

สร้างเกราะป้องกันความเปราะบางชีวิต 'ผู้ค้าขายริมทาง'

กรุงเทพธุรกิจ
วาระที่ดีอาร์ไอ
● บุกทริกา ชลพิทักษ์วงศ์
รศ.ดร.วราวรรณ ขาวด้วยวิทย์

“ได้ทำงานที่ชอบ หรือชอบในงานที่ทำ” เป็นสิ่งที่ทุกคนคาดหวังแต่ไม่ใช่ทุกคนจะสมหวัง และสิ่งนี้ไม่ได้เกิดขึ้นกับแรงงานนอกระบบที่เราพบ “ผู้ประกอบการอาชีพค้าขายริมถนนใหญ่ไฮเวย์”

“ต้องการเปลี่ยนอาชีพ แต่ไม่รู้ว่าจะเปลี่ยนไปทำอะไรดี” แม้คำนำผึ่งรายหนึ่งที่ประกอบอาชีพนี้มาหลายสิบปีกล่าวกับทีมวิจัย ระหว่างลงพื้นที่ริมถนนไฮเวย์ในจังหวัดหนึ่งทางภาคอีสาน ช่วงเดือน ส.ค. 2562 เพื่อศึกษาปัญหาด้านการเข้าถึงบริการสุขภาพ และปัญหาคุณภาพชีวิตของแรงงานนอกระบบ

นอกจากผู้ขายน้ำผึ่งซึ่งเป็นสินค้าในภาคเกษตรแล้ว ยังมีผู้ขายสินค้าอื่น เช่น ผลไม้ ข้าวโพด รกั่ว และปลาแห้ง รวมถึงผู้ขายสินค้านอกภาคเกษตร เช่น ยางปัดน้ำฝนเชียงและร้านสายไหม มีผู้ให้สัมภาษณ์รวม 54 ราย (คิดเป็น 56% ของกิจการร้านค้าที่สำรวจเจอทั้งหมด) พบว่าไม่ใช่เพียงผู้ค้าน้ำผึ่งที่คิดเห็นเช่นนั้น แต่มีถึง 46% ของกลุ่มตัวอย่างที่ประกอบอาชีพนี้มานานกว่า 5 ปี คิดเห็นเช่นเดียวกันว่าต้องการเปลี่ยนอาชีพ แต่ไม่รู้ว่าจะเปลี่ยนไปประกอบอาชีพอะไร โดย 34% ของกลุ่มตัวอย่าง คิดว่าอาชีพของตนเองมีความไม่มั่นคง ต้องการประกอบอาชีพที่ดีกว่า

หากพิจารณาอาชีพนี้จะเห็นว่าผู้ค้าขายริมถนนใหญ่ไฮเวย์มีความเสี่ยงทั้งชีวิตและสุขภาพ จากโอกาสที่จะประสบภัยทางถนน มีสูง ประกอบกับสภาพอากาศร้อนและฝุ่นละอองจากถนน

ผู้ประกอบการอาชีพนี้จึงมักมีโรคประจำตัวเป็นภูมิแพ้ ปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ บางรายเป็น

โรคกระเพาะอาหาร เพราะต้องออกจากบ้านแต่เช้าตรู่เพื่อมาตั้งร้านริมถนนที่ไม่มีร้านอาหารทำให้ผู้ค้ามักต้องกินอาหารให้เรียบร้อยมาจากบ้านและกินตอนกลับหลังเลิกงาน ผู้ค้ามีชั่วโมงการทำงานยาวนานเฉลี่ย 10 ชั่วโมงต่อวัน เท่ากับเฉลี่ย 70 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ ซึ่งเป็นเวลาการทำงานที่ยาวนานมากกว่ากฎหมายคุ้มครองแรงงานกำหนดไว้

คำถามคือ เมื่อต้องแลกกับความเสี่ยงด้านสุขภาพ ก็น่าจะได้มาซึ่งรายได้ที่คุ้มค่าใช่หรือไม่?

จำนวนหนึ่งต้องเปลี่ยนแปลงอาชีพและทำอาชีพเสริม

การมีผลตอบแทนการทำงานที่น้อยทำให้ผู้ค้ามักไม่หยุดงานแม้มีอาการเจ็บป่วยและเลือกไม่ไปพบแพทย์ เพราะมองว่าการไปพบแพทย์มีต้นทุนค่าเสียโอกาสมีผลต่อรายได้ จึงมักซื้อยาทานเองโดยขาดความรู้ที่เหมาะสม ยาที่มักใช้กันบ่อยคือยาแก้ปวดเมื่อย ซึ่งอาจจะมีผลต่อการเป็นโรคกระเพาะอาหารของผู้กินได้

“หยุดก็ไม่รู้จะเอาเงินที่ไหนกิน”



งานวิจัยพบว่ารายรับเฉลี่ยก่อนหักต้นทุนต่อวันของกลุ่มตัวอย่างเท่ากับ 1,774 บาท ผู้ค้าไม่สามารถบอกได้ว่าต้นทุนค้าขายเฉลี่ยรายวันเป็นเท่าไร และไม่ทราบว่ารายได้นั้นคุ้มค่าต่อแรงงานที่ลงไปถึง 10 ชั่วโมงต่อวันหรือไม่ แต่การสัมภาษณ์คาดได้ว่าผลตอบแทนไม่ค่อยสูงนัก เพราะผู้ค้า

เป็นคำตอบที่เรามักได้ยินเมื่อถามผู้ค้าถึงวันหยุดต่อหนึ่งสัปดาห์

อาชีพค้าขายริมถนนใหญ่ไฮเวย์เป็นหนึ่งในอาชีพกลุ่มเปราะบางเพียงส่วนเดียวของแรงงานนอกระบบที่เป็นแรงงานกลุ่มใหญ่ที่สุดของประเทศและเป็นพลังขับเคลื่อนที่สำคัญของระบบเศรษฐกิจไทย แต่กลับเป็น

กลุ่มคนที่มักประสบปัญหาความผันผวนของรายได้ ชีวิตขาดความมั่นคง และมีความเปราะบางต่อความยากจน และบางกลุ่มยังมีปัญหาเกี่ยวกับสภาพแวดล้อม

ในการทำงาน ดังนั้น **นโยบายรัฐและสวัสดิการจำเป็นต้องครอบคลุมและเข้าถึงได้สำหรับแรงงานกลุ่มนี้ เพื่อเป็นเกราะคุ้มครองความเสี่ยงให้แก่เขา**

ในภาพรวมสรุปได้ว่า แรงงานนอกระบบจำนวนหนึ่งขาดทางเลือกในการประกอบอาชีพใหม่ที่ดีกว่าเดิม อีกทั้งเงื่อนไขของระบบทำให้แรงงานเข้าไม่ถึงสวัสดิการรัฐที่ตนเองมีอยู่ เช่น ผู้ค้ามีสิทธิสวัสดิการรักษายาบาลแต่ไม่ได้ใช้เพราะข้อจำกัดที่ต้องรับบริการในช่วงเวลาราชการ

นั่นหมายถึงต้องหยุดงานเพื่อไปรับการรักษาตามสิทธิสวัสดิการ “ปิดร้าน” เพื่อไปพบแพทย์จึงไม่คุ้มและมีผลต่อการหารายได้ที่ต้องเสียไปทั้งวัน ทำให้ขาดโอกาสการได้รับความรู้เกี่ยวกับสุขภาพหรือการใช้ยาอย่างถูกต้อง ซึ่งจะเกิดผลเสียแก่สุขภาพในระยะยาวได้

ขณะที่รากลึกของการขาดทางเลือกในการประกอบอาชีพใหม่ มีต้นเหตุมาจากปัญหาด้านการศึกษา แรงงานส่วนใหญ่มีการศึกษาน้อย ความรู้ที่ได้มาไม่สามารถนำมาประกอบอาชีพได้ อาชีพที่ทำอยู่ใช้ทักษะไม่ซับซ้อนและมักเป็นการทำตามค่านิยมแนวทางที่เรียนรู้มาจากครอบครัว

ที่สำคัญที่สุดคือผู้ค้าขาดความรู้ความเข้าใจในการจัดการทางการเงิน ผู้ค้าไม่ทราบผลกำไรขาดทุนจากการค้า ทราบแต่

“

**การมีผลตอบแทน
การทำงานที่น้อย ทำให้
ผู้ค้ามักไม่หยุดงาน
แม้มีอาการเจ็บป่วย**

”

เพียงรายรับ ในวันที่มีรายรับสูงก็ใช้จ่ายมาก วันที่รายรับต่ำก็กู้ยืมการกินอยู่รายวันกับเงินลงทุนประกอบอาชีพรวมอยู่ในกระเป๋าเดียวกัน แยกไม่ออกกว่าเงินจำนวนเท่าใดนำไปใช้จ่ายได้และจำนวนเท่าใดต้องหมุนเวียนการลงทุนต่อ จึงทำให้ผู้ค้าขายเป็นหนี้แบบไม่รู้จบ

งานวิจัยพบว่าผู้ค้าเกือบทั้งหมดมีหนี้สินในครัวเรือน ด้วยเหตุนี้ทำให้ไม่ค่อยมีเงินทุนหมุนเวียน แบกรับความเสี่ยงได้ค่อนข้างต่ำ ไม่กล้าลงทุน หรือไม่กล้าเสี่ยงเพื่อทำสิ่งใหม่ๆ

เราสามารถเพิ่มเกราะเพื่อลดความเปราะบางของแรงงานกลุ่มนี้ได้อย่างไร?

การช่วยให้เข้าใจต้นทุนการจัดการเงินและทำบัญชีแบบง่ายคือสิ่งจำเป็นแต่เนื่องจากผู้ค้าส่วนใหญ่มีอายุมาก การศึกษาน้อยวิธีการที่ดีและเป็นไปได้คือการอบรมความรู้ให้กับผู้ช่วยกิจการที่มีอายุน้อยและสามารถใช้เทคโนโลยีได้ การให้สิ่งจูงใจเล็กน้อยแก่ผู้ช่วยเหลือเหล่านี้ในการเข้าอบรมความรู้ใหม่อาจเป็นทางเลือกหนึ่งในการดำเนินงาน เช่น การรับสวัสดิการแห่งรัฐต้องเป็นแบบมีเงื่อนไข คือ ครอบครัวยุติจะรับสวัสดิการควรมีสมาชิกที่มีอายุน้อยร่วมด้วย เพราะในระยะยาวแล้วการทำให้ผู้ค้าขายทราบรายได้สุทธิจะช่วยให้ผู้ค้าขายสามารถประเมินการใช้จ่ายที่เหมาะสมได้

ด้านการลดปัญหาความเปราะบางจากการเจ็บป่วยควรต้องใช้ทั้งวิธีการให้ความรู้อย่างต่อเนื่องจนกระทั่งค่อยๆ มีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรม การที่ผู้ค้าเป็นโรคคล้ายๆ กัน แสดงว่าขาดความรู้เกี่ยวกับการเจ็บป่วยพื้นฐานเหมือนกัน เช่น การกินอาหารให้เป็นเวลา หรือการใช้ยาอย่างปลอดภัย จึงควรมีการให้ความรู้ต่างๆ เหล่านี้แก่ประชาชนอย่างสม่ำเสมอ และมีการตรวจการใช้ยาอันตราย เช่น ยาชุดแก้ปวดให้เข้มข้นขึ้นเป็นต้น