

**การค้าประเวณี : กรณีศึกษานักศึกษาหญิงในกรุงเทพมหานคร**

**“PROSTITUTION : A CASE STUDY OF  
FEMALE UNIVERSITY STUDENT IN BANGKOK”**

**โดย**

**นางสาวอัญชลี พิณจักษ์ธรรม**

**428 56130 29**

**อาจารย์ที่ปรึกษา : ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. นवलน้อย ตีร์รัตน์**

## การค้าประเวณี : กรณีศึกษานักศึกษาหญิงในกรุงเทพมหานคร

### ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ธุรกิจค้าประเวณีมิใช่ปัญหาใหม่ที่เกิดขึ้นในสังคมไทย หากแต่เกิดมาเป็นเวลานานและสะสมจนกระทั่งเป็นปัญหาใหญ่และมีความซับซ้อนมากขึ้น เห็นได้จากการที่ประเทศไทยได้รับการขนานนามจากทั่วโลกว่าเป็น “ดินแดนแห่งเซ็กซ์และกอล์ฟ” และ “กรุงเทพมหานคร” ยังได้รับการขนานนามว่าเป็นเมืองหลวงแห่งยาเสพติดและโสเภณี (ธีรนาถ : 2542) แม้ว่ารัฐบาลจะพยายามแก้ไขปัญหาดังกล่าว แต่นโยบายที่มุ่งในการปราบมิใช่ปราบการค้าประเวณีตามพระราชบัญญัติปราบการค้าประเวณี พ.ศ.2503 ที่กฎหมายเอาผิดกับโสเภณีโดยระบุว่าเป็นอาชีพที่ผิดกฎหมาย ในขณะที่อนุญาตให้สถานที่ที่มีการค้าประเวณีไม่ว่าจะเป็นรูปแบบโดยเปิดเผย หรือโดยแอบแฝงสามารถเปิดบริการได้ถูกกฎหมายตามพระราชบัญญัติสถานบริการ พ.ศ.2509 รวมถึงการเลือกปฏิบัติของเจ้าหน้าที่ตำรวจที่ลงโทษแต่โสเภณีไม่เอาผิดกับแขกที่ใช้บริการแม้ว่าประมวลกฎหมายอาญา แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2535 จะระบุโทษหนักเอาไว้ หรือถ้าลงโทษก็จะเลือกใช้พระราชบัญญัติปราบการค้าประเวณี พ.ศ.2503 ซึ่งกำหนดโทษไว้เบากว่า ประกอบกับการคอร์รัปชันของเจ้าหน้าที่ตำรวจในท้องถิ่น ทำให้ปัญหาดังกล่าวยังคงลุกลามและขยายตัวต่อไปเรื่อย ๆ และยังเป็นเกี่ยวเนื่องให้เกิดปัญหาอื่น ๆ ด้วยเสมอ เช่น ปัญหายาเสพติด อาชญากรรม รวมถึงปัญหาด้านสุขภาพอนามัย

ในปัจจุบัน ธุรกิจค้าประเวณีมีทางเลือกที่หลากหลายขึ้น จากเดิมที่เคยมีการตั้งสำนักเป็นหลักแหล่ง กลับมีโสเภณีให้เลือกอยู่ตามข้างถนน หรือสามารถเรียกใช้บริการได้จากโทรศัพท์และระบบการสื่อสารที่ทันสมัย จากเดิมที่ผู้ให้บริการเป็นหญิงที่มีสัดส่วนการถูกหลอกลวงมาขายบริการมากกว่าเต็มใจมาประกอบอาชีพดังกล่าวกลับกลายเป็นทั้งหญิงและชายที่มีแนวโน้มสมัครใจมาประกอบอาชีพดังกล่าวมากขึ้น ทั้งที่เข้ามาประกอบเป็นอาชีพหลักและเป็นอาชีพเสริม นอกจากนี้สถิติการประกอบเป็นอาชีพเสริมยังเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ดังจะเห็นได้จากข้อมูลจากกองกามโรค กระทรวงสาธารณสุข กล่าวคือในปี 2525 มีหญิงขายบริการทางเพศโดยตรง 15,808 คน แอบแฝง 30,822 คน ในปี 2538 กลับพบว่าหญิงขายบริการทางเพศโดยตรง 16,383 คน แต่หญิงขายบริการทางเพศแอบแฝงเพิ่มเป็น 65,001 คน ฉะนั้นในการศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจดังกล่าวจึงควรเพิ่มความสำคัญกับกลุ่มที่ประกอบเป็นอาชีพเสริมหรือแอบแฝงให้มากขึ้น

ในบรรดาผู้ที่ประกอบอาชีพนี้แบบแอบแฝงนั้น กลุ่มที่น่าสนใจคือ กลุ่มนิสิตนักศึกษาซึ่งเป็นมันสมองและเป็นทรัพยากรที่สำคัญในการพัฒนาประเทศในอนาคต โอกาสที่กลุ่มนิสิตนักศึกษาเหล่านี้จะถูกปล่อยให้มาขายประเวณีนั้นมีโอกาสเกิดขึ้นไม่มากนัก อีกทั้งยังเป็นกลุ่มที่มีทางเลือกในการประกอบอาชีพมากกว่ากลุ่มคนที่มีการศึกษาต่ำกว่า และบางคนอาจไม่มีความขัดสนทางด้านเศรษฐกิจด้วย หรืออาจกล่าวได้ว่าปัจจัยที่เป็นสาเหตุให้หญิงเข้าสู่อาชีพขายบริการทางเพศที่เคยมีการศึกษาไว้ เช่น ความยากจน ไม่มีการศึกษาหรือมีการศึกษาน้อย การไม่มีทางเลือกหรือถูกกดค่าแรงในการประกอบอาชีพนั้นไม่สามารถอธิบายปรากฏการณ์ของนักศึกษาหญิงที่เข้าสู่อาชีพนี้ได้อีกต่อไป จำนวนนักศึกษายขายบริการในประเทศไทยไม่สามารถระบุได้อย่างแน่นอน เนื่องจากยังไม่เคยมีงานวิจัยชิ้นใดที่ทำการศึกษาหรือประมาณการไว้ แต่จากการที่จำนวนหญิงขายบริการทางเพศเพิ่มขึ้นถึง 1 เท่าตัวในช่วงปี 2525-2538 แสดงให้เห็นว่าตลาดมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว ซึ่งในบรรดาหญิงขายบริการทางเพศแอบแฝงนั้น กลุ่มนิสิตนักศึกษาหญิงขายบริการก็มีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วเช่นเดียวกัน จึงเป็นเรื่องสำคัญที่จะได้มีการศึกษาหาปัจจัยที่มีส่วนส่งเสริมการขายตัวดังกล่าวทั้งทางด้านอุปสงค์และอุปทาน รวมถึงสภาพการแข่งขันของธุรกิจ ทั้งที่กฎหมายได้กำหนดให้การค้าบริการเป็นสิ่งผิดกฎหมาย

## วัตถุประสงค์การวิจัย

การวิจัยในเรื่อง “การค้าประเวณี : กรณีศึกษานักศึกษาหญิงในเขตกรุงเทพมหานคร” นี้ได้แบ่งเนื้อหาการวิจัยออกเป็น 2 ส่วนคือ อุปทาน(นักศึกษาที่ขายบริการทางเพศและธุรกิจค้าประเวณี) และอุปสงค์(ผู้ซื้อบริการทางเพศ) มีวัตถุประสงค์การวิจัยดังนี้

### ด้านอุปทาน (Supply)

1. ศึกษาปัจจัยที่ทำให้นักศึกษาหญิงเข้าสู่ธุรกิจค้าประเวณี รวมถึงรายได้และต้นทุนที่เกิดขึ้น
2. ศึกษาลักษณะของธุรกิจค้าประเวณีทั้งในด้านโครงสร้างการจัดการ ศึกษาด้านการจัดสรรรายได้
3. ศึกษาสภาพการแข่งขันและกลยุทธ์ในการแข่งขัน

### ด้านอุปสงค์ (Demand)

1. ศึกษาโครงสร้างของกลุ่มลูกค้าที่มาซื้อบริการ
2. ปัจจัยที่มุ่งใจให้กลุ่มลูกค้ามาซื้อบริการจากนักศึกษา รวมถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความคิดเห็นเลือกซื้อบริการระหว่างนักศึกษาและหญิงขายบริการอื่นๆ

## วิธีการศึกษา

การศึกษาในส่วนของนักศึกษาหญิงที่ขายบริการทางเพศใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกเป็นวิธีการหลัก และยังมีวิธีการตรวจสอบเอกสาร สื่อวิทยุ โทรทัศน์, การสัมภาษณ์แบบ Key Informant Interview จากบุคคลที่เกี่ยวข้องและติดตามเรื่องนี้อย่างใกล้ชิด

ในส่วนของอุปสงค์หรือผู้ซื้อบริการทางเพศศึกษาโดยใช้แบบสอบถามที่ให้ผู้ตอบแบบสอบถามตอบคำถามด้วยตัวเอง (Self-Administered Questionnaire) ระเบียบวิธีการเก็บแบบสอบถามโดยกำหนดกลุ่มตัวอย่างแบบโควต้า(Quota Sample) ตามอาชีพ ใช้แบบสอบถามทั้งสิ้น 115 ชุด หลังจากนั้นจึงนำมาประมวลผลด้วยโปรแกรม SPSS โดยวิธีร้อยละ, ทดสอบความสัมพันธ์ด้วย Chi Square, และทดสอบความสอดคล้องด้วย Kappa

ในส่วนของการรวมธุรกิจวิเคราะห์ด้วย PORTER'S 5 FORCES MODEL และเนื่องจากองค์ประกอบหนึ่งของ PORTER'S 5 FORCES MODEL คือ กลุ่มผู้ที่เกี่ยวข้อง (Stakeholder) อันเป็นผลจากสังคม ซึ่งในการวิจัยที่ผ่านมาไม่มีผู้ศึกษาเรื่องดังกล่าวไว้ ผู้วิจัยจึงศึกษาเพิ่มเติมเรื่องทัศนคติเปรียบเทียบของสังคมต่อหญิงขายบริการทางเพศที่เป็นนักศึกษาและไม่ใช่นักศึกษา โดยใช้วิธีการเก็บแบบสอบถามเช่นเดียวกับหัวข้ออุปสงค์จำนวน 430 คน ระเบียบวิธีการเก็บใช้วิธีสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ(Accidental Sampling) และนำมาประมวลผลด้วยโปรแกรม SPSS เช่นเดียวกัน

### ข้อจำกัดในการศึกษา

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพในเรื่องที่อ่อนไหวต่อความรู้สึก กลุ่มผู้ตอบแบบสอบถาม โดยเฉพาะด้านอุปทานอาจพยายามที่จะปิดบังไม่ให้ผู้อื่นรู้ว่าตนประกอบอาชีพนี้ ประกอบกับวิธีการสัมภาษณ์จะกำหนดเฉพาะแนวทางกว้างๆ ส่วนรายละเอียดคำถามจะต่างกันไปขึ้นอยู่กับผู้สัมภาษณ์และถูกสัมภาษณ์แต่ละคน ฉะนั้นความเข้าใจต่อคำถามและลักษณะคำตอบที่ได้อาจต่างกันบ้างเล็กน้อย

การอ้างอิงชื่อตัวบุคคลไม่ว่าจะเป็นหญิงบริการ และบุคคลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัยครั้งนี้ใช้ชื่อสมมติทั้งสิ้น เพื่อเป็นการปกป้องความลับของผู้ให้ข้อมูล ดังนั้นอาจมีข้อจำกัดในความน่าเชื่อถืออยู่บ้าง

จำนวนกลุ่มตัวอย่างนักศึกษาหญิงที่ขายบริการทางเพศที่ศึกษาในการวิจัยครั้งนี้มีจำนวนน้อย และจำกัดอยู่ในกลุ่มนักศึกษาขายบริการทางเพศที่ขายบริการอยู่ในช่วงราคา 1,500 –3,000 บาท ซึ่งถือเป็นกลุ่มระดับกลางและล่าง ไม่ครอบคลุมถึงนักศึกษากลุ่มอื่นที่ขายบริการทางเพศในช่วงราคาที่สูงกว่านี้ การวิเคราะห์ต่างๆ จึงไม่อาจเป็นตัวแทนของประชากรนักศึกษาหญิงที่ขายบริการทางเพศทั้งหมดได้

การเก็บข้อมูลในช่องทางการขายบริการทางเพศบางแห่ง ผู้วิจัยไม่สามารถเข้าไปเก็บข้อมูลได้ด้วยตัวเอง เนื่องจากข้อจำกัดในเรื่องเพศ และในการเก็บข้อมูล โดยแฝงตัวเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของเหตุการณ์จะได้ข้อมูลที่เป็นจริง และไม่มีอคติมากกว่าการเก็บข้อมูลแบบให้กลุ่มตัวอย่างรู้ว่าถูกสัมภาษณ์ จึงจำเป็นต้องใช้ผู้ช่วยวิจัยที่เป็นเพศชายเข้าไปช่วยเก็บข้อมูล อย่างไรก็ตามผู้วิจัยได้ทำแนวคำถามและซักซ้อมทำความเข้าใจกับผู้ช่วยวิจัยก่อนล่วงหน้า เมื่อเสร็จสิ้นการเก็บข้อมูลในแต่ละครั้งจะบันทึกข้อมูลทันที เพื่อให้ได้ข้อมูลครบถ้วน ไม่ตกหล่นตามที่รวบรวมได้ในครั้งนั้นๆ

### ผลการศึกษา

ผลการศึกษาพบว่า ด้านนักศึกษาที่เข้ามาขายบริการทางเพศพบว่ามีสาเหตุหลายประการขึ้นอยู่กับตัวบุคคล และนักศึกษาแต่ละคนมักจะมีสาเหตุหลายอย่างประกอบกัน โดยมีการยอมรับการขายบริการทางเพศจากเพื่อนหรือคนสนิทและการเคยมีเพศสัมพันธ์มาก่อนเป็นปัจจัยเสริมที่สำคัญและช่วยให้การตัดสินใจเข้าสู่กระบวนการขายบริการทางเพศง่ายขึ้น สาเหตุส่วนใหญ่ที่พบเช่น ปัญหาครอบครัวทั้งในแง่ฐานะการเงิน และสภาพความอบอุ่น ความพึงพอใจของนักศึกษาเอง ผลต่อเนื่องจากการติดยาเสพติด การเล่นพนันและติดหนี้ เป็นต้น

การจัดสรรรายได้ระหว่างนักศึกษาและนายหน้าหรือเจ้าของสำนักค้าประเวณีมักจะอยู่ระหว่าง 80:20 ไปจนถึง 50:50 ขึ้นอยู่กับช่องทางการขาย ความสามารถของนักศึกษาและกลุ่มนายหน้า ซึ่งในจุดนี้มักจะถูกกำหนดโดยกลุ่มนายหน้าหรือเจ้าของสำนักค้าประเวณี หากนักศึกษาไม่พอใจในอัตราส่วนดังกล่าวอาจแยกตัวไปทำเองเป็นอิสระหรือสังกัดนายหน้าคนอื่นก็ได้

ในด้านอุปสงค์พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประมาณร้อยละ 60 มีเพศสัมพันธ์ครั้งแรกในช่วงอายุ 15-20 ปี โดยมีเพศสัมพันธ์กับหญิงขายบริการทางเพศถึงร้อยละ 53.47 อย่างไรก็ตามจากผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดร้อยละ 84.16 เคยซื้อบริการทางเพศจากหญิงขายบริการ โดยปัจจัยที่ใช้พิจารณาในการเลือกซื้อคือรูปร่างหน้าตาคิดเป็นร้อยละ 52.9 และความสะอาดปลอดภัยคิดเป็นร้อยละ 40 มีค่าใช้จ่ายในการซื้อบริการเฉลี่ย 1,001-2,000 บาท ร้อยละ 61.18 ซื้อบริการทางเพศน้อยกว่า 1 ครั้ง/เดือน และซื้อบริการทางเพศจากสถานอาบอบนวดบ่อน้อยที่สุดคิดเป็นร้อยละ 58.82 ในขณะที่มีผู้เลือกซื้อบริการทางเพศจากนักศึกษาบ่อน้อยที่สุดเพียงร้อยละ 2.35

ในจำนวนผู้ที่เคยซื้อบริการทางเพศจากหญิงขายบริการทั้งหมดมีเพียงร้อยละ 40 ที่เคยซื้อบริการจากนักศึกษา ส่วนใหญ่จะเคยซื้อบริการระหว่าง 1-3 ครั้งคิดเป็นร้อยละ 64.71 รองลงมาคือเคยซื้อมา 10 ครั้งขึ้นไปคิดเป็นร้อยละ 20.59 มีค่าใช้จ่ายในการซื้อบริการจากนักศึกษาเฉลี่ย 2,001-3,000 บาท สาเหตุที่ซื้อบริการจากนักศึกษาเป็นเพราะคิดว่าบริการทางเพศจากนักศึกษาน่าจะให้ความรู้สึกดีกว่าบริการทางเพศจากหญิงกลุ่มอื่นคิดเป็นร้อยละ 38.2 และซื้อเพราะอยากทดลองร้อยละ 32.4 ช่องทางการซื้อบริการส่วนใหญ่จะได้เบอร์ติดต่อกับนักศึกษาโดยตรงและติดต่อผ่านเอเย่นต์คิดเป็นร้อยละ 38.2 และ 35.3 ตามลำดับ สถาบันการศึกษาของนักศึกษาที่เคยซื้อบริการพบว่า ผู้ซื้อบริการพบนักศึกษาจากมหาวิทยาลัยเอกชนร้อยละ 58.8 สถาบันราชภัฏ/ราชชมครร้อยละ 29.4 และมหาวิทยาลัยปิโตรจอร์นาลร้อยละ 29.6 ทั้งนี้ทราบได้จากการพูดคุยกับนักศึกษาร้อยละ 52.9 และได้รับการยืนยันจากเพื่อนที่แนะนำร้อยละ 35.3

การศึกษาด้านธุรกิจค้าประเวณีในกลุ่มนักศึกษาค้นพบว่าน่าจะจัดอยู่ในตลาดแบบผู้ขายมากราย (Monopolistic Competition) เนื่องจากมีจำนวนนักศึกษาที่ขายบริการทางเพศมากพอจนผู้ขายแต่ละคนไม่มีอิทธิพลต่อระดับราคาสินค้า(บริการทางเพศ) และการดำเนินนโยบายใดๆของผู้ขายคนหนึ่งไม่มีผลกระทบต่อผู้ขายรายอื่นในธุรกิจสินค้าในธุรกิจนี้(บริการทางเพศ) โดยกายภาพไม่มีความแตกต่างจากสินค้า (บริการทางเพศ)จากผู้ขายกลุ่มอื่นที่ไม่ใช่ นักศึกษา แต่แตกต่างในแง่ของความรู้สึกที่ได้รับบริการ นอกจากนี้การเข้าออกจากธุรกิจเป็นไปโดยเสรี การขายบริการเป็นไปด้วยความสมัครใจ ไม่มีการบังคับล่อลวงดังเช่นหญิงขายบริการกลุ่มอื่น

แม้ว่าธุรกิจจะเป็นตลาดซื้อขายสินค้าที่กระจายตัวมาก ไม่เป็นหลักแหล่งแน่นอน แต่การติดต่อซื้อขายเป็นไปอย่างง่ายดาย ไม่ยุ่งยากซับซ้อนแต่ประการใด ช่องทางการซื้อขายหลักแบ่งเป็น 3 ช่องทางคือ

1. ติดต่อซื้อขายโดยตรงกับนักศึกษาซึ่งมีวิธีการแล้วแต่นักศึกษาแต่ละคนเช่น ทางโทรศัพท์, ทางอินเทอร์เน็ต, หรืออยู่ในแหล่งที่รู้จักกัน โดยทั่วไปจะมีการซื้อขายบริการประเภทนี้อยู่
2. ติดต่อซื้อขายผ่านนายหน้า (เอเย่นต์)
3. ติดต่อซื้อขายผ่านสำนักค้าประเวณี ซึ่งอาจอยู่ในรูปร้านอาหาร, คาราโอเกะ, หรือสถานอาบอบนวดชั้นสูงบางแห่ง เป็นต้น

ราคาของสินค้า (บริการทางเพศ) เป็นไปตามราคาเฉลี่ยของตลาด ทั้งนี้จะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับปัจจัย 3 ประการคือ สถานที่และช่องทางในการขายบริการ, กลุ่มลูกค้า, คุณภาพและมูลค่าเพิ่มของตัวสินค้า(นักศึกษา) ราคาเฉลี่ยของตลาดจะปรับตัวตามกลไกตลาด กล่าวคือ เมื่อนักศึกษาเข้ามาขายบริการมากขึ้น ราคาบริการจะลดลงจากเดิมบ้าง เนื่องจากลูกค้าสามารถหาซื้อได้ง่ายขึ้น อย่างไรก็ตามจะไม่ลดลงต่ำจนเกินไป เพราะจะทำให้ดูเป็นสินค้าคุณภาพต่ำ

### การวิเคราะห์ด้วย PORTER'S 5 FORCES MODEL

อำนาจการต่อรองของนักศึกษา : กลุ่มคนในธุรกิจนี้แบ่งเป็น 3 กลุ่มคือ ตัวนักศึกษาที่ขายบริการ นายหน้า(เอเยนต์)หรือเจ้าของสำนักค้าประเวณี และลูกค้าความสัมพันธ์ของแต่ละกลุ่มคนในธุรกิจนี้คนอำนาจกันอยู่ และทำให้ธุรกิจสามารถดำเนินต่อไปได้ ในธุรกิจนี้นักศึกษามีอำนาจในการต่อรองกับนายหน้าหรือเจ้าของสำนักค้าประเวณีมากกว่าหญิงกลุ่มอื่น กล่าวคือ เป็นกลุ่มที่ทำงานด้วยความสมัครใจ จะทำงานวันไหนก็ได้ ความถี่มากน้อยแค่ไหนก็ได้ สามารถปฏิเสธงานได้หากไม่พร้อมหรือไม่เต็มใจ และจะออกจากธุรกิจเมื่อไรก็ได้ อย่างไรก็ตามนักศึกษาต้องทำงานให้ดีด้วยมิฉะนั้นนายหน้าหรือเจ้าของสำนักค้าประเวณีอาจไม่มอบงานให้ และถ้าให้บริการถูกใจลูกค้าย่อมมีโอกาสซื้อบริการซ้ำได้อีก อย่างไรก็ตาม กลุ่มนายหน้า(เอเยนต์)และเจ้าของสำนักค้าประเวณีก็มีอำนาจต่อรองกับนักศึกษาทั้งในด้านอัตราผลตอบแทน ค่านายหน้า และการมอบหมายงาน กล่าวคือ ถ้านักศึกษาทำงานไม่ดี นายหน้าอาจไม่มอบงานให้ทำอีกก็ได้

อำนาจต่อรองของลูกค้า(ผู้ซื้อบริการทางเพศ) : ลูกค้า(ผู้ซื้อบริการทางเพศ) มีอำนาจในการต่อรองกับนายหน้าหรือเจ้าของสำนักค้าประเวณีสูง ทั้งนี้เพราะสามารถกำหนดคุณสมบัติและลักษณะของนักศึกษาได้ว่าต้องการอย่างไร นอกจากนี้ลูกค้า(ผู้ซื้อบริการทางเพศ) ยังมีทางเลือกสูง เนื่องจากมีหญิงขายบริการทางเพศกลุ่มอื่นที่ไม่ใช่ นักศึกษาอีกเป็นจำนวนมาก

สินค้าทดแทน : สินค้าในธุรกิจนี้(บริการทางเพศจากนักศึกษา) มีสินค้าทดแทนได้เป็นอย่างดีและมีเป็นจำนวนมากจากหญิงขายบริการทางเพศกลุ่มอื่น และหญิงขายบริการทางเพศกลุ่มอื่นที่ประกอบอาชีพนี้เป็นอาชีพยังมีข้อได้เปรียบกลุ่มนักศึกษาหลายประการทั้งในแง่ความสะดวกของช่องทาง การซื้อขาย ความสม่ำเสมอในการทำงาน ราคาบริการ และความสะดวกปลอดภัย

คู่แข่งรายใหม่ : มีนักศึกษารายใหม่เข้าสู่ธุรกิจอยู่ตลอดเวลา เนื่องจากต้นทุนการเข้าหรือออกจากธุรกิจต่ำ ไม่มีกฎข้อบังคับหรือภาระใดผูกพันในการทำงาน และเป็นธุรกิจที่ให้ผลตอบแทนสูง

ทัศนคติและผลกระทบจากสังคม : จากผลการสำรวจสรุปได้ว่ากลุ่มคนรุ่นใหม่โดยเฉพาะเด็กวัยรุ่นเดียวกับนักศึกษาให้การยอมรับนักศึกษาที่ขายบริการทางเพศมากขึ้น การลงโทษทางสังคมไม่รุนแรงเช่นแต่ก่อน รวมทั้งให้โอกาสในการกลับเข้าสู่สังคมอย่างเปิดเผยกว้างมากขึ้น ค่านิยมและพฤติกรรมในเรื่องเพศที่เปลี่ยนไป ทำให้การตัดสินใจเข้าสู่กระบวนการค้าประเวณีไม่ยากมากนัก อย่างไรก็ตาม สังคมส่วนใหญ่ยังไม่ให้การยอมรับในเรื่องดังกล่าว เพราะเป็นสิ่งที่ผิดศีลธรรม ขัดต่อความรู้สึกของคนส่วนใหญ่

จากการวิเคราะห์โครงสร้างตลาดและแนวโน้มจะพบว่าจุดแข็งและโอกาสหลักที่ทำให้ธุรกิจนี้ยังคงเติบโตขึ้นเรื่อยๆ คือยังคงมีความต้องการซื้อ(อุปสงค์) ในระดับสูง ผลตอบแทนที่สูงมากของทั้งตัวนักศึกษาเองและนายหน้า (เอเยนต์) นอกจากนี้ความเป็นนักเรียนนักศึกษายังทำให้หญิงกลุ่มนี้ยังสามารถขายได้และได้ในราคาสูง อย่างไรก็ตาม จุดอ่อนและอุปสรรคที่สำคัญของธุรกิจนี้คือ การไม่ยอมรับของสังคมและโรคติดต่อทางเพศสัมพันธ์

## แนวทางการป้องกันและแก้ไข

จากผลการวิเคราะห์ข้างต้นจะเห็นว่าถ้าพิจารณาในแง่ผลตอบแทนในรูปตัวเงินและผลประโยชน์ในทางธุรกิจแล้ว ธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่ดึงดูดให้นักศึกษาและกลุ่มนายหน้าเข้าสู่ธุรกิจอย่างมากมาย อย่างไรก็ตามธุรกิจดังเป็นธุรกิจที่ผิดกฎหมายและศีลธรรม และยังเป็นธุรกิจที่ทำลายทรัพยากรบุคคลที่มีความรู้ มีความสำคัญในการพัฒนาประเทศต่อไปในอนาคต การป้องกันและแก้ไขปัญหาไม่สามารถทำได้ในระยะเวลาอันสั้นหรือทำได้โดยกลุ่มบุคคลใดบุคคลหนึ่ง ดังนี้

1. ครอบครัวยุคใหม่ : ไม่ว่าสังคมจะเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร ครอบครัวยังเป็นหน่วยทางสังคมที่สำคัญที่สุดในแง่การอบรมเลี้ยงดูทั้งในด้านร่างกาย จิตใจ บุคลิกภาพตั้งแต่เด็กจนกระทั่งวัยรุ่น การให้การศึกษา การให้ความอบอุ่น การสื่อสารภายในครอบครัวที่ดีจะช่วยป้องกันนักศึกษาเข้าสู่ธุรกิจได้มาก

2. รมรณรงค์ให้นักศึกษาและวัยรุ่นเห็นโทษของการขายบริการทางเพศ เนื่องจากวัยรุ่นนักศึกษายังอยู่ในช่วงวัยรุ่น เพื่อนจึงเป็นกลุ่มที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของวัยรุ่นในหลายด้าน ถ้ากลุ่มวัยรุ่นในวงกว้างเห็นว่าเรื่องนี้เป็นสิ่งไม่ดี เป็นสิ่งผิด ไม่ควรกระทำ ก็จะมีการควบคุมกันเองโดยอัตโนมัติ อย่างไรก็ตามการรณรงค์ในเรื่องดังกล่าวไม่ใช่เรื่องง่าย และต้องกระทำต่อเนื่องกันเป็นเวลานาน

สร้างแนวคิดใหม่ในการทำงานหารายได้ เนื่องจากสาเหตุหลักประการหนึ่งที่ผลักดันให้นักศึกษาเข้ามาขายบริการทางเพศคือต้องการเงิน ฉะนั้นทุกฝ่ายควรร่วมกันสร้างแนวคิดใหม่ในการทำงานหารายได้ในกลุ่มเยาวชน กล่าวคือ ร่วมส่งเสริมและสนับสนุนให้นักเรียนนักศึกษารู้จักทำงานหารายได้เองระหว่างกำลังศึกษาด้วยอาชีพที่ไม่ผิดศีลธรรม มีทางเลือกในการทำงานให้แก่นักศึกษา รวมถึงรณรงค์ในเรื่องการใช้จ่ายอย่างมีวินัยในตนเอง โดยการส่งเสริมอาชีพอื่นๆ ให้นักศึกษามีโอกาสได้ทำงานนอกเหนือจากเวลาเรียนในสถานศึกษา ทั้งนี้ต้องได้รับความร่วมมือจากทุกฝ่าย ทั้งภาครัฐบาลและผู้ประกอบการภาคเอกชนในการรับนักเรียนนักศึกษาเข้าทำงานด้วย

รณรงค์เรื่องการซื้อบริการทางเพศในฝ่ายผู้ซื้อบริการ การแก้ปัญหาด้านอุปทานเพียงฝ่ายเดียวย่อมไม่สามารถแก้ปัญหาในภาพรวมได้ หากสินค้าใดยังมีความต้องการสูง ย่อมมีผู้ผลิตสินค้านั้นอยู่ บริการทางเพศจากนักศึกษาก็เช่นเดียวกัน ตลาดที่ยังมีความต้องการซื้อจากลูกค้าอยู่ ย่อมมีนักศึกษาเข้าสู่ธุรกิจนี้มากขึ้นเรื่อยๆ แต่หากบริการทางเพศจากนักศึกษาไม่สามารถขายได้ จำนวนนักศึกษาที่ขายบริการจะลดลงด้วยเป็นผลต่อเนื่องกันไป ฉะนั้นจึงควรรณรงค์ให้ชายไทยเปลี่ยนค่านิยมในการซื้อบริการทางเพศ กล่าวคือ ถึงแม้ไม่อาจหยุดซื้อบริการทางเพศได้ แต่ไม่ควรซื้อบริการจากกลุ่มนักศึกษา

สังคมและมหาวิทยาลัยควรมีทางเลือกหรือสวัสดิการแก่นักศึกษามากขึ้น ทั้งในแง่การพักผ่อนหย่อนใจ การปรับตัวให้เข้ากับสภาพสังคมที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว การหารายได้ช่วยเหลือตัวเอง การให้คำแนะนำ การช่วยเหลือด้านจิตวิทยา เป็นต้น

### ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

1. ในธุรกิจค้าประเวณีนี้ยังมีกลุ่มคนที่ขายบริการทางเพศอีกหลายกลุ่มทั้งชายและหญิง ทั้งที่เป็นนักศึกษาและไม่ใช่นักศึกษา กลุ่มผู้ขายบริการทางเพศที่เป็นผู้ชายมีแนวโน้มการเติบโตในอนาคตเช่นเดียวกัน จึงควรที่จะทำการศึกษาในกลุ่มดังกล่าวอย่างจริงจัง
2. การซื้อขายบริการทางเพศผ่านอินเทอร์เน็ตเป็นช่องทางที่มีแนวโน้มการเติบโตสูง เนื่องจากผู้ซื้อและผู้ขายสามารถกระทำได้ด้วยตัวเอง สะดวก และไม่เป็นที่เปิดเผย จึงควรที่จะมีการศึกษาเพื่อหาทางป้องกันและแก้ไข
3. การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาช่วงระยะเวลาสั้นๆ ในช่วงชีวิตหนึ่งของนักศึกษาเท่านั้น จึงไม่สามารถระบุได้ว่าวิถีชีวิตหลังจากนี้ของนักศึกษาจะเป็นอย่างไร ฉะนั้นจึงควรมีผู้ศึกษาเพิ่มเติมในประเด็นนี้
4. กลุ่มนักศึกษายขายบริการทางเพศในตลาในระดับสูง กล่าวคือ เป็นอีกกลุ่มหนึ่งที่ควรมีการศึกษาอย่างจริงจัง เนื่องจากมีปัจจัยสาเหตุและรูปแบบการซื้อขายบริการที่แตกต่างไป และยังไม่มีการศึกษาในเรื่องดังกล่าวเท่าใดนัก