

บทที่ 2

แนวคิดทฤษฎีและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดเรื่องสภาพของการค้าปลีกปัจจุบันในประเทศไทย

ลักษณะเด่นของการค้าปลีกของประเทศไทยในปัจจุบันคือ การเปลี่ยนแปลงในโครงสร้างธุรกิจค้าปลีก จากรูปแบบหลักที่เป็นการค้าปลีกดั้งเดิม (Traditional trade) ซึ่งเป็นรูปแบบของร้านค้าย่อยที่มีการบริหารแบบครอบครัว มาสู่ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern trade) ที่ประกอบไปด้วยร้านสะดวกซื้อ ร้าน Specialty store และห้างซูเปอร์สโตร์ที่มีการเติบโตอย่างสูง โดยในช่วงก่อนวิกฤตเศรษฐกิจ ในปี ค.ศ. 1997 ธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมมีส่วนแบ่งทางตลาดมากกว่าร้อยละ 60 แต่หลังจากวิกฤตเศรษฐกิจ กลุ่มทุนต่างชาติได้เข้ามาลงทุนในธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ โดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจห้างซูเปอร์สโตร์ เป็นผลให้หลังจากปี ค.ศ. 1998 จนถึงปัจจุบัน ส่วนแบ่งทางการตลาดของร้านค้าปลีกรายย่อยเริ่มปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่องเหลือเพียงร้อยละ 46 ในปี ค.ศ. 2001 (จิรศักดิ์ ชาติอารยะวดี, 2548, น. 31) ในปัจจุบันห้างซูเปอร์สโตร์ยังมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องอาจกล่าวได้ว่าเงินทุนและผู้ประกอบการจากต่างชาตินำมาซึ่งความเปลี่ยนแปลงอย่างใหญ่หลวงต่อการตลาดค้าปลีกของไทย ซึ่งไม่ค่อยมีการเปลี่ยนแปลงมากนักในช่วงก่อนหน้านี้

ถึงแม้ Modern trade จะมีบทบาทสำคัญในตลาดค้าปลีกมากขึ้น แต่อย่างไรก็ดี “ตลาด” ก็ยังคงเป็นสถานที่สำคัญในการหาซื้อของอุปโภคบริโภคโดยเฉพาะของสด บริษัท เอซี นีลเสน ประเทศไทย จำกัดได้สำรวจผู้บริโภคในประเทศไทยเกี่ยวกับพฤติกรรมการจับจ่ายใช้สอย (จิรศักดิ์ ชาติอารยะวดี, 2548, น. 31) พบว่าการซื้อสินค้าจะกระจายอยู่ในธุรกิจค้าปลีก ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ของผู้บริโภคว่าต้องการสินค้าประเภทไหน ผู้บริโภคที่ต้องการสินค้าสดใหม่ใกล้บ้าน จะนิยมไปซื้อสินค้าที่ตลาดสดและร้านโชห่วย ส่วนลูกค้าที่ต้องการความสะดวกสบายและสินค้าที่หลากหลายก็จะไปที่ Hypermarket สำหรับ Modern trade ยังไม่สามารถโน้มน้าวให้ผู้บริโภคมาซื้ออาหารสดได้ โดยปกติคนไทยร้อยละ 85 มักจะซื้ออาหารสด ผัก ผลไม้ เนื้อ อาหารทะเล จากตลาดสด อย่างไรก็ตามแนวโน้มของวิถีชีวิตที่เปลี่ยนแปลงไป เช่น

การใช้ห้วงขนาดใหญ่เป็นที่พักผ่อนหย่อนใจ ปัญหาการจราจรและที่จอดรถ อาจทำให้ตลาดสดลดความสำคัญลงไปได้มากในอนาคต

แนวคิดเรื่องระบบเศรษฐกิจของเมือง

รูปแบบระบบเศรษฐกิจ

เศรษฐกิจของประเทศโลกที่สามในอดีตนั้นมีการแบ่งรูปแบบกิจกรรมทางเศรษฐกิจออกเป็น 2 รูปแบบได้แก่ Tradition และ Modern ซึ่งคำว่า Tradition จะหมายถึงลักษณะกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่มีมาตั้งแต่ดั้งเดิม มีรูปแบบง่าย ๆ ใช้วัตถุดิบและเทคโนโลยีพื้นฐาน ใช้ทุนน้อยแต่ใช้แรงงานคนมาก ส่วนคำว่า Modern จะหมายถึงกิจกรรมทางเศรษฐกิจสมัยใหม่ ซึ่งเป็นผลโดยตรงมาจากความเจริญทางด้านเศรษฐกิจและการติดต่อกับต่างประเทศ ทำให้มีการนำเอาเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาใช้ในการผลิตใช้ทุนสูงแต่ใช้แรงงานคนน้อย (วิชัยญา บำรุงชล, 2541, น. 7) ซึ่งหากเปรียบเทียบกับรูปแบบการค้าขายเร่แผงลอยนั้น อาจถูกจัดอยู่ในทั้งสองรูปแบบขึ้นอยู่กับวิธีการที่ประกอบอาชีพ เช่น หากเป็นกรณีแม่ค้าขายขนมริมทาง ก็ยังคงจัดเป็น Tradition แต่ถ้าเป็นกรณีรถขายไอศกรีมวอลล์ จะจัดอยู่ในรูปแบบของ Modern ปัจจุบันเมื่อการขยายตัวของเศรษฐกิจเป็นไปอย่างกว้างขวาง ทำให้รูปแบบกิจกรรมทางเศรษฐกิจมีความซับซ้อนมากขึ้น ดังนั้น มีแบ่งลักษณะทางเศรษฐกิจขึ้นใหม่โดยแบ่งเป็น

1. Formal Sector (เศรษฐกิจในระบบ)
2. Informal Sector (เศรษฐกิจนอกระบบ) ซึ่งสามารถแสดงลักษณะสำคัญตามแนวคิดของ International Labour Organization (ILO) ดังนี้

การเปรียบเทียบ Formal Sector และ Informal Sector

เศรษฐกิจนอกระบบ (Informal Sector)	เศรษฐกิจในระบบ (Formal Sector)
1. การดำเนินกิจการจะไม่เป็นแบบแผน	1. การดำเนินกิจการจะต้องเป็นแบบแผน
2. ใช้วัตถุดิบหรือทรัพยากรที่มีในท้องถิ่น	2. ส่วนใหญ่จะใช้วัตถุดิบหรือทรัพยากรที่มาจากแหล่งอื่น ๆ เช่น จากต่างประเทศ
3. เป็นกิจการภายในครอบครัว	3. ดำเนินกิจการในรูปแบบของบริษัท
4. เป็นกิจการที่มีขนาดเล็ก	4. เป็นกิจการที่มีขนาดใหญ่และซับซ้อน

เศรษฐกิจนอกระบบ (Informal Sector)	เศรษฐกิจในระบบ (Formal Sector)
5. ต้องใช้แรงงานคนมากและใช้เทคโนโลยีพื้นบ้าน นำมาดัดแปลงให้เหมาะสมกับการใช้งาน	5. ใช้เงินทุนสูงและมีการนำเข้าเทคโนโลยีที่ทันสมัยจากต่างประเทศ
6. ความรู้ความชำนาญ(ทักษะ) ได้มาจากการเรียนรู้และฝึกฝนด้วยตัวเอง	6. ความรู้ความชำนาญ(ทักษะ) ได้มาจากการเรียนรู้ที่เป็นระบบเช่น จากโรงเรียน
7. ไม่มีกฎข้อบังคับและมีการแข่งขันทางการตลาดได้อย่างเสรี	7. ได้รับการคุ้มครองทางการตลาด เช่น อัตราภาษี การได้รับสิทธิพิเศษ ใบอนุญาตทางการค้า

สำหรับการจัดกลุ่มข้างต้นนี้ การจำกัดความเป็นไปอย่างค่อนข้างกว้างขวางและครอบคลุมในหลายด้าน ทั้งสังคม เศรษฐกิจ ที่อยู่อาศัย ซึ่งสำหรับการวิจัยครั้งนี้ ลักษณะของ Informal Sector ที่จะนำมาพิจารณา ได้แก่ การดำเนินการที่ไม่เป็นแบบแผน จำกัดภายในครอบครัว และเป็นกิจการขนาดเล็ก ซึ่งส่งผลให้ผู้ประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยเป็นกลุ่มคนที่มีความตื่นนในการประกอบอาชีพ เนื่องจากกิจการเล็ก ๆ เช่นนี้มักเป็นกิจการที่ถูกมองข้ามจากสังคมและถูกเอารัดเอาเปรียบจากบุคคลอื่นโดยทั่วไป

นอกจากนี้ ในการศึกษาของ ILO กรณีประเทศเคนยา Amin ได้จัดแบ่งลักษณะของ Informal Sector โดยพิจารณาเป็น 3 ด้าน (ILO-Kenya, 1972, p. 6; Bromley and Ferry, 1979, pp. 5-15; Tuner, 1978, p. 1143 อ้างถึงใน วิษัญญา บำรุงชล, 2541, น. 9) ดังนี้

1. ประชากร (Employment) ศึกษาในเรื่องลักษณะของแรงงาน โดยกล่าวถึงรูปแบบในเรื่อง ค่าแรงต่ำ งานไม่มีความมั่นคง ไม่ได้รับความคุ้มครองและการรับรองตามกฎหมาย ไม่ได้รับการจัดตั้งเป็นองค์กรการค้า ไม่ได้รับการคุ้มครองจากระบบการประกันสังคม ไม่ได้รับการคุ้มครองจากกฎหมายค่าแรงขั้นต่ำ

2. กิจการ (Enterprise) ศึกษาในเรื่องรูปแบบกิจการโดยกล่าวถึงรูปแบบในเรื่องรูปแบบของธุรกิจไม่เป็นแบบแผน ใช้วัตถุดิบหรือทรัพยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่น เป็นกิจการภายในครอบครัวเป็นกิจการขนาดเล็กใช้แรงงานมากและมีการดัดแปลงเทคโนโลยีพื้นบ้านเพื่อให้เหมาะสมในการนำมาใช้งาน ความรู้ความชำนาญ (ทักษะ) ได้มาจากการเรียนรู้นอกระบบโรงเรียน

3. ที่อยู่อาศัย (Settlement) ศึกษาในเรื่องรูปแบบของที่อยู่อาศัยโดยกล่าวถึงรูปแบบในเรื่องการหลบเลี่ยงการควบคุมจากกฎหมาย อยู่ในที่ที่ผิดกฎหมายหรือเป็นที่เช่าสิ่งก่อสร้าง

ไม่ได้รับการควบคุมวัสดุที่นำมาใช้สร้างบ้านเป็นสิ่งที่หาได้ท้องถิ่น หรือเป็นเศษวัสดุที่เหลือจากการก่อสร้างอื่น ๆ

สำหรับการวิจัยนี้จะยึดแนวทางในเรื่องของประชากรและกิจการ ซึ่งเห็นได้ชัดเจนว่า Informal Sector นั้นแรงงานจะไม่มีความมั่นคง ไม่ได้รับความคุ้มครองจากกฎหมาย และระบบการประกันสังคม ซึ่งเป็นหลักประกันทางสังคมพื้นฐานที่บุคคลทั่วไปควรจะได้รับ สำหรับผู้ประกอบการอาชีพหาบเร่แผงลอยที่ดำเนินกิจการการค้าของตนนั้น การถูกไล่ที่ทำกิน การถูกคุกคามจากกลุ่มอิทธิพลหรือเจ้าพนักงาน ล้วนเป็นเหตุของการขาดความมั่นคงและความปลอดภัยในการประกอบอาชีพทั้งสิ้น นอกจากนี้ระบบการประกันสังคมซึ่งเป็นระบบที่ส่งเสริมความเท่าเทียมกันในการที่บุคคลควรที่จะได้รับปฏิบัติยามเจ็บป่วย ทุพพลภาพ หรือตาย สังคมหรือประเทศที่บุคคลเหล่านั้นได้ใช้ชีวิตอยู่และดำเนินวิถีทางทำกินอันก่อให้เกิดรายได้หมุนเวียนภายในมาทั้งชีวิตควรที่จะได้เข้ามารับผิดชอบต่อเวลาที่พวกเขาต้องเสียโอกาสในการประกอบอาชีพนั้น ๆ อย่างเท่าเทียมกันกับอาชีพอื่น ๆ

ประเภทของแรงงานใน Informal Sector

Sethuraman (อ้างถึงใน วิชัญญา บำรุงชล, 2541, น. 111-113) ได้จัดกลุ่มแรงงานตามลักษณะของแรงงานประเภท Informal Sector ได้เป็น 4 กลุ่ม ดังต่อไปนี้

1. ผู้ลงทุนรายย่อย (Entrepreneurs) เป็นกลุ่มที่มีการศึกษาดีที่สุด เป็นรูปแบบธุรกิจขนาดเล็ก และพบว่าเจ้าของกิจการเป็นหัวหน้าคนงานด้วยเสมอ คนงานบางส่วนจะเป็นผู้ที่มีความสัมพันธ์หรือเป็นญาติพี่น้องกับเจ้าของกิจการ ใช้วัตถุดิบที่มีในท้องถิ่น ปัญหาส่วนใหญ่ที่พบคือการขาดแคลนเงินทุน และการยอมรับในเรื่องเครดิต มีสินค้าและบริการที่จำกัด

2. คนงานประจำ (Establishment Workers) สำหรับแรงงานกลุ่มนี้จะเป็นผู้ที่ถูกจ้างงานจากผู้ลงทุนรายย่อย ได้แก่ ลูกจ้างที่ได้รับค่าจ้างประจำ ทำงานเต็มเวลา มีความรู้ความสามารถพอสมควร ส่วนใหญ่เป็นงานที่ต้องมีการเรียนรู้ทางทักษะโดยผ่านการฝึกงาน

3. ผู้ที่ทำงานอิสระ (Independent Workers) เป็นกลุ่มที่พบเป็นจำนวนมากที่สุดซึ่งอาจจะเป็นการทำงานเพื่อค่าจ้าง แต่โดยพื้นฐานแล้วจะเป็นงานประเภทอิสระ ได้แก่ คนลากรถหาบเร่แผงลอยข้างถนน ฯลฯ ส่วนใหญ่แล้วจะทำงานแต่ละวันในท้องถิ่นและตามตรอกซอย ตามถนนในหมู่บ้าน และบริเวณลานว่างในชุมชนตามชนบท แรงงานกลุ่มนี้จะประกอบกิจการในรูปแบบที่ง่าย ๆ แต่เป็นการบริการที่มีความจำเป็น ประกอบกิจการได้อย่างอิสระ แต่จะถูกจำกัดขอบเขตด้วยข้อบังคับของตลาดระดับล่างในเรื่องของราคาสินค้า และบริการ แรงงานกลุ่มนี้ไม่สามารถที่จะทำการศึกษาได้อย่างง่าย ๆ ถึงแม้ว่ากิจการจำนวนมากจะมีที่ตั้งที่แน่นอน

แต่โดยทั่วไปแล้วไม่ได้มีการจัดตั้งเป็นองค์กรที่แน่นอนขึ้นมาทำให้ยากที่จะตรวจสอบ หรือติดตามการทำงานก็มีเวลาที่ไม่แน่นอน และส่วนใหญ่เป็นคนยากจน

4. คนงานชั่วคราว (Casual Workers) เป็นกลุ่มของแรงงานที่เสียเปรียบที่สุด ส่วนใหญ่เป็นงานค่อนข้างหนัก โดยเป็นงานที่ต้องทำด้วยมือ ปกติแล้วจะได้ค่าจ้างต่ำ ได้แก่ คนทำสวน คนทำความสะอาด คนงานก่อสร้าง ยาก ฯลฯ เป็นกลุ่มที่มีการศึกษาน้อยที่สุด เกือบทั้งหมดไม่สามารถอ่านออกเขียนได้

ผู้ค้าหยาบแร่แผงลอยจัดอยู่ในกลุ่มผู้ที่ทำงานอิสระซึ่งเป็นกลุ่มแรงงานนอกระบบกลุ่มที่ใหญ่ที่สุด เนื่องจากเป็นกิจการที่ประกอบขึ้นได้อย่างง่าย ๆ และเป็นบริการที่มีความจำเป็น แต่ในขณะเดียวกันกลุ่มคนจำนวนมากเหล่านี้กลับเป็นกลุ่มบุคคลซึ่งไม่ได้รับความคุ้มครองขั้นพื้นฐานไม่ว่าจะโดยกฎหมายแรงงาน กฎหมายประกันสังคม หรือแม้แต่อาจจะถูกกีดกันใน การประกอบอาชีพอีกด้วย ปัจจุบันมีความพยายามของหน่วยงานและองค์กรต่าง ๆ ที่จะเข้ามา ช่วยดูแลกลุ่มแรงงานนอกระบบเหล่านี้ให้ได้รับความเป็นธรรมในสังคม การศึกษาการพิทักษ์สิทธิ ประโยชน์ของผู้ประกอบอาชีพหยาบแร่แผงลอยนั้นจึงต้องพิจารณาจากแนวคิดแรงงานนอกระบบ

ยุทธวิธีในการพัฒนาเศรษฐกิจนอกระบบ

จากแรงงานของผู้ประกอบการสำนักงานแรงงานระหว่างประเทศว่าด้วยภาคธุรกิจไม่มีระบบ คณะกรรมการยุติธรรมและสันติ (2530, น. 3-7 อ้างถึงใน อัจฉริยา ชาญเชิงรบ, 2544, น. 23-24) ในการกำหนดยุทธวิธีเพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจนอกระบบ ต้องมีเป้าหมายกว้าง ๆ 4 ประการ ดังนี้

1. การปรับปรุงการผลิต การจ้างงาน และรายได้ ด้านการตลาด ต้องพยายามขยาย ตลาดของกิจการนี้ให้เชื่อมโยงกับกลุ่มเศรษฐกิจที่เหลืออยู่อื่น ๆ ยิ่งหากจะขยายให้กว้างขวางขึ้น และทำให้สินค้าสูงขึ้นไปอีก ควรจะมีการพัฒนาในเรื่องสินค้าและบริการให้เป็นที่ไว้ใจได้และปลอดภัย เช่น ความสะอาดของอาหาร ความประณีตของเครื่องใช้ต่าง ๆ

การเงินและสินเชื่อ โดยทั่วไปผู้ประกอบการธุรกิจมักจะต้องหยิบยืมจากแหล่งการเงินอื่น โดยเสียดอกเบี้ยในอัตราสูงกว่าสถาบันการเงินปกติ แผนการเงินที่สามารถช่วยได้อาจ ใช้วิธีออกทรัพย์สินแบบสหกรณ์ หรือลักษณะที่คล้ายคลึง เพราะแผนดังกล่าวจะเป็นตัวแทนระหว่าง ผู้ประกอบการกับระบบธนาคาร แต่สิ่งสำคัญต้องไม่เป็นการอิงความช่วยเหลือจากคนภายนอก มากเกินไป

การฝึกอบรมและวิชาการ โดยสถาบันต้องปรับปรุงหลักสูตรและวิธีการฝึกอบรม รวมทั้งการเพิ่มหลักสูตรสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจนอกระบบโดยเฉพาะ รวมทั้งจัดให้มีรูปแบบการฝึกอบรมใหม่ ๆ เช่น หน่วยฝึกอบรมเคลื่อนที่ หลักสูตรอบรมตอนเย็น

โครงสร้างพื้นฐาน เป็นการจัดหาสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานในพื้นที่ที่ประกอบการ เช่น ไฟฟ้า น้ำสะอาด สิ่งสาธารณูปโภคต่าง ๆ

2. การปรับปรุงสวัสดิการ ต้องกำหนดมาตรการที่มุ่งประกันด้านโภชนาการ การศึกษา สุขภาพและที่อยู่ บทบัญญัติเกี่ยวกับเด็ก เพื่อคุ้มครองแรงงานเด็กจากการทำงานในกิจการที่ไม่มีรูปแบบกระตุ้นและสนับสนุนหน่วยงานเอกชนร่วมกับหน่วยงานรัฐบาล จัดสวัสดิการด้านสุขภาพที่อยู่อาศัย และโภชนาการให้แก่กิจการที่ไม่มีรูปแบบให้ความช่วยเหลือด้านสวัสดิการแก่กลุ่มด้อยโอกาส

3. การจัดขบข่ายงานที่เหมาะสมรวมทั้งรูปแบบความมั่นคงทางด้านสังคมและระเบียบข้อบังคับซึ่งควรจะต้องถึงมาตรฐานแรงงานใน 3 เรื่อง คือ

3.1 สิทธิมนุษยชนขั้นพื้นฐาน เช่น เสรีภาพในการรวมตัวกัน เสรีภาพจากการไม่ถูกเกณฑ์แรงงาน และเสรีภาพจากการไม่ถูกเลือกปฏิบัติ ซึ่งจะสามารถทำให้มีการเปลี่ยนแปลงในด้านนโยบาย ทัศนคติ ตลอดจนขั้นตอนที่ขัดขวางการพัฒนาความก้าวหน้าของธุรกิจนอกระบบรวมทั้งสามารถปรับปรุงสภาพการทำงานให้ดีขึ้น

3.2 กำหนดมาตรการเพื่อลดการลักลอบใช้แรงงานที่ผิดกฎหมาย โดยเฉพาะแรงงานเด็ก ซึ่งทำงานให้กับครอบครัว อันเป็นการยากที่จะป้องกันและกำจัด

3.3 ควรให้ความสนใจในเรื่องความปลอดภัยและสุขภาพในงานอาชีพ โดยมุ่งไปที่งานเสี่ยงอันตราย

4. การจัดองค์กรผู้ประกอบการและคนงาน แม้ว่าจะมีความแตกต่างกันจากการแข่งขันระหว่างกลุ่ม จึงทำให้เกิดการยากที่จะเกิดการรวมตัวกัน แต่เพื่อความเข้มแข็งและเป็นที่ยอมรับในการเข้าถึงสถาบันทางการเงินหรือหน่วยงานอื่น ๆ ของรัฐ

ทฤษฎีความขัดแย้ง (Conflict Theory)

ทฤษฎีความขัดแย้ง (จำนง อดิวัฒนสิทธิ์ และคณะ, 2543, น. 9) เป็นหนึ่งในทฤษฎีพื้นฐานของความคิดทางสังคมวิทยา อันได้แก่ ทฤษฎีหน้าที่ (Functionalism) ทฤษฎีความขัดแย้ง (Conflict Theory) และทฤษฎีการกระทำตอบโต้ (Interactionalism) สองทฤษฎีแรกเป็นทฤษฎีที่

มุ่งอธิบายลักษณะที่เป็นแบบแผนหรือโครงสร้างส่วนต่าง ๆ และการเปลี่ยนแปลง ส่วนทฤษฎีการตอบโต้ที่มุ่งอธิบายถึงชีวิตประจำวันของบุคคล โดยเน้นที่กระบวนการตอบโต้กันระหว่างบุคคล

ทฤษฎีความขัดแย้ง เป็นความคิดที่พัฒนาจากความคิดของคาร์ล มาร์กซ์ ซึ่งมองว่าสังคมประกอบด้วยสมาชิกที่แบ่งแยกออกเป็นชนชั้นต่าง ๆ และมีความสัมพันธ์กันในลักษณะที่เป็นการเอาวัดเอาเปรียบ ดังนั้น สังคมจึงเป็นระบบที่มีความขัดแย้งระหว่างชนชั้นตลอดเวลา นักทฤษฎีรุ่นใหม่มีความคิดที่แตกต่างไป โดยมีข้อสมมุติฐานพื้นฐานพอสรุปได้ดังนี้

1. ลักษณะสำคัญของสังคมคือการเปลี่ยนแปลง ความขัดแย้ง และการบังคับ
2. สังคมดำรงอยู่ภายใต้อำนาจครอบงำของคนบางกลุ่มที่อยู่เหนือคนอื่น ๆ ในสังคม
3. คนกลุ่มต่าง ๆ ในสังคมแต่ละกลุ่มมีผลประโยชน์เฉพาะกลุ่มของตน
4. เมื่อคนในกลุ่มมีความสำนึกในผลประโยชน์ร่วมกันของกลุ่มตน
5. ความขัดแย้งทางชนชั้นจะมีมากน้อยเพียงใด ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขทางการเมือง และ

ทางสังคม ลักษณะของการกระจายอำนาจและผลประโยชน์และโอกาสในการเปลี่ยนฐานะทางชนชั้นของสมาชิกสังคม

ความขัดแย้งเป็นพฤติกรรมทางสังคมที่มักจะพบเห็นเสมอ ทั้งความขัดแย้งที่แสดงออกให้เห็นเป็นพฤติกรรมเด่นชัด และพฤติกรรมที่ไม่เด่นชัด เพราะว่าการที่บุคคลอยู่ร่วมกันเป็นสังคม และแต่ละบุคคลก็มีพื้นฐานที่แตกต่างกันออกไป เมื่อบุคคลในสังคมมีความสัมพันธ์ต่อกัน โอกาสที่จะเกิดพฤติกรรมที่ไม่เห็นด้วยหรือพฤติกรรมความขัดแย้งก็ย่อมเกิดขึ้นได้เสมอเป็นเรื่องธรรมดา การตัดสินใจที่ฝ่ายหนึ่งเห็นว่าถูกต้อง อาจก่อให้เกิดความเสียหายแก่อีกฝ่ายหนึ่งได้ (สงวน สุทธิเลิศอรุณ, 2543, น. 273)

สาเหตุและลักษณะของความขัดแย้ง

ปัญหาความแย้งระหว่างบุคคล หรือระหว่างกลุ่ม อาจมีสาเหตุมาจากกรณี (ทิตนา แรมมณี, 2522, น. 36 อ้างถึงใน สงวน สุทธิเลิศอรุณ, 2543, น. 273)

1. ความคิดเห็นต่างกัน จากความแตกต่างภายในตัวบุคคล
2. วิธีการคิดต่างกัน
3. การรับรู้ต่างกัน
4. ค่านิยมต่างกัน
5. อคติที่มีต่อกัน
6. ผลประโยชน์ที่ขัดกัน

การบริหารความขัดแย้ง

วิธีแก้ปัญหาคือความขัดแย้ง ในความเห็นของนักวิชาการหลายท่านกล่าวว่า

ลิตเตอร์เลอร์ (1995 อ้างถึงใน สงวน สุทธิเลิศอรุณ, 2543, น. 274) ได้เสนอวิธีการ
แก้ปัญหาไว้ 3 วิธีคือ

1. สร้างตัวกันชน (Buffer) โดยการตั้งสมาชิกกลางหรือคณะกรรมการกลาง หรือ
หน่วยงานกลางทำหน้าที่เป็นตัวกลางเชื่อม หรือประสานงาน

2. ให้ทุกฝ่ายที่มีความขัดแย้งกันได้พัฒนาตนเอง อาจใช้วิธีการฝึกอบรมแบบฉบับพลัน
หรือใช้วิธีฝึกอบรมเชิงระบบ หรือให้ไปฝึกสมาธิ

3. การแก้ปัญหาคือความขัดแย้งโดยวิธีการปรับปรุงโครงสร้างขององค์กร

อลัน ซี.ฟิลเลย์ (1975 อ้างถึงใน สงวน สุทธิเลิศอรุณ, 2543, น. 275) ได้เสนอยุทธวิธี
ในการแก้ปัญหาคือความขัดแย้ง เรียกว่า “วิธีการรวมพลังการตัดสินใจ” (Integrated
Decision Making Method) เรียกย่อ ๆ ว่า IDM ซึ่งมีวิธีการ ดังนี้

1. พยายามคิดว่าความขัดแย้งเป็นของธรรมดาที่อาจเกิดขึ้นได้และเป็นสิ่งที่สามารถ
หาทางแก้ไขได้

2. เปลี่ยนเจตคติจากการเอาชนะกันมาเป็นการช่วยกันเอาชนะปัญหา

3. มีความจริงใจที่จะแสดงความต้องการของตนออกมาให้อีกฝ่ายหนึ่งทราบชัดเจน

4. มุ่งความสนใจในเรื่องการหาข้อมูลเพิ่มเติมที่จะมาช่วยในการตัดสินใจ

5. พยายามหลีกเลี่ยงการใช้คะแนนเสียงตัดสินข้อยุติ เพราะการลงคะแนนมักนำไปสู่
ผลแบบแพ้หรือชนะได้

6. หลีกเลี่ยงไม่แสดงพฤติกรรมที่เห็นแก่ตัว ทำให้ผู้อื่น ๆ เสียประโยชน์ ในทาง
ตรงกันข้ามให้แต่ละฝ่ายเอาใจใส่กันและกัน และหาทางช่วยกันจนได้ข้อยุติ

สงวน สุทธิเลิศอรุณ (2543, น. 276) สรุปวิธีการเพื่อลดความตึงเครียดต่อความ
ขัดแย้งไว้ว่า

1. ใช้วิธีการประนีประนอม (Compromise) ได้แก่ การเจรจาทำความตกลงกัน หรือทำ
ความเข้าใจซึ่งกันและกัน

2. ให้ฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดยินยอม (Submission) ได้แก่

2.1 ใช้กำลังบังคับ

2.2 อ่อนน้อม ชี้แจงให้ยอม

2.3 ให้อำนาจสูงกว่าตัดสิน

3. จัดให้มีการพบปะสังสรรค์ (Meeting) เพื่อสร้างบรรยากาศที่ดีและสร้างความเข้าใจอันดีต่อกัน

กลุ่มผู้หาบเร่แผงลอยนั้น จะเห็นได้ว่าเป็นกลุ่มผู้ถูกสังคมมองว่าเป็นปัญหา ซึ่งเกิดจากความขัดแย้งในมุมมองของวัฒนธรรมดั้งเดิมกับการพัฒนาความเจริญของบ้านเมือง ความเปลี่ยนแปลงของบ้านเมือง นำมาซึ่งความจำเป็นในการต้องจำกัดจำนวนของผู้ค้าหาบเร่แผงลอย ทำให้เกิดความขัดแย้งในความคิดเห็นที่แตกต่างกัน ทั้งจากหน่วยงานของราชการ และจากกลุ่มผู้มีอิทธิพลต่าง ๆ ซึ่งมีความขัดแย้งกันในเรื่องผลประโยชน์เข้ามาเกี่ยวข้อง หากบุคคลทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องกับการค้าหาบเร่แผงลอยหันหน้าเข้ามาปรึกษากันด้วยความจริงใจ โดยวิธีการประนีประนอมและหาแนวทางในการปฏิบัติที่แต่ละฝ่ายพอจะยอมรับให้เป็นข้อยุติของปัญหา ก็นับว่าจะเป็นอย่างยิ่ง

แนวคิดเกี่ยวกับการพิทักษ์สิทธิประโยชน์

ความหมายและความเชื่อพื้นฐานของการพิทักษ์สิทธิประโยชน์

การให้คำจำกัดความหรือความหมายของการพิทักษ์สิทธิประโยชน์ (Advocacy) นั้น ยังไม่เป็นที่ตกลงแน่นอนหรือเห็นพ้องกันในทุกวิชาชีพที่นำไปใช้ ฉะนั้นยังมีความแตกต่างกันไปตามกลุ่มอาชีพต่าง ๆ อย่างไรก็ตาม ผู้ศึกษาวิจัยได้รวมความหมายของการพิทักษ์สิทธิไว้ ดังนี้

Webster's Third News International Dictionary (1961 อ้างถึงใน วรรณ อรรถเมธากุล, 2540, น. 13) ได้ให้คำจำกัดความของคำว่า Advocate ไว้ 2 ลักษณะ คือ

1. ในความหมายของ ผู้กระทำ หมายถึง บุคคลผู้ต่อสู้คดีความหรือแก้ข้อกล่าวหาของอีกบุคคลหนึ่ง หรือผู้ซึ่งกระทำการโต้แย้ง ปกป้อง ยืนยัน หรือให้การรับรองถึงสาเหตุหรือการเสนอความคิดเห็น

2. ในความหมายของ การกระทำ หมายถึง การกระทำที่เรียกร้อง การปกป้องคุ้มครอง ค้ำประกัน หรือการสนับสนุน แนะนำถึงความสำคัญของแผนงาน

การพิทักษ์สิทธิประโยชน์ที่กล่าวมาข้างต้นนั้น เป็นการพิทักษ์สิทธิในแง่ของนักกฎหมาย ส่วนการพิทักษ์สิทธิประโยชน์ในวิชาชีพสังคมสงเคราะห์ก็มีผู้ให้ความหมายไว้หลากหลายเช่นกัน ดังนี้

Robert L. Barker (1995, p. 4 อ้างถึงใน อัจฉริยา ชาญเชิงรบ, 2544, น. 27) ให้ความหมายไว้ใน The Social Work Dictionary ว่าการพิทักษ์สิทธิ หมายถึง การกระทำที่มุ่งเป็น

ตัวแทนหรือปกป้องผู้อื่น ซึ่งจะเป็นการต่อสู้เพื่อสิทธิของบุคคลหรือชุมชนโดยการเข้าแทรกแซงช่วยเหลือ (intervention) หรือการเสริมพลังให้เข้มแข็ง (empowerment)

Scott Briar (1976 อ้างถึงใน วรรณา อรรถเมธากุล, 2540, น. 14) ให้ความหมายของการพิทักษ์สิทธิว่านักสังคมสงเคราะห์เป็นผู้ให้การสนับสนุนให้คำแนะนำ เป็นผู้ทำการต่อสู้เพื่อผู้ใช้บริการ และหากจำเป็นก็ต้องเป็นผู้แทนของผู้ใช้บริการในการติดต่อกับศาล ตำรวจ องค์การทางสังคมอื่น ๆ ซึ่งทำให้ผู้ใช้บริการมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

Charles Zastrow (1981, pp. 14-15 อ้างถึงใน วรรณา อรรถเมธากุล, 2540, น.15) ให้ความหมายว่า การเป็นปากเป็นเสียงให้แก่ผู้ใช้บริการหรือกลุ่มประชาชน เมื่อผู้ใช้บริการตกอยู่ในสภาพที่จำต้องได้รับการช่วยเหลือ

Dean H. Hepworth and Jo Ann Larsen (1993, p. 503 อ้างถึงใน วรรณา อรรถเมธากุล, 2540, น. 15) ได้ให้ความหมายว่าเป็นกระบวนการของการทำงานร่วมกันกับผู้ใช้บริการ โดยมีจุดมุ่งหมายคือ

1. เพื่อจัดบริการหรือทรัพยากรสำหรับผู้ใช้บริการ ซึ่งอาจจะไม่ได้รับ
2. เพื่อการเปลี่ยนแปลงนโยบาย ระเบียบปฏิบัติที่มีอยู่ หรือการปฏิบัติที่มีผลเสียหายต่อผู้ใช้บริการ
3. เพื่อส่งเสริมการออกกฎหมายใหม่ หรือการกำหนดนโยบายที่มีผลต่อการจัดบริการ หรือการตอบสนองความต้องการทรัพยากรที่จำเป็น

ศักดิ์ศรี บริบาลบรรพตเขตต์ (อ้างถึงใน ศิริลักษณ์ โคตรรักษา, 2537, น. 41) กล่าวว่า การพิทักษ์สิทธิประโยชน์เป็นการทำหน้าที่ในการร้องขอ ปกป้อง ยืนยัน หรือแนะนำความคิดเป็นที่มีต่อเหตุแห่งปัญหา

ทัศนีย์ ลักษณะภิกษนซ์ (2534, น. 113 อ้างถึงใน ศิริลักษณ์ โคตรรักษา, 2537, น. 41) อธิบายว่าเป็นการให้ความช่วยเหลือโดยตรงกับผู้ใช้บริการในเรื่องสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ที่ผู้ใช้บริการพึงมีพึงได้ แต่อาจมีปัญหาอุปสรรคขัดขวางและทำให้ไม่ได้รับบริการหรือถูกเบียดบังผลประโยชน์

วรรณา อรรถเมธากุล (2540, น. 17) ได้สรุปว่าการพิทักษ์สิทธิประโยชน์ในงานสังคมสงเคราะห์เป็นการกระทำ หรือกระบวนการให้ความช่วยเหลือบุคคล กลุ่มประชาชนให้ได้รับทรัพยากรหรือบริการตามสิทธิและผลประโยชน์ที่พึงได้รับ

ดังนั้นจะเห็นได้ว่าการพิทักษ์สิทธิประโยชน์เป็นแนวทางที่มุ่งเน้นให้เกิดความเท่าเทียมกันของมนุษย์บนพื้นฐานที่ว่า มนุษย์ทุกคนเกิดมาพร้อมกับศักดิ์ศรีในการดำรงชีวิตอยู่อย่างมี

คุณค่า การกระทำใด ๆ ก็ตามที่จะเป็นการขจัดขัดขวางอุปสรรคต่าง ๆ ที่จะทำให้มนุษย์ไม่ได้รับสิทธิประโยชน์อันควรจะได้รับวิธีการนี้ก็คือ การพิทักษ์สิทธิประโยชน์นั่นเอง ทั้งนี้ในส่วนของวิธีดำเนินการไม่ว่าจะดำเนินการโดยกลุ่มคนนั่นเอง โดยนักวิชาชีพหรือองค์กรต่าง ๆ ก็ตาม ทำยสุดก็เพื่อความเป็นธรรมในการอยู่ร่วมกันของคนในสังคม

ในทางปฏิบัติงานตามแนวคิดการพิทักษ์สิทธิประโยชน์ของผู้ใช้บริการในงานบริการสังคม ผู้ปฏิบัติงานจึงต้องมีความเชื่อเบื้องต้น (Assumption) ซึ่งเป็นพื้นฐานของความคิดนี้เป็นการกำหนดทิศทาง กรอบการปฏิบัติงาน ตลอดจนจนเป็นการให้เหตุผลสนับสนุนการกระทำเพื่อการพิทักษ์สิทธิประโยชน์ของผู้ใช้บริการให้มีความชัดเจนยิ่งขึ้น ซึ่งความเชื่อดังกล่าวนี้ประกอบด้วย

1. ความเป็นบุคคล (Personhood) เกิดขึ้นพร้อมสิทธิ เสรีภาพ คุณค่า และศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์

2. ความเป็นธรรม (Justice) สมาชิกในสังคมจะต้องมีโอกาสแห่งความเสมอภาคในเรื่องสิทธิการได้รับบริการ อย่างน้อยที่สุดควรจะได้รับ การตอบสนองความต้องการขั้นพื้นฐานของบุคคล

3. สังคม (Society) จะต้องมีความรับผิดชอบในการทำให้สมาชิกในสังคมมั่นใจว่าสิทธิต่าง ๆ ของบุคคลนั้นเป็นสิ่งที่สมาชิกทุกคนในสังคมควรจะได้รับ

เป้าหมายของการพิทักษ์สิทธิประโยชน์

เมื่อพิจารณาความเชื่อเบื้องต้นของแนวความคิดนี้จะเห็นได้ว่ามีความสอดคล้องกับความเชื่อพื้นฐานซึ่งเป็นค่านิยม หลักการปฏิบัติงาน และจรรยาบรรณวิชาชีพสังคมสงเคราะห์ ซึ่งมุ่งให้เกิดความเปลี่ยนแปลงที่ดีใน 2 ระดับ ภาวณิ อามาตยัทศน์ (2528, น. 19 อ้างถึงใน อัจฉริยา ชาญเชิงรบ, 2544, น. 29) คือ

1. เป้าหมายหรือผลลัพธ์ที่ต้องการให้เกิด (Outcome goal) คือความเป็นธรรมในสังคม

2. เป้าหมายของวิธีดำเนินงาน (Method goal) ประกอบด้วย

2.1 การกระทำหรือการเตรียมการเพื่อให้ผู้ใช้บริการได้รับการตอบสนองความต้องการและปกป้องรักษาสิทธิที่พึงมีพึงได้ของผู้รับบริการ

2.2 การเปลี่ยนแปลงอย่างมีกระบวนการและมีจุดมุ่งหมายเพื่อขจัดปัญหาอุปสรรคที่ขัดขวางการได้รับสิทธิประโยชน์ของผู้รับบริการ

2.3 ประสิทธิภาพของการให้ความช่วยเหลือ และการปรับปรุงเงื่อนไขในการปฏิบัติงาน หรือกฎระเบียบ แผนงานต่าง ๆ ที่เอื้อให้ผู้รับบริการหรือได้ใช้ทรัพยากรที่จำเป็น และเหมาะสม

โดยเป้าหมายสุดท้ายของงานพิทักษ์สิทธิประโยชน์อยู่ที่การจัดอุปสรรคที่ขัดขวางสิทธิของมนุษย์ต่อการได้รับการบริหารทางสังคม และสร้างความเป็นธรรมในสังคม

จากการทบทวนคำจำกัดความหรือความหมายของการพิทักษ์สิทธิประโยชน์ จะเห็นได้ชัดเจนว่าเป้าหมายของการพิทักษ์เพื่อทำให้เกิดความเป็นธรรมแก่ผู้ที่เสียเปรียบในสังคม โดยกระบวนการดำเนินการช่วยเหลือ เป็นการกระทำหรือการเตรียมการให้ผู้ให้บริการได้รับการตอบสนองของความต้องการ และปกป้องรักษาสิทธิที่พึงมีพึงได้ของตน ตลอดจนการปรับปรุงเงื่อนไขการปฏิบัติงาน กฎระเบียบต่าง ๆ เพื่อเอื้อให้ผู้ให้บริการเข้าถึงบริการ หรือทรัพยากรได้อย่างเหมาะสม

การพิทักษ์สิทธิประโยชน์ของผู้ใช้บริการจึงถือได้ว่าเป็นหลักงานหนึ่งในการปฏิบัติงานสังคมสงเคราะห์ที่ความสำคัญอย่างยิ่งต่อการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น โดยถือว่าเป็นองค์ประกอบหลัก (Crucial Element) ที่สำคัญที่สุดในบรรดางานสังคมสงเคราะห์ทั้งหลาย

รูปแบบและสาระสำคัญ

การเปลี่ยนแปลงของสังคมไทย โดยเฉพาะการเจริญก้าวหน้าทางเศรษฐกิจและเทคโนโลยีทำให้กลุ่มที่ตกเป็นฝ่ายเสียเปรียบหรือไม่ได้รับความเป็นธรรมได้รับความเป็นธรรมมากขึ้น การช่วยเหลือบุคคล หรือกลุ่มบุคคลเหล่านี้จึงต้องมีรูปแบบและวิธีการที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับพื้นฐานดั้งเดิมของแต่ละบุคคล หรือกลุ่ม ตลอดจนบทบาทที่แตกต่างกันของผู้ให้ความช่วยเหลือในแต่ละวิชาชีพอีกด้วย ซึ่ง Mental Health Charity Mind ได้ศึกษาและแบ่งรูปแบบของการพิทักษ์สิทธิไว้ 3 รูปแบบโดยพิจารณาตามตัวผู้กระทำการ (โสภา อ่อนโสภาส, 2544, น. 227) ดังนี้

1. การพิทักษ์สิทธิตนเอง (Self Advocacy) หมายถึง กระบวนการที่บุคคล หรือกลุ่มบุคคลกระทำการป้องกัน คุ้มครองเรียกร้อง แสดงความคิดเห็นเพื่อผลประโยชน์และความจำเป็นของตนเองหรือกลุ่ม โดยมีได้พึ่งพิงบุคคลอื่นที่ไม่ได้มีผลประโยชน์ที่เกี่ยวข้องให้เข้ามามีส่วนร่วมในการกระทำการพิทักษ์สิทธิ โดยพัฒนาการของการพิทักษ์สิทธิตนเองเริ่มในประเทศอังกฤษ ช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 1 ประมาณปี ค.ศ. 1970 กลุ่ม Piggeries ซึ่งเป็นผู้เช่าที่อยู่อาศัยของการเคหะในเขต Liverpool สภาพของที่พักอาศัยมีความเสื่อมโทรมมาก จึงได้

รวมตัวกันเรียกร้อง ให้มีการรื้อถอนและปรับปรุงสภาพที่อยู่อาศัยให้ดีขึ้น กลุ่ม Piggeries ไม่ได้ใช้วิธีการประท้วงเรียกร้องเท่านั้น พวกเขายังได้ขอร้องนักกฎหมายให้เข้าร่วมศึกษากฎหมายการเคหะ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการรณรงค์ประท้วง จนในที่สุดพวกเขาก็ได้รับการจัดสรรที่อยู่อาศัยใหม่ ซึ่งการพิทักษ์สิทธิของตนเองจะต้องมีลักษณะ ดังนี้

- 1.1 ศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้องและนำมาใช้กับการรณรงค์ต่อสู้ตามเป้าหมายที่ต้องการ
- 1.2 ใช้วิธีการจัดรูปแบบขององค์กรแบบการตัดสินใจร่วมกัน
- 1.3 สมาชิกส่วนใหญ่ของกลุ่มต้องประกอบด้วยผู้ที่ได้รับผลประโยชน์โดยตรงจากการเปลี่ยนแปลงเพื่อแก้ไขปัญหาที่เรียกร้อง
- 1.4 กลุ่มจะต้องมีความยืดหยุ่นสูง
- 1.5 กลุ่มอาจจะได้รับแรงสนับสนุนจากบุคลากรอาชีพที่เกี่ยวข้องซึ่งมีความจริงจังในการให้ความช่วยเหลือ
- 1.6 ควรจะมีการอภิปรายปรึกษาในแง่มุมมองของจริยธรรม ขอบเขตวิธีการพิทักษ์สิทธิอย่างสม่ำเสมอ

2. การพิทักษ์สิทธิพลเมือง (Citizen Advocacy) หมายถึงกระบวนการที่บุคคลอื่นที่มีได้เกี่ยวข้องกับการรับผลประโยชน์ หรือผู้เดือดร้อนเข้าช่วยเหลือปกป้องสิทธิให้แก่ผู้ที่เดือนร้อนหรือด้อยโอกาส การพิทักษ์สิทธิพลเมืองนี้เริ่มขึ้นอย่างชัดเจนในประเทศสหรัฐอเมริกา ปี ค.ศ. 1966 ซึ่งปัญหาของกลุ่มคนที่มีความบกพร่องทางร่างกายและบกพร่องทางการเรียนรู้ (Learning Disabilities) ทำให้เขาไม่สามารถสื่อสารกับบุคคลอื่น ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ บุคลากรทางด้านสาธารณสุขมองเห็นปัญหานี้ จึงได้พยายามเรียกร้องให้มีการบริการด้านการส่งเสริมทักษะทางสังคม การแก้ไขปัญหาส่วนตัว และบริการทางการแพทย์ ตามสิทธิของผู้ที่เดือดร้อนหรือด้อยโอกาสที่พึงได้รับจากรัฐ ลักษณะของผู้ที่กระทำการพิทักษ์สิทธิพลเมืองนั้นจะต้องมี ดังนี้

- 2.1 มีอิสระจากองค์กรที่ให้บริการและไม่มีข้อขัดแย้งหรือผลประโยชน์ในการดำเนินงาน
- 2.2 มิได้เป็นญาติหรือหุ้นส่วนใด ๆ กับผู้รับสิทธิ
- 2.3 เป็นสมาชิกของชุมชนในลักษณะของอาสาสมัคร มีความเสียสละ รับผิดชอบ และพยายามที่จะปกป้องสิทธิของผู้ด้อยโอกาส

2.4 พร้อมทั้งจะมีสัมพันธภาพแบบช่วยเหลือเกื้อกูล ซึ่งอาจต้องมีช่วงระยะเวลาที่ยาวนานจนกว่าจะผลักดันข้อเรียกร้องให้บรรลุผลสำเร็จ

3. การพิทักษ์สิทธิทางกฎหมาย (Legal Advocacy) หมายถึง กระบวนการทางกฎหมาย ซึ่งนักกฎหมายใช้ทักษะในการพูด เพื่อตรวจสอบชั่งค้ำานพยานใจทัก จำเลย ให้ได้ความจริงปรากฏ ดังนั้นการพิทักษ์สิทธิตามกฎหมาย จึงมีลักษณะ ดังนี้

3.1 ธรรมชาติของปัญหาของการพิทักษ์สิทธิมีลักษณะห่างไกลจากผู้รับสิทธิเพราะใช้ทักษะความเชี่ยวชาญทางด้านกฎหมาย

3.2 มีผู้เกี่ยวข้องน้อยมากเพราะมีกฎระเบียบปฏิบัติที่ซ้ำซ้อนและกฎข้อบังคับในการเข้ารับฟังการพิจารณาจากศาล

3.3 เกี่ยวข้องเฉพาะการพิทักษ์สิทธิตามแ่งมุมของกฎหมาย

3.4 ส่วนใหญ่สัมพันธภาพอยู่บนพื้นฐานของสัญญาผลตอบแทนทางเงินตรา

ซึ่งในการวิจัยครั้งนี้จะใช้รูปแบบของการพิทักษ์สิทธิประโยชน์ตนเอง ซึ่งผู้ประกอบการค้าหาบเร่แผงลอยในฐานะแรงงานนอกระบบประเภทหนึ่ง ซึ่งยังไม่ได้รับการคุ้มครองดูแลจากภาครัฐมากนัก แต่บ่อยครั้งที่มีักพบว่าผู้ค้ามักถูกเอารัดเอาเปรียบและได้รับการปฏิบัติต่างไปจากผู้ประกอบอาชีพอย่างอื่นค่อนข้างมาก ฉะนั้นในเบื้องต้นผู้ประกอบการค้าจึงควรอย่างยิ่งที่จะได้รับรู้ถึงสิทธิที่ตนมีอยู่และกระบวนการต่าง ๆ ในการต่อสู้เรียกร้องเพื่อสิทธิของตนเอง

หลักจริยธรรมของผู้พิทักษ์สิทธิ Neil Bateman (1995, p. 41 อ้างถึงใน อัจฉริยา ชาญเชิงรบ, 2544, น. 31-32)

1. กระทำเพื่อผลประโยชน์ของกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด ผู้พิทักษ์สิทธิจะต้องระลึกเสมอว่ากำลังพิทักษ์สิทธิของใคร อะไรคือเป้าหมายของการกระทำนั้น

2. กระทำตามความปรารถนาและคำสั่งของกลุ่มเป้าหมายในการพิทักษ์สิทธิจะต้องได้รับความยินยอมจากกลุ่มเป้าหมาย นอกจากกลุ่มเป้าหมายที่ไม่สามารถดูแลตนเองได้ เช่น ผู้พิการทางสมองและปัญญา

3. รายงานความก้าวหน้าของการดำเนินงานการพิทักษ์สิทธิเป็นระยะ ๆ

4. ดำเนินการด้วยความเข้าใจ ชยันรอบคอบ และรอบรู้ เมื่อรับที่จะพิทักษ์สิทธิของกลุ่มเป้าหมายใดต้องตระหนักถึงความสามารถของตนเองว่ามีมากน้อยเพียงใดในเรื่องที่จะกระทำ

5. กระทำด้วยความยุติธรรมและเปิดเผย นอกจากนั้นต้องเป็นอิสระในการพิทักษ์สิทธิ

6. รักษาความลับ

กระบวนการดำเนินงานการพิทักษ์สิทธิประโยชน์

การพิทักษ์สิทธิเป็นกระบวนการที่เป็นพลวัต จึงมีขั้นตอนที่แบ่งแยกได้ชัดเจน ในแต่ละขั้นตอนต้องใช้ทักษะต่าง ๆ ซึ่งบางทักษะอาจปรากฏอยู่หลายขั้นตอน แต่อย่างไรก็ตามการปฏิบัติในแต่ละขั้นตอนต้องระลึกรถึงจริยธรรมของการพิทักษ์สิทธิซึ่งมีองค์ประกอบอยู่ 3 ฝ่าย คือ (1) กลุ่มเป้าหมาย ผู้ที่ถูกริบรอนหรือถูกละเมิดสิทธิ (2) ผู้พิทักษ์สิทธิ (3) ฝ่ายตรงข้าม การพิทักษ์สิทธิที่เกี่ยวข้องกับบุคคล 3 ฝ่ายที่มีขั้นตอนในการดำเนินงาน 6 ขั้นตอน ซึ่งไม่สามารถกำหนดเวลาที่แน่นอนได้ว่า แต่ละขั้นตอนใช้ระยะเวลาเท่าใด ซึ่งประกอบไปด้วยขั้นตอน (โสภา อ่อนโอภาส, 2544, น. 227) ดังต่อไปนี้

ขั้นที่ 1 ขั้นระบุปัญหา หรือการเสนอปัญหา กลุ่มเป้าหมายเป็นผู้ที่สามารถระบุปัญหาที่ต้องการพิทักษ์ได้ชัดเจนที่สุด เช่น เมื่อถูกปฏิเสธจากการให้บริการ หรือสิทธิอันพึงมีพึงได้ แต่ก็มีความหมายอื่นอีกหลายกลุ่มที่ขาดความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับสิทธิของตนเอง อันเนื่องมาจากวัฒนธรรมประเพณีหรือความเชื่อต่าง ๆ ดังนั้นผู้พิทักษ์สิทธิประโยชน์จึงควรจะต้องมีทักษะในการสัมภาษณ์และรับฟังเพื่อระบุปัญหาที่ถูกละเมิดสิทธิหรือเปิดเผยปัญหาที่ยังต้องการพิทักษ์สิทธิซึ่งซ่อนอยู่ในปัญหาอื่น ๆ

ขั้นที่ 2 การรวบรวมข้อมูล การพิทักษ์จะต้องมีการรวบรวมข้อมูล เพื่อให้มองเห็นความชัดเจนของปัญหาได้มากขึ้น อีกทั้งเป็นส่วนช่วยให้ตัดสินใจเลือกใช้วิธีการพิทักษ์สิทธิได้ถูกต้องเหมาะสมกับปัญหาและสถานการณ์ การรวบรวมข้อมูลนั้นมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องรวบรวมข้อมูลของฝ่ายตรงข้ามด้วย ทั้งในแง่ความคิด ความเข้าใจ และข้อเท็จจริง เพื่อเลือกใช้กลวิธีในการปฏิบัติการ การรวบรวมข้อมูลจำเป็นต้องมีการจดบันทึกทั้งความคิดเห็นของกลุ่มเป้าหมายหรือทัศนคติของฝ่ายตรงข้ามว่ามีอคติ หรือเลือกปฏิบัติซึ่งเป็นการแสดงให้เห็นถึงการกระทำผิดของฝ่ายตรงข้าม

ขั้นที่ 3 การค้นคว้าทางกฎหมาย ผู้พิทักษ์สิทธิบางคนมีความสามารถในการเจรจาต่อรองได้ดีแม้ว่าปราศจากข้อมูลทางกฎหมาย แต่อย่างไรก็ตามความรู้ทางกฎหมายจะทำให้การเจรจาต่อรองมีประสิทธิภาพมากขึ้น การค้นคว้าทางกฎหมายนั้นมิใช่เฉพาะข้อมูลที่เป็นตัวบทกฎหมายเท่านั้น แต่รวมถึงนโยบาย และระเบียบปฏิบัติที่เป็นลายลักษณ์อักษร การค้นคว้าทางกฎหมายจะต้องเชื่อมโยงกับหลักจริยธรรมของผู้พิทักษ์สิทธิในเรื่องของการกระทำเพื่อผลประโยชน์ของกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด หากได้ข้อค้นคว้าที่เกี่ยวกับปัญหามากเท่าใดก็จะได้พัฒนาข้อโต้แย้ง และสร้างความเข้มแข็งให้กับกลุ่มเป้าหมาย

ขั้นที่ 4 การให้ข้อมูลย้อนกลับสู่กลุ่มเป้าหมาย ในขั้นตอนนี้ผู้พิทักษ์สิทธิสามารถสรุปได้ว่าจะใช้วิธีการแบบใด มีข้อเสนออะไรที่จะให้กับฝ่ายตรงข้าม แต่ก่อนที่จะดำเนินการต้องให้ข้อมูลหรือแผนการพิทักษ์สิทธิแก่กลุ่มเป้าหมาย เพื่อรับฟังความคิดเห็นและตัดสินใจขั้นสุดท้ายว่าจะดำเนินการตามข้อเสนอของผู้พิทักษ์สิทธิหรือไม่ หากผู้พิทักษ์สิทธิกระทำการโดยปราศจากการให้ข้อมูลแก่กลุ่มเป้าหมาย นับว่าเป็นการพิทักษ์สิทธิที่ล้มเหลวเนื่องจากไม่ได้สร้างแรงจูงใจหรือเสริมพลังให้แก่กลุ่มเป้าหมายได้เรียนรู้ และมีประสบการณ์ร่วมแก้ไขปัญหาด้วยตนเอง หากเป็นเช่นนั้นกลุ่มเป้าหมายต้องพึ่งพาการพิทักษ์สิทธิตลอดกาล

ขั้นที่ 5 ดำเนินการเจรจาต่อรองและพิทักษ์สิทธิ ขั้นนี้ผู้พิทักษ์สิทธิจะต้องเจรจาต่อรองหรือโน้มน้าวให้ฝ่ายตรงข้าม ยินยอมตามความประสงค์ของกลุ่มเป้าหมาย การเจรจาต่อรองต้องแสดงให้เห็นถึงความก้าวแกร่งและยืนหยัด การติดต่อสื่อสารโดยคำพูดจะต้องถูกบันทึกไว้ ข้อตกลงต่าง ๆ ที่ได้ตกลงร่วมกันต้องเป็นลายลักษณ์อักษร ถ้าการพิทักษ์สิทธิไม่ได้รับความสนใจจากฝ่ายตรงข้าม ต้องดำเนินการร้องเรียน เพื่อติดตามผลและให้แน่ใจว่าฝ่ายตรงข้ามได้รับข้อเสนอ อย่ายอมให้เรื่องเงียบเฉยเสมือนคลื่นกระทบฝั่งจนกว่าข้อเสนอจะได้รับการตอบสนอง หากมีการประนีประนอมผลประโยชน์ ควรพิจารณาว่าการประนีประนอมนั้นเป็นความยินยอมของกลุ่มเป้าหมาย และเป็นผลประโยชน์สูงสุดที่กลุ่มเป้าหมายควรได้รับ

ขั้นที่ 6 การฟ้องร้อง หากการเจรจาต่อรองไม่บังเกิดผลอันเป็นประโยชน์สูงสุดสำหรับกลุ่มเป้าหมาย การฟ้องร้องจะถูกดำเนินการเป็นขั้นตอนสุดท้ายของการพิทักษ์สิทธิ การฟ้องร้องถูกมองว่าเป็นเรื่องใหญ่ เป็นการข่มขู่โดยการใช้อำนาจหมายซึ่งกลุ่มเป้าหมายโดยปกติเป็นกลุ่มผู้ด้อยโอกาสและยากจนจึงมักไม่ดำเนินการฟ้องร้องที่ต้องเสียเวลาและทุนทรัพย์ แต่การฟ้องร้องเพื่อพิทักษ์สิทธิขั้นต้นนั้นมิได้หมายความว่าความแต่การฟ้องร้องศาลเท่านั้น ยังหมายถึงการร้องเรียนต่อคณะกรรมการฝ่ายรับเรื่องราวร้องทุกข์ หรือผู้ตรวจการองค์กรนั้น

นอกจากนี้ยังมีกระบวนการในการดำเนินการพิทักษ์สิทธิประโยชน์ ในทัศนะของนักวิชาการท่านอื่นที่ได้กล่าวไว้ เนื่องจากการปฏิบัติงานตามแนวคิดการพิทักษ์สิทธิประโยชน์ของผู้ด้อยโอกาสที่มุ่งหวังให้เกิดการเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้น โดยมีองค์ประกอบของการเปลี่ยนแปลงได้แก่ ความจริงที่ค้นพบ การตีแผ่ความเป็นในสังคม เพื่อกระตุ้น เร่งเร้า และปลุกจิตสำนึกของผู้คนทั่วไปให้หันมาสนใจสิ่งที่เกิดขึ้นในสังคม และความเป็นธรรมในสังคม โดยให้ความสำคัญกับการใช้สื่อ (Mass Media) และเทคนิคทางวิชาการต่าง ๆ ตลอดจนยุทธวิธีทางการเมือง ดังเช่น

ภาวณีนี อมาตยทัศน์ (2528, น. 142 อ้างถึงใน อัศจรรย์า ชาญเชิงรบ, 2544, น. 29) กล่าวว่ การพูดหรือการเขียนในเชิงปกป้องเรียกร้องและตีแผ่ข้อเท็จจริงของสังคม (Social Facts) เมื่อผลประโยชน์ของผู้ด้อยโอกาส เป็นการกระทำอย่างหนึ่ง ซึ่งเป็นการพิทักษ์ผลประโยชน์ของผู้ด้อยโอกาส นักสังคมสงเคราะห์จึงอยู่ในฐานะผู้บอกกล่าวความจริง (Truth Teller) ผู้กระทำ การเปลี่ยนแปลง (Change Doer) ในโครงสร้างที่ไม่เป็นธรรมที่ต้องเกี่ยวข้องกับการสร้างสถาบัน และการเข้าไปมีส่วนร่วมในการกำหนดนโยบายและการวางแผนทางสังคม นักสังคมสงเคราะห์จะ มีส่วนร่วมทั้งทางตรงและทางอ้อม ดังนี้

1. การเตรียมตัวด้านข้อมูลทางสังคม
2. การให้ความสำคัญกับการเมืองและการสังคมสงเคราะห์ ด้วยการเข้าไปมีส่วนร่วม ทางการเมืองโดย
 - การเข้าไปเกี่ยวข้องและมีบทบาททางการเมืองโดยตรง ด้วยการเป็นนักการเมือง
 - การร่วมกำหนดนโยบายสังคม วิจาร์ณนโยบายอย่างจริงจัง เสนอความคิดเห็น จากประสบการณ์ทำงานของตนในฐานะผู้รู้ ผู้มีประสบการณ์
 - การร่วมในกระบวนการทางการเมืองกับผู้ให้บริการ

Hepworth and Larsen (1993, pp. 506-507 อ้างถึงใน วรรณมา อรรถเมธากุล, 2540, น. 29) ได้กล่าวถึงเทคนิคที่มีการใช้บ่อยมากในการพิทักษ์สิทธิประโยชน์ และการปฏิบัติการทาง สังคม (Social action) คือ

1. การประชุมปรึกษาหารือกับหน่วยงานอื่น ๆ (Conferring with other Agencies)
2. การเรียกร้องให้มีการตรวจสอบคณะผู้บริหารของหน่วยงาน (Appeals to Review Boards)
3. การริเริ่มดำเนินการทางกฎหมาย (Initiating Legal Action)
4. การจัดตั้งคณะกรรมการระหว่างหน่วยงาน (Forming Interagency Committees)
5. การจัดให้มีการให้สัตยาบันโดยผู้เชี่ยวชาญ (Providing Expert Testimony)
6. การรวบรวมข้อมูลเพื่อศึกษาและสำรวจ (Gathering Information through studies and surveys)
7. การให้ความรู้เฉพาะกรณีกับบางส่วนของชุมชน (Education relevant Segments of the Community)
8. การติดต่อกับเจ้าหน้าที่รัฐและนักกฎหมาย (Contacting Public Officials and Legislators)

9. การจัดให้มีการรวมพลังของหน่วยงาน (Forming Agency Coalitions)
10. การจัดกลุ่มของผู้ใช้บริการ (Organizing Client Groups)
11. การพัฒนาวิธีการร้องเรียน (Development Petitions)
12. การดำเนินการยืนกรานในข้อเรียกร้อง (Making Persistence Demands)

Louise C. Johnson (1995, p. 367 อ้างถึงใน วรรณภา อรรถเมธากุล, 2540, น. 29)

เสนอวิธีการหลายวิธีที่นักสังคมสงเคราะห์จะใช้อิทธิพลในกระบวนการทางการเมือง ดังนี้

1. การศึกษาวิจัยประเด็นต่าง ๆ และการให้ข้อเท็จจริง แก่ผู้มีอำนาจตัดสินใจ
2. การรับฟังความคิดเห็น (Testify hearing) และนำข้อเท็จจริงมาใช้เมื่อมีโอกาส
3. การเจรจาโน้มน้าวใจ (Lobbying) หรือการให้ข้อมูลสิ่งที่เป็นอยู่ต่อ สภานิติบัญญัติ ขณะที่กระบวนการออกกฎหมายดำเนินอยู่ และเข้าไปมีอิทธิพลต่อการลงมติ เกี่ยวกับการออกกฎหมาย

4. การทำงานให้ผู้รับสมัครเลือกตั้ง ผู้ซึ่งมีความเข้าใจในประเด็นทางสังคมและความถูกต้องของประชาชน

5. การเขียนจดหมายรณรงค์ เพื่อบอกกล่าวข้อเท็จจริงและทัศนคติต่าง ๆ ให้แก่ผู้มีอำนาจตัดสินใจ

Robert Mac Rac (อ้างถึงใน วรรณภา อรรถเมธากุล, 2540, น. 30) ได้จำแนกวิธีการใช้ การพิทักษ์สิทธิประโยชน์เพื่อกลุ่มชน ดังนี้

1. การเตรียมรายละเอียดข้อเท็จจริง (ถ้อยแถลง) ที่เกี่ยวกับนโยบายด้านสวัสดิการสังคมในประเด็นที่น่าสนใจอย่างระมัดระวัง

2. วิเคราะห์กฎหมายที่รอการชี้ขาดอย่างรอบคอบ

3. การปรึกษาหารือหรือเป็นการส่วนตัวกับประธานสภานิติบัญญัติ ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับ มาตรการที่รอการชี้ขาด

4. การชักชวนองค์กรที่มีอิทธิพล ซึ่งอยู่นอกขอบข่ายงานด้านสวัสดิการเพื่อร่วม คัดค้านหรือสนับสนุน ร่างกฎหมาย

5. การจัดตั้งคณะกรรมการเฉพาะกิจของประชาชนอันประกอบด้วยผู้แทนของ ประชาชนที่มีอิทธิพล และมีเกียรติยศชื่อเสียงมาก

6. การอธิบาย หรือแปลความหมายเกี่ยวกับความต้องการของสังคมอย่างต่อเนื่อง

Sheafort and others (1991, p. 357 อ้างถึงใน วรรณภา อรรถเมธากุล, 2540, น. 30)

กล่าวว่าเมื่อนักสังคมสงเคราะห์สวมบทบาทเป็นผู้พิทักษ์สิทธิประโยชน์ให้แก่ผู้บริการ จะเป็นผู้ที่

พูดโต้แย้ง ต่อรอง เจรจาตกลง จัดการแทน ในนามของผู้รับบริการ และในระดับงานบริการ โดยตรงนั้น การพิทักษ์สิทธิประโยชน์แบบเต็มทีอาจจำเป็นเพื่อรักษาผลประโยชน์ซึ่งผู้รับบริการมีสิทธิได้รับ หรือสามารถได้รับ ไม่ว่าจะด้วยเหตุใดก็ตาม

ยุพา วงศ์ไชย (2534, น. 80 อ้างถึงใน วรรณภา อรรถเมธากุล, 2540, น. 30) กล่าวว่า กิจกรรมที่นักสังคมสงเคราะห์จะกระทำในการเป็นผู้พิทักษ์สิทธิประโยชน์ คือการเจรจา การประท้วงเรียกร้อง เดินขบวน การต่อรอง การร้องเรียนเป็นลายลักษณ์อักษร เขียนจดหมายเปิดผนึก การทำงานแบบนี้อยู่ในรูปของความสัมพันธ์แบบต่อรอง หรือความสัมพันธ์แบบขัดแย้ง ผสมผสานกันทั้งสองกรณี

แนวคิดและทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ

การดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ มีขึ้นในโลกมานานหลายยุคหลายสมัย ซึ่งแต่ละยุคสมัยล้วนมีแนวคิดที่ใช้เป็นหลักการในการดำเนินงานแตกต่างกัน เป็นทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสำคัญ ๆ หลายทฤษฎี โดยแนวคิดและทฤษฎีเหล่านี้ จะมีอิทธิพลต่อการค้าการลงทุนระหว่างประเทศ รวมทั้งเป็นพื้นฐานหลัก ๆ ในการกำหนดนโยบายการค้าระหว่างประเทศของรัฐบาลในแต่ละประเทศ แต่ละทฤษฎีจะเกิดขึ้นในช่วงเวลาที่แตกต่างกัน แต่ไม่ได้หมายความว่าเมื่อเกิดทฤษฎีใหม่จะยกเลิกการใช้ทฤษฎีเก่า เพราะแต่ละประเทศแต่ละธุรกิจย่อมเป็นอิสระที่จะใช้แนวคิดทฤษฎีใดในช่วงเวลาใดก็ได้ ตราบเท่าที่เห็นว่ามีเหมาะสมกับสภาพการณ์ของตัวเอง บางครั้งจะเกิดผลผสมผสานหลายทฤษฎีเข้าด้วยกันเพื่อประโยชน์สูงสุด

ในปัจจุบันการดำเนินธุรกิจต่าง ๆ จะมีรูปแบบที่ต้องพึ่งพาการนำเข้าและการส่งออกเป็นหลัก ทั้งนี้ถ้าประเทศเราไม่ไปซื้อสินค้าจากต่างประเทศ ต่างประเทศก็อาจจะมาซื้อสินค้าจากประเทศเรา หรือประเทศเราส่งสินค้าจากประเทศอื่น ๆ มาขายในประเทศของเราเอง รวมทั้งการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศยังอาจจะหมายความถึง การแลกเปลี่ยนสินค้าซึ่งกันและกันระหว่างสองประเทศเป็นต้น

ปัจจัยที่มีส่วนกระตุ้นให้เกิดทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ

ลักษณะภูมิประเทศ

มีส่วนสำคัญในการจัดตั้งโรงงานหรือกำหนดฐานการผลิต เพื่อทำการผลิตสินค้าหรือบริการสำหรับการอุปโภคบริโภคและทำการส่งไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ซึ่งหากไปผลิตในต่างประเทศก็จะลดค่าใช้จ่ายในเรื่องทรัพยากรการผลิต หรือแรงงานภายในประเทศ รวมทั้ง

ลดต้นทุนต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิตสินค้า ทั้งนี้ก่อนที่จะไปจัดตั้งต้องมีการสำรวจพื้นที่ที่จะไปลงทุนขยายกิจการ ว่ามีข้อดีและข้อเสียอย่างไรหากต้องไปผลิตสินค้า ดูว่าคุ้มหรือไม่กับการไปผลิตสินค้าที่ประเทศอื่น

ทรัพยากรธรรมชาติ

ประเทศแต่ละประเทศจะมีทรัพยากรการผลิตแต่ละประเภทแตกต่างกันออกไป นอกจากนี้ยังมีไม่กี่ประเทศที่มีทรัพยากรการผลิตประเภทสินแร่ โลหะ หรือน้ำมันเชื้อเพลิง เช่น ประเทศซาอุดีอาระเบีย อิรัก เป็นต้น ดังนั้นประเทศที่มีทรัพยากรประเภทนี้ จึงมีการใช้ทรัพยากรเหล่านี้เพื่อผลิตและส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ขณะที่เราจะเห็นได้ว่าไม่มีประเทศใดที่มีทรัพยากรประเภทต่าง ๆ เป็นจำนวนมากและหลากหลายชนิดโดยไม่ต้องพึ่งพาการนำเข้าจากประเทศอื่น รวมทั้งบางประเทศมีทรัพยากรการผลิตแต่มีต้นทุนการผลิตส่วนอื่นค่อนข้างสูง จนไม่สามารถที่จะส่งออกหรือไม่สามารถที่จะแข่งราคาในตลาดโลกได้

การสร้างรายได้เปรียบในการแข่งขัน

การดำเนินธุรกิจการค้าในยุคปัจจุบัน ส่วนใหญ่ประเภทสินค้าที่สร้างรายได้ให้กับประเทศผู้ส่งออกมากที่สุดคือ สินค้าประเภทเกษตร ไม่ว่าจะเป็นผลผลิตทางการเกษตร สินค้าเกษตรแปรรูปและสินค้าประเภททรัพยากรธรรมชาติ เช่น น้ำมันดิบ ถ่านหิน ไม้ต่าง ๆ ทั้งนี้เพราะไม่ค่อยมีประเทศที่จะทำการผลิต หรือประเทศต่าง ๆ เหล่านี้ไม่สามารถหาวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตได้ในการสร้างรายได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน ประเทศที่กำลังพัฒนาควรจะใช้ทรัพยากรการผลิตที่อยู่ภายในประเทศ และใช้แรงงานที่มีค่าแรงต่ำ เป็นจุดที่สร้างรายได้เปรียบ โดยนำเอาแรงงานเหล่านี้มาทำการพัฒนาฝีมือหรือทักษะในการทำงาน หรือนำเอาสินค้าต่าง ๆ มาทำการเพิ่มมูลค่าเพิ่ม ขณะที่ประเทศที่พัฒนาแล้วมักจะได้เปรียบทางด้านเงินทุนและเทคโนโลยี ก็มักจะใช้ความได้เปรียบเหล่านี้เพื่อสร้างรายได้เปรียบในการแข่งขันเมื่อไปทำธุรกิจในประเทศต่าง ๆ

แนวทางการสร้างธุรกิจระหว่างประเทศ

อาจมีคนสงสัยเป็นอย่างยิ่งว่า ทำไมประเทศต่าง ๆ จึงต้องมีการไปผลิตหรือมีการขยายไปผลิตในประเทศอื่น การทำอย่างนี้ก็เพื่อขยายกิจการไปต่างประเทศ เพื่อเพิ่มกำไรและลดต้นทุนของบริษัท การโยกย้ายหรือเคลื่อนย้ายทรัพยากรการผลิตต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นบุคลากร เครื่องจักร วัตถุดิบ ซึ่งก็ถือได้ว่าเป็นตัวแปรสำคัญ แต่องค์ประกอบที่สำคัญอีกประการหนึ่ง และจัดว่าเป็นเครื่องมือสำคัญยิ่งของการดำเนินธุรกิจก็คือ การจัดตั้งบริษัทหรือองค์กรที่จะดำเนินธุรกิจข้ามชานอกจากนี้ก็ยังมียุทธศาสตร์ที่สำคัญด้วยอีกหลายประการ เช่น ความแตกต่างทางพื้นฐานทางเศรษฐกิจ

บทบาทและอิทธิพลของรัฐบาลและบริษัทข้ามชาติที่รวมตัวกันในรูปแบบต่าง ๆ เช่น สมาคม และ สันนิบาตฯ ทำให้เกิดการใช้ทรัพยากรชนิดใดชนิดหนึ่ง หรือใช้เป็นอำนาจการต่อรองไม่ว่าจะเป็น การต่อรองเรื่องกำลังการผลิต ราคา เป็นต้น

ความแตกต่างทางเศรษฐกิจ (Economic Differences) ความแตกต่างทางเศรษฐกิจ จะไม่รวมถึงขอบข่ายของความคิด ที่เกี่ยวกับการโยกย้ายทรัพยากร ซึ่งมีความสัมพันธ์กับธุรกิจ ระหว่างประเทศ เหตุผลของทฤษฎีการค้าโดยเน้นแรงกดดันทางเศรษฐกิจพื้นฐาน ที่บีบบังคับให้ เคลื่อนย้ายทรัพยากรจากแต่ละประเทศซึ่งมีจำนวนมาก กับหน้าที่ของอุปสงค์ และโครงสร้าง อุปทาน-อุปสงค์ ที่มีต่อทรัพยากรทั้งสองประเทศและประเทศอื่น ๆ

นโยบายของรัฐบาล (Governmental Policy) รัฐบาลมีบทบาทสำคัญในกระบวนการ โยกย้ายทรัพยากร เพราะรัฐบาลเป็นผู้ที่สามารถแก้ไข หรือเปลี่ยนแปลงการไหลหรือเคลื่อนย้าย ของทรัพยากร โดยการกำหนดนโยบายต่าง ๆ เพื่อให้สำเร็จตามวัตถุประสงค์ตามที่บริษัทตั้งเอาไว้ นโยบายทางด้านนโยบายอัตราแลกเปลี่ยน มีผลกระทบต่อกระเทือนต่อการนำเข้าและไหลออก ของทรัพยากรต่าง ๆ เช่น การไหลเข้า-ไหลออก ของสกุลเงินตราต่าง ๆ อัตราการนำเข้าและ การส่งออกของวัตถุดิบสำหรับกระบวนการผลิต โดยเฉพาะนโยบายของรัฐ สามารถที่จะส่งผล กระทบต่อราคาสินค้าภายในประเทศ และนอกประเทศก็ได้

วัตถุประสงค์ในการลงทุนของบริษัทข้ามชาติ

วัตถุประสงค์ในการลงทุนของบริษัทข้ามชาติ คือ จะให้ผลตอบแทนที่ได้จากการลงทุน ในอัตราที่สูงกว่าผลตอบแทนจากการลงทุนที่ได้จากการลงทุนในประเทศของตนเอง นอกจากนี้ บริษัทข้ามชาติเหล่านี้ยังได้รับ แรงกดดันจากการแข่งขันภายในประเทศ หรือสภาวะตลาดใน ประเทศอิมพอร์ต สำหรับการลงทุนจากต่างประเทศของบริษัทข้ามชาติในประเทศไทย ส่วนมากจะ เป็นการลงทุนของบริษัทญี่ปุ่น (เอ็มเอ็มซี ซูมิโมโต) เป็นส่วนใหญ่ หรือไม่ก็เป็นบริษัทข้ามชาติของ ประเทศสหรัฐอเมริกา (เช่น พรอคเตอร์แอนด์แกมเบล ยูนิแคล เป็นต้น) และสำหรับวัตถุประสงค์ ในด้านอื่น ๆ คือ เพื่อเพิ่มกำไรให้แก่ผู้ลงทุน เพื่อรักษาแหล่งวัตถุดิบราคาถูก เพื่อชักนำให้มี การส่งออกสำหรับสินค้าประเภททุนและสินค้าสำเร็จรูป เพื่อทดแทนการนำเข้าเนื่องจากการห้าม นำเข้าของประเทศเจ้าบ้าน และเพื่อรักษาตลาดในต่างประเทศสำหรับสินค้าส่งออกที่เคยผลิตเพื่อ จำหน่ายอยู่แล้ว การลงทุนในประเทศที่ด้อยพัฒนาส่วนใหญ่จะหวังผลทางอ้อมมากกว่า สำหรับ แนวโน้มการลงทุนในต่างประเทศของบริษัทข้ามชาติส่วนใหญ่ จะให้ความสนใจในประเทศไทย มาก เพราะประเทศไทยมีพื้นที่กว้างไม่แออัดมากนัก ถึงแม้จะมีปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมจาก โรงงานอุตสาหกรรม แต่ก็ไม่สร้างความลำบากใจในการตัดสินใจเลือกมาลงทุนในประเทศไทย

ข้อวิจารณ์ที่บริษัทข้ามชาติมาลงทุนในประเทศไทย คือ ให้ประโยชน์ทางด้านกำลังคนและทรัพยากรของประเทศเจ้าบ้าน มีความขัดแย้งในการประสานนโยบายของประเทศเจ้าบ้าน บริษัทข้ามชาติมักไปตัดสินใจหรือรวบรวมปัญหาไปที่บริษัทใหญ่ในประเทศของตนเอง และมักจะไม่นสนใจต่อกฎหมายและประเพณีของประเทศที่ตนเองไปลงทุน

ปัญหาการดำเนินงานของบริษัทธุรกิจข้ามชาติมี 2 ประเภท คือ

1. ความขัดแย้งภายในประเทศ

ผู้ถือหุ้นต้องการให้บริษัทเพิ่มยอดขาย และเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตเพิ่มเติม เพื่อเพิ่มผลกำไร ซึ่งจะทำให้เขาได้รับเงินปันผลเพิ่มขึ้น ส่วนพนักงานของบริษัท ต้องการการเพิ่มเงินเดือนจากบริษัทและสวัสดิการต่าง ๆ ที่ดีต่อตัวพนักงานเอง และส่วนของผู้บริโภคก็ต้องการสินค้าที่มีราคาถูกแต่มีคุณภาพที่สุด และต้องการให้รัฐบาลหันไปเก็บภาษีจากบริษัทให้มากกว่าการเก็บจากผู้บริโภค

2. ความขัดแย้งระหว่างประเทศ

บริษัทต่างชาติจะต้องขจัด หรือลดความขัดแย้งระหว่างประเทศออกไปให้ได้ เพื่อจะได้ประสานนโยบายหลักของบริษัทให้สำเร็จโดยเร็วที่สุด ส่วนบริษัทมักหวังผลกำไรหรือความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด หรือเพื่อให้ลูกค้าต้องการสินค้าหรือบริการของบริษัทตนมากกว่าบริษัทคู่แข่งในประเทศที่ตนเองมาลงทุน นอกจากนี้ก็อาจมีความขัดแย้งในเรื่องของกฎหมายการลงทุนระหว่างประเทศ ซึ่งมักจะถูกยกขึ้นมาเป็นประเด็นบ่อยครั้ง ยกตัวอย่างเช่น บริษัทข้ามชาติจากประเทศสหรัฐอเมริกาต้องการเข้ามาลงทุนในประเทศไทย ในการดำเนินการจัดตั้งบริษัทหรือการดำเนินธุรกิจนั้น บริษัทข้ามชาติอาจพบว่า กฎหมายของประเทศมีความแตกต่างจากกฎหมายของอเมริกาค่อนข้างมาก ความแตกต่างดังกล่าวสามารถนำมาซึ่งความขัดแย้งในการดำเนินธุรกิจได้

จากสภาพสังคมและวัฒนธรรมที่แตกต่างกันของแต่ละประเทศรวมถึงทรัพยากรต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิต มีผลต่อนโยบายทางด้านเศรษฐกิจของแต่ละประเทศ และความไม่พอดีของแต่ละประเทศจึงทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนและเกิดการค้าระหว่างประเทศขึ้น ดังนั้นแต่ละประเทศจึงต้องเลือกทฤษฎีต่าง ๆ เพื่อนำมาประยุกต์ใช้ให้เข้ากับสภาพเศรษฐกิจของแต่ละประเทศ

1. ทฤษฎีบำรุงเศรษฐกิจของชาติ (Mercantilism)

ในทวีปยุโรปช่วงยุค Feudal เป็นยุคเศรษฐกิจอิสระ ซึ่งแต่ละประเทศไม่สนใจที่จะค้าขายกับประเทศอื่น เพราะใช้ระบบพึ่งพาอาศัยตนเองโดยพยายามใช้ทรัพยากรการผลิตของตนเอง ในการแสวงหาทุกสิ่งทุกอย่างมาอุปโภคบริโภค เพื่อสนองความต้องการพื้นฐานของคน

ภายในขอบเขตของประเทศนั้น แต่ในความเป็นจริงย่อมเป็นการยากที่แต่ละคนจะสามารถผลิตทุกสิ่งทุกอย่างที่ตนต้องการ ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของการค้าอันมีพ่อค้าคนกลางคอยทำหน้าที่ซื้อขายและเปลี่ยนสิ่งของต่าง ๆ หลังจากนั้น ยุค Feudal ก็เริ่มเสื่อมลง ในขณะที่การค้าขายได้ขยายแควดวงออกไปจนถึงระดับการค้าระหว่างประเทศ

ต่อมาในช่วงปี ค.ศ. 1500 ได้มีกระแสการล่าอาณานิคมของประเทศมหาอำนาจในยุโรป เช่น อังกฤษ ฝรั่งเศส สเปน เพื่อแสวงหาทรัพยากรจากประเทศรามาเสริมความมั่งคั่งแก่ตนเอง ซึ่งเราเรียกยุคนั้นว่ายุค Mercantilism ซึ่งมีจุดประสงค์หลักในการบำรุงเศรษฐกิจของชาติและรัฐบาล ด้วยวิธีการสะสมโลหะที่มีค่า เช่น ทองคำ ซึ่งได้มาโดยใช้ค่าใช้จ่ายให้น้อยที่สุด คือ การยึดหรือบังคับเอาจากประเทศอาณานิคม ดังนั้นประเทศใดมีอาณานิคมมากย่อมมีความมั่งคั่งมากขึ้น

ในด้านการค้าระหว่างประเทศในยุค Mercantilism แต่ละประเทศจะพยายามสะสมความมั่งคั่งในรูปของโลหะที่มีค่า ซึ่งจะมีการส่งออกเป็นมูลค่าสูงกว่าการนำเข้า เพราะการส่งออกสินค้าจะเป็นวิถีทางที่จะทำให้ได้ทองคำเข้ามาสู่ประเทศ แต่การนำเข้าสินค้าจะทำให้ทองคำไหลออกนอกประเทศ ดังนั้นจึงมีการเก็บภาษีนำเข้า กำหนดพิกัดอัตราศุลกากรนำเข้า ประเทศมหาอำนาจจะกอบโกยทรัพยากรมาจากประเทศที่ตกเป็นอาณานิคม เพื่อไม่ต้องนำเข้าสินค้าเหล่านี้ ส่วนประเทศอาณานิคมจะส่งวัตถุดิบที่ราคาถูก แต่กลับต้องนำเข้าสินค้านำราคาแพง จึงนับว่าทฤษฎี Mercantilism เกิดขึ้นเพื่อเอื้อต่อการล่าอาณานิคมโดยแสวงหาผลประโยชน์จากประเทศที่อ่อนแอกว่า

ยุค Mercantilism เสื่อมลงในปี ค.ศ. 1800 ซึ่งเกิดการปฏิวัติอุตสาหกรรมขึ้น และการแสวงหาผลประโยชน์จากประเทศอาณานิคมเริ่มน้อยลง และจากทฤษฎีนี้แนวคิดที่ว่า การได้เปรียบดุลการค้า (Unfavorable Balance of Trade) เป็นสิ่งที่ประเทศต่าง ๆ ไม่พึงปรารถนาในปัจจุบันนี้ ยังมีบางประเทศที่ยังคงดำเนินแนวคิดนี้อยู่ เช่น ประเทศไต้หวัน จึงเรียกกันว่าเป็นพวก Neomercantilism ซึ่งต้องการจะได้เปรียบดุลการค้าเพื่อวัตถุประสงค์ทางสังคมหรือการเมือง จึงสะสมเงินทุนสำรองระหว่างประเทศและทองคำไว้เป็นจำนวนมาก โดยพยายามสนับสนุนการส่งออกและจำกัดการนำเข้า

2. ทฤษฎีการได้เปรียบสมบูรณ์ (Absolute Advantage)

จากทฤษฎี Mercantilism ยังไม่มีคำตอบที่ชัดเจนว่า ทำไมแต่ละประเทศต้องการทำการค้าระหว่างประเทศ เนื่องจากสามารถบังคับเอาทรัพยากรจากอาณานิคมได้เลย โดยไม่มีการแลกเปลี่ยน ต่อมาในปี ค.ศ. 1776 Adam Smith ซึ่งได้รับการขนานนามว่าบิดาแห่ง

เศรษฐศาสตร์ได้เขียนหนังสือชื่อ The Wealth of Nations ซึ่งได้กล่าวถึงแรงจูงใจและประโยชน์ของการค้า และยังได้อธิบายอีกว่า ทำไมบางประเทศมีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและร่ำรวยมากกว่าประเทศอื่น โดยแยกวิเคราะห์เป็น 2 ประเด็นหลัก ๆ คือ

Absolute Advantage ซึ่งได้กล่าวว่า ถ้าประเทศใดมีความได้เปรียบในการผลิตสินค้าใดสินค้าหนึ่งอย่างมีประสิทธิภาพเหนือประเทศอื่น ก็ควรให้ประเทศนั้นผลิตสินค้าแล้วส่งไปค้าขายแลกเปลี่ยนกับประเทศอื่น เพื่อให้เกิดผลลัพธ์ของประสิทธิภาพรวมสูงสุดของโลก ดังนั้นแต่ละประเทศควรผลิตสินค้าที่ตนเองมีความชำนาญที่สุด มีคุณภาพดีที่สุดและต้นทุนต่ำที่สุด

ส่วน Division of Labour ได้เข้ามาเสริมทฤษฎี Absolute Advantage โดยกล่าวว่า แต่ละประเทศควรใช้ทรัพยากรของตนให้กับสินค้าที่สามารถผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพที่สุด จนเกิดความได้เปรียบในการแข่งขันกับผู้อื่น ความเชี่ยวชาญเฉพาะที่เกิดขึ้นมีสาเหตุมาจาก

1. แรงงานเกิดความชำนาญงาน โดยทำงานนั้นซ้ำ ๆ อยู่เป็นประจำ
2. แรงงานไม่เสียเวลาในการเปลี่ยนงานจากงานหนึ่งไปทำอีกงานหนึ่ง
3. การผลิตอย่างต่อเนื่องยาวนาน จะเป็นแรงจูงใจให้เกิดการพัฒนาหาวิธีการ

ทำงานที่มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

ความเชี่ยวชาญเฉพาะของแต่ละประเทศ จะก่อให้เกิดความได้เปรียบ (Advantage) 2 ประเภท คือ

1. ความได้เปรียบตามธรรมชาติ (Natural Advantage) เป็นประโยชน์ที่เกิดจากสภาพภูมิอากาศ ทรัพยากรธรรมชาติหรือแรงงานที่มีอยู่อย่างล้นเหลือ อย่างไรก็ตามการได้เปรียบตามธรรมชาตินี้ ไม่มีประเทศใดสามารถมีทรัพยากรทุกอย่างครบถ้วนจนไม่ต้องซื้อหาจากผู้อื่น ประเทศใดมีทรัพยากรเหลือล้นก็จะส่งออกไปขายให้แก่ประเทศที่ขาดแคลน นอกจากนั้นการแปรรูปทรัพยากรที่มีอยู่ในลักษณะที่เกิดมูลค่าเพิ่ม ก็จะช่วยให้เกิดความได้เปรียบมากยิ่งขึ้น และลดต้นทุนการขนส่งให้มีสัดส่วนต่อต้นทุนสินค้าน้อยลง

2. ความได้เปรียบจากการเรียนรู้ (Acquired Advantage) เป็นประโยชน์ที่เกิดจากการประดิษฐ์ ดัดแปลง พัฒนา โดยใช้เทคโนโลยีและความชำนาญ ซึ่งในปัจจุบันนี้ความได้เปรียบจากการเรียนรู้จะมีประโยชน์มากกว่าความได้เปรียบตามธรรมชาติ จะเห็นได้จากมูลค่าสินค้าอุตสาหกรรมจะสูงกว่าสินค้าเกษตรกรรม ความได้เปรียบจากการเรียนรู้ไม่จำเป็นต้องพึ่งพาความได้เปรียบตามธรรมชาติ เช่น สิงคโปร์ ญี่ปุ่น เป็นต้น

นอกจากนั้นทฤษฎี Absolute Advantage ยังกล่าวถึงขนาดของประเทศซึ่งมีผลต่อชนิด และปริมาณของสินค้าที่จะทำการค้าขายกันขนาดของประเทศที่แตกต่างกันจะมีผลต่อบัจจัย ดังต่อไปนี้

1. ความหลากหลายของทรัพยากร ประเทศใหญ่ ๆ (เช่น จีน อินเดีย) มักมีทรัพยากรหลายชนิด จนแทบจะสามารถพึ่งพาตนเองได้ทั้งหมด หรือถ้าจะนำเข้านำเข้าเพียงเล็กน้อยเท่านั้น อย่างไรก็ตาม ประเทศต่าง ๆ เหล่านี้ก็ไม่สามารถส่งออกสินค้าได้มาก เพราะต้องนำทรัพยากรมาใช้เองภายในประเทศเป็นส่วนใหญ่

2. ค่าขนส่ง ประเทศใหญ่และประเทศเล็กได้รับผลกระทบจากค่าขนส่งแตกต่างกัน โดยค่าขนส่งจะผันแปรตามระยะทาง ขนาดของเศรษฐกิจ ขนาดของประเทศไม่ได้บ่งบอกถึงความมั่งคั่งเสมอไป ความร่ำรวยจะวัดจากขนาดของเศรษฐกิจและรายได้ประชาชาติต่อคน จึงควรผลิตให้ได้มากอย่างต่อเนื่องด้วยเทคโนโลยีที่ก้าวหน้า เพื่อให้เพียงพอต่อการอุปโภคบริโภคภายในประเทศและทำการส่งออกด้วย

3. ทฤษฎีการได้เปรียบในเชิงการแข่งขันระหว่างประเทศ (Competitive Advantage of Nations)

ก่อนที่จะกล่าวถึงทฤษฎีความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน ต้องย้อนกลับมาทำความเข้าใจทฤษฎีการค้าที่เกิดขึ้นในปี 1980 ซึ่งในช่วงนั้นมีการค้าสากลระดับโลกมากมาย ที่ไม่สามารถอธิบายได้ด้วยทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศใด ๆ ได้ นอกจากนั้น การขาดดุลการค้าอย่างมหาศาลของสหรัฐฯจนแทบจะเรียกได้ว่า “ความล้มละลายของทฤษฎีการค้า” เพราะสหรัฐฯ เป็นประเทศซึ่งดำเนินการค้าและธุรกิจระหว่างประเทศมาตามแบบแผนทฤษฎีที่ถูกต้องทุกประการแต่ไม่ประสบความสำเร็จเลย ดังนั้นจึงมีการศึกษาถึงทฤษฎีการค้าใหม่ เพื่อที่จะใช้เป็นหลักเกณฑ์ในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศต่อไป ซึ่งทฤษฎีการค้าใหม่นี้แบ่งเป็น 2 ส่วนใหญ่ ๆ คือ

1. ทฤษฎีขนาดการผลิตที่ประหยัดและการแข่งขันที่ไม่สมบูรณ์ (Economies of Scale and Imperfect Competition) เขียนขึ้นโดย Paul Krugman ว่าด้วยต้นทุนการผลิตของสินค้าซึ่งมีผลต่อราคาและการค้าระหว่างประเทศ Krugman ได้จำแนกการวิเคราะห์ออกเป็นลักษณะของ Micro และ Macro ดังนี้

1.1 ขนาดการผลิตที่ประหยัดภายใน (Internal Economies of Scale) เมื่อธุรกิจเอกชนมีขนาดใหญ่จะสามารถผลิตสินค้าเป็นจำนวนมาก ซึ่งจะเฉลี่ยให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยลดลง และเกิดการผลิตที่ประหยัด ส่งผลให้สามารถผูกขาดตลาดได้ด้วยการตัดราคาคู่แข่งรายอื่น ๆ ได้ทั้งหมด จึงเกิดสภาวะตลาดไม่สมบูรณ์ (Imperfect Market) ทั้งภายในและระหว่าง

ประเทศ ธุรกิจผู้ผูกขาดตลาดจะเป็นผู้กำหนดราคาไปโดยปริยาย สภาพตลาดไม่สมบูรณ์ที่เกิดขึ้น จะคล้ายกับทฤษฎีความได้เปรียบเพื่อเปรียบเทียบ ซึ่งผู้ใดผลิตสินค้าได้มีประสิทธิภาพกว่าก็ควรจะเป็นผู้ผลิตและส่งออก

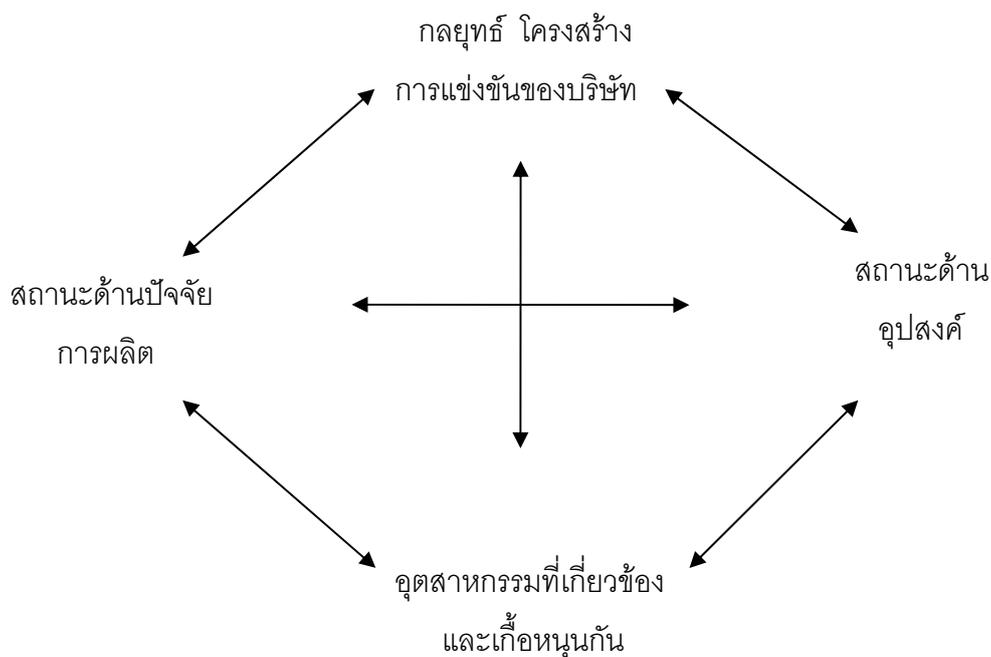
1.2 ขนาดการผลิตที่ประหยัดภายนอก (External Economies of Scale) เมื่อต้นทุนการผลิตต่อหน่วยขึ้นอยู่กับขนาดของอุตสาหกรรมโดยรวม ซึ่งประกอบด้วยธุรกิจเอกชนจำนวนมากอยู่ด้วยกัน ถ้าประเทศใดมีขนาดของอุตสาหกรรมโดยรวมที่ใหญ่กว่า จะมีต้นทุนการผลิตต่อหน่วยต่ำกว่าประเทศที่มีขนาดของอุตสาหกรรมโดยรวมเล็กกว่า ก่อให้เกิดขนาดการผลิตที่ประหยัดภายนอก เนื่องจากเป็นผลรวมของทุกธุรกิจเอกชนในอุตสาหกรรมนั้น ไม่ใช่เกิดจากธุรกิจขนาดใหญ่แต่เพียงแห่งเดียว

ขนาดการผลิตที่ประหยัดภายนอก จะไม่ก่อให้เกิดตลาดไม่สมบูรณ์ แต่จะทำให้อุตสาหกรรมดำรงความโดดเด่นในแนวทางของตนเองอยู่ได้ และนี่คือเหตุผลที่อธิบายได้ว่า ทำไมแต่ละอุตสาหกรรมจึงไม่ย้ายฐานการผลิตของตนไปยังประเทศที่ก่อให้เกิดต้นทุนต่ำสุดเสมอไป

2. ทฤษฎีความได้เปรียบเชิงการแข่งขันระหว่างชาติ (Competitive Advantage of Nations) แต่ละประเทศต่างมีลักษณะของธรรมชาติ เช่น ภูมิอากาศ ความสามารถในการคิดสร้างสรรค์แตกต่างกันไป ซึ่งก่อให้เกิดการค้าระหว่างประเทศและการแข่งขันในตลาดโลก ดังนั้น Michael Porter จึงแสดงให้เห็นว่า การดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศไม่ได้บังเกิดขึ้นเพียงแค่พิจารณาในระดับผลิตภัณฑ์หรืออุตสาหกรรมเท่านั้น แต่ผู้ที่ดำเนินธุรกิจอย่างแท้จริงคือธุรกิจเอกชน ดังนั้นการค้าระหว่างประเทศจึงเป็นการมองภาพรวมตั้งแต่ระดับประเทศ ระดับรัฐบาล และระดับธุรกิจเอกชน ที่จะค้นหาความได้เปรียบเชิงการแข่งขันของตนที่มีเหนือผู้อื่นและตัดสินใจทำธุรกิจระหว่างประเทศ ซึ่งจะให้ประโยชน์แก่ตนเองมากกว่าการดำเนินธุรกิจภายในประเทศเท่านั้น

ความได้เปรียบเชิงการแข่งขันของบริษัท ในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ ขึ้นอยู่กับสถานะของบริษัทในด้านต่าง ๆ และความสัมพันธ์ระหว่างแต่ละสถานะเหล่านั้น ดังรูปภาพ

ภาพที่ 2.1
ปัจจัยกำหนดความได้เปรียบเชิงการแข่งขันในการดำเนินธุรกิจ
ระหว่างประเทศ (Porter Diamond)



ที่มา: John D. Daniels and Lee, H. Radebaugh (1998, p. 219 อ้างถึงใน อัจฉริยา
ชาญเชิงรบ, 2544, น. 29)

ปัจจัยที่กำหนดความได้เปรียบในเชิงการแข่งขันทั้ง 4 ด้าน ซึ่งได้รับการอ้างอิงในทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศอื่น ๆ ด้วย แต่ความสัมพันธ์ระหว่างกัน จะสามารถอธิบายการเกิดขึ้นของธุรกิจระหว่างประเทศได้ดังนี้

1. ด้านปัจจัยการผลิต (Factor Conditions) ปัจจัยการผลิตที่มีความสำคัญโดดเด่นมากที่สุดคือ ความสามารถในการสร้างสรรค์ ยกระดับและขยายเพิ่มปัจจัยการผลิตที่ตนมีอยู่ให้ก้าวพัฒนาต่อไป เพื่อทำการผลิตสินค้าที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ปัจจัยการผลิตที่โดดเด่นได้แก่ แรงงานชำนาญงาน เงินทุน เทคโนโลยี เป็นต้น

2. ด้านอุปสงค์ (Demand Conditions) เป็นความสามารถที่จะแข่งขันและประสบความสำเร็จในตลาดภายในประเทศ ถ้าธุรกิจสามารถทำกำไรได้ดี และเป็นผู้ครอบครอง

ส่วนแบ่งตลาดรายใหญ่ และมีความมั่นคงในประเทศแม่ ก็จะเป็นทุนให้เกิดความเชื่อมั่น และมีโอกาสประสบความสำเร็จในตลาดต่างประเทศสูง

3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและเกื้อหนุนกัน (Related and Supporting Industries) ธุรกิจใดที่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ขาย ผู้จัดส่ง วัตถุดิบ หรือบริษัทขนส่งที่ให้ประโยชน์ด้านต้นทุนค่าขนส่ง และธุรกิจอื่น ๆ ที่ต้องประสานงานกัน เพื่อความสำเร็จในลักษณะเป็นเครือข่ายที่แน่นแฟ้น จะทำให้องค์กรได้เปรียบในการแข่งขัน และสามารถดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศได้ดี

4. กลยุทธ์โครงสร้างและการแข่งขันของธุรกิจ (Firm Strategy, Structure and Rivalry) เป็นลักษณะเด่นของธุรกิจที่จะสร้างสรรค์และดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยจะขึ้นอยู่กับความเหมาะสม และความยืดหยุ่นของแต่ละองค์การ ที่มีต่อธุรกิจประเภทนั่นเอง

แต่ Porter Diamond มีข้อจำกัดหลายประการที่ทฤษฎีแสดงให้เห็นว่ามีความขัดแย้งกับความเป็นจริง เช่น บางธุรกิจไม่มีปัจจัยกำหนดความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน แต่ก็ยังมีโอกาสในการดำเนินธุรกิจ ไม่มีปัจจัยกำหนดความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน แต่ก็ยังมีโอกาสในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศอยู่มาก ปัจจัยกำหนดความได้เปรียบอาจเปลี่ยนแปลงไปตามกาลเวลา อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและเกื้อกูลไม่ได้จำกัดอยู่เพียงในประเทศ บริษัทจะต้องสามารถเผชิญสภาวะการแข่งขันระดับนานาชาติได้

ทฤษฎี Competitive Advantage นี้ ได้แบ่งแยกสถานะด้านปัจจัยการผลิตเป็นผลกระทบด้านต้นทุน และปัจจัยกำหนดความได้เปรียบเชิงการแข่งขันอีกสามประการ เป็นแรงผลักดันให้บริษัทดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ ทฤษฎีนี้ได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายในคริสต์ศตวรรษที่ 21 และใช้เป็นแนวทางการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศของชาติต่าง ๆ มาจนทุกวันนี้

แนวคิดด้านการประกอบอาชีพอิสระ

ความหมายของ อาชีพอิสระ

เสริมศักดิ์ วศาลภรณ์ (2535, น. 9 อ้างถึงใน รังสิมา วิวัฒน์วงศ์วนา, 2545, น. 13) ได้นิยามว่า อาชีพอิสระ หมายถึงอาชีพที่สามารถดำเนินการเองได้โดยลงทุนน้อย ใช้ความคิดกำลังกายค่อนข้างมาก เน้นการพึ่งตนเอง คำว่าอาชีพอิสระมีความหมายคล้ายกันกับอาชีพ

ส่วนตัว ธุรกิจขนาดย่อม การประกอบการขนาดย่อม ซึ่งบุคคลที่เป็นเจ้าของทำการประกอบอาชีพเองโดยไม่มีนายจ้าง แต่เป็นนายของตนเองเป็นเจ้าของกิจการและจะต้องปฏิบัติงานเอง อาจมีผู้ช่วยปฏิบัติงานด้วยก็ได้

ยุพิน ประจวบเหมาะ (2531, น. 8 อ้างถึงใน รังสิมา วิวัฒน์วงศ์วนา, 2545, น. 13) ได้นิยามว่า อาชีพอิสระ หมายถึง อาชีพส่วนตัวทั้งในภาคเศรษฐกิจที่เป็นระบบ (Formal sector) และภาคเศรษฐกิจที่ไม่เป็นระบบ (Informal sector) เจ้าของกิจการเป็นผู้ประกอบการเองทั้งหมดหรือบางส่วนก็ได้ โดยรับค่าจ้างในรูปของกำไร ไม่ใช่เงินเดือน มีเจ้าของกิจการที่เป็นลูกจ้างไม่รับเงินเดือนจากนายจ้าง แต่ได้รับค่าตอบแทนจากลูกค้า และเจ้าของกิจการเป็นผู้ลงมือทำเองในฐานะผู้ปฏิบัติงาน

อำนาจ แสงโนรี, รังสรรค์ โนชัย และ กุลกัญญา ณ ป้อมเพชร์ (2535 อ้างถึงใน รังสิมา วิวัฒน์วงศ์วนา, 2545, น. 13) ได้นิยามว่า อาชีพอิสระ หมายถึง ธุรกิจมีอิสระ มีเอกชนเป็นเจ้าของ ดำเนินการโดยเจ้าของเอง ไม่เป็นเครื่องมือของธุรกิจใด และไม่ตกอยู่ภายใต้อิทธิพลของบุคคลอื่นหรือธุรกิจอื่น

สุนิสา บิลสมัท (2543, น. 24 อ้างถึงใน รังสิมา วิวัฒน์วงศ์วนา, 2545, น. 13) ได้สรุปภาพรวมของอาชีพอิสระไว้ว่า คือการที่บุคคลมีอิสรภาพทางความคิดและสติปัญญาใช้ความสามารถและทรัพยากรส่วนบุคคลมาสร้างงานให้ตนเองได้โดยไม่ต้องพึ่งพาการจ้างงานที่เป็นระบบ เนื่องจากใช้ทุนน้อยสามารถเป็นนายตนเองและอยู่ได้ด้วยตนเองตลอดจนพึ่งพาตนเอง (Self reliance)

จากนิยามต่าง ๆ ที่ได้รวบรวมมาข้างต้นสรุปได้ว่า อาชีพอิสระ หมายถึง อาชีพที่สามารถดำเนินการเองได้ เป็นอิทธิพลของบุคคลอื่น ใช้ความสามารถและทรัพยากรส่วนบุคคลมาสร้างงานให้ตนเอง เน้นการพึ่งตนเองและอยู่ได้ด้วยตนเอง โดยมีรายได้จากการขายของให้แก่ลูกค้าและกำไรที่ได้จากการประกอบอาชีพ

ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับเรื่องผู้ค้าหาบเร่แผงลอย

ปณิธิ สุขสมบูรณ์ (2545) หาบเร่ แผงลอย เป็นอาชีพหนึ่งที่เติบโตและขยายตัวขึ้นอย่างรวดเร็วในสังคมเมือง ดังที่เรามักพบเห็นผู้ค้าหาบเร่ แผงลอย ทั้งที่เป็นแผงตั้งขายของ

รถเข็นหรือใส่หาบเร่ขายของหลากหลายชนิดอยู่ตามริมถนนทางเดินเท้าเกือบทั่วทุกแห่งใน กรุงเทพมหานคร ไม่ว่าจะเป็นย่านธุรกิจบริเวณที่มีผู้คนสัญจรไปมาเป็นจำนวนมากหรือแม้แต่ตรอกซอยเล็ก ๆ ก็ตาม และมีแนวโน้มว่าจำนวนผู้ค้าขายหาบเร่แผงลอยจะมีจำนวนสูงขึ้นเรื่อย ๆ ดังการศึกษาของคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (อ้างถึงใน Pawadee Tonguthai 1996, p. 225) ที่ประมาณการตั้งแต่ปี ค.ศ. 1994-2001 จำนวนแรงงานในภาคที่ไม่เป็นทางการในหน่วยย่อย (Subsector) บางหน่วยจะเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะภาคของการคมนาคมขนส่งและค้าขายหาบเร่ แผงลอย

การค้าขายหาบเร่แผงลอยนั้นเป็นการตั้งแผงขายหรือหาบเร่ไปตามทางเท้าหรือทางสาธารณะ ซึ่งบุคคลทั่ว ๆ ไป หรือเจ้าหน้าที่ของรัฐมักมองว่าก่อให้เกิดปัญหาต่าง ๆ เช่น กีดขวางทางสัญจรของผู้เดินทางเท้า เป็นส่วนหนึ่งของปัญหาการจราจรติดขัด ไม่สะอาด เป็นแหล่งของขยะและสิ่งปฏิกูลต่าง ๆ ก่อให้เกิดความไม่เป็นระเบียบ ทำลายทัศนียภาพของเมือง สะท้อนให้เห็นถึงความด้อยพัฒนา (Underdevelopment) ตรงข้ามกับลักษณะของความทันสมัย (Modernization) และที่สำคัญคือผิดกฎหมาย (จุลนพ นุชนารถ, 2540) แต่ในขณะเดียวกันคงปฏิเสธไม่ได้ว่าหาบเร่ แผงลอย ที่ดูเหมือนจะก่อให้เกิดปัญหาต่าง ๆ กับคนเมืองนั้น กลับเป็นอาชีพที่มีบทบาทสำคัญต่อการหล่อเลี้ยงชีวิตของคนเมือง ทั้งในแง่ที่เป็นแหล่งอาหาร เครื่องใช้ และแหล่งงาน การค้าขายหาบเร่ แผงลอยนี้ยังมีความสำคัญกับภาคเศรษฐกิจในระบบ (Formal sector) อีกด้วย จากผลการศึกษาของประชุม สุวัตติ และคณะ (อ้างถึงใน พรรรถทิพย์ เพชรมาก และ กณณิกา อังสุธนสมบัติ, 2533, น. 2) พบว่าอาชีพหาบเร่ แผงลอย มีบทบาทในการพยุงราคาสินค้าไม่ให้สูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ผลิตอาหารราคาถูกให้กับแรงงานในเมือง ช่วยกระจายสินค้าไปสู่ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางอย่างทั่วถึง ให้ความสะดวกแก่ประชาชนในการซื้อสินค้าที่จำเป็น ทำให้ผู้ยากจนมีการศึกษาต่ำ รวมถึงผู้ที่อพยพจากชนบทมาอยู่ในเมือง ทั้งแบบถาวรหรือในช่วงเวลาสั้น ๆ ตามฤดูกาล มีอาชีพ มีรายได้อันแจ่มใสรอบคร้ว จึงถือได้ว่าหาบเร่ แผงลอยเป็นฐานชีวิตที่สำคัญของคนจนจำนวนหนึ่งในเมือง

อาชีพหาบเร่ แผงลอย นั้นถูกจัดว่าเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจประเภทหนึ่ง ที่อยู่ในภาคเศรษฐกิจนอกระบบ (Informal sector) ซึ่งเป็นกิจกรรมที่จัดตั้งได้ง่าย เน้นการใช้งานเข้มข้น ดัดแปลงเทคโนโลยีง่าย ๆ มาใช้ แต่มักมีรายได้น้อยและเป็นงานที่ไม่ถาวร ในประเทศกำลังพัฒนานั้นมีสาขาเศรษฐกิจนอกระบบมากมายและมีความเชื่อมโยงโดยตรงกับธุรกิจขนาดใหญ่ในระบบ และกระบวนการการพัฒนาเป็นเมือง (Urbanization) ดังนั้นเศรษฐกิจนอกระบบจึงทำหน้าที่เสมือน ลิ้นนิรภัย (Safety valve) ซึ่งจะช่วยชลอและลดความกดดันต่อรัฐบาลในการที่จะต้อง

สร้างงานมารับรอง (ผาสุก พงษ์ไพจิตร, 2535, น. 36 และ นภัส ศิริสัมพันธ์, 2537, น. 11) ตลอดจนดูดซับแรงงานที่มีทักษะต่ำ แรงงานย้ายถิ่นจากชนบทเข้าสู่เมืองและที่สำคัญคือแรงงานสตรีด้วยโอกาส

นภัส ศิริสัมพันธ์ (2537); James T. Fawcett (1984) and Alison J. Murray (1992) แสดงทัศนะที่สอดคล้องกันว่าปัจจัยสำคัญที่ดึงดูดให้ผู้หญิงประกอบอาชีพหาบเร่ แผงลอย เนื่องจากเป็นอาชีพที่ง่ายต่อการเข้าสู่อาชีพ เป็นการค้าขายขนาดเล็ก ใช้แรงงานอย่างเข้มข้นอาศัยทุนและเทคโนโลยีต่ำ นอกจากนี้ยังมีความยืดหยุ่น และความหลากหลาย กล่าวคือการค้าขายหาบเร่ แผงลอยไม่ได้ทำให้ผู้หญิงมีรายได้เพียงอย่างเดียว แต่ลักษณะของกิจกรรมยังมีความยืดหยุ่น มีทางเลือกที่เอื้อต่อสภาพและการปรับตัวของผู้หญิง ผู้หญิงสามารถควบคุมและตัดสินใจได้ว่า จะลงทุนเท่าไร ค่าขาย ผลิตอะไร เมื่อไหร่ ที่ไหน และสามารถอาศัยปรับเปลี่ยนประเภทของสินค้าได้โดยอาศัยประสบการณ์ ความชำนาญที่มีอยู่เดิม ประกอบกับการปรับตัวใช้กลยุทธ์ความอยู่รอดต่าง ๆ (Survival strategies) รวมทั้งอาศัยเครือข่ายทางสังคมในรูปแบบและลักษณะต่าง ๆ เพื่อจัดการกับความไม่มั่นคงต่าง ๆ ที่ต้องเผชิญในการประกอบอาชีพ การใช้ชีวิตประจำวันในเมือง ตลอดจนการต่อสู้กับความยากจน

ในช่วงที่ประเทศไทยประสบกับวิกฤตทางเศรษฐกิจตั้งแต่ปลายปี พ.ศ. 2539 ธุรกิจบริษัท และโรงงานอุตสาหกรรมจำนวนมาก ต้องปิดกิจการหรือปลดคนงานออก ส่งผลต่อการจ้างงานแรงงานสตรี ผู้หญิงจำนวนมากที่ทำงานในโรงงานอุตสาหกรรมต้องตกงาน หรือถูกลดค่าแรง เห็นได้จากตัวเลขการเลิกจ้างจากสถานประกอบการ 1,649 แห่งในปี 2541 พบว่าคนงานหญิงถูกเลิกจ้างเป็นจำนวนถึง 29,106 คนและมากกว่าคนงานชาย (ปณิธิ สุขสมบุญ, 2545, น. 10-11) ดังนั้นอาชีพต่าง ๆ ในเศรษฐกิจนอกระบบโดยเฉพาะอาชีพหาบเร่ แผงลอยจึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของผู้หญิงเหล่านี้ ผาสุก พงษ์ไพจิตร (2535, น. 37) อธิบายไว้เช่นกันว่าในภาวะเศรษฐกิจถดถอย ธุรกิจในระบบจะมีการปลดคนงาน คนที่ถูกปลดบางส่วนจะเข้าไปอยู่ในธุรกิจนอกระบบ ธุรกิจนอกระบบจึงเป็นตัวช่วยรักษาให้ระบบทั้งหมดดำเนินต่อไปได้และมีความสัมพันธ์กับเศรษฐกิจในระบบ

อย่างไรก็ตามการที่ผู้หญิงที่ประกอบอาชีพหาบเร่ แผงลอย มีความสามารถในการหารายได้ให้กับครอบครัว ก็ไม่ได้เป็นเครื่องยืนยันว่าผู้หญิงจะมีสภาพการประกอบอาชีพการดำรงชีวิตที่ดีขึ้น ผู้หญิงเหล่านี้ยังคงต้องทำงานหนักและยาวนานในแต่ละวัน ใช้แรงงานมากแต่รายได้อาจลดลงเนื่องจากการแข่งขันของผู้ค้าขายหาบเร่ แผงลอย ที่มีจำนวนมากขึ้นและการขยายตัวของการค้าขายอาหารลักษณะ Fast foods หรือแบบ Franchise และอาจต้องประสบกับปัญหาสุขภาพอันเนื่องมาจากฝุ่น ควันพิษ รวมทั้งอาจเสี่ยงต่อการถูกจับกุมของเจ้าหน้าที่

เทศกิจ นอกจากนี้ยังต้องรับผิดชอบกับบทบาทที่ถูกคาดหวังจากสังคม เกี่ยวกับงานบ้านและความรับผิดชอบต่าง ๆ ภายในบ้าน แต่การประกอบอาชีพหาบเร่ แผงลอย ของผู้หญิงเหล่านี้มักถูกละเลย ไม่ค่อยได้รับความใส่ใจหรือตระหนักถึงมากนัก ไม่ถูกนับที่ถือว่าเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศ รวมถึงไม่ได้รับสวัสดิการ การปกป้อง การคุ้มครองจากหน่วยงานของรัฐ

ประชุม สาวัตถิ และคณะ (2523) ได้สำรวจหาข้อเท็จจริงที่เกี่ยวกับผู้มีอาชีพหาบเร่ แผงลอย ในกรุงเทพมหานคร ศึกษาแนวทางการกำหนดนโยบายแผนงานและการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ที่ทำหน้าที่จัดระเบียบหาบเร่แผงลอย โดยการศึกษารายชื่อจากเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องของสำรวจผู้มีอาชีพหาบเร่แผงลอย ผู้ใช้บริการ สัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ของกรุงเทพ ผลการศึกษาพบว่าในแง่เศรษฐกิจจะถือว่าผู้ค้าหาบเร่แผงลอยที่ทำการในเมือง ทำการค้าเล็ก ๆ น้อย ๆ เป็นตัวกลางเชื่อมแหล่งสินค้าในชนบทกับในเมือง เป็นผู้ที่แลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการ เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่เร่ร่อน และพิจารณาในลักษณะของกิจการแล้วเห็นได้ชัดว่า ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยประกอบกิจการขนาดเล็กทำให้ค่าใช้จ่ายด้านการลงทุนต่ำกว่าตามห้างร้าน ในด้านวัฒนธรรมพบว่าผู้หาบเร่แผงลอยเป็นพวกหาเช้ากินค่ำ มีรายได้น้อยขาดระเบียบก่อนความรำคาญแก่ผู้อื่นอาศัยที่สาธารณะเป็นที่หากินหรือทำการค้า โดยปัญหาเกี่ยวกับการกีดขวางทางสัญจรเป็นปัญหาหลักของหาบเร่แผงลอย และปัญหาของเป็นปัญหาสังคม

ถ้าผู้บริหารกรุงเทพมหานครมองหาบเร่แผงลอยในแง่เศรษฐกิจวัฒนธรรมแล้วก็จะผ่อนปรนทำการค้าได้สะดวก แต่ถ้าผู้บริหารยุคใดเข้มงวดดำเนินการตามกฎหมายแล้วก็จะแก้ไขปัญหาของหาบเร่แผงลอยโดยใช้กฎหมายเข้าบังคับอย่างเด็ดขาด ซึ่งเป็นที่ทราบกันดีว่าผู้ค้าหาบเร่แผงลอยใช้ที่สาธารณะมาประกอบการค้า การที่เจ้าหน้าที่เข้าจับกุมและภาพที่เกิดการยื้อแย่งจะพบเห็นเป็นประจำ

วิชัย รูปขำดี (2533) ศึกษาในเรื่อง “นโยบายการปรับปรุงหาบเร่ในเขตเมืองไทย” พบว่ารูปแบบนโยบายในการจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยของกทม. โดยผู้บริหารกรุงเทพมหานครที่ผ่านมามีจำนวน 10 ท่านตั้งแต่ปี พ.ศ. 2516 จนถึง พ.ศ. 2530 หรือตั้งแต่สมัยของนายชานาญ ยุวบูรณ์ จนถึงสมัยพลตรี จำลอง ศรีเมือง นโยบายดังกล่าวได้แบ่งออกเป็น 2 ช่วงชัดเจน

ช่วงแรก พิจารณาว่าผู้ค้าหาบเร่แผงลอย เป็นกลุ่มที่เป็นคนยากจน ในขณะเดียวกันผู้ซื้อสินค้าหาบเร่แผงลอยก็จะเป็นคนชั้นกลางถึงชั้นต่ำ จึงผ่อนปรนให้ทำการค้าตามที่ต่าง ๆ และพยายามที่จะจัดหาที่ทำการค้าให้ตลาดต่าง ๆ แต่ก็ไม่สามารถที่จะดำเนินการได้ เนื่องจากพื้นที่ที่จัดทำตลาด มีจำนวนน้อยไม่เพียงพอกับความต้องการของผู้ค้าและทำเลที่ตั้งผู้ค้าไม่ต้องการ เนื่องจากไม่มีผู้ไปซื้อสินค้า มาตรการดังกล่าวใช้มาจนถึงปลายสมัยของนายเชาว์วิศ สุตลภา

ข้อที่สอง เป็นนโยบายเน้นความเป็นระเบียบเรียบร้อยของบ้านเมือง โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของกฎระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ เป็นส่วนใหญ่ ซึ่งเจ้าหน้าที่บ้านเมืองกำหนดกฎเกณฑ์ขึ้นมาบังคับ ได้แก่ ผู้บริหารกรุงเทพมหานคร ตลอดจนเจ้าพนักงานจราจร ที่อนุญาตให้ผู้ค้าทำการค้าในที่สาธารณะ ถ้ามีการฝ่าฝืนก็จะถูกจับดำเนินคดีอย่างเคร่งครัด

กล่าวได้ว่านโยบายส่วนใหญ่ของหาบเร่แผงลอย ที่ผ่านมาในอดีตจะมีการกำหนดกฎข้อบังคับขึ้นมา ภายใต้ทิศทางของการประนีประนอมกันระหว่างข้อความคิดทั้งสองข้อที่แตกต่างกัน ผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครบางท่านใช้มาตรการทางด้านการประนีประนอมกันสูง เช่นการให้มีการรณรงค์รักษาความสะอาด ย้ายผู้ค้าไปสู่ที่ทำการค้าใหม่ เช่น ตลาด และจัดพื้นที่ให้ทำการค้าในที่สาธารณะเป็นการแก้ไขปัญหาในเรื่องกำหนดทำเลการค้าที่ผู้ค้ามักอ้างว่าไม่มีคนมาอุดหนุน ในที่ที่ทางการจัดให้บริเวณที่จัดจะทำการขีดเส้นกำหนดแนวให้ผู้ค้าตั้งวางและกำหนดแนวให้ประชาชนได้ใช้ทางเท้า เป็นการแก้ไขปัญหาได้ระยะหนึ่ง ผู้บริหารกรุงเทพมหานครบางท่านได้แก้ปัญหาโดยยึดหลักของกฎระเบียบเป็นหลัก จากการสำรวจของคณะกรรมการป้องกันอุบัติเหตุแห่งชาติ สำนักนายกรัฐมนตรีเมื่อปี พ.ศ. 2525 พบว่ามีจำนวนผู้ค้าร้อยละ 16 เท่านั้น เป็นผู้ค้าที่มีความยากจน แต่มีจำนวนถึงร้อยละ 84 จะเป็นผู้ค้าที่มีร้านของตนเองใกล้บริเวณทำเลของผู้ค้าเร่ และเพื่อความปลอดภัยของการจราจร ความเป็นระเบียบเรียบร้อยของบ้านเมือง คณะกรรมการดังกล่าวได้เสนอมาตรการต่อรัฐบาล คือ

1. ผู้มีหน้าที่รับผิดชอบจะต้องจับกุมผู้ค้าโดยเฉพาะผู้ที่มีร้านค้าอยู่แล้วและออกมาตั้งในที่สาธารณะอย่างเข้มงวด
2. กรุงเทพมหานครต้องจัดสถานที่ที่ทำการค้าใหม่ให้ใกล้กับที่ประกอบการค้าเดิมสำหรับผู้ยากจนและเชิญชวนประชาชนไปซื้อสินค้าในบริเวณที่กำหนดให้ใหม่นั้น
3. ประชาชนควรที่จะซื้อสินค้าเฉพาะบริเวณที่จัดให้ใหม่ ๆ โดยสื่อต่าง ๆ ร่วมมือให้การประชาสัมพันธ์ให้มาก ๆ

แต่มาตรการต่าง ๆ โดยเฉพาะ 2 ประเด็นหลังไม่สามารถนำมาปฏิบัติได้เนื่องจากมีข้อจำกัดมากมาย ทั้งเรื่องทำเลที่รองรับผู้ค้าให้เหมาะสมและใกล้ที่ทำการค้าเดิม รวมทั้งการให้ความร่วมมือของสื่อต่าง ๆ จะเป็นไปได้เฉพาะมาตรการจับ ปรับ เท่านั้นที่มีสถิติสูงมาก นอกจากมาตรการต่าง ๆ แล้วผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครที่ผ่านมามากมายท่านได้หามาตรการเสริมเพื่อแก้ปัญหา แต่การดำเนินการต่าง ๆ มักเป็นการทำเพียงระยะเวลาอันสั้นเท่านั้น

ศิริปัญญา ตุคะสมิท (2538) ศึกษาเรื่อง “การจัดการด้านการจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยของกรุงเทพมหานคร” ปัญหาและแนวทางแก้ไข โดยศึกษาถึงปัญหาที่เกิดขึ้นตอน

และเสนอแนะแนวทางในการแก้ไข โดยเน้นถึงวัตถุประสงค์ของนโยบาย การจัดระเบียบหาบเร่แผงลอย การดำเนินงานของเจ้าหน้าที่เทศกิจของสำนักงานเขต ซึ่งพบว่านโยบายของกรุงเทพมหานครมีความแจ่มชัดดีในด้านเนื้อหาสาระและวัตถุประสงค์ แต่การปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ในระดับต่าง ๆ จะต้องมีการตรวจและซักซ้อมการปฏิบัติงานทุกชั้นตอน และยังพบว่าประชาชนบางส่วนยังไม่เข้าใจถึงการดำเนินงานของเจ้าหน้าที่รวมทั้งยังพบว่า นักการเมืองท้องถิ่นเข้าแทรกแซงการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่เพื่อให้กระทำหรืองดเว้นกระทำการต่อพรรคพวกของตน

จุลนพ นุชนารถ (2540) ศึกษาเรื่อง “ทัศนคติของประชาชนต่อการจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยของกรุงเทพมหานคร และปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติ” ดังกล่าว โดยศึกษาจากประชาชนในเขตต่าง ๆ 14 เขต จำนวน 500 ราย พบว่าประชาชนกรุงเทพมหานครมีทัศนคติที่ค่อนข้างเห็นด้วยต่อการจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยของกรุงเทพมหานคร โดยพิจารณาการจัดระเบียบที่เน้นคุณค่า การรักษาความสะอาดและความเป็นระเบียบเรียบร้อย ความสะดวกสบายในการใช้บริการสินค้าประเภทหาบเร่แผงลอย การตระหนักถึงคุณค่าวัตถุประสงค์ของการจัดระเบียบหาบเร่แผงลอย เรียงลำดับโดยให้ผู้ค้า ประชาชน ตลอดจนองค์กรต่าง ๆ เข้ามามีส่วนร่วมในการจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยและยังคงมีความเห็นว่าผู้ค้าหาบเร่แผงลอยเป็นผู้ที่สร้างความเดือนร้อนในลักษณะกีดขวางทางสัญจร รวมถึงมีการสร้างแรงจูงใจให้ผู้ค้าที่ปฏิบัติอย่างเคร่งครัด

นฤมล วิศว์รุ่งโรจน์ (2540) ศึกษาเรื่อง “ทัศนคติ ความเชื่อ และค่านิยมของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยเกี่ยวกับปัญหาจราจรในเขตกรุงเทพมหานคร โดยเน้นศึกษาพฤติกรรมไม่ยอมรับผิดชอบต่อมาตรการแก้ไขปัญหาจราจร” พบว่า ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยที่รับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับมาตรการแก้ไขปัญหาจราจรน้อย ไม่พอใจต่อมาตรการแก้ไขปัญหาจราจร เชื่อว่าการปฏิบัติตามมาตรการแก้ปัญหาจราจรจะทำให้ตนเองไม่ได้รับความสะดวก เชื่อว่าการปฏิบัติตามมาตรการแก้ไขปัญหาจราจรจะไม่เกิดประโยชน์เพราะเจ้าหน้าที่รัฐบาลไม่จริงจังในการปฏิบัติงานและการมีค่านิยมรักความสะดวกสบาย มีแนวโน้มที่จะแสดงพฤติกรรมไม่ยอมรับผิดชอบต่อมาตรการแก้ไขปัญหาจราจร ในขณะที่พบว่าความสนใจปัญหาจราจร การมีค่านิยมอิสระเสรี และการขาดระเบียบวินัยของผู้ค้าหาบเร่แผงลอย ไม่มีผลต่อพฤติกรรมไม่ยอมรับผิดชอบต่อมาตรการแก้ไขปัญหาจราจร

วิชัยญา บำรุงชล (2541) ศึกษาเรื่อง “การมีส่วนร่วมช่วยสนับสนุนชุมชนเมืองของกิจกรรมทางเศรษฐกิจนอกระบบในเขตชั้นในของกรุงเทพมหานคร : กรณีศึกษา หาบเร่-แผงลอยในเขตปทุมวัน บางรัก ราชเทวี และพญาไท” พบว่าผู้ค้าหาบเร่-แผงลอยส่วนใหญ่จะเป็นเพศหญิง

มากกว่าเพศชาย บางส่วนเข้ามาประกอบอาชีพตั้งแต่อายุน้อย มีการศึกษาระดับประถม ครอบครัวยากและประกอบอาชีพค้าหาบเร่แผงลอยอย่างเดียวไม่มีอาชีพเสริม รายได้ค่อนข้างน้อย มีเงินออมน้อย ไม่สามารถขยายกิจการออกไปได้ ส่วนใหญ่อพยพมาจากชนบท พักอยู่ในหรือใกล้เคียงกับที่ทำการค้า เหตุที่มาทำการค้าเพราะการขาดความรู้ ยากจน ขาดการรับรองแหล่งงานในท้องถิ่นที่ทำอยู่ สินค้าที่ขายส่วนใหญ่เป็นอาหาร เครื่องดื่ม ของใช้ เจ้าของกิจการดำเนินงานเอง ส่วนใหญ่ตั้งประจำอยู่กับที่ มักไม่เสียค่าแผง แต่ก็มีเสียให้กับเจ้าหน้าที่เทศกิจ และมีการลักลอบขายในวันพุธ ปัญหาที่พบคือการถูกจับกุม มีความพึงพอใจกับที่ทำการค้าปัจจุบัน แต่ต้องการให้ปรับปรุงในเรื่องของการตั้งที่แน่นอน การจัดระเบียบการขาย การปรับปรุงสภาพพื้นที่ การอนุญาตให้ทำการค้าได้และมลภาวะ ปัญหาสำหรับผู้ให้บริการคือการกีดขวางการจราจร การตั้งวางสินค้าไม่เป็นระเบียบ ปัญหาความสกปรกของบริเวณที่ทำการค้า แต่ก็ยังมีความต้องการให้มีหาบเร่แผงลอยอยู่เพียงแต่ต้องการให้ปรับปรุงเรื่องดังกล่าว ในส่วนของเจ้าของบ้านหรือร้านค้าที่มีการตั้งวางแผงหน้าร้าน ก็ไม่ได้รู้สึกรังเกียจอะไรและคิดว่าการมีหาบเร่แผงลอยเป็นสิ่งดีดูดีให้คนเข้ามาซื้อหาสินค้ามากขึ้น การให้บริการกับผู้บริโภคทุกอาชีพทุกประเภท ทำให้เห็นว่าหาบเร่แผงลอยมีบทบาทในการกระจายสินค้า สำหรับผู้มีรายได้ต่ำและปานกลาง จึงเห็นได้ว่าผู้ค้าเป็นผู้ช่วยสนับสนุนระบบเศรษฐกิจของเมือง

ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับเรื่องการค้าปลีก

นิพนธ์ พัวพงศกร และคณะ (2545 อ้างถึงใน จีระศักดิ์ ชาติอารยะวดี, 2548, น. 10) ได้ทำการวิจัยเรื่อง “การค้าปลีกของไทย : ผลกระทบจากการแข่งขันของผู้ประกอบการค้าปลีกขนาดใหญ่จากต่างประเทศ” เป็นงานวิจัยที่เขียนขึ้นในช่วงที่มีห้างซูเปอร์สโตร์จากต่างชาติมีการขยายตัวอย่างรวดเร็วในพื้นที่ต่าง ๆ ของประเทศ จนเกิดกระแสต่อต้านจากผู้ค้ารายย่อยและผู้เสียผลประโยชน์อื่น ๆ ขึ้นในหลายพื้นที่โดยงานวิจัยดังกล่าวเป็นการศึกษาถึงผลกระทบทางเศรษฐกิจของการขยายตัวของธุรกิจซูเปอร์สโตร์ต่อกลุ่มที่ได้รับผลกระทบ ได้แก่ผู้บริโภค กลุ่มผู้ประกอบการค้าปลีกค้าส่งดั้งเดิม และผู้ผลิตหรือจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค โดยจากการศึกษากลุ่มที่ได้รับผลประโยชน์มากที่สุดคือผู้บริโภคที่สามารถซื้อสินค้าได้ในราคาที่ต่ำลง ได้รับประโยชน์จากการที่มีสินค้าหลายอย่างให้เลือก ส่วนร้านค้าปลีกดั้งเดิมพบวาระหว่างปี ค.ศ. 1997-2002 ร้านค้าส่วนใหญ่ได้รับผลกระทบจากร้านค้าปลีกสมัยใหม่ ทำให้ยอดขาย จำนวน

ลูกค้า และกำไรลดลงร้อยละ 7 ต่อปี แต่อย่างไรก็ดี” ไฮเปอร์มาร์เก็ตก็เป็นแหล่งสินค้าให้กับร้านค้าปลีกดั้งเดิมเหล่านี้

นอกจากนี้ในบทที่ 8 ของงานวิจัยนี้ ได้กล่าวถึงการศึกษาในเรื่องกฎระเบียบในการควบคุมห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ของไทยและต่างประเทศ จากการศึกษาพบว่าตั้งแต่อดีตประเทศไทยไม่มีกฎหมายควบคุมและส่งเสริมธุรกิจค้าปลีกโดยตรงแต่มีกฎหมายที่เกี่ยวข้องซึ่งอยู่ในรูปการควบคุมความเหมาะสมทางกายภาพให้สอดคล้องกับมาตรฐานความปลอดภัยและระบบผังเมืองโดยก่อนหน้าปี ค.ศ. 2003 นโยบายของรัฐบาลในธุรกิจค้าปลีกค่อนข้างเป็นนโยบายแบบเปิดเสรี แม้จะมี พ.ร.บ. ผังเมือง พ.ศ. 2518 แต่ก็ไม่มีมาตรการจำกัดการตั้งห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ในเมือง การควบคุมโดยส่วนใหญ่จะอยู่ในลักษณะของอาคารให้เหมาะสมกับการใช้งานตาม พ.ร.บ. ควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522

ผลงานวิจัยเกี่ยวกับเรื่องตลาด

Anderson (อ้างถึงใน เพชรี จงกำโชค, 2548, น. 7) ได้ทำการวิจัยเรื่องการตลาดและการพัฒนาของประเทศ โดยกว้าง ๆ ไม่ได้เน้นถึงตลาดอาหารในกรุงเทพมหานครโดยเฉพาะ แต่ข้อสรุปของ Anderson มีประโยชน์ คือ การที่ประเทศพัฒนาขึ้น มีผลให้การขนส่งทางน้ำลดความสำคัญลงไป และการขนส่งทางบกมีความสำคัญมากขึ้น ซึ่งทำให้การพัฒนาระบบตลาดเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ สำหรับเรื่อง การพัฒนาการขนส่งทางบกมีตัวเลขมากมายมาสนับสนุน อย่างไรก็ตาม ขณะที่ Anderson เขียนหนังสือเล่มนี้ ราคาของน้ำมันยังไม่สูง และตัวเลขต่าง ๆ ก็ค่อนข้างจะเก่ามาก แต่ก็สรุปตัวเลขทางด้านเกี่ยวกับตลาดไว้ได้มากและละเอียดทีเดียว

Mcgee and Young (1997 อ้างถึงใน เพชรี จงกำโชค, 2548, น. 7-8) ได้ทำการศึกษาตลาดแบบเคลื่อนที่ได้ที่เรียกว่า Hawker and Venders คือรถเคลื่อนที่และหาบเร่ ซึ่งได้ทำการศึกษาในเมืองใหญ่ เช่น มนิลา กัวลาลัมเปอร์ และ จาร์การ์ต้า ข้อสรุปของผลงานของทั้งสองเป็นสิ่งที่น่าสนใจอย่างยิ่ง กล่าวคือ ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการที่รถเข็นหรือรถเคลื่อนที่ได้ขายอาหารและหาบเร่นั้น คล้าย ๆ กับสิ่งที่คุณหงวนได้อธิบายไว้ในเรื่องของตลาดอาหาร ได้แก่ ปัญหาในเรื่องของการขาดสุขอนามัยการควบคุมและการบริหารเป็นไปได้อย่างยาก และการที่ทำให้เกิดความยุ่งยากเกี่ยวกับการจราจรแต่บทบาทของรถเข็นอาหารและหาบเร่ ก็เป็นสิ่งที่จำเป็นและทางแก้ไขคงไม่ใช่ห้ามไม่ให้มีทางแก้ไขประการหนึ่งก็คือ จัดหาที่ให้บริการพ่อค้าแม่ค้าเหล่านี้อยู่เป็นที่ ไม่ต้องเคลื่อนย้ายไปไหนอีก แต่ก็มีปัญหาอีกว่า ระบบการพัฒนาตลาดอาหารของเราขาด

การวางแผนและค่าเช่าแพงเกินไป รวมทั้งความสะดวกที่รถเข็นและหาบเร่ให้แก่ผู้บริโภค ก็เป็นเรื่องที่จะมองข้ามไม่ได้ สำหรับในการศึกษาคั้งนี้จะไม่ศึกษาบทบาทของรถเข็นอาหารและหาบเร่โดยตรง คงจะดูเฉพาะบทบาทที่เกี่ยวข้องกับตลาดอาหารเท่านั้น

Crawford (1973 อ้างถึงใน เพชร จงก้าโชค, 2548, น. 8) ซึ่งได้ทำการศึกษาระบบตลาดอาหารสดในกรุงเทพมหานครและนนทบุรี โดยมองทางด้านขบวนการที่อาหารสดถูกผลิตถูกจำหน่ายโดยผ่านตลาด อย่างไรก็ตามก็ไม่ได้พิจารณาถึงปัญหาตลาดแบ่งเป็นระบบดังที่ได้กล่าวมาแล้ว แต่ข้อมูลเบื้องต้นที่ Crawford ได้เก็บจะเป็นประโยชน์และทำนองเดียวกับคุณหววน Crawford ได้ชี้ให้เห็นถึงการที่ต้องมีนโยบายตลาดให้ดีขึ้น และ Crawford ก็ไม่ได้เป็นในเรื่องของคนจนในกรุงเทพมหานคร อย่างไรก็ตาม Crawford ได้ศึกษาถึงลักษณะและวิธีการดำเนินการของตลาด แต่ละแห่งอย่างละเอียด โดยเน้นในเรื่องการสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวกับตลาด เช่น ผู้บริหารตลาด ผู้ขายและเจ้าหน้าที่รัฐบาล และพยายามโยงถึงต้นตอของแหล่งผลิตมาถึงตลาดกรุงเทพมหานคร

Lengel (1976 อ้างถึงใน เพชร จงก้าโชค, 2548, น. 9) ได้ศึกษาตลาดทั้งในชนบทและในเมือง โดยใช้วิธีการสังเกตและสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องกับ พิเคราะห์ถึงการสะสมทุนเพื่อการลงทุนในการสร้างตลาด ไม่ว่าจะเป็นค่าเช่า ค่าดอกเบี้ยย หรืออื่น ๆ บทบาทของชาวจีนที่เกี่ยวข้องกับตลาดก็ได้รับการพิจารณาอย่างละเอียด เนื่องจากการวิจัยเป็นไปทางสังคมวิทยา ผู้วิจัยได้เน้นเรื่องความสัมพันธ์ ระหว่างผู้เกี่ยวข้องกับตลาด เช่น ผู้บริโภค ผู้ขายส่ง ผู้ค้าปลีก

สรุปได้อย่างสั้น ๆ ว่า จากการศึกษาตลาดอาหารของคนกรุงที่ผ่านมายังขาดการมองปัญหาเป็นระบบที่มีการต่อเนื่อง ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้อง (Actors) ขบวนการผลิตและจำหน่าย และยังขาดการพิจารณาสินค้าแต่ละประเภท เพื่อแยกให้เห็นถึงปัญหา นอกจากนั้น การศึกษาแต่ละแห่งยังไม่ได้เน้นถึงปัญหาที่ตั้ง (location) และปัญหาอื่น ๆ ที่ตามมา เช่น ค่าเช่าแพง ที่จอดรถลำบาก พฤติกรรมของบุคคลที่เกี่ยวข้อง (Actors) ก็ยังไม่ได้มีการศึกษาอย่างละเอียด การศึกษาวิจัยในครั้งนี้เน้นถึงวิธีการวิจัยโดยการตั้ง (Hypothesis) ขึ้นมา และหาข้อมูลมาสนับสนุน ซึ่งจะอธิบายขั้นตอนอย่างละเอียดในช่วงต่อไป

จากผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องนั้น แนวทางการวิจัยที่ค้นคว้ามีการศึกษาไว้เน้นเป็นการศึกษาเพื่อให้ทราบถึงสภาพภูมิหลังทางด้านเศรษฐกิจและสังคมของผู้ค้าหาบเร่แผงลอย เพื่อทราบข้อมูลทั่วไปของผู้ค้า ปัญหาในการประกอบการค้า รวมทั้งการศึกษาในส่วนของความรับผิดชอบต่อสังคมของผู้ค้าในด้านสุขาภิบาลอาหาร ปัญหาการจราจร และยังมีการศึกษาไว้ถึงนโยบายและแนวทางการจัดระเบียบของกรุงเทพมหานครในทัศนะของบุคคลทั่วไป เจ้าพนักงาน

รัฐ ตลอดจนจนแนวทางการแก้ไขเบื้องต้นที่เจ้าพนักงานหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องได้นำเสนอไว้ และใน ส่วนของงานวิจัยเกี่ยวกับการพิทักษ์ผลประโยชน์นั้นก็มุ่งย้ำถึงความสำคัญของบทบาทในเชิงรุก เพื่อที่จะได้เข้าถึงผู้ใช้บริการที่แท้จริง ซึ่งผู้ศึกษาได้นำงานวิจัยดังกล่าวมาเพื่อใช้เป็นแนวทางในการศึกษาวิจัยครั้งนี้

ฉะนั้น จะเป็นที่ได้ว่าอาชีพหาบเร่แผงลอยนั้นเป็นการค้าในรูปแบบเล็ก ๆ รูปแบบหนึ่ง และสามารถที่จะทำได้โดยง่าย เนื่องจากไม่ต้องอาศัยการลงทุนสูงไม่ว่าจะเป็นด้านการเงินหรือ แรงงาน จึงพบว่าผู้ประกอบการอาชีพนี้มีมากขึ้นเรื่อย ๆ ซึ่งการที่จะกำจัดให้หมดสิ้นไปนั้นคงไม่อาจที่ จะทำได้ เพราะฉะนั้นจึงควรที่จะมุ่งเน้นไปสู่การหาวิธีปฏิบัติที่เหมาะสม ในเรื่องกฎระเบียบต่าง ๆ ที่จะควบคุมและส่งเสริมให้เกิดการดูแลระหว่างผู้ค้าด้วยตนเอง หรือกับเจ้าพนักงานของรัฐ ทั้งนี้ ต้องอยู่บนพื้นฐานสิทธิมนุษยชนของผู้ประกอบการอาชีพหาบเร่แผงลอยเหล่านี้ในฐานะที่เป็นพลเมือง และเป็นผู้ประกอบการของตนเองของผู้ประกอบการอาชีพหาบเร่แผงลอยนั้นอาจเป็นเพียงการหันมา มองปัญหาสังคมในอีกแง่มุมหนึ่ง สังคมทั่วไปมักโทษว่าอาชีพหาบเร่แผงลอยเป็นอาชีพที่สร้าง ความเดือดร้อน รำคาญ ความไม่เป็นระเบียบของบ้านเมือง และพยายามที่จะหาทางแก้ไขด้วย การปราบปรามจับกุม โดยไม่ได้คำนึงถึงว่านั่นคืออาชีพ ๆ หนึ่งที่ประกอบขึ้นอย่างสุจริต และมีอยู่ ในบ้านเมืองนี้มาช้านาน แต่เมื่อสภาพสังคมเปลี่ยนแปลงไป การพัฒนาเมืองเริ่มเข้ามาทำลาย วัฒนธรรมทางการค้าไปสู่ศูนย์สรรพสินค้า ร้านค้าประเภทสะดวกซื้อ 24 ชั่วโมง ซึ่งสามารถเดินเข้าไป เลือกหาสิ่งที่ต้องการแล้วชำระเงินเป็นอันเสร็จสิ้น หรืออาจจะเพียงมีค่าทักทายสั้น ๆ “สวัสดีค่ะ” ตามข้อระเบียบปฏิบัติงาน เท่านั้น แทนการพูดจาปราศรัยตามประสาคนคุ้นเคย เพราะการค้า แบบเดิมนั้นย่อมจะอยู่ในบริเวณที่ผู้ค้าและผู้ใช้บริการต้องพบปะกันอยู่เสมอ เป็นวัฒนธรรมอันดี งามของสังคมไทย การเอื้อเฟื้อต่อกันของคนในสังคม หากทุกคนปฏิบัติกันโดยยึดหลักความเท่า เทียมกันแล้วปัญหาต่าง ๆ อาจลดลงได้ การทำความเข้าใจกันระหว่างเจ้าพนักงานรัฐ ผู้สัญจร ตามทางเท้า และผู้ค้า จะช่วยให้การอยู่ร่วมกันมีความเป็นปกติสุข แต่การขาดสิ่งเหล่านี้ทำให้ ผู้ประกอบการอาชีพหาบเร่แผงลอยกลายเป็นกลุ่มคนที่ไม่มีความต้องการมากนัก พวกเขาจึงต้องต่อสู้ และเรียกร้องเพื่อสิทธิของตนเอง ซึ่งโดยแท้จริงแล้วผู้ค้าเองก็จำเป็นต้องยอมรับในหลายสิ่งหลาย อย่างที่เกิดขึ้นกับพวกเขาอยู่แล้วเพียงเพื่อที่จะได้ประกอบอาชีพของตนเองต่อไป แต่ในเมื่อขณะนี้ พวกเขาได้รับการขึ้นทะเบียนให้ทำการค้าถูกต้องตามกฎหมาย ถือเป็นกรยอมรับของสังคมชั้น หนึ่งแล้ว เมื่อเขาได้รับการปฏิบัติอย่างไม่เป็นธรรม เขาจึงควรมีสิทธิที่จะต่อสู้เพื่อตนเอง อีกทั้ง ยังคงมีสิทธิอีกหลายประการที่ผู้ประกอบการอาชีพหาบเร่แผงลอยควรจะได้รับซึ่งบางครั้งเขาอาจจะไม่ ทราบว่าเขาควรจะได้รับสิทธิเหล่านั้น

จากปรัชญาของกรุงเทพมหานครซึ่งได้ให้ความหมายคำว่า เมืองน่าอยู่ ไว้ว่า เมืองที่ประชาชนอยู่อย่างมีความสุข มีความมั่นคง ความปลอดภัย และความสะอาดสบาย ทั้งในด้านของสภาพที่อยู่อาศัย สภาพแวดล้อมที่ปลอดจากมลพิษทางน้ำ อากาศ เสียง การมีสุขภาพร่างกาย และจิตใจที่มั่นคง แข็งแรง การมีงานทำ และรายได้ที่พอเพียงต่อการครองชีพ สภาพสังคมที่สงบสุข รวมทั้งการมีระบบเศรษฐกิจ และการเมืองที่มั่นคง โดยมีประชาชนในพื้นที่เข้ามามีส่วนร่วม และสร้างสรรค์แนวคิดใหม่โดยการร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมติดตามความสำเร็จ ภายใต้การสนับสนุนร่วมมือร่วมใจอย่างจริงจังและต่อเนื่องจากส่วนราชการและองค์กรต่าง ๆ และรักษาความเป็นเมืองน่าอยู่ให้มีความยั่งยืนตลอดไป” แม้ว่าหลักเกณฑ์ในด้านมาตรฐานการชีวิตเมืองน่าอยู่นั้นจะมีส่วนที่ชัดเจนพอจะเกี่ยวข้องกับผู้ค้าหาบเร่แผงลอยได้ในส่วนของเรื่องสุขาภิบาลอาหารริมบาทวิถีเท่านั้น แต่หากจะพิจารณาให้ชัดเจนลงไปแล้วจะเห็นได้ว่าในด้านของการประกอบอาชีพ และความมั่นคงด้านเศรษฐกิจของประชาชนนั้นได้จัดให้มีกิจกรรมในด้านการสร้างแรงงาน การฝึกอาชีพทั่วไป ซึ่งอาจจะเป็นส่วนที่นำมาใช้ในการพัฒนาฝีมือแรงงานของกลุ่มผู้ค้าหาบเร่แผงลอยได้ แต่ในเมื่อขณะนี้อาชีพหาบเร่แผงลอยยังคงเป็นอาชีพที่ไม่ต้องใช้ทักษะฝีมือและใช้เงินลงทุนเป็นจำนวนไม่มากนัก จึงพบว่าจำนวนของผู้ค้ามีจำนวนมากขึ้นเรื่อย ๆ จากจำนวนที่สำรวจได้เดิม 34,136 ราย ข้อมูลที่สำนักเทคนิคสำรวจออกมาพบว่ามีจำนวนเพิ่มขึ้นอีกประมาณ 9,700 ราย (ดนฤดี วงษ์เอี่ยม, 2544, น. 5) และผู้ค้าเหล่านี้ล้วนเป็นกลุ่มคนที่ไม่ได้รับความคุ้มครองจากหน่วยงานใด ๆ ของรัฐแม้ว่าจะมีความพยายามที่จะเข้ามาจัดระเบียบแผงค้าต่าง ๆ แต่การแก้ไขปัญหาเป็นเพียงการให้ผู้ค้าปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ คำสั่งหรือราชการที่เกี่ยวข้องเท่านั้น มิได้หาทางออกอื่นที่เหมาะสมดีกว่า โดยยึดถือค่านิยมในด้านความสะอาดเรียบร้อย และความปลอดภัยของผู้สัญจรว่าอยู่เหนือความอยู่รอดของผู้ประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอย หากผู้ค้าต้องถูกปราบปรามและผลักดันไม่ให้ประกอบอาชีพซึ่งเป็นอาชีพสุจริตและเป็นอาชีพที่จะให้ผู้ค้าและครอบครัวสามารถมีชีวิตรอดอยู่รอดได้ หน่วยงานของรัฐย่อมที่จะหลีกเลี่ยงต่อการต่อต้านทั้งโดยตรงและโดยอ้อม ผู้ค้าย่อมรู้สึกเจ็บปวด ชิงชัง เมื่อต้องถูกลั่นแกล้งจับกุม ไม่ยอมให้มีที่ทำกินในสถานที่ที่ตนคิดว่าจะค้าขาย

ผู้ประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยนั้นจะเป็นผู้ทำหน้าที่สำคัญต่อระบบเศรษฐกิจและสังคม กล่าวคือ ผู้บริโภคทั้งระดับกลางและระดับล่างจะได้ประโยชน์จากการบริโภคสินค้าในราคาถูก ไม่ว่าจะเป็นอาหาร ผักผลไม้ หรือสินค้าอุปโภคอื่น ๆ ทำให้ผู้บริโภคเหล่านี้สามารถอยู่รอดได้ในสภาพเศรษฐกิจตกต่ำเช่นในขณะนี้ ซึ่งก็เป็นการลดภาระของรัฐลงได้อย่างหนึ่ง นอกจากนี้ยังปรากฏว่าผู้ค้าหาบเร่แผงลอยเป็นคนกลางรับซื้อสินค้าจากผู้ผลิตโดยตรงอันเป็นการลดบทบาท

และจำนวนของพ่อค้าคนกลางที่มีอยู่ลงได้ การเปิดโอกาสให้ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยมีส่วนร่วมในการดำเนินชีวิตทางเศรษฐกิจของประเทศ นับว่าจะเป็นผลดีต่อแผนนโยบายของรัฐที่มุ่งเน้นให้ประชาชนอยู่ดีกินดีและลดปัญหาการว่างงานลงได้ระดับหนึ่ง แต่อย่างไรก็ตามก็ต้องอยู่บนพื้นฐานของการจัดลำดับความสำคัญในการแก้ไขปัญหาของรัฐ ซึ่งต้องอาศัยการจัดการอย่างดีว่าสิ่งใดสำคัญก่อนหลัง แน่ในขณะนี้ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยกลับถูกลดปล่อยปลดละเลยให้ต่อสู้อย่างโดดเดี่ยว รัฐมุ่งเน้นนโยบายในด้านการปราบปรามเป็นสำคัญ ทำให้เกิดปัญหาการจับกุมการยึดแย้งสินค้า และเป็นช่องว่างทำให้ข้าราชการบางคนหรือกลุ่มบุคคลบางประเภท เข้ามาเรียกเก็บเงินเป็นค่าธรรมเนียมพิเศษ “ส่วย” จากกลุ่มผู้ค้า แม้ว่าในสมัยผู้บริหารคณะปัจจุบันจะมีนโยบายให้ขายสินค้าได้อย่างเสรีแล้วก็ตาม การเก็บส่วยดังกล่าวอาจจะบรรเทาลงไปบ้าง แต่ก็มิใช่ทั้งหมด ผู้เขียนจึงมีความสนใจที่จะได้ทราบถึงปัญหาในการประกอบอาชีพของผู้ค้า ตลอดจนความรู้และความเข้าใจกันระหว่างผู้ค้ากับหน่วยงานของรัฐทั้งในด้านกฎหมายและข้อบังคับที่มีอยู่ ตลอดจนกระบวนการในการพิทักษ์สิทธิประโยชน์ของตนเองของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยยามที่ต้องประสบปัญหาต่าง ๆ ขณะประกอบอาชีพดังกล่าว

วรรณกรรมที่เกี่ยวกับพ่อค้าแม่ค้ากับผลกระทบของห้างขายปลีกขนาดใหญ่

จากข่าวที่เกิดขึ้นและกระแสในยุค ณ ปัจจุบัน ในการต่อต้านของบรรดาผู้ค้าขายรายย่อยหรือผู้ค้าปลีกที่มีต่อบรรดาห้างสรรพสินค้าต่างชาติ เช่น LOTUS ที่จะทำให้เกิดการแย่งส่วนแบ่งตลาดหรือรายได้ของพวกเขาเหล่านั้น รวมถึงการส่งผลกระทบในการแย่งงานของบรรดาผู้ค้าขาย เพราะจะทำให้พวกเขาเหล่านั้นตกงาน เนื่องจากต้องเลิกกิจการเพราะผู้คนหันไปซื้อของในห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ และถ้าไรก็จะตกไปที่ชาวต่างชาติและนักธุรกิจที่มีความร่ำรวยอยู่แล้วดังมีข่าวที่เกิดขึ้น สรุปเนื้อหา ดังนี้

กลุ่มพ่อค้า แม่ค้าและนักธุรกิจชาว จ.เลย ได้เชิญชวนให้ชาวจังหวัดเลย ร่วมกันคัดค้านต่อต้านห้างสรรพสินค้าเทสโก้โลตัสที่กำลังจะเปิดให้บริการใน จ.เลย ในเร็ว ๆ นี้ เนื่องจากหากปล่อยให้ห้างโลตัสเปิดบริการสินค้า ไม่ว่าจะเป็นพืชผัก ผลไม้ และเนื้อสัตว์ ที่กระจายขายตามตลาดหรือร้านค้าท้องถิ่นทั่วไปจะได้รับผลกระทบเป็นอย่างมากจนถึงขั้นอาจต้องปิดกิจการไปถ้าไรที่ได้จากลูกค้าชาว จ.เลย จะถูกโอนถ่ายไปสู่คนต่างชาติซึ่งเป็นเจ้าของกิจการเพียงคนกลุ่มเดียว และยังสามารถตรวจสอบข้อมูลที่เป็นสิ่งผิดปกติของห้างโลตัสคือการก่อสร้างทั้งด้านของ

แบบแปลนอาคาร การขออนุญาตและการใช้กฎหมายมาพิจารณาควบคุมพื้นที่ในการก่อสร้าง เพื่อเป็นการยับยั้งไม่ให้มีการสร้างห้างโลตัสดังกล่าว

กรณีห้างโลตัสเปิดสาขาที่แม่สอดก็เช่นกัน ทำการเปิดแค่เดือนเดียวก็ทำให้บรรดาพ่อค้าแม่ค้ารายย่อยเกิดปัญหาในเรื่องยอดขายและรายได้ ซึ่งจะมีการเปิดสาขาใหม่บริเวณกลางเมือง จังหวัดตาก ทำให้บรรดาพ่อค้าแม่ค้าออกมารวมตัวกันต่อต้านบริษัทค้าปลีกข้ามชาติและยับยั้งไม่ให้เปิดสาขาเพิ่มเติม รวมทั้งได้เสนอให้มีกฎหมายควบคุมห้างค้าปลีกดังกล่าวซึ่งในส่วหนึ่งของปัญหาและผลกระทบที่เกิดขึ้นกับเหล่าบรรดาพ่อค้าแม่ค้าที่ขายของ โดยเฉพาะผลที่เห็นได้ชัดเจนในต่างจังหวัด ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีความสัมพันธ์กันทางสังคมเป็นอย่างมาก และเป็นส่วนที่มีประชากรและผู้ซื้อจำนวนไม่มากนัก ทำให้บรรดาพ่อค้าแม่ค้าได้รับผลกระทบเป็นอย่างมาก

วรรณกรรมที่เกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคของพ่อค้าแม่ค้ากับสำนักงานเขต

สรุปส่วนความคิดเห็นของพ่อค้าแม่ค้ากับการหยุดขายของวันจันทร์ พ่อค้าแม่ค้าส่วนใหญ่จะไม่เห็นด้วยกับการหยุดขายของในวันจันทร์ เพราะทำให้พวกเขาขาดรายได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในวันจันทร์จะเป็นวันที่พวกเขาขายของได้ดีและมีรายได้มาก เพราะเป็นวันแรกของสัปดาห์ที่มีคนเริ่มทำงานและจับจ่ายซื้อของและเป็นวันทำงานปกติ เมื่อกรุงเทพมหานครประกาศห้ามขายของโดยใช้เหตุผลคือ จะกำหนดให้เป็นวันทำความสะอาดพื้นที่ถนนและทางเดินสาธารณะและช่วยให้สภาพการจราจรคล่องตัวด้วยส่วนหนึ่ง เพราะวันจันทร์เป็นวันแรกของการทำงานในรอบสัปดาห์ผู้คนต่างเร่งรีบและมีการใช้รถใช้ถนนเป็นจำนวนมาก การให้หยุดขายวันจันทร์จึงเป็นวิธีการหนึ่งที่ทางกรุงเทพมหานครอาศัยเป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหาสภาพการจราจร ซึ่งในอีกด้านหนึ่งการหยุดขายวันจันทร์ทำให้พ่อค้าแม่ค้าซึ่งส่วนใหญ่มีฐานะปานกลางถึงยากจนต้องขาดรายได้

นอกจากเรื่องรายได้ที่ขาดหายไปในการหยุดขายวันจันทร์ พ่อค้าแม่ค้ายังมีผลกระทบเกี่ยวกับการจัดเก็บสินค้าและการจัดการกับพื้นที่ที่ขายเป็นประจำในวันจันทร์ สำหรับพ่อค้าแม่ค้าที่มีพื้นที่ขายอยู่ในส่วนของถนนหรือทางเดินสาธารณะ

สำหรับพ่อค้าแม่ค้าในตลาดสดการหยุดขายวันจันทร์จะมีผลกระทบในส่วนของรายได้เป็นสำคัญ แต่พ่อค้าแม่ค้าบางส่วนมีความคิดเห็นว่าการหยุดขายวันจันทร์ทำให้พื้นที่ค้าขายในตลาดและถนนสะอาดและโล่งขึ้นในรอบสัปดาห์ ทำให้พ่อค้าแม่ค้าเหล่านี้เห็นว่าการหยุดวันจันทร์ช่วยเพิ่มลูกค้าในแก่ตลาดในวันถัดไป

จากข่าวสารและข้อความดังกล่าวผู้ศึกษาจึงมีความสนใจที่จะศึกษาปัญหาและอุปสรรคของบรรดาพ่อค้าแม่ค้าที่ได้รับผลกระทบจากการขยายตัวหรือการเข้ามาค้าขายและแบ่งส่วนแบ่งตลาด (รายได้) และทำให้เกิดปัญหาด้านอื่น ๆ กับบรรดาพ่อค้าแม่ค้าในตลาดบางแคว่าได้รับผลกระทบและมีความคิดเห็นอย่างไรกับสิ่งที่เกิดขึ้น

กรอบแนวคิดในการศึกษา

จากการทบทวนแนวคิดและผลจากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยพิจารณาถึงตัวแปรต่าง ๆ ที่คาดว่าจะมีอิทธิพลต่อการเกิดขึ้นของธุรกิจห้างค้าปลีกขนาดใหญ่และการทำงานของเทศกิจหรือสำนักงานเขตในด้านความคิดเห็นในเรื่องของปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการค้าขายของกลุ่มตัวอย่าง โดยเลือกศึกษากลุ่มพ่อค้าแม่ค้าในตลาดบางแค มาประยุกต์เป็นกรอบแนวคิดในการศึกษา ดังนี้

