

เปิด...อาชีพรถเร่หรือรถฟุ่มพวง ประเภท รถเข็นและรถฟ่างข้าง



บทสรุป

จากการศึกษาลักษณะการประกอบอาชีพ การออม และการก่อหนี้ ของรถเข็นและรถฟ่างข้าง โดยสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร ระหว่างวันที่ 9-20 พฤศจิกายน 2563 รวม 50 ราย พบว่า เป็นอาชีพที่น่าสนใจอีกอาชีพหนึ่ง เนื่องจากส่วนใหญ่จะมีกำไรจากการขายจากโอกาสในการเคลื่อนที่หาลูกค้าได้ตลอดเวลา โดยมีรายละเอียดที่น่าสนใจดังนี้

- **ลักษณะการประกอบอาชีพ** ผู้ค้ารถเร่ประเภทรถเข็นและรถฟ่างข้างมีวิธีประกอบอาชีพที่ไม่แตกต่างกัน โดยเหตุผลส่วนใหญ่ที่ทำให้มาประกอบอาชีพนี้ คือ การชอบความเป็นอิสระและอยากเป็นเจ้านายตัวเอง โดยสินค้าที่ขายจัดกลุ่มได้ 4 ประเภท ได้แก่ ผลไม้พร้อมทาน เครื่องดื่ม อาหารปรุงสำเร็จ ของหวาน/ของว่าง เส้นทางการขายมักจะเป็นเส้นทางเดิมและมีจุดจอดขายประจำทำให้ส่วนใหญ่มีกลุ่มลูกค้าประจำ และนิยมรับชำระเงินด้วยเงินสดมากกว่าผ่านแอปพลิเคชัน
- **รายได้และต้นทุนในการประกอบอาชีพ** ในภาพรวม ร้อยละ 90 ของกลุ่มตัวอย่างเป็นกลุ่มที่สามารถสร้างกำไรได้เฉลี่ยวันละ 1,078 บาท โดยสัดส่วนของผู้ค้าที่มีกำไรจำแนกตาม ประเภทสินค้าที่ขายพบว่า ร้อยละ 100 ของผู้ค้าเครื่องดื่มมีกำไร รองลงมา ผู้ค้าของหวาน/ของว่าง ร้อยละ 93 ผลไม้พร้อมทาน ร้อยละ 88 และอาหารปรุงสำเร็จ ร้อยละ 78 ตามลำดับ
- **การออมและภาระหนี้สินของผู้ประกอบอาชีพ**
การออม ร้อยละ 62 ของกลุ่มตัวอย่างมีเงินออม และร้อยละ 38 ของกลุ่มตัวอย่างไม่มีเงินออมเนื่องจากรายได้ไม่เหลือเพียงพอให้ออมเพราะต้องนำไปลงทุนสำหรับการขายในวันต่อไป
ภาระหนี้สิน ร้อยละ 54 ของกลุ่มตัวอย่างมีหนี้สิน โดยร้อยละ 77 ของกลุ่มที่มีหนี้สินเข้าถึงหนี้ในระบบ ส่วนใหญ่ก่อหนี้เพื่อซื้อบ้าน ซื้อรถ และรายรับไม่พอกับรายจ่าย และที่เหลืออีกร้อยละ 23 ของกลุ่มที่มีหนี้สินก่อหนี้จากนอกระบบเพียงอย่างเดียว ส่วนใหญ่ก่อหนี้เพื่อต้องไปซื้อของนำมาขาย และรายรับไม่พอกับรายจ่าย

จากการศึกษางานวิจัยหรือบทความที่ผ่านมาเกี่ยวกับการประกอบอาชีพรถเร่หรือรถฟุ่มพวง พบว่ารถเร่หรือรถฟุ่มพวงเปรียบเสมือนตลาดเคลื่อนที่ให้กับชุมชนต่างๆ และสามารถแบ่งรถเร่หรือรถฟุ่มพวงได้ 4 ประเภทตามลักษณะยานพาหนะที่ใช้ ได้แก่ รถกระบะ รถจักรยานยนต์ รถพ่วงข้าง และรถเข็นทั่วไป นอกจากนี้จากการศึกษาเจาะลึกรายได้ของรถเร่หรือรถฟุ่มพวงประเภทรถกระบะทำให้ทราบว่า มีกำไรจากการขายเฉลี่ยต่อวันประมาณ 1,000 ถึง 2,000 บาท จึงนับได้ว่าเป็นอีกอาชีพหนึ่งที่มีโอกาสทางรายได้ ในครั้งนี้ศูนย์วิจัยธนาคารออมสินจึงได้ศึกษาลักษณะการประกอบอาชีพ การออม และการก่อกำเนิดของรถเร่หรือรถฟุ่มพวงเพิ่มเติมในประเภทรถเข็นทั่วไปและรถพ่วงข้าง โดยลงพื้นที่สัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างในเขตกรุงเทพมหานคร ระหว่างวันที่ 9-20 พฤศจิกายน 2563 จำนวนทั้งสิ้น 50 ราย พบประเด็นที่น่าสนใจดังนี้



ลักษณะการประกอบอาชีพรถเข็นและรถพ่วงข้าง

ภาพรวมทั่วไปลักษณะกลุ่มตัวอย่าง		
	รถเข็น	รถพ่วงข้าง
อายุผู้ค้าเฉลี่ย	48 ปี	48 ปี
ภูมิภาค	ภาคตะวันออกเฉียงเหนือมากที่สุด (46%)	ภาคตะวันออกเฉียงเหนือมากที่สุด (73%)
การศึกษา	ประถมศึกษามากที่สุด (59%)	ประถมศึกษามากที่สุด (55%)
เงินลงทุนเริ่มแรกเฉลี่ย (ไม่รวมยานพาหนะ)	10,954 บาท	19,282 บาท
จำนวนปีในการค้าขายเฉลี่ย	16 ปี	16 ปี
ยานพาหนะที่ใช้	รถเข็นอย่างเดียว	รถเข็น + มอเตอร์ไซค์
การเป็นเจ้าของยานพาหนะ	เกือบทั้งหมดเป็นเจ้าของเอง (97%)	เกือบทั้งหมดเป็นเจ้าของเอง (91%)
ลักษณะสินค้า	อาหารและเครื่องดื่ม แบ่งเป็น 4 ประเภท ได้แก่ ผลไม้พร้อมทาน เครื่องดื่ม อาหารปรุงสำเร็จ ของหวาน/ของว่าง	อาหารและเครื่องดื่ม แบ่งเป็น 4 ประเภท ได้แก่ ผลไม้พร้อมทาน เครื่องดื่ม อาหารปรุงสำเร็จ ของหวาน/ของว่าง

เหตุผลในการเข้ามาประกอบอาชีพ

“ชอบความเป็นอิสระ ไม่ชอบเป็นลูกจ้าง”

จากการสัมภาษณ์พบว่า ส่วนใหญ่ผู้ที่ประกอบอาชีพรถเข็นและรถพ่วงข้างไม่ว่าจะเป็นรถกลุ่มประเภทผลไม้พร้อมทาน เครื่องดื่ม อาหารปรุงสำเร็จ และของหวาน/ของว่าง ชอบความเป็นอิสระหรือไม่ชอบเป็นลูกจ้างและอยากเป็นเจ้านายตัวเองจึงทำให้บางรายลาออกจากงานประจำเพื่อออกมาค้าขาย

เส้นทางการขายและกลุ่มเป้าหมาย

เส้นทางการขาย

ส่วนใหญ่จะมีจุดจอดประจำอยู่กับที่ เช่น ตามแหล่งที่ทำงาน และแหล่งชุมชน เนื่องจากประเภทสินค้าที่จำหน่ายเป็นอาหารและเครื่องดื่ม ทำให้มีลูกค้าประจำตามแหล่งเดิม

กลุ่มเป้าหมาย

ร้อยละ 92 ของกลุ่มตัวอย่าง มีลูกค้าประจำ และส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัทและคนในชุมชนในบริเวณที่จอดขาย ซึ่งลูกค้าจะเน้นการเลือกซื้อที่รวดเร็วและง่ายต่อการรับประทาน

แหล่งซื้อสินค้า

สำหรับวัตถุดิบหลักส่วนใหญ่รถเข็นและรถพ่วงข้างประเภทอาหารปรุงสำเร็จจะซื้อที่ตลาดใกล้บ้าน ส่วนกลุ่มผลไม้พร้อมทานจะซื้อที่ตลาดค้าส่งรายใหญ่เป็นหลัก เช่น ตลาดสี่มุมเมืองเนื่องจากมีสินค้าหลากหลายและราคาถูก กลุ่มของหวาน/ของว่างและเครื่องดื่ม จะมีแหล่งซื้อที่หลากหลาย ในขณะที่อุปกรณ์อื่นๆ เช่น ไม้เสียบ ถุงพลาสติก น้ำแข็ง เป็นต้น ที่มักจะเลือกซื้อในสถานที่ที่เดินผ่านหรือใกล้เคียงจุดจอดขายไม่ว่าจะเป็นร้านโชห่วย หรือการจ้างมอเตอร์ไซด์รับจ้างไปซื้อให้ในร้านใกล้เคียงเห็นได้ในขั้นตอนนี้มีกลุ่มคนที่เกี่ยวข้องหลากหลาย อาทิ พ่อค้าส่ง ร้านโชห่วย คนส่งของ รถรับจ้างส่งของ และคนรับจ้างขนส่งสินค้าในตลาด เป็นต้น

การเตรียมสินค้า

- ผู้ค้าแทบทุกรายจะทำการเลือกซื้อสินค้าเอง แต่บางรายจะมีให้ร้านค้าที่ส่งวัตถุดิบมาส่งสินค้าให้ถึงจุดหมาย
- การเตรียมสินค้าและช่วงเวลาขายจะขึ้นอยู่กับความสะดวกและสถานที่ของผู้ค้า เช่น ถ้าขายบริเวณแหล่งที่ทำงานจะขายช่วงเวลาเช้าถึงช่วงบ่าย แต่ถ้าเป็นแหล่งชุมชนหรือสถานที่ท่องเที่ยวจะขายตั้งแต่ช่วงเช้าถึงเช้าหัวค่ำหรือเมื่อสินค้าหมด
- ผู้ค้าส่วนใหญ่ต้องซื้อของทุกวันเนื่องจากการเป็นการค้าขายประเภทอาหารหรือผลไม้ซึ่งจำเป็นต้องมีการซื้อของเพิ่มเติมในส่วนที่ได้ขายไป

ช่องทางการจ่ายเงินและรับชำระเงิน

การจ่ายเงิน

เมื่อไปซื้อสินค้ามาขายผู้ค้ารถเข็นและรถพ่วงข้างนิยมชำระเป็นเงินสด แต่มีร้อยละ 28 ของกลุ่มตัวอย่างที่มีการจ่ายชำระค่าสินค้าด้วยการโอนเงินผ่านแอปพลิเคชันของธนาคารต่างๆ

การรับชำระเงิน

การรับชำระเงินของผู้ค้าส่วนใหญ่จะรับชำระเงินด้วยเงินสดเนื่องจากใช้แอปพลิเคชันไม่เป็น ไม่สะดวกในการตรวจสอบเงินโอนของลูกค้า เสียเวลาในการเปิดแอปพลิเคชันและประสบการณ์ที่เคยโดนโกงจากผู้ซื้อที่ไม่ยอมกดตกลงหลังเสร็จสิ้นการจ่ายเงิน

จากผลการศึกษาภาพรวมทั่วไปของผู้ค้ารถเข็นและรถพ่วงข้างตามข้างต้น สามารถสรุปได้ว่าลักษณะและขั้นตอนสำหรับการประกอบอาชีพของรถเข็นและรถพ่วงข้างนั้นมีลักษณะคล้ายคลึงกัน โดยมีความแตกต่างเพียงลักษณะของยานพาหนะที่ใช้ในการเร่ขายเท่านั้น ดังนั้น ในครั้งนี้จึงทำการศึกษาลักษณะการประกอบอาชีพรถเข็นและรถพ่วงข้างตามประเภทสินค้าที่ขาย 4 ประเภท ดังนี้



ผลไม้พร้อมทาน



เครื่องดื่ม



อาหารปรุงสำเร็จ



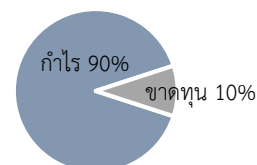
ของหวาน/ของว่าง



รายได้และต้นทุนในการประกอบอาชีพ

จากการศึกษาลักษณะการประกอบอาชีพรถเข็นหรือรถพ่วงข้างจำนวนทั้งสิ้น 50 ราย พบว่า ร้อยละ 90 ของกลุ่มตัวอย่างเป็นกลุ่มที่สามารถสร้างกำไรได้โดยมีกำไรเฉลี่ยต่อวันอยู่ที่ 1,078 บาท และร้อยละ 10 ของกลุ่มตัวอย่างที่ขาดทุนจากการค้าขายโดยขาดทุนเฉลี่ยต่อวัน 212 บาท โดยรายได้ กำไร และต้นทุนในการประกอบอาชีพ ของรถเข็นและรถพ่วงข้างตามประเภทสินค้าที่ขาย รายละเอียดดังนี้

สัดส่วนกลุ่มตัวอย่างรถเข็นหรือรถพ่วงข้างที่ได้กำไรและขาดทุนในการประกอบอาชีพ



ที่มา : จากการสำรวจและประมวลผลโดยศูนย์วิจัยธนาคารออมสิน

รายได้ กำไรและต้นทุนในการประกอบอาชีพ จำแนกตามประเภทสินค้าที่ขาย ดังนี้

ประเภทรถเข็นหรือรถพ่วงข้างตามสินค้าที่ขาย	 ผลไม้พร้อมทาน	 เครื่องดื่ม	 อาหารปรุงสำเร็จ	 ของหวาน/ของว่าง
รายได้เฉลี่ยต่อวัน	2,949 บาท	2,040 บาท	3,018 บาท	1,765 บาท
ต้นทุนรวมเฉลี่ยต่อวัน	2,420 บาท	869 บาท	1,629 บาท	1,130 บาท
ร้อยละต้นทุนรวมเฉลี่ยต่อรายได้เฉลี่ยต่อวัน	82%	43%	54%	64%
ร้อยละกลุ่มตัวอย่างที่ได้กำไร	88%	100%	78%	93%
กำไรเฉลี่ยต่อวัน	701 บาท	1,171 บาท	1,492 บาท	786 บาท

ที่มา : จากการสำรวจและประมวลผลโดยศูนย์วิจัยธนาคารออมสิน

จากข้อมูลข้างต้น พบว่า กลุ่มผลไม้พร้อมทานเป็นกลุ่มที่มีต้นทุนรวมเฉลี่ยต่อวันมากที่สุด 2,420 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 82 ของต้นทุนต่อรายได้ แต่เป็นกลุ่มที่มีกำไรเฉลี่ยต่อวันน้อยที่สุด เนื่องจากผลไม้ไม่สามารถเก็บไว้ค้างคืนได้จำเป็นต้องขายให้หมดภายใน 1-2 วัน หรือต้องทิ้งหากเน่าเสียและส่วนใหญ่ผู้ค้ามักไปซื้อผลไม้ที่ตลาดค้าส่งรายใหญ่ เช่น ตลาดสี่มุมเมือง ทำให้มีค่าใช้จ่ายในการเดินทาง เช่น ค่าจ้างเหมารถ ในขณะที่กลุ่มเครื่องดื่มเป็นกลุ่มที่มีต้นทุนรวมเฉลี่ยต่อวันน้อยที่สุดเพียง 869 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 43 ของรายได้ เนื่องจากวัตถุดิบในการขายสินค้าสามารถเก็บไว้ใช้ได้นานไม่เน่าเสีย ส่วนกลุ่มอาหารปรุงสำเร็จถึงแม้ว่าจะมีรายได้เฉลี่ยต่อวันมากที่สุดจำนวน 3,018 บาท แต่มีต้นทุนรวมเฉลี่ยต่อวัน เกือบครึ่งของรายได้ ซึ่งวัตถุดิบหลักของกลุ่มตัวอย่างเป็นของสดที่ไม่สามารถเก็บไว้ได้นานเช่นเดียวกับผลไม้พร้อมทาน และกลุ่มของหวาน/ของว่าง เป็นกลุ่มที่มีรายได้เฉลี่ยต่อวันน้อยที่สุด 1,765 บาท

เมื่อศึกษาต้นทุนในการประกอบอาชีพ สามารถแบ่งประเภทของต้นทุน ออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ วัตถุดิบหลัก อุปกรณ์สำหรับการขาย และค่าใช้จ่ายอื่นๆ สำหรับต้นทุนประเภทแก๊สหุงต้ม และค่าน้ำมันเชื้อเพลิง จะถือเป็นต้นทุนเฉพาะอาชีพที่จำเป็นต้องใช้เท่านั้น โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ต้นทุนในการประกอบอาชีพรถเข็น/รถพ่วงข้าง จำแนกตามประเภทกลุ่มอาหาร

ต้นทุน	 ผลไม้พร้อมทาน	 เครื่องดื่ม	 อาหารปรุงสำเร็จ	 ของหวาน/ของว่าง
วัตถุดิบ				
- สัดส่วนกลุ่มตัวอย่างที่มีต้นทุนประเภทวัตถุดิบ	100%	100%	100%	100%
- จำนวนเงินเฉลี่ยต่อวัน (บาท)	2,449	777	1,563	1,073
อุปกรณ์สำหรับการขาย เช่น ถูพลาสติก หลอด ไม้เสียบ เป็นต้น				
- สัดส่วนกลุ่มตัวอย่างที่มีต้นทุนประเภทอุปกรณ์การขาย	100%	80%*	85%*	77%*
- จำนวนเงินเฉลี่ยต่อวัน (บาท)	192	82	50	65
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่น ค่าเดินทาง ค่าน้ำแข็ง ถ่านฟืน เป็นต้น				
- สัดส่วนกลุ่มตัวอย่างที่มีต้นทุนประเภทค่าใช้จ่ายอื่นๆ	33%	60%	31%	54%
- จำนวนเงินเฉลี่ยต่อวัน (บาท)	96	52	133	112
แก๊สหุงต้ม				
- สัดส่วนกลุ่มตัวอย่างที่มีต้นทุนประเภทแก๊สหุงต้ม	-	70%	67%	50%
- จำนวนเงินเฉลี่ยต่อวัน (บาท)	-	42	62	33
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง				
- สัดส่วนกลุ่มตัวอย่างที่มีต้นทุนประเภทค่าน้ำมันเชื้อเพลิง	11%	30%	13%	19%
- จำนวนเงินเฉลี่ยต่อวัน (บาท)	16	31	14	16

* หมายถึง : สัดส่วนไม่ถึง 100% เนื่องจากผู้ค้าบางรายจ่ายค่าอุปกรณ์สำหรับการขายเหมารวมไปกับต้นทุนวัตถุดิบ

ที่มา : จากการสำรวจและประมวลผลโดยศูนย์วิจัยธนาคารออมสิน

จากการศึกษาชี้ให้เห็นว่าแม้ว่าวัตถุดิบจะถือเป็นต้นทุนหลักในการประกอบอาชีพ แต่ต้นทุนประเภทอุปกรณ์การขาย เช่น ถูพลาสติก หลอด ไม้เสียบ ถือเป็นอีกหนึ่งต้นทุนที่สำคัญและจำเป็นในการประกอบอาชีพ เห็นได้จากสัดส่วนของกลุ่มตัวอย่างที่มีต้นทุนประเภทนี้มีสัดส่วนที่สูง สำหรับค่าใช้จ่ายอื่นๆ เป็นต้นทุนอื่นที่เกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพ เช่น ค่าเดินทางที่เกิดจากการเหมารถรับจ้างในการขนส่งสินค้าจากการไปเลือกซื้อมาขายในแต่ละครั้งจำเป็นต้องซื้อในปริมาณมาก และในบางรายค่าใช้จ่ายอื่นๆ เป็นต้นทุนที่เกิดจากการใช้อุปกรณ์อื่นทดแทนเพื่อลดค่าใช้จ่าย เช่น การใช้ถ่านฟืนทดแทนการใช้แก๊สหุงต้มเนื่องจากมีราคาถูกกว่าและใช้สำหรับการประกอบอาหารหรือเครื่องดื่มในปริมาณไม่มาก เป็นต้น

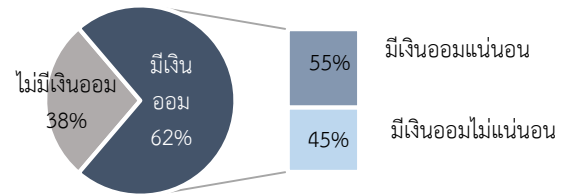
ในขณะที่ต้นทุนประเภทแก๊สหุงต้มจะถือเป็นต้นทุนเฉพาะอาชีพที่จำเป็นต้องใช้ในการหุงต้มหรือปรุงอาหาร เป็นต้น และค่าน้ำมันเชื้อเพลิงถือเป็นต้นทุนเฉพาะสำหรับผู้ค้ารถพ่วงข้างและเนื่องจากผู้ค้าส่วนใหญ่มีจุดจอดขายประจำทำให้ค่าน้ำมันเชื้อเพลิงไม่ใช่ต้นทุนที่มีจำนวนสูงมากนัก



ภาวะการออมและการหนี้ของผู้ประกอบอาชีพรถเข็นและรถฟ่วงข้าง

จากการศึกษาการออมของกลุ่มตัวอย่างผู้ค้ารถเข็นและรถฟ่วงข้าง พบว่า ร้อยละ 62 ของกลุ่มตัวอย่างมีเงินออม และร้อยละ 38 ของกลุ่มตัวอย่างไม่มีเงินออม สามารถสรุปลักษณะการออมของแต่ละกลุ่มได้ดังนี้

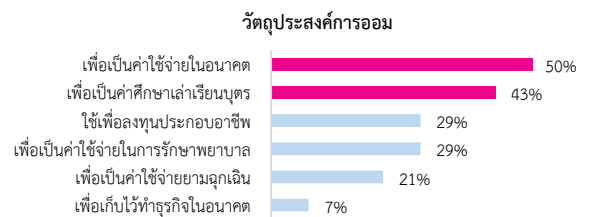
สัดส่วนกลุ่มตัวอย่างผู้ค้ารถเข็นและรถฟ่วงข้างที่มีการออม



ที่มา : จากการสำรวจและประมวลผลโดยศูนย์วิจัยธนาคารออมสิน

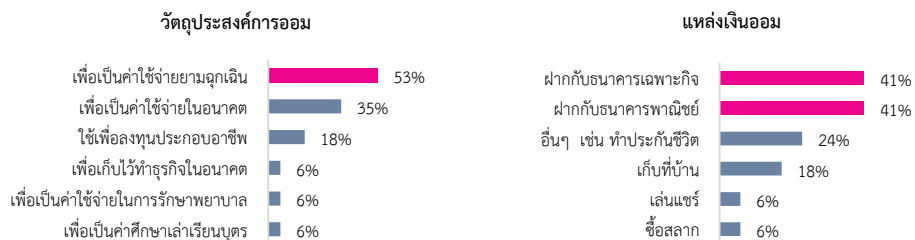
กลุ่มตัวอย่างที่ไม่มีเงินออม ส่วนใหญ่มีสาเหตุมาจากรายได้ไม่เหลือเพียงพอให้ออม และจำเป็นต้องใช้เงินหมุนเวียนในแต่ละวันเพื่อลงทุนในวันถัดไป ซึ่งในบางรายต้องนำเงินที่ขายได้ในแต่ละวันให้กับบุคคลในครอบครัวเพื่อใช้จ่ายด้วย

กลุ่มที่มีเงินออมไม่แน่นอน กล่าวคือจะออมเงินเมื่อมีเงินเหลือ โดยวัตถุประสงค์การออมส่วนใหญ่ออมเงินเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในอนาคต เช่น ยามเกษียณ และรองลงมาเพื่อเป็นค่าศึกษาเล่าเรียนบุตร



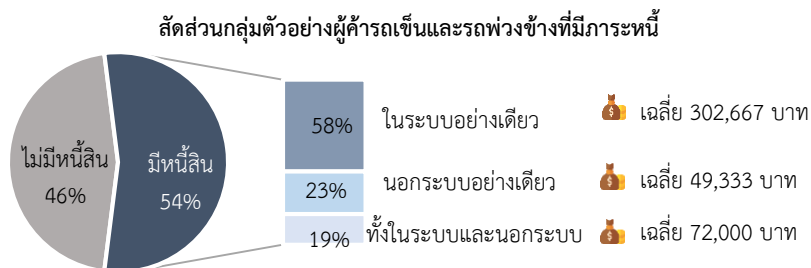
หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ ที่มา : จากการสำรวจและประมวลผลโดยศูนย์วิจัยธนาคารออมสิน

กลุ่มที่มีเงินออมแน่นอน ส่วนใหญ่ออมเงินไว้เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในยามฉุกเฉิน โดยเลือกออมเงินผ่านธนาคาร ทั้งธนาคารเฉพาะกิจซึ่งส่วนใหญ่ออมกับธนาคารออมสิน และธนาคารพาณิชย์ซึ่งส่วนใหญ่ออมกับธนาคารกสิกรไทย และธนาคารไทยพาณิชย์



หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ ที่มา : จากการสำรวจและประมวลผลโดยศูนย์วิจัยธนาคารออมสิน

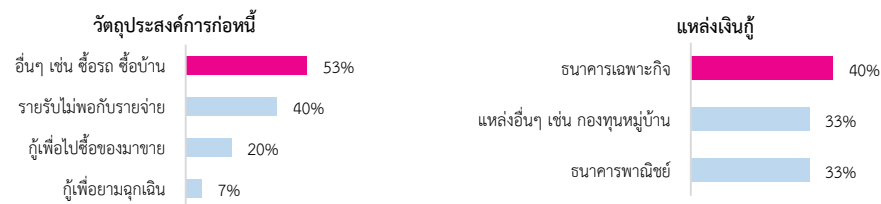
จากการศึกษาภาวะหนี้สินของกลุ่มตัวอย่างผู้ค้ารถเข็นและรถพ่วงข้าง พบว่า ร้อยละ 54 ของกลุ่มตัวอย่างมีหนี้สิน และร้อยละ 46 ของกลุ่มตัวอย่างไม่มีหนี้สิน สามารถสรุปลักษณะภาวะหนี้สินของแต่ละกลุ่มได้ดังนี้



ที่มา : จากการสำรวจและประมวลผลโดยศูนย์วิจัยธนาคารออมสิน

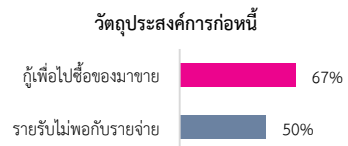
กลุ่มตัวอย่างที่เป็นกลุ่มที่ไม่มีหนี้สิน ส่วนใหญ่มีสาเหตุมาจากไม่ต้องการเงินกู้หรือไม่อยากเป็นหนี้ รองลงมาให้เหตุผลว่า ไม่กล้ากู้ เนื่องจาก กลัวไม่มีเงินจ่ายต่อเดือนหรือไม่กล้าเข้าไปติดต่อกับธนาคาร เป็นต้น

กลุ่มที่มีหนี้ในระบบเพียงอย่างเดียว ส่วนใหญ่ก่อหนี้ด้วยวัตถุประสงค์อื่นๆ เช่น ซื้อบ้าน ซื้อรถ และแหล่งเงินทุนที่กลุ่มตัวอย่างเข้าถึงมากที่สุด คือ ธนาคารเฉพาะกิจ รองลงมา คือ ธนาคารพาณิชย์



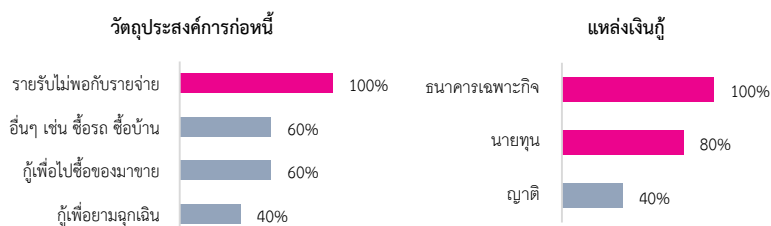
หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ ที่มา : จากการสำรวจและประมวลผลโดยศูนย์วิจัยธนาคารออมสิน

กลุ่มที่มีหนี้นอกระบบเพียงอย่างเดียว ส่วนใหญ่ก่อหนี้เพื่อนำเงินไปซื้อของมาขาย รองลงมา ก่อหนี้เนื่องจากรายรับไม่เพียงพอจากรายจ่าย และร้อยละ 100 ของการก่อหนี้นอกระบบ คือ ก่อหนี้กับนายทุน



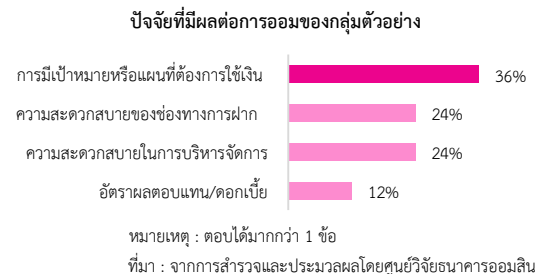
หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ ที่มา : จากการสำรวจและประมวลผลโดยศูนย์วิจัยธนาคารออมสิน

กลุ่มที่มีหนี้ทั้งในระบบและนอกระบบ ส่วนใหญ่ก่อหนี้เนื่องจากรายรับไม่เพียงพอจากรายจ่าย รองลงมา ก่อหนี้ด้วยวัตถุประสงค์อื่นๆ และก่อหนี้เพื่อนำเงินไปซื้อของมาขาย โดยร้อยละ 100 ของกลุ่มตัวอย่างเข้าถึงบริการทางการเงินของธนาคารเฉพาะกิจ แต่ยังคงพบว่าการก่อหนี้ในระบบเพียงอย่างเดียวไม่เพียงพอกับความต้องการจึงทำให้มีการก่อหนี้นอกระบบจากนายทุน



หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ ที่มา : จากการสำรวจและประมวลผลโดยศูนย์วิจัยธนาคารออมสิน

- กลุ่มตัวอย่างที่มีภาระหนี้ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาค้างจ่าย และส่วนใหญ่มีลักษณะการก่อหนี้เมื่อจำเป็น แต่กลุ่มที่มีหนี้ในระบบจะมีแนวโน้มการก่อหนี้แบบเรื่อยๆ มากกว่ากลุ่มที่ก่อหนี้ในระบบเพียงอย่างเดียว ทั้งนี้ความต้องการเงินกู้ของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ต้องการเงินจำนวนไม่มากแต่มีความต้องการภายในเวลาอันรวดเร็วเพื่อใช้หมุนเวียนในการลงทุนซื้อวัตถุดิบมาขาย จึงทำให้กลุ่มตัวอย่างยังคงต้องกู้เงินนอกระบบ
- ปัจจัยที่มีผลต่อการออมของกลุ่มตัวอย่าง คือ การมีเป้าหมายหรือแผนที่ต้องการใช้เงิน รองลงมา คือ ความสะดวกสบายในการบริหารจัดการและความสะดวกสบายของช่องทางการฝาก



มุมมองศูนย์วิจัยธนาคารออมสิน

จากการศึกษาในครั้งนี้สะท้อนให้เห็นว่ากลุ่มอาชีพรถเข็นและรถพ่วงข้างเป็นอาชีพที่น่าสนใจอีกอาชีพหนึ่ง เนื่องจากในแต่ละวันการค้าขายของกลุ่มอาชีพรถเข็นและรถพ่วงข้างไม่ว่าจะเป็นในกลุ่มที่ขายผลไม้พร้อมทาน เครื่องดื่ม อาหารปรุงสำเร็จ หรือของหวาน/ของว่าง ส่วนใหญ่จะมีกำไร เนื่องจากสินค้าที่ขายเป็นกลุ่มอาหารและเครื่องดื่มและมักจะมีกลุ่มลูกค้าประจำ อาทิ พนักงานบริษัท คนในชุมชนในบริเวณที่จอดขาย รวมถึงโอกาสในการเคลื่อนที่หาลูกค้าที่เปิดกว้าง แต่อย่างไรก็ตามแม้กลุ่มตัวอย่างจะมีกำไรจากการขายทุกวันแต่ส่วนใหญ่จะมีปัญหาการออมและการมีหนี้สินจากรายได้ไม่เพียงพอรายจ่าย เนื่องจากต้องนำเงินที่ได้ไปเป็นเงินลงทุนหมุนเวียนสำหรับการขายในวันถัดไปและต้องนำเงินไปใช้จ่ายให้กับบุคคลในครอบครัวอีกด้วยซึ่งจากเหตุผลดังกล่าวเป็นเครื่องชี้ได้ว่าการเก็บออมและการวางแผนทางการเงินยังคงเป็นคำตอบที่สำคัญในการพัฒนาคุณภาพชีวิต