผู้ประกอบการรายเดิมในอุตสาหกรรมก็ต้องลงทุนมากขึ้นเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า และเพื่อทำให้คู่แข่งรายใหม่อยากเข้ามาในอุตสาหกรรมน้อยลง



### 3.5 กรอบแนวคิดการศึกษา



รูปภาพที่ 2 แสดงกรอบแนวคิดการศึกษาคำหาบเร่แผงลอยในเขตกรุงเทพมหานคร

การเข้าสู่การค้าหาแร่แฝงลอยของผู้ค้าในเขตกรุงเทพมหานครในฐานะเศรษฐกิจนอกระบบ มีกรอบแนวคิดการศึกษาจากผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องที่ผ่านมา ซึ่งสามารถ เชื่อมโยงและจัดทำตัวแบบของงานวิจัยผ่านการศึกษา 3 พื้นที่ศึกษาตามการแบ่งเขตการปกครองของ กรุงเทพมหานคร คือเขตกรุงเทพชั้นใน (เขตปทุมวัน), เขตกรุงเทพชั้นกลาง (เขตบางกะปิ) และเขต กรุงเทพชั้นนอก (เขตมีนบุรี) ซึ่งมีกระบวนการเป็นเมืองหรือระดับการพัฒนาของเมืองที่แตกต่างกัน โดยมุ่งศึกษาผ่านองค์ประกอบ 3 ประการ ได้แก่ 1) คุณลักษณะของผู้ค้าหาแร่แฝงลอย ผ่านตัวแปร ต่างๆ เช่น เพศและอายุ ระดับการศึกษาของผู้ค้า อาชีพเดิมของผู้ค้าก่อนการเข้าสู่อาชีพการค้าหาแร่ แฝงลอย สาเหตุของการเข้าสู่อาชีพ และระยะเวลาในการประกอบอาชีพ 2) ประเภทสินค้าที่จำหน่าย ในการค้าหาแร่แฝงลอย โดยจัดหมวดหมู่และแยกประเภทสินค้าที่สำรวจพบในพื้นที่ และ 3) ต้นทุน การเข้าสู่การค้าหาแร่แฝงลอยของผู้ค้า ได้แก่ สภาพการแข่งขันของการค้า จำนวนเงินลงทุนเริ่มแรก ค่าเช่าพื้นที่ และนโยบายของภาครัฐ ที่มีผลต่อการเข้าสู่การค้าหาแร่แฝงลอยในแต่ละพื้นที่ จากนั้น นำผลการศึกษาที่ได้มาวิเคราะห์เพื่อเปรียบเทียบความสามารถของผู้ค้าหาแร่แฝงลอยในการเข้าสู่ การประกอบอาชีพในเศรษฐกิจภาคทางการ รวมถึงผลของการคงอยู่ของการค้าหาแร่แฝงลอยต่อ เศรษฐกิจและสังคมในปัจจุบัน

## บทที่ 4 ผลการศึกษา

การเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอยในเขตกรุงเทพมหานครของผู้ค้าใน 3 พื้นที่ตัวแทนศึกษาในงานวิจัยฉบับนี้ มุ่งศึกษาผ่านองค์ประกอบ 3 ประการ อันได้แก่ 1) คุณลักษณะของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในแต่ละเขตพื้นที่ศึกษา 2) ประเภทสินค้าที่จำหน่ายในการค้าหาบเร่แผงลอยในแต่ละเขตพื้นที่ศึกษา และ 3) ต้นทุนการเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอยและปฏิสัมพันธ์เชิงพื้นที่ของการค้าหาบเร่แผงลอยในแต่ละพื้นที่เขตศึกษา

จากการสำรวจการค้าหาบเร่แผงลอย ในเดือนสิงหาคม พ.ศ. 2558 ช่วงเวลาคือ 19.00-21.00 น. ใน 3 เขตพื้นที่ สามารถบันทึกข้อมูลได้ว่าการค้าหาบเร่แผงลอยในเขตปทุมวัน 181 แผง เขตบางกะปิ 324 แผง เขตมีนบุรี 102 แผง ซึ่งสำรวจผ่านกิจกรรมการค้าหาบเร่แผงลอยโดยระหว่าง การสำรวจสังเกตเห็นได้ว่ามีสินค้าที่จำหน่ายอยู่หลายชนิด จึงจัดแบ่งหมวดหมู่สินค้าเพื่อให้ง่ายต่อการศึกษาและวิเคราะห์ โดยใช้เกณฑ์จำแนกตามลักษณะสินค้าที่ขายในแต่ละร้านค้าได้ดังนี้

- 1) สินค้าประเภทอาหารสดและของอื่นๆที่มีสภาพเป็นของสด เช่น ผัก ผลไม้ รวมถึงอาหารปรุงสำเร็จ เช่น ข้าวแกง ก๋วยเตี๋ยว โรตีส ฯลฯ รวมถึงอาหารปรุงสำเร็จ
- 2) สินค้าประเภทเครื่องดื่ม เช่น กาแฟ ชานมไข่มุก น้ำผลไม้
- 3) สินค้าประเภทเสื้อผ้าและเครื่องประดับทั่วไป เช่น กระเป๋า รองเท้า หมวก นาฬิกา
- 4) สินค้าประเภทอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับเครื่องใช้ไฟฟ้า เช่น อุปกรณ์โทรศัพท์มือถือ ร้านขายแผ่นซีดีเพลงและซีดีภาพยนตร์
- 5) สินค้าประเภทอื่นๆ ที่ไม่เข้าประเภทใดๆข้างต้น รวมถึงกิจกรรมประเภทการบริการ เช่น ลีอตเตอร์ พวงมาลัย บริการซ่อมกุญแจ บริการซ่อมรองเท้า

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนผู้ค้าหาบเร่แผงลอยแยกตามประเภทกิจกรรมทางเศรษฐกิจต่อพื้นที่

| ประเภทสินค้า  | จำนวนผู้ค้า (ราย) |            |            |
|---|-------------------|------------|------------|
|   | เขตปทุมวัน        | เขตบางกะปิ | เขตมีนบุรี |
| 1) อาหารสดและของอื่นๆที่มีสภาพเป็นของสด รวมถึงอาหารปรุงสำเร็จ | 22                | 117        | <u>45</u>  |

|  |            |            |            |
|--|------------|------------|------------|
| 2) เครื่องดื่ม   | 4          | 24         | 4          |
| 3) เสื้อผ้าและเครื่องประดับทั่วไป                                | <b>135</b> | <b>148</b> | 32         |
| 4) อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับเครื่องใช้ไฟฟ้า | 8          | 10         | 7          |
| 5) อื่นๆ รวมถึงกิจกรรมการบริการ                                  | 12         | 25         | 14         |
| <b>รวม</b>   | <b>181</b> | <b>324</b> | <b>102</b> |

ที่มา:ข้อมูลจากการวิจัย

ต่อมา สามารถเก็บข้อมูลโดยการตอบแบบสอบถามแบบ Purposive Sampling ซึ่งขึ้นกับความเต็มใจให้ข้อมูลของผู้ค้าได้ในเขตปทุมวัน 22 ตัวอย่าง เขตบางกะปิ 31 ตัวอย่าง เขตมีนบุรี 15 ตัวอย่าง จำแนกตามประเภทสินค้าได้ดังนี้

### ตารางที่ 3 แสดงจำนวนผู้ค้าหาบเร่แผงลอยที่ตอบแบบสอบถามในแต่ละพื้นที่

| ประเภทสินค้า   | จำนวนผู้ค้า (ราย) |            |            |
|--|-------------------|------------|------------|
|  | เขตปทุมวัน        | เขตบางกะปิ | เขตมีนบุรี |
| 1) อาหารสดและของอื่นๆที่มีสภาพเป็นของสด รวมถึงอาหารปรุงสำเร็จ    | 3                 | 8          | 7          |
| 2) เครื่องดื่ม   | 2                 | 2          | 1          |
| 3) เสื้อผ้าแฟชั่นและเครื่องประดับ                                | 11                | 15         | 2          |
| 4) อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับเครื่องใช้ไฟฟ้า | 4                 | 4          | 2          |
| 5) สินค้าประเภทอื่นๆ   | 2                 | 2          | 3          |
| <b>รวม</b>   | <b>22</b>         | <b>31</b>  | <b>15</b>  |

ที่มา:ข้อมูลจากการวิจัย



รูปภาพที่ 3 แสดงตัวอย่างสินค้าประเภทอาหารสดและอาหารปรุงสำเร็จ  
ที่มา: <http://www.oknation.net/blog/writerofdream/2014/02/21/entry-1> วันที่ 20 มิถุนายน พ.ศ. 2558



รูปภาพที่ 4 แสดงตัวอย่างสินค้าประเภทเครื่องดื่ม  
ที่มา: <https://www.wongnai.com/restaurants/123715dc> วันที่ 20 มิถุนายน พ.ศ. 2558



รูปภาพที่ 5 แสดงตัวอย่างสินค้าประเภทเสื้อผ้าและเครื่องประดับทั่วไป  
ที่มา: <http://www.ladiievent.com/category/shopping/> วันที่ 20 มิถุนายน พ.ศ. 2558





รูปภาพที่ 6 แสดงตัวอย่างสินค้าประเภทอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับเครื่องใช้ไฟฟ้า  
ที่มา: <http://www.oknation.net/blog/writerofdream/2014/02/21/entry-1> วันที่ 20 มิถุนายน พ.ศ. 2558



รูปภาพที่ 7 แสดงตัวอย่างกิจกรรมประเภทการบริการ  
ที่มา: <http://www.oknation.net/blog/writerofdream/2014/02/21/entry-1> วันที่ 20 มิถุนายน พ.ศ. 2558

และจากแบบสอบถามที่ผู้ค้าตอบข้างต้น ผู้วิจัยสามารถสัมภาษณ์ผู้ค้าแบบเจาะจงได้ในเขต ปทุมวัน 8 ตัวอย่าง เขตบางกะปิ 11 ตัวอย่าง เขตมีนบุรี 6 ตัวอย่าง โดยสามารถอภิปรายผล การศึกษาได้ดังนี้

#### 4.1 คุณลักษณะของผู้ค้าหาบเร่แผงลอย

การเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอยในเขตกรุงเทพมหานครของผู้ค้าในแต่ละพื้นที่มีปัจจัยกำหนด ที่บ่งชี้ถึงคุณลักษณะและสาเหตุของการเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอยที่แตกต่างกันไป การศึกษา คุณลักษณะของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในแต่ละพื้นที่ศึกษาสามารถทำให้ทราบถึงความเป็นมาและข้อมูล เบื้องต้นของผู้ค้าในการเลือกประกอบการค้าหาบเร่แผงลอย โดยศึกษาผ่านกลุ่มตัวอย่างในพื้นที่ศึกษา จำนวน 3 พื้นที่ ถึงคุณลักษณะของผู้ค้าในด้านต่างๆ ได้แก่ เพศและอายุของผู้ค้าหาบเร่แผงลอย ระดับการศึกษาของผู้ค้าหาบเร่แผงลอย อาชีพเดิมก่อนการเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอย สาเหตุ ของการเข้าสู่อาชีพ และระยะเวลาในการประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอย

##### 4.1.1 เพศและอายุ

จากการสำรวจพบว่าผู้ค้าหาบเร่แผงลอยเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย ระดับอายุเฉลี่ยของ ผู้ค้าเพศชายมีระดับช่วงอายุที่ใกล้เคียงกันระหว่าง 23-33 ปี และ 34-44 ปี ส่วนระดับอายุเฉลี่ยของ ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยเพศหญิงคือช่วงอายุ 34-44 ปี โดยพบผู้ค้าอายุน้อยที่สุด 18 ปี เป็นผู้ค้าหาบเร่ แผงลอยเพศหญิงและทำการค้าหาบเร่แผงลอยประเภทอาหารสดและอาหารปรุงสำเร็จ (จำหน่าย ขนมโตเกียว) ในเขตบางกะปิ ซึ่งทำเป็นอาชีพเสริมช่วงปิดภาคเรียนโดยอาศัยความรู้จากการที่มีบุคคล ในครอบครัวทำการค้าหาบเร่แผงลอยอยู่แล้ว และพบผู้ค้าหาบเร่แผงลอยอายุมากที่สุด 53 ปี เพศ หญิง จำหน่ายสินค้าประเภทอาหารสดและอาหารปรุงสำเร็จ (จำหน่ายสาकुปากหม้อ) ในเขตมีนบุรี ซึ่งจากการสำรวจยังพบผู้ค้าหาบเร่แผงลอยที่เป็นชาวต่างชาติคือผู้ค้าชาวไต้หวัน 2 ราย ฮองกง 1 ราย ซึ่งเป็นเจ้าของกิจการหาบเร่แผงลอยเอง และผู้ค้าชาวเวียดนาม 1 รายในเขตปทุมวันและ กัมพูชา 1 รายในเขตมีนบุรี เป็นลูกจ้างของร้านค้าหาบเร่แผงลอย

จากผลการสำรวจนี้แสดงให้เห็นว่าผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในปัจจุบันมีช่วงอายุในการประกอบ กิจกรรมต่ำกว่าในอดีต ทำให้เน้นย้ำแนวคิดที่ว่า การเข้าสู่อาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยนั้นเป็นไปได้ง่าย ใช้ทักษะต่ำ ผู้ค้าเองไม่จำเป็นต้องมีประสบการณ์ในการค้ามาก่อน โดยเฉพาะการหาบเร่แผงลอย ประเภทอาหารสดและอาหารสำเร็จรูป ทำให้มีผู้ค้าหน้าใหม่เกิดขึ้นในตลาดการค้าหาบเร่แผงลอยอยู่

เสมอ รวมไปถึงผลการสำรวจที่พบผู้ค้าชาวไทยและชาวต่างชาติในตลาดการค้าหาบเร่แผงลอยยิ่งแสดงให้เห็นว่าการค้าหาบเร่แผงลอยในประเทศไทยเป็นอาชีพที่เข้าสู่การค้าได้ง่ายและเป็นอาชีพที่สามารถสร้างรายได้และสะสมทุนได้ ซึ่งแต่เดิมการค้าหาบเร่แผงลอยหรือการค้าข้างทางมักประกอบการค้าโดยชาวจีน อันเป็นบันไดให้สามารถสะสมทุนและเลื่อนฐานะเป็นผู้ประกอบการขนาดใหญ่ขึ้นได้ ซึ่งชาวไทยไม่นิยมทำอาชีพค้าขายรวมถึงอาชีพหาบเร่แผงลอย

**ตารางที่ 4 แสดงเพศและอายุของผู้ค้าหาบเร่แผงลอย**

| เพศ        | อายุ                | เขตปทุมวัน | เขตบางกะปิ | เขตมีนบุรี | รวม       |
|------------|---------------------|------------|------------|------------|-----------|
| ชาย        | ต่ำกว่า 22 ปี       | 1          | 1          | 0          | 27        |
|            | 23 - 33 ปี          | 3          | 4          | 2          |           |
|            | 34 - 44 ปี          | 4          | 5          | 2          |           |
|            | ตั้งแต่ 45 ปีขึ้นไป | 1          | 3          | 1          |           |
| หญิง       | ต่ำกว่า 22 ปี       | 1          | 2          | 1          | 41        |
|            | 23 - 33 ปี          | 6          | 5          | 2          |           |
|            | 34 - 44 ปี          | 5          | 8          | 4          |           |
|            | ตั้งแต่ 45 ปีขึ้นไป | 1          | 3          | 3          |           |
| <b>รวม</b> |                     | <b>22</b>  | <b>31</b>  | <b>15</b>  | <b>68</b> |

ที่มา: ข้อมูลจากการวิจัย

#### 4.1.2 ระดับการศึกษาสูงสุดของผู้ค้าหาบเร่แผงลอย

จากการสำรวจพบว่าระดับการศึกษาของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับชั้นมัธยมปลายหรืออาชีวศึกษา และจากผลสำรวจเป็นที่น่าสนใจว่าไม่พบผู้ค้าหาบเร่แผงลอยที่จบการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาในเขตปทุมวัน ส่วนระดับการศึกษาสูงสุดของผู้ค้าคือระดับปริญญาโท 2 ราย เป็นผู้ค้าในเขตปทุมวัน 1 ราย และผู้ค้าในเขตบางกะปิ 1 ราย



ตารางที่ 5 แสดงระดับการศึกษาสูงสุดของผู้ค้าหาบเร่แผงลอย

| ระดับการศึกษาสูงสุด  | เขตปทุมวัน | เขตบางกะปิ | เขตมีนบุรี | รวม       |
|----------------------|------------|------------|------------|-----------|
| ประถมศึกษา           | 0          | 2          | 2          | 4         |
| มัธยมต้น             | 3          | 5          | 5          | 13        |
| มัธยมปลาย/อาชีวศึกษา | 8          | 11         | 6          | 25        |
| ปริญญาตรี            | 10         | 12         | 2          | 24        |
| อื่นๆ                | 1          | 1          | 0          | 2         |
| <b>รวม</b>           | <b>22</b>  | <b>31</b>  | <b>15</b>  | <b>68</b> |

ที่มา: ข้อมูลจากการวิจัย

ผลสำรวจระดับการศึกษาของผู้ค้าแสดงให้เห็นว่าอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยไม่ได้จำกัดอยู่สำหรับกลุ่มคนที่ด้อยโอกาสทางการศึกษา อันเป็นภาพลักษณ์ของผู้ประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยที่เป็นบุคคลชายขอบของสังคมดังเช่นในอดีตเท่านั้น ที่ผู้มีอาชีพหาบเร่แผงลอยถูกมองว่าเป็นอาชีพของผู้ที่ได้รับการศึกษาน้อย เป็นคนยากจน มีภาระทางครอบครัวมาก มีรายได้ไม่เพียงพอต่อรายจ่ายในครอบครัว ไม่มีเงินลงทุน (เฉลิมพล ธรรมาวุธ, 2542) เนื่องจากกลุ่มผู้ค้าหาบเร่แผงลอยจากการสำรวจส่วนใหญ่ที่จบการศึกษาระดับชั้นมัธยมปลายหรืออาชีวศึกษาขึ้นไปนั้น สามารถเข้าสู่งานจ้างงานในเศรษฐกิจภาคทางการได้ แต่เลือกที่จะเป็นผู้ค้าหาบเร่แผงลอยอันเป็นการประกอบอาชีพในเศรษฐกิจนอกระบบแทน ซึ่งสาเหตุที่ไม่เข้าสู่งานจ้างงานในระบบมีหลายปัจจัยตามแนวคิดเรื่องเศรษฐกิจนอกระบบ เช่น ปัจจัยเรื่องภาระที่แรงงานในระบบถูกขูดรีดแรงงานจากนายทุนที่ต้องการกำไรสูงสุดจึงต้องทำให้ต้นทุนต่ำที่สุด, ผู้ค้ามีศักยภาพในการเป็นแรงงานหรือเป็นเจ้าของกิจการการประกอบการค้าธุรกิจในระบบแต่พบกับความยุ่งยากซับซ้อนและความไม่ยืดหยุ่นของระบบ รวมไปถึงต้นทุนทางธุรกรรมในการเข้าสู่ที่สูง (Barrier to Entry and Exit) และผู้ค้าต้องการความเป็นอิสระในการเป็นเจ้านายตนเองจึงเลือกที่จะเป็นแรงงานในเศรษฐกิจนอกระบบเอง เป็นต้น

#### 4.1.3 อาชีพเดิมก่อนการเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอย

จากการสำรวจผู้ค้าหาบเร่แผงลอยทั้ง 3 พื้นที่พบว่าอาชีพเดิมของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยส่วนใหญ่คือเป็นพนักงานบริษัทหรือเป็นแรงงานในเศรษฐกิจภาคทางการ รองลงมาคืออาชีพรับจ้างทั่วไปหรือลูกจ้าง ไม่ได้ประกอบอาชีพ อาชีพเกษตรกรรม และรับราชการตามลำดับ

เมื่อพิจารณาถึงสาเหตุของการเปลี่ยนอาชีพของผู้ค้าจากอาชีพเดิมก่อนจะมาประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอย สรุปได้ว่าอาชีพพนักงานบริษัทและรับราชการเป็นอาชีพในเศรษฐกิจภาคทางการ ซึ่งจำนวนผู้ค้าที่มีอาชีพเดิมทั้ง 2 ประเภทนี้มีจำนวนมากกว่าครึ่งหนึ่งจากจำนวนผู้ค้าที่เป็นกลุ่มตัวอย่างของการสำรวจทั้งหมด แสดงให้เห็นว่าอาชีพหาบเร่แผงลอยเป็นอาชีพที่เป็นอาชีพในเศรษฐกิจนอกระบบสามารถสร้างรายได้และความมั่นคงได้มากกว่าอาชีพเดิมในมุมมองของผู้ค้า ผู้ค้าจึงเลือกที่จะเปลี่ยนอาชีพต่างๆที่ทราบว่าการเป็นผู้ค้าหาบเร่แผงลอยคือการเป็นแรงงานนอกระบบที่ไม่ได้อยู่ในการคุ้มครองภายใต้กฎหมายแรงงานและการคุ้มครองทางสังคมเหมือนอาชีพเดิม จากการสัมภาษณ์ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยที่เคยทำงานเป็นพนักงานบริษัทมาก่อน 2 ราย ในเขตปทุมวัน และ 1 รายในเขตบางกะปิพบว่าเป็นผู้ที่จบการศึกษาระดับชั้นปริญญาตรีทั้งหมด ผู้ค้ารายหนึ่งในเขตปทุมวันให้ข้อมูลในการเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอยว่าเป็นเพราะรายได้จากการเป็นพนักงานประจำไม่เพียงพอต่อรายจ่าย จึงคิดหาอาชีพเสริม ช่วงแรกทำการค้าหาบเร่แผงลอยเป็นอาชีพเสริม แต่เมื่อเห็นว่ารายได้ค่อนข้างดีและมีเวลาว่างมากกว่า จึงลาออกจากงานประจำและมาเป็นผู้ค้าหาบเร่แผงลอยอย่างเต็มตัว ซึ่งสามารถใช้ประสบการณ์จากการเรียนและการทำงานในอดีตมาช่วยพัฒนาศักยภาพของการประกอบกิจการการค้าหาบเร่แผงลอยของตนเองด้วย เช่น การคำนวณต้นทุนกำไร การวางแผนการค้า การเลือกสินค้าที่จะจำหน่าย การสำรวจสินค้าที่เป็นความต้องการตลาด เป็นต้น

ในส่วนของผู้ค้าที่ไม่ได้ประกอบอาชีพใดๆมาก่อนและเลือกอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยเป็นอาชีพแรกนั้น แสดงให้เห็นถึงทัศนคติที่มีต่ออาชีพการค้าข้างทางว่าเป็นอาชีพที่สามารถสร้างรายได้และช่วยในการสะสมทุนได้ ไม่เหมือนในอดีตที่อาชีพการค้าข้างทางถูกจัดว่าเป็นอาชีพชั่วคราวเพื่อการอยู่รอดเท่านั้น

ตารางที่ 6 แสดงอาชีพเดิมก่อนที่จะมาเป็นผู้ค้าหาบเร่แผงลอย

| อาชีพเดิม             | เขตปทุมวัน | เขตบางกะปิ | เขตมีนบุรี | รวม       |
|-----------------------|------------|------------|------------|-----------|
| ไม่ได้ประกอบอาชีพ     | 5          | 6          | 2          | 13        |
| เกษตรกร               | 2          | 5          | 4          | 11        |
| รับจ้างทั่วไป/ลูกจ้าง | 3          | 8          | 7          | 18        |
| พนักงานบริษัท         | 12         | 10         | 2          | 24        |
| รับราชการ             | 0          | 2          | 0          | 2         |
| <b>รวม</b>            | <b>22</b>  | <b>31</b>  | <b>15</b>  | <b>68</b> |

ที่มา: ข้อมูลจากการวิจัย

#### 4.1.4 สาเหตุของการเลือกประกอบการค้าหาบเร่แผงลอย

สาเหตุของการเลือกประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยพบว่าส่วนใหญ่ให้ความสำคัญเรื่องรายได้ที่ดีกว่าอาชีพเดิมเป็นสาเหตุในการตัดสินใจเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอย ซึ่งถึงแม้รายได้ของการค้าหาบเร่แผงลอยจะไม่แน่นอนแตกต่างกันไปในแต่ละวันซึ่งขึ้นกับปัจจัยหลายด้าน เช่น ลูกคาราคาวัตถุดิบ สภาพภูมิอากาศ ฯลฯ แต่รายได้โดยเฉลี่ยที่ได้ก็มากกว่าการประกอบอาชีพเดิม และการเป็นผู้ค้าหาบเร่แผงลอยมีแนวโน้มในการขยายการประกอบอาชีพการค้าที่ทำให้มีโอกาสประสบความสำเร็จ สามารถเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจขึ้นได้ ส่วนเหตุผลอันดับรองลงมาคือความเป็นอิสระหรือเป็นเจ้าของตัวเองในการประกอบอาชีพ กล่าวคือผู้ค้าให้ความสำคัญถึงการประกอบอาชีพที่เป็นเจ้าของกิจการเองหรือเป็นการจ้างงานตนเอง และเลือกทำงานตามช่วงเวลาได้ สาเหตุสำคัญลำดับต่อมาในการเลือกประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยคือทำเป็นเพียงอาชีพเสริม และลำดับสุดท้ายคือเนื่องจากตนเองว่างงานตามลำดับ ซึ่งหากพิจารณาจากการตัดสินใจที่มีส่วนสำคัญน้อยที่สุดคือประเด็นเรื่องการว่างงานก่อนการเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอยแล้วนั้น แสดงให้เห็นว่าอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยไม่ใช่อาชีพทางเลือกสุดท้ายในโอกาสการทำงานเสมอไป แต่การค้าหาบเร่แผงลอยเป็นอาชีพที่ผู้ค้าให้ความสำคัญเพื่อเลือกประกอบอาชีพ

ตารางที่ 7 แสดงสาเหตุของการเข้าสู่การค้าหีบแร่แมงลอย

| เหตุผล  | เขตปทุมวัน | เขตบางกะปิ | เขตมีนบุรี | รวม       |
|---|------------|------------|------------|-----------|
| ความเป็นอิสระ/เป็นเจ้าของ                                     | 7          | 10         | 2          | 19        |
| รายได้มากกว่าอาชีพเดิม  | 10         | 13         | 6          | 29        |
| ว่างงาน   | 2          | 3          | 3          | 8         |
| อื่นๆ เช่น ทำเป็นอาชีพเสริม,<br>เป็นกิจการของครอบครัวอยู่แล้ว | 3          | 6          | 4          | 13        |
| <b>รวม</b>  | <b>22</b>  | <b>31</b>  | <b>15</b>  | <b>68</b> |

ที่มา: ข้อมูลจากการวิจัย

#### 4.1.5 ระยะเวลาในการประกอบการค้าหีบแร่แมงลอย

จากการสำรวจ 3 พื้นที่การศึกษาพบว่าผู้ค้าส่วนใหญ่ประกอบอาชีพค้าหีบแร่แมงลอยมาแล้วประมาณ 3-6 ปี แสดงให้เห็นว่าอาชีพการค้าหีบแร่แมงลอยไม่ใช่อาชีพชั่วคราวเพื่อความอยู่รอดหรือเป็นอาชีพสำรอง ดังเช่นสมมติฐานของ McGee ที่ว่าเมื่อผู้ค้าหีบแร่แมงลอยประกอบอาชีพและสะสมทุนได้ไม่เกินช่วงเวลาหนึ่งๆ จะขยับขยายหรือเปลี่ยนไปทำอาชีพอื่น แต่หีบแร่แมงลอยคืออาชีพที่ผู้ค้าเลือกที่จะทำการค้าต่อไปเพราะสามารถสะสมทุนและอาจจะสามารถขยายกิจการได้ในอนาคต ส่วนผู้ค้าที่ประกอบอาชีพนานที่สุดคือผู้ค้าในเขตบางกะปิจำหน่ายสินค้าประเภทอาหารปรุงสำเร็จประกอบการค้าหีบแร่แมงลอยมานาน 30 ปี ซึ่งเมื่อสอบถามต่อเนื่องถึงว่าการค้าหีบแร่แมงลอยเป็นอาชีพหลักของผู้ค้าหรือไม่ พบว่าผู้ค้าในเขตปทุมวันพบว่าผู้ค้าทั้งหมดประกอบอาชีพค้าหีบแร่แมงลอยเป็นอาชีพหลัก และผู้ค้าทั้งหมดทำการค้าในพื้นที่เขตปทุมวันพื้นที่เดียว ส่วนเขตบางกะปิพบผู้ค้าทำการค้าหีบแร่แมงลอยเป็นอาชีพเสริมจำนวน 4 ราย โดยผู้ค้าจำนวน 3 ราย กำลังศึกษาต่อระดับปริญญาตรีทำการค้าหีบแร่แมงลอยเป็นอาชีพเสริมเนื่องจากเป็นช่วงปิดภาคเรียนและอยากมีรายได้พิเศษ ส่วนผู้ค้าอีก 1 ราย เป็นผู้ค้าที่ทำการค้าหลังเวลาเลิกงานจากการเป็นพนักงานของบริษัทเอกชนเพราะต้องการรายได้เสริม ซึ่งสอดคล้องกับผลสำรวจในเขตมีนบุรีที่พบผู้ค้าทำการค้าหีบแร่แมงลอยเป็นอาชีพเสริมจำนวน 2 ราย โดยผู้ค้าทั้ง 2 รายนี้กำลังศึกษาต่อระดับปริญญาตรี 2 ราย ทำการค้าหีบแร่แมงลอยเป็นอาชีพเสริมในช่วงปิดภาคเรียน

ตารางที่ 8 แสดงระยะเวลาในการประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยของผู้ค้า

| ระยะเวลา     | เขตปทุมวัน | เขตบางกะปิ | เขตมีนบุรี | รวม       |
|--------------|------------|------------|------------|-----------|
| ต่ำกว่า 2 ปี | 6          | 5          | 3          | 14        |
| 3 - 6 ปี     | 10         | 13         | 2          | 25        |
| 7-10 ปี      | 4          | 9          | 4          | 17        |
| 10 ปีขึ้นไป  | 2          | 4          | 6          | 12        |
| <b>รวม</b>   | <b>22</b>  | <b>31</b>  | <b>15</b>  | <b>68</b> |

ที่มา:ข้อมูลจากการวิจัย

ตารางที่ 9 แสดงจำนวนผู้ค้าหาบเร่แผงลอยเพื่อเป็นอาชีพ

| อาชีพหลัก             | เขตปทุมวัน | เขตบางกะปิ | เขตมีนบุรี | รวม       |
|-----------------------|------------|------------|------------|-----------|
| ใช่                   | 22         | 27         | 13         | 62        |
| ไม่ใช่ เป็นอาชีพเสริม | 0          | 4          | 2          | 6         |
| <b>รวม</b>            | <b>22</b>  | <b>31</b>  | <b>15</b>  | <b>68</b> |

ที่มา:ข้อมูลจากการวิจัย

#### 4.2 ประเภทสินค้าที่จำหน่ายในการค้าหาบเร่แผงลอย

จากการลงพื้นที่ภาคสนามสำรวจเพื่อบันทึกจำนวนผู้ค้าหาบเร่แผงลอยใน 3 เขตพื้นที่ศึกษา พบว่ามีผู้ค้าหาบเร่แผงลอยแบ่งเป็นผู้ค้าในเขตปทุมวัน 181 ราย เขตบางกะปิ 324 ราย และเขตมีนบุรี 102 ราย โดยพบว่าผู้ค้าในเขตปทุมวันและเขตบางกะปิจำหน่ายสินค้าประเภทเสื้อผ้าและเครื่องประดับมากที่สุด ส่วนผู้ค้าในเขตมีนบุรีจำหน่ายสินค้าประเภทอาหารสดและอาหารปรุงสำเร็จมากที่สุด

จากการสำรวจภาคสนามการค้าหาบเร่แผงลอยในแต่ละพื้นที่พบว่า นอกจากจะมีประเภทสินค้าที่แตกต่างกันแล้ว สินค้าในแต่ละพื้นที่ที่จำหน่ายยังมีลักษณะเฉพาะของสินค้าแตกต่างกันไปอีกด้วย ซึ่งในบรรดากลุ่มกิจกรรมที่จำแนกสินค้าจากการสำรวจใช้ผลของการเปลี่ยนแปลงปริมาณอันเกิดจากรายได้ในทางเศรษฐศาสตร์ สามารถแบ่งสินค้าได้เป็น 2 ประเภท คือ สินค้าที่จำเป็นต่อการดำรง

ชีวิตประจำวัน (Necessary Goods) ได้แก่ สินค้าประเภทอาหารสดและของอื่น ๆ ที่มีสภาพเป็นของสดรวมถึงอาหารปรุงสำเร็จ, สินค้าประเภทเครื่องดื่ม และสินค้าฟุ่มเฟือย (Luxury Goods) ได้แก่ สินค้าประเภทเสื้อผ้าแฟชั่นและเครื่องประดับ, สินค้าประเภทอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับเครื่องใช้ไฟฟ้า และ สินค้าประเภทอื่นๆ ที่ไม่เข้าประเภทใดๆข้างต้นรวมถึงบริการต่างๆ

สินค้าฟุ่มเฟือยในทางเศรษฐกิจหมายถึง สินค้าที่อุปสงค์เกินกว่าอัตราส่วนของรายได้ที่เพิ่มขึ้น เป็นสินค้าที่มีความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้สูง (Income Elasticity of Demand) เมื่อคนมีฐานะร่ำรวยขึ้นก็จะสามารถซื้อสินค้าฟุ่มเฟือยขึ้น ได้ตามลำดับ ซึ่งหมายความว่าถ้ารายได้ลดลง ความต้องการสินค้าฟุ่มเฟือยก็จะลดลงตาม แต่ความสัมพันธ์ระหว่างความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้ไม่ได้เป็นความสัมพันธ์ที่คงที่เมื่อเทียบกับรายได้ และอาจจะเปลี่ยนแปลงตามแต่ละระดับของรายได้ ซึ่งหมายความว่าสินค้าฟุ่มเฟือยอาจจะกลายมาเป็นสินค้าปกติ (Normal Goods) หรือสินค้าด้อยคุณภาพ (Inferior Goods) ซึ่งขึ้นกับระดับรายได้

สินค้าจำเป็นในทางเศรษฐกิจ หมายถึงสินค้าตรงกันข้ามกับสินค้าฟุ่มเฟือย คือเป็นสินค้าที่อุปสงค์เพิ่มขึ้นในอัตราส่วนที่ต่ำกว่ารายได้ที่เพิ่มขึ้น และถ้าหากระดับรายได้ได้สูงขึ้นจะทำให้ปริมาณการบริโภคเพิ่มขึ้นในระดับที่น้อยกว่าสินค้าฟุ่มเฟือย

กระบวนการเป็นเมืองของพื้นที่ในเขตกรุงเทพมหานครมีระดับเพิ่มขึ้นและก่อให้เกิดศูนย์กลางระดับต่างๆของพื้นที่ ซึ่งศูนย์กลางเหล่านี้มีความสัมพันธ์กับการเกิดกิจกรรมเศรษฐกิจนอกระบบเพื่อตอบสนองความต้องการของประชาชนที่เพิ่มมากขึ้นและรองรับการขยายตัวด้านการค้าและการบริการของเมือง รวมถึงส่งผลถึงประเภทสินค้าที่จำหน่ายในแต่ละพื้นที่ตามระดับของความเป็นเมือง ซึ่งสามารถอธิบายได้จากทฤษฎีแหล่งกลางของคริสตัลเลอร์ (Central Places) ที่อธิบายแหล่งกลางในเรื่องของลำดับคีย์ ขนาด จำนวน เขตบริการ และรูปแบบกระจายทางพื้นที่ของแหล่งกลาง โดยมีโครงข่ายด้านการคมนาคมส่งผลต่อที่ตั้งแหล่งกลาง และอธิบายว่าผู้ซื้อมักเลือกซื้อสินค้าโดยเฉพาะของที่ใช้ในชีวิตประจำวันที่ไม่ได้มีราคาแพง รวมถึงสินค้าประเภทอาหารจากศูนย์กลางที่อยู่ใกล้ที่พักอาศัยมากที่สุด (ระยะการเดินทางสั้นที่สุด) เพื่อความสะดวกสามารถเดินทางไปกลับได้หลายครั้งหรือเพื่อสะดวกในการใช้บริการในครั้งต่อไป อย่างไรก็ตามสินค้าที่มีราคาแพงและบริการที่ต้องอาศัยความรู้ความสามารถหรือความชำนาญของผู้ค้ามักจะมีอยู่เฉพาะย่านกลางขนาดใหญ่ที่มีจำนวนประชากรมาก และผู้ซื้อมักนิยมเดินทางไกลขึ้นเมื่อต้องซื้อสินค้าที่มีราคาแพงและบริการเฉพาะอย่าง

#### 4.2.1 ประเภทสินค้าที่จำหน่ายในเขตปทุมวัน

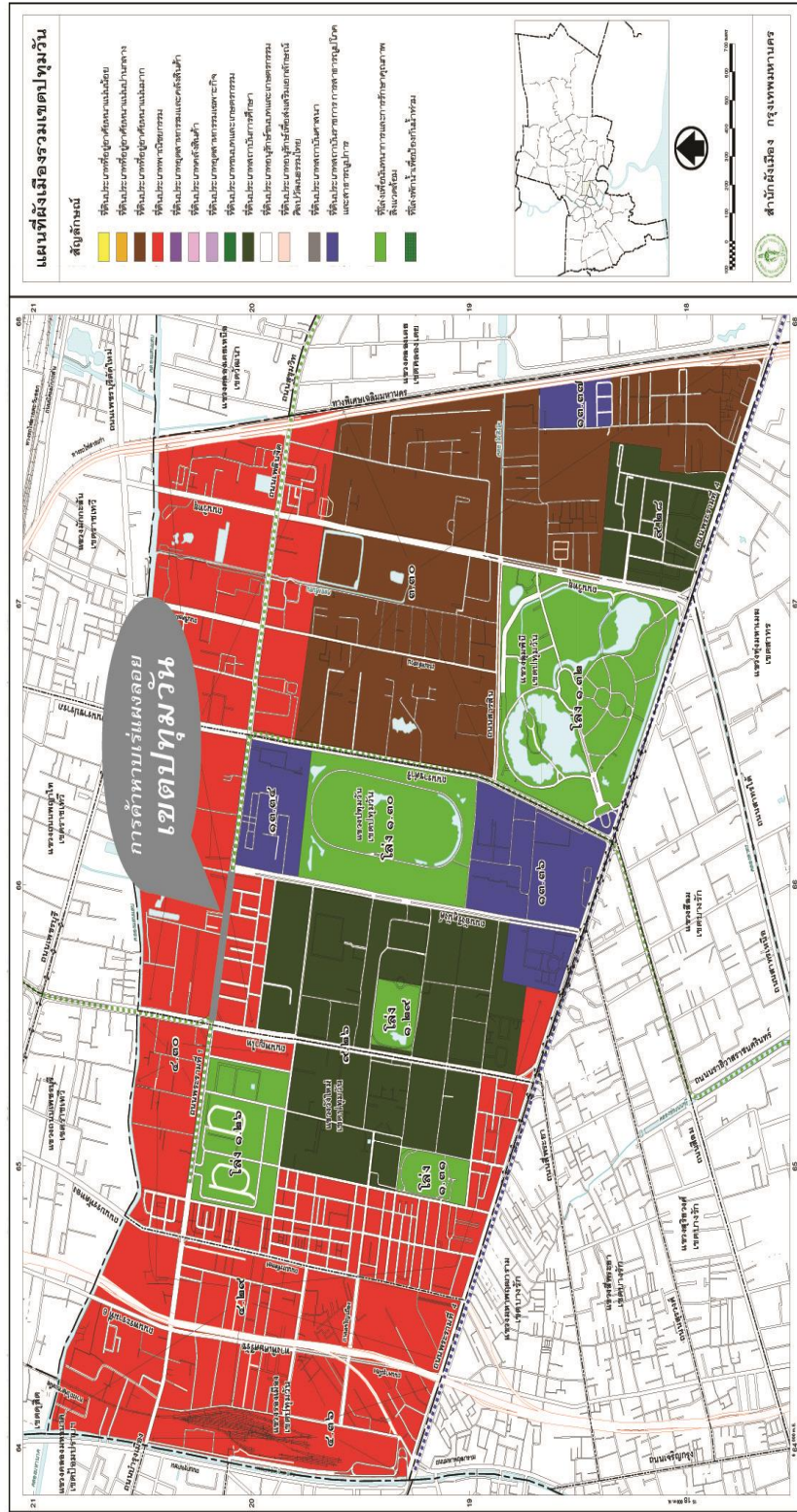
เขตปทุมวันเป็นเขตที่มีการใช้ที่ดินประเภทพาณิชยกรรมเป็นส่วนมาก (Central Business Area) คือเป็นย่านธุรกิจและย่านการค้า โดยเฉพาะบริเวณฝั่งตะวันตกของเขตพื้นที่ซึ่งเป็นบริเวณของห้างสรรพสินค้า โรงแรม อาคารสำนักงาน ร้านค้า (ถนนพระราม 1) นอกจากนั้นเขตปทุมวันยังมีการใช้ที่ดินประเภทสถาบันการศึกษาคือพื้นที่ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นมากที่อยู่บริเวณฝั่งตะวันออกของเขต, ที่ดินประเภทสถาบันราชการสาธาณูปโภคและสาธารณูปการ และที่โล่งเพื่อนันทนาการและการรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม จากรูปภาพที่ 9 แสดงการใช้ประโยชน์ที่ดินในเขตปทุมวันจะพบว่าพื้นที่การค้าหาบเร่แผงลอยที่ทำการศึกษายู่ในพื้นที่เขตพาณิชยกรรม (พื้นที่สีแดง) ซึ่งเป็นบริเวณการใช้ที่ดินประเภทพาณิชยกรรม ดังนั้นในบริเวณดังกล่าวจึงมีจำนวนคนที่สัญจรผ่านไปในพื้นที่มาก นอกจากนี้เขตปทุมวันเป็นแหล่งกลางที่มีลำดับศัภยระดับสูง คือมีประชากร สินค้า และบริการในจำนวนมาก เป็นศูนย์รวมของระบบขนส่งสาธารณะหลายประเภททำให้มีผู้คนสัญจรไปมาจำนวนมาก พฤติกรรมการจับจ่ายของผู้บริโภคจึงมักเดินทางมาในพื้นที่เพื่อจับจ่ายสินค้าที่มีราคาสูง จำพวกเสื้อผ้า เครื่องประดับ สินค้าอิเล็กทรอนิกส์



รูปภาพที่ 8 แสดงการค้าหาบเร่แผงลอยในเขตปทุมวัน

ที่มา: ข้อมูลจากการวิจัย





รูปภาพที่ 9 แสดงการใช้ประโยชน์ที่ดินเขตปทุมวันและพื้นที่ศึกษา  
ที่ 1: สำนักผังเมือง กรุงเทพมหานคร



กิจกรรมการค้าหาแร่แผงลอยพื้นที่ศึกษาเขตปทุมวันบริเวณทางเท้าถนนพระราม 1 นั้น เป็นกลุ่มกิจกรรมเศรษฐกิจนอกระบบที่เกิดโดยรอบบริเวณที่เป็นศูนย์กลางทางด้านพาณิชยกรรมของเมือง (Commercial Area) ซึ่งจะรวมตัวกันอยู่มากบริเวณที่เป็นย่านการค้าขนาดใหญ่ของพื้นที่ที่มีความหลากหลายของสินค้าและบริการ ความเป็นมาของการเกิดหาแร่แผงลอยในพื้นที่บริเวณนี้เกิดจากอาคารในสยามสแควร์ ซึ่งเป็นที่ดินเชิงพาณิชย์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยปรับราคาสูงขึ้น รวมถึงมีการเช่าช่วงพื้นที่ของเจ้าของอาคารให้แก่ผู้ค้ารายย่อยต่างๆ ทำให้มีการดัดแปลงพื้นที่สาธารณะเป็นพื้นที่ค้าขายเพื่อหลีกเลี่ยงการจ่ายค่าเช่าที่สูงขึ้น ไม่ว่าจะเป็นลักษณะของร้านกึ่งถาวรหรือแผงลอยชั่วคราว อย่างไรก็ตามทางเท้าบริเวณนี้เป็นพื้นที่สาธารณะของกรุงเทพมหานครที่ไม่ได้เป็นจุดผ่อนผันให้ผู้ค้าหาแร่แผงลอยทำการค้าแต่อย่างใด แต่ก็มีการค้าฝืนเรื่อยมาและยังส่งผลกระทบต่อธุรกิจและผู้ค้าที่ประกอบการค้าขายและเช่าพื้นที่อย่างถูกต้องในบริเวณรอบข้าง ในอนาคตการขยายตัวของการค้าหาแร่แผงลอยในพื้นที่นี้เป็นไปได้ยากเนื่องด้วยพื้นที่ที่จำกัดและปัญหาที่เกิดขึ้นต่างๆ เช่น ปัญหาการจราจร ปัญหาการจัดระเบียบทางเท้า ฯลฯ รวมทั้งปัจจุบันมีศูนย์กลางในระดับต่างๆ ที่เกิดขึ้นใหม่และกระจายตัวอยู่ในพื้นที่รอบนอกเมืองมากขึ้น ที่ตอบสนองความต้องการของประชาชนที่อยู่ในบริเวณต่างๆ

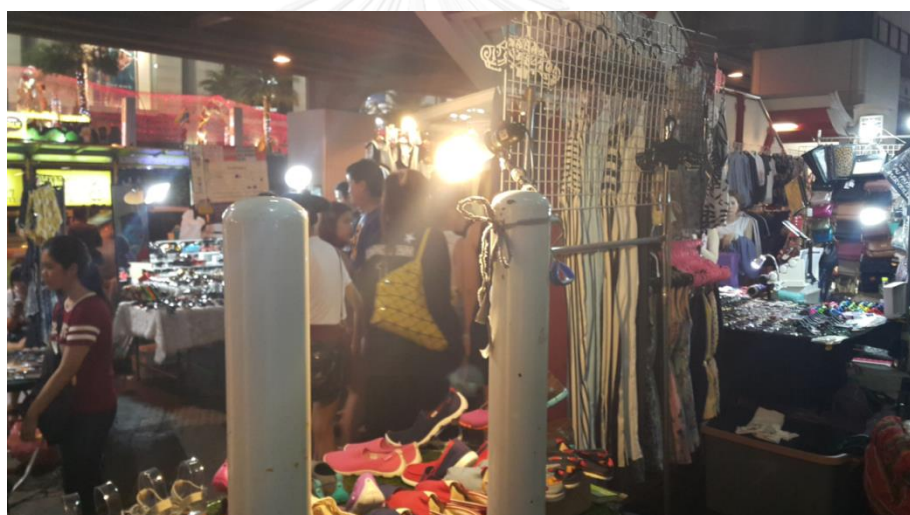
สินค้าที่จำหน่ายในเขตปทุมวันในพื้นที่การศึกษาทางเท้าถนนพระราม 1 ตั้งแต่สยามสแควร์ซอย 2 ถึงสยามสแควร์ซอย 6 (บริเวณทางเท้าตรงข้ามห้างสยามพารากอน) พบว่าผู้ค้าจำหน่ายสินค้าประเภทเสื้อผ้าแฟชั่นและเครื่องประดับมากที่สุด รองลงมาคือสินค้าประเภทอาหารสดและอาหารปรุงสำเร็จ, สินค้าประเภทอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับเครื่องใช้ไฟฟ้า, สินค้าประเภทอื่นๆ รวมถึงกิจกรรมการบริการ และสินค้าประเภทเครื่องดื่ม ตามลำดับ โดยมีระดับของราคาสินค้าที่จำหน่ายตามข้อมูลจากการสัมภาษณ์ดังนี้

ตารางที่ 10 แสดงราคาสินค้าต่ำสุด-สูงสุดตามประเภทสินค้าในเขตปทุมวัน

| ประเภทสินค้า  | ราคาสินค้า   |
|---|--|
| 1) อาหารสดและของอื่นๆที่มีสภาพเป็นของสด รวมถึงอาหารปรุงสำเร็จ | ราคาต่ำสุด 40 บาท (อาหารปรุงสำเร็จประเภทยำ)<br>ราคาสูงสุด 400 บาท (อาหารปรุงสำเร็จประเภทอาหารทะเล) |

|  |   |
|--|---|
| 2) เครื่องดื่ม   | ราคาต่ำสุด 40 บาท (ชานมไข่มุก-ไม่ใช้เฟรนไชส์)<br>ราคาสูงสุด 69 บาท (น้ำสตอร์เบอร์รี่ปั่น) |
| 3) เสื้อผ้าและเครื่องประดับ                                      | ราคาต่ำสุด 150 บาท (เสื้อยืดแฟชั่น)<br>ราคาสูงสุด 1,200 บาท (รองเท้าผ้าใบ)                |
| 4) อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับเครื่องใช้ไฟฟ้า | ราคาต่ำสุด 100 บาท (ปลอกโทรศัพท์มือถือ)<br>ราคาสูงสุด 2,000 บาท (ลำโพง)                   |
| 5) สินค้าประเภทอื่นๆ รวมถึงบริการ                                | ราคาต่ำสุด 199 บาท (ของเล่นเด็กตุ๊กตา)<br>ราคาสูงสุด 1,000 บาท (โมเดลตุ๊กตา)              |

ที่มา: ข้อมูลจากการวิจัย



รูปภาพที่ 10 แสดงสินค้าที่จำหน่ายในการค้าหาบเร่แผงลอยในเขตปทุมวัน

ที่มา: ข้อมูลจากการวิจัย

กระบวนการเป็นเมืองของพื้นที่สยามสแควร์ที่มีระดับความเป็นเมืองและลำดับศักยภาพของเมืองสูง สอดคล้องกับสินค้าที่พบเห็นในการค้าหาบเร่แผงลอยที่ส่วนใหญ่เป็นสินค้าฟุ่มเฟือย มีราคาค่อนข้างสูง ดังนั้นกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายของผู้ค้าในทำเลการค้านี้จึงต้องเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มีศักยภาพและกำลังซื้อสินค้าในระดับราคาจากตารางข้างต้นได้เป็นอย่างดี ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มนักเรียน นักศึกษา วัยทำงาน ทำงาน พฤติกรรมของผู้บริโภคในพื้นที่เองมีความถี่ในการจับจ่ายมาก เนื่องจากพื้นที่เขตปทุมวันเป็นพื้นที่เขตเมืองที่มีความสะดวกในการเข้าถึงที่ตั้งสูง รวมถึงบริเวณ

โดยรอบของการค้าหาบเร่แผงลอยเป็นร้านค้าพาณิชย์กรรมและห้างสรรพสินค้าที่ผู้บริโภคมักจะมีเป้าหมายในการเดินทางเข้าพื้นที่เพื่อการจับจ่ายซื้อสินค้าอยู่แล้ว ดังนั้นสินค้าที่มักพบในพื้นที่จึงเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย คือสินค้าประเภทเสื้อผ้าและเครื่องประดับ ไม่ใช่เป็นสินค้าที่ต้องสนองต่อความต้องการในชีวิตประจำวันเพื่อให้แรงงานในระบบอยู่ได้เหมือนชุดความคิดเดิมของกลุ่ม Structuralist School ที่มีแนวคิดว่าการคงอยู่ของการค้าหาบเร่แผงลอยจะส่งเสริมและพยุงค่าครองชีพในแรงงานในเศรษฐกิจในระบบเติบโตต่อไปได้

#### 4.2.2 ประเภทสินค้าที่จำหน่ายในเขตรामค้าแห่ง

เขตบางกะปิส่วนมากเป็นเขตที่ดินประเภทพาณิชย์กรรมบริเวณใจกลางของเขตพื้นที่ มีย่านการค้าที่สำคัญและเป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจที่ผู้คนนิยมมาจับจ่ายใช้สอย อาทิเช่น ห้างเดอะมอลล์ สาขารามคำแหงและสาขาบางกะปิ ห้างบิ๊กซี ห้างเทสโก้โลตัส ตลาดกลางแฮปปี้แลนด์ เป็นต้น ลักษณะการใช้ที่ดินเขตบางกะปิยังพบว่าเป็นที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อยที่รองรับการขยายตัวของเมืองทางทิศตะวันออกตอนใต้ของกรุงเทพมหานคร และการใช้ที่ดินประเภทสถาบันการศึกษาคือมหาวิทยาลัยรามคำแหงและสถานศึกษาต่างๆอีกกว่า 50 แห่ง รวมถึงเป็นที่ดินประเภทที่โล่งเพื่อนันทนาการและการรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม โดยในย่านเขตบางกะปิตีอว่าเป็นย่านที่มีความโดดเด่นด้านการเป็นย่านธุรกิจการค้าที่ผสมผสานระหว่างการค้าในรูปแบบเก่าและใหม่ โดยรูปแบบสมัยใหม่จะพบว่ามีการกระจุกตัวอยู่มากบริเวณด้านเหนือของพื้นที่ ส่วนการค้าและบริการในรูปแบบเก่าจะมีความหนาแน่นมากในบริเวณทิศใต้ของพื้นที่ ซึ่งพื้นที่ศึกษากลุ่มกิจกรรมทางเศรษฐกิจนอกระบบของการค้าหาบเร่แผงลอยบริเวณทางเท้าถนนรามคำแหงเป็นกลุ่มของการประกอบกิจกรรมทางเศรษฐกิจนอกระบบที่เกิดโดยรอบบริเวณศูนย์รวมกิจกรรมต่างๆ (Node) คือเป็นบริเวณที่มีผู้คนพลุกพล่าน เช่น บริเวณหน้าตลาดสด มหาวิทยาลัย โรงเรียน ห้างสรรพสินค้า หรือ หอพัก เป็นต้น จากรูปภาพที่ 13 แสดงการใช้ประโยชน์ที่ดินในเขตบางกะปิจะพบว่าพื้นที่การค้าหาบเร่แผงลอยที่ทำการศึกษายู่ในพื้นที่เขตพาณิชย์กรรม (พื้นที่สีแดง) ซึ่งเป็นบริเวณที่มีคนสัญจรผ่านไปมา

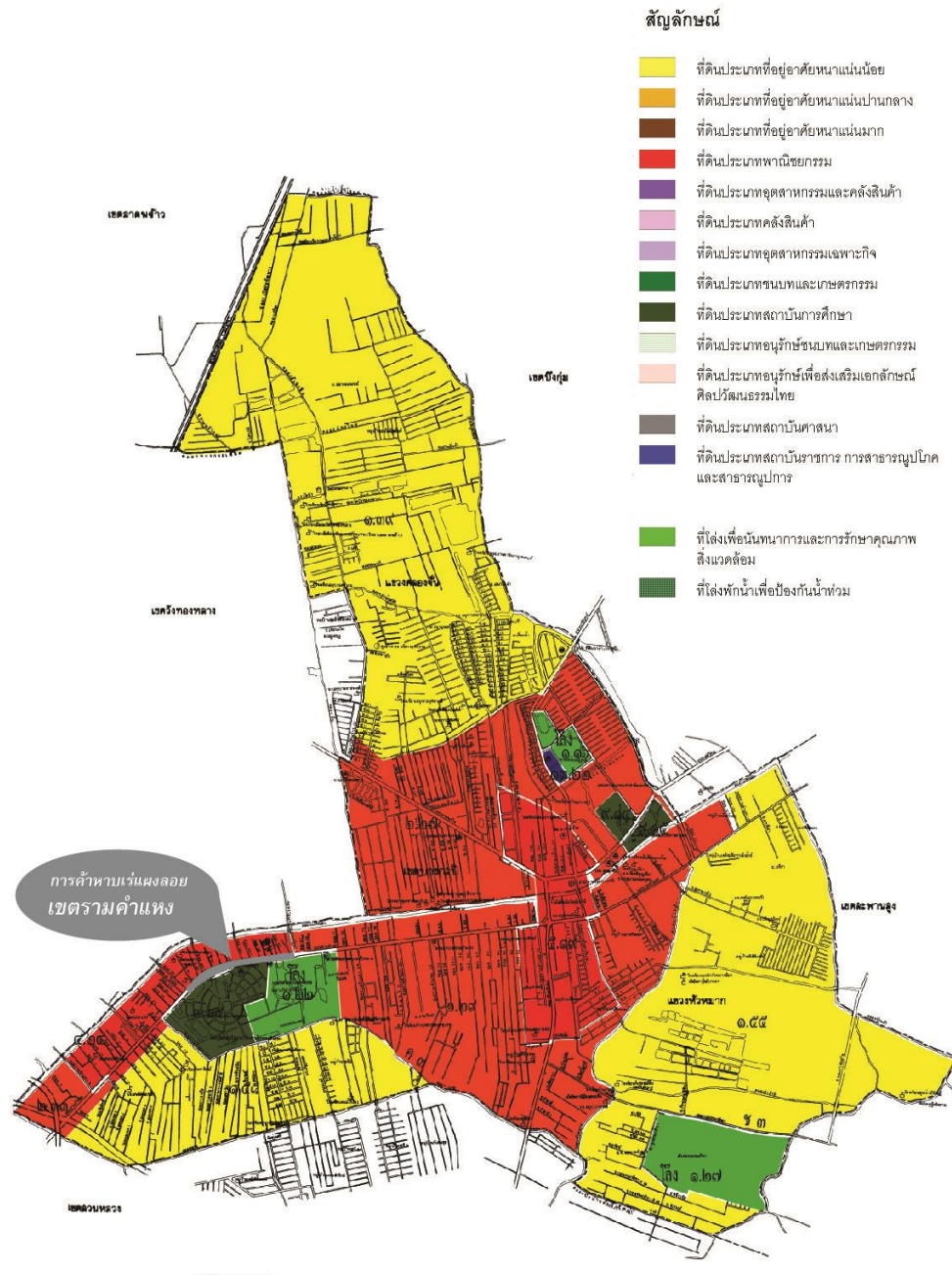


รูปภาพที่ 11 แสดงการค้าหาบเร่แผงลอยบริเวณซอยรามคำแหง 65  
ที่มา: ข้อมูลจากการวิจัย



รูปภาพที่ 12 แสดงการค้าหาบเร่แผงลอยบนทางเท้าถนนรามคำแหง  
ที่มา: <https://www.youtube.com/watch?v=WFBdtfjSxTI>





รูปภาพที่ 13 แสดงการใช้ประโยชน์ที่ดินเขตบางกะปิและพื้นที่ศึกษาการกำหนดแบ่งซอย  
 ที่มา: สำนักผังเมือง กรุงเทพมหานคร

สินค้าที่จำหน่ายในเขตบางกะปิในพื้นที่การศึกษาทางเท้าถนนรามคำแหง ตั้งแต่ซอยรามคำแหง 39 ถึงซอยรามคำแหง 59 (บริเวณทางเท้าฝั่งตรงข้ามมหาวิทยาลัยรามคำแหง) พบว่าผู้ค้าจำหน่ายสินค้าประเภทเสื้อผ้าแฟชั่นและเครื่องประดับมากที่สุด รองลงมาคือสินค้าประเภทอาหารสดและอาหารปรุงสำเร็จ, สินค้าประเภทอื่นๆ รวมถึงกิจกรรมการบริการ, สินค้าประเภทเครื่องดื่ม และสินค้าประเภทอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับเครื่องใช้ไฟฟ้าตามลำดับ โดยมีระดับของราคาสินค้าที่จำหน่ายตามข้อมูลจากการสัมภาษณ์ดังนี้

ตารางที่ 11 แสดงราคาสินค้าต่ำสุด-สูงสุดตามประเภทสินค้าในเขตบางกะปิ

| ประเภทสินค้า   | ราคาสินค้า   |
|--|--|
| 1) อาหารสดและของอื่นๆที่มีสภาพเป็นของสด รวมถึงอาหารปรุงสำเร็จ    | ราคาต่ำสุด 20 บาท (ขนมโตเกียว)<br>ราคาสูงสุด 60 บาท (ร้านอาหารข้าวแกง)               |
| 2) เครื่องดื่ม   | ราคาต่ำสุด 20 บาท (น้ำอ้อย)<br>ราคาสูงสุด 45 บาท (ชาเย็น/กาแฟเย็น)                   |
| 3) เสื้อผ้าแฟชั่นและเครื่องประดับ                                | ราคาต่ำสุด 99 บาท (เครื่องประดับ-สร้อยคอ)<br>ราคาสูงสุด 450 บาท (เสื้อแฟชั่นผู้หญิง) |
| 4) อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับเครื่องใช้ไฟฟ้า | ราคาต่ำสุด 100 บาท (ปลอกโทรศัพท์มือถือ)<br>ราคาสูงสุด 400 บาท (หูฟังไร้สาย)          |
| 5) สินค้าประเภทอื่นๆ รวมถึงบริการ                                | ราคาต่ำสุด 20 บาท (เครื่องเขียน)<br>ราคาสูงสุด 200 บาท (ต้นไม้ประดับ)                |

ที่มา: ข้อมูลจากการวิจัย

ความเป็นเมืองของเขตบางกะปิในฐานะเขตกรุงเทพฯชั้นกลางเป็นผลมาจากการขยายตัวของย่านการค้าในเขตเมือง เป็นเขตศูนย์กลางพื้นที่รอยต่อระหว่างเมืองชั้นในและชั้นนอก มีผู้คนสัญจรไปมา มาก รวมถึงเป็นเขตที่พักอาศัย ซึ่งส่วนใหญ่คือกลุ่มนักศึกษาที่ย้ายเข้ามาศึกษาต่อที่ ม.รามคำแหง สินค้าที่พบในพื้นที่จึงมีความหลากหลายทั้งสินค้าเพื่อการอุปโภคบริโภคและสินค้าที่มีความจำเป็นน้อยแต่ไม่จำเป็นต้องตัดสินใจมากนัก ระดับราคาสินค้าอยู่ในระดับปานกลางและมีสินค้าที่จำหน่าย

หลากหลายกว่าในเขตศูนย์กลางพาณิชย์กรรม จากระดับราคาของสินค้าที่พบในพื้นที่เขตบางกะปิ พบว่ามีระดับราคาที่จำหน่ายค่อนข้างต่ำกว่าพื้นที่เขตปทุมวัน ด้วยพื้นที่เขตบางกะปิเป็นพื้นที่พาณิชย์กรรม เขตการศึกษา และเขตที่พักอาศัย ทำให้ผู้บริโภคส่วนใหญ่จะจับจ่ายทั้งสินค้าที่เป็นสินค้าฟุ่มเฟือย เช่น เสื้อผ้าแฟชั่น สร้อยคอ ต้นไม้ประดับ และสินค้าที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตประจำวัน เช่น หาบเร่แผงลอยอาหารปรุงสำเร็จ เครื่องครัวหรือเครื่องใช้ภายในบ้าน เป็นต้น อย่างไรก็ตาม การที่เขตบางกะปามีสินค้าประเภทเสื้อผ้าแฟชั่นและเครื่องประดับอันเป็นสินค้าฟุ่มเฟือยจำหน่ายมากที่สุด หมายความว่าสินค้าที่จำหน่ายในการค้าหาบเร่แผงลอยในพื้นที่เขตบางกะปินี้ไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยลดค่าครองชีพเพื่อให้แรงงานในและนอกระบบอยู่ได้ทั้งหมด เพราะไม่ได้เป็นสินค้าที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตประจำวัน และด้วยระดับราคาของสินค้าบางอย่างเมื่อเทียบกับเศรษฐกิจภาคทางการแล้วพบว่า มีรายการสินค้าบางประเภทที่มีระดับราคาที่ไม่แตกต่างกัน เช่น เสื้อยืดแฟชั่นราคา 199 บาท สามารถหาซื้อได้ในระดับราคาเดียวกันในห้างสรรพสินค้าโลตัส เป็นต้น (สินค้าที่ทดแทนกันได้)

#### 4.2.3 ประเภทสินค้าที่จำหน่ายเขตมีนบุรี

เขตมีนบุรีมีที่ตั้งอยู่ทางชานเมืองฝั่งตะวันออกของกรุงเทพมหานคร มีลักษณะการใช้ที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อยและที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลางเป็นส่วนมากของพื้นที่ ซึ่งเกิดจากการขยายตัวที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ ที่ขยายออกไปยังพื้นที่ชานเมืองมากขึ้นจากความต้องการที่อยู่อาศัยที่เพิ่มมากขึ้น เนื่องจากจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงสำคัญต่อการใช้ที่ดินอย่างมาก เขตมีนบุรีเป็นพื้นที่เขตชานเมืองรอบนอกที่ยังสามารถขยายตัวของพื้นที่ก่อสร้าง (Built-up Area) ได้อีก โดยการขยายตัวของพื้นที่เมืองในเขตมีนบุรีมักขยายตัวตามแนวยาวของเส้นทางคมนาคมสายหลักของพื้นที่ (Ribbon Development) เป็นจุดศูนย์กลางของการคมนาคมที่เชื่อมต่อระหว่างพื้นที่กรุงเทพฯ ชั้นใน ชั้นกลาง รวมถึงพื้นที่ในเขตปริมณฑลโดยรอบนอก ที่เกิดจากการขยายตัวของเมืองออกจากย่านศูนย์กลางธุรกิจเดิมของเมือง เมื่อมีเส้นทางคมนาคมทอดตัวไปในทิศทางใดก็ตามก็จะมีประชาชนไปตั้งถิ่นฐานอาศัยอยู่บริเวณรอบๆ ตามแนวถนนนั้น กลายเป็นพื้นที่ย่านพักอาศัยที่มีความหนาแน่นและส่งผลต่อความต้องการสินค้าและบริการที่เพิ่มมากขึ้นเพื่อให้บริการแก่ประชาชนในพื้นที่และผู้คนที่สัญจรไปมา จากรูปภาพที่ 16 แสดงการใช้ประโยชน์ที่ดินในเขตมีนบุรีจะพบว่าพื้นที่กลุ่มกิจกรรมทางเศรษฐกิจนอกระบบการค้าหาบเร่แผงลอยของทางเท้าบริเวณถนนสีหบุรานุกิจที่ทำการศึกษายู่ในพื้นที่เขตพาณิชย์กรรม (พื้นที่สีแดง) ที่เกิดบริเวณจุดเชื่อมต่อของถนนสายหลักกับถนนสายรอง ที่เกิดขึ้นจากความสะดวกในการคมนาคมของการเป็นจุดเชื่อมถนนต่อไปยังพื้นที่ต่างๆ อนาคตของพื้นที่น่าจะเกิดกลุ่มกิจกรรมเศรษฐกิจนอกระบบที่ขยายใหญ่ขึ้นเพราะอิทธิพลการขยายตัวของเมืองและการเพิ่มจำนวนประชากรในพื้นที่ นอกจากนี้ลักษณะการใช้ที่ดินประเภทต่างๆ ของเขตมีนบุรีเป็นการใช้ที่ดินประเภทพาณิชย์กรรม ที่ดินประเภทอุตสาหกรรมและคลังสินค้า ที่ดินประเภทสถาบันราชการสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ

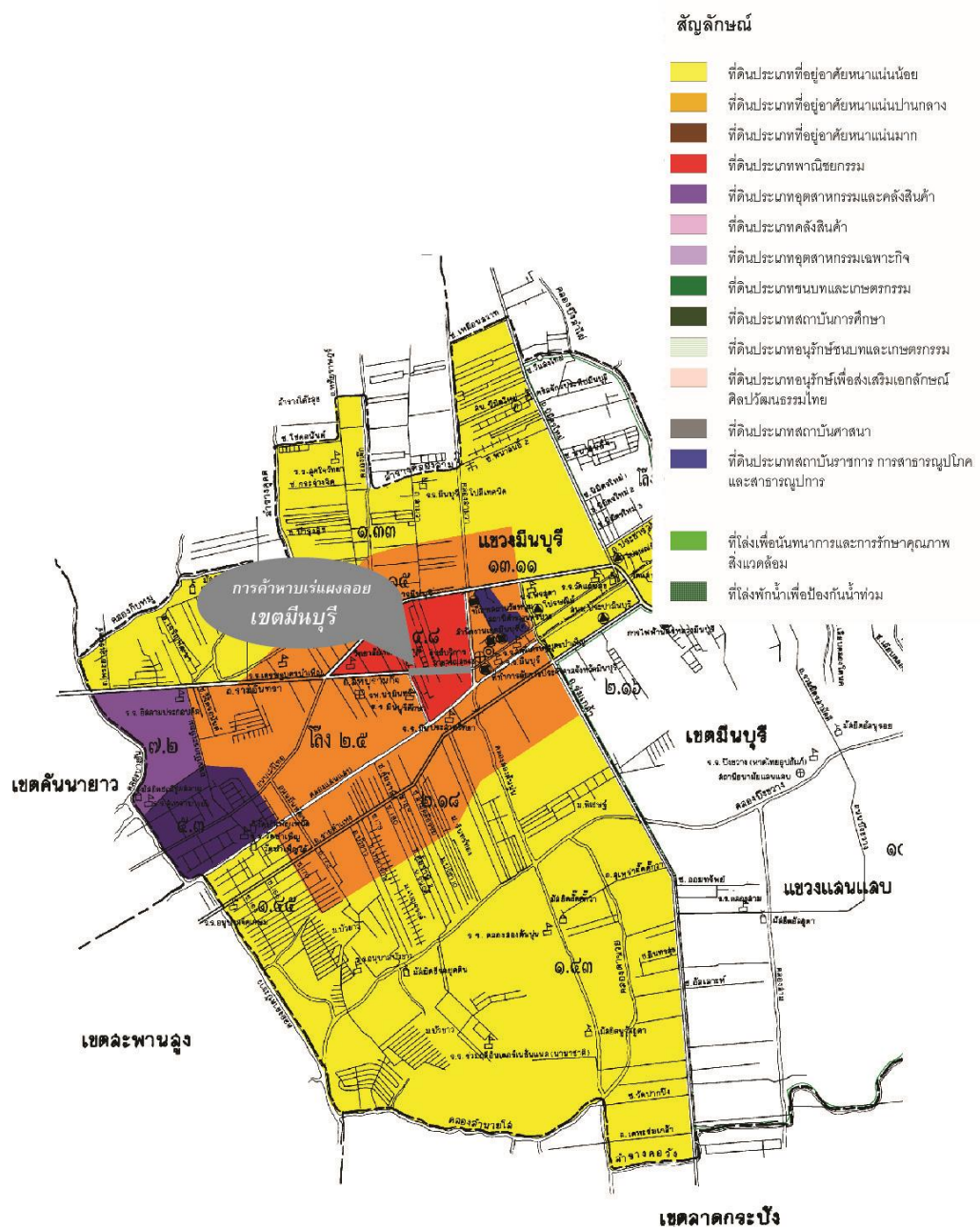




รูปภาพที่ 14 แสดงสภาพการค้าหาบเร่แผงลอยบนทางเท้าถนนสีหบุรานุกิจ  
ที่มา: ข้อมูลจากการวิจัย



รูปภาพที่ 15 แสดงสภาพการค้าหาบเร่แผงลอยบนทางเท้าถนนสีหบุรานุกิจ  
ที่มา: ข้อมูลจากการวิจัย



รูปภาพที่ 16 แสดงการใช้ประโยชน์ที่ดินเขตมีนบุรีและพื้นที่ศึกษาการกำหนดแม่ผังลอย  
ที่มา: สำนักผังเมือง กรุงเทพมหานคร

สินค้าที่จำหน่ายในเขตมีนบุรีในพื้นที่การศึกษาทางเท้าถนนสีหบุรานุกิจตั้งแต่ซอย 11 ถึงสุดถนนด้านฝั่งคลองแสนแสบ (บริเวณทางเท้าหน้าตลาดมีนบุรี) พบว่าผู้ค้าจำหน่ายสินค้าประเภทสินค้าประเภทอาหารสดและอาหารปรุงมากที่สุด รองลงมาคือสำเร็จเสื้อผ้าแฟชั่นและเครื่องประดับ, สินค้าประเภทอื่นๆ รวมถึงกิจกรรมการบริการ, สินค้าประเภทอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับเครื่องใช้ไฟฟ้า และสินค้าประเภทเครื่องดื่ม โดยมีระดับของราคาสินค้าที่จำหน่ายตามข้อมูลจากการสัมภาษณ์ดังนี้

ตารางที่ 12 แสดงราคาต่ำสุด-สูงสุดตามประเภทสินค้าในเขตมีนบุรี

| ประเภทสินค้า   | ราคาสินค้า   |
|--|--|
| 1) อาหารสดและของอื่นๆที่มีสภาพเป็นของสด รวมถึงอาหารปรุงสำเร็จ    | ราคาต่ำสุด 20 บาท (ผลไม้สำเร็จรูปสัปดาห์)<br>ราคาสูงสุด 50 บาท (ร้านอาหารข้าวแกง)      |
| 2) เครื่องดื่ม   | ราคาต่ำสุด 20 บาท (น้ำสมุนไพรขวด)<br>ราคาสูงสุด 30 บาท (ชาเย็น/กาแฟเย็น)               |
| 3) เสื้อผ้าแฟชั่นและเครื่องประดับ                                | ราคาต่ำสุด 89 บาท (เสื้อผ้าเด็ก)<br>ราคาสูงสุด 350 บาท (เสื้อผ้าแฟชั่นผู้หญิง)         |
| 4) อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับเครื่องใช้ไฟฟ้า | ราคาต่ำสุด 50 บาท (ซีดีเพลงและภาพยนตร์)<br>ราคาสูงสุด 300 บาท (ที่ชาร์จโทรศัพท์มือถือ) |
| 5) สินค้าประเภทอื่นๆ รวมถึงบริการ                                | ราคาต่ำสุด 20 บาท (อุปกรณ์พลาสติกใช้ในครัวเรือน)<br>ราคาสูงสุด 200 บาท (ผ้าเช็ดตัว)    |

ที่มา: ข้อมูลจากการวิจัย

ความเป็นเมืองของเขตมีนบุรีในฐานะเขตกรุงเทพฯ ชั้นนอกเป็นผลมาจากการขยายตัวของประชากรในเขตเมืองที่ทำให้ประชากรกระจายออกสู่เมืองรอบข้างมากขึ้น เป็นแหล่งที่พักอาศัยที่เกิดจากการขยายตัวของเมืองไปตามเส้นทางคมนาคม ทำให้ระดับความเป็นเมืองของเขตมีนบุรีเริ่มสูงขึ้นในช่วงระยะหลายสิบปีที่ผ่านมา ระดับราคาสินค้าจึงอยู่ในระดับปานกลางและมีสินค้าที่จำหน่ายหลากหลายกว่าในเขตศูนย์กลางพาณิชย์กรรม จากระดับราคาของสินค้าที่พบในพื้นที่เขตมีนบุรีพบว่า

มีระดับราคาที่กำหนดค่อนข้างต่ำกว่าพื้นที่เขตปทุมวันและเขตบางกะปิ สินค้าที่กำหนดเป็นสินค้าประเภทอาหารสดและอาหารปรุงสำเร็จ ซึ่งสอดคล้องกับการใช้พื้นที่ในเขตมีนบุรีที่เป็นเขตที่พักอาศัยที่ผู้บริโภคส่วนใหญ่นิยมซื้อสินค้าประเภทอาหารสดและอาหารปรุงสำเร็จเพราะทำเลที่ตั้งร้านค้าที่ใกล้แหล่งที่พักอาศัยและทำให้สินค้าไม่เน่าเสียง่าย อย่างไรก็ตามเป็นที่น่าสังเกตว่าสินค้าประเภทอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับเครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นสินค้าที่กำหนดในเขตมีนบุรีมากที่สุดเมื่อเทียบกับอีก 2 เขตพื้นที่ ซึ่งสินค้าประเภทอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับเครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นสินค้าฟุ่มเฟือยไม่ตอบสนองต่อความต้องการสินค้าเพื่อการดำรงชีวิตประจำวันของผู้บริโภค ดังนั้นแล้วการคงอยู่ของหาบเร่แผงลอยที่กำหนดสินค้าที่ในเขตมีนบุรียังมีสินค้าที่ไม่มีบทบาทสำคัญที่ทำให้ผู้ที่มีรายได้น้อยสามารถซื้อสินค้าที่จำเป็นในแต่ละวันได้

จากการศึกษาข้างต้นจะเห็นได้ว่าประเภทสินค้าที่กำหนดในแต่ละพื้นที่มีความแตกต่างกันไปตามระดับของความเป็นเมืองของพื้นที่ โดยกระบวนการเป็นเมืองเกิดจากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางสังคม รูปแบบปฏิสัมพันธ์ทางสังคมซึ่งเกี่ยวข้องกับบทบาท กฎเกณฑ์ ค่านิยม และวัฒนธรรมของคนในสังคม คือมีการเปลี่ยนแปลงจากโครงสร้างทางสังคมจากชุมชนขนาดเล็กที่มีความเรียบง่ายมาเป็นชุมชนขนาดใหญ่มีโครงสร้างทางสังคมและเศรษฐกิจที่มีความสลับซับซ้อน และจากความสัมพันธ์แบบที่ไม่เป็นทางการระหว่างคนในชุมชนเปลี่ยนเป็นความสัมพันธ์อย่างเป็นทางการ ซึ่งเป็นปรากฏการณ์เปลี่ยนแปลงที่มีความสลับซับซ้อน และยังมีปัจจัยอื่นๆที่ไม่เกี่ยวข้องอีก เช่น การเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากร สิ่งแวดล้อม ปัจจัยทางด้านกายภาพของชุมชน เป็นต้น กระบวนการเป็นเมืองในประเทศไทยเกิดขึ้นจากหลายปัจจัย เช่น การเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากรในเมือง การพัฒนาของเส้นทางการคมนาคมที่ทำให้การเข้าถึงเมืองง่ายขึ้น การขยายตัวของที่อยู่อาศัย เป็นต้น ในประเทศกำลังพัฒนารวมถึงประเทศไทย กระบวนการและการเพิ่มระดับความเป็นเมืองเกิดขึ้นอย่างรวดเร็วมาก มีประชากรอพยพเข้าสู่เมืองเพื่อหางานทำซึ่งเกิดการกระจุกตัวและแออัดของประชากรในพื้นที่ การเพิ่มขึ้นของประชากรในเขตเมืองโดยเฉพาะในพื้นที่แต่ละเขตของกรุงเทพมหานครจากกระบวนการเป็นเมืองเองก็ไม่สอดคล้องกับการพัฒนาเศรษฐกิจในแต่ละพื้นที่ ซึ่งไม่ก่อให้เกิดกลไกการเปลี่ยนแปลงในเมือง แรงงานที่อพยพเข้าเมืองแต่ไม่สามารถเข้าสู่การจ้างงานในเศรษฐกิจภาคทางการได้ต้องพยายามหาทางประกอบอาชีพเพื่อความอยู่รอด กระบวนการเป็นเมืองนี้เองเป็นองค์ประกอบสำคัญอีกประการหนึ่งที่ทำให้การประกอบกิจกรรมเศรษฐกิจนอกระบบเกิดขึ้น ซึ่งหนึ่ง

ในกิจกรรมเศรษฐกิจนอกระบบที่แรงงานส่วนใหญ่นิยมเข้าสู่อาชีพคือการค้าหาบเร่แผงลอย ที่มีทำเลที่ตั้งของการประกอบกิจการในแหล่งชุมชนและย่านการค้าของเมืองเป็นหลัก

อีกประการหนึ่งที่ได้ชี้ชัดจากกระบวนการเป็นเมืองที่เกิดขึ้นในแต่ละพื้นที่คือระดับราคาที่ดิน ที่สะท้อนให้เห็นความต้องการเข้าถึงที่ดินเพื่อประโยชน์ทางเศรษฐกิจและพาณิชย์กรรม ซึ่งหมายถึงโอกาสในการทำกำไรในด้านอุตสาหกรรมและการค้าต่างๆ การใช้ที่ดินในเมืองจึงมักจัดทำเป็นย่านพาณิชย์กรรมเพื่อการค้า เนื่องจากให้ผลตอบแทนทางเศรษฐกิจของการใช้ที่ดินสูงที่สุดเมื่อเทียบกับการใช้ที่ดินประเภทอื่น และที่ดินในเมืองสามารถให้ผลตอบแทนได้สูงในแง่ของการค้าขาย เพราะเป็นบริเวณที่มีผู้คนสัญจรไปมาหนาแน่น จึงต้องนำกิจกรรมหรือสินค้าที่ก่อให้เกิดผลตอบแทนสูงมาจำหน่ายในพื้นที่ศูนย์กลางเมือง

ตารางที่ 13 แสดงราคาประเมินที่ดินต่อตารางวาในแต่ละเขต

| พื้นที่ศึกษา                 | ราคาประเมินที่ดินต่อตารางวา |
|------------------------------|-----------------------------|
| เขตปทุมวัน (ถนนพระรามที่ 1)  | 400,000-900,000 บาท         |
| เขตบางกะปิ (ถนนรามคำแหง)     | 170,000 บาท                 |
| เขตมีนบุรี (ถนนสีหบุรานุกิจ) | 60,000-120,000 บาท          |

ที่มา: กรมธนารักษ์ (2558)

นอกจากนี้แล้วยังสามารถวิเคราะห์ความเชื่อมโยงถึงคุณลักษณะของผู้ค้าถึงทักษะความรู้ ความชำนาญถึงการเข้าสู่การเป็นผู้ค้าหาบเร่แผงลอย อันเป็นปัจจัยกำหนดประเภทสินค้าที่จำหน่ายในพื้นที่ได้อีกด้วย ซึ่งจากการสำรวจ (ดังหัวข้อที่ 4.1.3) พบว่าผู้ค้าหาบเร่แผงลอยส่วนใหญ่มีอาชีพเดิมก่อนมาเป็นผู้ค้าหาบเร่แผงลอยแตกต่างกันไปในแต่ละพื้นที่ โดยผู้ค้าหาบเร่แผงลอยส่วนใหญ่ในเขตปทุมวันและเขตบางกะปิมีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทมาก่อน ส่วนผู้ค้าในมีนบุรีมีอาชีพรับจ้างทั่วไปก่อนเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอย ซึ่งเมื่อนำมาพิจารณากับระดับการศึกษาของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยกับประเภทสินค้าที่จำหน่าย ซึ่งสามารถจำแนกได้ดังนี้

ตารางที่ 14 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างประเภทสินค้าที่จำหน่ายกับระดับการศึกษาของผู้ค้า

| ประเภทสินค้า   | ระดับการศึกษา |          |                   |       |       |
|--|---------------|----------|-------------------|-------|-------|
|  | ประถมต้น      | มัธยมต้น | ม.ปลาย/อาชีวศึกษา | ป.ตรี | อื่นๆ |
| 1) อาหารสดและของอื่น ๆ ที่มีสภาพเป็นของสด อาหารปรุงสำเร็จ        | 3             | 5        | 8                 | 7     | 0     |
| 2) เครื่องดื่ม   | 1             | 2        | 2                 | 1     | 0     |
| 3) เสื้อผ้าและเครื่องประดับ                                      | 0             | 3        | 9                 | 13    | 2     |
| 4) อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับเครื่องใช้ไฟฟ้า | 0             | 1        | 3                 | 2     | 0     |
| 5) อื่นๆ รวมถึงกิจกรรมการบริการ                                  | 0             | 1        | 3                 | 1     | 0     |
| รวม  | 4             | 13       | 25                | 24    | 2     |

ที่มา: ข้อมูลจากการวิจัย

จากผลสำรวจในตารางข้างต้นพบว่าความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษาของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยกับประเภทสินค้าที่จำหน่าย คือพบผู้ค้าที่จบการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาจำหน่ายสินค้าเพียงแค่ 2 ประเภทเท่านั้น คือสินค้าประเภทอาหารสดและอาหารปรุงสำเร็จมากที่สุด รองลงมาคือจำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องดื่ม และไม่พบผู้ค้าจำหน่ายสินค้าประเภทเสื้อผ้าและเครื่องประดับ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับเครื่องใช้ไฟฟ้า และสินค้าประเภทอื่น ๆ ที่ไม่เกี่ยวข้อง รวมถึงกิจกรรมการบริการ โดยอาจกล่าวได้ว่าผู้ที่จบการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาเลือกจำหน่ายสินค้าประเภทอาหารและเครื่องดื่ม เพราะไม่มีความยุ่งยากซับซ้อนมากนัก สามารถใช้ทักษะความรู้และความชำนาญจากในชีวิตประจำวันมาประยุกต์หรือจากการสอนของบุคคลในครอบครัว ญาติ เพื่อนสนิท เพื่อการประกอบอาชีพได้ อีกทั้งการเลือกจำหน่ายสินค้าประเภทอาหารและเครื่องดื่มนั้น ใช้เงินลงทุนไม่มากในการประกอบอาชีพ แต่อาจจะต้องอาศัยความรู้ด้านอื่นๆ ประกอบด้วย เช่น ความรู้เกี่ยวกับการซื้อหาวัตถุดิบจากแหล่งค้าส่งที่มีราคาถูกเพื่อลดต้นทุน การเอาใจใส่ลูกค้าโดยสอบถามถึงรสชาติของอาหารและเครื่องดื่มที่จำหน่ายเพื่อปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงรายการสินค้าให้

ดียิ่งขึ้น เป็นต้น เช่นเดียวกับผู้ค้าที่จบการศึกษาระดับชั้นมัธยมต้นที่พบว่าจำหน่ายสินค้าประเภทอาหารสดและอาหารสำเร็จรูปมากที่สุด ส่วนผู้ค้าที่จบการศึกษาระดับชั้นมัธยมปลาย/อาชีวศึกษาพบว่า มีจำนวนผู้ค้าที่จำหน่ายสินค้าประเภทอาหารสดและอาหารสำเร็จรูปและสินค้าประเภทเสื้อผ้าและเครื่องประดับที่ใกล้เคียงกัน ส่วนผู้ค้าที่จบการศึกษาระดับชั้นปริญญาตรีและอื่นๆพบว่าจำหน่ายสินค้าประเภทเสื้อผ้าและเครื่องประดับมากที่สุด ซึ่งวิเคราะห์ได้ว่าผู้ค้าที่จบการศึกษาระดับชั้นมัธยมปลายหรืออาชีวศึกษาขึ้นไปเลือกจำหน่ายสินค้าประเภทเสื้อผ้าและเครื่องประดับเพราะมีความรู้เกี่ยวกับสินค้าที่จำหน่ายเป็นอย่างดี สินค้าประเภทนี้ส่วนใหญ่เป็นสินค้าประเภทซื้อมาขายไป ทำให้ไม่ต้องมีการเตรียมวัตถุดิบที่ใช้เวลานาน รวมถึงการดูแลรักษาอุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ในการทำอาหารที่ยุ่งยากเหมือนกับสินค้าประเภทเพื่อการบริโภค ผู้ค้าสินค้าประเภทเสื้อผ้าและเครื่องประดับนี้ต้องมีความรู้ในสินค้าที่จำหน่ายเป็นอย่างดีคือต้องมีการวิจัยตลาดและทำนายแนวโน้มของผู้บริโภค เพราะสินค้าส่วนใหญ่เป็นสินค้าแฟชั่นที่ขึ้นกับกลไกตลาด นอกจากนี้ผู้ค้าอาจจะมีประสบการณ์ด้านอื่นๆเพิ่มเติมประกอบ เช่น ด้านการหาแหล่งวัตถุดิบที่มีราคาถูก จากประสบการณ์จากการเป็นลูกจ้างในเศรษฐกิจภาคทางการ (โรงงาน) มาก่อน เป็นต้น

#### 4.3 ต้นทุนการเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอย

การประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยในปัจจุบันนั้นผู้ค้าต้องคำนึงถึงปัจจัยการแข่งขันในตลาดการค้ามากขึ้น เนื่องจากจำนวนผู้ค้าหาบเร่แผงลอยที่เพิ่มมากขึ้น อีกทั้งการประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยในปัจจุบันไม่ได้เป็นเพียงแค่การประกอบอาชีพเพื่อระดับการยังชีพเหมือนในอดีตเท่านั้น แต่เป็นการประกอบอาชีพที่เข้าสู่ระบบเศรษฐกิจแบบตลาดที่มีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น

##### 4.3.1 สภาพการแข่งขันของการค้าหาบเร่แผงลอย

แนวคิดเรื่องพลังผลักดัน 5 ประการนี้เป็นเครื่องมือเพื่อวิเคราะห์โครงสร้างและสภาพการแข่งขันของพฤติกรรมการแข่งขัน รวมถึงความสามารถในการทำกำไรของการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจของการค้าหาบเร่แผงลอยประเภทต่างๆ ซึ่งประกอบด้วย

- 1) อำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต
- 2) ความรุนแรงของการแข่งขันระหว่างคู่แข่งรายเดิม
- 3) อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ

4) ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน

5) ภัยคุกคามจากคู่แข่งใหม่

การค้าหาบเร่แผงลอยได้กลายเป็นทางเลือกหนึ่งในการลดปัญหาค่าครองชีพของประชาชน ทำให้มีผู้ค้ารายใหม่สนใจที่จะเข้ามาประกอบการค้าหาบเร่แผงลอยเป็นจำนวนมาก (สืบเนื่องจากสถิติและข้อมูลของจำนวนผู้ค้าหาบเร่แผงลอยบนทางเท้าของกรุงเทพมหานครใน พ.ศ. 2547 - พ.ศ. 2557) ทำให้ผู้ค้ารายเดิมที่ทำการค้าอยู่แล้วต้องมีปรับตัวเพื่อรับมือกับสถานการณ์การแข่งขันระหว่างผู้ค้าในพื้นที่การค้าเดียวกับตนเอง ในหลาย ๆ ด้าน เช่น ราคาสินค้า ประเภทสินค้าที่จำหน่าย ศึกษากฎกติกรรมการบริโภคของลูกค้า เป็นต้น ในทำนองเดียวกันผู้ค้าหน้าใหม่ที่ต้องการเข้าสู่สนามการค้าหาบเร่แผงลอยก็ต้องมีการสำรวจพื้นที่การค้า รวมถึงถึงสำรวจศักยภาพของตนเองในการเป็นผู้ค้า เช่น ความรู้และความชำนาญในสินค้าที่ขาย จำนวนผู้ค้าที่มีอยู่เดิมในประเภทสินค้าที่จะขาย เป็นต้น เพื่อที่จะมีโอกาสในการสร้างรายได้และเติบโตในการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอย

1) ผู้ค้าสินค้าประเภทอาหารสดและอาหารปรุงสำเร็จ

ระดับการลงทุนของผู้ค้าสินค้าประเภทอาหารสดและอาหารปรุงสำเร็จถือว่ามีการลงทุนต่ำ ซึ่งการมีอำนาจต่อรองที่ไม่เสียเปรียบผู้ขายปัจจัยการผลิตแล้ว ก็จะส่งผลทำให้ต้นทุนราคาขายสินค้ามีราคาที่เหมาะสมและทำให้สามารถทำกำไรได้ จากการสำรวจพบผู้ค้าสินค้าประเภทอาหารสดและอาหารสำเร็จรูปจำนวนมากทั้งในเขตบางกะปิและเขตมีนบุรี แสดงถึงการแข่งขันที่เข้มข้นของผู้ค้าในพื้นที่ ซึ่งจากการสอบถามผู้ค้าประเภทอาหารสดและอาหารสำเร็จรูปพบว่าผู้ค้าส่วนใหญ่เลือกจำหน่ายสินค้าประเภทนี้เพราะตนเองมีประสบการณ์มาก่อน โดยอาศัยจากการเรียนรู้จากการทำงานที่ผ่านมาหรือจากการสอนของญาติหรือเพื่อนที่มีความชำนาญ ใช้เงินลงทุนน้อย สามารถค้าขายได้ด้วยตนเอง ไม่จำเป็นต้องมีระดับการศึกษาสูง ผู้ค้าเองจะต้องมีการพัฒนาเพื่อแข่งขันกับคู่แข่งที่อยู่ในพื้นที่เดียวกัน โดยเฉพาะเรื่องรสชาติอาหาร ความสะอาด ระดับราคา สินค้าประเภทอาหารสดและอาหารสำเร็จรูปนี้เองเป็นสินค้าที่มีภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนอื่นได้มาก เพราะเป็นสินค้าที่สามารถหาซื้อได้ทั่วไปหากมีระดับราคาของสินค้าและปริมาณของสินค้าที่ไม่แตกต่างกัน ผู้ค้ารายใหม่ที่ต้องการเข้าสู่การจำหน่ายสินค้าประเภทอาหารสดและอาหารสำเร็จรูปในพื้นที่นอกจากจะเลือกจำหน่ายสินค้าตามความชำนาญของตนเองแล้ว ยังพิจารณาถึงการเลือกจำหน่ายสินค้าที่ยังไม่มีผู้ค้า



รายเดิมขายอยู่หรือมีผู้ค้าเดิมอยู่น้อยรายในพื้นที่นั้นๆ เพราะไม่อยากจะมีปัญหากับผู้ค้ารายเดิมที่จำหน่ายสินค้าอยู่ก่อน (การแข่งขันด้านราคาสินค้า) รวมถึงไม่มั่นใจว่าลูกค้าจะเปลี่ยนมาซื้อสินค้าของร้านค้าตนเองหรือไม่

## 2) สินค้าประเภทเครื่องดื่ม

สินค้าประเภทเครื่องดื่มเป็นสินค้าที่มีระดับการลงทุนต่ำที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าประเภทอื่นๆอีก 4 ประเภท สินค้าประเภทเครื่องดื่มนี้มีการเสนอขายในตลาดที่มีลักษณะแตกต่างกัน แต่สามารถใช้ทดแทนกันได้ ผู้ค้าสามารถกำหนดราคาสินค้าตามความต้องการของตนเองได้บ้างพอสมควรเมื่อเห็นว่าสินค้าของตนเป็นที่นิยมของผู้บริโภค แต่หากกำหนดราคาที่สูงกว่าราคาตลาดก็อาจจะทำให้ผู้ซื้อหันไปบริโภคสินค้าจากร้านอื่นแทน ด้วยวิธีการทำเครื่องดื่มที่ไม่ซับซ้อนประกอบกับเป็นสินค้าประเภทที่ใช้เงินลงทุนไม่มาก ทำให้มีกลุ่มผู้ค้าหน้าใหม่หลายรายมองว่าการค้าประเภทเครื่องดื่มนี้มีความน่าสนใจและแทบจะไม่มีอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด แต่หากพิจารณาจำนวนผู้ค้าสินค้าประเภทเครื่องดื่มทั้ง 3 พื้นที่จะพบว่าผู้ค้าสินค้าประเภทเครื่องดื่มที่มีขายอยู่ทุกพื้นที่นั้นกลับมีจำนวนผู้ค้าไม่มาก เนื่องจากเป็นสินค้าที่มีภัยคุกคามของการทดแทนสินค้าค่อนข้างสูง ผู้ค้านอกจากจะต้องแข่งขันกันจำหน่ายสินค้านี้ระหว่างผู้ค้ากันเองในพื้นที่ของตนเองแล้ว ยังต้องแข่งขันกับร้านสะดวกซื้อที่มักจะมีรายได้เปรียบในเรื่องความสะดวก ราคา และกลยุทธ์การตลาด จากผู้บริโภคอีกด้วย

## 3) สินค้าประเภทเสื้อผ้าและเครื่องประดับทั่วไป

สินค้าประเภทเสื้อผ้าและเครื่องประดับทั่วไปเป็นสินค้าที่มีจำนวนผู้ค้าให้ความสนใจลงทุนทำการค้ามากใน 3 เขตพื้นที่ ทั้งๆที่เป็นสินค้าที่ใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง ผู้ค้าสินค้าประเภทนี้มีจำนวนมากโดยเฉพาะในเขตปทุมวันและเขตบางกะปิที่มีผู้ค้าเกือบครึ่งหนึ่งจากจำนวนผู้ค้าทั้งหมด ซึ่งมีสาเหตุจากหลายปัจจัยที่ผู้ค้าเลือกจำหน่ายสินค้าประเภทนี้ เช่น ความชำนาญของผู้ค้า ประสบการณ์ของผู้ค้า รวมไปถึงลักษณะพื้นที่ที่ผู้ค้าเลือกทำการค้า เป็นต้น สินค้าประเภทเสื้อผ้าและเครื่องประดับส่วนใหญ่เป็นสินค้าประเภทซื้อมาและขายไป อาจมีผู้ค้าที่ผลิตสินค้าเองบ้างแต่มีจำนวนไม่มาก ผู้ค้าเองต้องหาช่องทางในการซื้อสินค้าได้ในราคาที่ถูกลงซึ่งส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับประสบการณ์ ความชำนาญ และเครือข่ายทางสังคม (Connection) ของผู้ค้าในการเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบ อำนาจต่อรองของผู้ค้าต่อผู้ขายปัจจัยการผลิตถือว่าเป็นพลังผลักดันที่มีผลในระยะยาว เพราะผู้ค้าต้องการ

ต่อรองสินค้าให้มีราคาถูกกว่าราคาตลาด โดยจะใช้วิธีการซื้อในจำนวนมากเพื่อให้ได้ราคาต่ำกว่าราคาขายเดิมเพื่อเป็นการประหยัดต้นทุนและเพื่อให้ได้กำไรต่อหน่วยมากขึ้น หากผู้ค้ารายใดมีเงินทุนซื้อสินค้าได้ครั้งละจำนวนมาก ก็จะมีรายได้เปรียบมากกว่าร้านค้าที่มีเงินทุนน้อยเพราะสามารถต่อรองราคาจากผู้ขายปัจจัยการผลิตได้มาก อีกทั้งหากผู้ค้ามีที่เก็บสินค้าหรือทำการสต็อกสินค้าไว้ก็จะเป็นข้อได้เปรียบด้านราคาสินค้าด้วยเช่นกัน ผู้ค้าเองยังต้องมีการปรับเปลี่ยนสินค้าให้ทันสมัยอยู่เสมอเนื่องจากตลาดประเภทเสื้อผ้าและเครื่องประดับมีการเปลี่ยนแปลงไปตามยุคสมัย

จากการสำรวจสินค้าประเภทเสื้อผ้าและเครื่องประดับในพื้นที่เขตปทุมวันพบว่า มีร้านค้าหลายร้านที่จำหน่ายสินค้าซ้ำกันอยู่หลายรายการ เช่น สร้อยคอ เสื้อยืด ชุดทำงาน เป็นต้น ส่วนใหญ่เป็นสินค้าแบบซื้อมาขายไป แต่ละร้านค้ามีราคาขายที่แตกต่างกันประมาณ 10-20% อีกทั้งยังพบผู้ค้าที่ไม่ใช่ชาวไทยทำการค้าหาบเร่แผงลอยในพื้นที่นี้ ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงการเข้าสู่อาชีพที่ง่ายของกลุ่มรายใหม่ในการจำหน่ายสินค้าประเภทนี้ ผู้ค้าที่ไม่ใช่ชาวไทยเองมีความได้เปรียบด้านการหาแหล่งวัตถุดิบและสินค้าจากประเทศตนเองอันเป็นสินค้าที่แตกต่างไปจากผู้ค้าที่เป็นชาวไทยรายเดิมที่อยู่ในพื้นที่ ส่งผลให้มีสินค้าที่แตกต่างไปจากผู้ค้ารายอื่นและทำให้สามารถทำกำไรได้ อย่างไรก็ตามปัญหาที่พบมากของผู้ค้าจากการสำรวจคือปริมาณลูกค้าที่ลดลงเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำและปริมาณร้านค้าที่มีมากเกินไปในพื้นที่ รวมถึงรูปแบบพฤติกรรมของผู้บริโภคบางส่วนที่เปลี่ยนแปลงไปเลือกซื้อสินค้าจากห้างสรรพสินค้าเมื่อเห็นว่ามีระดับราคาที่ไม่แตกต่างกัน ประกอบกับค่าเช่าพื้นที่ที่มีราคาสูง (พื้นที่ไม่ได้อยู่ในจุดผ่อนผัน เป็นการเช่าช่วงพื้นที่จากผู้ค้ารายก่อน แต่ไม่ต้องกังวลกับการจับกุมของเจ้าหน้าที่เทศกิจ)

#### 4) สินค้าประเภทอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับเครื่องใช้ไฟฟ้า

ปัจจุบันผู้ซื้อสามารถหาซื้อสินค้าประเภทอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับเครื่องใช้ไฟฟ้าได้จากผู้ค้าหาบเร่แผงลอย เนื่องจากเทคโนโลยีที่พัฒนาไปรวดเร็วขึ้นและจำนวนความต้องการในสินค้าประเภทนี้ที่มีเพิ่มขึ้นตาม โดยสินค้าที่จำหน่ายมีอาทิเช่น อุปกรณ์โทรศัพท์มือถือ ลำโพง ที่ชาร์จแบตเตอรี่ แผ่นซีดีเพลงและภาพยนตร์ ฯลฯ สินค้าประเภทอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับเครื่องใช้ไฟฟ้าถือว่าเป็นสินค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ปัจจัยเสี่ยงของผู้ค้าอยู่ที่การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีที่ต้องตามให้ทัน รวมถึงต้องรู้จักสินค้าและกลุ่มลูกค้าของตนเองว่าสินค้าประเภทใดเป็นที่นิยมของตลาด เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและเพื่อรักษารฐานลูกค้า

ให้กลับมาซื้อสินค้าอีก รวมถึงสินค้าบางรายการเป็นสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์โดยเฉพาะสินค้าประเภทซีดี เพลงและภาพยนตร์ ทำให้ผู้ค้ามีต้นทุนเรื่องลิขสิทธิ์เพิ่มขึ้นด้วย

5) สินค้าประเภทอื่นๆ ที่ไม่เข้าประเภทใดๆข้างต้น รวมถึงกิจกรรมประเภทการบริการ สินค้าประเภทอื่นๆที่พบมากจากการสำรวจทั้ง 3 เขตพื้นที่ ได้แก่ ลอตเตอรี่ พวงมาลัย รวมถึงบริการต่างๆ เช่น บริการซ่อมรองเท้า บริการซ่อมกุญแจ เป็นต้น เป็นกิจกรรมที่มีการลงทุนระดับต่ำ สามารถดำเนินการได้ด้วยตนเอง ผู้ค้าส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าที่มีประสบการณ์จากการทำงานที่ผ่านมาและมีความชำนาญในการประกอบอาชีพในสินค้าและบริการของตน โดยเฉพาะกิจกรรมประเภทการบริการ เนื่องจากเป็นงานทักษะฝีมือ ทำให้มีผู้ค้าหน้าใหม่ที่ต้องการเข้าสู่กิจกรรมการค้าประเภทจำนวนน้อย





รูปภาพที่ 17 แสดงสภาพการแข่งขันของการค้าหาบเร่แผงลอยตามประเภทกิจกรรมเศรษฐกิจ  
ที่มา: ข้อมูลจากการวิจัย

#### 4.3.2 จำนวนเงินลงทุนเริ่มแรกของผู้ค้าหาบเร่แผงลอย

เมื่อพิจารณาถึงจำนวนเงินลงทุนเริ่มแรกของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยพบว่าผู้ค้าส่วนใหญ่ใช้เงินลงทุนในระดับ 10,001-50,000 บาท ซึ่งจากการสำรวจพบผู้ค้ามีจำนวนเงินลงทุนเริ่มแรกต่ำที่สุด 5,000 บาท จำหน่ายสินค้าประเภทอาหารสดและอาหารสำเร็จรูปในเขตมีนบุรี แตกต่างจากการสำรวจการลงทุนของผู้ประกอบการค้าหาบเร่แผงลอยในอดีตที่พบว่าผู้ค้าใช้เงินลงทุนเริ่มแรกในการประกอบอาชีพไม่เกิน 3,000 บาท (นฤมล นิราทร, 2547) ในทางตรงกันข้ามจากการสำรวจพบผู้ค้ามีจำนวนเงินลงทุนเริ่มแรกสูงสุด 300,000 บาท จำหน่ายเสื้อผ้าในเขตปทุมวัน และรองลงมาลงทุน 250,000 บาท จำหน่ายน้ำหอมในเขตบางกะปิ ส่วนเขตมีนบุรีลงทุนเริ่มแรกสูงสุด 50,000 บาท การที่ผู้ค้าจะใช้เงินลงทุนเริ่มแรกจำนวนมากไม่ว่าจะเป็นจากการกู้ยืมหรือเงินออมนั้น แสดงถึงว่าผู้ค้าต้องมีความมั่นใจในอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยว่าเป็นอาชีพที่สามารถสร้างรายได้และคุ้มกับเงินที่จะลงทุนประกอบอาชีพ รวมถึงผู้ค้าเองต้องมีความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบที่ราคาถูกที่สามารถลดต้นทุนได้ ซึ่งหมายถึงว่าผู้ค้าเองต้องมีความรู้ความเข้าใจและมีการศึกษาโครงสร้างสภาพการแข่งขันของตลาดมาเป็นอย่างดี เช่น การเลือกประเภทสินค้าที่จำหน่าย การผลิตสินค้า แหล่งวัตถุดิบ กลุ่มลูกค้า ทำเลการค้า ฯลฯ ซึ่งแตกต่างจากการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยเพื่อการยังชีพหรือเป็นอาชีพชั่วคราวที่จะมีระดับการลงทุนที่ต่ำกว่า

ตารางที่ 15 แสดงจำนวนเงินลงทุนเริ่มแรกในการประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอย

| เงินลงทุน          | เขตปทุมวัน | เขตบางกะปิ | เขตมีนบุรี |
|--------------------|------------|------------|------------|
| ต่ำกว่า 10,000 บาท | 3          | 9          | 6          |
| 10,001-50,000 บาท  | 6          | <b>12</b>  | <b>8</b>   |
| 50,001-100,000 บาท | <b>10</b>  | 8          | 1          |
| 100,001 บาทขึ้นไป  | <b>3</b>   | 2          | 0          |
| รวม                | 22         | 31         | 15         |

ที่มา: ข้อมูลจากการวิจัย

#### 4.3.3 ค่าเช่าพื้นที่การค้าหาบเร่แผงลอย

การพิจารณาค่าเช่าพื้นที่การค้าหาบเร่แผงลอยของผู้ค้าจะเป็นตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบการค้าหาบเร่แผงลอยของผู้ค้าได้ ซึ่งถึงแม้ผู้ค้าจะมีศักยภาพในการจำหน่ายสินค้าและมีสินค้าที่เป็นความต้องการของตลาด แต่หากจำหน่ายสินค้าไม่ตรงกับความต้องการของกลุ่มคนที่ใช้เส้นทางสัญจรผ่านไปมาในบริเวณนั้นแล้ว ความสามารถในการทำกำไรก็อาจจะมีอัตราส่วนที่ลดลงตาม

จากการสัมภาษณ์ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยทั้ง 3 พื้นที่ให้ความสำคัญเรื่องทำเลพื้นที่การค้าในระดับความสำคัญที่ค่อนข้างสูง ซึ่งสาเหตุการพิจารณาเลือกทำเลที่ตั้งการค้าหาบเร่แผงลอยของผู้ค้าแตกต่างกันไปตามแต่ละพื้นที่ โดยผู้ค้าส่วนใหญ่ในเขตปทุมวันเข้าสู่การค้าในพื้นที่นี้เพราะเห็นว่าเป็นพื้นที่ที่มีคนสัญจรผ่านไปมามาก ใกล้ห้างสรรพสินค้า และเป็นจุดต่อรถ เช่นเดียวกับผู้ค้าในเขตบางกะปิที่เลือกทำการค้าในพื้นที่เพราะเป็นพื้นที่ที่มีคนสัญจรไปมาเนื่องจากใกล้สถานศึกษา จุดต่อรถ และหอพัก ในขณะที่ผู้ค้าในเขตมีนบุรีเลือกทำการค้าในพื้นที่เพราะมีที่อยู่อาศัยใกล้พื้นที่การค้าทำให้การเดินทางไปมาสะดวก

ตารางที่ 16 แสดงเหตุผลสำคัญที่สุดในการพิจารณาเลือกทำเลการค้าหาบเร่แผงลอย

| เหตุผล   | เขตปทุมวัน | เขตบางกะปิ | เขตมีนบุรี |
|--|------------|------------|------------|
| มีคนสัญจรผ่านไปมามาก (ใกล้ห้างสรรพสินค้า, สถานศึกษา, แหล่งชุมชน, จุดต่อรถ) | 16         | 14         | 4          |
| มีที่อยู่อาศัยใกล้พื้นที่ทำการค้า  | 2          | 11         | 7          |
| มีญาติ/เพื่อนทำการค้าในพื้นที่   | 4          | 4          | 3          |
| อื่นๆ เช่น ราคาเช่าที่ไม่แพง   | 0          | 2          | 2          |
| <b>รวม</b>   | <b>22</b>  | <b>31</b>  | <b>15</b>  |

ที่มา: ข้อมูลจากการวิจัย

ทำเลที่ตั้งการค้าที่ผู้ค้าพิจารณาเลือกตัดสินใจพิจารณาพื้นที่เพื่อประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยยังส่งผลต่อต้นทุน รายได้ และความสามารถในการทำกำไรของผู้ค้าในพื้นที่ที่ผู้ค้าเลือกจำหน่ายสินค้า นอกจากนี้แล้วการเลือกพื้นที่ตั้งของร้านค้าบนทางเท้าเป็นสิ่งที่ผู้ค้าต้องพิจารณาในลำดับถัดมาว่าที่ตั้งของกิจกรรมการค้าหาบเร่แผงลอยนั้นมีความสะดวกหรือเป็นตำแหน่งที่มีความสามารถในการเข้าถึงร้านค้าของลูกค้าหรือไม่ เพราะจะเป็นตำแหน่งที่มีโอกาสทำให้มียอดขายและกำไรตอบแทนสูง ดังนั้นแล้วค่าเช่าพื้นที่เพื่อตั้งกิจกรรมการค้าหาบเร่แผงลอยในตำแหน่งดังกล่าวนั้นจึงมีการแย่งชิงพื้นที่เกิดขึ้น ซึ่งส่งผลให้ราคาค่าเช่าพื้นที่สูงขึ้นตาม ทั้งที่ในความเป็นจริงแล้วพื้นที่การค้าหาบเร่แผงลอยจะต้องเป็นพื้นที่ที่อยู่ในจุดผ่อนผันตามประกาศข้อบัญญัติของกรุงเทพมหานคร

จากข้อมูลการสำรวจข้างต้นเป็นผลจากการพิจารณาทำเลที่ตั้งของการเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอยในพื้นที่แต่ละแห่งของผู้ค้า เพราะหากทำเลที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ที่ไม่เหมาะสมก็จะส่งผลกระทบต่อยอดขายและรายได้ (นอกเหนือจากการประเมินความสามารถทางการแข่งขันของผู้ค้าจากแนวคิดเรื่องพลังผลักดัน 5 ประการ) ทำให้การค้าไม่ประสบความสำเร็จ และสามารถส่งผลกระทบต่อขนส่งที่สูงขึ้นและสูญเสียความได้เปรียบในการแข่งขัน ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งมีอยู่หลายประการ เช่น การขนส่ง แหล่งแรงงาน ความสะดวกในการจัดหาวัตถุดิบ การเข้าถึงลูกค้า เป็นต้น ซึ่งการค้าหาบเร่แผงลอยเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ผู้ค้าต้องคำนึงถึงแหล่งที่ตั้งให้อยู่ใกล้กับกลุ่มลูกค้าโดยเฉพาะบริเวณแหล่งที่มีประชากรอยู่อย่างหนาแน่น ส่วนใหญ่มักทำเลที่ตั้งมักจะอยู่ศูนย์กลางเมือง (ศูนย์กลางทางพาณิชย์กรรมเมือง) อันเป็นศูนย์กลางทางการค้าและบริการ และมักเลือกทำเลที่ตั้งเดียวกันกับกิจกรรมเศรษฐกิจภาคทางการที่มีขนาดใหญ่ เช่น ห้างสรรพสินค้า ที่มีความสามารถในการดึงดูดลูกค้าได้เป็นอย่างดี เหตุผลประการอื่นสำหรับการเลือกทำเลที่ตั้งใกล้กลุ่มลูกค้า รวมไปถึงลักษณะโดยธรรมชาติของสินค้าที่เน่าเสียง่ายด้วย (สินค้าประเภทอาหารสดและอาหารปรุงสำเร็จ และสินค้าประเภทเครื่องดื่ม)

ในบริเวณพื้นที่เขตเมืองที่มีความหนาแน่นของการใช้ที่ดินและการอยู่ใกล้กับกิจกรรมทางเศรษฐกิจประเภทต่างๆ จะทำให้มูลค่าของที่ตั้งหนึ่งๆแปรผันตามสภาพแวดล้อมรอบข้าง เช่น ราคาค่าเช่าร้านค้าในเศรษฐกิจภาคทางการมีราคาค่าเช่าสูงในเขตปทุมวัน เนื่องจากเขตปทุมวันมีการใช้ที่ดินประเภทพาณิชย์กรรมมาก ซึ่งสอดคล้องกับร้านค้าหาบเร่แผงลอยบนทางเท้าในเศรษฐกิจนอกระบบที่มีราคาค่าเช่าสูงมากกว่าการค้าขายในบริเวณอื่น

จากการสำรวจในเขตปทุมวันพบว่าผู้ค้าต้องเสียค่าเช่าพื้นที่บนทางเท้าเพื่อการค้าขายในอัตราที่ค่อนข้างสูง รวมถึงมีการช่วงเช่าพื้นที่เพื่อทำการค้าโดยส่วนใหญ่ผู้ค้าที่รู้จักกับเจ้าหน้าที่รัฐหรือเทศกิจเป็นผู้ให้เช่า โดยสามารถตั้งร้านค้าขายได้ตั้งแต่เวลา 19.00 น. ไปจนถึงเวลาประมาณ 23.00 น. ขายได้ทุกวันยกเว้นวันจันทร์ ราคาเช่าของพื้นที่ 1 ลีต (ความกว้างประมาณ 1.50 เมตร ลึกประมาณ 1 เมตร) ราคา 8,000 บาทต่อเดือน หากเป็นพื้นที่ทางเท้าฝั่งติดริมถนนจะต้องเสียค่าเช่าเพิ่มประมาณ 1,000-2,000 บาทแล้วแต่ตกลง (ผู้ให้เช่าอ้างเหตุผลว่าร้านค้าทางเท้าฝั่งติดริมถนนจะมีคนสังเกตเห็นร้านค้าได้ง่ายกว่า และการขนส่งเคลื่อนย้ายสินค้าสะดวกกว่า) ซึ่งราคาทั้งหมดนี้เป็นราคาสุทธิไม่ต้องเสียค่าไฟและค่าบำรุงห้องที่เทศกิจอีก ดังนั้นเมื่อราคาค่าเช่าพื้นที่ของผู้ค้ามีราคาสูง ปัญหาการแย่งชิงพื้นที่บนทางเท้าและปัญหาการล่าที่ระหว่างร้านค้าหาบเร่แผงลอยเองจึงปรากฏให้พบเห็นอยู่บ่อยครั้ง ส่วนราคาค่าเช่าพื้นที่เขตบางกะปิและเขตมีนบุรีแตกต่างกันไปตามแต่ละร้านค้า โดยมีทั้งผู้ค้าที่ขึ้นทะเบียนอย่างถูกต้องโดยตรงกับกรุงเทพมหานคร และผู้ค้าที่ยอมจ่ายเงินค่าสินบนให้กับเจ้าหน้าที่เทศกิจ

เมื่อสำรวจการเรียงตัวของร้านค้าหาบเร่แผงลอยในแต่ละพื้นที่ในแง่ของการจับจองพื้นที่แต่ละจุดบนทางเท้าจะพบว่าเขตปทุมวันจะมีการเรียงตัวที่กระจุกตัวกันอยู่อย่างหนาแน่นมาก โดยเฉพาะบริเวณเชิงสะพานรถไฟฟ้ามหานคร ส่วนการเรียงตัวของร้านค้าหาบเร่แผงลอยในเขตบางกะปิจะมีการเรียงตัวที่หนาแน่นเป็นบางช่วง และเขตมีนบุรีจะมีการเรียงตัวกันอยู่อย่างห่างๆ ไม่หนาแน่น ซึ่งเป็นที่น่าสังเกตว่าทั้งเขตบางกะปิและเขตปทุมวันมีทางเท้าบางช่วงที่ไม่มีร้านค้าหาบเร่แผงลอยตั้งขาย ซึ่งจากการสำรวจผู้ค้าทั้ง 3 เขต พบจำนวนผู้ค้าในเขตปทุมวัน 181 ราย เขตบางกะปิ 324 ราย และเขตมีนบุรี 102 ราย สามารถจัดทำแผนที่เพื่อแสดงการเรียงตัวของผู้ค้าโดยจำแนกตามสินค้าที่จำหน่ายในพื้นที่ เมื่อพิจารณาจากแผนภาพแสดงทำเลที่ตั้งของการตั้งร้านค้าหาบเร่แผงลอยในพื้นที่ทั้ง 3 เขต พบว่าหาบเร่แผงลอยประเภทอาหารสดและอาหารปรุงสำเร็จ (อาหารปรุงสำเร็จที่ไม่มีโต๊ะและเก้าอี้สำหรับนั่งรับประทาน) และสินค้าประเภทเครื่องดื่ม มักตั้งอยู่บริเวณจุดตัดของถนนกับซอยซึ่งเป็นบริเวณที่ผู้สัญจรไปมาพบเห็นได้ง่าย สามารถซื้อสินค้าได้อย่างรวดเร็ว ไม่ต้องใช้เวลาตัดสินใจนาน สินค้าประเภทอาหารสดและอาหารปรุงสำเร็จรวมถึงสินค้าประเภทเครื่องดื่มใช้พื้นที่ตั้งร้านค้าน้อยกว่าสินค้าประเภทอื่น การเรียงตัวของหาบเร่แผงลอยในแต่ละพื้นที่ยังพบว่ามีการกระจุกตัวของสินค้าที่จำหน่ายประเภทเดียวกันอยู่ใกล้ๆ กัน เช่น ผู้ค้าสินค้าประเภทเสื้อผ้าและเครื่องประดับในเขตปทุมวันที่เรียงตัวกระจุกกันบริเวณสยามสแควร์ซอย 3 และสยามสแควร์ซอย 4 หรือผู้ค้าสินค้าประเภท



เสื้อผ้าและเครื่องประดับที่กระจุกตัวกันในเขตบางกะปิบริเวณซอยรามคำแหง 41/1 ถึงซอยรามคำแหง 43 ในเขตบางกะปิ ส่วนซอยรามคำแหง 53 ถึงซอยรามคำแหง 57 จะพบผู้ค้าสินค้าประเภทอาหารสดและอาหารสำเร็จรูปจำหน่ายในบริเวณนี้ ส่วนเขตมีนบุรีพบผู้ค้าเรียงตัวกระจุกกันบริเวณจุดตัดของซอยกับถนน เป็นต้น ซึ่งการกระจุกตัวกันของร้านค้าหาบเร่แผงลอยสามารถอธิบายได้จากการประหยัดจากการรวมตัวกัน (Agglomeration Economies) ที่ผู้ค้ายอมที่จะยอมแลกความได้เปรียบบางอย่างของทำเลที่ตั้งเพื่อให้อยู่ใกล้กับกลุ่มลูกค้า เพื่อแลกกับการได้เปรียบของการตั้งอยู่ใกล้กับผู้ผลิตอื่น

#### การเรียงตัวของร้านค้าหาบเร่แผงลอยเขตปทุมวัน

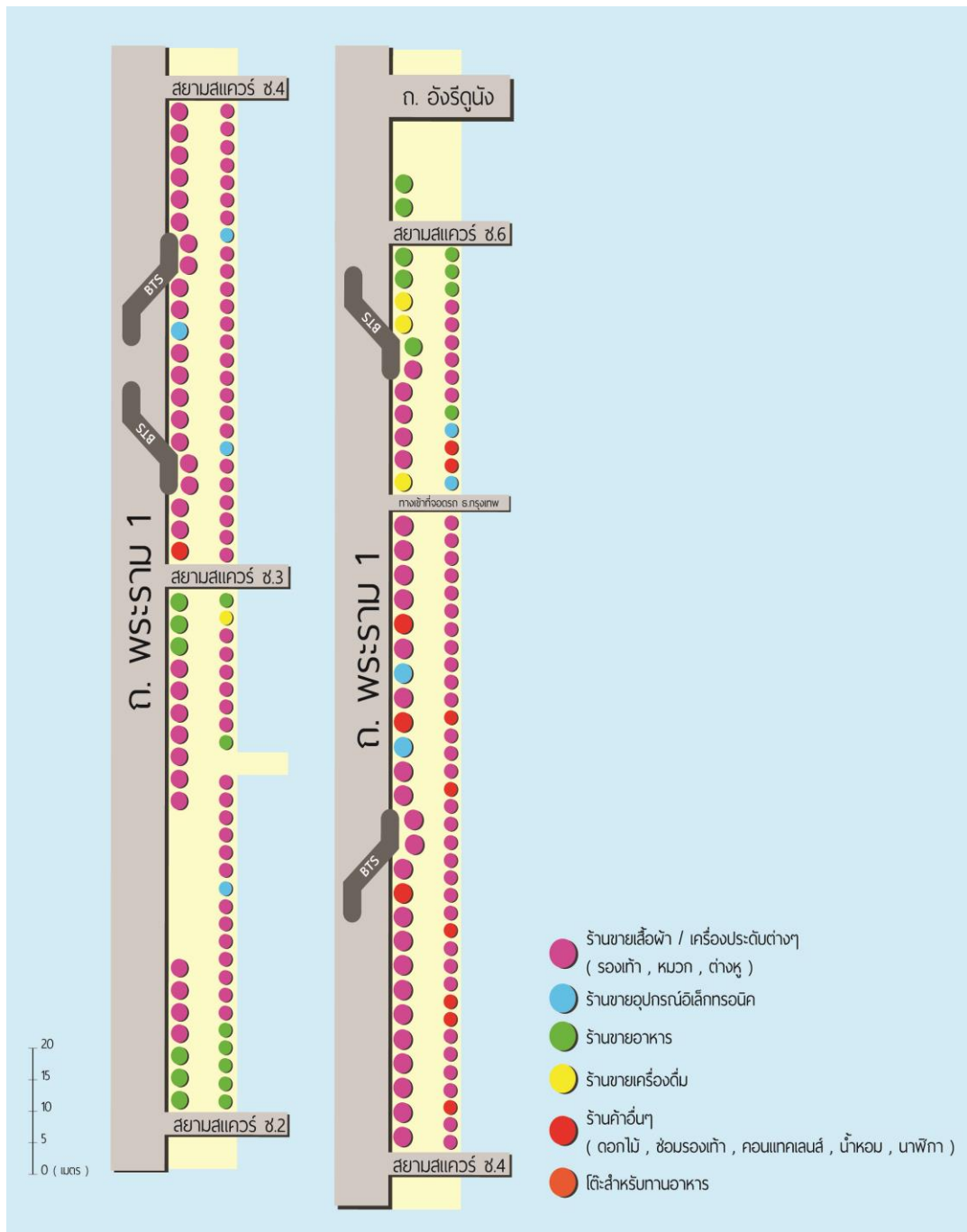
จากการศึกษาการเรียงตัวของหาบเร่แผงลอยในเขตปทุมวันตามรูปภาพที่ 20 พบว่ามีหาบเร่แผงลอยเรียงตัวเต็มทั้งสองฝั่งของพื้นที่ทางเท้า โดยเฉพาะบริเวณจุดขึ้นลงรถไฟฟ้าบีทีเอส ตั้งแต่สยามสแควร์ซอย 3 ถึงซอย 5 ซึ่งเป็นจุดขึ้นลงของสถานีรถไฟฟ้าสยามและสะพานลอยเชื่อมต่อห้างสรรพสินค้าสยามพารากอน โดยมีสินค้าประเภทเสื้อผ้าและเครื่องประดับทั่วไปจำหน่ายเป็นจำนวนมากในพื้นที่บริเวณนี้ และผู้ค้าจะมีจำนวนลดน้อยลงตั้งแต่ช่วงสยามสแควร์ซอย 5 ถึงจุดตัดถนนพระราม 1 กับถนนอังรีดูนังต์ ซึ่งเป็นบริเวณที่มีจำนวนผู้คนสัญจรไปมาลดลง บริเวณนี้ส่วนใหญ่เป็นที่ตั้งของหาบเร่แผงลอยประเภทอาหารสดและอาหารปรุงสำเร็จ รวมถึงร้านค้าหาบเร่แผงลอยที่มีโต๊ะสำหรับนั่งทาน แสดงให้เห็นว่าบริเวณนี้มีการแข่งขันการใช้ที่ดินน้อยลงซึ่งแปรผันตามความสามารถของการเข้าถึงของผู้ที่สัญจรไปมา แตกต่างจากบริเวณสยามสแควร์ซอย 3 ถึงซอย 5 ที่มีการแข่งขันกันใช้ที่ดิน (Competition for the Use of Land) มาก โดยพิจารณาจากราคาค่าเช่าพื้นที่ทำการค้าและปัญหาการล่าที่ระหว่างร้านค้า



รูปภาพที่ 18 แสดงทางเท้าถนนพระรามที่ 1 ฝั่งตรงข้ามห้างสยามพารากอน  
ที่มา: ข้อมูลจากการวิจัย



รูปภาพที่ 19 แสดงการค้าหาบเร่แผงลอยบนทางเท้าถนนพระรามที่ 1 ฝั่งตรงข้ามห้างสยามพารากอน  
ที่มา: <http://pantip.com/topic/30628533> วันที่ 31 พฤษภาคม พ.ศ. 2559



รูปภาพที่ 20 แสดงลักษณะการเรียงตัวของร้านค้าบนเร่แผงลอยเขตปทุมวัน

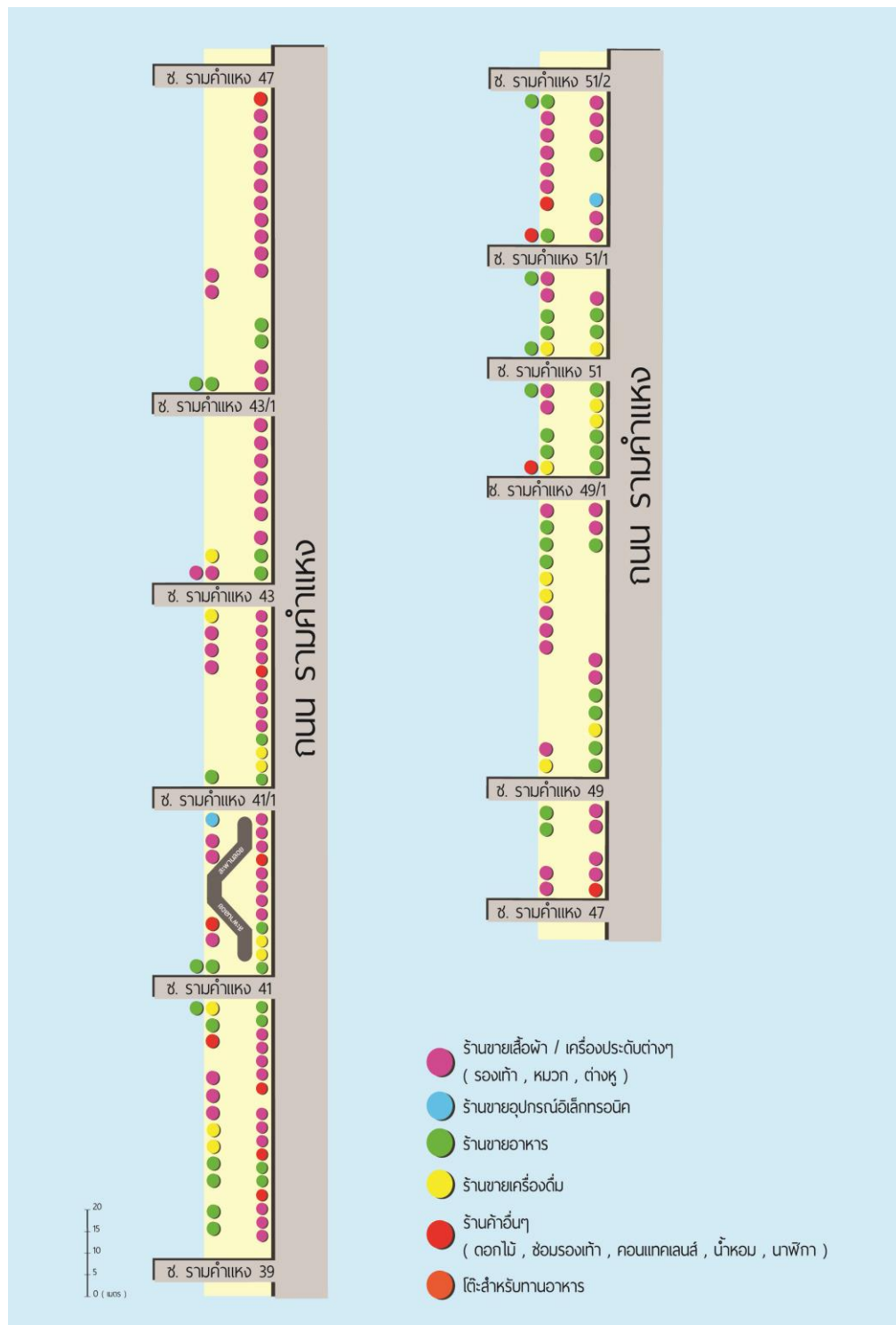
ที่มา: ข้อมูลจากการวิจัย

### การเรียงตัวของร้านค้าหาบเร่แผงลอยเขตบางกะปิ

จากการสำรวจการเรียงตัวของหาบเร่แผงลอยในเขตบางกะปิตามรูปภาพที่ 22 และรูปภาพที่ 23 พบว่ามีจำนวนร้านค้าหาบเร่แผงลอยตั้งเรียงกันแบบหนาแน่นและเบาบางสลับกัน โดยร้านค้าหาบเร่แผงลอยมีการตั้งเรียงกันอย่างหนาแน่น 2 ช่วง คือช่วงซอยรามคำแหง 39 ถึงซอย 43/1 และช่วงซอยรามคำแหง 53 ถึงซอย 57 ซึ่งการใช้ประโยชน์ที่ดินโดยรอบพื้นที่ 2 บริเวณนี้สามารถอธิบายถึงการเรียงตัวของหาบเร่แผงลอยที่มีอยู่อย่างหนาแน่นได้คือ ช่วงซอยรามคำแหง 39 เป็นที่ตั้งของโรงเรียนเทพศิลาและมีอาคารพาณิชย์ที่เปิดเป็นร้านค้าพาณิชย์กรรมตั้งอยู่เป็นแนวยาวตามถนน เช่น ร้านขายยา ร้านอาหาร รวมถึงสาขาธนาคารต่างๆด้วย สินค้าที่ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นสินค้าประเภทเสื้อผ้าและเครื่องประดับทั่วไป ส่วนช่วงที่สองบริเวณซอยรามคำแหง 53 เป็นจุดขึ้นลงรถโดยสารประจำทางและรถตู้และศูนย์รวมของระบบขนส่งสาธารณะหลายประเภท ทำให้มีจำนวนคนสัญจรไปมาในบริเวณนี้มาก อีกทั้งซอยรามคำแหง 53 มีลักษณะทางกายภาพของซอยที่มีขนาดค่อนข้างกว้าง มีระยะทางยาวข้ามคลองแสนแสบเชื่อมต่อไปถึงซอยลาดพร้าว 112 ที่อยู่อีกเขตพื้นที่ได้ ภายในซอยยังเป็นที่ตั้งของหอพักจำนวนมาก แสดงถึงพื้นที่ที่เป็นแหล่งที่พักอาศัยที่มีคนอยู่อย่างหนาแน่นในบริเวณนี้ โดยสินค้าที่ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นสินค้าประเภทอาหารสดและอาหารปรุงสำเร็จ ที่สนองความต้องการแก่ผู้อยู่อาศัยในละแวกใกล้เคียง



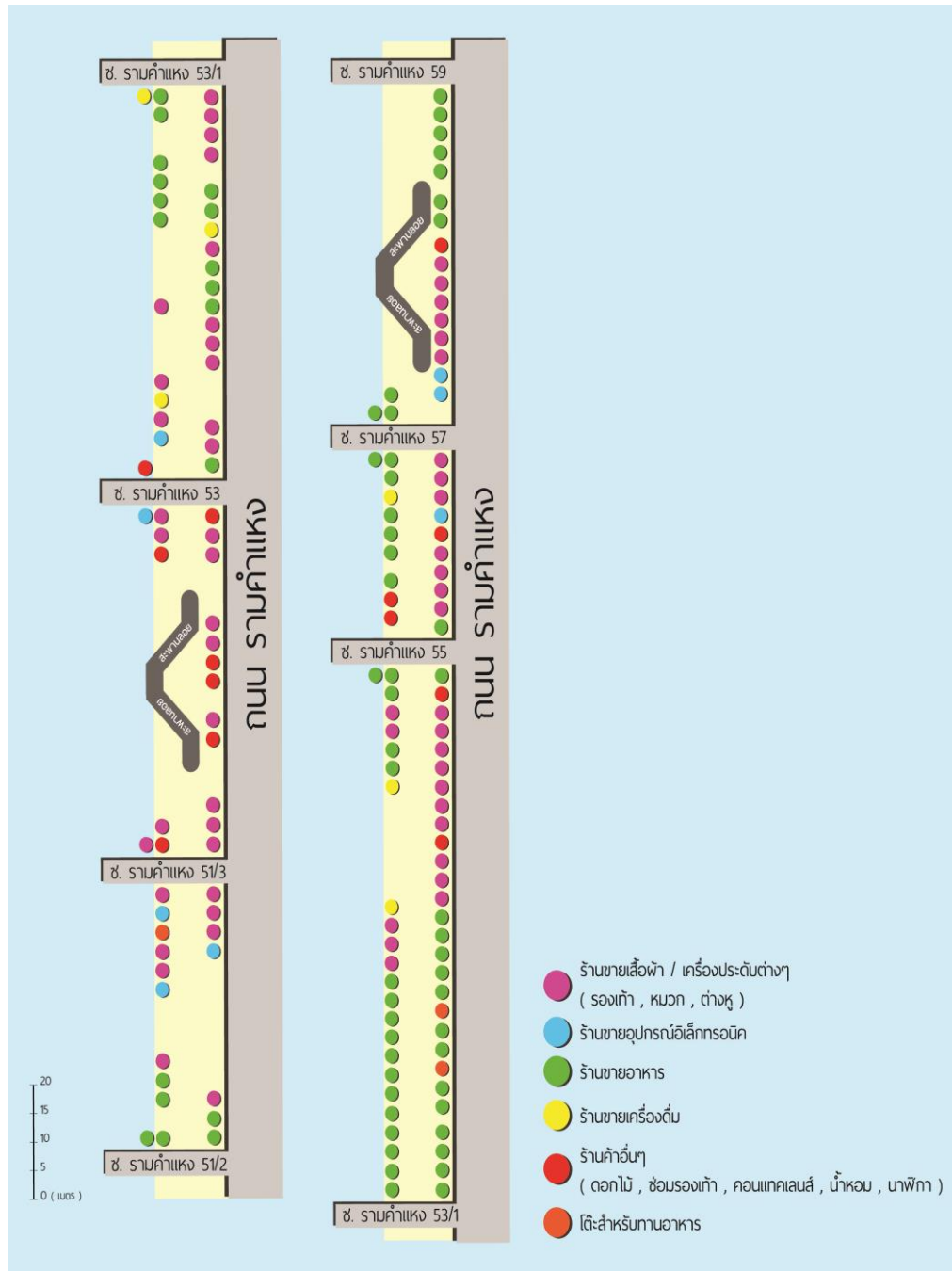
รูปภาพที่ 21 แสดงการค้าหาบเร่แผงลอยบนถนนรามคำแหง  
ที่มา: ข้อมูลจากการวิจัย



รูปภาพที่ 22 แสดงลักษณะการเรียงตัวของร้านค้าบนเร่แผงลอยเขตบางกะปิ

ตั้งแต่ซอยรามคำแหง 39 ถึงซอยรามคำแหง 47

ที่มา: ข้อมูลจากการวิจัย



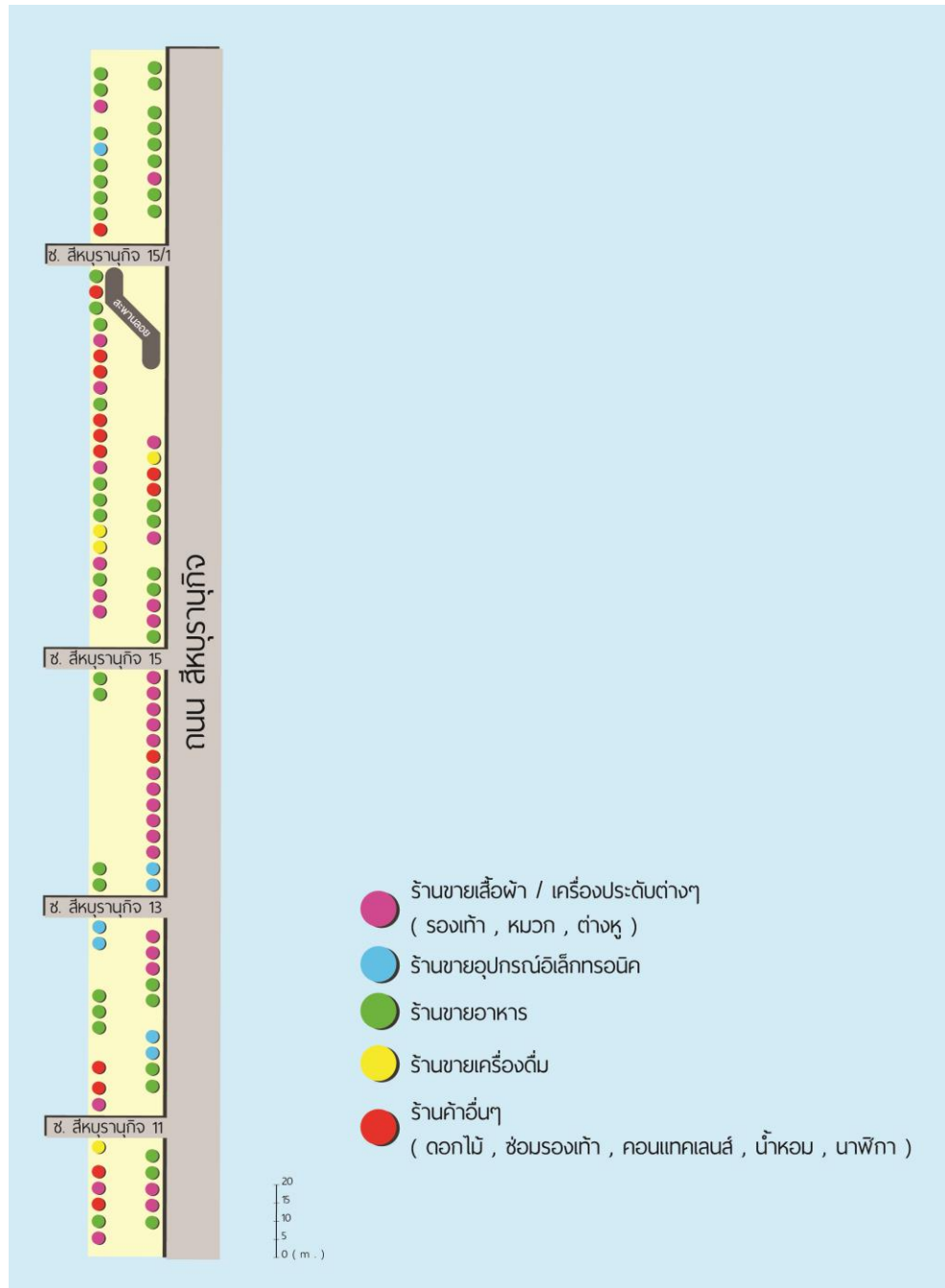
รูปภาพที่ 23 แสดงลักษณะการเรียงตัวของร้านค้าบนเร่แผงลอยเขตบางกะปิ  
ตั้งแต่ซอยรามคำแหง 51/2 ถึงซอยรามคำแหง 59

ที่มา: ข้อมูลจากการวิจัย



### การเรียงตัวของอาคารค้าหาบเร่แผงลอยเขตมีนบุรี

ลักษณะการเรียงตัวของหาบเร่แผงลอยในเขตมีนบุรีจากรูปภาพที่ 24 พบว่ามีความหนาแน่นของร้านค้าหาบเร่แผงลอยบริเวณซอยสีหบุรานุกิจ 15 มากที่สุด เพราะเป็นซอยทางเข้าตลาดสดคือตลาดใหม่มีนบุรี และบริเวณจุดตัดของซอยกับถนนเป็นจุดขึ้นลงรถโดยสารประจำทางและศูนย์รวมของระบบขนส่งสาธารณะหลายประเภท บริเวณเขตมีนบุรีเองเป็นเขตย่านที่พักอาศัยและเขตชุมชนทำให้เป็นช่องทางทำให้เกิดเศรษฐกิจนอกระบบของการค้าหาบเร่แผงลอยขึ้นโดยเฉพาะบริเวณหน้าปากซอย เพราะเป็นจุดที่ผู้คนสัญจรผ่านไปมามากที่สุด สินค้าที่ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นสินค้าประเภทอาหารสดและอาหารสำเร็จรูปที่สนองความต้องการแก่ผู้บริโภคที่มีที่พักละแวกใกล้เคียง รวมถึงมีสินค้าประเภทอื่นจำหน่ายรวมอยู่ด้วยในจำนวนที่ไม่แตกต่างกันมาก เช่น เสื้อผ้า เครื่องใช้ทั่วไป เครื่องประดับ ฯลฯ ในอดีตเขตมีนบุรีมีลักษณะพื้นที่คล้ายพื้นที่ชานเมืองในเขตอื่นๆ คือพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นพื้นที่เกษตรกรรม แต่เนื่องจากการมีเส้นทางคมนาคมที่เพิ่มขึ้นที่สามารถเชื่อมโยงกับพื้นที่ข้างเคียงได้ดีเพราะเขตมีนบุรีมีตำแหน่งที่ตั้งที่ใกล้กับเขตเมืองชั้นกลาง เช่น เขตบางกะปิ เขตบางเขน ทำให้กระบวนการกลายเป็นเมือง (Urbanization) ของเขตมีนบุรีเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว และทำให้เกิดการใช้พื้นที่แบบเมืองขึ้น คือ มีการเพิ่มจำนวนของที่พักอาศัย แหล่งพาณิชยกรรม และอุตสาหกรรม ซึ่งในเขตมีนบุรีบริเวณที่มีการขยายตัวของกิจกรรมทางเศรษฐกิจมากที่สุดคือบริเวณริมถนนสีหบุรานุกิจ ซึ่งเป็นบริเวณที่มีห้างสรรพสินค้าหลายแห่งและมีอาคารพาณิชย์ขึ้นเต็มสองฝั่งถนน มีการใช้ที่ดินผสมผสานกันระหว่างอาคารพาณิชย์ อาคารชุด หอพัก โครงการบ้านจัดสรรและอื่นๆ อีกทั้งยังคงเป็นพื้นที่ที่ดึงดูดให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจประเภทอื่นๆ รวมถึงกิจกรรมทางเศรษฐกิจนอกระบบเข้ามาในพื้นที่ การขยายตัวของพื้นที่เมืองในเขตมีนบุรียังทำให้มีประชากรและแหล่งที่พักอาศัยเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในบริเวณที่มีถนนตัดผ่านที่รูปแบบการขยายตัวของเมืองเป็นไปตามแนวถนน (Ribbon Development) ที่ถือเป็นปัจจัยสำคัญในการดึงดูดให้เกิดการตั้งถิ่นฐาน และยังเกิดการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการใช้ที่ดินเพื่อรองรับความเป็นเมืองที่เกิดขึ้น ซึ่งเมื่อพิจารณาจากการใช้ประโยชน์ที่ดินพบว่าการใช้ที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยเป็นประเภทการใช้ที่ดินที่มีการเปลี่ยนแปลงมากที่สุด



รูปภาพที่ 24 แสดงลักษณะการเรียงตัวของร้านค้าหาบเร่แผงลอยเขตมีนบุรี  
ที่มา: ข้อมูลจากการวิจัย



ส่วนในประเด็นเรื่องที่ว่าทำไมผู้ค้าหาบเร่แผงลอยจึงต้องมาทำการค้าบนพื้นที่สาธารณะทาง  
เท่านั้น ส่วนใหญ่ผู้ค้าเองให้ความเห็นว่าเพราะเป็นพื้นที่ที่มีผู้สัญจรผ่านไปมามาก ทำให้โอกาส  
จำหน่ายสินค้าและโอกาสในการทำกำไรมีมากกว่าการไปตั้งร้านค้าหาบเร่แผงลอยตามตลาดนัดหรือ  
พื้นที่อื่นๆ เพราะนอกจากไม่สามารถคาดการณ์ได้ว่าจะมีจำนวนผู้คนมาจับจ่ายซื้อสินค้าในวันนั้นเป็น  
จำนวนมากหรือน้อย การขายสินค้าตามตลาดนัดยังต้องเร่ขายเปลี่ยนพื้นที่ไป ส่วนใหญ่ไม่มีล็อคพื้นที่  
ประจำ บางวันต้องจับฉลากหากผู้ค้ามีจำนวนมากกว่าพื้นที่ของตลาดนัด ส่วนผู้ที่ไม่เคยประกอบ  
อาชีพใดๆมาก่อนแล้วเลือกการเข้าสู่อาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยบนทางเท้าเป็นอาชีพแรกนั้นจากการ  
สำรวจพบว่า ผู้ค้าส่วนใหญ่มีญาติ บุคคลในครอบครัว หรือเพื่อนที่รู้จักทำการค้าหาบเร่แผงลอยบน  
ทางเท้าอยู่ก่อนแล้ว ทำให้การเข้าสู่อาชีพเป็นไปได้ง่าย

#### 4.3.4 นโยบายรัฐบาล

อุปสรรคที่สำคัญของการเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอยอีกประการหนึ่งของการค้าหาบเร่แผง  
ลอยคือทำเลพื้นที่ทำการค้าโดยเฉพาะการได้รับอนุญาตในจุดผ่อนผัน เพราะรัฐบาลไม่มีนโยบายเพิ่ม  
จุดผ่อนผันบนพื้นที่ทางเท้า แต่ในขณะเดียวกันผู้ค้าหาบเร่แผงลอยกลับมีจำนวนมากขึ้น ปัญหาการ  
จับกุมของเจ้าหน้าที่เทศกิจเองบางครั้งก็ไม่ได้เป็นไปอย่างเสมอภาค ซึ่งทั้งหมดนี้ส่งผลต่อความมั่นคง  
ทางด้านอาชีพของผู้ค้า ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยบางส่วนยอมจ่ายค่าสินบนและถือว่าเป็นต้นทุนส่วนหนึ่ง  
ของการค้าขายเพื่อให้ตนเองสามารถประกอบอาชีพอย่างไม่ต้องกังวลใจ การจ่ายเงินสินบนนี้ยังมีส่วน  
ทำให้ผู้ค้ารายใหม่เข้าสู่ตลาดในพื้นที่ทำเลการค้าได้ยากขึ้น เพราะผู้ค้ารายใหม่ต้องมีเครือข่ายทาง  
สังคมหรือต้องมีคนรู้จักอยู่ก่อนจึงจะสามารถเข้าสู่พื้นที่เพื่อทำการค้าได้ (การกีดกันทางการค้า)

การกำหนดจุดผ่อนผันของภาครัฐในแต่ละพื้นที่นั้นมีแนวคิดเพื่อแก้ไขปัญหาหาบเร่แผงลอยที่  
เกิดขึ้น โดยผู้ค้าจะต้องขึ้นทะเบียนหาบเร่แผงลอยต่อสำนักงานเทศกิจ กรุงเทพมหานคร การจัด  
ระเบียบการค้าหาบเร่แผงลอยมีความพยายามภายใต้การบังคับใช้นโยบายโดยผู้ว่าราชการ  
กรุงเทพมหานครมาทุกยุคทุกสมัย ตั้งแต่ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานครเรื่องควบคุมผู้เร่ขาย และเทศ  
บัญญัติควบคุมแผงลอย ซึ่งตราในปีเดียวกัน พ.ศ. 2519 จนถึงพระราชบัญญัติรักษาความสะอาดและ  
ความเป็นระเบียบเรียบร้อยของบ้านเมือง และพระราชบัญญัติสาธารณสุข ซึ่งตราในปีเดียวกันเช่นกัน  
พ.ศ. 2535 ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานครเรื่องการจำหน่ายสินค้าในที่หรือทางสาธารณะ และระเบียบ  
กรุงเทพมหานครว่าด้วยการจัดเก็บค่าบริการรักษาความสะอาดบริเวณทางเท้าที่ใช้ตั้งวางแผงลอย ซึ่ง

ตราในปีเดียวกัน พ.ศ. 2545 กฎหมายเหล่านี้กำหนดให้กรุงเทพมหานครสามารถกำหนดจุดผ่อนผันให้วางขาย และห้ามวางขาย รวมทั้งกำหนดแนวทางปฏิบัติของผู้ค้าในการขายของในพื้นที่สาธารณะ เช่น ผู้ค้าต้องมีใบอนุญาตให้ประกอบการค้า ต้องแสดงบัตรอนุญาตสินค้าที่ขายจะต้องเป็นสินค้าชนิดเดียวกับที่ได้ขออนุญาตประกอบการค้า เป็นต้น (นฤมล นิราทร, 2547) ข้อสังเกตของจุดผ่อนผันการค้าหาบเร่แผงลอยคือจะมีแนวเส้นตีแสดงแนวเขตพื้นที่บนทางเท้าที่สามารถทำการค้าหาบเร่แผงลอยได้และมีป้ายแสดงจุดผ่อนผันถึงวันและเวลาไว้อย่างชัดเจน โดยกฎระเบียบของจุดผ่อนผันเบื้องต้นคือต้องมีพื้นที่ที่สามารถเว้นไว้ให้ผู้สัญจรเดินเท้าได้อย่างน้อย 1 เมตร แผงค้าจะต้องมีขนาดไม่เกิน 1x2 เมตร ชั้นวางของสูงได้ไม่เกิน 1.5 เมตร ห้ามวางจำหน่ายสินค้าบนพื้น (รายละเอียดภาคผนวก ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร เรื่องควบคุมแผงลอย พ.ศ. 2519) นอกจากนี้ภาครัฐยังกำหนดแนวทางปฏิบัติในการจำหน่ายสินค้าประเภทอาหารไว้เป็นการเฉพาะ เช่น การแต่งตัวของผู้ค้า การรักษาความสะอาดของร่างกาย การรักษา เครื่องมือเครื่องใช้ในการประกอบอาหาร เป็นต้น

#### ตารางที่ 17 แสดงจำนวนจุดผ่อนผันและจำนวนผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพฯ

| ปี (พ.ศ.) | จำนวนจุดผ่อนผัน (จุด) | จำนวนผู้ค้า (ราย) |
|-----------|-----------------------|-------------------|
| ปี 2551   | 667                   | 17,329            |
| ปี 2552   | 666                   | 17,329            |
| ปี 2553   | 666                   | 20,275            |
| ปี 2554   | 773                   | 22,573            |
| ปี 2555   | 726                   | 21,065            |
| ปี 2556   | 726                   | 21,065            |
| ปี 2557   | 665                   | 20,170            |
| ปี 2558   | 634                   | 19,727            |

ที่มา: <http://www.bangkok.go.th/citylaw> วันที่ 25 กรกฎาคม พ.ศ. 2559

จากตารางข้างต้นแสดงให้เห็นว่าจำนวนผู้ค้าหาบเร่แผงลอยไม่ได้ลดลงอย่างมีนัยสำคัญนับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2551 ถึง พ.ศ. 2558 ถึงแม้ว่ากรุงเทพมหานครจะลดจำนวนจุดผ่อนผันในแต่ละพื้นที่ลงก็ตาม ปัจจุบัน กรุงเทพมหานครมีจุดผ่อนผันทั้งสิ้น 634 จุด มีผู้ค้าหาบเร่แผงลอยที่ขึ้นทะเบียนในจุดผ่อนผันทั้งหมด 19,727 ราย และมีผู้ค้านอกจุดผ่อนผันอีก 18,763 ราย ซึ่งหากพิจารณาจากตัวเลขดังกล่าวพบว่าผู้ค้าที่อยู่นอกจุดผ่อนผันมีจำนวนเกือบเท่ากับผู้ค้าที่อยู่ในจุดผ่อนผันทั้งหมด

แสดงให้เห็นถึงการละเมิดกฎหมายของผู้ค้าหาบเร่แผงลอย ทั้งที่ตนเองทราบตนเองทำการค้าออกจุดผ่อนผันและมีสิทธิถูกจับกุมจากเจ้าหน้าที่ภาครัฐ บริเวณนอกจุดผ่อนผันที่ผู้ค้ามักจะตั้งแผงลอยทำการค้าส่วนใหญ่ เช่น ใต้สะพานลอย บนสะพานลอย ทางเท้าที่มีทางเดินเท้าแคบกว่า 2 เมตร ทางม้าลาย บนผิวจราจร ป้ายรถโดยสารประจำทาง เป็นต้น

ตารางที่ 18 แสดงจุดผ่อนผันและช่วงเวลาผ่อนผันของการค้าหาบเร่แผงลอย

| พื้นที่                         | จุดผ่อนผัน   | ช่วงเวลาผ่อนผัน                          |
|---------------------------------|--|--|
| เขตปทุมวัน<br>(ถนนพระรามที่ 1)  | ไม่มีจุดผ่อนผันบนทางเท้าถนนพระรามที่ 1   | ไม่มีช่วงเวลาผ่อนผัน                     |
| เขตบางกะปิ (ถนน<br>รามคำแหง)    | ถนนรามคำแหง (ซอยรามคำแหง 39-41)<br>ถนนรามคำแหง (ซอยรามคำแหง 53/1-65)   | 18.00 – 24.00 น.                         |
| เขตมีนบุรี<br>(ถนนสีหบุรานุกิจ) | ถนนสีหบุรานุกิจ (หน้าธนาคารกรุงไทยสาขา<br>อิสลาม ถึงสะพานลอยคนข้าม)<br>ถนนสีหบุรานุกิจ (ปากทางออกรถเมล์ ชสมก. ถึง<br>คลินิกจิตประสงค์) | 05.00 - 21.00 น.<br><br>17.00 – 02.00 น. |

ที่มา: <http://www.bangkok.go.th/citylaw> วันที่ 25 กรกฎาคม พ.ศ. 2559

นอกจากนี้ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยมีหน้าที่ที่ต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ทั้งกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพและภาษีเงินได้ ในกรณีกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับอาชีพ พระราชบัญญัติรักษาความสะอาดและความเป็นระเบียบเรียบร้อยของบ้านเมือง พ.ศ. 2535 และพระราชบัญญัติสาธารณสุข พ.ศ. 2535 เป็นกรอบกำหนดความรับผิดชอบของผู้ค้าในเรื่องภาษีเงินได้ของผู้ค้าชาวไทยที่เป็นโสด มีเงินได้พึงประเมินเกิน 30,000 บาท หรือ ผู้ค้าที่มีคู่สมรสมีเงินได้พึงประเมินไม่ว่าฝ่ายเดียวหรือทั้งสองฝ่ายรวมกันเกิน 60,000 บาท ในปีภาษี มีหน้าที่ตามกฎหมายต้องยื่นแบบภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (ภ.ง.ด. 90) มิฉะนั้นต้องเสียค่าปรับ 200 บาท แม้ว่าในทางปฏิบัติผู้ค้าส่วนใหญ่จะไม่ได้ยื่นแบบภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา เนื่องจากรายได้สุทธิหลังคำนวณค่าลดหย่อนและค่าใช้จ่ายต่างๆ อาจจะไม่ถึงระดับที่จะต้องเสียภาษีก็ตาม

การออกนโยบายและการบังคับใช้ของรัฐบาลทั้งมาตรการเชิงลบ เช่น การจับกุมผู้ซื้อขายและผู้ซื้อที่ซื้อขายกีดขวางทางเท้า หรือดำเนินการปรับผู้ที่ฝ่าฝืนมาตรา 20 ของ พระราชบัญญัติรักษา

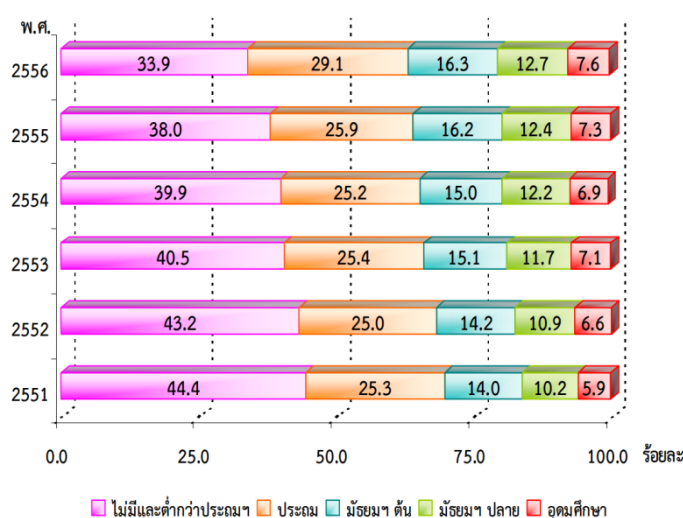
ความสะอาด โดยในปี พ.ศ. 2555 เป็นต้น โดยค่าปรับที่กรุงเทพมหานครเก็บได้จากผู้ฝ่าฝืนเป็นจำนวนเงิน 87.8 ล้านบาท และมีการจับกุมผู้ขาย 202,372 ครั้ง และมาตรการเชิงบวก เช่น การลดจำนวนวันที่อนุญาตให้ทำการค้า หรือการจัดหาพื้นที่การค้าหาบเร่แผงลอยทำเลใหม่ให้ผู้ค้า เป็นต้น ก็ดูเหมือนว่าจะไม่สามารถลดจำนวนผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในพื้นที่ที่เป็นปัญหาได้ ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยส่วนใหญ่ไม่พอใจกับมาตรการของทางรัฐบาลเพราะตนเองต้องการที่จะค้าขายในพื้นที่ต่อไป โดยให้เหตุผลว่าตนเองทำเลการค้าในจุดนี้มานานแล้ว แล้วก็ไม่เคยมีปัญหาอะไร ถ้าจะให้ตนเองย้ายที่ไปทำการค้าในพื้นที่อื่นก็ไม่สะดวก และลูกค้าที่เป็นลูกค้าประจำก็จะหายไปซึ่งหมายถึงรายได้ของตนเองที่จะลดลงไปด้วย การที่ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยถูกจับปรับนั้นเป็นการสร้างต้นทุนการค้าแก่ตนเอง ผู้ค้าที่มีจำนวนเงินลงทุนมากส่วนใหญ่จึงเลือกที่จะจ่ายสินบนให้กับเจ้าหน้าที่พนักงาน เมื่อตนเองค้าขายอยู่นอกจุดผ่อนผันหาบเร่แผงลอย เพื่อแลกกับต้นทุนการค้าที่คงที่และการจับกุมจากเจ้าหน้าที่ภาครัฐ ซึ่งจะเห็นได้จากข้อ 4.3.3 ในประเด็นค่าเช่าพื้นที่ในเขตปทุมวันที่ยุติลงในปัจจุบันกรุงเทพมหานครได้ยกเลิกจุดผ่อนผันบนทางเท้าถนนพระรามที่ 1 แล้ว

#### 4.4 เปรียบเทียบความสามารถผู้ค้าหาบเร่แผงลอยกับการเข้าสู่อาชีพในเศรษฐกิจภาคทางการ

การปรากฏของการประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยในเขตกรุงเทพมหานครมีตั้งแต่ช่วงที่ภาคอุตสาหกรรมไม่สามารถดูดซับแรงงานที่ต้องการเข้าสู่การจ้างงานในเศรษฐกิจภาคทางการ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นแรงงานที่อพยพมาจากภาคเกษตรกรรมในชนบทไว้ทั้งหมดได้ ทำให้ต้องเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอยอันเป็นกลยุทธ์เพื่อความอยู่รอดในขณะนั้น จากการสำรวจของสำนักงานสถิติแห่งชาติ พบว่าตั้งแต่ พ.ศ. 2551 ถึง พ.ศ. 2556 สัดส่วนของผู้ประกอบอาชีพอิสระหรือเป็นแรงงานในเศรษฐกิจนอกระบบมีจำนวนเพิ่มขึ้นทั่วประเทศในแรงงานทุกระดับการศึกษา สะท้อนให้เห็นว่าแรงงานให้ความสำคัญและยอมรับในการประกอบอาชีพในเศรษฐกิจนอกระบบมากยิ่งขึ้น ถึงแม้ว่าแรงงานจะไม่ได้ผลตอบแทนหรือเงินเดือนที่คงที่ทุกเดือน สวัสดิการ สิทธิรักษาพยาบาล และสิทธิประกันสังคมก็ตาม

##### 4.4.1 ระดับการศึกษา

จากข้อมูลการสำรวจของสำนักงานสถิติและสังคมแห่งชาติเรื่องระดับการศึกษาที่สำเร็จของแรงงานนอกระบบในช่วง พ.ศ. 2551- พ.ศ. 2556 ที่ผ่านมาพบว่าแรงงานนอกระบบส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีระดับการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาหรือต่ำกว่า แต่เป็นที่น่าสังเกตว่ามีสัดส่วนของการเป็นแรงงานนอกระบบของผู้ที่มีระดับการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาหรือต่ำกว่าลดลง ในขณะที่ผู้ที่สำเร็จการศึกษาตั้งแต่ระดับมัธยมศึกษาต้นขึ้นไปมีสัดส่วนของการเป็นแรงงานนอกระบบเพิ่มขึ้น



รูปภาพที่ 25 ร้อยละของแรงงานนอกระบบจำแนกตามระดับการศึกษาที่สำเร็จ พ.ศ. 2551-2556

ที่มา: <http://www.cps.chula.ac.th/wp-content/uploads/2013/08/t-journal26-14f.pdf>

จากข้อมูลข้างต้นสอดคล้องกับผลสำรวจคุณลักษณะของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยด้านระดับการศึกษาสูงสุดที่แสดงให้เห็นว่าผู้ค้าหาบเร่แผงลอยส่วนใหญ่สำเร็จการศึกษาในระดับชั้นมัธยมศึกษาเป็นต้นไป ซึ่งหมายความว่า การเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอยซึ่งเป็นหนึ่งในกิจกรรมเศรษฐกิจนอกระบบ นั้น มีจำนวนผู้ค้าที่มีการศึกษาสูงขึ้นเลือกที่จะประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยนี้เอง เพราะผู้ที่สำเร็จการศึกษาในระดับต่างๆสามารถเข้าสู่การจ้างงานในระบบได้ ผู้วิจัยจึงทำการสำรวจอาชีพแรงงานในระดับการศึกษาต่างๆ ถึงความเป็นไปได้ในการเข้าสู่การจ้างงานในเศรษฐกิจภาคทางการได้ โดยสำรวจผ่านการประกาศรับสมัครงานในหนังสือพิมพ์และอินเทอร์เน็ต

ตารางที่ 19 แสดงตัวอย่างอาชีพที่เป็นที่ต้องการในเศรษฐกิจภาคทางการจำแนกตามระดับการศึกษาสูงสุด

| ระดับการศึกษา            | อาชีพ  | ตัวอย่างองค์กรที่จ้างงาน   |
|--------------------------|--|--|
| ประถมศึกษา               | พนักงานบริการ, ผู้ปฏิบัติโรงงาน/<br>เครื่องจักร, พนักงานส่งเอกสาร, พนักงาน<br>ขับรถโดยสาร, พนักงานทำความสะอาด  | องค์กรที่เกี่ยวกับร้านอาหาร, งานก่อสร้าง, โรงงาน, บริการ<br>ต่างๆ เช่น บริการล้างรถ, บริการส่งเอกสาร ฯลฯ<br>(บริษัท เซ็นทรัลเรสเตอรัองกรุ๊ป จำกัด, บริษัท ขนส่ง จำกัด)                               |
| มัธยมต้น                 | พนักงานบริการ, พนักงานประจำสำนักงาน<br>, พนักงานขาย, เสมียน, พนักงานประจำ<br>ร้านเซเว่นอีเลฟเว่น               | องค์กรที่เกี่ยวกับร้านอาหาร, โรงงาน, ขนส่งสินค้า,<br>เครื่องจักร และบริการต่างๆ<br>(บริษัท ซีพีออลล์ จำกัด, บริษัท ส. ขอนแก่นฟู๊ดส์ จำกัด ,<br>บริษัท แสนสิริ จำกัด)                                 |
| มัธยมปลาย/<br>อาชีวศึกษา | ผู้ประกอบการวิชาชีพช่างเทคนิคสาขาต่างๆ, ผู้<br>ประกอบวิชาชีพเฉพาะด้าน, พนักงาน<br>ประจำสำนักงาน, พนักงานธุรการ | องค์กรที่เกี่ยวกับร้านอาหาร, โรงงาน, ขนส่งสินค้า, งาน<br>ก่อสร้าง, เครื่องจักร, ธนาคาร, และบริการต่างๆ<br>(บริษัท อิตาเลียนไทย ดีเวล็อบเมนต์ จำกัด)  |
| ปริญญาตรี                | ผู้ประกอบการวิชาชีพด้านต่าง ๆ ตามวุฒิและ<br>สาขาที่จบการศึกษามา  | องค์กรต่างๆ ตามบุคลากรในสายอาชีพที่เป็นที่ต้องการ<br>เช่น สถาบันการเงิน, งานบริการ, งานเกี่ยวกับวิศวกรรม<br>ศาสตร์, เกษษกร, ครู เป็นต้น)<br>บริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด, บริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด |

ที่มา: ข้อมูลจากการวิจัย

จากข้อมูลข้างต้นพบว่าผู้ที่มีระดับการศึกษาในระดับชั้นประถมศึกษาสามารถเข้าสู่การจ้างงานในหน่วยงานเศรษฐกิจภาคทางการได้ แต่โอกาสในการประกอบอาชีพจะถูกจำกัดด้วยประเภทของงานเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ที่มีระดับการศึกษาสูงกว่า ทำให้ตัวเลือกในการประกอบอาชีพมีน้อยกว่า อีกทั้งผู้ประกอบการบางรายต้องการผู้ที่มีประสบการณ์ในการทำงานมาก่อน ทำให้ผู้ที่เพิ่งสำเร็จ

การศึกษาระดับประถมศึกษาที่ต้องการงานทั้งเป็นอาชีพหลักและอาชีพเสริมอาจต้องประสบปัญหาในการเข้าสู่การเป็นแรงงานในเศรษฐกิจภาคทางการ แต่ก็ไม่ได้หมายความว่าไม่มีองค์กรหรือบริษัทใดในเศรษฐกิจภาคทางการไม่ประสงค์รับแรงงานที่จบระดับชั้นประถมศึกษาเลย ในขณะที่ผู้ที่จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้นขึ้นไปมีช่องทางในการเข้าสู่การจ้างงานในเศรษฐกิจภาคทางการมากขึ้น ยกตัวอย่างอาชีพเช่น พนักงานประจำร้านเซเว่นอีเลฟเว่น (ร้านสะดวกซื้อ) ที่รับพนักงานตั้งแต่จบระดับการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาตอนต้นขึ้นไป ดังนั้นเมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนผู้ค้าหาบเร่แผงลอยที่ทำการสำรวจในพื้นที่ต่างๆ ที่พบว่า จำนวนผู้ค้าหาบเร่แผงลอยส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาชั้นมัธยมปลายหรืออาชีวศึกษาและระดับชั้นปริญญาตรีนั้น แสดงให้เห็นว่าผู้ค้าหาบเร่แผงลอยสมัครใจเลือกที่จะเป็นแรงงานในเศรษฐกิจนอกภาคทางการเอง การค้าหาบเร่แผงลอยจึงไม่ได้เป็นอาชีพทางเลือกสุดท้ายที่ช่วยเหลือผู้ที่ไม่สามารถเข้าสู่การจ้างงานในเศรษฐกิจภาคทางการเสมอไป แต่เป็นอาชีพที่คนที่มีการศึกษาสูงขึ้นส่วนใหญ่เริ่มหันมาเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอยมากขึ้น เศรษฐกิจนอกระบบของการค้าหาบเร่แผงลอยจึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของแรงงานที่สมัครใจเลือกทำตามแนวคิดเศรษฐกิจนอกระบบแบบ Voluntarist School

*ตัวอย่างข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยประเภทสินค้าประเภทเสื้อผ้าและเครื่องประดับในเขตปทุมวัน*

“สาว จบการศึกษาระดับชั้นมัธยมปลาย เป็นคน จ.สิงห์บุรี ย้ายเข้ามาทำงานในกรุงเทพฯ เมื่อประมาณ 15 ปีที่แล้ว ตอนแรกเข้ามาทำงานเป็นลูกจ้างร้านขายของจนมีเพื่อนแนะนำให้มาสมัครงานเป็นพนักงานในสถาบันเสริมความงามแห่งหนึ่ง โดยตัวเองได้ประจำที่สาขาสยามสแควร์เพราะมีที่พักอยู่ใกล้สะพานนี้ เลยขอสมัครลงที่สาขานี้จะได้ประหยัดค่ารถเดินทาง แต่ทำไปได้ซัก 3-4 เห็นว่าแม่ค้าแถวสยามตรงหน้าร้านนี้ขายดี ตอนแรกเลยถามแม่ค้าแถวนี้ว่าพอมีลือคว่างหรือต้องไปเข้ากับใคร ตอนแรกก็ไม่ค่อยใครอยากบอกแต่อาศัยเห็นหน้ากันทุกวันเลยคุ้เคยกัน เงินทุนตอนแรกมีเงินออมที่เก็บเองบ้างและก็กู้เพื่อนมาบ้าง ตอนแรกคิดไม่ออกว่าจะขายอะไร แต่มีคนรู้จักเคยรับเย็บกางเกงยีนส์มือสองอยู่ เลยไปรับมาขายลองดูเป็นอาชีพเสริมหลังเลิกงานเพราะเลิกงาน 4 ทุ่ม แต่ตั้งแผงได้ประมาณ 1 ทุ่ม ช่วงแรกให้แฟนมาช่วยตั้งแผงก่อน แฟนทำงานรับจ้างทั่วไป แต่บางทีก็มาช่วยตั้งแผงไม่ได้ เลยตัดสินใจลาออกจากงานเพราะเปรียบเทียบแล้วรายได้ดีกว่า ไม่ต้องตื่นเช้าด้วย แต่ก็มีบางวัน

ถ้าฝนตกก็ขายไม่ได้ หรือมีเทศกาลมาตรวจบ่อยๆ แต่ก็ไม่ได้เป็นปัญหาอะไรมาก ยิ่งไงก็ดีกว่าอาชีพเดิม  
เงินที่ได้ก็เป็นเงินของตัวเอง”

*ตัวอย่างข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยประเภทสินค้าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ใน  
เขตรามคำแหง*

“อาร์ท จบการศึกษาระดับชั้นปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยรัฐบาลแห่งหนึ่ง ช่วงเรียนหนังสือ  
มีออกมาขายของหารายได้พิเศษช่วงที่ไม่ค่อยมีเรียน ขายสินค้าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และอุปกรณ์  
โทรศัพท์มือถือทั่วไป เช่น ปลอกโทรศัพท์ หูฟัง แบตเตอรี่ ทำให้มีรายได้พิเศษ พอเรียนจบก็ยังทำ  
อาชีพนี้อยู่แล้ว เพราะไหนๆก็มีพื้นที่ขายของเป็นที่ประจำแล้ว ถ้าจะให้เลิกก็เสียดาย เลยยังไม่คิดที่จะ  
ไปสมัครงาน เพราะอยู่ตรงนี้ก็มีความได้ที่ถือว่าดีใช้ได้ ส่วนวันหยุดที่มีธุระไม่อยากจะขายก็ได้ คือเป็น  
เจ้านายตัวเอง อีกอย่างไม่ต้องเดินทางนั่งรถไกลๆไปทำงาน บ้านอยู่หลังมหาวิทยาลัยรามคำแหงนี่เอง  
ตอนมาขายก็สะดวกดี”

#### 4.4.2 อาชีพเดิมก่อนเข้าสู่การเป็นผู้ค้าหาบเร่แผงลอย

จากการสำรวจอาชีพเดิมของผู้ค้าก่อนการเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอยในเขตกรุงเทพมหานคร  
พบว่าผู้ค้าส่วนใหญ่เป็นแรงงานในเศรษฐกิจภาคทางการมาก่อน รองลงมาคือการเป็นแรงงานรับจ้าง  
ทั่วไป ซึ่งแปลความได้ว่าผู้ค้าหาบเร่แผงลอยส่วนใหญ่เลือกที่จะออกจากการระบบการจ้างงานใน  
เศรษฐกิจภาคทางการมาเป็นแรงงานในเศรษฐกิจนอกระบบ โดยให้เหตุผลว่ามีรายได้ของการค้าหาบ  
เร่แผงลอยดีกว่าอาชีพเดิม แต่อย่างไรก็ตามแรงงานที่เลือกที่จะออกจากเศรษฐกิจภาคทางการต้องม  
ความมั่นใจในตนเองระดับหนึ่งว่า รายได้จากการเป็นผู้ค้าหาบเร่แผงลอยนั้นจะเพียงพอต่อการยังชีพ  
เพราะผู้ค้าเองต้องประสบกับความเสี่ยงหลายประการในการทำการค้าหาบเร่แผงลอย เช่น ปัญหา  
เรื่องทำเลการค้า ปัญหาค่าเช่าพื้นที่ ปัญหาเรื่องสภาพดินฟ้าอากาศ ปัญหาด้านระเบียบบ้านเมือง  
เป็นต้น แต่หากเป็นแรงงานในเศรษฐกิจภาคทางการก็ไม่ประสบภาวะเสี่ยงเรื่องระดับรายได้ในการ  
เลี้ยงชีพที่ไม่สม่าเสมอเพราะมีอัตราค่าจ้างคงที่ทุกเดือน และมีสวัสดิการคุ้มครองจากบริษัทนายจ้าง  
และภาครัฐในด้านต่างๆ เช่น โบนัสประจำปี สิทธิประกันสังคม กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เป็นต้น  
รัฐบาลเองก็สามารถเก็บภาษีและระบุตัวตนของแรงงานในระบบได้ง่ายขึ้น แต่ถ้าหากตัดสินใจเลือกที่  
จะเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอยของผู้ค้าก็จะเสียสิทธิประโยชน์ด้านสวัสดิการที่เคยได้ไป



จากการสอบถามผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในเขตรามคำแหงรายหนึ่งพบว่า ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยประกอบอาชีพในเศรษฐกิจภาคทางการเป็นพนักงานบริษัท จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ช่วงเย็นหลังเลิกงานและวันหยุดจะประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยบนทางเท้าฝั่งตรงข้ามมหาวิทยาลัยรามคำแหงเป็นอาชีพเสริม สินค้าที่จำหน่ายคือน้ำหอม โดยใช้เงินลงทุนเริ่มต้นประมาณ 200,000 บาท ทำการค้าเช่นนี้มาแล้วประมาณ 6 ปี จากการที่ตนเองอยากมีรายได้เสริม โดยสังเกตเห็นว่าบริเวณทางเท้าฝั่งตรงข้ามมหาวิทยาลัยรามคำแหงเป็นบริเวณที่มีคนสัญจรไปมามาก สมัยก่อนตั้งเป็นแผงร้านค้าเล็กๆ จนตอนนี้ถือว่าการค้าทุกอย่างลงตัว มีลูกค้าประจำและยอดขายดี แต่ก็ประสบอุปสรรคในการค้า ปัญหาเกี่ยวกับเจ้าหน้าที่เทศกิจ หรือปัญหาสภาพดินฟ้าอากาศ ทำให้บางวันขายของไม่ได้ แต่ก็ยังไม่คิดที่จะเลิกทำเพราะกว่าจะได้ทำเลพื้นที่ค้าขายประจำตรงนี้ก็เปลี่ยนพื้นที่ขายมาหลายครั้ง แต่ในขณะเดียวกันก็ยังไม่คิดที่จะเลิกทำงานในเศรษฐกิจภาคทางการเพราะเสียดายรายได้ที่จะหายไป โดยให้เหตุผลว่าบริเวณที่ขายของข้างทางนี้ก็สามารถขายได้เฉพาะช่วงเย็นและก็เป็นช่วงเวลาที่มีคนสัญจรผ่านไปมามากที่สุด

แรงงานส่วนใหญ่ที่เปลี่ยนอาชีพมาเป็นผู้ค้าหาบเร่แผงลอยพบว่าตนเองยอมรับภาวะเสี่ยง แต่ก็อยากเปลี่ยนอาชีพเพราะมีความหวังว่าจะเป็นช่องทางที่ทำให้มีรายได้มากกว่าการเป็นลูกจ้างในเศรษฐกิจภาคทางการที่มีรายได้คงที่ทุกวัน โดยมองว่าถ้าตนเองทุ่มเททำงานแล้วก็อยากให้รายได้หรือกำไรเป็นของตนเองมากกว่านายจ้าง แรงงานที่เปลี่ยนอาชีพมาเป็นผู้ค้าหาบเร่แผงลอยยังให้ความสำคัญประเด็นเรื่องการเป็นเจ้านายตัวเองด้วย เนื่องจากหากยังอยู่ในระบบการจ้างงานแบบเดิมก็ยังมีปัญหาเรื่องอื่นๆ เช่น ปัญหาเพื่อนร่วมงาน ปัญหาเกี่ยวกับนายจ้าง ความกดดันในการทำงาน เป็นต้น อันเป็นปัจจัยที่ทำให้ต้องการเป็นแรงงานในเศรษฐกิจภาคทางการ

*ตัวอย่างข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยประเภทสินค้าอาหารปรุงสำเร็จในเขต  
มีนบุรี*

“หงส์ ออกจากงานลูกจ้างร้านขายของ เดิมได้ค่าจ้างวันละ 350 บาท สามีขับรถจักรยานยนต์รับจ้างรายได้ไม่แน่นอนแล้วแต่วัน วันไหนฝนตกอากาศไม่ดีก็ยังไม่ดี ยังต้องเสียค่าเสียวินอีก เลยอยากออกมาค้าส้มตำขาย เพราะเห็นคนอื่นขายแล้วดี”

(ถามว่าผู้ค้าหลายรายอยู่แล้วบริเวณนี้ กลัวขายไม่ได้ไหม)

“ดีกว่าเดิม พอมีเงินเก็บบ้าง ขอเงินเจ้าเจ้าของร้านเดิมมา 2,000 บาท มาซื้อรถเข็น เต่าบั้งไก่ แล้วก็ซื้อครก ซึ้งของ (ถามว่าทำส้มตำเป็นอยู่แล้วไหม) ไม่เคยตำ ทำไม่เป็นเลย ไปขอแม่ค้าร้านอยู่ ถัดไปสอนมา จำเค้ามาบ้าง ดูเค้ามาบ้าง อาศัยเป็นคนอีสานเลยเค้าได้ว่าต้องทำอะไรบ้าง สามีก็ ออกมาขายด้วยกันช่วยล้างหม้อเตรียมของ ไม่ให้ขับแล้วมอเตอร์ไซค์ เพราะทำคนเดียวไม่ไหว เหนื่อย ต้องออกไปซื้อของตั้งแต่ตี 2 ตี 3 ไหนจะมาล้างมาเตรียมอีก เสร็จแล้วก็ต้องเข็นออกไปขาย กลับมาก็ ต้องเก็บล้างอีก แต่ก็ดีกว่าเป็นลูกจ้างเพราะวันไหนขายดี ๆ คนเยอะ ๆ ไม่นานของก็หมดแล้ว วันนั้นก็ กำไรมีเงินเก็บมากหน่อย”

*ตัวอย่างข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยประเภทสินค้าอาหารปรุงสำเร็จในเขต  
มีนบุรี*

“แนน เป็นนักศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่ 4 มหาวิทยาลัยราชภัฏแห่งหนึ่ง ขายสับปะรดช่วงปิด เทอม ย้ายเข้ามากรุงเทพฯตามครอบครัวประมาณ 15 ปีแล้ว ที่ขายของเพราะมีพี่ชาย ขายของตอน เย็นเพราะตอนเช้าแม่จะขายข้าวแกงตรงนี้ มีพี่ชายขายสับปะรดอยู่ตลาดสี่มุมเมือง เลยรับของจาก แหล่งค้าส่งมาที่เดียวทำให้ได้ราคาถูก อยากมีรายได้เสริมก็เลยลองไปขอสับปะรดพี่ชายมาขายดู แต่ ขายไม่ทุกวันเพราะช่วงไหนเรียนหนักก็ไม่ขาย ที่บ้านก็ทำอาชีพขายของกินอย่างนี้หมดเลย”

เมื่อสัมภาษณ์ต่อถึงแนวโน้มในการเปลี่ยนแปลงอาชีพในอนาคตของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยทั้ง 3 เขตพบว่า ผู้ค้าส่วนใหญ่ไม่มีแนวโน้มจะไปประกอบอาชีพอื่น หมายถึงว่าผู้ค้ายังพอใจในการเป็น ผู้ค้าหาบเร่แผงลอย ยิ่งไปกว่านั้นผู้ค้าส่วนใหญ่ยังอยากที่จะขยายการค้าหาบเร่แผงลอยของตนเอง ซึ่ง เน้นย้ำแนวคิดประเด็นเรื่องสาเหตุในการเข้าสู่อาชีพหาบเร่แผงลอยที่กล่าวไปแล้วในหัวข้อข้างต้น ในขณะที่ผู้ค้าบางส่วนที่อยากกลับภูมิลำเนาเดิมที่ต่างจังหวัดให้เหตุผลว่าเพราะอยากกลับไปอยู่กับ ครอบครัวและคิดว่าอาจจะไปประกอบอาชีพการค้าขนาดเล็กในภูมิลำเนาเดิมของตนเอง ส่วนผู้ค้าที่ อยากประกอบอาชีพในเศรษฐกิจภาคทางการเพราะเห็นว่าอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยเป็นอาชีพที่ไม่ มั่นคงในด้านพื้นที่ทำการค้าและเป็นอาชีพที่เหนื่อย โดยเฉพาะผู้ค้าสินค้าประเภทอาหารสดและ อาหารปรุงสำเร็จที่ถึงแม้ว่าจะมีรายได้จากการค้าที่ค่อนข้างดี แต่ก็ต้องใช้แรงงานตนเองค่อนข้างหนัก เพื่อจัดซื้อและเตรียมวัตถุดิบ จนบางครั้งต้องพึ่งพาแรงงานคนในครอบครัว สาเหตุอีกประการหนึ่งที่ ผู้ค้ายังอยากที่จะทำการค้าหาบเร่แผงลอยต่อไปในอนาคต เนื่องจากทำเลการค้าที่ตนเองอยู่หรือ สามารถเข้าครอบครองได้นั้นมีน้อยและมีอยู่อย่างจำกัด ทั้งผู้ค้าที่ทำการค้าอยู่ในจุดผ่อนผันและนอก

จุดอ่อนผัน เมื่อตนเองสามารถเข้าถึงทรัพยากรพื้นที่สาธารณะที่มีอยู่อย่างจำกัดนี้ได้จึงไม่ยากเลยที่จะทำการค้า

ตารางที่ 20 แสดงแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงอาชีพในอนาคตของผู้ค้าหาบเร่แผงลอย

| อาชีพ  | เขตปทุมวัน | เขตบางกะปิ | เขตมีนบุรี | รวม |
|--|------------|------------|------------|-----|
| อยากประกอบอาชีพในเศรษฐกิจภาคทางการ           | 5          | 4          | 2          | 11  |
| อยากขยายกิจการหาบเร่แผงลอย                   | 10         | 14         | 6          | 30  |
| อยากกลับภูมิลำเนาเดิม                        | 4          | 8          | 4          | 16  |
| อื่นๆ เช่น รับจ้างทั่วไป, ยังไม่ได้คิดวางแผน | 3          | 5          | 3          | 11  |
| รวม  | 22         | 31         | 15         | 68  |

ที่มา: ข้อมูลจากการวิจัย

## บทที่ 5

### สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

งานวิจัยฉบับนี้มีที่มาจากปัญหาการค้าหาบเร่แผงลอยที่อาศัยทางเท้าอันเป็นพื้นที่สาธารณะในการประกอบอาชีพ ถึงแม้ว่าการประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยจะเป็นอาชีพที่สร้างงานและสร้างรายได้ให้แก่กลุ่มแรงงานที่ไม่สามารถเข้าสู่การประกอบอาชีพในเศรษฐกิจภาคทางการได้ อันเนื่องมาจากเหตุผลต่างๆ อาทิเช่น ระดับการศึกษา การถูกเลิกจ้าง ฯลฯ ซึ่งการประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยในช่วงแรกเป็นแบบการยืมชีพของผู้ค้าเพื่อรอการเข้าสู่การจ้างงานในเศรษฐกิจภาคทางการ ผู้ค้ากลุ่มดังกล่าวนี้จึงถูกมองว่าเป็นกลุ่มคนที่ยากจนและด้อยโอกาสของสังคม แต่ในขณะเดียวกันแรงงานกลุ่มนี้เองสามารถช่วยพยุงค่าครองชีพและกระตุ้นเศรษฐกิจของประเทศให้ขับเคลื่อนต่อไปได้ อย่างไรก็ตามการประกอบอาชีพเศรษฐกิจนอกระบบของการค้าหาบเร่แผงลอยส่งผลกระทบต่อด้านต่างๆ แก่สังคมด้วย เช่น ปัญหาความสะอาดและความเป็นระเบียบเรียบร้อยของบ้านเมือง ปัญหาการจราจร ปัญหาการรुकล้ำพื้นที่ทางเท้าอันเป็นพื้นที่สาธารณะ ปัญหาผู้มีอิทธิพลในพื้นที่ เป็นต้น ภาครัฐเองพยายามเข้ามากำกับดูแลและจัดระเบียบการค้าหาบเร่แผงลอยในพื้นที่ต่างๆ แต่ก็เห็นได้ว่าการบังคับใช้นโยบายนั้นไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร อีกทั้งในปัจจุบันจำนวนผู้ค้าหาบเร่แผงลอยเพิ่มมากขึ้น ในขณะที่พื้นที่จุดผ่อนผันที่สามารถทำการค้าได้บนพื้นที่สาธารณะไม่ได้มีการขยายตัวตาม ทำให้เกิดปัญหาการรुकล้ำพื้นที่ทางเท้าของผู้สัญจรไปมาเพิ่มขึ้น ส่งผลกระทบต่อและสร้างความเดือดร้อนแก่ประชาชนผู้ใช้ทางเท้าเป็นวงกว้างมากขึ้น

จากผลการศึกษาพบว่ารูปแบบการเจริญเติบโตของเมืองหรือกระบวนการเป็นเมืองที่ทำให้บางพื้นที่มีการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว นอกจากจะทำให้เกิดความแตกต่างในโอกาสของการดำเนินชีวิตระหว่างพื้นที่ โดยเฉพาะการกระจุกตัวของทรัพยากร ความมั่งคั่ง แล้ว ยังตอกย้ำถึงความไม่เท่าเทียมเชิงพื้นที่ทั้งด้านความไม่สมดุลของโอกาสในการใช้ชีวิตของประชากรระหว่างเขตเมืองและเขตชนบทในระบบเศรษฐกิจของประเทศ บุคคลที่มีต้นทุนหรือทรัพยากรตั้งต้นเพื่อการแสวงหาเลี้ยงชีพที่เพียงพอจะมีความได้เปรียบกว่าบุคคลที่มีต้นทุนหรือทรัพยากรตั้งต้นที่ต่ำกว่า (Initial Distribution of Wealth) การค้าหาบเร่แผงลอยที่แต่เดิมควรจะเป็นอาชีพสำหรับผู้ด้อยโอกาสทางสังคมหรือผู้ที่มีรายได้น้อยและไม่สามารถเข้าสู่การจ้างงานในเศรษฐกิจภาคทางการได้ กลับกลายเป็นอาชีพทางเลือก

ของแรงงานที่สมัครใจไม่อยากจะเข้าสู่การจ้างงานในระบบด้วยปัจจัยต่างๆ โดยไม่ได้คำนึงถึงผลกระทบ เรื่องพื้นที่สาธารณะเพราะถือว่าตนเองจ่ายเงินค่าพื้นที่อันเป็นต้นทุนเพื่อทำการค้าแล้ว

### 5.1 การค้าหาบเร่แผงลอยเขตปทุมวัน

ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในเขตปทุมวันส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าเพศหญิงในช่วงอายุ 23-33 ปี จบการศึกษาสูงสุดระดับชั้นปริญญาตรีโดยส่วนใหญ่ อาชีพเดิมก่อนเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอยคือเป็นแรงงานในเศรษฐกิจภาคทางการ (พนักงานบริษัท) ซึ่งสาเหตุที่เข้าสู่การประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยเพราะรายได้โดยเฉลี่ยที่สูงกว่าอาชีพเดิม และมีความเป็นอิสระ/เป็นเจ้าของตนเองในการทำงานเป็นเหตุผลอันดับต่อมา ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดเศรษฐกิจนอกระบบกลุ่ม Voluntarist ที่อธิบายแรงงานประกอบอาชีพในเศรษฐกิจนอกระบบว่า แรงงานเลือกจะอยู่ในเศรษฐกิจนอกระบบ เพราะเมื่อมีการเปรียบเทียบและวิเคราะห์ต้นทุนทางเศรษฐกิจระหว่างเศรษฐกิจภาคนอกระบบและในระบบแล้ว ตนเองสมัครใจและเลือกที่จะอยู่ในเศรษฐกิจนอกระบบมากกว่าด้วยเหตุผลต่างๆ เช่น ภาษีเงินเดือน, ความเป็นอิสระ, กฎระเบียบทางการค้า และค่าใช้จ่ายต่างๆเพื่อการก่อตั้งธุรกิจในระบบ เป็นต้น ส่วนระยะเวลาในการประกอบอาชีพแผงลอยของผู้ค้าในเขตปทุมวันโดยเฉลี่ยประกอบอาชีพมาแล้วประมาณ 3-6 ปี และผู้ค้าทุกคนในเขตปทุมวันประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยเป็นอาชีพหลัก ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าการค้าหาบเร่แผงลอยสามารถสร้างฐานะและเงินออมให้แก่ผู้ค้าได้ โดยผู้ค้าใช้เงินลงทุนเริ่มแรกในการประกอบอาชีพประมาณ 50,001-100,000 บาท ในอนาคตผู้ค้าส่วนใหญ่อยากขยายการประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยให้มีจำนวนสินค้า ความหลากหลายของสินค้า และรายได้ที่เพิ่มมากขึ้น ซึ่งจากผลการศึกษาอาจกล่าวได้โดยสรุปคือลักษณะของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในเขตปทุมวันเป็นผู้ประกอบการที่มีความสามารถในการประกอบอาชีพของเศรษฐกิจในระบบได้แต่เลือกที่จะไม่ทำ จากการสรุปผลสำรวจคุณลักษณะของผู้ค้าทางสังคมด้านระดับการศึกษาสูงสุดอันเป็นตัวบ่งชี้ถึงศักยภาพของผู้ค้าที่สามารถเข้าสู่การจ้างงานในระบบได้

นอกจากนี้ ประเด็นเรื่องทำเลพื้นที่การค้ากับสินค้าที่ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยเลือกจำหน่ายในพื้นที่นั้นมีความสัมพันธ์กันอย่างชัดเจน จากกรอบแนวคิดของกระบวนการเป็นเมือง เขตปทุมวันเป็นพื้นที่การค้าที่อยู่บริเวณใจกลางเมืองและพื้นที่ที่มีผู้คนสัญจรผ่านไปมา มาก เป็นตำแหน่งที่เหมาะสมในการใช้ที่ดินต่อการเป็นสถานที่เพื่อการค้าและการบริการ เพราะเป็นตำแหน่งที่สามารถให้ผลกำไรตอบแทนสูงคุ้มค่างับการลงทุนครอบครองที่ดินในบริเวณนั้น พื้นที่การค้าหาบเร่แผงลอย

ในเขตปทุมวันจึงเป็นพื้นที่ทำเลทองที่ผู้ค้าเล็งเห็นว่าสามารถทำกำไรได้มาก ทำให้มีผู้ค้าหลายรายยอมเสียค่าเช่าพื้นที่อย่างผิดกฎหมายในอัตราที่สูงกว่าการขึ้นทะเบียนอย่างถูกกฎหมายกับหน่วยงานภาครัฐ เพราะไม่ต้องการให้มีความยุ่งยากเกิดขึ้นหากมีปัญหามา ดังนั้นผู้ค้าหาบเร่แผงลอยจึงเลือกจำหน่ายสินค้าที่สามารถทำกำไรได้มากและเป็นสินค้าที่สอดคล้องกับคุณลักษณะและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่สัญจรผ่านไปมาในพื้นที่ สินค้าที่พบในพื้นที่จึงเป็นสินค้าฟุ่มเฟือยคือสินค้าประเภทเสื้อผ้าและเครื่องประดับ มากกว่าเป็นสินค้าที่ต้องสนองต่อความต้องการในชีวิตประจำวัน เพื่อให้แรงงานในระบบอยู่ได้

## 5.2 การค้าหาบเร่แผงลอยเขตบางกะปิ

ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในเขตบางกะปิส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าเพศหญิงในช่วงอายุ 34-44 ปี จบการศึกษาสูงสุดระดับชั้นมัธยมปลายและระดับชั้นปริญญาตรีในจำนวนที่ใกล้เคียงกัน อาชีพเดิมก่อนเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอยคือเป็นแรงงานในเศรษฐกิจภาคทางการ (พนักงานบริษัท) จำนวนมากที่สุด และมีอาชีพรับจ้างทั่วไปในอันดับรองลงมา โดยสาเหตุของการเข้าสู่อาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยเนื่องจากเป็นอาชีพที่สามารถสร้างรายได้ดีกว่าอาชีพเดิม และเหตุผลเรื่องความเป็นอิสระ/เป็นเจ้าของตนเองในการทำงานเป็นเหตุผลอันดับต่อมา ผู้ค้าส่วนใหญ่ประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยโดยเฉลี่ยมาประมาณ 3-6 ปี และผู้ค้าเกือบทั้งหมดในเขตบางกะปิประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยเป็นอาชีพหลัก โดยใช้เงินลงทุนครั้งแรกในการประกอบอาชีพประมาณ 10,001-50,000 บาท โดยจำหน่ายสินค้าประเภทเสื้อผ้าและเครื่องประดับมากที่สุด ซึ่งมีจำนวนผู้ค้าที่ใกล้เคียงกับผู้ค้าที่จำหน่ายสินค้าประเภทอาหารสดและอาหารสำเร็จรูปในพื้นที่ สะท้อนให้เห็นถึงความหลากหลายในการเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภคในเขตบางกะปิที่แตกต่างจากเขตปทุมวันที่มีสินค้าประเภทเสื้อผ้าและเครื่องประดับจำหน่ายจำนวนมากที่สุดเพียงอย่างเดียว อย่างไรก็ตามสินค้าเมื่อพิจารณาถึงประเภทสินค้าและระดับราคาที่ยังมีสินค้าฟุ่มเฟือยจำหน่ายอยู่ในบริเวณนี้ค่อนข้างมาก ซึ่งสอดคล้องกับโครงสร้างหน้าที่ของเมืองที่มีลำดับศักยภาพขนาดกลางคือมีกระบวนการเป็นเมืองค่อนข้างสูงจากขนาดของประชากรเมือง (Population Size) จึงอาจสรุปได้ว่าการคงอยู่ของการค้าหาบเร่แผงลอยในพื้นที่เขตบางกะปิไม่ได้สะท้อนถึงการเป็นอาชีพที่ช่วยสนับสนุนค่าครองชีพของแรงงานในเศรษฐกิจทั้งหมด ผู้ค้าส่วนใหญ่ในเขตบางกะปิเองก็เป็นผู้ค้าที่สามารถเข้าสู่การจ้างงาน

ในเศรษฐกิจภาคทางการได้ แต่สมัครใจเลือกเป็นผู้ค้าหาบเร่แผงลอยเอง ดังนั้นผู้ค้าในเขตบางกะปิ ไม่ใช่กลุ่มคนด้อยโอกาสหรือยากจนเหมือนดังชุดความคิดในอดีต

เนื่องด้วยพื้นที่ทางเท้าของเขตบางกะปิไม่ได้มีพื้นที่จำกัดเหมือนในพื้นที่ทางเท้าเขตบางกะปิ ทำให้การเรียงตัวของการค้าหาบเร่แผงลอยในพื้นที่ตั้งเรียงอยู่กันอย่างไม่หนาแน่นมาก การใช้ประโยชน์ที่ดินในเขตบางกะปิมีความหลากหลายของพื้นที่ คือเป็นกลุ่มของการประกอบกิจกรรมทางเศรษฐกิจนอกระบบที่เกิดโดยรอบบริเวณศูนย์รวมกิจกรรมต่างๆ (Node) ของตลาดสด มหาวิทยาลัย โรงเรียน ห้างสรรพสินค้า หรือหอพัก ทำให้สินค้าที่จำหน่ายในพื้นที่นี้มีความหลากหลายตาม ในอนาคตผู้ค้าในบางกะปิส่วนใหญ่อยากขยายการประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยและเพื่อให้มีทุนในการประกอบอาชีพที่สูงขึ้น

### 5.3 การค้าหาบเร่แผงลอยเขตมีนบุรี

ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในเขตมีนบุรีส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าเพศหญิงในช่วงอายุใกล้เคียงกันระหว่าง 34-44 ปี และช่วงอายุ 45 ปีขึ้นไป ซึ่งพบผู้ค้าหาบเร่แผงลอยที่มีอายุมากที่สุดในพื้นที่นี้ ผู้ค้าส่วนใหญ่ จบการศึกษาสูงสุดระดับชั้นมัธยมต้นและมีมัธยมปลาย/ยหรืออาชีวศึกษาในอัตราที่ใกล้เคียงกัน อาชีพเดิมก่อนเข้าสู่การค้าหาบเร่แผงลอยคืออาชีพรับจ้างทั่วไป ซึ่งเป็นเศรษฐกิจนอกระบบเช่นเดียวกับการเป็นผู้ค้าหาบเร่แผงลอย สาเหตุที่เข้าสู่การประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยเพราะรายได้โดยเฉลี่ยที่สูงกว่าอาชีพเดิม และมีบุคคลอื่นๆในครอบครัวทำอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยนี้อยู่ก่อนแล้ว จึงทำให้การเข้าสู่อาชีพเป็นไปได้ง่ายขึ้น ระยะเวลาในการประกอบอาชีพแผงลอยของผู้ค้าในเขตมีนบุรีโดยเฉลี่ยประกอบอาชีพมาแล้วประมาณ 10 ปีขึ้นไป และผู้ค้าเกือบทุกคนในเขตมีนบุรีจากการสำรวจประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยเป็นอาชีพหลัก โดยใช้เงินลงทุนครั้งแรกในการประกอบอาชีพประมาณ 10,001-50,000 บาท ในอนาคตผู้ค้าส่วนใหญ่อยากขยายการประกอบอาชีพ

การค้าหาบเร่แผงลอยเขตมีนบุรีมีลักษณะการใช้ที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยเป็นส่วนมากของพื้นที่ ซึ่งเกิดจากการขยายตัวที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ ที่ขยายออกไปยังพื้นที่ชานเมืองมากขึ้นจากความต้องการที่อยู่อาศัยที่เพิ่มมากขึ้นจากจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น ซึ่งการขยายตัวตามเป็นไปตามแนวยาวของเส้นทางคมนาคมสายหลักของพื้นที่ (Ribbon Development) สินค้าที่จำหน่ายจึงมีความสอดคล้องกับลักษณะการใช้ประโยชน์ที่ดินของพื้นที่ ที่ตอบสนองความต้องการของผู้อยู่อาศัยในละแวกนั้น จากการสำรวจพบว่าผู้ค้าเขตมีนบุรีจำหน่ายสินค้าประเภทอาหารสดและอาหารสำเร็จรูป

มากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับกระบวนการเป็นเมืองของเขตมินบุรีที่อยู่ในระดับต่ำกว่าเขตปทุมวันและเขตมินบุรี ทำให้สินค้าและบริการที่เสนอในพื้นที่เป็นสินค้าที่มีความจำเป็นต้องใช้สม่ำเสมอ และผู้บริโภคสามารถเดินทางกลับไปเพื่อซื้อสินค้าหลายเที่ยว

จากผลการศึกษาและข้อสรุปข้างต้นปฏิเสธไม่ได้ว่าการค้าหาบเร่แผงลอยเป็นอีกอาชีพหนึ่งที่สร้างรายได้ สร้างงาน และสร้างอาชีพให้แก่แรงงานที่ไม่สามารถเข้าสู่การจ้างงานในเศรษฐกิจภาคทางการได้ แต่ทว่าเมื่อพิจารณาจากการศึกษาข้างต้นอาจสรุปได้ว่าผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในปัจจุบันส่วนใหญ่ไม่ใช่กลุ่มคนที่ด้อยโอกาสทั้งทางเศรษฐกิจและสังคมเหมือนในอดีต โดยเฉพาะผู้ค้าที่ทำการค้าในบริเวณที่ต้องมีการแข่งขันพื้นที่บนทางเท้า เมื่อภาครัฐกำหนดนโยบายในการบริหารบ้านเมืองและจัดระเบียบการค้าหาบเร่แผงลอยในแต่ละครั้ง วาทกรรมและภาพของผู้ประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยที่เป็นผู้ที่มีรายได้น้อยและด้อยโอกาสทางสังคมก็จะปรากฏให้เห็นอยู่เสมอ ทำให้รัฐบาลไม่สามารถบังคับใช้นโยบายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ขาดความเข้าใจในบริบทของคุณลักษณะและเศรษฐกิจของผู้ค้า ซึ่งในความเป็นจริงคุณลักษณะของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยนั้นมีความแตกต่างกันออกไปในแต่ละพื้นที่ ดังนั้นการวางแผนกำหนดนโยบายในอนาคตจะต้องคำนึงองค์ประกอบของการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ รวมถึงภาครัฐเองต้องจำกัดจำนวนผู้ค้าหาบเร่แผงลอยเพื่อไม่ให้มีจำนวนที่ล้นเกินจนส่งผลกระทบต่อพื้นที่สาธารณะ และควรกำหนดนโยบายที่ดึงดูดให้แรงงานในเศรษฐกิจนอกระบบหันกลับเข้าสู่เศรษฐกิจภาคทางการให้ได้ และปรับเปลี่ยนขั้นตอนที่ยุ่งยากและซับซ้อนของภาครัฐเพื่อให้ประชาชนเข้าถึงข้อมูลได้ง่ายขึ้น และเพื่อผลต่อเนื้อเรื่องอาชีพต่อการขับเคลื่อนและพัฒนาประเทศในอนาคต

#### 5.4 การคงอยู่ของการค้าหาบเร่แผงลอย

การค้าหาบเร่แผงลอยคือเป็นการค้าที่ช่วยพยุงค่าครองชีพและส่งเสริมระบบเศรษฐกิจภาคทางการ (Complementary) ให้เติบโตต่อไปได้ และยังเป็นการช่วยแรงงานที่ไม่สามารถเข้าสู่การจ้างงานในเศรษฐกิจภาคทางการให้มีอาชีพและรายได้ในการหาเลี้ยงตนเอง เนื่องจากการค้าหาบเร่แผงลอยเป็นการค้าขนาดเล็ก การเข้าสู่การค้าเป็นไปได้ง่าย ไม่ต้องใช้เงินลงทุนมาก แต่ปัจจุบันการค้าหาบเร่แผงลอยมีลักษณะของการค้าที่เปลี่ยนแปลงไปจากอดีต เห็นได้คุณลักษณะของผู้ค้าที่เปลี่ยนไปจากผู้ค้าที่ด้อยโอกาสเป็นผู้ค้าที่มีทางเลือกในการประกอบอาชีพแขนงต่างๆ แต่เลือกที่จะอยู่ในเศรษฐกิจนอกระบบหรือทำการค้าหาบเร่แผงลอย และจากประเภทสินค้าที่จำหน่ายในพื้นที่แต่ละเขต



ที่มีระดับของความเป็นเมืองเป็นปัจจัยกำหนด ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าสินค้าที่จำหน่ายไม่ได้เป็นสินค้าที่จำเป็นในชีวิตประจำวัน แต่เป็นการจำหน่ายสินค้าที่ต้องการกำไรตามกลไกของตลาด การค้าหาบเร่แผงลอยยังสร้างความไม่เป็นธรรมให้แก่ผู้ค้าที่อยู่ในเศรษฐกิจภาคทางการ เป็นการใช้อิทธิพลของกลุ่มคนจำนวนหนึ่งต่อพื้นที่สาธารณะซึ่งทุกคนมีสิทธิใช้หรือเป็นเจ้าของร่วมกัน นอกจากนี้ผู้ค้าเองไม่มีความผูกพันต่อพื้นที่และไม่ได้คำนึงถึงประโยชน์ของส่วนรวม เพราะถือว่าตนเองจ่ายค่าเช่าพื้นที่และประกอบอาชีพที่สุจริต และก่อให้เกิดพฤติกรรมการเล่นแบบหรือเอาเยี่ยงอย่างไปเรื่อยๆ

ผลกระทบในเชิงเศรษฐกิจและสังคมของการค้าหาบเร่แผงลอยมีหลายประการ กล่าวคือ

1) การประกอบอาชีพการค้าหาบเร่แผงลอยสร้างความไม่เป็นธรรมต่อผู้ค้าในเศรษฐกิจภาคทางการที่จำหน่ายสินค้าอยู่ในบริเวณเดียวกับการค้าหาบเร่แผงลอย เพราะผู้ค้าในเศรษฐกิจภาคทางการจะมีต้นทุนทางธุรกรรมและการดำเนินการในกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่สูงกว่า เช่น ค่าเช่าที่, ค่าประกันสังคมของลูกจ้าง เป็นต้น

2) ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยส่วนใหญ่ไม่ได้ขึ้นทะเบียนผู้ค้าต่อกรุงเทพมหานคร ทำให้สามารถหลีกเลี่ยงภาษีได้ง่าย และทำให้รัฐสูญเสียรายได้ในการพัฒนาประเทศไปจำนวนหนึ่ง

3) ปัญหาความสกปรกและความไม่เป็นระเบียบเรียบร้อยของบ้านเมือง วางร้านค้าเกะกะทางเท้า ทำให้คนเดินเท้าสัญจรไปมาไม่สะดวก รวมถึงก่อให้เกิดปัญหาจราจรติดขัดที่ผู้ค้าบางรายมีการตั้งร้านค้าล้ำบนพื้นผิวถนนจราจร

4) ปัญหาการขาดการควบคุมคุณภาพสินค้าที่จำหน่ายในการค้าหาบเร่แผงลอยว่าเป็นสินค้าที่ได้ถูกสุขลักษณะหากเป็นสินค้าประเภทอาหารและเครื่องดื่มหรือไม่ หรือเป็นสินค้าที่ละเมิดลิขสิทธิ์และทรัพย์สินทางปัญญาหรือไม่ เช่น เสื้อผ้ายี่ห้อกีฬา, ซีดีเพลงและภาพยนตร์ เป็นต้น

5) การค้าหาบเร่แผงลอยส่งผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมของเมืองจนเกิดความเสื่อมโทรม ทำให้ภาครัฐบาลต้องเสียรายได้ในการปรับปรุงพื้นผิวทางเท้าอยู่เสมอ

6) การค้าหาบเร่แผงลอยทำให้เกิดกระบวนการคอร์รัปชันและผู้มีอำนาจในพื้นที่ (นายทุนนอกระบบ) เพราะปัจจัยความสำเร็จของการค้าหาบเร่แผงลอยคือการจัดอยู่ในแหล่งที่มีผู้คนสัญจรไปมามาก ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีจำนวนจำกัด โดยนายทุนนอกระบบจะเก็บส่วยเพื่อแลกกับการจัดระเบียบการค้าหาบเร่แผงลอย กล่าวคือทำหน้าที่เหมือนเป็นภาครัฐในการเก็บภาษีและจัดระเบียบผู้ค้า

## 5.5 ข้อเสนอเชิงนโยบายต่อการค้าหีบแร่แฝงลอย

จากผลการศึกษาข้างต้น ผู้วิจัยมีข้อเสนอเชิงนโยบายต่อการค้าหีบแร่แฝงลอยในปัจจุบันดังนี้

1) นโยบายส่งเสริมการค้าหีบแร่แฝงลอยจะต้องเป็นนโยบายที่เอื้อประโยชน์ต่อระบบเศรษฐกิจภาครวมทั้งหมดอย่างแท้จริง กล่าวคือ นโยบายจะต้องส่งเสริมผู้ค้าที่ไม่สามารถเข้าสู่การจ้างงานในเศรษฐกิจภาคทางการได้ เป็นผู้ที่ยืดโอกาส หรือผู้ยากจน ให้ได้มีอาชีพสร้างฐานะทางเศรษฐกิจเพื่อเลี้ยงดูตนเองและครอบครัว ไม่เป็นภาระของสังคมได้

2) แต่เดิม รัฐบาลไม่มีแนวทางเพื่อรองรับการเกิดขึ้นกิจกรรมเศรษฐกิจนอกระบบ ทำให้เกิดการการค้าหีบแร่แฝงลอยเกือบทุกพื้นที่ของเขตกรุงเทพมหานคร ทำให้เกิดปัญหาต่างๆ เช่น ความไม่เป็นระเบียบเรียบร้อยของบ้านเมือง การแก่งแย่งพื้นที่สาธารณะที่ก่อให้เกิดปัญหาผู้มีอิทธิพลในพื้นที่ เป็นต้น ดังนั้นรัฐบาลจะต้องเริ่มกำหนดนโยบายเพื่อรองรับการเกิดขึ้นของการค้าหีบแร่แฝงลอยให้สอดคล้องกับการเจริญเติบโตของเมืองในแต่ละเขต โดยเฉพาะการขยายตัวของเมืองในลักษณะของการพัฒนาตามแนวถนน (Ribbon Development) ที่เป็นปัจจัยเร่งให้เกิดกระบวนการเป็นเมือง และทำให้เกิดการค้าหีบแร่แฝงลอยขึ้นในพื้นที่ที่ถนนตัดผ่าน

3) นโยบายการค้าหีบแร่แฝงลอยตามข้อบัญญัติของกรุงเทพมหานครที่บังคับใช้ในปัจจุบัน ครอบคลุมเฉพาะสินค้าที่จำหน่ายประเภทอาหารและเครื่องดื่ม เนื่องจากสินค้าที่จำหน่ายในการค้าหีบแร่แฝงลอยมีหลากหลายประเภทมากขึ้น ดังนั้นภาครัฐจะต้องกำหนดนโยบายให้ครอบคลุม ถึงคุณภาพของสินค้าในประเภทอื่นๆด้วย เช่น สินค้าประเภทเสื้อผ้าหรือสินค้าประเภทแผ่นซีดีเพลงและภาพยนตร์ ต้องเป็นสินค้าที่ไม่ละเมิดลิขสิทธิ์ เป็นต้น

4) ภาครัฐควรพิจารณาจัดตั้งหน่วยงานที่สามารถทำหน้าที่และกำกับดูแลการค้าหีบแร่แฝงลอยอย่างจริงจัง ซึ่งหน้าที่ความรับผิดชอบไม่จำกัดเฉพาะการจัดระเบียบเท่านั้น แต่ต้องครอบคลุมถึงการให้ความรู้ผู้ค้า เสนอแนะแนวทางเพื่อการประกอบอาชีพ แลกเปลี่ยนประสบการณ์ระหว่างผู้ค้า เพื่อรองรับและป้องกันปัญหาจำนวนผู้ค้าหีบแร่แฝงลอยที่อาจเกิดเพิ่มขึ้นในอนาคต

โดยสรุป มาตรการการค้าหีบแร่แฝงลอยของรัฐบาลควรกำหนดนโยบายที่มุ่งเน้นการพัฒนาเศรษฐกิจและการวางผังการจัดการเมืองควบคู่กันไปเพื่อผู้ค้าหีบแร่แฝงลอยและคนกลุ่มอื่นๆ ในสังคมที่ใช้พื้นที่สาธารณะร่วมกัน เช่น คนเดินเท้า เจ้าของธุรกิจ ฯลฯ เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดความ

ขีดแย้งและนโยบายจะต้องให้ความสำคัญต่อผู้ค้าหาบเร่แผงลอยที่ด้อยโอกาสที่อยู่ในตลาดการค้า  
อย่างแท้จริงเป็นอันดับแรกก่อน



## รายการอ้างอิง

- นิพนธ์ เทพวัลย์. (2515). ลักษณะความเป็นเมืองและการขยายขนาดของเมืองของนครหลวงกรุงเทพ  
ธนบุรี กรุงเทพมหานคร: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สมภูมิ แสวงกุล. (2553). อิทธิพลของแรงงานนอกระบบต่อเศรษฐกิจไทย. กรุงเทพมหานคร: สมาคม  
นักประชากรไทย.
- กุสุมา โกละโยธิน. (2526). แบบแผนการเข้าสู่อาชีพและความพึงพอใจของสตรีที่ย้ายถิ่นเข้ามา  
ทำงานในกรุงเทพฯ: ศึกษากรณีสตรีที่ประกอบอาชีพคนรับใช้, คนงานก่อสร้าง, คนงาน  
โรงงาน, และแม่ค้าหาบเร่. (ปริญญามหาบัณฑิต), มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- วรพล โสคติยานุรักษ์. (2550). เศรษฐกิจนอกระบบของไทย : รายงานการวิจัย สถาบันบัณฑิตพัฒนบ  
บริหารศาสตร์.
- สรารุณี ไวยนพ. (2545). อิทธิพลของผู้นำทางการเมืองที่มีผลต่อนโยบายหาบเร่แผงลอยของ  
กรุงเทพมหานคร ศึกษาเปรียบเทียบระหว่าง พ.ศ. 2528 – พ.ศ. 2544. (ปริญญามหาบัณฑิต),  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สมรักษ์ ชัยสิงห์กานานนท์. (2549). ตลาดในชีวิต ชีวิตในตลาด กรุงเทพฯ ศูนย์มานุษยวิทยาสิรินธร.
- นุกูล ชื่นสนธิ. (2548). การนำนโยบายการจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยไปปฏิบัติในระดับเขต  
กรุงเทพมหานคร:ศึกษากรณีสำนักงานเขตห้วยขวาง. (ปริญญามหาบัณฑิต), จุฬาลงกรณ์  
มหาวิทยาลัย.
- สุกัญญา ทองเกลี้ยง. (2549). การนำนโยบายไปปฏิบัติของการจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยของ  
กรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2547-2550. (ปริญญามหาบัณฑิต), จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- เฉลิมพล ธรรมาวุธ. (2542). วิถีชีวิตผู้ประกอบการหาบเร่แผงลอยในเขตนิคมอุตสาหกรรมนวนคร.  
คณะรัฐศาสตร์ สาขามานุษยวิทยา. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- นฤมล นิราทร. (2547). โครงการหาบเร่แผงลอยอาหาร: ความสำเร็จและตัวบ่งชี้. Retrieved from  
สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย
- ใสศรี บุญรอดพานิช. (2549). เศรษฐศาสตร์การเมืองว่าด้วยธุรกิจรถตู้ในกรุงเทพมหานคร. (ปริญญา  
มหาบัณฑิต), จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ณิราวรรณ ปัญสุทธิ. (2544). การจัดระเบียบรถตู้โดยสารประจำทางในเขตกรุงเทพมหานครและ  
ปริมณฑล. (วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต), จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- มานพ พงศทัต. (2527). รูปแบบการใช้ที่ดิน ระบบและโครงสร้างการสัญจรของกรุงเทพมหานคร :  
การพัฒนาและแนวโน้มในอนาคต. กรุงเทพมหานคร: สถาบันวิจัยสภาวะแวดล้อม จุฬาฯ.

- สุนทร มลทา. (2542). แนวทางการจัดระเบียบพื้นที่ เพื่อการสัญจรทางเท้า ระหว่างสถานีรถไฟฟ้าสยามสแควร์และสนามกีฬาแห่งชาติ กับพื้นที่พาณิชยกรรมเกี่ยวเนื่อง. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วัลลภ มั่นแน่น. (2515). แนวทางการจัดการหาบเร่แผงลอยในเมือง : กรณีศึกษานครเชียงใหม่ (ปริญญาโทบริหารธุรกิจ), จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ตะวัน วรณรัตน์. (2555). เศรษฐกิจนอกภาคทางการในประเทศไทย:บทสำรวจสถานะความรู้. Retrieved from สำนักงานกองทุนสนับสนุนสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.):
- นิพันธ์ วิเชียรน้อย. (2558). การบริหารจัดการชุมชนเมือง สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- มธุรส หาญสมกุล. (2555). การนำนโยบายการจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยไปปฏิบัติในระดับเขต กรุงเทพมหานคร ศึกษากรณีพื้นที่สนามหลวง เขตพระนคร (ปริญญาโทบริหารธุรกิจ), มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- อาวุธ อุดมรัตน์. (2550). ความสัมพันธ์ระหว่างรัฐ ทูน และจักรยานยนต์รับจ้างในเขต กรุงเทพมหานคร. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

## ภาคผนวก

## แบบสัมภาษณ์ผู้ค้าหาบเร่แผงลอย

1. เพศ ..... อายุ ..... ปี ระดับการศึกษาสูงสุด .....
2. ท่านเป็นเจ้าของกิจการหรือไม่  ใช่  ไม่ใช่ (เป็นลูกจ้าง / เป็นของญาติ)
3. ก่อนหน้านี้ท่านเคยทำอาชีพอะไรมาก่อน
  - ไม่ได้ประกอบอาชีพ  เกษตรกรรม
  - พนักงานบริษัท รายได้ต่อเดือนประมาณ \_\_\_\_\_ บาท
  - รับจ้างทั่วไป รายได้ต่อเดือนประมาณ \_\_\_\_\_ บาท  อื่นๆ \_\_\_\_\_
4. เงินลงทุนครั้งแรกประมาณ ..... บาท
5. ประกอบอาชีพนี้มานาน ..... ปี
6. เหตุผลสำคัญที่สุดที่ทำให้เปลี่ยนมาทำอาชีพนี้ / ขายสินค้าประเภทนี้  
.....
7. ทำไมถึงเลือกขายของที่ทำเลนี้
  - ใกล้บ้าน  มีคนแนะนำ/มีญาติขายอยู่
  - ทำเลการค้าดี/คนเยอะ  อื่นๆ \_\_\_\_\_
8. ท่านขายเป็นประจำหรือขายที่อื่นด้วย (หากขายที่อื่นด้วยโปรดระบุทำเลที่ขาย) .....
9. อาชีพของคู่สมรส/บุคคลอื่นในครอบครัว .....
10. รายได้จากอาชีพนี้เป็นรายได้หลักของท่านหรือไม่  ใช่  ไม่ใช่  
และท่านประกอบอาชีพอื่นด้วยหรือไม่ (ระบุ) .....
11. ในอนาคตอยากเปลี่ยนไปทำอาชีพอื่นหรือไม่ (อาชีพอะไร)  
.....



## ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร

### เรื่อง ควบคุมแผงลอย

พ.ศ. ๒๕๑๙

โดยที่เป็นการสมควรตราข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร เรื่อง ควบคุมแผงลอยในเขตกรุงเทพมหานคร

อาศัยอำนาจตามความในมาตรา ๖๗ แห่งพระราชบัญญัติระเบียบบริหารราชการกรุงเทพมหานคร พ.ศ. ๒๕๑๘ และมาตรา ๔๘ แห่งพระราชบัญญัติสาธารณสุข พุทธศักราช ๒๔๘๔ กรุงเทพมหานครโดยได้รับความเห็นชอบจากสภากรุงเทพมหานคร จึงตราข้อบัญญัติกรุงเทพมหานครขึ้นไว้ดังต่อไปนี้

**ข้อ ๑** ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานครนี้ให้เรียกว่า “ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร เรื่องควบคุมแผงลอย พ.ศ. ๒๕๑๙”

**ข้อ ๒** ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานครนี้ให้ใช้บังคับในเขตกรุงเทพมหานคร ตั้งแต่วันถัดจากวันประกาศในราชกิจจานุเบกษา และกรุงเทพกิจจานุเบกษา เป็นต้นไป

**ข้อ ๓** นับแต่วันที่ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานครนี้ใช้บังคับเป็นต้นไป ให้ยกเลิก

(๑) เทศบัญญัติของเทศบาลนครกรุงเทพ เรื่อง ควบคุมแผงลอย พุทธศักราช ๒๔๘๗

(๒) เทศบัญญัติของเทศบาลนครกรุงเทพ เรื่อง ควบคุมแผงลอย (ฉบับที่ ๒) พุทธศักราช ๒๔๙๒

(๓) เทศบัญญัติของเทศบาลนครกรุงเทพ เรื่อง ควบคุมแผงลอย (ฉบับที่ ๓) พุทธศักราช ๒๔๙๖

(๔) เทศบัญญัติของเทศบาลนครกรุงเทพ เรื่อง ควบคุมแผงลอย (ฉบับที่ ๔) พุทธศักราช ๒๕๐๕

(๕) เทศบัญญัติของเทศบาลนครธนบุรี เรื่องควบคุมแผงลอย พุทธศักราช ๒๔๘๗

(๖) ข้อบังคับสุขาภิบาลมีนบุรี เรื่อง ควบคุมแผงลอย พุทธศักราช ๒๔๙๙

(๗) ข้อบังคับสุขาภิบาลราษฎร์บูรณะ เรื่อง ควบคุมแผงลอย พุทธศักราช ๒๕๐๐

(๘) ข้อบังคับสุขาภิบาลอนุสาวรีย์ (บางเขน) เรื่อง ควบคุมแผงลอย พุทธศักราช ๒๕๐๒

(๙) ข้อบังคับของสุขาภิบาลบางกะปิ เรื่อง ควบคุมแผงลอย พุทธศักราช ๒๕๐๔

- (๕) ต้องไม่เก็บของหรือทำที่เก็บของไว้ได้แฉงลอย
- (๖) ทางเดินชื่อของต้องมีขนาดกว้างไม่น้อยกว่า ๒ เมตร
- (๗) ต้องปฏิบัติการอื่นใดตามที่เจ้าพนักงานสาธารณสุขเห็นควร

ข้อ ๑๐ ในการอนุญาตให้ตั้งแฉงลอยผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครจะส่งผ่านผันให้ผู้รับใบอนุญาตตั้งแฉงลอยตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในข้อ ๙ เพียงเท่าที่เห็นสมควร หรือจะเปลี่ยนแปลงอย่างไร เพื่อให้เหมาะสมแก่แฉงลอยชนิดนั้น ๆ ก็ได้

ข้อ ๑๑ ผู้รับใบอนุญาตต้องรักษาแฉงลอยและของใช้ทั้งหมดให้สะอาดและเรียบร้อย รวมทั้งการขนมูลฝอยและสิ่งปฏิกูลในบริเวณแฉงลอยที่ได้รับอนุญาตโดยปฏิบัติตามดังต่อไปนี้

- (๑) จัดวางสิ่งของให้เป็นระเบียบเรียบร้อย และอย่าให้ยื่นล้ำกีดขวางทางเดิน
- (๒) รักษาแฉงลอยและของใช้ทั้งหมดให้สะอาด โดยเก็บกวาดล้างเป็นครั้งคราวตามควรแก่พฤติการณ์ แต่อย่างน้อยต้องไม่ต่ำกว่าวันละหนึ่งครั้ง
- (๓) จัดให้มีที่รองรับมูลฝอยอันได้สุลักษณะไว้ให้เพียงพอ และต้องไม่ถ่ายเท ทิ้งหรือปล่อยให้ผู้อื่นถ่ายเท ทิ้งมูลฝอยลงในที่ซึ่งมิได้จัดที่รองรับมูลฝอยไว้
- (๔) จัดให้มีแสงสว่างเพียงพอ เมื่อเปิดทำการค้าในเวลากลางวัน
- (๕) จัดการกำจัดมูลฝอยและสิ่งปฏิกูลตามข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร หรือตามคำแนะนำของเจ้าพนักงานสาธารณสุข
- (๖) ไม่นำหรือยอมให้ผู้อื่นนำสัตว์ทุกชนิดเข้าไปในแฉงลอยหรือบริเวณ เว้นแต่สัตว์ที่มีไว้ขาย
- (๗) ปฏิบัติการอื่น ๆ ตามคำแนะนำของเจ้าพนักงานสาธารณสุข

ข้อ ๑๒ ในการขาย ทำ ประกอบ ปูรง หรือเสสมอาหารและน้ำแข็ง ผู้รับใบอนุญาตต้องปฏิบัติตามระเบียบและข้อกำหนด ดังต่อไปนี้

- (๑) แต่งกายให้สะอาดเรียบร้อยและจัดให้ผู้ช่วยแต่งกายให้สะอาดเรียบร้อย
- (๒) ใช้เครื่องปกปิดอาหารและภาชนะเครื่องใช้สำหรับประกอบ ปูรงอาหาร ให้พ้นฝุ่นละออง แฉง และสัตว์ซึ่งเป็นพาหะนำโรค รวมทั้งรักษาเครื่องปกปิดนั้นไว้ให้สะอาดและใช้การได้ดีเสมอ
- (๓) อาหาร เครื่องดื่ม หรือน้ำแข็ง ที่ประกอบหรือปูรงเพื่อบริโภคจะต้องประกอบหรือปูรงให้สะอาด
- (๔) ใช้น้ำสะอาดในการล้างมือ ปูรง แฉง ล้างอาหาร น้ำแข็งและภาชนะเครื่องใช้
- (๕) จัดให้มีที่สำหรับล้างภาชนะและอุปกรณ์เครื่องใช้ต่าง ๆ และให้น้ำไหล ลงสู่ทางระบายน้ำที่กำหนด
- (๖) ภาชนะที่ใส่ของบริโภคและเครื่องใช้ที่ใช้ในการบริโภคต้องล้างและรักษาให้สะอาดอยู่เสมอ
- (๗) ใช้วัตถุที่สะอาดห่อ หรือใส่ของให้แก่ผู้ซื้อ
- (๘) ไม่จ้างหรือใช้บุคคลอื่นที่ป่วยหรือมีเหตุควรเชื่อว่าป่วยเป็นโรคติดต่อ หรือโรคผิวหนังที่นำรังเกียจ ทำ ประกอบ ปูรง หรือขายอาหาร และน้ำแข็ง



(๙) ทำความสะอาดแผงลอยก่อนวางขายและหลังเลิกขายทุกวัน

(๑๐) ปฏิบัติการอื่นๆให้ถูกสุขลักษณะตามคำแนะนำของเจ้าพนักงานสาธารณสุข

ข้อ ๑๓ ห้ามมิให้ผู้รับใบอนุญาต ขาย ทำ ประกอบ ปูรง หรือสะสมอาหาร น้ำแข็ง และสิ่งของอย่างอื่นที่แผงลอย เมื่อมีเหตุควรเชื่อว่าตนเป็นโรคติดต่อที่ระบุไว้ หรือเมื่อเจ้าพนักงานสาธารณสุขได้ตรวจปรากฏว่าตนเป็นพาหะ หรือได้รับแจ้งความเป็นหนังสือแล้วว่าตนเป็นพาหะของโรคติดต่อที่ระบุไว้ดังต่อไปนี้ คือ

- (๑) วัณโรค
- (๒) อหิวาตกโรค
- (๓) ไข้ไทฟอยด์
- (๔) โรคบิด
- (๕) ไข้สุกใส
- (๖) ไข้หัด
- (๗) โรคคางทูม
- (๘) โรคเรื้อน
- (๙) โรคผิวหนังที่นารังเกียจ

ข้อ ๑๔ ให้ขายของที่แผงลอยตั้งแต่เวลา ๐๔.๐๐ นาฬิกา ถึงเวลา ๒๔.๐๐ นาฬิกา แต่ในโอกาสพิเศษผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครจะอนุญาตหรือกำหนดเวลาตามที่เห็นสมควรก็ได้

ข้อ ๑๕ ผู้ใดฝ่าฝืนข้อบัญญัติกรุงเทพมหานครนี้ในข้อหนึ่งข้อใด มีความผิดตามมาตรา ๖๗ แห่งพระราชบัญญัติสาธารณสุข พุทธศักราช ๒๔๘๔

ข้อ ๑๖ ผู้รับใบอนุญาต หรือผู้ช่วยกระทำความผิดโดยฝ่าฝืนข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร ข้อหนึ่งข้อใด ผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครมีอำนาจสั่งพักใช้ใบอนุญาตได้คราวหนึ่งไม่เกินสิบห้าวัน ในกรณีที่ผู้รับใบอนุญาตต้องถูกสั่งพักใช้ใบอนุญาตมาสองครั้งแล้ว ถ้ากระทำความผิดอีก ผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครจะสั่งให้เพิกถอนใบอนุญาตเสียแทนการสั่งพักใช้ก็ได้

ข้อ ๑๗ ผู้รับใบอนุญาตไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดของผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร ซึ่งได้กำหนดตามข้อ ๖ วรรคสอง ผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครมีอำนาจตักเตือนผู้รับใบอนุญาตปฏิบัติให้ถูกต้องภายในเวลาที่กำหนด หากผู้รับใบอนุญาตไม่ปฏิบัติตาม ผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครจะสั่งให้เพิกถอนใบอนุญาตของผู้นั้นเสียก็ได้

ข้อ ๑๘ ถ้าปรากฏว่าผู้รับใบอนุญาตคนใดเป็นโรคติดต่อ หรือเป็นพาหะโรคติดต่อที่ระบุไว้ในข้อ ๑๓ ซึ่งเจ้าพนักงานสาธารณสุขเห็นว่า ถ้าอนุญาตให้ตั้งแผงลอยต่อไปจะเป็นอันตราย แก่สุขภาพของประชาชน ให้ผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครมีอำนาจสั่งให้เพิกถอนใบอนุญาตของผู้นั้นเสีย

ข้อ ๑๙ บรรดาใบอนุญาตแผงลอยที่ได้ออกก่อนวันใช้ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานครนี้ให้คงใช้ต่อไปจนสิ้นอายุใบอนุญาตนั้น

ข้อ ๒๐ ให้ผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครมีหน้าที่รักษาการให้เป็นไปตามข้อบัญญัติกรุงเทพมหานครนี้ และให้มีอำนาจออกข้อบังคับตามที่เห็นสมควร

ประกาศ ณ วันที่ ๑๒ พฤษภาคม ๒๕๑๙

ธรรมบุญ เทียนเงิน

ผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร

