



Panel 39 : Center for Research on Plurality in the Mekong Region (CERP)

1. Becoming Thai Cross-Border Entrepreneurs 2107
*Supakan Saenkham, Rukchanok Chumnanmak,
Patcharin Lapanun*
2. Laotian Petty Traders: The Circular Flow of Economics on 2119
Thai - Lao PDR Border Marketplace
Sudarat Sriubon, Jaggapan Cadchumsang
3. The Patron-client Relationship in Sugarcane Harvesting 2132
under the Quota System
*Yada Sawangpaew, PatcharinLapanun,
Ruckchanok Chumnanmak*
4. Contract Farming: Choice or “Trap” for Farmers 2146
Sitthiwat Nasoke, Patcharin Lapanun, Rukchanok Chomnanmak



Becoming Thai Cross-Border Entrepreneurs

Supakan Saenkham¹, Rukchanok Chumnanmak², Patcharin Lapanun³

^{1,2,3}Department of Sociology and Anthropology

^{1,2,3}Faculty of Humanities and Social Sciences, Khon Kaen University, Thailand

^{1,2,3}Center for Research on Plurality in the Mekong Region (CERP)

²Corresponding Author Email: chanoknan_r@hotmail.com

Abstract

This article aims to illustrate the effects of economic development on border areas after the Lao PDR implemented an imaginative new policy which led to the opening of the country and to economic development under international cooperation. This policy includes the development of special economic zones that resulted in increased cross-border movement of people and goods. The study applied qualitative methodology and the data were collected from documents, in-depth interviews and participant and non-participant observation. Research results show that several entrepreneurs in the Mukdahan-Savannakhet border area used the opportunity of the economic situation and invested in businesses such as restaurants and hotels in Savannakhet, Lao PDR. Conditions affecting the decisions of Thai entrepreneurs to run cross-border businesses include structural factors, trade regulations and economic and social situations of Lao PDR and Thailand, which are important conditions for doing business. In addition, agency conditions such as life history, economic status, business experience and the “desire” of entrepreneurs are the driving forces influencing the decision-making of Thai entrepreneurs to run cross-border businesses in Savannakhet, Laos PDR.

Keywords: cross-border Thai entrepreneurs, Mukdahan-Savannakhet border, desire, structural conditions, agency condition

กว่าจะเป็นผู้ประกอบการไทยข้ามแดน*

บทคัดย่อ

บทความนี้มีจุดประสงค์เพื่อแสดงให้เห็นผลของการพัฒนาเศรษฐกิจบนพื้นที่ชายแดน นับตั้งแต่ สปป.ลาว ดำเนินนโยบายจินตนาการใหม่ อันนำมาสู่การเปิดประเทศและการพัฒนาเศรษฐกิจภายใต้ความร่วมมือระหว่างประเทศเช่น การพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษที่ทำให้เกิดการเคลื่อนย้ายข้ามแดนของผู้คนและสินค้ามากขึ้น การศึกษาครั้งนี้ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ เก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสารและข้อมูลภาคสนาม ด้วยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ประกอบการไทยข้ามแดน ประกอบกับการสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วมและไม่มีส่วนร่วม ผลการศึกษา พบว่า บนพื้นที่ชายแดนมุกดาหาร – สหวัณนะเขต ซึ่งปัจจุบันผู้ประกอบการไทยหลายรายได้ใช้โอกาสจากสถานการณ์ทางเศรษฐกิจบนพื้นที่ชายแดนนี้ ด้วยการเข้าไปลงทุนทำธุรกิจร้านอาหารและที่พักในแขวง สหวัณนะเขต สปป.ลาว โดยเงื่อนไขที่ส่งผลต่อการตัดสินใจข้ามไปดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจของผู้ประกอบการไทยข้ามแดน ประกอบด้วยเงื่อนไขเชิงโครงสร้างอันเป็นเงื่อนไขสำคัญในการดำเนินธุรกิจ คือ กฎระเบียบทางการค้า สถานการณ์ทางเศรษฐกิจและสังคมของทั้งสปป.ลาว และไทย เงื่อนไขเชิงผู้กระทำการ คือ ภูมิหลังชีวิต สถานทางเศรษฐกิจ ประสบการณ์และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้ง “แรงปรารถนา” ภายในตัวผู้ประกอบการไทยข้ามแดนเองที่เป็นแรงผลักดันในการตัดสินใจข้ามไปดำเนินธุรกิจในแขวงสหวัณนะเขต สปป.ลาว ซึ่งเป็นจุดเน้นของบทความนี้

คำสำคัญ : ผู้ประกอบการไทยข้ามแดน พื้นที่ชายแดนมุกดาหาร – สหวัณนะเขต แรงปรารถนา เงื่อนไขเชิงโครงสร้าง เงื่อนไขเชิงผู้กระทำการ

* เป็นส่วนหนึ่งของวิทยานิพนธ์นักศึกษาระดับปริญญาโทศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาสังคมวิทยา ได้รับทุนสนับสนุนจากศูนย์วิจัยพลักษณ์สังคมลุ่มน้ำโขง

1. บทนำ

การเปลี่ยนแปลงทางสังคมและเศรษฐกิจ ภายใต้ความร่วมมือของกลุ่มประเทศในอนุภูมิภาคแม่น้ำโขงและการเกิดขึ้นประชาคมอาเซียน ทำให้เห็นการจัดการของรัฐในการจัดสรรพื้นที่ชายแดนที่แต่เดิมเป็นพื้นที่ที่เข้าไม่ถึงให้กลายเป็นพื้นที่พิเศษเพื่อรองรับการพัฒนา ด้วยความได้เปรียบอันเนื่องมาจากที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ที่เอื้อประโยชน์ต่อการขนส่งสินค้าและบริการ พื้นที่ชายแดนจึงถูกให้ความสำคัญและถูกพัฒนาให้เป็นเขตเศรษฐกิจพิเศษ (ปิ่นแก้ว เหลืองอร่ามศรี, 2559) ปราบฏการณ์ดังกล่าวนอกจากจะทำให้เห็นรูปแบบการจัดการเศรษฐกิจของรัฐบนพื้นที่ชายแดนแล้ว ยังทำให้เห็นความเปลี่ยนแปลงของสังคมและเศรษฐกิจบนพื้นที่ชายแดน อันเนื่องมาจากการพัฒนาเศรษฐกิจภายใต้ระบบเสรีนิยมใหม่ (Neo-Liberal) ที่เข้ามามีบทบาทในการกำหนดกิจกรรมทางสังคมและเศรษฐกิจ มุ่งเน้นการลดกฎเกณฑ์ในการข้ามแดน กฎเกณฑ์การค้าต่างๆ ระหว่างพื้นที่ชายแดน รัฐจึงต้องปรับเปลี่ยนบทบาทจากผู้มีอำนาจควบคุมดูแลระบบแบบเบ็ดเสร็จเป็นผู้อำนวยความสะดวกและสนับสนุนภาคส่วนต่างๆ ในการดำเนินธุรกิจ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางเศรษฐกิจทั้งภายในประเทศและระหว่างประเทศให้ดำเนินไปอย่างเสรี ส่งผลให้เส้นพรมแดนรัฐชาติมีความพร่าเลือนลง เกิดการเคลื่อนย้ายถ่ายเทของทุน แรงงาน นักท่องเที่ยวและข้อมูลข่าวสาร (จักรกริช สังขมณี, 2555) ดังนั้นเมื่อพื้นที่ชายแดนกลายเป็นเป้าหมายของการพัฒนาทางด้านเศรษฐกิจของภาครัฐและภาคเอกชน ทั้งเส้นทางการค้าระหว่างอนุภูมิภาคแม่น้ำโขงและประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ย่อมส่งผลต่อชุมชนชายแดน โดยส่งผลต่อระบบคิดและวิถีชีวิตดั้งเดิมของผู้คนในท้องถิ่น

ผลที่เกิดขึ้นจากการพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษบนพื้นที่ชายแดน ทำให้จังหวัดที่มีเขตติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในจังหวัดที่มีเขตติดต่อกับสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว (สปป.ลาว) คือ การเกิดขึ้นของสะพานมิตรภาพไทย – ลาว ถึง 4 แห่ง ได้แก่ สะพานมิตรภาพไทย – ลาว แห่งที่ 1 ในจังหวัดหนองคาย สะพานมิตรภาพไทย – ลาว แห่งที่ 2 ในจังหวัดมุกดาหาร สะพานมิตรภาพไทย – ลาว แห่งที่ 3 ในจังหวัดนครพนม และสะพานมิตรภาพไทย – ลาว แห่งที่ 4 ในจังหวัดเชียงราย จากสิ่งก่อสร้างอันเป็นรูปธรรมนี้ สะท้อนให้เห็นว่านโยบายการพัฒนาระหว่างประเทศของไทย ได้ให้ความสำคัญและสนับสนุนให้เกิดการขยายตัวทางการค้าการลงทุนกับ สปป.ลาว อย่างเข้มข้น ทำให้เกิดปรากฏการณ์การเดินทางเคลื่อนย้ายข้ามพรมแดนรัฐชาติของผู้คน สินค้า ข่าวสารและเทคโนโลยีต่าง ๆ อย่างรวดเร็ว (อรัญญา ศิริผล, 2556)

การเชื่อมโยงทางกายภาพของพื้นที่ด้วยระบบโทรคมนาคม เชื่อมโยงเศรษฐกิจด้วยระบบตลาดและทุนข้ามชาติ ตลอดจนเชื่อมโยงความคิดของผู้คนในภูมิภาคด้วยระบบการศึกษาและการพัฒนาสังคมไปสู่ความทันสมัยผ่านการทำให้เป็นอุตสาหกรรม ภูมิภาคแม่น้ำโขงจึงกลายเป็นเวทีให้ตัวแสดงมากมายไม่ว่าจะเป็นรัฐหรือบริษัทเอกชนที่เข้ามามีส่วนร่วมในการแสวงหาผลประโยชน์เพื่อกำหนดทิศทางตามแนวทางการพัฒนาจากผู้ที่มีอำนาจเหนือกว่าส่งผลกระทบต่อพื้นที่ชายแดน โดยเฉพาะชายแดนไทย-ลาว ที่มีความสัมพันธ์ทางสังคมและเศรษฐกิจกันมาอย่างยาวนาน ได้กลายเป็นพื้นที่แห่งโอกาสสำหรับผู้ประกอบการไทยท้องถิ่นและผู้ประกอบการไทยจากพื้นที่อื่น เข้ามาแสวงหาโอกาสในการดำเนินธุรกิจข้ามแดน ดังนั้นผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาการกลายเป็นผู้ประกอบการไทยข้ามแดนบนพื้นที่ชายแดนมุกดาหาร – สะหวันนะเขต สปป.ลาว ที่ได้ดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจบนพื้นที่แห่งนั้นหลายราย

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาการกลายเป็นผู้ประกอบการไทยข้ามแดน เพื่อทำความเข้าใจเงื่อนไขในการตัดสินใจของผู้ประกอบการไทยข้ามแดน ที่ข้ามไปดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจในพื้นที่ที่มีความแตกต่างทางโครงสร้างทั้งทางด้านการเมืองการปกครอง เศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรม อันเป็นเงื่อนไขสำคัญในการดำเนินธุรกิจ พร้อมกับการทำความเข้าใจเงื่อนไขเชิงผู้กระทำการที่สนับสนุนต่อการกลายเป็นผู้ประกอบการไทยข้ามแดน ไม่ว่าจะเป็นภูมิหลังหรือประสบการณ์ชีวิตและสถานภาพทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบการไทยข้ามแดน ที่ส่งผลต่อการกลายเป็นผู้ประกอบการไทยข้ามแดน โดยมองว่าผู้ประกอบการไทยข้ามแดนจะต้องเป็นผู้กระทำการที่ตัดสินใจภายใต้โครงสร้างต่าง ๆ ผนวกกับแรงปรารถนาภายในของผู้ประกอบการไทยข้ามแดนที่เป็นแรงผลักดันในการตัดสินใจข้ามไปดำเนินธุรกิจในแขวงสะหวันนะเขต สปป.ลาว

2. ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยนี้ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Methodology) เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก (in-depth interview) เกี่ยวกับประวัติชีวิต ประการณ์การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการไทยข้ามแดน มีการสังเกตการณ์ทั้งแบบมีส่วนร่วม (participant observation) และแบบไม่มีส่วนร่วม (non-participant observation) ผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ ผู้ประกอบการไทยข้ามแดนบนพื้นที่ชายแดนไทย – ลาว โดยเน้นศึกษาผู้ประกอบการสองกลุ่ม ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจการค้า ที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการผลิตหรือเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าเพื่อการอุปโภคบริโภค และกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจบริการ ที่ทำธุรกิจในสาขาการบริการต่าง ๆ เช่น ร้านอาหาร การท่องเที่ยวและสนทนาการ เป็นต้น พื้นที่ในการศึกษา คือ พื้นที่ชายแดนจังหวัดมุกดาหาร และพื้นที่ชายแดนแขวงสะหวันนะเขต สปป.ลาว ซึ่งเป็นที่ตั้งของธุรกิจการค้า และธุรกิจบริการของผู้ประกอบการไทยข้ามแดน

3. ผลการศึกษา

ผลการศึกษาแบ่งออกเป็นสามส่วน ได้แก่ 3.1) สถานการณ์ของผู้ประกอบการไทยข้ามแดน 3.2) กว่าจะเป็นผู้ประกอบการไทยข้ามแดน แสดงให้เห็นถึงเงื่อนไขในการตัดสินใจเป็นผู้ประกอบการไทยข้ามแดน ทั้งเงื่อนไขเชิงโครงสร้าง และเงื่อนไขเชิงผู้กระทำการ และ 3.3) เงื่อนไขส่วนบุคคลหรือ “แรงปรารถนา” ภายในตัวผู้ประกอบการไทยข้ามแดน ที่เป็นแรงผลักดันให้กลายเป็นผู้ประกอบการไทยข้ามแดน ซึ่งมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

3.1) สถานการณ์ของผู้ประกอบการไทยข้ามแดน

การข้ามพรมแดนเป็นกิจกรรมทางสังคมและทางเศรษฐกิจของชุมชนชายแดนที่มีการเคลื่อนย้ายไปมาอยู่ตลอดเวลา จากงานศึกษาทางวิชาการของ จักรกริช สังขมณี (2555) เรื่อง ชุมชนทางการค้า กับการสร้าง/สลายเส้นแบ่งพรมแดน ที่สนใจปรากฏการณ์ทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้นชายแดนกับการคงอยู่ของอำนาจรัฐในการควบคุมดูแลกิจกรรมต่าง ๆ บนพื้นที่ชายแดนพบว่า มีงานศึกษาทางวิชาการที่สนใจประเด็นดังกล่าวในสองขั้วความคิด กลุ่มแรกคือกลุ่มที่ตั้งฐานการมองพื้นที่ชายแดนผ่านกรอบการศึกษาเศรษฐกิจเสรีนิยม โลกาภิวัตน์ (Globalization Neo-liberal Economics) ที่มองว่าความพัวเถื่อนของเส้นพรมแดนที่มากขึ้นเป็นผลมาจากการเคลื่อนย้ายถ่ายเทของทุน แรงงาน นักท่องเที่ยวและข้อมูลข่าวสาร ทำให้ขอบเขตทางการเมือง เศรษฐกิจ และ

วัฒนธรรมที่แต่เดิมถูกจำกัดไว้ด้วยอำนาจอธิปไตยของรัฐนั้นกำลังสลายลงไปทุกที อีกกลุ่ม คือ กลุ่มที่มองว่าพรมแดนรัฐชาตินั้นยังไม่สลายไป แต่ยังคงทำหน้าที่ในการจัดระเบียบและกำหนดกฎเกณฑ์ระหว่างประเทศอย่างเข้มแข็ง เพื่อการวางกันการไหลบ่าของปัจจัยทางเศรษฐกิจ การเมือง และวัฒนธรรม เพื่อรักษาผลประโยชน์ให้กับประเทศของตนมากที่สุด

อย่างไรก็ตามยังมีงานศึกษาที่มองปรากฏการณ์ทางสังคมและเศรษฐกิจบนความเข้าใจที่ว่า พรมแดนแต่ละแห่งย่อมมีลักษณะเฉพาะ เป็นพื้นที่ที่มีความสำคัญในแง่ที่อำนาจจากรัฐที่ร่วมมือกับทุน ในการสร้างความชอบธรรมเพื่อเข้ามาช่วงชิงประโยชน์บนพื้นที่ได้ พื้นที่ชายแดนจึงเป็นพื้นที่พบปะของความหลากหลายในทุก ๆ ด้าน (Anderson and O'Dowd, 1999 อ้างถึงใน จักรกริช สังขมณี, 2555) ทั้งนี้การทำความเข้าใจความสัมพันธ์ทางอำนาจระหว่างรัฐและผู้คนสองฟากพรมแดนจึงไม่ได้เกิดจากระบบโลกาภิวัตน์ในระบบโลกเท่านั้น แต่ยังเกิดจากการปะทะกันในระดับท้องถิ่นด้วย ดังนั้นเราจึงควรศึกษาทำความเข้าใจพื้นที่ชายแดนแต่ละแห่งเฉพาะกรณีไป

จากบริบทพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร ประเทศไทย และพื้นที่แขวงสะหวันนะเขต สปป.ลาว ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีความสัมพันธ์ทางด้านการค้าการลงทุนกันมาอย่างต่อเนื่อง มีการลงนามสถาปนาการเป็นเมืองคู่แฝดทางเศรษฐกิจเมื่อวันที่ 21 มีนาคม พ.ศ. 2547 ในพิธีวางศิลาฤกษ์การก่อสร้างสะพานมิตรภาพไทย – ลาว แห่งที่ 2 จุดเด่นของระบบเมืองคู่แฝด คือ การจับคู่กันระหว่างเมืองชายแดนที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจกับเมืองชายแดนประเทศเพื่อนบ้านที่ตั้งติดกัน โดยมีเป้าหมายเพื่อส่งเสริมความสัมพันธ์ระดับพื้นที่แบบข้ามพรมแดน ซึ่งนำไปสู่ความร่วมมือในสาขาอื่น ๆ เช่น การขยายระบบโลจิสติกส์และการโยกย้ายฐานการผลิตอุตสาหกรรม หลังจากการสร้างสะพานมิตรภาพไทย – ลาว แห่งที่ 2 เสร็จสิ้นทำให้สามารถเชื่อมโยงขนส่งสินค้าและการท่องเที่ยวถึงกันได้อย่างสะดวกมากขึ้น มีการขยายกลุ่มการค้าการลงทุนระหว่างกันอย่างต่อเนื่อง มีข้อตกลงในการเดินทางขนส่งสินค้าและรถยนต์โดยสารเพื่อการท่องเที่ยวระหว่างมุกดาหาร – สะหวันนะเขต และเนื่องจากพื้นที่ทั้งสองมีศักยภาพเป็นเมืองชายแดนที่ตั้งอยู่บนเส้นทางการค้าตะวันออกสู่ตะวันตก หรือ East-West Economic Corridor (EWEC) คือ เส้นทางระเบียงเศรษฐกิจตามแนวตะวันออกถึงตะวันตก จากทะเลตะวันออกเมืองดานัง ประเทศเวียดนาม ไปสู่ทะเลตะวันตกในเมืองเกาะละแหม่ง ประเทศเมียนมาร์ ซึ่งมีระยะทางทั้งหมดประมาณ 1,490 กิโลเมตร โดยเส้นทางสายนี้มีเขตเศรษฐกิจพิเศษอยู่ถึง 10 แห่ง ประกอบด้วย 1) เกาะละแหม่ง 2) ผาอัน 3) เมียวดี 4) แม่สอด 5) มุกดาหาร 6) สะหวันนะเขต 7) แดนสะหวัน 8) ลาวบาว 9) กวางตริ 10) ดานัง ส่งผลให้เส้นทาง EWEC สายนี้เป็นเส้นทางการค้าโดยแท้จริง พื้นที่ชายแดนไทย – ลาว บริเวณจังหวัดมุกดาหารและแขวงสะหวันนะเขตจึงเป็นพื้นที่แห่งโอกาสสำหรับผู้ประกอบการท้องถิ่นและนักลงทุนทั้งในและต่างประเทศ (สมศักดิ์ สิบบุญเรือง, 2559)

การพัฒนาเศรษฐกิจและระบบคมนาคมดังกล่าว ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการไทยบนพื้นที่ชายแดนไทย – ลาว อาทิ ธุรกิจร้านเครื่องใช้ไฟฟ้ารายใหญ่ของจังหวัดมุกดาหาร ที่เริ่มต้นดำเนินธุรกิจตั้งแต่ปี พ.ศ. 2536 ซึ่งเป็นสมัยที่ยังไม่มีสะพานมิตรภาพไทย – ลาว แห่งที่ 2 ในขณะนั้นได้ใช้วิธีขนส่งสินค้าไปยัง สปป.ลาว โดยใช้พยานยนต์ สินค้าที่ส่งออกส่วนใหญ่เป็นเพียงเครื่องใช้ไฟฟ้าขนาดเล็กเท่านั้น ต่อมาเมื่อมีการเกิดขึ้นของสะพานมิตรภาพไทย – ลาว แห่งที่ 2 ประกอบกับ สปป.ลาว มีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจมากขึ้น บริษัทเครื่องใช้ไฟฟ้ารายใหญ่หลายรายได้ทำการไปตั้งสาขาสินค้าของตนเองที่ สปป.ลาว ส่งผลกระทบโดยตรงต่อการดำเนินธุรกิจส่งออกสินค้า ทำให้ผู้ประกอบการท้องถิ่นต้องปรับเปลี่ยนแนวทางการดำเนินธุรกิจด้วยการเดินทางข้ามแดนไปตั้งร้านของตนเองใน สปป.ลาว เพื่อส่งสินค้าจากไทยเข้าไปจำหน่าย นอกจากนี้การเกิดขึ้นของสะพานมิตรภาพไทย-ลาว

แห่งที่ 2 ยังทำให้ธุรกิจภาคบริการการท่องเที่ยวที่ดำเนินธุรกิจโดยผู้ประกอบการท้องถิ่นได้รับโอกาสจากการพัฒนาเส้นทางคมนาคม ส่งผลให้การเดินทางข้ามพรมแดนสะดวกมากยิ่งขึ้น กิจกรรมการท่องเที่ยวระหว่างไทย – ลาว – เวียดนาม จึงได้รับความสนใจจากกลุ่มนักท่องเที่ยวมากขึ้น ซึ่งในการดำเนินธุรกิจภาคบริการการท่องเที่ยวผู้ประกอบการไทยจะต้องเข้าไปสร้างความสัมพันธ์กับคู่ค้าลาว และเวียดนาม อีกทั้งยังมีผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยวบางส่วนที่เข้าไปตั้งสถานประกอบการในแขวงสะหวันนะเขต สปป.ลาว เพื่อรองรับนักท่องเที่ยว เช่น โรงแรม โฮสเทล เป็นต้น

ปัจจุบันมีผู้ประกอบการไทยหลายรายที่เริ่มเข้าไปดำเนินธุรกิจในลาวเพื่อตอบสนองกับวิถีชีวิตและการใช้จ่ายของคนลาวที่กำลังเปลี่ยนแปลงไปสู่ความทันสมัยและมีความเป็นสังคมเมืองมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจภาคอุตสาหกรรม ภาคการเกษตร การค้า และการบริการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเกิดขึ้นของสถานประกอบการธุรกิจการค้า อาทิ การจำหน่ายอาหารสำเร็จรูป สินค้าแฟชั่น รวมทั้งอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เช่น โทรศัพท์มือถือ เครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น และสถานประกอบการธุรกิจบริการ อาทิ ร้านอาหารญี่ปุ่น ร้านอาหารไทย ร้านอาหารเกาหลี ร้านอาหารตะวันตก รวมถึงโรงแรม โฮสเทล และสถานบริการด้านความงามและการดูแลรักษาผิวพรรณ ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากคนในพื้นที่ ดังนั้นในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยสนใจที่จะศึกษาผู้ประกอบการรายย่อย ซึ่งเป็นกลุ่มทุนในระดับท้องถิ่นที่สะท้อนให้เห็นถึงการใช้โอกาสจากการพัฒนาเศรษฐกิจของผู้ประกอบการไทยข้ามแดนที่สามารถเข้าไปดำเนินธุรกิจในแขวงสะหวันนะเขต สปป.ลาวได้ โดยเน้นศึกษาผู้ประกอบการสองกลุ่ม ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจการค้า ที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการผลิตหรือเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าเพื่อการอุปโภคบริโภค และกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจบริการ ที่ทำธุรกิจในสาขาการบริการต่าง ๆ เช่น การท่องเที่ยวและสันทนาการ เป็นต้น

3.2) กว่าจะเป็นผู้ประกอบการไทยข้ามแดน

ผู้ประกอบการไทยข้ามแดน เป็นกลุ่มคนกลุ่มหนึ่งที่ตัดสินใจข้ามพรมแดนจากถิ่นฐานบ้านเกิด ไปดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจบนพื้นที่ที่ต่างจากบ้านเกิดเมืองนอน คือ แขวงสะหวันนะเขต สปป.ลาว เป็นที่ตั้งของเขตเศรษฐกิจพิเศษ สะหวัน – เซโน ที่มีการพัฒนาและมีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่สำคัญของ สปป.ลาว ซึ่งมีความแตกต่างทางโครงสร้างทั้งทางด้านการเมืองการปกครอง เศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรม โดยงานศึกษานี้ได้ทำการวิเคราะห์เงื่อนไขที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเป็นผู้ประกอบการไทยข้ามแดนของผู้ประกอบการไทยข้ามแดน พบว่าการกลายเป็นผู้ประกอบการไทยข้ามแดนหรือว่าที่จะมาเป็นผู้ประกอบการไทยข้ามแดนได้นั้น มีเงื่อนไขสำคัญสามประการที่ส่งผลต่อการตัดสินใจ ประการแรก คือ เงื่อนไขเชิงโครงสร้าง ได้แก่ กฎระเบียบทางการค้า และสถานการณ์ทางเศรษฐกิจทั้งของไทย และของ สปป.ลาว อันเป็นเงื่อนไขสำคัญในการดำเนินธุรกิจ ประการที่สอง คือ เงื่อนไขเชิงผู้กระทำการที่สนับสนุนต่อการกลายเป็นผู้ประกอบการไทยข้ามแดน ได้แก่ ภูมิหลังหรือประสบการณ์ชีวิต และสถานภาพทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบการไทยข้ามแดนที่ส่งผลต่อการกลายเป็นผู้ประกอบการไทยข้ามแดน โดยมองว่าผู้ประกอบการไทยข้ามแดนจะต้องเป็น “ผู้กระทำการ” ที่ตัดสินใจภายใต้ “โครงสร้าง” ต่าง ๆ ประการที่สาม คือ เงื่อนไขส่วนบุคคล หรือ “แรงปรารถนา” ภายในตัวของผู้ประกอบการไทยข้ามแดนเองที่เป็นแรงผลักดันในการตัดสินใจเข้าไปดำเนินธุรกิจในแขวงสะหวันนะเขต สปป.ลาว

ที่อินดี้ ได้อธิบายถึงการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจภายใต้กฎระเบียบทางการค้าของสปป.ลาว ที่ผู้ประกอบการไทยข้ามแดนทุกคนต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบดังกล่าวอย่างเคร่งครัด เมื่อได้ตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจแล้ว

สิ่งแรกที่จะต้องทำในการเริ่มต้นธุรกิจคือการศึกษากฎหมาย กฎระเบียบทางการค้าของ สปป.ลาว เพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจไปได้อย่างราบรื่น โดยพื่อนดีเล่าให้ผู้วิจัยฟังว่า

“การศึกษากฎหมายในการประกอบธุรกิจของคนต่างชาติในลาว เพราะลาวเป็นประเทศสังคมนิยมที่เพิ่งเปิดประเทศได้ไม่นาน ด้วยระบบการปกครองที่ไม่เหมือนกับที่ไทย ทำให้การเริ่มต้นธุรกิจมีอุปสรรคเล็กน้อย คือชาวต่างชาติไม่สามารถเช่าอาคารพาณิชย์ได้ ให้สิทธิเพียงแค่ว่ากับคนลาวเท่านั้น” (พื่อนดี [ชื่อสมมติ], 2559: สัมภาษณ์) ทำให้พื่อนดีและหุ้นส่วนทุกคนจะต้องใช้เครือข่ายทางสังคมที่ตนเองมีเป็นตัวช่วยในการประกอบธุรกิจ โดยการตามหาคนรู้จักที่สามารถพูดคุยเจรจาเช่าอาคารกับคนลาวให้ได้ก่อน ซึ่งก็สามารถทำได้สำเร็จด้วยการให้คนลาวที่ไว้ใจได้ลงชื่อเป็นผู้เช่าแทน

นอกจากกฎระเบียบทางการค้าที่เป็นเงื่อนไขเชิงโครงสร้างที่ส่งผลต่อการเป็นผู้ประกอบการไทยข้ามแดนแล้ว สถานการณ์ทางเศรษฐกิจทั้งของไทย และของ สปป.ลาว ก็เป็นเงื่อนไขที่สำคัญอีกเงื่อนไขหนึ่งซึ่งส่งผลต่อการตัดสินใจเป็นผู้ประกอบการไทยข้ามแดน เนื่องจากการพัฒนาทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ การเกิดสะพานมิตรภาพไทย – ลาว แห่งที่ 2 ทำให้การขนส่งสินค้าสามารถทำได้สะดวกมากขึ้น มีการแลกเปลี่ยนสินค้า และกระจายข้อมูลข่าวสารระหว่างประเทศ วิถีชีวิตและการใช้จ่ายของคนลาวเปลี่ยนแปลงไปสู่ความทันสมัยและมีความเป็นสังคมเมืองมากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการไทยข้ามแดนมองเห็นโอกาสในการเป็นผู้ประกอบการ โดยการเดินทางข้ามแดนไปดำเนินธุรกิจจำหน่ายสินค้า เสื้อผ้าแฟชั่น ในสะพานนะเขต เช่น น้ำอู๊ด ชายในวัย 31 ปี ที่รู้สึกอึดอัดจากการเป็นลูกจ้างในกรุงเทพฯ จึงตัดสินใจกลับมาเริ่มต้นชีวิตใหม่ที่จังหวัดมุกดาหาร การเริ่มต้นจากการเปิดร้านซ่อมรถยนต์เป็นของตัวเอง จนกลายมาผู้ประกอบการไทยข้ามแดนที่นำเข้าเสื้อผ้าแบรนด์เนมมาขายในตลาดที่แขวงสะพานนะเขต เนื่องจากมีภรรยาเป็นคนสะพานนะเขต และเห็นช่องทางในการค้าขาย เพราะในช่วงนั้นการขนส่งสินค้าจากฝั่งไทยไปชายที่ สปป.ลาว สามารถทำได้สะดวกขึ้น เนื่องจากมีการสร้างสะพานมิตรภาพไทยลาว แห่งที่ 2 มุกดาหาร – สะพานนะเขต น้ำอู๊ดและภรรยาจึงตัดสินใจไปลงทุนเปิดกิจการร้านตัดเสื้อ ชุดสูท ที่แขวงสะพานนะเขต สปป.ลาว

3.3) เงื่อนไขส่วนบุคคล หรือ “แรงปรารถนา” กับกรกลายเป็นผู้ประกอบการไทยข้ามแดน

หัวใจสำคัญของแนวคิดที่ว่าด้วย แรงปรารถนา (Desire) ของเดอลูซและกัตตารี อยู่ที่การให้ความสำคัญกับ “แรงปรารถนา” ในฐานะที่เป็น “จักรโก/กลไก” ที่มีคุณสมบัติสำคัญสามประการ คือ 1) การเชื่อมต่อ 2) การไหลเวียน และ 3) เป็นพลัง (Diving force) ในการผลิตสร้างและขับเคลื่อนให้เกิดการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ทั้งในระดับปัจเจกบุคคลและสังคม ดังนั้น “แรงปรารถนา” สำหรับเดอลูซและกัตตารีจึงไม่ใช่เป็นเรื่องของการขาดและการแสวงหาส่วนที่ขาดมาเติมเต็มอย่างแนวคิดวิเคราะห์แต่เป็นเรื่องของการผลิต สร้าง และเชื่อมต่ออยู่ตลอดเวลา ที่สำคัญความปรารถนาเป็นพื้นที่ที่ไม่ได้ดำรงอยู่ก่อน แต่ต้องสร้างให้เกิดขึ้น และเป็นความปรารถนาของการเชื่อมต่อที่ต้องการไปไกลกว่าเส้นแบ่งต่าง ๆ ที่ดำรงอยู่ (คิลปะกิจ ตีชันติกุล, 2559)

ดังนั้นในการวิเคราะห์การกลายเป็นผู้ประกอบการไทยข้ามแดนในครั้งนี้ ผู้วิจัยจะทำการวิเคราะห์แรงปรารถนาของผู้ประกอบการไทยข้ามแดนผ่านคุณสมบัติทั้งสามประการ ได้แก่ 1) การเชื่อมต่อ 2) การไหลเวียน และ 3) เป็นพลัง (Diving force) ในการในตัวผู้ประกอบการไทยการข้ามแดน จากกรณีตัวอย่างของผู้ประกอบการไทยข้ามแดนดังต่อไปนี้

3.3.1) แรงปรารถนากับความทรงจำในอดีต

เฮียเล็ก ชายวัย 54 ปี ผู้เป็นเจ้าของกิจการร้านอาหารและที่พัก ในแขวงสะหวันนะเขต สปป.ลาว เล่าว่า ความทรงจำในวัยเด็กเป็นสิ่งสำคัญที่สุดในการผลักดันให้เขาเข้ามาลงทุนทำธุรกิจในแขวงสะหวันนะเขต สปป.ลาว เฮียเล็กเกิดอยู่ในครอบครัวของพ่อค้าชาวจีน ที่อพยพหนีภัยสงครามมาจากจีนแผ่นดินใหญ่ มาตั้งหลักปักฐานอยู่ที่อำเภอมุกดาหารประเทศไทย โดยยึดอาชีพหลักในทำการค้าขายเรื่อยมาจนสามารถเปิดร้านขายเครื่องใช้ไฟฟ้า นาฬิกา และจักรยานได้ และในยุคนั้นสะหวันนะเขตซึ่งเป็นเมืองท่าริมโขงที่ตั้งอยู่ตรงข้ามกับอำเภอมุกดาหารของประเทศไทยได้ถูกพัฒนาให้เป็นศูนย์รวมองค์กรของรัฐบาลและศูนย์การค้าลาวใต้ จึงทำให้สะหวันนะเขตเป็นศูนย์รวมของการค้าและคมนาคมที่รุ่งเรืองพ่อค้าแม่ค้าจากฝั่งอำเภอมุกดาหารจะนำสินค้าประเภทพืชผักผลไม้และเนื้อสัตว์ข้ามมาขายที่ฝั่งสะหวันนะเขต พ่อของเฮียเล็กจึงได้ตัดสินใจขยายธุรกิจจากฝั่งมุกดาหารมาเปิดกิจการที่สะหวันนะเขต โดยการเปิดร้านขายเครื่องใช้ไฟฟ้า นาฬิกา และจักรยานเช่นเดียวกันกับที่มุกดาหาร นับตั้งแต่นั้นเฮียเล็กจึงได้ข้ามมาใช้ชีวิตในวัยเด็กที่ฝั่งสะหวันนะเขต

ในขณะนั้นเฮียเล็กอายุประมาณเจ็ดขวบ พ่อของเฮียเล็กต้องการให้ลูกได้เข้าโรงเรียนสอนภาษาจีน เพราะพ่อคิดการณ์ไกลว่าภาษาจีนจะเป็นภาษาที่ยิ่งใหญ่ในอนาคต มิตรภาพระหว่างเฮียเล็กกับเพื่อนๆ ชาวลาวจึงเกิดขึ้นในระหว่างที่เรียนอยู่ในโรงเรียนจีน การดำเนินชีวิตก็ดำเนินต่อมาจนถึงอายุประมาณ 13 ปี และบ่ายวันหนึ่งเฮียเล็กก็ได้รับจดหมายด่วนจากพี่ชายที่มุกดาหาร เนื้อความในจดหมายระบุให้เฮียเล็กเก็บข้าวของกลับมุกดาหารสองวัน หลังจากได้รับจดหมายเฮียเล็กก็นั่งเรือโดยสารไปยังมุกดาหาร หลังจากที่เฮียเล็กกลับมาอยู่มุกดาหารได้ประมาณหนึ่งสัปดาห์ คณะปฏิวัติลาวก็ได้เข้ามายึดอำนาจการปกครองสะหวันนะเขตแบบเบ็ดเสร็จ ลาวประกาศปิดประเทศ ห้ามคนในประเทศเดินทางออก และห้ามคนจากต่างประเทศเดินทางเข้า หากไม่ได้รับการอนุญาต อีกทั้งประชาชนฝั่งนั้นถูกควบคุมในทุก ๆ กิจกรรม สถานีวิทยุในสะหวันนะเขตถูกห้ามไม่ให้เปิดเพลงไทยและเพลงสากล โรงหนังก็ถูกสั่งห้ามไม่ให้ฉายหนังต่างประเทศ บาร์และร้านเหล้าถูกสั่งให้ปิดกิจการเพราะถือว่าเป็นการมอมเมาประชาชนวัยรุ่นคนไหนแต่งตัวตามแฟชั่นตะวันตกจะถูกตักเตือน และต้องเปลี่ยนเป็นชุดผ้าจีนลาวตามแบบชนบอันดั้งเดิมของลาว

หลังจากเหตุการณ์ปฏิวัติลาวเกิดขึ้น ครอบครัวของเฮียเล็กจึงต้องกลับมาใช้ชีวิตที่มุกดาหาร ประเทศไทย ส่วนเฮียเล็กก็ได้ตัดสินใจเดินทางเข้ากรุงเทพฯ เพื่อศึกษาต่อจนจบระดับมัธยม และเข้าศึกษาต่อในระดับปริญญาตรีที่มหาวิทยาลัยรามคำแหง โดยใช้ระยะเวลาเรียนกว่าแปดปี ในขณะบริหารธุรกิจ – เอกโฆษณา พร้อมทั้งเริ่มต้นทำแบรนด์เสื้อผ้าเป็นของตัวเอง ในชื่อแบรนด์ “Blue Guy” ไปด้วย

การเริ่มต้นทำธุรกิจของเฮียเล็กในกรุงเทพฯ เริ่มขยับขยายจากร้านขายเสื้อผ้า เป็นร้านอาหารเวียดนามเล็ก ๆ ที่มีบรรยากาศความอบอุ่นเหมือนรับประทานอาหารอยู่บ้านเพื่อนเป็นจุดขาย ชื่อร้าน “โบเมียง” โดยมีภรรยาของเฮียเล็ก ซึ่งเป็นลูกหลานชาวเวียดนามอพยพที่มุกดาหารเป็นผู้แม่ครัวที่ร้าน

เมื่อร้านโบเมียงเปิดให้บริการมาจนถึงปีที่ 15 เฮียเล็กก็ได้ตัดสินใจปิดกิจการที่กรุงเทพฯ และย้ายกลับไปเริ่มชีวิตใหม่ที่จังหวัดมุกดาหาร โดยการเปิดร้านอาหารและเครื่องดื่มและใช้ชื่อร้านว่า “โบเมียงอินมุก” เหตุผลในการตัดสินใจย้ายกลับไปเริ่มต้นชีวิตใหม่ที่มุกดาหารคือการต้องการทำความฝันให้เป็นความจริง ซึ่งความฝันของเฮียเล็กคือ การได้เป็นเจ้าของโรงแรมเล็ก ๆ และเป็นคาเฟ่สำหรับนั่งจิบกาแฟ ฟังเพลง รับประทานอาหาร โดยมีฉากหลังเป็นแม่น้ำโขง ประกอบกับช่วงนั้นลูกชายของเฮียเล็กกำลังจะจบการศึกษาระดับมัธยมปลายและต้องไปเรียนต่อในมหาวิทยาลัยต่างจังหวัด ดังนั้นเฮียเล็กและภรรยาจึงตัดสินใจย้ายกลับมาเปิดกิจการร้านโบเมียงที่มุกดาหาร

เพราะเห็นว่าเป็นบ้านเกิดเมืองนอนทั้งของเฮียเล็กและของภรรยา อีกทั้งรู้สึกอึดตัวกับการใช้ชีวิตในเมืองหลวงแล้ว ความทรงจำในอดีตและความฝันเรียกร้องให้เฮียเล็กกลับไปประกอบร่างให้กลายเป็นความจริง

เฮียเล็กกลับมาเช่าห้องแถวเล็ก ๆ หนึ่งห้องเพื่อเปิดร้านใบเมี่ยงอินมุก พร้อมทั้งสร้างโรงแรมเล็ก ๆ ที่ฝั่งตรงข้ามของร้านใบเมี่ยง ซึ่งเป็นที่ดินติดริมโขงตามความฝัน โรงแรมดังกล่าวเป็นโรงแรมสไตล์วินเทจ แนวตึกโคโรเนียลของฝรั่งเศส ที่เฮียเล็กเก็บรายละเอียดต่าง ๆ ด้วยตัวเองทุกตารางนิ้ว โดยใช้ระยะเวลาสร้างจนแล้วเสร็จ พร้อมให้บริการประมาณหนึ่งปี มีห้องพักให้บริการจำนวนห้าห้อง และมีร้านอาหารที่มีบรรยากาศอบอุ่นและโรแมนติกคอยให้บริการสำหรับนักท่องเที่ยวและลูกค้าในท้องถิ่น ในชื่อ “สะพานสำราญ”

การได้กลับไปใช้ชีวิตที่มุกดาหารของเฮียเล็ก ทำให้เฮียเล็กได้มีโอกาสเข้าไปเยี่ยมเยียนเพื่อนฝูง และคนรู้จักที่สะพานนะเขตอยู่บ่อยครั้ง การกลับไปยังพื้นที่ดังกล่าวทำให้เฮียเล็กเห็นความเปลี่ยนแปลงของสะพานนะเขตอย่างมาก เมืองที่เคยเฟื่องฟูในสมัยที่เฮียเล็ก ๆ กลายเป็นเมืองร้างผู้คน โรงหนังที่เคยเปิดให้บริการ กลับถูกทุบทำลาย สีสันและชีวิตชีวาในความทรงจำถูกทำลายไปด้วยกาลเวลา จึงเป็นสิ่งที่จุดประกายให้เฮียเล็กต้องการที่จะกลับไปเดิมสีสันและพัฒนาสะพานนะเขตให้กลับมาเป็นดินแดนแห่งสวรรค์เช่นเดิม

ปัจจุบันเฮียเล็กได้เข้าไปทำธุรกิจที่ สปป.ลาว แขวงสะพานนะเขต โดยการเปิดกิจการโรงแรมและร้านอาหารเช่นเดียวกับที่มุกดาหาร ในบริเวณเดียวกับที่เฮียเล็กเคยเข้าไปช่วยพ่อขายของ และเป็นชุมชนที่เฮียเล็กเคยวิ่งเล่นตอนเด็ก ๆ ในสมัยที่ลาวกำลังเฟื่องฟู ความทรงจำและความฝันจึงได้ประกอบร่างจนกลายเป็นความจริงอีกหนึ่งฝัน ในชื่อสุขสะพานคาเฟ่ ซึ่งนอกจากเฮียเล็กจะเป็นผู้ประกอบการไทยที่ไปลงทุนทำธุรกิจใน สปป.ลาว แขวงสะพานนะเขตแล้ว เฮียเล็กยังเป็นหนึ่งในแกนนำกลุ่มพัฒนาสะพานนะเขต จัดกิจกรรมพัฒนาเมืองสะพานนะเขตให้น่าอยู่ไปพร้อม ๆ กับสมาชิกกลุ่มพัฒนาที่เป็นคนลาวอีกด้วย

แรงปรารถนาของเฮียเล็กมีการเชื่อมต่อระหว่างภูมิหลังของชีวิตในวัยเด็กกับพื้นที่ความทรงจำ ที่ถูกปิดไว้มาอย่างยาวนานและถูกเปิดออกพร้อม ๆ กับการเปิดประเทศและพัฒนาเศรษฐกิจระหว่างประเทศ ทำให้เฮียเล็กได้มีโอกาสกลับไปสัมผัสกับความทรงจำในวัยเด็กบนพื้นที่ที่เคยเติบโตมา สัมผัสของอดีตที่กลายเป็นพลัง (Diving force) ผลักดันให้เฮียเล็กตัดสินใจเป็นผู้ประกอบการข้ามแดน เพื่อสานฝันของตนเองให้เป็นความจริง และกลายเป็นพลังให้กับบุคคลอื่น ๆ ให้มีแรงปรารถนาอย่างไม่มีสิ้นสุด ดังคำกล่าวของเฮียเล็กที่ว่า

“ฝันแข็งแกร่ง หัวใจแข็งแกร่ง” (เฮียเล็ก, 2559: สัมภาษณ์)

3.3.2) แรงปรารถนากับการเริ่มต้นชีวิต

พื่อนดี ชายวัย 29 ปี ผู้เป็นเจ้าของกิจการร้านอาหารและร้านกาแฟในสะพานนะเขต เป็นชาวมุกดาหาร แต่กำเนิดเล่าว่า การตัดสินใจมาทำธุรกิจที่สะพานนะเขต เป็นจุดเปลี่ยนที่สำคัญของชีวิตของเขา ก่อนหน้าที่จะมาทำธุรกิจที่นั่นตนเองเป็นเพียงวัยรุ่นธรรมดาที่จบการศึกษาระดับปริญญาตรีมาช่วยงานกิจการของครอบครัว เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างเล็ก ๆ น้อย ๆ ตามประสบการณ์ แต่เมื่อวันหนึ่งตนเองเพื่อนกลุ่มเพื่อนๆ ได้นั่งเรือข้ามมาเที่ยวยังสะพานนะเขต และเดินเตร็ดเตร่ไปทั่วบริเวณชุมชนอาคารโคโรเนียล ซึ่งเป็นอาคารที่ได้รับอิทธิพลการออกแบบจากยุคที่ฝรั่งเศสปกครองลาวอยู่ ก็พบว่าสภาพความฝันของตนเองที่ต้องการจะมีกิจการเป็นของตัวเองปรากฏชัดขึ้น จึงได้ชวนเพื่อนๆ มาร่วมลงทุนสร้างร้านอาหารขึ้นมาในย่านเมืองเก่า ซึ่งปัจจุบันกลายเป็นแลนด์มาร์คแห่งใหม่ของสะพานนะเขต ที่นักท่องเที่ยวจะต้องเข้ามาเช็คอิน

พินดีเล่าว่าวันแรกที่เห็นร้านคือวันที่พวกเขา (หุ้นส่วนทั้งหมด) ได้นั่งเรือข้ามฝั่งมาเดินเล่นกันในบ้านเมืองเก่าที่อยู่ตรงข้ามกับอำเภอเมือง จังหวัดมุกดาหาร ประมาณช่วงต้นปี พ.ศ. 2557 และได้เห็นอาคารเก่าหลังหนึ่งติดป้ายประกาศขายและให้เช่า ซึ่งอาคารหลังนั้นตั้งอยู่ในทำเลที่เหมาะสมกับการเป็นร้านอาหารมาก กล่าวคือ ตั้งอยู่บริเวณหัวมุมของถนน และอยู่ใจกลางเมือง ติดกับลานตลาดเย็นของแขวงสะหวันนะเขต ด้วยความที่เป็นวัยรุ่นและมีความฝันที่อยากเป็นเจ้าของกิจการอยู่แล้ว ทำให้พินดีชวนเพื่อนๆ ที่มาด้วยกันทั้งหมด ห้าคน มาร่วมกันสร้างความฝันให้เป็นจริง และด้วยความโชคดีที่รสนิยมและความฝันของกลุ่มเพื่อนที่มาด้วยกันนั้น เป็นไปในทางเดียวกัน การตัดสินใจสร้างธุรกิจจึงเริ่มต้นหลังจากนั้นไม่นาน

ก่อนที่กิจการร้านอาหารจะที่ยอมรับของชาวลาวและชาวไทยจนกลายเป็นแลนด์มาร์คที่สำคัญของสะหวันนะเขตนั่น พินดีเล่าว่าหุ้นส่วนทุกคนในร้านต่างก็ต้องลงทุนลงแรง ร่วมมือกันปรับปรุงให้ตึกเก่าๆ รั้งๆ ให้กลายเป็นร้านอาหารสไตล์วินเทจที่ดูอบอุ่นและสวยงาม ตามรูปแบบที่ได้ออกแบบร่วมกันเอาไว้ ซึ่งหุ้นส่วนของร้านมีห้าหุ้นส่วนเป็นคนไทยทั้งหมด ลงขันกันคนละ 100,000 บาท ในการเริ่มต้นปรับปรุงร้าน ลงมือปรับปรุงตกแต่งภายในร้านเองเกือบทุกชิ้นตอนประมาณร้อยละ 70 ของการตกแต่งเป็นฝีมือของหุ้นส่วนร้านทุกคน และร้อยละ 30 เป็นการจ้างช่างท้องถิ่น โดยใช้เวลาในการปรับปรุงตกแต่งร้านจนสามารถให้บริการได้เป็นเวลาห้าเดือน โดยใช้ชื่อร้านว่า “สุขสะหวัน”

เมื่อเปิดร้านในช่วงแรกที่คนยังไม่รู้จักก็มีลูกค้าไม่มากนัก พินดีใช้วิธีประชาสัมพันธ์ร้านด้วยการใช้พลังของโซเชียลมีเดีย กระจายข่าวสารไปยังคนไทยและคนลาวให้ได้รับรู้ว่ามีร้านอาหารเปิดใหม่ผ่านแอปพลิเคชันเฟซบุ๊ก โดยการโพสต์รูปและเมนูอาหารที่ให้บริการไปยังกลุ่มเฟซบุ๊กต่าง ๆ ไม่นานลูกค้าก็เริ่มเข้ามาใช้บริการมากขึ้น จนเกือบเต็มร้านทุกวัน

ประมาณเดือนที่สองของการเปิดร้าน ทางร้านได้เชิญนักร้องชื่อดังจากไทยไปเปิดมินิคอนเสิร์ตที่ร้านสุขสะหวัน และประชาสัมพันธ์ไปทั่วแขวงสะหวันนะเขต ทำให้วัยรุ่นทั้งหลายต่างพากันชมชมคอนเสิร์ตเป็นจำนวนมากจนล้นออกมานอกร้าน ซึ่งวันนั้นได้มีเจ้าหน้าที่จากทางการลาวเข้ามาตรวจสอบการประกอบธุรกิจ และเรียกค่าดำเนินการเป็นจำนวนเงินถึง 80,000 บาท แต่โชคดีที่วันนั้นมีลูกค้าที่เป็นคนไทย ซึ่งสนิทสนมกับเจ้าหน้าที่ทางการเข้าไปเจรจาต่อรองลดค่าดำเนินการลง สรุปว่าคืนนั้นทางร้านต้องจ่ายให้ 30,000 บาท เพื่อให้ร้านสามารถดำเนินการต่อไปได้ หลังจากนั้นทางการจึงส่งกฎหมายและข้อตกลง ในการประกอบธุรกิจร้านอาหารในลาว โดยกฎหมาย และเพลงที่เล่นในร้านจะต้องเป็นเพลงลาว 70% และเพลงลาว 30% นอกจากนี้จะต้องจ้างพนักงานในร้านที่เป็นคนลาวเท่านั้น

3.3.3) แรงปรารถนาไม่มีจุดสิ้นสุด

พินดีเล่าว่า เคยฝันว่าจะต้องมีร้านกาแฟเป็นของตัวเองให้ได้ ร้านจะต้องตกแต่งสไตล์วินเทจ ซึ่งหลังจากร้านสุขสะหวันเปิดให้บริการประมาณหนึ่งปี ก็สามารถรวบรวมเงินทุนมาปรับปรุงตึกเก่ามาเป็นร้านกาแฟสุขสะหวันอีกร้าน โดยชวนเพื่อนและคนรู้จัก (รวมสามคน) ในชื่อร้าน “Sooksavan Café & Bistro 1966” ตั้งอยู่หัวมุมอีกฝั่งหนึ่งจากร้าน “สุขสะหวัน” ซึ่งขายเครื่องดื่มประเภทชา กาแฟ นมสด และอาหาร และกลายเป็นแลนด์มาร์คที่สำคัญอีกที่หนึ่งที่ใครไปสะหวันนะเขตจะต้องไปถ่ายรูปกับกำแพงข้างร้านกาแฟสุขสะหวันกันเกือบทุกคน

และล่าสุดนอกจากร้านสุกสะหวันที่ขายอาหารและเครื่องดื่มยามค่ำคืน และร้านกาแฟสุกสะหวันที่ขายอาหารและเครื่องดื่มอีกประเภทหนึ่ง พี่อินดี้ก็ได้เปิดร้าน “บาร์ เบอร์เกอร์” เพิ่มขึ้นอีกหนึ่งร้าน ซึ่งเป็นร้านที่เปิดเป็นร้านตัดผม และร้านขายแฮมเบอร์เกอร์ไปพร้อมๆ กัน ที่บริเวณหัวมุมถนนเยื้องกับร้านกาแฟสุกสะหวัน โดยร้านนี้พี่อินดี้ร่วมหุ้นกับเพื่อนอีกหนึ่งคนในการเปิดร้าน เนื่องจากเห็นว่า เป็นอาหารที่สะหวันนะเขตยังไม่มีคนขาย และเป็นร้านตัดผมโดยช่างฝีมือคนไทย ซึ่งคนลาวน่าจะให้ความสนใจ ดังนั้นพี่อินดี้จึงคิดจะมาเปิดร้านเบอร์เกอร์ และร้านตัดผมที่สะหวันนะเขต น่าจะเป็นโอกาสทางธุรกิจที่ดี

การที่พี่อินดี้และกลุ่มเพื่อนได้ตัดสินใจไปลงทุนประกอบกิจการร้านอาหารที่แขวงสะหวันนะเขตในย่านเมืองเก่า ทำให้เมืองเก่าที่เคยถูกทิ้งร้างในยุคที่มีการปฏิวัติลาว กลับกลายเป็นพื้นที่ที่มีชีวิตชีวาอีกครั้ง ตลาดเย็นที่แม่ค้าเลิกออกมาทำการค้าการขายในช่วงที่ลาวปิดประเทศนั้น กลับกลายเป็นว่ามีร้านค้ามากมายเกิดขึ้น วิยรูนลาว และไทยได้มีโอกาสพบปะสังสรรค์กันมากขึ้น ซึ่งปฏิเสธไม่ได้ว่าการกลับมาใช้ชีวิตชีวาอีกครั้งของย่านเมืองเก่าให้แขวงสะหวันนะเขตอาจได้รับผลจากการเข้ามาของผู้ประกอบการไทยที่เป็นกลุ่มคนที่กระตุ้นให้การค้าขายในสะหวันนะเขตสดใสอีกครั้ง

4. บทสรุป

จากการวิเคราะห์เงื่อนไขในการตัดสินใจจนจะมาเป็นผู้ประกอบการไทยข้ามแดน พบว่า การจะกลายเป็นผู้ประกอบการไทยข้ามแดนนั้น ประกอบด้วยเงื่อนไขสำคัญ ได้แก่ เงื่อนไขเชิงโครงสร้าง คือ กฎระเบียบทางการค้า สถานการณ์ทางเศรษฐกิจทั้งของไทยและของ สปป.ลาว ที่ผู้ประกอบการไทยข้ามแดนจะต้องทราบและปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด เนื่องจากเป็นเงื่อนไขสำคัญในการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจให้ประสบผลสำเร็จ และเงื่อนไขเชิงผู้กระทำการ คือ ภูมิหลังชีวิต สถานภาพทางเศรษฐกิจ และประสบการณ์ชีวิตของผู้ประกอบการไทยข้ามแดน ที่เป็นเงื่อนไขสนับสนุนที่ส่งผลต่อการกลายเป็นผู้ประกอบการไทยข้ามแดน ซึ่งนอกจากนั้นแล้วในงานชิ้นนี้ยังพบว่าเงื่อนไขส่วนบุคคล คือ “แรงปรารถนา” ยังเป็นอีกเงื่อนไขหนึ่งที่เป็นแรงผลักดันทำให้ผู้ประกอบการข้ามแดนได้ใช้พื้นที่แห่งโอกาสนี้เปลี่ยนแปลงชีวิตตนเอง ซึ่งแรงปรารถนาภายในตัวผู้ประกอบการไทยข้ามแดนมีคุณสมบัติที่สำคัญสามประการ ตามแนวคิดแรงปรารถนาของเดอลูซและกัตตารี คือ 1) การเชื่อมต่อ ผู้ประกอบการไทยข้ามแดนมีแรงปรารถนาที่เชื่อมต่อกับความทรงจำในอดีต เช่น กรณีของเฮียเล็กที่มีความผูกพันกับพื้นที่จนกลายเป็นการเชื่อมต่อระหว่างแรงปรารถนากับความทรงจำในวัยเด็ก 2) การไหลเวียน ผู้ประกอบการไทยข้ามแดนมีแรงปรารถนาที่ไม่มีสิ้นสุด มีการเปิดกิจการเพิ่มขึ้นหลังจากที่ธุรกิจแรกลงตัว และ 3) เป็นพลัง (Diving force) ในการผลิตสร้างและขับเคลื่อนให้เกิดการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ เป็นแรงปรารถนาที่ทำให้ผู้ประกอบการข้ามแดนได้ดำเนินตามเป้าหมายในชีวิตที่วางไว้ กรณีของพี่อินดี้ ที่เป็นตัวอย่างของวิยรูนยุคใหม่ที่มีแรงปรารถนาเป็นกลไกในการสร้างความฝันด้วยการลงมือทำจริง ๆ การตัดสินใจมาทำธุรกิจในวันนั้น ประสบความสำเร็จได้อย่างที่ตั้งใจ ความเป็นผู้กระทำการและแรงปรารถนาในตัวพี่อินดี้ ส่งให้พี่อินดี้พาฝันข้ามแม่น้ำโขงมาเพื่อเติมความสดใสให้กับชาวสะหวันนะเขต กลายเป็นการหมุนเวียนและพัฒนาความสัมพันธ์ทางสังคมของชาวไทยและชาวลาวที่เคยถูกปิดกั้นจากยุคสมัยที่เราขีดเส้นแบ่งประเทศอย่างชัดเจน จนวันนี้เส้นแบ่งดังกล่าวได้จางลงไปมาก แรงปรารถนาของใครหลายคน จึงมีพลังและสามารถเคลื่อนที่ไปได้อย่างเสรีมากขึ้น

5. บรรณานุกรม

- จักรกริช สังขมณี. (2552). “พรมแดนศึกษาและมานุษยวิทยาชายแดน: การเปิดพื้นที่ สร้างเขตแดนและการข้ามพรมแดนของความรู้” **วารสารสังคมศาสตร์ (ฉบับพิเศษ) ข้ามพรมแดนความรู้แห่งสังคมศาสตร์ไทย: 60 ปี อานันท์ กาญจนพันธ์, ปีที่ 20 ฉบับที่ 2.**
- ไชยรัตน์ เจริญโอฬาร. (2554). **การเมืองของความปรารถนา.** กรุงเทพฯ : บ้านพิทักษ์อักษร
- น้ำอู๊ด (ชื่อสมมติ). (29 ตุลาคม 2559). **สัมภาษณ์.** เจ้าของกิจการร้านนำเข้าเสื้อผ้า. สหวันนะเขต
- ปิ่นแก้ว เหลืองอร่ามศรี. (2545). “ข้ามพรมแดนกับคำถามเรื่องอัตลักษณ์ วัฒนธรรม พื้นที่ และความเป็นชาติ”. **วารสารสังคมศาสตร์ ฉบับข้ามพรมแดน ปีที่ 16 ฉบับที่ 1, หน้า 1-16**
- พือินดี (ชื่อสมมติ). (29 ตุลาคม 2559). **สัมภาษณ์.** เจ้าของกิจการร้านอาหารและร้านกาแฟ. สหวันนะเขต
- เล็ก ใบเมี่ยง. (29 ธันวาคม 2559). **สัมภาษณ์.** เจ้าของกิจการร้านอาหารและที่พัก. สหวันนะเขต
- ศิริพร ทองคนารักษ์. (2551). พลวัตความสัมพันธ์ข้ามพรมแดนไทย – ลาว ในกระแสโลกาภิวัตน์. **วารสารลุ่มศิลปกิจ ดิฉันติกุล (2559).** “มาเมืองไทยไม่ใช่แค่หาอยู่หากิน” : “แรงปรารถนา” ของชาวเวียดนามจากจังหวัดท่าตั้งและหะฮาน. **วารสารลุ่มน้ำโขง Vol.12 No.1 มกราคม – เมษายน 2559**
- สมศักดิ์ สิบบุญเรือง. (2559). **มุกดาหาร-สหวันคู่แฝดเศรษฐกิจพิเศษเชื่อมอาเซียนครึ่งโลก.** สืบค้นเมื่อ 6 มิถุนายน 2560 จาก <http://www.isannews.com/2017/?p=55>
หน้า 139 – 162
- อรัญญา ศิริผล. (2556). **ผู้ค้าเงินในชายแดนลุ่มน้ำโขง.** เชียงใหม่: วนิดาการพิมพ์



Laotian Petty Traders: The Circular Flow of Economics on Thai - Lao PDR Border Marketplace

Sudarat Sriubon¹, Jaggapan Cadchumsang²

^{1,2}Department of Sociology and Anthropology

^{1,2}Faculty of Humanities and Social Sciences, Khon Kaen University, Thailand

^{1,2}Center for Research on Plurality in the Mekong Region (CERP)

²Corresponding Author Email: jagcad@gmail.com

Abstract

This paper aims to investigate the circular flow of economic of Laotian petty traders in the Border Trade Checkpoint at Nong Mon Village, Nong Khai Province. Qualitative methodological approach has been applied in the study. Using data collection from both secondary data and primary data by In-depth interviews, participant observation and non-participant observations are applied as research instruments in order to collect primary data from key informants, who are community seniors, Thai government officers, Lao trans-border petty traders and trans-border trading stakeholders.

According to the research, The Border Trade Checkpoint, Nong Mon Village has economic, social and cultural - based relations for a long time, that means international rule could not apply to this area. As people have to hold the Government principal which is mainly focusing on the beneficial of Government to classify “Legal” and “Illegal” trading activities which need to be protected and suppressed all illegal trading activities. Since the Border Trade Checkpoint at Nong Mon Village has a special structure which comprises various actors for trans-border trading area management, it creates a space for people to continuing some trading activities under the loose rules. To work within the trans-border economic context smoothly, the Laotian petty traders have to negotiate, fight, strive forward and adjust themselves to survive in both departure area and destination area.

Keywords: Lao Marketplace, Thai-Lao PDR border, Border Trade Checkpoint, Laotian Petty Traders

ผู้ค้าลาว: การดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจบนพื้นที่ตลาดชายแดนไทย – สปป.ลาว*

บทคัดย่อ

บทความฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการดำเนินกิจกรรมการค้าข้ามพรมแดนของผู้ค้าลาว ในพื้นที่ตลาดชายแดน จุดผ่อนปรนบ้านหนองมน จังหวัดหนองคาย โดยใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ เก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสารและข้อมูลภาคสนาม การเก็บข้อมูลภาคสนามใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก ประกอบกับการสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วมและแบบไม่มีส่วนร่วม มีผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ได้แก่ ผู้รู้ในชุมชน เจ้าหน้าที่รัฐไทย ผู้ค้าลาวข้ามพรมแดน และผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการดำเนินกิจกรรมการค้าชายแดน เป็นต้น

ผลการศึกษา ชี้ว่า พื้นที่ชายแดนจุดผ่อนปรนบ้านหนองมนเป็นพื้นที่ซึ่งมีรากฐานของความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรมมายาวนาน การมองพื้นที่ตลาดชายแดนจึงไม่อาจนำระเบียบกฎหมายที่เป็นสากลด้วยการยึดผลประโยชน์ของรัฐเป็นศูนย์กลางมาจำแนกกิจกรรมทางเศรษฐกิจของผู้คนในพื้นที่ชายแดน โดยแบ่งการค้าชายแดนเป็นการค้าชายที่ผ่านพิธีทางศุลกากร ว่าเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ “ถูกกฎหมาย” และเรียกการค้าชายที่ไม่ผ่านพิธีการทางศุลกากร ที่มักเกิดขึ้นในตลาดชายแดน จุดผ่อนปรนบ้านหนองมน มักเป็นการค้าที่ถูกมองว่าเป็นการลักลอบ หรือ การค้าที่ “ผิดกฎหมาย” จำเป็นต้องมีการป้องกันและปราบปรามการค้าเช่นนี้ให้หมดไปจากพื้นที่ตลาดชายแดน ในขณะที่เดียวกันด้วยความเป็นชายแดนที่มีความพิเศษทางโครงสร้าง ที่ประกอบด้วยตัวแสดงที่หลากหลายในการเข้ามาจัดการพื้นที่ชายแดนส่งผลให้เกิดช่องว่างที่เอื้อให้กิจกรรมการค้าบางอย่างสามารถดำเนินต่อไปได้ภายใต้หลักการอะลุ่มอล่วย ด้วยเหตุนี้การดำเนินกิจกรรมการค้าของผู้ค้าลาวจึงเกี่ยวข้องกับมิติของการปรับตัว การต่อสู้ ต่อรอง และดิ้นรนในการประกอบอาชีพค้าชายข้ามพรมแดน ทั้งในพื้นที่ต้นทางและปลายทาง

คำสำคัญ: ตลาดลาว พื้นที่ชายแดนไทย – สปป.ลาว จุดผ่อนปรนการค้าชายแดน ผู้ค้าลาว

* เป็นส่วนหนึ่งของวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาโท สาขาวิชาสังคมวิทยา ได้รับทุนสนับสนุนจากบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น

1. บทนำ

การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและการเมืองยุคโลกาภิวัตน์ภายใต้การพัฒนาในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง(The Greater Mekong Sub Region: GMS) ส่งผลให้ประเทศกำลังพัฒนาในภูมิภาคนี้ต้องผูกพันระบบเศรษฐกิจภายในประเทศกับประเทศเพื่อนบ้านและตลาดการค้าระดับโลกมากขึ้น โลกาภิวัตน์ทำให้เกิดการเชื่อมประสานสิ่งต่างๆเข้าด้วยกัน อาทิ การเดินทางเคลื่อนที่ของทุน ผู้คน สินค้า ข่าวสาร อุดมการณ์ ความคิด มีการปะทะประสานกันอย่างเข้มข้นใน “สภาวะข้ามชาติ” (Apadurai, 1997) ที่ได้กลายมาเป็นกลไกในการกำหนดความเป็นไปของโลกในยุคทุนนิยม เห็นได้จากการเกิดขึ้นของกิจกรรมการร่วมมือทางการค้าและการลงทุนด้านต่างๆ เห็นได้ชัดเจนในยุคพลเอกชาติชาย ชุณหะวัณ เป็นนายกรัฐมนตรี ที่มีนโยบาย “เปลี่ยนสนามรบเป็นสนามการค้า” ทำให้กลุ่มประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงเกิดการบูรณาการทางภูมิภาค เกิดการเชื่อมต่อระหว่างประเทศทั้งด้านเศรษฐกิจ การค้า การลงทุนและการท่องเที่ยวระหว่างประเทศในลุ่มน้ำโขง ส่งผลเมืองชายแดนหลายจุดเกิดการขยายตัวของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ อาทิ การค้าขาย การขนส่ง การก่อสร้าง สถานที่ท่องเที่ยว และสถานบันเทิงต่าง ๆ เป็นต้น (ปฐม หงส์สุวรรณ, 2553)

จากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สังคม การเมืองและวัฒนธรรมภายใต้ความร่วมมือของกลุ่มประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง การไหลเวียนของผู้คนที่มีปริมาณที่มากขึ้นและยากต่อการจัดการทั้งในแง่ของการจำแนกตัวบุคคลผ่านระบบทะเบียน ส่งผลให้เกิดการลักลอบการค้าขายสินค้าที่ผิดกฎหมายและความมั่นคงของชาติ ผลของการขยายตัวของระบบเศรษฐกิจภูมิภาคลุ่มน้ำโขงจึงทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของพื้นที่ชายแดนผ่านกลไกการสร้างพื้นที่พิเศษรูปแบบใหม่ที่ถูกรักษาคุ้มครองโดยรัฐและองค์กรเหนือรัฐ ที่มีความพยายามเข้ามาจัดการพื้นที่ชายแดนในมิติที่เกี่ยวข้องกับความมั่นคงและการควบคุม สกัดกั้นสินค้าชายแดนที่ผิดกฎหมาย ส่งผลให้ความสัมพันธ์ของผู้คนในพื้นที่ตลาดชายแดนที่เคยเป็นพื้นที่ของความสัมพันธ์ของผู้คนสองฝั่งโขงมายาวนาน ได้ถูกแบ่งแยกและจำแนกสถานภาพความเป็นพลเมืองที่แตกต่างกัน โดยผู้คนที่เดินทางข้ามแดนจะต้องถูกควบคุมกำกับผ่านระเบียบกฎหมายเกณฑ์การตรวจคนเข้าเมือง

ความสัมพันธ์ของการค้าชายแดนจึงมักถูกมองในระดับมหภาคและมักถูกมองด้วยหลักความมั่นคงของชาติที่ต้องได้รับการตรวจตรา ควบคุม กำกับดูแลและอำนวยความสะดวกโดยรัฐ ผ่านการบันทึกจากสถิติสินค้านำเข้า – ส่งออกผ่านพิธีศุลกากร การตรวจคนเข้าเมือง เป็นต้น จากปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นในพื้นที่ตลาดชายแดนจุดผ่อนปรนบ้านหนองมน จังหวัดหนองคาย ได้สะท้อนภาพของการปฏิบัติการเชิงพื้นที่ของรัฐในการสร้างระเบียบกฎหมายข้อบังคับต่างๆในการข้ามแดน โดยจะมีข้อระบุว่าอนุญาตให้ซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าประเภทใดบ้าง มีการกำหนดพื้นที่และระยะเวลาที่แน่นอนในการข้ามแดน แต่ในอีกด้านพื้นที่ชายแดนเป็นพื้นที่ที่มีความหลากหลายหลายทางวัฒนธรรม อีกทั้งความเป็นพื้นที่ชายแดนเป็นพื้นที่ที่มีรากฐานของความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรมมายาวนาน การมองพื้นที่ตลาดชายแดนจึงไม่อาจนำระเบียบกฎหมายที่เป็นสากล ด้วยการยึดผลประโยชน์ของรัฐเป็นศูนย์กลางมาจำแนกกิจกรรมทางเศรษฐกิจของผู้คนในพื้นที่ชายแดนว่าถูกกฎหมายหรือผิดกฎหมายและรัฐสูญเสียผลประโยชน์ แต่ควรหันมาให้ความสำคัญกับจุดยืนของผลประโยชน์ของท้องถิ่นหรือผู้ค้าท้องถิ่นชายแดนเป็นหลัก

นอกจากนี้ตลาดขายแดนบ้านหนองมน แม้จะเป็นพื้นที่ที่มีการค้าขนาดเล็กแต่เป็นการค้าที่มีความสำคัญต่อการดำรงชีวิตของคนตัวเล็กตัวน้อยในพื้นที่ชายแดน อีกทั้งเป็นการค้าในระดับท้องถิ่นที่ผู้ค้าชายแดนมีความสัมพันธ์ภายใต้ความไว้วางใจซึ่งกันและกัน โดยเลือกใช้ความเป็นเครือญาติ ความเป็นเพื่อนบ้านในการติดต่อค้าขายเป็นหลัก นอกจากนี้การเกิดขึ้นของจุดผ่อนปรนบ้านหนองมนยังส่งผลให้เกิดความสัมพันธ์ทางการค้าที่ซ้อนทับกันระหว่างการเป็นตลาดของรัฐซึ่งเป็นรูปแบบการค้าที่เกิดขึ้นภายใต้การส่งเสริม ควบคุม กำกับโดยรัฐ ผ่านกฎระเบียบ กฎเกณฑ์และกฎหมายเกี่ยวกับการค้า และการเป็นตลาดประเพณี มีลักษณะเป็นตลาดนัดชายแดน ที่ผู้คนมีปฏิสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจบนพื้นฐานความสัมพันธ์ส่วนตัว ความสัมพันธ์แบบเครือญาติและความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ โดยอาศัยช่องทางต่างๆที่ไม่ได้กำหนดให้เป็นจุดผ่อนปรน จุดผ่านแดน จุดผ่านแดนชั่วคราวหรือด่านศุลกากร เป็นต้น (รักชนก ขำนาญมา, 2558)

อย่างไรก็ตามแม้จะมีงานศึกษาเกี่ยวกับเมืองชายแดนและกิจกรรมต่างๆของผู้คนที่ชายแดนอย่างแพร่หลายมากขึ้น แต่มีงานศึกษาเกี่ยวกับเมืองชายแดนหรือพื้นที่ชายแดนไม่มากนักที่ให้ความสำคัญต่อการศึกษารื่องราวประสบการณ์ หรือเรื่องราวความคิด ความรู้สึกและพฤติกรรมของผู้คนหรือชุมชนท้องถิ่นที่ชายแดน โดยเฉพาะประเด็นเกี่ยวกับการต่อสู้ดิ้นรนในการดำรงชีพของผู้คนที่ดำเนินกิจกรรมการค้าในพื้นที่ชายแดนในบริบทที่สัมพันธ์กับรัฐหรือกลไกเชิงสถาบันของรัฐ เช่น กฎหมายต่างๆเกี่ยวกับสัญชาติและการข้ามพรมแดนรัฐชาติ โดยเฉพาะการศึกษาการค้าชายแดนที่ให้ความสำคัญกับประสบการณ์ ความคิด ความรู้สึกและพฤติกรรมของผู้ค้าลาวข้ามพรมแดน

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้จึงได้หันมาให้ความสำคัญกับการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจข้ามพรมแดนของผู้ค้าลาวในพื้นที่ตลาดชายแดน จุดผ่อนปรนบ้านหนองมน จังหวัดหนองคาย เป็นการวิเคราะห์ปรากฏการณ์ผ่านแนวคิดชายแดนศึกษาของ Walker (1999) ที่เสนอว่า การมองพรมแดนไม่ควรมองแบบแยกขั้วหรือแยกส่วนระหว่างรัฐชาติและท้องถิ่น เนื่องจากท้องถิ่นไม่ได้เป็นพื้นที่ว่างเปล่า ไร้อำนาจ แต่สามารถเป็นฝ่ายการกระทำที่กระตือรือร้น ตัวละครท้องถิ่นไม่ได้แบ่งฝักฝ่ายอย่างแข็งทื่อ และไม่ได้เผชิญหน้ากันอย่างเดียว แต่ทุกฝ่ายทั้งหน่วยงานรัฐและผู้คนต่างมีความหลากหลายกลุ่ม และบ่อยครั้งต่างสอดประสาน ร่วมไม้ร่วมมือแลกเปลี่ยนผลประโยชน์กัน

จากการทบทวนแนวคิดชายแดนศึกษา ผู้วิจัยจะนำมาใช้ในการศึกษาทำความเข้าใจพื้นที่ตลาดชายแดนจุดผ่อนปรนบ้านหนองมน โดยให้ความสำคัญกับการศึกษาพัฒนาการทางประวัติศาสตร์ การเมือง สังคมและวัฒนธรรมของผู้คนสองฝั่งโขง งานวิจัยนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการดำเนินกิจกรรมการค้าข้ามพรมแดนของผู้ค้าลาว ในพื้นที่ตลาดชายแดน จุดผ่อนปรนบ้านหนองมน จังหวัดหนองคาย ที่มีนัยยะของการปรับตัว ต่อสู้ ต่อรอง และดิ้นรนในการทำกิจกรรมการค้าข้ามพรมแดน

2. ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยนี้ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Methodology) เนื่องจากเป็นการศึกษาที่ให้ความสำคัญกับพลวัตของปรากฏการณ์ (ชาย โพธิ์สิตา, 2547) โดยเฉพาะพัฒนาการทางประวัติศาสตร์ การค้า สังคมและวัฒนธรรมของตลาดชายแดน ผู้วิจัยมีวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก (in-depth interview) และการสังเกตการณ์ทั้งแบบมีส่วนร่วม (participant observation) และแบบไม่มีส่วนร่วม (non-participant observation) เพื่อช่วยให้ผู้วิจัยสามารถเข้าถึงข้อมูลเชิงลึกและความชัดเจนในปรากฏการณ์ที่มีบริบทเฉพาะทั้งในมิติประวัติศาสตร์ การเมือง สังคมและวัฒนธรรมที่มี ผู้ให้ข้อมูลในการศึกษา ได้แก่ 1) ผู้รู้ในชุมชน 2) เจ้าหน้าที่รัฐที่มีบทบาทหลักในการจัดการพื้นที่ตลาดชายแดน 3) ผู้ค้าลาวข้ามพรมแดน 4) ผู้บริโภคชาวไทย โดยมีหน่วยในการวิเคราะห์ คือ ระดับปัจเจกบุคคล ระดับกลุ่ม และระดับชุมชน เป็นต้น

3. ผลการศึกษา

ผลการศึกษาแบ่งออกสองส่วน ได้แก่ 3.1) พัฒนาการทางการค้าชายแดนในพื้นที่จุดผ่อนปรนบ้านหนองมน และ 3.2) การดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจข้ามพรมแดนของผู้ค้าลาวในตลาดชายแดน จุดผ่อนปรนบ้านหนองมน จังหวัดหนองคาย โดยมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

3.1) พัฒนาการทางการค้าชายแดนในพื้นที่จุดผ่อนปรนบ้านหนองมน

3.1.1 ยุคสงครามเย็น (พ.ศ.2488 - 2534)

ประวัติศาสตร์ความสัมพันธ์ของผู้คนสองฝั่งโขง คือ บ้านหนองมน (ฝั่งไทย) และบ้านไซยะสี (ฝั่งลาว) ในอดีตมีการไปมาหาสู่กันมาช้านานผ่านความสัมพันธ์แบบเครือญาติ เป็นกลไกสำคัญที่ถูกใช้ในการติดต่อประสานกันในระดับท้องถิ่น โดยผู้นำหมู่บ้านของฝั่งไทยและฝั่งลาวจะมีบทบาทในการเจรจาทำข้อตกลงต่างๆ ร่วมกัน ต่อมาเมื่อความขัดแย้งทางการเมืองสมัยสงครามเย็นสิ้นสุดลง ในปี 2518 เกิดปัญหาขึ้นในประเทศลาว ประเทศลาวจึงมีการปิดประเทศ เนื่องจากประเทศไทยและประเทศลาวมีการปกครองที่แตกต่างกัน โดยประเทศไทยมีการปกครองในระบบประชาธิปไตย ส่วนประเทศลาวมีการปกครองในระบบสังคมนิยม การข้ามไปมาของผู้คนสองฝั่งโขงลำบากมากขึ้น ชาวลาวไม่สามารถข้ามมายังฝั่งไทยได้ อย่างไรก็ตามยังมีประชาชนบางส่วนที่สามารถเชื่อมสัมพันธ์กันผ่านการลอบลอบหรือหาจังหวะที่เหมาะสมในการเดินทางติดต่อสัมพันธ์ระหว่างกัน ในส่วนของการค้าขายนั้นแม้ในอดีตผู้คนไม่ได้มีการติดต่อค้าขายกันแบบเป็นรูปธรรมมากนัก หากแต่เป็นความสัมพันธ์แบบถ้อยถ้อยอาศัยกันขาดเหลืออะไรจะนำมาแลกเปลี่ยนแบ่งปันซึ่งกันและกัน เช่น การเอาข้าวมาแลกเสื้อผ้า เป็นต้น

จากที่กล่าวมาข้างต้น จะเห็นว่ารูปแบบความสัมพันธ์ในยุคนี้ ผู้คนทั้งสองฝั่งมีปฏิสัมพันธ์กับตามระบบความสัมพันธ์ของคนสองฝั่งโขง ที่มีการพึ่งอาศัยกันไม่ว่าจะเป็นระบบนิเวศ การทำประมงร่วมกัน และมีความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรมร่วมกัน โดยไม่มีการแบ่งแยกเขตแดนตามแนวภูมิศาสตร์ การเดินทางเพื่อไปมาหาสู่ระหว่างกันจึงอาศัยการนั่งเรือข้ามปากเพื่อเดินทางไปมาหาสู่ติดต่อสัมพันธ์กันผ่านช่องทางตามธรรมชาติ หรือ “ด่านประเพณี” ที่ไม่ได้มีการขีดเส้นแบ่งเขตแดน หรือกีดกันความสัมพันธ์ของผู้คนดังเช่นปัจจุบันที่ปรากฏให้เห็นผ่านด่านตรวจคนเข้าเมือง

3.1.1 ยุคความร่วมมือทางเศรษฐกิจ (พ.ศ. 2534 - 2541)

การค้าในพื้นที่ชายแดนในยุคนี้เริ่มมีการค้าขายแลกเปลี่ยนสินค้าตามเขตพื้นที่ชายแดน มีการค้าขายโค กระบือ จากฝั่งไทยไปยังฝั่งลาว ส่วนชาวลาวได้มีการเดินทางเข้ามาฝั่งไทยโดยผ่านด่านประเพณีบ้านไชยยะสี เพื่อเข้ามาซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้า โดยชาวลาวจะนำสินค้าตามฤดูกาลมาขาย เช่น เห็ด หน่อไม้ กบ เขียด ฯลฯ และซื้อสินค้าที่มีความจำเป็นในการดำรงชีวิต ประเภทสินค้าอุปโภค บริโภค เช่น น้ำปลา น้ำตาล ผงชูรส สบู่ ยาสีฟัน เป็นต้น การเปิดประเทศของสปป.ลาว ผนวกกับนโยบาย “เปลี่ยนสนามรบให้เป็นสนามการค้า” ของไทย ส่งผลให้ชาวลาวจำนวนมากเดินทางเข้ามาฝั่งไทยเพื่อแสวงหาโอกาสทางเศรษฐกิจและเข้ามาโดยมีเป้าหมายอื่นๆที่แตกต่างกันไป เช่น การค้าขาย การเยี่ยมญาติพี่น้อง การรักษาพยาบาล ในช่วงนี้ชาวลาวและชาวไทยบางกลุ่มที่ใช้ประโยชน์จากการข้ามแดนในการกระทำการที่ผิดกฎหมาย โดยการลักลอบนำเอายาเสพติด สินค้าผิดกฎหมาย สินค้าหนีภาษี และการลักลอบนำเอาแรงงานผิดกฎหมายเข้าประเทศ ด้วยเหตุนี้ทำให้หน่วยงานด้านความมั่นคงหลายฝ่ายเข้ามาควบคุม กำกับดูแลพื้นที่ชายแดนอย่างเข้มงวดมากขึ้น อาทิ ชุดปฏิบัติการกองอาสารักษาดินแดน (อส.) เจ้าหน้าที่ฝ่ายความมั่นคงของท้องถิ่น ทหาร ตำรวจ และฝ่ายปกครอง หน่วยรักษาความสงบเรียบร้อยตามลำโขง (นรข.) เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ในยุคนี้แม้ว่ารัฐจะมีความพยายามในการจัดการพื้นที่ชายแดนเพื่อความมั่นคงและความสงบเรียบร้อย แต่สายสัมพันธ์ทางสังคมวัฒนธรรมของชุมชนสองฝั่งโขงยังไม่สูญหายไป ยังมีการไปมาหาสู่ระหว่างกันอย่างสม่ำเสมอ ส่งผลให้รัฐไทยและรัฐลาวไม่อาจควบคุมพื้นที่ชายแดนและคนในพื้นที่ชายแดนได้อย่างเบ็ดเสร็จเด็ดขาด

3.1.2 ยุคตลาดลาว (พ.ศ.2542 – ปัจจุบัน)

ภายหลังจากการประกาศจัดตั้งจุดผ่อนปรนบ้านหนองมนทำให้ชาวลาวที่เดินทางเข้ามาฝั่งไทยจะต้องมีการปฏิบัติตามกฎระเบียบที่ถูกลงไว้ในจุดผ่อนปรนบ้านหนองมน การที่รัฐแต่ละรัฐได้หันมาให้ความสำคัญกับการค้าชายแดนส่งผลให้ความสัมพันธ์ดั้งเดิมที่มีจุดเริ่มต้นมาจากความสัมพันธ์ทางด้านสังคมและวัฒนธรรมได้ถูกพัฒนาไปเป็นความสัมพันธ์ทางการค้าที่หวังผลกำไรเป็นหลัก ผู้คนชายแดนได้รับอิทธิพลจากระบบทุนนิยมมากขึ้น ทำให้รูปแบบการค้าขายสินค้าเปลี่ยนแปลงไป เช่น ในอดีตการซื้อค้าขายสินค้าส่วนใหญ่เป็นสิ่งของจำเป็นในครัวเรือน แต่ปัจจุบันความทันสมัยหรือแฟชั่นได้เข้ามามีอิทธิพลกับผู้บริโภคชาวลาว ทำให้การบริโภคสินค้ามีรูปแบบเปลี่ยนแปลงไป ผู้บริโภคชาวลาวส่วนใหญ่ในปัจจุบันเดินทางเข้ามาจับจ่ายใช้สอยในวันที่มีตลาดชายแดน สินค้าที่เป็นที่นิยมรองจากข้าวของที่ใช้ในครัวเรือน คือ เสื้อผ้ามือสอง รองเท้าแฟชั่น เครื่องสำอาง เป็นต้น ชาวลาวที่เดินทางมายังพื้นที่จุดผ่อนปรนในวันที่มีตลาดชายแดนและไม่มีตลาดชายแดน ส่วนใหญ่จะเดินทางเพื่อมาซื้อ-ขาย สินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็น นอกจากนี้ยังมีชาวลาวบางกลุ่มที่เข้ามาเพื่อการรักษาพยาบาลที่โรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลและเดินทางข้ามแดนเพื่อร่วมพิธีกรรมงานบุญ ประเพณีต่างๆ เช่น งานแต่งงาน งานบวช งานศพ บุญผะเหวด งานแข่งเรือ เทศกาลสงกรานต์ งานเข้าพรรษา เป็นต้น

ตลาดชายแดน จุดผ่อนปรนบ้านหนองมน จังหวัดหนองคาย ตั้งอยู่ตรงข้ามด่านประเพณีบ้านไชยยะสี แขวงบอลิคำไซ ตั้งอยู่ใกล้อุทยานแห่งชาติภูเขาควยของประเทศลาวประมาณ 10 กิโลเมตร อุทยานดังกล่าวเป็นพื้นที่ที่มีความอุดมสมบูรณ์ของสัตว์ป่าและพันธุ์พืชต่างๆ อีกทั้งเป็นแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ และเป็นแหล่งต้นกำเนิดของสินค้าที่มาจากสัตว์ป่าและพันธุ์พืช สินค้าส่วนใหญ่ที่ผู้ค้าลาวในพื้นที่ตลาดชายแดนบ้านหนองมนจึงมักเป็น

สัตว์ป่า พืชป่า นอกจากนี้ยังมีสินค้าประเภทอื่นๆ เช่น พืชผักตามฤดูกาล เครื่องจักสาน เป็นต้น จุดผ่อนปรนบ้านหนองมน เปิดทำการเมื่อวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2542 ในช่วงแรกเปิดสัปดาห์ละสองวัน คือ วันอาทิตย์และวันพุธ เวลา 08.30 - 16.30 น. ต่อมาใน พ.ศ. 2556 ผู้ว่าราชการจังหวัดหนองคายได้มีการหารือร่วมกันกับเจ้าแขวงบอลิคำไซ เพื่อแลกเปลี่ยนความร่วมมือกันในด้านต่างๆ และเห็นชอบให้เพิ่มจำนวนวันสำหรับการเปิดจุดผ่อนปรนเป็นสัปดาห์ละสามวัน คือ วันพุธ วันศุกร์ และวันอาทิตย์ เพื่ออำนวยความสะดวกให้ผู้คนในการข้ามไปร่วมกิจกรรมบุญประเพณี จุดผ่อนปรนบ้านหนองมนมีพื้นที่ 8 ไร่ 2 งาน 20 ตารางวา (สถาบันยุทธศาสตร์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มหาวิทยาลัยขอนแก่น, 2557) ในอดีตพื้นที่ตลาดเป็นดินลูกรัง ในช่วงฤดูฝนจะมีโคลนตมและพื้นชื้นแฉะไม่สะดวกต่อการเดินจับจ่ายใช้สอย ต่อมาใน พ.ศ. 2551 จึงได้มีการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐาน โดยการเทคอนกรีตครอบคลุมพื้นที่จุดผ่อนปรนและมีการจัดโซนการขายสินค้า เป็นต้น

วัตถุประสงค์ในการเดินทางข้ามพรมแดนของชาวลาวเพื่อยังจุดผ่อนปรนบ้านหนองมน ฝั่งไทย มีเป้าหมายที่หลากหลาย เช่น การเข้ามาเพื่อการซื้อขาย สินค้า การขายแรงงาน การเยี่ยมเยียนเครือญาติ การร่วมกิจกรรมบุญประเพณี การรับการรักษาพยาบาล ไปจนถึงการลักลอบเข้าเมืองอย่างผิดกฎหมาย ส่วนรูปแบบการผ่านแดนจะอยู่ในรูปแบบที่เป็นทางการคือ การมีบัตรผ่านแดน (border pass) เป็นหลักฐานในการเดินทางเข้า - ออก ประเทศต้นทางและปลายทาง ในการควบคุมและจัดการพื้นที่จุดผ่อนปรนบ้านหนองมน มีการแบ่งหน้าที่ของฝ่ายต่างๆ ทั้งฝ่ายบริหารและฝ่ายความมั่นคง โดยฝ่ายงานที่มีบทบาทหลักในพื้นที่คือ ฝ่ายความมั่นคงของท้องถิ่นที่ประกอบด้วย ผู้ใหญ่บ้าน เจ้าหน้าที่อาสาสมัครกักกัน ที่ทำหน้าที่ในการจัดบันทึกการเดินทางเข้าออกของชาวไทยและลาวรวมทั้งเก็บค่าธรรมเนียมในการเข้ามายังพื้นที่จุดผ่อนปรนบ้านหนองมนในราคาคนละ 20 บาท เป็นค่า “เหยียบแผ่นดิน”

ปัจจุบันจุดผ่อนปรนบ้านหนองมน มีชาวลาวเดินทางเข้า - ออกเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะในวันอาทิตย์ที่มีตลาดชายแดน จะมีชาวลาวเดินทางเข้าออกประมาณ 250 คน โดยจะมีผู้ค้าลาวที่มีภูมิลำเนาอยู่บ้านไชยยะสีและหมู่บ้านใกล้เคียงนำสินค้าเกษตรตามฤดูกาล เช่น เห็ด หน่อไม้ กบเขียด กูดจี่ หวาย เป็นต้น เข้ามาจำหน่ายให้ผู้บริโภคชาวไทย นอกจากนี้ยังมีชาวลาวบางส่วนที่เดินทางเพื่อมากซื้อสินค้าอุปโภคบริโภค ผู้ค้าลาวจะต้องเดินทางมาจองพียงหมาแหงนสำหรับขายสินค้า ตั้งแต่เวลา 07.00 น. ทุกเช้าวันอาทิตย์จุดผ่อนปรนบ้านหนองมนจะครึกครื้นเต็มไปด้วยผู้คนที่มาซื้อขายสินค้าเป็นจำนวนมาก ส่วนวันพุธและวันศุกร์ที่เป็นวันเปิดจุดผ่อนปรนแต่ไม่มีตลาดชายแดน จะมีชาวลาวเดินทางเข้าออกประมาณ 30 - 50 คนต่อวัน ส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าที่เดินทางข้ามมาส่งสินค้าเป็นจำนวนมากไปขายที่ฝั่งลาว

3.2) การดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจข้ามพรมแดนของผู้ค้าลาวในตลาดชายแดน จุดผ่อนปรนบ้านหนองมน

รูปแบบการค้าในตลาดชายแดนส่วนใหญ่เป็นการค้าข้ามแดนที่ไม่ผ่านพิธีการศุลกากร อย่างไรก็ตามงานศึกษานี้มองว่า การอธิบายการค้าข้ามแดนว่าเป็นส่วนหนึ่งของการค้าแบบลักลอบ ไม่สามารถอธิบายมุมมองของผู้ค้าลาวที่มีการเคลื่อนย้ายสินค้าข้ามแดนได้อย่างครอบคลุม เพราะผู้ค้าลาวที่ทำการค้าข้ามพรมแดน แม้จะตระหนักถึงความผิดทางกฎหมายของกิจกรรม หรือความไม่ถูกต้องของการกระทำดังกล่าว แต่ในเวลาเดียวกันผู้ค้าลาวก็ตระหนักถึงช่องว่าง หรือความไม่โปร่งใสในการใช้อำนาจอรัฐของเจ้าหน้าที่ท้องถิ่น ผ่านการจ่ายภาษี (น้ำใจ) หรือ การเรียกเก็บค่าธรรมเนียม ที่รายได้อาจไม่ได้เป็นของรัฐเสมอไป ด้วยเหตุนี้จึงทำให้การดำเนินกิจกรรมการค้า

บางอย่างสามารถดำเนินต่อไปได้ โดยผู้ค้าลาวในบทความนี้ครอบคลุมถึงผู้ค้าลาวที่เป็นผู้ค้าท้องถิ่น ที่มีภูมิลำเนาอยู่ตรงข้ามจุดผ่อนปรนบ้านหนองมน และผู้ค้าลาวจากเวียงจันทน์ โดยผู้ค้าลาวทั้งกลุ่มนี้มีการข้ามแดนและค้าขายสินค้าที่แตกต่างกัน

พ่ออืด ได้อธิบายถึงการค้าขายสินค้าข้ามแดนของผู้ค้าลาว ที่สะท้อนให้เห็นถึงมุมมองของเจ้าหน้าที่รัฐเกี่ยวกับเกณฑ์ในการตัดสินว่า การค้าลักษณะใดเป็นการลักลอบขนส่งสินค้าที่ผิดกฎหมายและกระทำกันเป็นเครือข่ายข้ามชาติ เพื่อจำแนกว่าการค้าใดถือเป็นการลักลอบและการค้าแบบใดไม่เข้าข่ายการลักลอบนำข้ามแดน โดยมองว่าถ้าหากมีการนำเข้าในปริมาณที่ไม่มากเกินไป จะมีการอนุโลมให้นำเข้า เพราะไม่เข้าข่ายการค้าที่เป็นขบวนการ ดังคำกล่าวของเจ้าหน้าที่รัฐท้องถิ่น ดังคำกล่าวของพ่ออืดที่เล่าให้ผู้วิจัยฟังว่า

“...สินค้าบางอย่างถ้าปริมาณไม่มากเป็นการค้าขายเพื่อยังชีพก็มีการอะลุ่มอล่วยเพราะไม่เข้าข่ายค้าเป็นกระบวนการ เราก็อนุโลมได้ เพราะเขาค้าเพื่อดำรงชีวิต บางทีการมีสัตว์ป่ามันก็เป็นอัตลักษณ์หนึ่งที่ทำให้หนองมนมีความแตกต่างจากตลาดชายแดนในพื้นที่อื่น ที่กลายเป็นจุดดึงดูดนักท่องเที่ยวได้เช่นกัน ส่วนใหญ่ในพื้นที่นี้จะเน้นเรื่องยาเสพติดมากกว่าสินค้าอื่น...” (พ่ออืด [ชื่อสมมติ], 2559: สัมภาษณ์)

ในการค้าขายข้ามแดนนั้น จะเห็นว่า ผู้ค้าลาวมีบทบาทสำคัญในพื้นที่การค้าในตลาดชายแดนบ้านหนองมนที่ชัดเจนมากขึ้นกว่าในอดีต ตลาดชายแดนบ้านหนองมนจึงไม่ใช่พื้นที่แห่งโอกาสที่เอื้อประโยชน์ให้กับผู้ค้าชาวไทย และผู้ค้าท้องถิ่นชาวลาวที่มีภูมิลำเนาอยู่ที่บ้านไชยะสีฝั่งตรงข้ามกับจุดผ่อนปรนบ้านหนองมนเท่านั้น หากแต่เป็นพื้นที่ของโอกาสให้กับผู้ค้าลาวที่เดินทางจากตัวเมืองเวียงจันทน์ที่เดินสายทำการค้าในจุดผ่อนปรนหลายแห่งในจังหวัดหนองคายเพื่อนำรายได้ไปจุนเจือครอบครัว ในบทความนี้ผู้วิจัยได้จำแนกผู้ค้าลาวที่เดินทางข้ามพรมแดนเพื่อมาขายสินค้าในพื้นที่ตลาดชายแดนบ้านหนองมนออกเป็นสองประเภท คือ 3.2.1) ผู้ค้าท้องถิ่นชาวลาว ที่เดินทางไป - กลับ ผู้ค้ากลุ่มนี้เป็นผู้ค้าท้องถิ่นที่มีภูมิลำเนาอยู่ตรงข้ามจุดผ่อนปรนบ้านหนองมน ในการเดินทางข้ามแดนจะทำบัตรผ่านแดนชั่วคราวที่ด่านประเพณีบ้านไชยะสี และ 3.2.2) ผู้ค้าลาวจากเวียงจันทน์ ผู้ค้าลาวกลุ่มนี้จะพักค้างคืนในประเทศไทย การเดินทางข้ามแดนจะใช้หนังสือเดินทาง (Passport) ในการเดินทางข้ามแดนที่สะพานมิตรภาพไทย - ลาว จังหวัดหนองคาย ในการดำเนินกิจกรรมการค้าข้ามพรมแดนของผู้ค้าลาวทั้งสองกลุ่มจะเกี่ยวข้องกับการปรับตัว ต่อสู้ ต่อรอง และดิ้นรนในการประกอบอาชีพ ทั้งในระดับครอบครัว ชุมชน และในพื้นที่ตลาดชายแดนบ้านหนองมน โดยผู้วิจัยได้ทำการจำแนกการนำเสนอออกเป็นประเด็นต่างๆ ดังนี้

3.2.1) ผู้ค้าท้องถิ่นชาวลาว: มุมมองจากสายตาคนนอก

การค้าขายของป่า หรือสัตว์ป่า เป็นอาชีพประเพณีของชาวลาว ที่มีมาก่อนการจัดตั้งเป็นจุดผ่อนปรน และยังคงเป็นอาชีพที่สามารถดำรงอยู่ได้จนถึงปัจจุบัน แม้ว่าจะมีลักษณะการค้าที่แตกต่างไปจากเดิมที่สามารถวางขายได้อย่างเปิดเผย โจงแจ้ง แต่ปัจจุบันจะเป็นไปในลักษณะการค้าขายตามไปสั่ง และไม่สามารถวางขายได้อย่างเปิดเผย หากมองจากสายตาของคนนอกที่มองผู้ค้าลาว มักจะถูกมองอย่างเหมารวมว่าเป็น “แม่ค้าของป่า” “ของป่า” ในที่นี้หมายถึง “ของเถื่อน” อย่างไรก็ตามผู้ค้าลาวกลับมองว่า การค้าขายสัตว์ป่า ของป่า ถือว่าเป็นเรื่องอาชีพที่มีความสำคัญต่อปากท้อง และเป็นอาชีพที่มาแต่เดิมของคนแถบนี้

หลังจากที่รัฐไทยและลาวได้เข้าร่วมเป็นภาคีในการลงนามตามอนุสัญญาว่าด้วยการค้าระหว่างประเทศซึ่งชนิดพันธุ์สัตว์ป่าและพืชป่าที่ใกล้สูญพันธุ์ (Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora: CITES) การค้าขายแลกเปลี่ยนของป่า สัตว์ป่า เช่น ฟาน (แก้ง) กวาง กระรอก กระแต กระเจง แล่น รวมทั้งกล้วยไม้ป่าและสมุนไพรบางชนิดจากฝั่งลาวเข้ามาฝั่งไทย ส่งผลให้การค้าขายสัตว์ป่าที่ทำในชีวิตประจำวันจนเป็นอาชีพประเพณี กลายเป็นอาชีพนอกระบบที่ถูกเจ้าหน้าที่รัฐและคนทั่วไปมองว่า “ผิดกฎหมาย” หากมีการนำเข้าประเทศไทยจะถือว่ามีความผิดที่จะต้องมียกโทษอนุสัญญาดังกล่าวจึงส่งผลให้เจ้าหน้าที่รัฐไทยจากส่วนกลาง เช่น เจ้าหน้าที่กรมป่าไม้ เจ้าหน้าที่ด่านศุลกากรจังหวัดหนองคาย เจ้าหน้าที่จากองค์กรระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้องกับอนุสัญญาไซเตส ฯลฯ มองผู้ค้าลาวด้วยความหวาดระแวงว่าจะเป็นภัยต่อความมั่นคงของประเทศ จึงจำเป็นต้องมีเข้าตรวจตราอย่างเข้มงวดในวันที่มีตลาดชายแดน เพื่อปราบปรามการลักลอบค้าสัตว์ป่าให้หมดไป แต่ถ้าหากมองจากมุมมองของเจ้าหน้าที่รัฐท้องถิ่นในการให้ความหมายต่อการค้าสัตว์ป่า จะเห็นว่า มีการอะลุ่มอล่วยระหว่างกัน โดยให้ความหมายว่า ถ้าหากมีการนำเข้าในปริมาณที่ไม่มากเกินไป จะมีการอนุโลมให้นำเข้า เพราะไม่เข้าข่ายการค้าที่เป็นขบวนการ

เช่นเดียวกันกับการให้ความหมายของสินค้าประเภทสัตว์ป่าจากมุมมองของผู้บริโภค ที่มองว่า สัตว์ป่า เช่น แล่น นางอาย บ่าง หนู เป็นต้น สินค้าเหล่านี้หากได้บริโภคแล้วจะเชื่อว่าเป็นยาชูกำลัง ส่วนมุมมองจากแม่จันทร์ผู้ค้าท้องถิ่นชาวลาว ได้ให้ความหมายกับพื้นที่ชายแดนและการเป็นผู้ค้า ในการข้ามแดนไปมาหาสู่กันในอดีตนั้น แม้จะมีความสะดวกสบาย ไม่มีกฎระเบียบในการข้ามแดน แต่แม่จันทร์รู้สึกถึงความไม่ปลอดภัยและเกรงกลัวอันตรายที่เกิดขึ้นระหว่างการข้ามแดน ปัจจุบันหลังจากมีการประกาศให้ชาวลาวที่จะข้ามแดนมาฝั่งไทยต้องทำหนังสืออย่างเป็นทางการอย่าง เป็นลายลักษณ์อักษร ทำให้ผู้คนรู้สึกปลอดภัยในการได้รับความคุ้มครอง มีความมั่นใจในเรื่องสิทธิมนุษยชนของความเป็นมนุษย์มากกว่าในอดีต

ส่วนมุมมองต่อการเป็นผู้ค้าไม่ใช่ว่าจะค้าขายเฉพาะของป่าผิดกฎหมาย แต่พืชผักป่าที่หามาได้หรือรับซื้อเขามาขายก็มีเช่นเดียวกัน นอกจากนี้การเป็นผู้ค้าทำให้ชีวิตอยู่ดีกินดี ไม่ถึงขั้นร่ำรวยแต่ไม่ถึงกับยากจน การขายสินค้าให้กับชาวไทย นอกจากการพูดจาไพเราะ การใช้ภาษาที่เข้าใจกันได้แล้ว จะต้องมีความจริงใจให้กันจึงจะสามารถรักษาความสัมพันธ์ระหว่างกันไว้ได้ การเป็นผู้ค้าจึงไม่ใช่ “ปากหวาน” เพียงอย่างเดียว แต่ต้องมีคุณธรรมด้วยไม่เอากำไรมากจนเกินไป ดังคำบอกเล่าของแม่จันทร์

“...สมัยก่อนอยากขายอะไรก็เอามาขาย แต่คนส่วนใหญ่ก็เอาสิ่งที่ตนมีนั่นแหละ เอามาขาย ก้ไรก็ได้ที่ละบ่หลาย เงินได้กะเอาไว้ซื้อเครื่อง เวลาจะขายสิ่งของให้เขา ก็พยายามพูดคุยกับเขาด้วยดี เขาอยากได้สินค้าอะไรที่พอจะหาขายให้ ตอนนั้นก็ไม่มีปัญหาอะไร รู้จักกับลูกค้าชาวไทยดี เพราะเราแสดงท่าทีที่เป็นมิตรต่อกัน...” (แม่จันทร์ [ชื่อสมมติ], 2559: สัมภาษณ์)

การเดินทางข้ามแดนของสินค้า ในกรณีของสัตว์ป่า อาทิ บ่าง กระเจง หมูป่า นางอาย เป็นต้น สัตว์ป่าที่ผู้ค้าลาวนำเข้ามาขายมักจะมีการขนสินค้าเข้ามาครั้งละเล็กครั้งละน้อย โดยนำสินค้าใส่ไว้ในกระเป๋าสะพายบ่าที่มีสีทึบ และจะข้ามแดนมาวันละประมาณสามสี่รอบในวันที่มีตลาดชายแดน โดยอาศัยจังหวะเวลาช่วงเวลาประมาณเที่ยงวันเพื่อให้เจ้าหน้าที่ส่วนกลางที่เข้ามาตรวจตราชาวลาวที่เดินทางมายังตลาดชายแดนในช่วงเช้ากลับออกไปจากพื้นที่ สินค้าจึงจะนำขึ้นฝั่งไทยได้อย่างปลอดภัย ส่วนการนำสินค้าขึ้นฝั่งนั้นจะต้องใช้ความสนิทสนม และใช้ความสัมพันธ์ส่วนตัวในการติดสินบนเจ้าหน้าที่ผ่านการจ่ายภาษีน้ำใจ ในลักษณะของตัวเงินหรือของป่า

3.2.2) ผู้ค้าลาวจากเวียงจันทน์ในสายตาของเจ้าหน้าที่รัฐ

หากมองจากสายตาของกลุ่มชาติพันธุ์ม้งในประเทศลาว คำว่า "แม่่ว" เป็นคำเรียกที่เจ้าหน้าที่รัฐไทยในพื้นที่จุดผ่อนปรนบ้านหนองมนใช้เรียกผู้ค้าลาวที่ขายสมุนไพร ถือได้ว่าเป็นคำเรียกที่ไม่สุภาพในการเรียกกลุ่มคนม้ง เนื่องจากชาวม้งโดยส่วนใหญ่ไม่ชอบให้เรียกว่า "แม่่ว" เพราะถือว่าการดูถูกเหยียดหยาม ส่วนการนิยามตัวตนของผู้ค้าลาวที่มีภูมิลำเนาเดิมอยู่ที่หลวงพระบาง ที่หลังจากการแต่งงานจึงได้อพยพมาอยู่กับสามีที่เวียงจันทน์ อย่างไรก็ตามผู้ค้าลาวกลุ่มนี้ยังมีการติดต่อสัมพันธ์เชิงเครือญาติกับชาวม้งที่หลวงพระบาง และนิยามตนเองว่าเป็น "ชาวเขา" ที่อาศัยอยู่ในประเทศลาว จากการนิยามตัวตนของผู้ค้าลาว (ม้ง) ในประเทศลาวที่นิยามตัวตนว่าเป็นชาวเขานั้น เป็นการนิยามภายใต้เงื่อนไขของลักษณะการตั้งบ้านเรือนที่อยู่อาศัยบนที่สูง ที่มีแตกต่างจากชาวเขาในบริบทสังคมไทย ที่ใช้เรียกชนกลุ่มน้อยที่อาศัยอยู่บนภาคเหนือว่าประเทศไทยและมีนัยยะถึงความเป็นอื่น

แม่แ่มเป็นผู้ค้าลาวจากเวียงจันทน์ที่เดินทางมาพร้อมกับญาติที่เป็นผู้หญิง เพื่อนำสมุนไพรและยาพื้นบ้านมาขายในตลาดชายแดนบ้านหนองมน โดยมองสินค้าที่เป็นสมุนไพรในมิติของการให้คุณค่าและความหมายของสินค้า สมุนไพร ยาพื้นบ้าน ว่าเป็นส่วนหนึ่งของวิถีชีวิตของกลุ่มชาติพันธุ์ที่ใช้ในการรักษาโรค สมุนไพรส่วนใหญ่เพาะปลูกกันในชุมชนม้งและบางชนิดนำมาผสมเข้ายาสมุนไพร ผู้ที่ขายสินค้าประเภทนี้จะต้องเป็นผู้รู้จึงจะสามารถนำมาขายได้ การที่มีความรู้เรื่องสมุนไพร ต้องอาศัยประสบการณ์ ชาวเขาจะมีข้อได้เปรียบในด้านสมุนไพรเนื่องจาก ภูมิลำเนาเดิมอาศัยอยู่บนภูเขา ชาวเขาจะใช้สมุนไพรในการรักษาโรค แต่การที่จะรักษาโรคให้หายจะต้องรักษาให้ถูกโรค แม่แ่มเล่าว่า

"...การขายสมุนไพรไม่ใช่ใครจะขายก็ได้ แต่คนๆนั้นจะต้องมีความรู้ ถึงแม้ว่าแม่แ่มไม่มีการศึกษาแต่ยังดีที่ยังมีความรู้ที่ติดตัวมา จึงทำให้มีอาชีพ แตกต่างจากผู้หญิงลาวส่วนใหญ่จะไม่ค่อยได้รับการศึกษา ส่วนใหญ่จึงไม่มีอาชีพ คนไม่มีอาชีพอาชีพเป็นคนน่าอาย เราต้องมีอาชีพ มีเงินจุนเจือครอบครัว..." (แม่แ่ม [ชื่อสมมติ], 2559: สัมภาษณ์)

นอกจากนี้ภาษาก็น่าจะเป็นสิ่งสำคัญในการค้าขาย เริ่มแรกจะต้องเรียนภาษาลาวก่อน จากนั้นจึงเรียนภาษาไทย เรียนภาษาไทยผ่านการพูด ส่วนการเขียนยังไม่สามารถเขียนได้ การปรับตัวทางภาษาของผู้ค้าลาวจากเวียงจันทน์กลุ่มนี้จึงเอื้อให้พวกเขาสามารถขายสินค้าให้กับชาวไทยได้อย่างไม่ประสบปัญหา

นอกจากนี้ผู้ค้าลาวกลุ่มนี้ยังใช้ต้นทุนหลายด้านในพื้นที่การค้าข้ามพรมแดน เช่น การวางตัวเป็นมิตรอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้เกิดความไว้วางใจต่อผู้บริโภคและเจ้าหน้าที่รัฐ มีการรักษาสายสัมพันธ์โดยการสร้างและใช้เครือข่ายความเป็นเครือญาติ หรือความเป็นชาติพันธุ์เดียวกันในการสร้างความคุ้นเคย ตลอดจนการถ่ายทอดความรู้และการประพฤติตนเพื่อสร้างความไว้วางใจกับลูกค้า รวมทั้งการมีภาระทางวัฒนธรรมของผู้หญิงที่จำเป็นต้องเป็นเป็นผู้เลี้ยงดูครอบครัวเป็นเงื่อนไขสำคัญที่ทำให้พวกเขาไม่ยอมจำนนต่อการถูกปิดกั้นในการเดินทางเพื่อค้าขาย

จากที่กล่าวมาข้างต้น จะเห็นว่าผู้ค้าลาวทั้งสองกลุ่มมีการปรับตัว ต่อสู้ ต่อรอง และดิ้นรนในการทำการค้าในพื้นที่ชายแดนที่ต้องข้องเกี่ยวกับการมีปฏิสัมพันธ์กับคนกลุ่มอื่นๆ นอกจากนี้ผู้ค้าลาวยังมีกระบวนการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับเจ้าหน้าที่รัฐเพื่อใช้ในการต่อรองเกี่ยวกับการประกอบกิจกรรมทางเศรษฐกิจ เพื่อให้สามารถเข้าถึงตำแหน่งแห่งที่ของผู้ที่นั่งค้าขายในตลาดที่อาจเป็นตัวบ่งบอกความสัมพันธ์เชิงอำนาจระหว่างผู้ค้าลาวกับ

เจ้าหน้าที่รัฐในรูปแบบหนึ่ง โดยในช่วงแรกที่ผู้ค้าลาวกลุ่มนี้เดินทางมาค้าขายในจุดผ่อนปรนหนองมน ยังไม่มีพื้นที่ประจำสำหรับขายสมุนไพร แต่หลังจากที่เดินทางมาขายเป็นประจำ และมีการสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับเจ้าหน้าที่รัฐ ปฏิบัติตามกฎหมายระเบียบของประเทศไทย ทำให้เจ้าหน้าที่รัฐได้จัดสรรพื้นที่ประจำให้แม่แมและญาติๆ ที่เดินทางมาด้วยกัน ในขณะที่ผู้ค้าชาวไทยส่วนใหญ่จะมีการตั้งแผงขายขนาดใหญ่ แต่สำหรับผู้ค้าลาวแผงขายจะเป็นเพียงหมาแหงน และวางขายตามพื้นคอนกรีต แต่ผู้ค้าลาวมองว่า แม้จะไม่มีแผงถาวรขายเหมือนผู้ค้าชาวไทย แต่ก็มีข้อดีเพราะไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายจำนวนมาก และยังมีข้อดีที่ยังมีที่ประจำ ไม่ใช่การไปแย่งชิงพื้นที่กับผู้ค้ารายย่อยชาวไทยเหมือนตลาดชายแดนในบางพื้นที่ ส่วนการค้าขายสมุนไพร บางประเภทที่เป็นของต้องห้าม จะต้องให้เจ้าหน้าที่รัฐตรวจสอบอย่างละเอียดว่าสินค้าชนิดใดสามารถขายได้และขายไม่ได้ ดังคำกล่าวของแม่แม ที่ว่า

“...หากเจ้าหน้าที่รัฐบอกว่าขายไม่ได้ เราก็จะไม่นำมาขาย เพราะมันเกิดความยุ่งยาก และเป็นการแสดงตนที่ไม่เป็นมิตร อาจทำให้เราไม่ได้รับการคุ้มครอง...” (แม่แม [ชื่อสมมติ], 2559: สัมภาษณ์)

การดำเนินกิจกรรมการค้าข้ามพรมแดนของผู้ค้าลาว มีความเกี่ยวข้องกับการปรับตัว การต่อสู้ ต่อรอง และดิ้นรนในการดำรงชีพเพื่อดำรงบทบาทของความเป็นแม่ที่จำต้องหาเลี้ยงครอบครัว เครื่องมือที่สำคัญในการค้าขาย คือการสื่อสาร ทำให้ผู้ค้าลาวบางกลุ่มโดยเฉพาะผู้ค้าลาวที่นิยมตนเองว่าเป็นชาวเขา จำเป็นต้องมีการปรับตัวด้านภาษา โดยจะต้องมีการเรียนภาษาให้ได้อย่างน้อยสามภาษาคือ ภาษาลาว ภาษาไทยกลาง และภาษาม้ง โดยภาษาหลักที่ใช้ในการสื่อสารกับผู้บริโภคชาวไทยและเจ้าหน้าที่รัฐในพื้นที่ตลาดชายแดนจะใช้ภาษาลาว ส่วนภาษาม้งจะถูกใช้ในกลุ่มผู้ค้ากลุ่มชาติพันธุ์ม้งในประเทศลาว ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ค้าที่เดินทางไกลมาจากเวียงจันทน์ ที่มักใช้ภาษาม้งในการสื่อสารกับผู้คนในกลุ่มชาติพันธุ์เดียวกันกับตนในพื้นที่ตลาดชายแดน ส่วนภาษาไทยกลางจะถูกใช้ในการสื่อสารกับผู้บริโภคที่สนทนากับผู้ค้าด้วยภาษาไทยกลาง การเลือกใช้ภาษา ขึ้นอยู่กับว่าพวกเขาพบเจอคนแบบไหน ถ้าพบเจอกับคนไทยก็จะพูดภาษาไทยกลาง ถ้าพบเจอกับคนอีสานก็จะพูดภาษาลาว ส่วนการใช้ภาษาม้งสำหรับผู้ค้ากลุ่มชาติพันธุ์ม้งนั้น จะใช้ในการสนทนากับเครือญาติที่เดินทางมาด้วยกัน

นอกจากการปรับตัวแล้ว ผู้ค้าลาวกลุ่มนี้ยังมีการต่อสู้ ต่อรอง และดิ้นรน ทั้งในมิติของการทำการค้าขายข้ามพรมแดน และต่อรองกับบทบาททางเพศของผู้ค้าลาวในบริบทของความสัมพันธ์เชิงอำนาจระหว่างเพศภายใต้อุดมการณ์ชายเป็นใหญ่ ถูกปรับเปลี่ยนด้วยระบบการผลิตที่อิงกับระบบการค้า เพื่อให้ผู้ค้ากลุ่มนี้สามารถเดินทางไกลข้ามประเทศแบบค้ำคิ่นโดยไม่มีปัญหาเกี่ยวกับครอบครัวและไม่ถูกรหาจากคนในชุมชน จะเห็นว่าผู้ค้าลาวที่เดินทางข้ามแดนจะมีการซึมซับรับเอาประสบการณ์ใหม่ๆ ที่แตกต่างจากความสัมพันธ์ระหว่างผู้หญิงลาวและผู้ขายลาวในอดีต ที่ผู้ขายเป็นคนหาเลี้ยงครอบครัว แต่ปัจจุบันการเปิดพรมแดนได้เอื้อให้ผู้หญิงลาวได้มีโอกาสในการเดินทางข้ามพรมแดนเพื่อทำการค้าขาย และมีโอกาสปรับความสัมพันธ์กับผู้คนหลากหลายกลุ่มที่พวกเขาปฏิบัติสัมพันธ์ด้วยในสถานที่ต่างๆ

การเดินทางข้ามแดนของผู้ค้าลาว การเดินทางออกจากหมู่บ้าน เพื่อมาค้าขายในจุดผ่อนปรนบ้านหนองมน ผู้ค้าลาวต้องมีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าที่เป็นคนไทย นอกจากนี้ผู้ค้าลาวต้องต่อรองกับตัวแทนอำนาจรัฐของสปป. ลาว และประเทศไทย เมื่อข้ามฝั่งมายังฝั่งไทยยังต้องมีการเจรจาเมื่อต้องการค้าขายของป่า สัตว์ป่า ผู้ค้าลาวจะใช้การเจรจาทอรองด้วยการให้ภาซีน้ำใจเป็นสิ่งตอบแทน ส่วนใหญ่มักจ่ายในลักษณะของสินค้ามากกว่าตัวเงิน ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ค้าลาวกับเจ้าหน้าที่รัฐจึงมีทั้งความสัมพันธ์ที่เป็นทางการและความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ระหว่างกัน

ในส่วนของขั้นตอนการเดินทางข้ามแดนมายังตลาดชายแดนบ้านหนองมน ผู้ค้าลาวจะเดินทางจากบ้านมายังถึงด่านทางฝั่งลาว ผู้ค้าลาวจะไปเจรจากับเจ้าหน้าที่ของประเทศลาวและเสียค่าธรรมเนียม จากนั้นเจ้าหน้าที่ลาวจะตรวจค้นสิ่งของที่นำเข้าไปในประเทศลาว โดยผู้วิจัยได้รับการบอกเล่าจากกลุ่มผู้ค้าลาวว่า ที่ฝั่งลาวทหารลาวเข้มงวดมาก ห้ามเอาโทรศัพท์ และกล้องถ่ายรูปไป รวมทั้งห้ามเขียนห้ามจดให้เจ้าหน้าที่เห็นอีกด้วย เมื่อผู้ค้าลาวเดินทางข้ามแดนมายังฝั่งไทยก็จำต้องนำหนังสือผ่านแดนมายื่นพร้อมทั้งจ่ายค่าเหยียบแผ่นดินที่ฝั่งไทย 20 บาท เมื่อข้ามแดนมายังฝั่งไทยผู้ค้าลาวแต่ละคนจะมีปฏิสัมพันธ์กันบนพื้นฐานความสัมพันธ์หลายลักษณะ ทั้งความเป็นผู้ค้า เครื่องญาติ และเพื่อนบ้าน เป็นต้น

การมีเครือข่ายการค้าของผู้ค้าลาวจึงเป็นตัวสำคัญในการสร้างความมั่นใจในการเดินทางข้ามแดน และเป็นเครื่องมือต่อรองกับครอบครัวเพื่อให้ผู้ค้าลาว (ผู้หญิง) สามารถก้าวเข้ามามีบทบาททางเศรษฐกิจผ่านการค้าข้ามพรมแดนได้มากขึ้น การที่ผู้ค้าลาวกลุ่มนี้เป็นผู้ที่มีบทบาทหลักในการหารายได้มาจุนเจือครอบครัว ส่งผลให้ผู้หญิงสามารถตัดสินใจในเรื่องต่างๆ ได้มากขึ้นกว่าในอดีต นอกจากนี้ยังส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงวิถีการผลิตเปลี่ยน ในมิติการแบ่งงานกันทำระหว่างเพศและการจัดการแรงงานระดับครอบครัวจนถึงหมู่บ้าน จากเดิมโครงสร้างสังคมลาวได้กำหนดบรรทัดฐานให้ผู้หญิงเป็นช่างทำหลัง มีหน้าที่ดูแลจัดการงานบ้าน เลี้ยงดูลูก และเป็นแรงงานในครัวเรือน และบทบาทหน้าที่ของผู้หญิงลาวมักแฝงฝังเฉพาะในพื้นที่บ้าน ขณะที่ในวัฒนธรรมลาวผู้ชายมีอำนาจสิทธิ์ขาดในการตัดสินใจเรื่องต่างๆ ผู้ชาย คือ หัวหน้าครอบครัว เป็นกำลังสำคัญในการทำมาหากิน รวมทั้งเป็นผู้ที่มีบทบาทในพื้นที่นอกบ้าน เมื่อเงื่อนไขและบริบททางวัฒนธรรมและสังคมเปลี่ยนแปลงไป ทำให้ผู้หญิงขยับตำแหน่งกลายเป็นผู้มีบทบาทสำคัญ ในการหารายได้ และมีตัวตนในพื้นที่สาธารณะมากยิ่งขึ้น จากคำบอกเล่าของแม่แม ได้เล่าว่า

“...ในสังคมม้งหรือแม่แต่สังคมลาว คาดหวังให้ผู้หญิงมีบทบาทหน้าที่ช่วยงานในไร่ หุงหา อาหาร ดูแลบ้าน ให้กำเนิดลูกชาย และเลี้ยงดูลูก ส่วนผู้ชายควรเป็น ผู้นำครอบครัว...” (แม่แม [ชื่อสมมติ], 2559: สัมภาษณ์)

4. บทสรุป

การศึกษาการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจของผู้ค้าลาวในพื้นที่ตลาดชายแดนบ้านหนองมน ได้สะท้อนให้เห็นถึงความพยายามในการปรับตัว การต่อสู้ ต่อรอง และดิ้นรน ทั้งในพื้นที่ต้นทางและพื้นที่ปลายทางเพื่อให้สามารถดำรงชีพด้วยการค้าขายข้ามพรมแดนต่อไปได้ แม้ว่าในสายตาคนนอกมักมองผู้ค้าลาวด้วยภาพตัวแทนว่าผู้ค้าลาวกลุ่มนี้เป็นบุคคลที่ค้าขายสัตว์ป่าหรือของป่าผิดกฎหมาย ที่เป็นการมองแบบเหมารวมและยึดติดกับผลประโยชน์ของรัฐชาติมากเกินไป จนละเลยบริบททางประวัติศาสตร์ของความสัมพันธ์ทางการค้าของชุมชนสองฝั่งโขงที่เกิดขึ้นก่อนการกำหนดเส้นเขตแดนรัฐชาติที่การค้าขายสัตว์ป่าเดิมถือได้ว่าเป็น “อาชีพประเพณี” ที่ถือได้ว่าเป็นเรื่องปกติ ได้กลายมาเป็นการ “ลักลอบ” มุมมองเช่นนี้ได้เป็นการกดทับหรือเบียดขับผู้ค้าลาวกลุ่มนี้ให้เป็นกลุ่มคนที่ต้องมีการควบคุม สอดส่องและตรวจตราอย่างเข้มงวด ส่งผลให้ผู้ค้าลาวต้องมีการปรับตัว ต่อรอง และดิ้นรนในการประกอบอาชีพค้าขายข้ามพรมแดน

5. บรรณานุกรม

- จักรกริช สังขมณี. (2555). สลายเส้นแบ่งพรมแดนไทย-พม่า. **วารสารทางวิชาการ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่**, 24(1-2); หน้า 17-61.
- ชาย โปธิสิตา. (2547). **ศาสตร์และศิลป์แห่งการวิจัยเชิงคุณภาพ**. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: อมรินทร์พริ้นติ้ง แอนด์พับลิชชิ่ง
- พฤกษ์ เถาถวิล. (2552). พื้นที่ของการดำรงชีวิตในการค้าชายแดน: เขตแดนรัฐ พื้นที่ในระหว่างและภูมิศาสตร์ แห่งการครอบงำ/ต่อต้าน. **วารสารศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี, ฉบับพิเศษลุ่มน้ำโขง ศึกษา**, หน้า 1-27.
- ปฐม หงส์สุวรรณ. (2553). **อาณาบริเวณชายแดนแม่น้ำโขงกับกระบวนการสร้างความหมายในบริบทของ สังคมสมัยใหม่: กรณีศึกษาเมืองหนองคายกับเมืองเวียงจันทน์**. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุน สนับสนุนการวิจัย.
- พฤกษ์ เถาถวิล และสุธีร์ สาตราคม. (2554). MOU การจ้างงานข้ามชาติ: เสรีนิยมใหม่ การคุ้มครองแรงงาน และการประยุกต์ศาสตร์การกำกับควบคุมของรัฐ. **วารสารสังคมลุ่มน้ำโขง**, 7(3), หน้า 1-26.
- ยศ สันตสมบัติ และคณะ. (2548). **อำนาจ พื้นที่ และอัตลักษณ์ทางชาติพันธุ์: การเมืองวัฒนธรรมของรัฐ ชาติไทย**. เชียงใหม่: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- รักชนก ขำนาญมาก. (2558). **การค้าชายแดนไทย-สปป.ลาว: ความสัมพันธ์เชิงอำนาจของผู้ประกอบการนำเข้า สินค้าและส่งออกสินค้าเกษตร**. วิทยานิพนธ์ปริญญาปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาสังคมวิทยา มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- สถาบันยุทธศาสตร์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มหาวิทยาลัยขอนแก่น. (2557). **รายงานการศึกษาฉบับสมบูรณ์ การค้าตามแนวชายแดนของจังหวัดหนองคาย**. กรุงเทพฯ: กระทรวงมหาดไทย.
- สุจิตต์ วงษ์เทศ. (2545). **บรรณาธิการ. ประวัติศาสตร์ ฉบับกระทรวงศึกษาธิการลาว**. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มติชน.
- Appadurai, Arjun. (1997). **Modernity at Large: Cultural Dimensions of Globalization, Delhi, India**, Oxford University Press.
- Walker, Andrew. (1999). **The Legend of the Golden Boat: Regulation, Transport and Trade in North-Western Laos**. Doctor's Thesis. Australia: The Australian National University.

The Patron-client Relationship in Sugarcane Harvesting under the Quota System

Yada Sawangpaew¹, PatcharinLapanun², Ruckchanok Chumnanmak³

^{1,2,3}Department of Sociology and Anthropology

^{1,2,3}Faculty of Humanities and Social Sciences, Khon Kaen University, Thailand

^{1,2,3}Center for Research on Plurality in the Mekong Region (CERP)

²Corresponding Author, e-mail: patlap@kku.ac.th.

Abstract

This paper presents the situation and condition in brief from a comprehensive study on the impact of the patronage system on the sugarcane harvest system among the farmers involved in sugar factories' quota system in Ban Nong No, Moo 1, Kranuan district, Khon Kaen province. It employed the qualitative method and applied the 'patron-client relationship' conceptual framework focusing on power relations among quota-granted leaders, contract farmers and sugarcane harvesting workers. The study found that prior relations among these groups were 'vertical' and they were trapped in unequal-socioeconomic benefit exchanges that later became 'horizontal'. Currently, the relationship among groups of similar socioeconomic status is that of equal and mutual assistance, resulting from socioeconomic changes in the community from rural to semi-rural-urban. Nong No agribusiness is heavily involved in industrialized farming with massive demands on farm outputs leading to a tense and highly competitive environment. Trends based on economic rather than personal exchange under labor shortage conditions improved negotiating power including the sugarcane workers' groups and strong networking which increased their power and upgraded relationships in the same tier for mutual support. The relationship has become one of better power negotiations and adjusting relationships in the sugarcane quota system.

Keywords: patronage system, power relations, sugarcane quota system

ความสัมพันธ์อุปถัมภ์ในการตัดอ้อยภายใต้ระบบโคเวตา *

บทคัดย่อ

บทความนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาเงื่อนไขที่ส่งผลต่อระบบอุปถัมภ์ในกระบวนการตัดอ้อยของเกษตรกรเพื่อส่งโรงงานน้ำตาลภายใต้ระบบโคเวตา พื้นที่ศึกษาคือ บ้านหนองโน หมู่ที่ 1 อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น ทั้งนี้ใช้ระเบียบวิธีการศึกษาเชิงคุณภาพ และใช้แนวคิด “ระบบอุปถัมภ์” โดยให้ความสำคัญกับการศึกษาความสัมพันธ์เชิงอำนาจระหว่างหัวหน้าโคเวตา ลูกไร่ และแรงงานตัดอ้อย ผลการศึกษาพบว่า เดิมคนทั้งสามกลุ่มนี้มีความสัมพันธ์เป็น “แนวตั้ง” คือ ความสัมพันธ์เชิงแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ระหว่างบุคคลสองฝ่ายที่มีฐานทางเศรษฐกิจและสังคมไม่เท่ากัน แต่ปัจจุบันกลายเป็นความสัมพันธ์ “แนวราบ” คือ ความสัมพันธ์แบบพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันของคนที่สถานะใกล้เคียงกันมากยิ่งขึ้น ซึ่งเป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจและสังคม กล่าวคือ สังคมชนบทกลายเป็นสังคมกึ่งเมืองกึ่งชนบท ระบบการเกษตรในบ้านหนองโนได้เปลี่ยนเป็นการผลิตแบบอุตสาหกรรมมากยิ่งขึ้นและต้องการวัตถุดิบจำนวนมาก ทำให้เกิดการแข่งขันจึงเน้นตรรกะการแลกเปลี่ยนที่อยู่บนฐานทางเศรษฐกิจมากกว่าการแลกเปลี่ยนที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ประกอบกับสถานการณ์ขาดแคลนแรงงานตัดอ้อยทำให้แรงงานตัดอ้อยสามารถต่อรองได้มากขึ้น แรงงานมีการรวมกลุ่มรวมตัวกันซึ่งแต่ละกลุ่มสามารถสร้างความสัมพันธ์แนวราบเพื่อช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งกันและกัน เสริมอำนาจต่อรองและปรับเปลี่ยนความสัมพันธ์ทางการผลิตภายใต้ระบบโคเวตาอ้อยได้

คำสำคัญ : ระบบอุปถัมภ์, ความสัมพันธ์เชิงอำนาจ, โคเวตาอ้อย

* เป็นส่วนหนึ่งของวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาโท สาขาวิชาสังคมวิทยา ได้รับทุนสนับสนุนจากศูนย์วิจัยพลศึกษาสังคมกลุ่มน้ำโขง

1. บทนำ

อ้อยและน้ำตาลเป็นอุตสาหกรรมที่ได้รับการพัฒนาจนกลายเป็นอุตสาหกรรมขนาดใหญ่และมีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศไทยเป็นอย่างมาก แต่อ้อยและน้ำตาลเป็นสินค้าที่ต้องผลิตภายใต้ระบบโควตาเพื่อควบคุมทั้งปริมาณที่ใช้ภายในประเทศและส่งออก ในแต่ละปีรัฐบาลโดยสำนักงานคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาลทราย (สนอ.) จะเป็นผู้กำหนดโควตาการผลิตน้ำตาลให้แก่โรงงานน้ำตาลทั่วประเทศ หลังจากนั้นโรงงานน้ำตาลจะคำนวณหาปริมาณอ้อยที่ต้องการ และมาจัดสรรให้แก่เกษตรกรชาวไร่อ้อยอีกทีหนึ่งเรียกว่า “โควตาอ้อย” (นาวิเจียตารง และ เรืองศักดิ์ แก้วธรรมชัย, 2550)

โรงงานน้ำตาลต้องการสร้างความมั่นใจว่าจะมีวัตถุดิบป้อนเข้าสู่โรงงานเต็มตามกำลังการผลิตและต้องการให้เกษตรกรผลิตอ้อยพอดีไม่น้อยหรือมากเกินไป เนื่องจากหากน้อยไปโรงงานน้ำตาลจะขาดแคลนวัตถุดิบ แต่หากมีอ้อยปริมาณมากเกินไปความต้องการของโรงงานน้ำตาล เกษตรกรจะขายอ้อยไม่ได้ ทำให้ขาดทุน และอาจส่งผลให้จำนวนการผลิตลดลงในปีต่อไป ดังนั้น โรงงานน้ำตาลจึงต้องทำสัญญาซื้อขายอ้อยล่วงหน้ากับเกษตรกร โดยระบุจำนวนและช่วงเวลาซื้อขายอ้อยไว้ด้วยเพื่อให้สามารถวางแผนการผลิตได้ โรงงานน้ำตาลเลือกให้โควตาแก่เกษตรกรรายใหญ่เนื่องจากกฎหมายกำหนดให้ผู้ปลูกอ้อยต้องขึ้นทะเบียนเพื่อขอโควตาในการขายอ้อยให้กับโรงงานน้ำตาล เกษตรกรรายย่อยจำนวนมากไม่สามารถขึ้นทะเบียนได้ เพราะขั้นตอนมีความยุ่งยาก อีกทั้งหลายโรงงานกำหนดว่าผู้ที่ได้รับโควตาต้องสามารถผลิตอ้อยได้ในปริมาณมาก ดังนั้น เกษตรกรรายย่อยที่ไม่ได้รับโควตาจากโรงงานโดยตรงต้องไปติดต่อเกษตรกรรายใหญ่เพื่อขอแบ่งโควตา การรวมตัวหรือรวมกลุ่มกันเพื่อพึ่งพาและแลกเปลี่ยนผลประโยชน์กันเช่นนี้ทำให้เกิดระบบลูกไร่ คือการรวมกลุ่มของเกษตรกรเพื่อปลูกอ้อยส่งโรงงาน โดยมีเกษตรกรรายใหญ่ทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการรวบรวมอ้อยและประสานกับโรงงานซึ่งเรียกว่า “หัวหน้าโควตา”

คนอีกกลุ่มที่มีความสำคัญในระบบดังกล่าว คือ แรงงานตัดอ้อย เนื่องจากการตัดอ้อยเป็นขั้นตอนที่มีความสำคัญมากที่สุด เป็นขั้นตอนที่เกษตรกรชาวไร่อ้อยจะได้รับผลตอบแทนจากการลงทุน ต้องตัดอ้อยในระยะเวลาที่เหมาะสม ไม่เร็วหรือช้าเกินไปเนื่องจากมีผลต่อน้ำหนักและค่าความหวานของอ้อย เช่น หากตัดทิ้งไว้หลายวันเกินไปก่อนส่งโรงงานรับซื้อจะทำให้น้ำหนักและค่าความหวานลดลงทำให้ได้เงินจากการขายอ้อยลดลงด้วย หรือหากตัดก่อนระยะเวลาที่เหมาะสมจะไม่ได้น้ำหนักและค่าความหวานที่ต้องการทำให้เสียโอกาสทางรายได้ (นวลศรี เอิบกมล และ วชิรศักดิ์ แจงตระกูล, 2545)

หัวหน้าโควตา ลูกไร่ และแรงงานตัดอ้อยมีความสัมพันธ์กันอย่างใกล้ชิดเนื่องจากอ้อยมีลักษณะพิเศษและผูกขาดแตกต่างจากสินค้าเกษตรชนิดอื่น ๆ จึงก่อให้เกิดความสัมพันธ์อุปถัมภ์ กล่าวคือ แม้ลูกไร่มีความต้องการปลูกอ้อยแต่ก็ไม่สามารถทำได้อย่างอิสระเหมือนพืชอื่น ก่อนจะเริ่มปลูกได้นั้นต้องได้รับการจัดสรรโควตาก่อน ลูกไร่ต้องเข้าร่วมกลุ่มกับหัวหน้าโควตาคนใดคนหนึ่งมีเช่นนั้นจะไม่มีแหล่งรับซื้ออ้อยของตน การขายอ้อยให้แก่โรงงานน้ำตาลต้องรวบรวมผ่านหัวหน้าโควตาเท่านั้น ซึ่งหัวหน้าโควตาจะได้กำไรจากส่วนต่างของการประกันราคาซื้ออ้อยที่มีการประกาศในช่วงต้นปีและปลายปี รวมถึงเงินค่าความหวานเป็นสิ่งตอบแทนที่แบ่งโควตาให้ ทั้งนี้ หัวหน้าโควตาเป็นผู้ควบคุมระบบตั้งแต่การปลูกจนถึงกระบวนการเก็บเกี่ยว หัวหน้าโควตาใช้วิธีการตกเขียวเพื่อเป็นข้อผูกมัดให้แรงงานต้องมาตัดอ้อยให้ตนระหว่างเดือนธันวาคมถึงเมษายนในแต่ละปี กล่าวคือ หัวหน้าโควตาจะให้เงินค่าจ้างล่วงหน้าแก่แรงงานตัดอ้อยไปใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน แรงงานตัดอ้อยต้องทำงานแลกกับเงินที่ได้รับไปแล้วไม่มี

ทางเลือกอื่นเนื่องจากไม่มีเงินคืนให้แก่หัวหน้าโควตา หากไม่ทำจะถูกฟ้องร้องดำเนินคดี ทั้งนี้จะไม่มีการจ่ายค่าจ้างอีกจนกว่าการตัดอ้อยจะแล้วเสร็จทั้งไร่ ซึ่งกินเวลาประมาณ 2-4 เดือน เงินที่จ่ายล่วงหน้าจะถูกหักออกตอนจ่ายค่าจ้างทั้งหมด หากหักค่าจ้างล่วงหน้าแล้วยังมียอดคงเหลือหัวหน้าโควตาจะจ่ายเป็นเงินสดให้ แต่ถ้าใครหักแล้วติดลบต้องทำสัญญาผูกพันว่าในปีหน้าจะต้องมารับจ้างตัดอ้อยใช้หนี้ต่อไปเป็นวงจรมั่นคง

อุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลมีแนวโน้มเติบโตสูงมากในปัจจุบัน มีการขยายพื้นที่ปลูกอ้อยแต่เกิดการขาดแคลนแรงงานตัดอ้อยทั่วทุกพื้นที่ แรงงานยังเป็นที่ต้องการอย่างต่อเนื่อง สังเกตได้จากไม่สามารถหาแรงงานได้ตามความต้องการ ค่าจ้างแรงงานสูงขึ้น ดังนั้น ในบทความนี้จึงต้องการศึกษาว่าปัจจุบันความสัมพันธ์ของคนสามกลุ่ม คือ หัวหน้าโควตา ลูกไร่ และแรงงานตัดอ้อยเป็นอย่างไร และมีเงื่อนไขใดบ้างที่ส่งผลต่อความสัมพันธ์เชิงดังกล่าว

เครื่องมือหลักในการอธิบายและตอบคำถามข้างต้นคือ แนวคิดเรื่อง “ระบบอุปถัมภ์” ที่มองว่าระบบอุปถัมภ์นั้นเป็นรูปแบบหนึ่งของความสัมพันธ์ของกลุ่มคนต่างๆ ในสังคม ซึ่งระบบอุปถัมภ์ (Patron-client system) มีรากศัพท์มาจากคำว่า patron ซึ่งเป็นคำที่มาจากภาษาสเปน หมายถึง บุคคลผู้มีอำนาจ สถานภาพ ฉันทานุมัติ และอิทธิพล โดยที่บุคคลเหล่านี้จะต้องเข้ามาเกี่ยวข้องกับสัมพันธ์กับผู้ที่มีอำนาจต่อยกกว่าหรือเป็นผู้รับอุปถัมภ์ (client) ที่ต้องการความช่วยเหลือและการปกป้องในเรื่องต่าง ๆ โดยที่ผู้อุปถัมภ์จะให้ประโยชน์โดยหวังว่าจะได้รับผลประโยชน์คืนตอบแทนในรูปของสินค้าและความภักดี หรือการบริการในรูปแบบต่าง ๆ จากผู้อุปถัมภ์ ส่วนใหญ่ผู้อุปถัมภ์หนึ่งคนจะมีผู้รับอุปถัมภ์หลายคน เช่น ระบบศักดินาไทย ซึ่งเจ้านายคนหนึ่งจะมีบ่าวไพร่หลายคนหรือกรณีเจ้าพ่อที่มีลูกน้องหลายคน ความสัมพันธ์เชิงตอบแทนซึ่งกันและกัน (อมรา พงศาพิชญ์ และปรีชา คุวินทร์พันธุ์, 2544)

การทำความเข้าใจระบบอุปถัมภ์ต้องพิจารณาถึงลักษณะความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้น ทั้งนี้ พิชญ์ พงษ์สวัสดิ์ (2557) ได้วิเคราะห์ถึงลักษณะความสัมพันธ์ภายใต้ระบบอุปถัมภ์โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

1. เป็นความสัมพันธ์คู่ (dyadic) ระหว่างผู้อุปถัมภ์กับผู้รับการอุปถัมภ์ คือเป็นความสัมพันธ์ที่สร้างขึ้นมาเพื่อบรรลุภารกิจหรือความมุ่งหมายที่ชัดเจน มุ่งหวังว่าเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์บางอย่าง
2. เป็นความสัมพันธ์ที่ต่างตอบแทนกันและขึ้นต่อความสัมพันธ์ของอีกฝ่ายหนึ่ง (contingency) ในลักษณะการแลกเปลี่ยน เกิดการหวังผลของการกระทำที่แน่นอน
3. เป็นความสัมพันธ์ที่มีลำดับชั้น (hierarchy) คือ สองฝ่ายไม่ได้เท่ากัน ฝ่ายหนึ่งจะอยู่ในสถานะที่เหนือกว่า สามารถปกป้องอีกฝ่ายหนึ่งได้ มีทรัพยากรมากกว่าอีกฝ่ายหนึ่งและมีลักษณะสำคัญเป็นไปในแนวตั้ง (vertical) หรือปริมิต
4. ให้ความสำคัญที่ตัวบุคคล (personal) มากกว่าหลักการ (principle) เช่น แม้บุคคลมีความสามารถมากเพียงใด หากไม่ได้รับการอุปถัมภ์คำชูจากผู้ใหญ่ที่มีอำนาจแล้วก็มีโอกาสน้อยมากที่จะเจริญก้าวหน้าในตำแหน่งหน้าที่การงานอย่างเต็มที่
5. เป็นระบบที่มีการทำซ้ำแล้วซ้ำอีก (iteration) กล่าวคือ ระบบอุปถัมภ์เกี่ยวเนื่องกับความคาดหวัง กล่าวคือมีการให้บางสิ่งบางอย่างไปก่อน แล้วจะได้รับสิ่งตอบแทนภายหลัง ซึ่งเรื่องสำคัญก็คือจะต้องมีความไว้วางใจว่าอีกฝ่ายจะรักษาสัญญา ทำให้เกิดการยืนยันหมั่นแวมกันได้

แม้ว่าแนวคิดระบบอุปถัมภ์นั้นมองความสัมพันธ์แนวดิ่งแต่ได้สะท้อนให้เห็นความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นในแนวราบด้วย เมื่อนำแนวคิดระบบอุปถัมภ์มาประยุกต์ใช้พิจารณาความสัมพันธ์ของหัวหน้าโควตา ลูกไร่ และแรงงานตัดอ้อยแล้ว พบว่าหัวหน้าโควตาทอดอยู่จุดบนสุดของพีระมิดทำหน้าที่เป็นคนกลางประสานงานระหว่างโรงงานน้ำตาล โดยมีลูกไร่อยู่ชั้นรองลงมาและแรงงานตัดอ้อยอยู่ในชั้นล่างสุด ขณะเดียวกันคนทั้งสามกลุ่มนี้ก็มีความสัมพันธ์แนวราบด้วย เป็นกลุ่มของคนที่มีสถานภาพใกล้เคียงกัน ช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งกันและกัน เสริมอำนาจในการเจรจาต่อรองผลประโยชน์กับกลุ่มอื่น

2 วัตถุประสงค์การวิจัย

เพื่อศึกษาเงื่อนไขที่ส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์อุปถัมภ์ของแรงงานตัดอ้อย ลูกไร่ และหัวหน้าโควตาในการตัดอ้อยภายใต้ระบบโควตา ณ บ้านหนองโน หมู่ 1 อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น

3 ระเบียบวิธีวิจัย

ผลการศึกษาในบทความชิ้นนี้มาจากการใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ มีหน่วยการวิเคราะห์คือความสัมพันธ์ของคนทั้งสามกลุ่ม เก็บรวบรวมข้อมูลโดยการค้นคว้าเอกสารที่เกี่ยวข้องและการใช้การสัมภาษณ์ จึงกำหนดกลุ่มผู้ให้ข้อมูลในชุมชนออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้ (1) กลุ่มผู้ให้ข้อมูลที่เป็นผู้รู้ ประกอบด้วย ผู้รู้ ผู้นำในชุมชน ผู้สูงอายุที่มีความรู้เกี่ยวกับความเป็นมาของหมู่บ้าน ผู้ที่สามารถให้ข้อมูลทางกายภาพ ตลอดจนเล่าถึงความเป็นมาของการปลูกอ้อยตลอดจนเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจและสังคมของชุมชนได้ เจ้าหน้าที่ของสำนักงานเทศบาลตำบลหนองโน สำนักงานเกษตรอำเภอกระนวนและเจ้าหน้าที่โรงงานน้ำตาลเพื่อให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับการผลิตอ้อยภายใต้ระบบโควตา รวมจำนวน 8 คน (2) กลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ประกอบด้วย แรงงานตัดอ้อย ลูกไร่และหัวหน้าโควตาที่มีประสบการณ์ในการตัดอ้อยส่งโรงงานเป็นเวลาติดต่อกัน 6 ปีขึ้นไป เนื่องจากอ้อยสามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้หลายครั้งต่อหนึ่งรอบการปลูกและโรงงานน้ำตาลมักจะทำสัญญาซื้อขายอ้อยล่วงหน้าเป็นเวลาอย่างน้อย 2-3 ปีต่อรอบโควตา การกำหนดเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ให้ข้อมูลสำคัญนั้นเพื่อให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับการย้ายโควตาของลูกไร่ การเพิ่ม-ลดจำนวนโควตาอ้อยของหัวหน้าโควตาที่ต้องส่งให้โรงงานน้ำตาลในแต่ละรอบ รวมถึงสถิติแรงงานตัดอ้อยอันจะทำให้เห็นการเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์อุปถัมภ์ที่เกิดขึ้นได้อย่างชัดเจนมากยิ่งขึ้น

4. ผลการวิจัย

จากการศึกษาความสัมพันธ์ของเกษตรกรในบ้านหนองโน หมู่ 1 อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น ผ่านประสบการณ์การตัดอ้อยเพื่อส่งโรงงานน้ำตาลภายใต้ระบบโควตา สามารถนำเสนอผลการศึกษาในประเด็นต่างๆที่เกี่ยวข้อง ๆ ดังนี้

4.1 บ้านหนองโนในอดีต

บ้านหนองโน หมู่ที่ 1 เป็นหมู่บ้านขนาดกลางอยู่ในตำบลหนองโน อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น อยู่ห่างจากอำเภอกระนวนไปทางทิศเหนือระยะทางประมาณ 5 กิโลเมตร และอยู่ห่างจากตัวเมืองจังหวัดขอนแก่นไปทางทิศตะวันออกเฉียงเหนือระยะทางประมาณ 70 กิโลเมตร ในอดีตสภาพพื้นที่ของชุมชนปีพ.ศ. 2459 เป็นป่ารกทึบที่มีทรัพยากรทางธรรมชาติอุดมสมบูรณ์ ทั้งป่าไม้และอาหารพื้นบ้านตามธรรมชาติ โดยครัวเรือนในยุคแรกอพยพมาจากอำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น เพื่อแสวงหาที่ดินทำกิน และได้จับจองที่นาพร้อมด้วยทำเลที่ตั้งหมู่บ้าน โดยยึดเอาหนองน้ำที่เกิดเองตามธรรมชาติซึ่งรอบหนองน้ำเต็มไปด้วยต้นโน (วัชพืชชนิดหนึ่งที่มีกเกิดในที่ชุ่มและมีน้ำขัง) ตั้งเป็นชื่อเรียกหนองน้ำและชื่อหมู่บ้าน ต่อมามีการอพยพครอบครัวเข้ามาในหมู่บ้านมากขึ้นเรื่อยๆ ด้วยคำเล่าลือว่าดินน้ำอุดมสมบูรณ์ หมู่บ้านก็ขยายใหญ่โตขึ้นอย่างรวดเร็ว เมื่อปีพ.ศ.2533 ได้มีประกาศกระทรวงมหาดไทยแต่งตั้งเขตการปกครองเป็นตำบลหนองโน อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น รวม 7 หมู่บ้าน ดังนี้ หมู่ 1 บ้านหนองโน หมู่ 2 บ้านป่าดิว หมู่ 3 บ้านกุดไจ้ หมู่ 4 บ้านนาเลาะ หมู่ 5 บ้านโคกกลาง หมู่ 6 บ้านศรีประชาใหม่ หมู่ 7 บ้านประชาชื่น

ชาวบ้านหนองโนประกอบอาชีพเกษตรกรรมเป็นหลัก ทั้งการทำนาและการเพาะปลูกพืชเศรษฐกิจอื่น ทั้งยังมีการประกอบอาชีพรับจ้างทั้งภายในชุมชนและภายนอกชุมชน ชาวบ้านหนองโนได้ปลูกอ้อยมานานแล้วแรกเริ่มใช้วิธีการที่ไม่สลับซับซ้อน มีวัตถุประสงค์เพื่อบริโภคภายในครัวเรือน แต่หลังจากมีการก่อตั้งโรงงานน้ำตาลและโรงงานน้ำตาลได้ส่งเสริมให้ชาวบ้านปลูกอ้อยเพื่อส่งโรงงานตลอดจนนโยบายสนับสนุนจากรัฐบาลให้ขยายพื้นที่ปลูกอ้อยในระยะหลายสิบปีที่ผ่านมา ทำให้ชาวบ้านปลูกอ้อยมากขึ้น เทคนิควิธีการปลูกได้ถูกปรับให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการผลิต คือ เป็นการผลิตเพื่อการค้าไม่ใช่เพื่อบริโภคภายในครัวเรือนอีกต่อไป

4.2 บ้านหนองโนภายหลังการเข้ามาของโรงงานน้ำตาล

บ้านหนองโนมีพื้นที่เป็นเนินลูกคลื่นสลับกับพื้นที่ราบ สภาพเป็นดินปนทราย การทำการเกษตรต้องอาศัยน้ำฝนและแหล่งน้ำสาธารณะ ประชากรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทำนาและปลูกอ้อย อาชีพทั้งสองอย่างนี้เป็นที่มาของรายได้หลักของชาวบ้าน การปลูกอ้อยในระยะแรกนั้นเป็นการผลิตเพื่อบริโภคภายในครัวเรือนเป็นการผลิตแบบง่ายทั้งวิธีการเพาะปลูก การบำรุงรักษา การเก็บเกี่ยว มีการใช้แรงงานครอบครัวเป็นหลัก แต่เมื่อมีโรงงานน้ำตาลขอนแก่นเข้ามาตั้งในพื้นที่ปี พ.ศ.2519 ได้นำต้นพันธุ์อ้อยมาส่งเสริมให้ชาวบ้านชุมชนหนองโนปลูกและได้รับคำแนะนำเป็นอย่างดี ทำให้เป้าหมายหลักของการปลูกอ้อยของชาวบ้านหนองโนได้เปลี่ยนแปลงไป ชาวบ้านสนใจปลูกอ้อยเพื่อขายให้กับโรงงานน้ำตาลอย่างจริงจังเนื่องจากนำมาซึ่งรายได้ที่มากกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับพืชเศรษฐกิจประเภทอื่น เช่น ข้าว มันสำปะหลัง

ในระยะแรกของการปลูกอ้อย โรงงานน้ำตาลได้นำพันธุ์อ้อยมามอบให้กับชาวบ้านหนองโน เพื่อนำไปปลูกในพื้นที่ของตนเอง โดยมีข้อตกลงว่าเมื่อเก็บเกี่ยวผลผลิตได้แล้วจะต้องขายให้กับโรงงานน้ำตาล เท่านั้นโรงงานน้ำตาลจะเป็นผู้รับซื้อผลผลิตทั้งหมด ราคาของอ้อยและน้ำตาลที่ถีบตัวสูงขึ้นในแต่ละปีและมีตลาดรับซื้อแน่นอนทำให้มีเกษตรกรชาวไร่อ้อยเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมากแต่โรงงานประสบปัญหาหายากลำบากในการควบคุมดูแลอ้อยตามสัญญาซื้อ-ขาย รัฐบาลจึงมีความพยายามแก้ปัญหาระหว่างโรงงานน้ำตาลกับเกษตรกรผู้ปลูกอ้อยจึงตราพระราชบัญญัติอ้อยและน้ำตาลทราย 2527 ขึ้นมาเพื่อรักษาผลประโยชน์ของชาวไร่อ้อยในด้านการผลิตและการจำหน่ายรวมถึงให้เกิดความเป็นธรรมแก่โรงงานน้ำตาลและผู้บริโภค พรบ. นี้กำหนดให้เกษตรกรผู้ปลูกอ้อยเพื่อจำหน่ายให้แก่โรงงานน้ำตาลต้องขึ้นทะเบียนชาวไร่อ้อย หากไม่ขึ้นทะเบียนดังกล่าวจะมีความผิดตามกฎหมาย ทั้งยังมีข้อกำหนดว่าผู้เป็นหัวหน้ากลุ่มชาวไร่อ้อยหรือหัวหน้าโควตานั้นต้องเป็นผู้มีสัญญาส่งอ้อยให้โรงงานน้ำตาล มีพื้นที่ในการปลูกอ้อยไม่ต่ำกว่า 10 ไร่ และต้องรับอ้อยจากชาวไร่อ้อยรายอื่นในพื้นที่รวมของตนไม่ต่ำกว่า 100 ไร่ มีปริมาณอ้อยที่ต้องส่งให้โรงงานน้ำตาลไม่ต่ำกว่า 1,000 ตัน (เจนพล ทองยี่น, 2546) แม้พรบ. นี้จะมีความพยายามจัดระบบและควบคุมการผลิตอ้อยและน้ำตาลทรายให้เป็นไปโดยสงบและเรียบร้อย แต่ในทางปฏิบัติได้ก่อให้เกิดปัญหาสำคัญแก่เกษตรกรชาวไร่อ้อย เกษตรกรชาวไร่อ้อยจำนวนมากไม่สามารถขึ้นทะเบียนชาวไร่อ้อยได้เนื่องจากมีขั้นตอนยุ่งยากจึงไม่สามารถเข้าถึงโควตาอ้อยจากโรงงานได้ อีกทั้งการทำธุรกิจไร่อ้อยจำเป็นต้องใช้เงินเป็นจำนวนมาก เช่น ต้นทุนการตัดอ้อย การขึ้นอ้อย การขนส่ง ต้นทุนค่าแรงงาน เป็นต้น เกษตรกรชาวไร่อ้อยรายเล็กไม่สามารถแบกรับ ภาระค่าใช้จ่ายได้ทั้งหมด จึงมีความจำเป็นต้องพึ่งพาหัวหน้าโควตาในการตัดและนำอ้อยไปส่งโรงงาน แต่หัวหน้ากลุ่มหรือหัวหน้าโควตากลับได้ใช้เป็นช่องทางในการเอารัดเอาเปรียบลูกไร่ เช่น หัวหน้าโควตาบางรายจ่ายเงินที่ได้จากการขายอ้อยล่าช้าและจ่ายน้อยกว่าที่ได้ตกลงกันไว้ มีความลำเอียงเลือกตัดอ้อยในแปลงลูกไร่บางราย ถืออำนาจดขี่ข่มเหงสมาชิกชาวไร่ เป็นต้น

คนอีกกลุ่มที่มีความสำคัญในกระบวนการตัดอ้อยส่งโรงงานภายใต้ระบบโควตาคือแรงงานตัดอ้อย คนกลุ่มนี้ มักถูกมองว่ามีอำนาจในการต่อรองน้อยที่สุด เป็นกลุ่มคนที่ไม่มียากไม่มีเสียง เป็นเพียงแรงงานรับจ้าง ซึ่งข้อมูลภาคสนามได้สะท้อนให้เห็นความทุกข์ทนของแรงงานตัดอ้อยเหล่านี้ ซึ่งให้เห็นความสัมพันธ์ระหว่างแรงงานตัดอ้อยกับนายจ้างผ่านคำให้สัมภาษณ์ของแรงงาน ดังนี้ “...แต่ก็เฮ็ดนาและฮับจ้างซุอันซุแนว โรงงานน้ำตาลมาเปิดอยากได้อ้อยหลาย คนในหมู่บ้านก็ฮับจ้างตัดอ้อยหลาย อากาศฮ้อนต้องตัดอ้อยเมือมีแต่ค่าจ้างจ่ายช้า บางทีเอะถึกโกงหัวหน้าโควตานับมัดอ้อยให้น้อยกว่าที่ตัดจริง..” จากคำสัมภาษณ์ดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่าหัวหน้าโควตามีอำนาจเหนือแรงงานตัดอ้อยผู้ซึ่งตรากราดำทำงานหนักแต่ไม่สามารถต่อรองหรือทำให้นายจ้างจ่ายค่าจ้างตรงตามเวลาที่ได้นัดหมายกันไว้ได้ แม้จะทำงานเพื่อแลกกับเงินแต่การเบิกจ่ายเงินนั้นกลับขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของนายจ้างที่จะให้เมื่อใดก็ได้ เป็นความสัมพันธ์ที่ไม่เท่าเทียม ถูกเอารัดเอาเปรียบ แรงงานตัดอ้อยตกเป็นเบี้ยล่าง

4.3 ความสัมพันธ์อุปถัมภ์ในการตัดอ้อยภายใต้ระบบโควตาในปัจจุบัน

จากการศึกษาความสัมพันธ์อุปถัมภ์ในการตัดอ้อยภายใต้ระบบโควตาบ้านหนองโน หมู่ 1 อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น ในฐานะที่เป็นพื้นที่ต่อสู้อันตรายระหว่างหัวหน้าโควตา ลูกไร่และแรงงานตัดอ้อย สามารถนำเสนอผลการศึกษาในประเด็นต่างๆที่เกี่ยวข้องดังนี้

ความสัมพันธ์ระหว่างหัวหน้าโคเวตา-ลูกไร่

สินค้าทางการเกษตรบางชนิดจำเป็นต้องผลิตภายใต้ระบบโคเวตา เช่น ใยาสูบ อ้อย ข้าวโพด เนื่องจากเป็นพืชที่มีความอ่อนไหวสูง ราคาขึ้นลงของพืชดังกล่าวสามารถส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมอื่นๆ ทำให้จำเป็นต้องกำหนดปริมาณผลิตและรับซื้อหรือเรียกว่า “ระบบโคเวตา” ซึ่งจามะรี เชียงทอง (2556) ศึกษา “รัฐ ทุน พ่อค้าชายแดน เกษตรกรและข้าวโพดข้ามพรมแดน” ได้ชี้ให้เห็นว่าสังคมในภาคเหนือของประเทศไทยได้ปลูกสินค้าในรูปแบบโคเวต้ามานานแล้ว เช่น ระบบโคเวตาใยาสูบ ซึ่งเกษตรกรได้เริ่มปลูกใยาสูบมาตั้งแต่ประมาณปี พ.ศ.2490 เกษตรกรจะเก็บใยาสูบส่งขายให้กับพ่อเลี้ยงเจ้าของโรงบ่มในพื้นที่ซึ่งเป็นคนกลางระหว่างโรงงานใยาสูบกับเกษตรกร แม้ปัจจุบัน “พ่อเลี้ยง” จะเริ่มหายไปจากระบบการผลิตในภาคเกษตรในภาคเหนือของไทยเนื่องจากถูกแทนที่ด้วยคำว่า “โบรกเกอร์” ซึ่งเป็นคำที่ชาวบ้านเรียกคำว่าโบรกเกอร์/ นายหน้า /หรือเอเยนต์ของบริษัทรับซื้อผลผลิตทั้งราคาที่ได้ตกลงกันหรือไม่ได้ตกลงกันล่วงหน้าก็ตาม เป็นระบบการจัดการการผลิตที่สำคัญในสังคมไทยที่เรียกว่า “ระบบลูกไร่”

ระบบลูกไร่คือระบบการผลิตที่มีหัวหน้ากลุ่มเกษตรกรหรือเป็นพ่อค้าในท้องถิ่น หรือผู้นำชุมชนทำหน้าที่เป็นตัวกลางระหว่างธุรกิจการเกษตรกับเกษตรกร โดยหาเกษตรกรรายย่อยเข้ามาอยู่ในสังกัดตน เกษตรกรรายใหญ่หรือพ่อค้าท้องถิ่นบางรายทำหน้าที่ปล่อยสินเชื่อทำให้เกษตรกรรายย่อยเป็นลูกไร่และต้องขายผลผลิตให้ตนหรือมีเช่นนั้นก็รวบรวมผลผลิตไปขายด้วยกัน ซึ่งคำว่า “ลูกไร่” เป็นคำที่เกษตรกรใช้กันทั่วไปในการเรียกความสัมพันธ์ดังกล่าว (จามะรี เชียงทอง, 2552)

การปลูกอ้อยของชาวบ้านหนองโนในปัจจุบันได้ปรับตัวเข้าสู่การเป็นผู้ผลิตและค้าอ้อยอย่างสิ้นเชิง มีการปลูกอ้อยอย่างสม่ำเสมอ มีจำนวนพื้นที่ปลูกอ้อยเพิ่มขึ้นเรื่อยๆเนื่องจากการทำการเพาะปลูกและดูแลรักษาอย่างดี ให้จำนวนผลผลิตต่อไร่สูง นอกจากนี้ยังมีความมั่นคงด้านรายได้และตลาดรับซื้อตลอดปีการผลิต ลูกประเทือง เกษตรกรชาวไร่อ้อยเล่าว่า “ตัดสินใจปลูกอ้อยโรงงาน เพราะคิดว่ายั่งยืนตลาดรับซื้ออ้อยไม่มีทางตัน เพราะบริษัทมีการลงทุนสร้างโรงงานขนาดใหญ่เป็นพันล้านบาท ยังโรงงานก็ไม่ยอมขาดทุนถึงขั้นปิดกิจการไปแน่นอน การปลูกอ้อยยังไปได้อีกไกล” คำบอกเล่าดังกล่าวได้สะท้อนแนวคิดของเกษตรกรที่ว่าอ้อยเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญ มีแหล่งรับซื้อแน่นอน เกษตรกรมีความมั่นคงทางรายได้ทำให้ชาวบ้านหนองโนตัดสินใจปลูกอ้อยมากยิ่งขึ้น แต่ส่วนมากเป็นชาวไร่อ้อยที่มีกำลังการผลิตขนาดเล็กไม่เพียงพอที่จะผลิตได้จำนวนตรงตามโควตาของโรงงานน้ำตาลต้องการได้ ชาวไร่อ้อยกลุ่มนี้จึงอยู่ในสถานะลูกไร่ มีความจำเป็นต้องขายอ้อยผ่านคนกลาง ซึ่งมักเป็นผู้ที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดี มีเงินทุนหมุนเวียนมากหัวหน้าโคเวตาส่วนใหญ่มักจะไม่นำสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรกับลูกไร่ เงื่อนไขข้อตกลงไม่กำหนดไว้ตายตัวว่าจะต้องส่งอ้อยในปริมาณเท่าไรและมีคุณภาพเช่นไร แต่ลูกไร่บ้านหนองโนจะถูกกลไกของระบบตลาดให้ส่งอ้อยทั้งหมดให้แก่หัวหน้าโคเวตาของตน ทั้งนี้จะมีเงื่อนไขอัตโนมัติที่ลูกไร่จะต้องรับสินเชื่อและบริการจากหัวหน้าโคเวตา ซึ่งมีการคิดค่าบริการและกำไรไปในตัว พร้อมทั้งหักค่าหัวคิวตันละ 20 ค่าบำรุงสมาคมชาวไร่อ้อยตันละ 2 บาท และค่าภาษีอีกร้อยละ 0.75 แต่ในปัจจุบันหัวหน้าโคเวตามีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขการให้สินเชื่อและบริการ กล่าวคือ ไม่จำกัดวงเงินสินเชื่อไม่หักค่าหัวคิวตันแต่จะคิดดอกเบี้ยร้อยละ 2-3 ต่อเดือนจากสินเชื่อทั้งหมด ซึ่งจะได้ผลประโยชน์มากกว่าแบบเดิม อย่างไรก็ตามลูกไร่หลายรายไม่ได้ยอมรับจำนวนต่อการซื้อ-ขาย การแลกเปลี่ยนที่ไม่เป็นธรรมของหัวหน้าโคเวตา ลูกไร่ได้รวมกลุ่มรวมตัวกัน รวมถึงใช้กลยุทธ์ต่างๆในการต่อสู้ต่อรองเพื่อผลประโยชน์ของตนเอง เช่น การเจรจาไม่ขอรับสินเชื่อหรือบริการจากหัวหน้าโคเวตาโดยหันไปพึ่งพาแหล่งเงินกู้จากสถาบันการเงินเนื่องจากอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่า ทั้งนี้ หากหัวหน้าโคเวตาไม่ยอมในบางกรณี เหล่าบรรดาลูก

ไร่จะขู่ว่าต้องการย้ายไปอยู่กับหัวหน้าโควตารายอื่น หรือไปขายอ้อยให้แก่ลานรับซื้อเนื่องจากไม่มีข้อกำหนดหรือเงื่อนไขใดๆเลย เป็นการซื้อขายผลผลิตตามน้ำหนักอ้อยที่ชั่งได้ ซึ่งผู้เปิดลานรับซื้ออ้อยคือนายทุนที่อาจจะมีหรือไม่มีพื้นที่ปลูกอ้อยก็ได้แต่เห็นกำไรจากการเป็นตัวแทนระหว่างเกษตรกรและโรงงานน้ำตาลทำหน้าที่เป็นพ่อค้าคนกลางในการซื้อขายอ้อย ราคาที่รับซื้อจะต่ำกว่าราคาที่รัฐบาลประกาศประมาณตันละ 100 บาท ปัจจุบันมีลานรับซื้ออ้อยเป็นจำนวนมากทำให้มีการแข่งขันกันด้านราคากับหัวหน้าโควตา มีการใช้กลยุทธ์ต่างๆ เช่น เพิ่มราคารับซื้อ การสะสมบิลอ้อยเพื่อนำมาแลกเปลี่ยนของ การแจกปฏิทิน เสื้อ และอื่นๆเพื่อเป็นแรงจูงใจให้ลูกไร่ นำผลผลิตมาขายให้กับลานรับซื้อของตน หัวหน้าโควตาจำเป็นต้องโอนอ่อนผ่อนปรนทำตามความต้องการของลูกไร่มากกว่าในอดีตที่ผ่านมา เนื่องจากปัจจุบันมีความต้องการอ้อยและน้ำตาลในตลาดโลกทำให้เกิดการแข่งขันมากยิ่งขึ้นเนื่องจากหัวหน้าโควตาต้องพยายามส่งอ้อยให้ได้ถึงร้อยละ 80 ของโควตาที่ได้มีเช่นนั้นจะถูกดำเนินการด้วยมาตรการต่างๆ จากโรงงาน เช่น การริบเงินประกันสัญญาตันละ 10-20 บาท ซึ่งนับว่าเป็นเงินจำนวนมากเมื่อพิจารณาว่าหัวหน้าโควตาหนึ่งรายอาจมีโควตาอ้อยเป็นจำนวนหลายหมื่นตัน นอกจากนี้ หากจำนวนอ้อยน้อยกว่าโควตาที่กำหนดติดต่อกันเป็นเวลาหลายปีโรงงานจะพิจารณาตัดโควตาที่จะจัดสรรให้ในปีต่อไป

นอกจากลูกไร่จะสามารถต่อรองผลประโยชน์กับหัวหน้าโควตาได้มากกว่าในอดีตที่ผ่านมาแล้ว ลูกไร่ยังมีการรวมกลุ่มช่วยเหลือกัน ลูกไร่จะรวมตัวและทำกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการปลูกและตัดอ้อยไปพร้อมกัน การกระทำเช่นนี้เพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ต้องเร่งรีบทำในช่วงเวลาเดียวกันเพื่อให้ขั้นตอนต่างๆ เป็นไปด้วยความรวดเร็วยิ่งขึ้น เช่น การเตรียมดินปลูกอ้อยในช่วงเดือนตุลาคม การไถพรวน ดายหญ้าและใส่ปุ๋ยในเดือนกรกฎาคม นอกจากนี้ยังมีการแลกเปลี่ยนแรงงาน คือ การตกลงกันโดยอาศัยความไว้นื้อเชื่อใจ ความซื่อสัตย์ระหว่างชาวไร่ด้วยกันเพื่อแก้ปัญหาด้านแรงงานของเหล่าบรรดาลูกไร่ คือ ชาวไร่จะรวมกลุ่มกันเองเพื่อผลิตเปลี่ยนหมุนเวียนแรงงานที่ใช้ในการเก็บเกี่ยวอ้อยของสมาชิกภายในกลุ่มตามลำดับคิวของการตัดอ้อย ในการแลกเปลี่ยนแรงงานนี้มีการจ่ายค่าแรงตามปรกติ ตามความสามารถในการตัดอ้อยของแต่ละคนเหมือนกันการจ้างแรงงานตัดอ้อยทั่วไป

ความสัมพันธ์ระหว่างหัวหน้าโควตาและลูกไร่ในบ้านหนองโนที่ได้เปลี่ยนแปลงไป การที่ลูกไร่สามารถต่อรองได้มากขึ้นสะท้อนให้เห็นว่าแม้จะเป็นความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ระหว่างเกษตรกรรายใหญ่กับเกษตรกรรายย่อย คือ ความสัมพันธ์ระหว่างคนสองฝ่ายที่มีสถานภาพทางสังคมและเศรษฐกิจไม่เท่าเทียมกัน เป็นการแลกเปลี่ยนที่ไม่สมดุล แต่สามารถปรับเปลี่ยนความสัมพันธ์ได้ขึ้นอยู่กับความสามารถในการต่อรองในการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ระหว่างคู่ความสัมพันธ์ นอกจากนี้ ยังสะท้อนให้เห็นความสัมพันธ์แนวราบ เป็นความสัมพันธ์ที่มีการแลกเปลี่ยนและมีผลตอบแทนเฉกเช่นเดียวกับกลุ่มแรก แต่คู่ความสัมพันธ์เป็นผู้ที่มีฐานะหรือมีทรัพยากรใกล้เคียงกัน

ความสัมพันธ์ระหว่างหัวหน้าโควตา-แรงงานตัดอ้อย

ปัจจุบันเกษตรกรชาวไร่อ้อยในบ้านหนองโนต้องจ้างแรงงานตัดอ้อยแทบทุกคร้วเรือน เนื่องจากการตัดอ้อยมีช่วงวิกฤตที่ต้องทำงานให้แล้วเสร็จในเวลาจำกัด ต้องเก็บเกี่ยวให้ทันกับช่วงระยะเวลาเปิดหีบของโรงงานน้ำตาล หากไม่สามารถทำงานให้แล้วเสร็จแล้ว จะก่อผลเสียหายต่อชาวไร่อ้อยหนองโนเป็นอย่างมาก การจ้างแรงงานมีทั้งแรงงานในท้องถิ่นและหมู่บ้านข้างเคียง โดยจะให้ความสำคัญกับแรงงานในท้องถิ่นและเป็นคนภายในหมู่บ้านเดียวกัน มีความไว้นื้อเชื่อใจกันมากกว่าและสามารถตกลงหรือต่อรองในเรื่องต่างๆ ได้ง่ายกว่าคนนอก

แต่ทั้งนี้การจ้างงานในไร่อ้อยนั้น ไม่ได้เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี จึงทำให้แรงงานมีการเคลื่อนย้ายออกไปนอกหมู่บ้านเพื่อความมั่นคงทางรายได้ ในท้ายที่สุดเกิดการขาดแคลนแรงงาน ต้องแก่งแย่งช่วงชิงกัน ดังนั้น จึงมีความพยายามนำเครื่องจักรกลเข้ามาทดแทนแรงงานคน แต่ข้อจำกัดด้านพื้นที่เป็นเนินลูกคลื่นสลับกับพื้นที่ราบ สภาพเป็นดินปนทรายและแปลงปลูกอ้อยเป็นเหลี่ยมมุมแปลงเล็กแปลงน้อยทำให้ไม่สามารถใช้รถตัดอ้อยได้ แรงงานจึงยังคงมีความสำคัญเป็นอย่างมาก และแรงงานตัดอ้อยยังคงขาดแคลนอย่างต่อเนื่องและนับวันจะทวีความรุนแรงเพิ่มมากขึ้น แรงงานตัดอ้อยรายหนึ่งให้ข้อมูลว่าการขาดแคลนแรงงานตัดอ้อยได้ส่งผลดีกับกลุ่มพวกตนที่มีอาชีพรับจ้าง ทำให้สามารถหาเงินไว้เที่ยวในช่วงเทศกาลปีใหม่ได้ด้วย โดยจะรับจ้างตัดกันเป็นมัด มัดละ 20 ลำ ได้ค่าจ้างมัดละ 3 บาท แต่ละวันได้ประมาณ 130-150 มัด มีรายได้วันละ 400-500 บาท ถือว่าเป็นรายได้ที่ดี

แรงงานตัดอ้อยได้ใช้สถานการณ์ดังกล่าวเป็นเครื่องมือต่อรองขอค่าแรงที่สูงขึ้น นอกจากนี้ยังมีการเจรจาต่อรอง ร้องขอให้หัวหน้าโคเวตาจัดบริการเสริมต่างๆนอกเหนือจากค่าจ้าง คือ

การจัดรถรับ-ส่ง หัวหน้าโคเวตาต้องจัดหาพาหนะรับส่งแรงงานตัดอ้อยระหว่างที่อยู่อาศัยกับไร่ที่จะต้องไปตัดอ้อยตลอดระยะเวลาการเก็บเกี่ยว หากไม่จัดหาพาหนะรับส่งแล้วแรงงานตัดอ้อยจะไม่ตกลงรับจ้าง ไม่ไปตัดอ้อยให้

เลี้ยงอาหาร หัวหน้าโคเวตาต้องจัดเตรียมอาหาร น้ำดื่ม และกาแฟสำเร็จรูปในแต่ละวันทำงาน ซึ่งการจัดหาอาหารเหล่านี้แรงงานตัดอ้อยจะใช้เป็นเครื่องต่อรองกับหัวหน้าโคเวตา กล่าวคือ หากหัวหน้าโคเวตาเลี้ยงอาหารไม่ดีหรือบริหารไม่ทั่วถึง แรงงานจะไม่ยอมตัดอ้อยให้ หรือหากตัดอ้อยในแปลงที่ต้องการความเร่งรีบได้ทันตามกำหนดเวลา แรงงานตัดอ้อยจะร้องขอรางวัลพิเศษ พี่แหวนแรงงานตัดอ้อยเล่าว่า “ในช่วงปลายปี ทางหัวหน้าโคเวตาจะเร่งจ้างคนงานให้รีบตัดอ้อยส่งโรงงานก่อนหยุดปีใหม่เพราะหากคนงานและรถบรรทุกยาก หากตัดเสร็จยกแปลงในช่วงนี้ จะขอรางวัลพิเศษก็ได้ ส่วนมากขอหมูเป็นตัวๆมาทำกิน”

งานเลี้ยงสังสรรค์ หัวหน้าโคเวตาต้องจัดงานเลี้ยงสังสรรค์ให้แก่แรงงานตัดอ้อย เป็นงานเลี้ยงหลังตัดอ้อยเสร็จ ซึ่งจะจัดขึ้นประมาณเดือนพฤษภาคม เป็นงานสร้างความสนุกสนานและยังเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างหัวหน้าโคเวตาและแรงงานตัดอ้อย หัวหน้าโคเวตาบางรายยังแจกของขวัญเพื่อเป็นรางวัลพิเศษหรือสินน้ำใจให้กับคนที่มีผลงานดีเด่น ทำงานเร็วและมีความซื่อสัตย์ โดยให้กลุ่มแรงงานตัดอ้อยเลือกกันเองและเป็นเครื่องล่อใจว่าในปีต่อไปแรงงานตัดอ้อยเหล่านี้จะมาตัดอ้อยให้อีก

หัวหน้าโคเวตาและแรงงานตัดอ้อยได้ปรับเปลี่ยนความสัมพันธ์ กล่าวคือ แต่เดิมหัวหน้าโคเวตาและแรงงานตัดอ้อยมีความใกล้ชิดกันอยู่แล้วเนื่องจากต้องตัดอ้อยทุกปี หัวหน้าโคเวต้ามักจะใช้เลือกใช้แรงงานตัดอ้อยกลุ่มที่คุ้นเคยกันดี มีการตกเขียวแรงงานหรือจ่ายเงินมัดจำในการตัดอ้อยให้ก่อน เป็นการซื้อใจแรงงานตัดอ้อยแต่หากแรงงานตัดอ้อยไม่มาทำงานตามที่ได้ตกลงกันไว้จะมีการดำเนินคดีตามกฎหมายหรือ ให้ผู้ใหญ่บ้านมาไกล่เกลี่ยหาวิธีการผ่อนชำระคืน แต่ปัจจุบันแรงงานตัดอ้อยมีอำนาจต่อรองมากขึ้น มีการร้องขอรถรับ-ส่ง และอาหารต่างๆ หากหัวหน้าไม่ทำตามความต้องการ จะไม่มีการไปตัดอ้อยให้ แสดงให้เห็นนัยความสัมพันธ์เชิงอำนาจที่แรงงานตัดอ้อยใช้ผ่านเงื่อนไขสถานการณ์ขาดแคลนแรงงาน แรงงานได้รวมตัวกันเพื่อช่วยเหลือเกื้อกูลกัน เสริมอำนาจต่อรองและปรับเปลี่ยนความสัมพันธ์ทางการผลิตภายใต้ระบบโคเวตาอ้อยได้

ความสัมพันธ์ระหว่างลูกไร่-แรงงานตัดอ้อย

ชาวไร่อ้อยบ้านหนองโนปัจจุบันเป็นสมาชิกชาวไร่อ้อยของบริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด ซึ่งจะทำการซื้อขายอ้อยตามที่ได้ทำสัญญาไว้กับโรงงานในช่วงของการขอโควตาอ้อย แต่ทั้งนี้การบริหารจัดการธุรกิจไร่อ้อยตั้งแต่ปลูก บำรุงรักษา เก็บเกี่ยวผลผลิตมักจะอยู่ในการควบคุมของหัวหน้าโควตา เนื่องจากเป็นกลุ่มคนที่มีความสามารถติดต่อกับโรงงานน้ำตาลได้โดยตรง มีรถบรรทุกและกลุ่มแรงงานตัดอ้อยของตนเอง ฉะนั้น เกษตรกรรายย่อยต้องพึ่งพาหัวหน้าโควตาและกลายเป็นลูกไร่ในกลุ่มนั้นๆ ลูกไร่รายเล็กไม่มีอำนาจต่อรองอัตราค่าจ้างแรงงานตัดอ้อยที่สูงขึ้นทุกปี เนื่องจากแรงงานหายากและมีความต้องการเป็นจำนวนมาก ลูกไร่ไม่มีทุนหมุนเวียนจึงไม่มีการจ่ายค่าจ้างล่วงหน้าให้แก่แรงงาน จึงมอบให้เป็นหน้าที่ของหัวหน้าโควตาในการบริหารคิวตัดอ้อยของลูกไร่แต่ละคน ยกเว้นกรณีของลูกไร่ที่ต้องการนำอ้อยไปขายให้แก่ลานรับซื้อ ไม่ผ่านหัวหน้าโควตานั้นจะขึ้นอยู่กับความพร้อมของแรงงานในครอบครัวตลอดจนเวลาเปิดทำการของลานรับซื้อ หรือจ้างงานในแม้จะได้เงินสดจากการขายอ้อยแต่จะได้อัตราที่ต่ำกว่าการขายให้แก่โรงงานน้ำตาลผ่านหัวหน้าโควตา ข้อแตกต่างในเรื่องของการจ้างงานผ่านหัวหน้าโควตา และลูกไร่จ้างแรงงานเองนั้นสะท้อนให้เห็นความมั่นคงและความแน่นอนของแรงงาน ภาระที่ต้องรับผิดชอบของผู้ว่าจ้างต่อผู้รับจ้างด้วย เช่น หัวหน้าโควตาสามารถจ้างแรงงานได้ในอัตราที่ถูกกว่าเพราะทำการจ่ายค่าจ้างล่วงหน้าและมีการว่าจ้างงานเป็นจำนวนมาก สามารถต่อรองผลประโยชน์ระหว่างกันได้ในขณะที่ลูกไร่รายเล็กไม่ได้ทำการว่าจ้างที่แน่นอน ไม่มีสัญญาผูกพันใดๆ จึงไม่สามารถต่อรองเกี่ยวกับค่าแรงรวมถึงอาหารและบริการตลอดช่วงเวลาตัดอ้อยได้

บทความชิ้นนี้มุ่งนำเสนอแนวคิดเรื่องความสัมพันธ์อุปถัมภ์มาใช้ในการอธิบายปรากฏการณ์ขาดแคลนแรงงานตัดอ้อยที่เกิดขึ้น ซึ่งในกระบวนการสำคัญการผลิตอ้อยเพื่อส่งโรงงานภายใต้ระบบโควตานั้นมีผู้ที่เกี่ยวข้องหลักคือหัวหน้าโควตา เกษตรกรชาวไร่อ้อย กลุ่มแรงงาน การใช้แนวคิดดังกล่าวจะสามารถอธิบายความสัมพันธ์ที่เปลี่ยนแปลงไปเนื่องจากระบบเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรมภายใต้ระบบการเกษตรแบบอุตสาหกรรมได้ เนื่องจากสังคมไทยโดยเฉพาะสังคมในภาคเกษตรกรรมเป็นความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ ในด้านหนึ่งหัวหน้าโควตามิได้เป็นผู้ควบคุมบริหารจัดการการผลิตและตัดอ้อยแต่เพียงผู้เดียว ลูกไร่สามารถมีอำนาจต่อรองได้ นอกจากนี้แรงงานตัดอ้อยไม่ได้เป็นผู้ถูกกดขี่ ถูกเอารัดเอาเปรียบเสมอไปสามารถเรียกร้องหรือเจรจาค่าจ้างค่าแรงที่สูงขึ้น รวมถึงขอบริการต่างๆ ซึ่งเงื่อนไขที่ส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ในไร่อ้อยมีดังนี้

1) การเปลี่ยนแปลงของระบบเศรษฐกิจและสังคมของชุมชน

จุดเปลี่ยนของความสัมพันธ์ของหัวหน้าโควตา ลูกไร่ และแรงงานตัดอ้อย จากแต่เดิมเป็นความสัมพันธ์แบบบนลงล่าง หัวหน้าโควตาผู้เคยมีอำนาจเหนือกว่าลูกไร่และแรงงานตัดอ้อย ได้เปลี่ยนแปลงไปเนื่องจาก การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสังคมของชุมชน หมู่ 1 ตำบลหนองโน อำเภอกะนวน จังหวัดขอนแก่นในรอบระยะเวลาหลายสิบปีที่ผ่านมา ทำให้ความสัมพันธ์ของผู้คนในชุมชนเปลี่ยนแปลงไปด้วย การปลูกอ้อยได้กลายมาเป็นอาชีพหลักของคนในชุมชน เกิดการค้าขายและแลกเปลี่ยนมากขึ้น อ้อยเป็นที่ต้องการของอุตสาหกรรมน้ำตาลเป็นอย่างมาก ลูกไร่มักใช้วิธีการพูดคุย ปรึกษาปัญหาต่างๆระหว่างลูกไร่ในกลุ่มตนเอง นอกจากนี้ยังมีปฏิสัมพันธ์กับลูกไร่กลุ่มอื่นๆ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น ข้อมูลในการขายอ้อย กลุ่มลูกไร่มีกำลังในการต่อรอง เรียกร้องปัจจัยการผลิต เช่น เงินกู้ดอกเบี้ยต่ำเพื่อมาเป็นทุนในการปลูกอ้อย การขอรับเงินตามหรือเงินค่าความหวานของอ้อยที่แต่เดิมหัวหน้าโควตาเป็นคนได้รับ เกษตรกร-ลูกไร่ไม่สามารถรับรู้ได้ว่าเงินจำนวนนี้เป็นเท่าใด แต่จากการรวมกลุ่มใน

การแลกเปลี่ยนข่าวสารทำให้เกิดการประท้วงเพื่อเรียกร้องเงินจำนวนนี้ในอัตราที่เป็นธรรมแก่ลูกไร่ทุกคน หากหัวหน้าโควตาไม่ยอมปฏิบัติตามข้อเรียกร้องของเหล่าบรรดาลูกไร่ ลูกไร่สามารถเปลี่ยนไปเข้าร่วมกับหัวหน้าโควตาหรือขายอ้อยให้แก่โรงงานภายใต้โควตาอื่นได้หากเห็นว่าได้รับค่าตอบแทนที่ดีกว่าในปีถัดๆไปได้ หรือแม้กระทั่งขายอ้อยให้แก่ลานอ้อยที่เปิดรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกร แม้จะได้ค่าตอบแทนไม่ด้นักแต่เป็นการบีบบังคับหัวหน้าโควตาให้ทำตามเงื่อนไขของตน เนื่องจากหัวหน้าโควตาต้องพยายามรักษาโควตาไม่ให้น้อยกว่าที่ได้ทำสัญญากับโรงงานน้ำตาลไว้ เนื่องจากจะเสียค่าปรับ เสียเครดิต ตลอดจนได้โควตาอ้อยน้อยลงในปีถัดไป ทั้งนี้ ลูกไร่สามารถรวมกลุ่มรวมตัวเรียกร้องต่อรองค่าตอบแทน พยายามต่อรอง ช่วงชิงอำนาจในการตกลงซื้อขาย

จากการประกาศขึ้นค่าแรงวันละ 300 บาทของรัฐบาลที่ผ่านมาเพื่อพยายามยกระดับคุณภาพชีวิตแรงงานให้ดีขึ้น จึงทำให้แรงงานตัดอ้อยใช้เป็นข้ออ้างในการขอขึ้นค่าแรงด้วย แรงงานตัดอ้อยพยายามเรียกร้องความเป็นธรรมในการทำงาน ซึ่งหัวหน้าโควตาบางรายไม่สามารถจ่ายได้เนื่องจากหากคิดค่าจ้างเป็นรายวัน จะทำให้การตัดอ้อยเป็นไปได้ด้วยความล่าช้า แรงงานบางกลุ่มใช้วิธีเจรจาต่อรองขออาหารกลางวันและกาแฟกระป๋องเพิ่มจากค่าแรงเพื่อเป็นการลดภาระค่าใช้จ่ายของตน

ความสัมพันธ์แนวตั้งได้ถูกลดทอนความสำคัญลงไป เกิดการอุปถัมภ์ระหว่างกลุ่มคนอาชีพเดียวกันมากขึ้น ความสัมพันธ์แนวตั้งซึ่งถือเป็นระบบอุปถัมภ์แบบเดิมในสังคมไทยกำลังถูกทำลายจากความสัมพันธ์ “แนวราบ” ที่เกิดจากการประสานงานกันระหว่าง “ผู้น้อย” ที่เห็นว่าพวกตนถูกเอารัดเอาเปรียบโดยผู้มีอำนาจมากกว่า

2) สถานการณ์ขาดแคลนแรงงานตัดอ้อย

จากการรวบรวมข้อมูลภาคสนาม พบว่า ปัญหาและอุปสรรคสำคัญในการจัดการแรงงานของหัวหน้าโควตา คือ การขาดแคลนแรงงานตัดอ้อย บางครั้งคนงานที่รับเงินค่าแรงล่วงหน้าไปแล้วไม่มาตัดอ้อยให้ตามสัญญา หากหัวหน้าโควตาจะฟ้องร้องดำเนินคดีความตามกฎหมายนั้นทำให้เสียเวลาและเสียค่าใช้จ่ายมากขึ้น ได้ไม่คุ้มเสีย อีกทั้งยังเป็นคนในหมู่บ้านทำให้ชาวบ้านต้องการประนีประนอมกันมากกว่าแตกหักทางความสัมพันธ์ แต่แรงงานตัดอ้อยยังใช้เป็นข้อได้เปรียบในการเรียกร้องค่าจ้างที่มากขึ้น และปรับเปลี่ยนความสัมพันธ์ที่ไม่ได้มีเฉพาะหัวหน้าโควตาเท่านั้นที่วางแผนการตัดอ้อยได้ แต่แรงงานตัดอ้อยยังวางแผนและเลือกรับตัดอ้อยให้สอดคล้องกัน กล่าวคือ จะตัดอ้อยในแปลงที่ให้ค่าจ้างสูงและอยู่ติดกันมากกว่าแปลงอ้อยที่อยู่ไกลกันออกไป

ตารางที่ 1 สรุปลักษณะการรวมกลุ่มรวมตัว เจริญต่อรองผลประโยชน์ระหว่างหัวหน้าโควตา ลูกไร่ และแรงงานตัดอ้อย

คู่ความสัมพันธ์	ลักษณะการรวมกลุ่ม รวมตัว
ลูกไร่-หัวหน้าโควตา	- ลูกไร่มีการปรึกษาหารือกัน รวมกลุ่มกดดันหัวหน้าโควตาในหลายกรณี เช่น ขอเงินในการขายอ้อยที่เป็นธรรม ขอเงินกู้ดอกเบี้ยยต่ำ หากไม่ได้จะย้ายกลุ่มไปอยู่กับหัวหน้าโควตารายอื่น
หัวหน้าโควตา-แรงงานตัดอ้อย	- ไม่รับจ้างตัดอ้อยเป็นรายบุคคล หรือยกครอบครัวแต่รวมกลุ่มรวมตัว ทำงานเป็นระบบ รับจ้างงานเป็นกลุ่ม - เรียกร้องค่าแรงที่สูงขึ้น และสวัสดิการต่างๆ เช่น อาหารกลางวัน กาแฟ งานเลี้ยงสังสรรค์ - การตกลงค่าจ้างเป็นรายวันหรือเป็นมัด ขึ้นอยู่กับแปลงตัดอ้อยที่ต้องการความเร่งด่วนและแรงงานตัดอ้อยได้ผลประโยชน์เป็นหลัก
แรงงานตัดอ้อย- ลูกไร่	- ลูกไร่บางรายมีสถานะเป็นแรงงานตัดอ้อยด้วย ดังนั้น จึงมีการช่วยเหลือพึ่งพิงกัน การเจรจาต่อรองมีความยืดหยุ่น

กระบวนการสำคัญการตัดอ้อยเพื่อส่งโรงงานภายใต้ระบบโควตานั้นมีผู้ที่เกี่ยวข้องหลักคือ หัวหน้าโควตา ลูกไร่ และแรงงานตัดอ้อย แม้สังคมไทยโดยเฉพาะสังคมในภาคเกษตรกรรมเป็นความสัมพันธ์อุปถัมภ์ แต่ในด้านหนึ่งหัวหน้าโควตามิได้เป็นผู้ควบคุมบริหารจัดการการผลิตและตัดอ้อยแต่เพียงผู้เดียว ลูกไร่สามารถมีอำนาจต่อรองได้นอกจากนี้แรงงานตัดอ้อยมิได้เป็นผู้ถูกกดทับ ถูกเอารัดเอาเปรียบเสมอไป ความสัมพันธ์ของคนที่ทั้ง 3 กลุ่มนี้มีความสลับซับซ้อน มีความสัมพันธ์เชิงอำนาจแฝงอยู่ในทุกมิติความสัมพันธ์ กลุ่มคนเหล่านี้ยืนอยู่บนพื้นฐานความสัมพันธ์ทางสังคมที่ทำให้กระบวนการผลิตอ้อยภายใต้ระบบโควตายังสามารถดำรงอยู่ได้

5 สรุป

เมื่อพิจารณาและทำความเข้าใจระบบอุปถัมภ์ในไร่อ้อยผ่านการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของเกษตรกรชาวไร่ อ้อยบ้านหนองโน หมู่ที่ 1 ตำบลหนองโน อำเภอกะระนวน จังหวัดขอนแก่น ทำให้พบว่า ประเด็นหนึ่งที่สำคัญต่อการเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์แบบเดิมจากแนวตั้งเป็นแนวราบมากยิ่งขึ้นนั้น คือ เงื่อนไขทางเศรษฐกิจและสังคม กล่าวคือ ในระยะเวลาหลายปีที่ผ่านมา ระบบเศรษฐกิจในชุมชนได้เปลี่ยนแปลงไปเป็นอย่างมาก การผลิตเป็นไปเพื่อตอบสนองต่อระบบทุนนิยม มีความต้องการวัตถุดิบจำนวนมาก ทำให้ความสัมพันธ์ด้านการผลิต และการแลกเปลี่ยนทางด้านเศรษฐกิจทวีความสำคัญมากยิ่งขึ้น แต่การแลกเปลี่ยนตอบแทนที่ไม่เท่าเทียมทำให้เกษตรกรรวมกลุ่มรวมตัวกันเพื่อสร้างอำนาจต่อรอง ดังนั้น จึงก่อให้เกิดลักษณะที่เป็นความสัมพันธ์ในแนวราบและมีความยืดหยุ่นมากขึ้น ปัจจัยที่สองคือ ปรากฏการณ์ขาดแคลนแรงงานตัดอ้อย ซึ่งแม้ว่าแรงงานตัดอ้อยถือเป็นผู้ไม่มีปัจจัยการผลิตเป็นของตนเองจึงต้องขายแรงงานหรือพลังงานของตนเองเพื่อแลกกับค่าจ้าง แต่ในภาวะดังกล่าวทำให้แรงงานมีอำนาจต่อรองสูงและเรียกค่าตัวที่สูงด้วย มีการรวมกลุ่มของแรงงานตัดอ้อยเพื่อรับงานและตัดอ้อยอย่างเป็นระบบเป็นการใช้ประโยชน์จากความสัมพันธ์แนวราบนี้เพื่อการรวมกลุ่มรวมตัว ต่อรอง และสร้างประโยชน์ให้แก่ตนเอง ทั้งนี้

ระบบอุปถัมภ์ในแนวคิดยังคงมีอยู่แต่ได้เบาบางลงไป ในขณะที่ระบบอุปถัมภ์แนวราบได้ขยายความสำคัญออกไปมากยิ่งขึ้น เป็นระบบอุปถัมภ์ที่มีการต่อรองเชิงอำนาจได้มากขึ้น

“ระบบอุปถัมภ์” ในอีกด้านหนึ่ง ที่ไม่ได้เป็นความสัมพันธ์จากบนลงล่างหรือเป็นความสัมพันธ์แนวคิดแต่เพียงเท่านั้น แต่ยังมีความสัมพันธ์ในแนวราบที่เป็นการช่วยเหลือพึ่งพา อาศัยซึ่งกันและกัน ตามบริบทการตัดอ้อยส่งโรงงาน ภายใต้ระบบโควตาที่ควรต้องอยู่ภายใต้การประนีประนอมและการวางแผนการตัดอ้อยร่วมกันมากขึ้น ไม่ใช่เป็นเพียงการจัดการของเกษตรกรรายใหญ่ผู้เป็นเจ้าของโควตาเท่านั้น

6 เอกสารอ้างอิง

- จามะรี เชียงทอง.(2552). รายงานการวิจัย การพัฒนาในสี่เหลี่ยมเศรษฐกิจ: จากมาร์กซิสม์ถึงเสรีนิยมใหม่และการสร้างชนบททลายในโลกสมัยใหม่. เชียงใหม่: คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- _____. (2556). รัฐ ทุน พ่อค้าชายแดน เกษตรกรและข้าวโพดข้ามพรมแดน. ศูนย์ศึกษาความหลากหลายทางชีวภาพ และภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. เชียงใหม่.
- นวลศรี เอิบกมล และ วชิรศักดิ์ แจวตระกูล. (2545). กรณีศึกษาการนำเครื่องจักรกลการเกษตรมาทดแทนแรงงานไร่อ้อย.วิทยานิพนธ์คณะวิศวกรรมศาสตร์,สถาบันเทคโนโลยีพระเจาเกล้าพระนครเหนือ.
- นาวิ เจียดำรงและเรืองศักดิ์ แก้วธรรมชัย. (2550). รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์โครงการการบริหารจัดการโกดังสินค้าและคลังกระจายสินค้าสำหรับอุตสาหกรรมน้ำตาล.
- พิชญ์ พงษ์สวัสดิ์. (2558).การเมืองแบบอุปถัมภ์ เข้าใจตรงกันไหม? ค้นเมื่อวันที่ 8 กรกฎาคม 2559,จาก http://www.matichon.co.th/news_detail.php?newsid=1433237125
- เจนพล ทองยี่น. (2546).การบังคับใช้พระราชบัญญัติอ้อยและน้ำตาลทราย พ.ศ. 2527.วิทยานิพนธ์นิติศาสตร์บัณฑิตมหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- อมรา พงศาพิชญ์และปรีชา คุวินทร์พันธุ์.(2545).ระบบอุปถัมภ์. กรุงเทพมหานคร.สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

Contract Farming: Choice or “Trap” for Farmers*

Sitthiwat Nasoke¹, Patcharin Lapanun², Rukchanok Chomnanmak³

^{1,2,3,4}Department of Sociology and Anthropology

^{1,2,3,4}Faculty of Humanities and Social Sciences, Khon Kaen University, Thailand

^{1,2,3}Center for Research on Plurality in the Mekong Region (CERP)

²Corresponding Author Email: lapanun@gmail.com

Abstract

This research aims to investigate how agribusiness exploited tomato-seed contract farmers in a rural village in Khon Kaen province. Farmers in this village have been involved in contract farming for over 20 years. Neo-liberalism was used to explain this case. The qualitative methodological approach was applied and in-depth interviews and participant and non-participant observations were used in order to collect information from key informants, including tomato-seed contract farmers, farmers working as agents for agribusinesses, agribusiness staff and other involved parties. The results reveal many techniques of agribusiness in taking advantage of farmers, including supporting farmers to be able to invest in their farm, lending money, transporting products, supporting traditional festivals and others. These contributions attracted farmers to join the business which brought them benefits and a better life. On the other hand, involvement in this production brought many burdens to farmers, including labor costs, soil deterioration and debt.

Keywords: agribusiness, contract farming, neo-liberalism, seed

เกษตรพันธสัญญา: ทางเลือก หรือ “กักตัก” ของเกษตรกร*

บทคัดย่อ

บทความนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากระบวนการของทุนที่เข้ามาแสวงหาผลประโยชน์จากเกษตรกรที่ผลิตเมล็ดพันธุ์มะเขือเทศภายใต้ระบบเกษตรพันธสัญญา ในหมู่บ้านชนบทแห่งหนึ่ง จังหวัดขอนแก่น หมู่บ้านดังกล่าวมีการผลิตเมล็ดพันธุ์มะเขือเทศภายใต้ระบบเกษตรพันธสัญญาอย่างต่อเนื่องมากกว่า 20 ปี ผู้วิจัยจะใช้แนวคิดเสรีนิยมใหม่เป็นกรอบในการอธิบาย ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ ในการศึกษา มีการรวบรวมข้อมูลจากเอกสารและข้อมูลภาคสนาม ด้วยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก ประกอบกับการสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วมและแบบไม่มีส่วนร่วม ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ได้แก่ เกษตรกรที่ผลิตเมล็ดพันธุ์เขือเทศ เกษตรกรที่เป็นตัวแทนบริษัทธุรกิจเกษตร พนักงานบริษัท และผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องอื่นๆ

ผลการศึกษาเผยให้เห็นถึงกระบวนการที่ทุนเข้ามาแสวงหาผลประโยชน์จากเกษตรกร อาทิ การที่บริษัทธุรกิจเกษตรเป็นผู้ลงทุนให้ก่อน การให้กู้ยืมเงิน การขนส่งผลผลิต การเป็นผู้สนับสนุนในงานบุญประเพณี การให้สิทธิพิเศษประโยชน์อื่นๆ ผลตอบแทนที่ได้รับทำให้เกษตรกรรู้สึกว่าคุณค่าต่อการเข้าร่วมในระบบการผลิตและส่งผล ทำให้มีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น แต่ในอีกด้านหนึ่งกลับพบว่า ภายใต้เงื่อนไขของสัญญาและข้อจำกัดบางอย่างในขั้นตอนการผลิตกลับทำให้เกษตรกรเองต้องเป็นผู้แบกรับภาระหลายประการ ทั้งการรับภาระในการลงทุน การจ้างแรงงาน ความเสื่อมโทรมของที่ดิน การเป็นหนี้สิน ซึ่งทำให้เกษตรกรต้องเข้าร่วมในระบบเกษตรพันธสัญญาอย่างต่อเนื่องโดยที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้

คำสำคัญ: เกษตรพันธสัญญา บริษัทธุรกิจเกษตร เสรีนิยมใหม่ เมล็ดพันธุ์

* เป็นส่วนหนึ่งของวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาโท สาขาวิชาสังคมวิทยา ได้รับทุนสนับสนุนจากทุน บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น และศูนย์วิจัยพลักษณ์สังคมลุ่มน้ำโขง

1. บทนำ

ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 6 (พ.ศ. 2530-2534) ประเทศไทยได้นำนโยบายในการปรับระบบการผลิตทางการเกษตร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและลดต้นทุนในการผลิต เพื่อให้ผลิตผลทางการเกษตรสามารถแข่งขันในตลาดโลกได้ จึงทำให้ไทยเกิดความสนใจกับระบบเกษตรพันธสัญญาภายใต้โครงการที่ประสาน โดยกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ทำหน้าที่ประสานงานระหว่างคู่สัญญาร่วมกับสถาบันการเงิน คือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ที่ให้บริการด้านสินเชื่อในการลงทุนแก่เกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการ นอกจากนี้บริษัทที่เข้ามาทำเกษตรพันธสัญญาส่วนใหญ่ เป็นบริษัทที่มีเครือข่ายครอบคลุมด้านอาหารและการเกษตรอย่างกว้างขวางทั่วประเทศ โดยมีการโฆษณาเพื่อจูงใจเกษตรกรให้เข้าร่วมโครงการเกษตรพันธสัญญา และเสนอว่า ระบบเกษตรพันธสัญญาเป็นทางออกให้กับเกษตรกร เช่น การช่วยเหลือเรื่องแหล่งทุน เกษตรกรได้ทำงานที่บ้าน ใช้ที่ดินของตนเองให้เกิดประโยชน์เพิ่มขึ้น การเป็นอาชีพเสริม การได้รับความช่วยเหลือทางด้านเทคโนโลยีและการได้รับความรู้ในขั้นตอนการผลิตเป็นอย่างดี เป็นต้น ดังนั้น จึงถือได้ว่า ระบบเกษตรพันธสัญญาได้ถูกผนวกเข้าอย่างเป็นทางการในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 6 เรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน

ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย ก่อนที่รัฐจะเริ่มใช้แผนพัฒนาและเศรษฐกิจแห่งชาติฉบับที่ 1 การผลิตในภาคเกษตรเป็นไปเพื่อการยังชีพเป็นหลัก ซึ่งเมื่อได้รับผลผลิตที่พอเพียง ผลผลิตที่เหลือจะถูกนำไปขายหรือนำไปแลกเปลี่ยนกับสินค้าชนิดอื่น ดังนั้นการพึ่งพาการตลาดและกลไกทางเศรษฐกิจจึงมีอยู่น้อยมาก แต่เมื่อปี พ.ศ.2500 เป็นต้นมา ลักษณะการผลิตภาคเกษตรได้เริ่มเปลี่ยนแปลงไป กล่าวคือ เปลี่ยนจากการผลิตเพื่อยังชีพเป็นการผลิตเพื่อขายตามความต้องการของตลาดและการขึ้นลงของราคา เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงในโครงสร้างของการค้าระหว่างประเทศ เพราะมีการขยายตัวของตลาดต่างประเทศที่ต้องการผลผลิตทางการเกษตรประเภทพืชเศรษฐกิจมากขึ้น เช่น ข้าวโพด มันสำปะหลัง ข้าวฟ่าง ปอ เป็นต้น รัฐจึงมีนโยบายส่งเสริมการปลูกพืชเศรษฐกิจเพื่อการส่งออก ทั้งนี้การปลูกพืชเศรษฐกิจเพื่อการส่งออกสอดคล้องกับแนวของการพัฒนาการเกษตรตามแนวทางของการปฏิวัติเขียว ที่เริ่มในช่วงปลายของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 2 ซึ่งทำให้ลักษณะการผลิตเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมอย่างมาก เนื่องจากเทคโนโลยีทางการเกษตรได้เข้ามามีบทบาทสำคัญในกระบวนการผลิต ซึ่งการใช้เทคโนโลยีทำให้เกษตรกรต้องใช้ทุนเพื่อนำเครื่องจักรมาใช้ในการผลิต ในกรณีที่เกษตรกรขาดแคลนทุนในการซื้อจึงจำเป็นต้องกู้เงิน จากสถาบันการเงินและบริษัทธุรกิจเกษตร ประกอบกับการใช้เทคโนโลยีในการผลิตได้รับการส่งเสริมจากหน่วยงานของรัฐและบริษัทธุรกิจเกษตร ทำให้เกษตรกรต้องตกอยู่ในฐานะที่ต้องพึ่งพาเจ้าหน้าที่ของรัฐและบริษัทธุรกิจเกษตรเกี่ยวกับการใช้เทคโนโลยี จากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ทำให้เกษตรกรถูกโยกเข้าไปสู่ระบบเศรษฐกิจของประเทศไทย ซึ่งเชื่อมโยงอยู่กับระบบเศรษฐกิจของโลก (วิยุทธ์ จำรัสพันธุ์และดุขมิฏ อายวัฒน์, 2535)

ผลจากนโยบายของรัฐที่มีแนวโน้มส่งเสริมการสนับสนุนด้านการเกษตรเพื่อให้เข้าสู่ตลาดโลกตั้งแต่ในช่วงปลายของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 2 เป็นต้นมา จนปรากฏเด่นชัดขึ้นอย่างเป็นทางการในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 6 จึงเปิดโอกาสให้มีการไหลเวียนเข้ามาของทุนในกลุ่มบริษัทธุรกิจเกษตรเพิ่มขึ้นมากขึ้น ซึ่งในปี พ.ศ.2528 มีบริษัทเมล็ดพันธุ์ทั้งในประเทศและจากต่างประเทศจำนวนมาก เข้ามาลงทุนเกี่ยวกับเกษตรพันธสัญญาในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ อาทิ บริษัท เจียไต่ จำกัด บริษัท เพ็ญเกษตรกร จำกัด บริษัท อีสท์ เวสต์ ซีด จำกัด และบริษัท มอนซานโต้ เมล็ดพันธุ์ (ไทยแลนด์) จำกัด เป็นต้น เนื่องจากในฤดูหนาว

เป็นช่วงที่มีอุณหภูมิที่เหมาะสมต่อการเจริญเติบโตของมะเขือเทศลูกผสม (มณีฉัตร นิกรพันธุ์, 2538) ประกอบกับค่าจ้างแรงงานในภาคตะวันออกเฉียงเหนือต่ำกว่าภาคอื่น ทำให้มีการขยายตัวของเกษตรกรพันธสัญญามากขึ้น ทั้งในเชิงพื้นที่เพาะปลูกและชนิดของพืช โดยมีพื้นที่ปลูกกระจายอยู่บริเวณจังหวัดขอนแก่น กาฬสินธุ์ สกลนคร และอุดรธานี (เรืองศักดิ์ บุญโนนแต่, 2535) ซึ่งหมู่บ้านแห่งหนึ่งในจังหวัดขอนแก่น ทุกๆ ปีจะมีการปลูกมะเขือเทศเพื่อผลิตเมล็ดพันธุ์หลังจากฤดูการเก็บเกี่ยวในช่วงฤดูหนาว ซึ่งเป็นการผลิตภายใต้ระบบเกษตรกรพันธสัญญามาอย่างต่อเนื่องเป็นเวลามากกว่า 20 ปี โดยที่ครัวเรือนส่วนใหญ่ในเคยมักมีประสบการณ์ในการเข้าร่วมในระบบเกษตรกรพันธสัญญาเพื่อผลิตเมล็ดพันธุ์มะเขือเทศ ในหมู่บ้านแห่งนี้มีบริษัทธุรกิจเกษตรเข้ามาลงทุนเป็นจำนวนมากกว่า 9 บริษัท ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็นบริษัทธุรกิจเกษตรที่มีการร่วมมือกับบริษัทข้ามชาติ บริษัทธุรกิจเกษตรต่างชาติที่เข้ามาลงทุนในประเทศไทย และบริษัทธุรกิจเกษตรรายย่อยในท้องถิ่น

บทความนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อที่จะเผยให้เห็นถึงกระบวนการของทุนที่เข้ามาแสวงหาผลประโยชน์จากเกษตรกร เนื่องจากงานศึกษาเกี่ยวกับเกษตรกรพันธสัญญาที่ผ่านมาส่วนใหญ่สะท้อนให้เห็นถึงปัญหาทั้งทางตรงและทางอ้อมจากการผลิตภายใต้ระบบเกษตรกรพันธสัญญา ในด้านความสัมพันธ์ที่ไม่เท่าเทียม ความเสี่ยงในการแบกรับปัญหาของเกษตรกร ปัจจัยในการลงทุน และยิ่งเผยให้เห็นถึงปฏิบัติการที่มีการตอบโต้ ต่อรอง หลีกเลียง เพื่อเอาตัวรอดในระบบเกษตรกรพันธสัญญาของเกษตรกร ซึ่งเน้นไปที่เกษตรกรที่เป็นผู้ไม่ได้รับประโยชน์เท่าที่ควร (สมภพมานะรังสรรค์, 2528; ประเทือง นรินทรางกุล ณ อยุธยา, 2537; รุ่งรัตน์ ชมาฤกษ์, 2539; กัลปพฤกษ์ ผิวทองงาม, 2552; ชิวิน อริยะสุนทร, 2555; ชัชรินทร์ ชัยดี, 2558) การพิจารณาประเด็นของทุนร่วมด้วยจึงเป็นสิ่งสำคัญที่จะแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ทางการผลิตระหว่างบริษัทธุรกิจเกษตรและเกษตรกร

2. ระเบียบวิธีวิจัย

การศึกษานี้ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Methodology) (ชาย โปธิสิตา, 2547) ผู้วิจัยมีวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก (in-depth interview) และการสังเกตการณ์ทั้งแบบมีส่วนร่วม (participant observation) และแบบไม่มีส่วนร่วม (non-participant observation) เพื่อช่วยให้สามารถเข้าถึงข้อมูลเชิงลึกและความชัดเจนในปรากฏการณ์ที่มีบริบทเฉพาะทั้งในมิติประวัติศาสตร์ การเมือง สังคมและวัฒนธรรม ที่มีผู้ให้ข้อมูลในการศึกษา ได้แก่ เกษตรกรที่ผลิตเมล็ดพันธุ์เขือเทศ เกษตรกรที่เป็นตัวแทนบริษัทธุรกิจเกษตร พนักงานบริษัท และผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องอื่นๆ โดยมีหน่วยในการวิเคราะห์ คือ ระดับปัจเจกบุคคล และระดับกลุ่ม ผู้วิจัยใช้กรอบของเสรีนิยมใหม่เพื่ออธิบายว่า วิธีการแก้มุมเชิงพื้นที่ และเวลา (spatio-temporal fix) เป็นทางออกของวิกฤติของทุนโดยการเข้าไปใช้อำนาจรัฐ การสร้างตลาดใหม่ การดูดซับทรัพยากร แรงงาน (David Harvey, 2001) นอกจากนี้การขอย่อยพื้นที่เป็นหน่วยเล็กๆ เพื่อกำหนดกิจกรรม จะง่ายต่อการควบคุม และเมื่อนำมิติของเวลาเข้ามาร่วมพิจารณาก็จะเห็นว่า การคมนาคมที่สะดวกรวดเร็วขึ้น ทรัพยากรจากพื้นที่หนึ่งจึงสามารถถูกเคลื่อนย้ายไปยังอีกพื้นที่หนึ่ง ข้ามขอบเขตรัฐชาติได้อย่างรวดเร็ว (time-space compression) (จามะรี เชียงทอง, 2553)

3. ผลการศึกษา

ผู้วิจัยใช้แนวคิดเกี่ยวกับเสรีนิยมใหม่เพื่อที่จะมองว่า ทุนพยายามที่เข้ามาแสวงหาผลประโยชน์จากเกษตรกรโดยใช้เกษตรกรพันธสัญญาเป็นเครื่องมือโดยอาศัยนโยบายของรัฐที่มีส่วนกำหนดให้เกษตรกรพันธสัญญาสามารถแพร่ขยายเข้ามาในพื้นที่ชนบทได้ ซึ่งตนเองก็มีข้อจำกัดในเรื่องของพื้นที่และเวลา ทุนจึงหาทางออกโดยการสร้างตลาดใหม่ในพื้นที่ชนบทและดูดซับทรัพยากรที่ดิน รวมไปถึงแรงงานของเกษตรกร อีกทั้งวิธีการต่างๆ ที่ทุนใช้เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่เกษตรกรในขั้นตอนของการผลิตก็เป็นการทำให้ทรัพยากรจากพื้นที่หนึ่งถูกเคลื่อนย้ายไปยังอีกพื้นที่หนึ่งข้ามขอบเขตรัฐชาติได้อย่างรวดเร็ว กระบวนการเหล่านี้จึงเป็นความสัมพันธ์ทางการผลิตและตลาดในรูปแบบใหม่ที่นำไปสู่ความไม่เท่าเทียมกันภายใต้ระบบการผลิต ผลการศึกษาแบ่งออกสองส่วน ได้แก่ 3.1) เกษตรพันธสัญญาในมุมมองที่เป็นทางเลือก และ 3.2) เกษตรพันธสัญญาเปรียบเสมือนกับดักที่มองไม่เห็น โดยมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

3.1) เกษตรพันธสัญญาในมุมมองที่เป็นทางเลือก

3.1.1) เกษตรพันธสัญญาช่วยให้ครัวเรือนมีรายได้เสริม เนื่องจากการผลิตเมล็ดพันธุ์มะเขือเทศภายใต้ระบบเกษตรพันธสัญญาภายในหมู่บ้านจะเริ่มมีการผลิตได้หลังจากฤดูกาลการเก็บเกี่ยวข้าวเสร็จเพราะต้องใช้พื้นที่นาตั้งแต่ 1 งาน ไปจนถึง 2 ไร่ ในการปลูกต้นมะเขือเทศเทศโดยที่หากทำการเก็บเกี่ยวเสร็จในไร่หนึ่งแล้วเกษตรกรจะทำการไถกลบที่นาเพื่อเป็นการเตรียมดินรอการปลูกมะเขือเทศ ทั้งช่วงเริ่มการปลูกต้นมะเขือเทศจะอยู่ในระหว่างปลายเดือนตุลาคมถึงต้นเดือนพฤศจิกายน ซึ่งจะสามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตที่เป็นเมล็ดพันธุ์ได้ประมาณช่วงเดือนมีนาคมถึงเมษายน ในแต่ละครั้งเกษตรกรจะปลูกต้นมะเขือเทศจำนวนตั้งแต่ 1,000 ต้นขึ้นไป ส่วนใหญ่จะอยู่ระหว่าง 2,000 ต้นต่อการปลูกในหนึ่งครั้งต่อปี ผลผลิตที่ได้จะขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย ทั้งพันธุ์ของมะเขือเทศจำนวนต้นมะเขือเทศที่ปลูก และการดูแลรักษาตลอดกระบวนการผลิต เกษตรกรรายหนึ่งเล่าให้ผู้วิจัยฟังว่า ปีนี้ได้ร่วมทำเกษตรพันธสัญญาเพื่อผลิตเมล็ดพันธุ์มะเขือเทศกับบริษัทมอนซานโต้ และได้รับมาจำนวน 2,000 ต้น แบ่งเป็น 2 พันธุ์ พันธุ์ละ 1,000 ต้น โดยผลผลิตที่ได้จะถูกรับซื้อในราคา 12,600 บาทต่อกิโลกรัม โดยสามารถผลิตเมล็ดพันธุ์มะเขือเทศได้ทั้งสิ้น 13.2 กิโลกรัมในปีที่ผ่านมา จะเห็นได้ว่าตลอดระยะเวลาหลังจากการเก็บเกี่ยวไปจนถึงการเริ่มปลูกข้าวอีกครั้ง ช่วงเวลาที่เว้นว่างจากการทำนาสามารถสร้างรายได้ให้กับครัวเรือนได้เป็นอย่างมาก ซึ่งเงินที่ได้จากการเก็บเกี่ยวผลผลิตจะถูกโอนไปยังบัญชีธนาคารที่ได้เริ่มต้นตั้งแต่มีการทำสัญญากัน โดยในบริษัทนี้ จะได้รับเป็น 3 งวด ทำให้สามารถนำเงินที่ได้ไปใช้ในครัวเรือนในด้านต่างๆ เช่น การซ่อมแซมบ้าน การใช้หนี้ธนาคาร เป็นเงินออมในวัยชรา เหตุผลทางการเมือง รวมไปถึงการศึกษาของบุตรหลาน แม้น้อยเล่าว่า “ที่บ้านเรามีทุกอย่างตอนนี้ก็ยืมปลูกมะเขือเทศนี้แหละพอได้ส่งเป็นค่าเทอมให้อีต๋องทุกปีอยู่” และได้เล่าเสริมต่อว่า “มะเขือเทศกะเป็นรายได้เสริม ส่วนใหญ่บ้านเฮารายได้หลักมาจากอ้อยกับมันสำปะหลัง แต่อันนี้มันเป็นช่วงว่างพอดี ดีกว่าไม่มีหยั่งเฮ็ด เฮ็ดได้หลายมันกะได้หลายอยู่” (แม่น้อย [ชื่อสมมติ], 2559: สัมภาษณ์)

3.1.2) เกษตรพันธสัญญาช่วยสร้างอาชีพ ในขั้นตอนของการผลิตเมล็ดพันธุ์มะเขือเทศแรงงานที่ใช้ส่วนใหญ่จะอยู่ที่ 2 คนต่อครัวเรือน แต่ในช่วงของการผสมเกสรมะเขือเทศจำเป็นต้องใช้แรงงานมากเนื่องจากการผสมเกสรสามารถทำได้ในช่วงเวลาสั้นๆ ซึ่งช่วงเวลาที่เหมาะสมในการผสมเกสรติดประมาณ 15 วัน โดยแรงงานที่ใช้ผสมเกสรเป็นแรงงานในครัวเรือน 2 คน แรงงานนอกครัวเรือนในชุมชนและนอกชุมชน 3 คน ต่อพื้นที่ปลูก 1 งาน

หรือประมาณ 1,200 ต้น เมื่อเสร็จสิ้นจากการผสมเกสรมะเขือเทศจากแปลงของตนเอง เกษตรกรจึงออกไปรับจ้างผสมเกสรมะเขือเทศหมุนเวียนกันในพื้นที่ปลูก และเหลือแรงงานในครัวเรือนสำหรับดูแลแปลงปลูกของตนเอง ส่วนในช่วงที่มีความต้องการแรงงานสูง เช่น การตอนเธรตัวผู้ดอกมะเขือเทศ เกษตรกรมีใช้การลงแขกหรือจ้างแรงงานในแต่ละรุ่นของแต่ละบริษัทมีช่วงเวลาห่างกัน 30 วัน ซึ่งในขั้นตอนการปลูกนั้น หลังจากย้ายต้นกล้าปลูก 25 วัน เกษตรกรแต่ละราย จะเริ่มทำการตอนและผสมเกสรมะเขือเทศ ในแต่ละรุ่น และมีช่วงความห่างเวลา 5 วัน ก่อนที่จะทำการตอนและผสมเกสรในรุ่นถัดไป เพื่อให้เกษตรกรมีเวลาการให้ปุ๋ยและน้ำ และเพื่อเตรียมตัวสำหรับปลูกมะเขือเทศในรุ่นต่อไป ในแต่ละบริษัทจึงมีช่วงเวลาการตอนและผสมเกสรต่างกัน ยกตัวอย่างเช่น บริษัทที่ 1 และ 2 มีช่วงเวลาห่างกัน 15 วัน กล่าวคือ หลังจากเกษตรกรในบริษัทที่ 2 ย้ายกล้าปลูกได้เพียง 5 วัน เกษตรกรในบริษัทที่ 1 จะเริ่มทำการผสมเกสรแล้ว ดังนั้นในช่วงเวลาที่ห่างกันของแต่ละบริษัท ทำให้เกษตรกรมีเวลาว่างจากแปลงปลูกของตนเอง และสามารถรับจ้างหมุนเวียนในหมู่บ้านได้ ดังนั้น ในช่วงของการตอนเธรตัวผู้ดอกมะเขือเทศจึงเป็นช่วงที่ต้องการแรงงานมากและต้องทำการตอนให้เสร็จภายในเวลาที่เหมาะสม บางครั้งแรงงานที่ถูกจ้างจะมาจากหมู่บ้านที่ใกล้เคียงซึ่งอยู่ห่างไม่มาก และแรงงานนอกหมู่บ้านส่วนใหญ่ที่มารับจ้างตอนเธรไม่ได้ทำการผลิตเมล็ดมะเขือเทศภายใต้ระบบเกษตรพันธสัญญา ซึ่งเป็นการส่งสมความชำนาญในขั้นตอนของการผลิตเนื่องจากเป็นขั้นตอนที่สำคัญจึงไม่สามารถจ้างแรงงานทั่วไปได้ อีกทั้งเกษตรกรเองต้องอาศัยความเป็นเครือข่ายเพื่อให้ในขั้นตอนการผสมเกสรมีแรงงานเพียงพอ เกษตรกรรายหนึ่งเล่าว่า “คนในบ้านเขาไม่ค่อยไปเฝ้างานในเมืองเพราะว่ามีแนวให้ทำตลอดปี ช่วงผสมเกสรพอจะไปจ้างที่บ้านอื่นมา ก็มีแต่ชุมชนเก่าที่เคยมาเฝ้านั่นล่ะ แล้วก็กลับไปเฝ้าที่บ้านน้ำเขย่นา” (พ่อหวัง [ชื่อสมมติ], 2559: สัมภาษณ์)

3.1.3) เกษตรพันธสัญญาสร้างความเข้มแข็งในชุมชน เกษตรพันธสัญญาทำให้การใช้แรงงานในหมู่บ้านเพิ่มขึ้นจนส่งผลให้แรงงานอพยพออกจากหมู่บ้านน้อยลง เนื่องจากตลอดปีหมู่บ้านแห่งนี้มีกิจกรรมทางการเกษตรอยู่อย่างหลากหลายทั้งเป็นการทำการเกษตรภายใต้ระบบเกษตรพันธสัญญา เช่น อ้อย มะเขือเทศ และมะระ รวมไปถึงการทำการเกษตรแบบไม่มีสัญญา เช่น ข้าว มันสำปะหลัง ถั่ว พริก เป็นต้น จึงทำให้เกิดการหมุนเวียนของเงินทุนอยู่ในหมู่บ้านตลอดทั้งปี ทำให้แรงงานที่เคยย้ายถิ่นไปทำงานในต่างจังหวัดกลับมาทำการเกษตรที่หมู่บ้านและลดจำนวนชาวบ้านที่ย้ายถิ่นออกไปทำงานที่ต่างจังหวัดได้ด้วย เพราะผลตอบแทนจากการทำการผลิตเมล็ดพันธุ์มะเขือเทศเมื่อเทียบกับการไปทำงานรับจ้างแล้วคุ้มกว่า อีกทั้งยังมีอิสระในการทำงานด้วย พ่อแดงเล่าว่า “ที่บ้านปลูกซุอย่าง กะพอได้ขายอยู่ แต่ก่อนเคยไปเฝ้าก่อสร้างแต่มันบ่คือเฝ้าคานาเฝ้าสวนอยู่บ้าน” (พ่อแดง [ชื่อสมมติ], 2559: สัมภาษณ์) จากการเข้าร่วมผลิตเมล็ดพันธุ์มะเขือเทศภายใต้ระบบเกษตรพันธสัญญามาอย่างเป็นเวลาานมากกว่า 20 ปี จึงส่งผลให้เกษตรกรได้รับความรู้เรื่องเทคโนโลยีในการผลิตจากบริษัทธุรกิจเกษตรทำให้มีความชำนาญตลอดทั้งกระบวนการผลิต ซึ่งทำให้สามารถต่อรองกับบริษัทธุรกิจเกษตรได้โดยอาศัยความชำนาญ เพราะในการใช้อุปกรณ์หรือเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการผลิต เจ้าหน้าที่จากบริษัทธุรกิจเกษตรจะเป็นผู้เข้ามาสอนเพื่อแนะนำวิธีการใช้ แต่บางครั้งเมื่อนำไปทดสอบใช้งานจริงทำให้เกษตรกรพบปัญหาในบางขั้นตอนและสามารถแจ้งไปยังเจ้าหน้าที่และทำการต่อรองเพื่อนำเครื่องใหม่หรือเสนอค่าชดเชยของผลิตให้ได้ แต่อย่างไรก็ตามดูเหมือนว่าเกษตรกรจะเป็นผู้ที่ได้รับประโยชน์และทำให้ครัวเรือนมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น แต่แท้ที่จริงแล้วตลอดทั้งกระบวนการผลิตเกษตรกรเองอาจจะละเลยหรือมองข้ามว่าในบางขั้นตอน บริษัทธุรกิจเกษตรก็เป็นฝ่ายเอาเปรียบโดยที่เกษตรกรเองไม่ได้คิดว่าตนเองเป็นฝ่ายเสียเปรียบ ในบทต่อไปจะเสนอวิธีการที่บริษัทธุรกิจเกษตรใช้เพื่อ เข้า

มาแสวงหาผลประโยชน์จากเกษตรกรที่ผลิตเมล็ดพันธุ์มะเขือเทศภายใต้ระบบเกษตรพันธสัญญา การเข้าไปใช้อำนาจรัฐของตน การสร้างตลาดใหม่ในพื้นที่ชนบท การดูตึงทรัพยากร แรงงาน รวมไปถึงการกำหนดกิจกรรมบนที่ดินของเกษตรกร จึงเป็นวิธีการที่ทุนได้ใช้เพื่อให้ง่ายต่อการควบคุม และเมื่อมีการคมนาคมที่สะดวกรวดเร็วขึ้น ผลผลิตจากพื้นที่ชนบทจึงสามารถถูกเคลื่อนย้ายไปยังอีกพื้นที่หนึ่งก้าวข้ามผ่านขอบเขตรัฐชาติได้โดยอาศัยกลไกดังกล่าว

3.2) เกษตรพันธสัญญาเปรียบเสมือนกับดักที่มองไม่เห็น

3.2.1) บริษัทธุรกิจเกษตรเป็นผู้ลงทุนให้ก่อน ตลอดกระบวนการผลิตเมล็ดพันธุ์มะเขือเทศภายใต้ระบบเกษตรพันธสัญญาในหมู่บ้านแห่งนี้ บริษัทธุรกิจเกษตรได้อำนวยความสะดวกในทุกขั้นตอนของการผลิต ตั้งแต่การจองจำนวนต้นพันธุ์มะเขือเทศที่จะปลูก การขนส่งต้นพันธุ์ การขนส่งเครื่องมืออุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต การเซ็นสัญญา การติดตั้งอุปกรณ์ในการผลิต รวมไปถึงการขนส่งผลผลิตและการรับค่าตอบแทนจากผลผลิต ซึ่งในทุกขั้นตอนเกษตรกรเองไม่จำเป็นต้องที่จะต้องมีความรู้และเดินทางไปยังบริษัทด้วยตนเอง แต่ภายในหมู่บ้านจะมีตัวแทนจากบริษัทธุรกิจเกษตรที่เป็นเกษตรกรช่วยจัดการในขั้นตอนต่างๆ ทำให้ชาวบ้านไม่รู้สึกรังเกียจและเคลือบแคลงใจในการทำสัญญา เนื่องจากมีคนจากหมู่บ้านตนเองและเป็นคนที่รู้จัก บางคนอาจเป็นเครือญาติกันที่ทำหน้าที่ดังกล่าว ตั้งแต่เริ่มการจับจองต้นพันธุ์มะเขือเทศในแต่ละบริษัทที่เกษตรกรเข้าร่วมจะมีพื้นที่เฉพาะบริษัทตนเองเพื่อทำการแจกจ่ายต้นพันธุ์ โดยต้นพันธุ์จะถูกตรวจนับจากเจ้าหน้าที่ของบริษัทและจะมีรถบรรทุกเพื่อนำไปขนส่งที่บ้านของเกษตรกรโดยที่เกษตรกรไม่จำเป็นต้องขนย้ายเอง หลังจากนั้นเมื่อได้ต้นพันธุ์แล้วเกษตรกรก็จะทำการปลูกภายในแปลงที่เตรียมไว้ แต่ทั้งนี้สัญญาจะมีการตกลงกันก็ต่อเมื่อเกษตรกรสามารถปลูกให้ต้นพันธุ์เจริญโตตามเกณฑ์ที่บริษัทได้กำหนดไว้แล้วเท่านั้น หากต้นใดที่ไม่ผ่านเกณฑ์ก็就会被หักออกไปโดยที่ไม่ได้ต้นใหม่เพิ่ม ซึ่งจะทำให้ผลผลิตที่ได้ลดลงด้วยเช่นกัน

ในการปลูกต้นมะเขือเทศสิ่งที่จำเป็นอย่างยิ่งเพื่อป้องกันไม่ให้ต้นมะเขือเทศถูกรบกวนจากศัตรูพืชหรือทำให้มะเขือเทศกลายเป็นพันธุ์คือ ในแปลงเพาะปลูกจะต้องมีมุ้งซึ่งเป็นมุ้งที่เป็นเงื่อนไขของบริษัทว่าจะต้องใช้มุ้งของบริษัทเท่านั้นและจำเป็นต้องมีความรู้ในการติดตั้ง ในส่วนนี้เกษตรกรไม่จำเป็นต้องออกค่าติดตั้งมุ้งเอง บริษัทจะเป็นผู้ดำเนินการให้ แต่มีเงื่อนไขอยู่ว่า ผลผลิตที่ได้จะถูกหักออกจากค่ามุ้งที่ได้ติดตั้งให้ ซึ่งมีสัญญาติดต่อกันตั้งแต่ 3 – 5 ปี วิธีการนี้เป็นเทคนิคของบริษัทธุรกิจเกษตรที่ทำให้เกษตรกรที่เข้าร่วมภายใต้สัญญาของบริษัทตนเองไม่สามารถหยุดทำการผลิตได้ถึงแม้ว่าเมื่อได้ผลผลิตไม่เพียงพอหรือไม่เป็นไปตามที่ต้องการ เกษตรกรเองจะต้องเข้าร่วมการผลิตในทุกๆ ปีจนกระทั่งสามารถชำระค่ามุ้งได้จนครบเงื่อนไข พอสิทเล่าว่า “ปีนี้พอแฮ็ดกับมอน ดิดมุ้งไปผอน 3 ปี เขากะสิทหักออกจากเงินที่เฮาขายเม็ดไป” (พอสิท [ชื่อสมมติ], 2559: สัมภาษณ์)

ดูเหมือนว่าการเป็นผู้ลงทุนให้ก่อนของบริษัทธุรกิจเกษตรจะนำมาซึ่งภาระหนี้สินและข้อผูกพันทางสัญญาที่เกิดขึ้นแบบต่อเนื่องของเกษตรกรที่เข้าร่วม โดยจะเห็นได้ว่า ถึงแม้บริษัทธุรกิจเกษตรจะเป็นผู้สนับสนุนเครื่องมือในการผลิต และสร้างอุปกรณ์ที่สำคัญในขั้นตอนของการผลิต ซึ่งระบุว่าจะมีความจำเป็นในมากเพราะเป็นปัจจัยหนึ่งส่งผลต่อการเพิ่มขึ้นของผลผลิตได้ ซึ่งจะนำมาสู่ค่าตอบแทนที่ตามมาด้วยเช่นกัน ข้อกำหนดดังกล่าวจึงเป็นเครื่องมือหนึ่งที่ช่วยสร้างผลกำไรให้กับบริษัทธุรกิจเกษตร และยังสามารถทำให้เกษตรกรเองเข้าร่วมได้อย่างต่อเนื่องโดยที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ เพราะต้องทำการผ่อนชำระให้หมดเสียก่อน วิธีการนี้จึงถือว่าเป็นวิธีการที่บริษัทธุรกิจเกษตรนิยมใช้และเกษตรกรเองก็เชื่อว่าคุ้มค่าที่จะลงทุน เพราะในแต่ละปีก็ต้องเข้าร่วมทำการผลิตอยู่แล้ว

การลงทุนให้ก่อนของบริษัทธุรกิจเกษตรจึงเป็นหนึ่งในกลวิธีที่ทำค้ำประกันหนึ่งที่ทำให้เกษตรกรตกลงเข้าร่วมในขั้นตอนการผลิตแบบพันธสัญญา

3.2.2) การให้กู้ยืมเงินระหว่างขั้นตอนการผลิต วิธีการที่บริษัทธุรกิจเกษตรใช้เพื่อแสวงหาประโยชน์จากเกษตรกรที่เข้าร่วมในระบบเกษตรพันธสัญญาก็คือ การที่ให้เกษตรกรสามารถนำเงินจากผลผลิตที่คาดการณ์ว่าจะได้ นำไปใช้ก่อนได้โดยไม่ต้องจ่ายดอกเบี้ย ซึ่งในแต่ละครั้งที่ทำการยืมจากบริษัทจะมีการทำสัญญาว่าเงินในแต่ละครั้งที่ได้จะเท่ากับน้ำหนักของเมล็ดพันธุ์ที่ได้ด้วยเช่นกัน วิธีการนี้เป็นวิธีการที่ทำให้เกษตรกรบางรายที่ไม่สามารถควบคุมตนเองได้หรือต้องการที่จะนำเงินจากผลผลิตมาใช้ก่อน ทำให้ต้องกู้ยืมเพื่อที่นำไปใช้ล่วงหน้า แม้วาสให้เหตุผลว่า “ในการเอาเงินจากผลผลิตของเราไปก่อน เราไม่ได้เป็นหนี้แต่มันเป็นเงินของเราที่เราต้องได้อยู่แล้ว เพียงแต่ว่าเราเอามาใช้ก่อนเพราะเราจำเป็น” (แม้วาส [ชื่อสมมติ], 2559: สัมภาษณ์) ในขณะที่ตัวแทนของบริษัทเจียไต๋ที่เป็นเกษตรกรในหมู่บ้าน โดยที่เป็นผู้ดูแลกรณีของแม้วาสกล่าวว่า การให้ยืมเงินของบริษัทก็มีข้อกำหนดเหมือนกันซึ่งเงินที่เราให้ไปนั้นก็เงินจากผลผลิตที่เกษตรกรเข้าร่วมทำการผลิตกับเรา แต่ถ้าหากว่าเกษตรกรไม่สามารถสร้างผลผลิตให้ได้มากกว่าเงินที่นำไป เกษตรกรเองก็จะมีสัญญาผูกพันต้องชดใช้ภายในปีนั้น และจะต้องเข้าร่วมกับบริษัทในปีถัดไปโดยที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ ได้ (ตัวแทนจากบริษัทธุรกิจเกษตร) กล่าวว่า “ปีนี้อ้าวลิปได้หยั่งเลย เพราะเอาไปหลายแรงแง หักค่าปุ๋ย ค่าหยั่ง กะเปิดแล้ว ” (ได้ [ชื่อสมมติ], 2559: สัมภาษณ์)

วิธีการนี้ได้สร้างกับดักอีกหนึ่งอย่างเพื่อให้เกษตรกรต้องเข้าร่วมภายใต้การผลิตแบบพันธสัญญา เนื่องจากการนำเงินที่คาดว่าจะได้จากผลผลิตมาใช้เพื่อเหตุผลบางประการก่อนของเกษตรกร เป็นสิ่งที่บริษัทธุรกิจเกษตรได้เสนอในขั้นตอนตั้งแต่เริ่มทำสัญญา เพราะในแต่ละบริษัทข้อกำหนดและจำนวนที่จะสามารถให้ไปก่อนได้ก็จะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่าง ทั้งจำนวนครั้งที่เข้าร่วม การหาเกษตรกรรายอื่นเพื่อให้เข้าร่วม รวมไปถึงผลผลิตที่สามารถผลิตได้ในปีที่ผ่านมา การนำเงินออกมามีใช้ก่อนไม่เพียงแต่จะเปิดโอกาสให้กับเกษตรกรเพื่อที่จะนำเงินเหล่านั้นไปใช้จ่าย แต่บริษัทธุรกิจเกษตรเองก็เล็งเห็นว่าเป็นโอกาสที่จะทำให้เกษตรกรรายนั้นจะต้องเข้าร่วมในการผลิตอย่างต่อเนื่องโดยที่เป็นผลมาจากข้อตกลงที่เกษตรกรก็เป็นผู้ยอมรับเอง

3.2.3) การขนส่งผลผลิต เมื่อถึงช่วงของการเก็บเกี่ยวเมล็ดพันธุ์มะเขือเทศ ผลผลิตจะถูกส่งไปยังพื้นที่ต่างๆ ในหมู่บ้านตามพื้นที่ของแต่ละบริษัท ซึ่งในทุกๆ เข้าประมาณ 6-8 นาฬิกา ของเดือนกุมภาพันธ์ ถึงต้นเดือนเมษายนจะเป็นช่วงที่สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ ซึ่งเกษตรกรที่ทำการผลิตจะนำเมล็ดพันธุ์ที่ได้จากที่นาของตนเอง นำมารวบรวมในพื้นที่ที่บริษัทของตนเองจัดหาไว้ให้ในหมู่บ้าน และจะมีตัวแทนจากบริษัทคอยชั่งน้ำหนักและจดบันทึกข้อมูลของเกษตรกรของแต่ละคนไว้ ว่าในแต่ละวันได้น้ำหนักเท่าไร ซึ่งทางบริษัทจะนำรถบรรทุกมาเตรียมไว้เพื่อคอยรับส่งผลผลิตจากหมู่บ้านไปยังบริษัทที่อยู่ในเมือง โดยห่างจากหมู่บ้านประมาณ 30 กิโลเมตร เมล็ดพันธุ์ที่ได้จะถูกส่งไปยังบริษัทจากนั้นผลผลิตจะถูกส่งไปยังต่างประเทศ พอน้อยแล้ว “นี่นะบักเชื้อพ่อจะไปได้หัววันกับญี่ปุ่นด้วยนะ” จากคำบอกกล่าวนี้ แสดงให้เห็นถึงความรู้สึกที่ตนเองเป็นส่วนหนึ่งในกลไกการผลิตที่เชื่อมโยงถึงตลาดโลก สีหน้าของผู้ถูกสัมภาษณ์เต็มไปด้วยความปิติและรู้สึกภาคภูมิใจกับผลผลิตของตนเองเป็นอย่างมาก (พอน้อย [ชื่อสมมติ], 2559: สัมภาษณ์) แต่อย่างไรก็ตามถึงแม้ว่าในการขั้นตอนของการขนส่งผลผลิตเกษตรกรจะเป็นผู้ได้รับการอำนวยความสะดวก แต่เมื่อถึงขั้นตอนของการทดสอบความงอกจะถูกทดสอบที่บริษัทซึ่งในขั้นตอนนี้ เป็นขั้นตอนที่เกษตรกรไม่สามารถรับรู้ได้เลยว่า บริษัทธุรกิจเกษตรมีวิธีการอย่างไร เทียงตรงหรือมีความน่าเชื่อถือ

ได้หรือไม่ แต่อย่างไรก็ตามทัศนคติของเกษตรกรเองต่างก็เชื่อมั่นในวิธีการตรวจสอบ เพราะบริษัทใช้นักวิชาการด้านการเกษตรเป็นผู้ตรวจสอบจึงทำให้สามารถเชื่อมั่นได้ อีกทั้งถ้าหากว่าผลการงอกไม่เที่ยงตรงตามความเป็นจริง ในกรณีที่เกษตรกรไม่มีสัญญาผูกพันต่อเนื่อกับบริษัท เกษตรกรเองก็สามารถย้ายไปทำกับบริษัทอื่นๆ ได้ ซึ่งในแง่ของบริษัทเองก็จะต้องทำให้เกษตรกรที่เข้าร่วมพึงพอใจในผลตอบแทนที่ได้รับด้วยเช่นกันและทำให้เข้าร่วมกับบริษัทของตนทุกปี รวมไปถึงการที่ให้แนะนำกับเกษตรกรรายอื่นถึงผลตอบแทนที่ได้ ซึ่งในแต่ละบริษัทการจ่ายผลตอบแทนจะมีเกณฑ์ที่แตกต่างกัน คือ จ่ายเป็นงวด 3 ครั้ง จ่ายเป็นงวดตามรุ่น หรือจ่ายเป็นงวดครั้งเดียวทั้งหมด ซึ่งวิธีการจ่ายค่าตอบแทนจากผลผลิตก็เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้เกษตรกรตัดสินใจเข้าร่วมกับบริษัทด้วยเช่นกัน ซึ่งผู้ถูกสัมภาษณ์ถามกลับผู้วิจัยว่า “ของแม่เอาแบบงวดเดียว เฮอะจะได้เงินเป็นก้อนใหญ่เลย เป็นลูกสาวแบบได้” (แม่หวัง [ชื่อสมมติ], 2559: สัมภาษณ์) ซึ่งผู้วิจัยเองก็เลือกเช่นเดียวกับผู้ถูกสัมภาษณ์

เมื่อพิจารณาในเรื่องไขของพื้นที่และเวลา การที่บริษัทธุรกิจเกษตรเป็นผู้อำนวยความสะดวกทั้งหมดในการขนส่ง ตั้งแต่เริ่มการนำต้นกล้ามายังในหมู่บ้านจนถึงการนำผลผลิตที่ได้ออกไปยังนอกพื้นที่ วิธีการเหล่านี้ทำให้เกษตรกรรู้สึกว่าเป็นผู้ได้รับประโยชน์อย่างมากเนื่องจากไม่ต้องลงทุนเพื่อซื้อยานพาหนะหรือแบกรับภาระค่าใช้จ่ายในการขนส่งผลผลิตไปยังบริษัทธุรกิจเกษตรที่ทำการเข้าร่วม อีกทั้งการขนส่งผลผลิตก็ไปถึงอย่างรวดเร็วด้วยเช่นกัน เพราะในการรับส่งผลผลิตในแต่ละวัน ผลผลิตจะถูกนำขนส่งไปยังบ้านหรือพื้นที่ภายใต้บริษัทที่ตนเข้าร่วม โดยมีตัวแทนจากบริษัทธุรกิจเกษตรเป็นผู้คอยรับขนส่งผลผลิต วิธีการเช่นนี้ทำให้ทรัพยากรที่อยู่ในหมู่บ้านชนบทถูกส่งผ่านออกจากไปยังพื้นที่ในเมืองได้ในทุกวี่

3.2.4) การเป็นผู้สนับสนุนในงานบุญประเพณี การปฏิบัติตามขนบธรรมเนียมประเพณีของหมู่บ้านแห่งนี้ยังคงมีการสืบทอดบุญประเพณีต่างๆ อยู่เป็นประจำทุกปี ซึ่งในแต่ละปีการจัดประเพณีของหมู่บ้านได้กลายเป็นพื้นที่สำหรับทุนเพื่อใช้ในการช่วงชิงสัญลักษณ์บางอย่าง ตั้งแต่การเป็นเจ้าภาพการทอดกฐิน การสนับสนุนวงดนตรี การทำนุบำรุงศาสนสถาน เป็นต้น บริษัทธุรกิจเกษตรได้ใช้โอกาสเหล่านี้แสดงถึงการเป็นผู้สนับสนุนทางเศรษฐกิจที่ดีของหมู่บ้าน จากการสังเกตของผู้วิจัยพบว่า ในงานสำคัญทางประเพณีทั้งบุญผะเวส บุญบั้งไฟ งานสงกรานต์ จะมีตัวแทนของบริษัทธุรกิจเป็นผู้สนับสนุนในงานประเพณีอยู่เสมอ อย่างไรก็ตามเหตุการณ์งานบุญผะเวสของปีที่แล้วมา ซึ่งพ่อน้อยบอกว่า “มือแลงนี้พอกะลิซึ้นไปรับมอบหมวกกันน็อคกับเจียไต๋” วิธีการนี้แสดงให้เห็นว่า บริษัทธุรกิจเกษตรพยายามสร้างความไว้นใจกับคนในชุมชน ถึงแม้ว่าจะมีการลงทุนอยู่หมู่บ้านแห่งนี้มากกว่า 20 ปี

การเข้ามามีบทบาทในงานบุญประเพณีของบริษัทธุรกิจเกษตรเป็นสิ่งที่นำมาสู่ความไว้นใจให้แก่เกษตรกร เพราะเป็นการสร้างความไว้นใจว่าถึงแม้จะมีการเข้าร่วมการผลิตแค่เพียงปีละหนึ่งครั้ง แต่บริษัทธุรกิจเกษตรเองก็ยังให้ความสำคัญกับชุมชน อีกทั้งบริษัทธุรกิจเกษตรก็ต้องการเชิญชวนเพื่อให้มีเกษตรกรรายใหม่เข้าร่วมกับบริษัทของตน ในงานบุญประเพณีเช่นนี้จะมีการแข่งขันกันระหว่างบริษัทธุรกิจเกษตรด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นการสนับสนุนเรื่องงบประมาณในการประกอบพิธีกรรมหรือในกรณีของการสร้างพื้นที่ทางวัฒนธรรมเช่น โบสถ์ ห้องน้ำ ถนนภายในหมู่บ้าน เป็นต้น โครงการเหล่านี้ก็ต่างได้รับการสนับสนุนจากบริษัทธุรกิจเกษตรด้วยเช่นกัน

3.2.5) การให้สิทธิประโยชน์อื่นๆ จากการสังเกตการณ์ของผู้วิจัยพบว่า บริษัทธุรกิจเกษตรได้สร้างความสะดวกสบายในขั้นตอนการผลิตเมล็ดพันธุ์มะเขือเทศให้กับเกษตรกรด้วยการเช่าพื้นที่บ้านและสร้างพื้นที่ขึ้นไว้สำหรับการกระจายผลผลิต กล่าวคือ บริษัทธุรกิจเกษตรเช่าบ้านของชาวบ้านเพื่อเป็นพื้นที่ที่กระจายเมล็ดพันธุ์มะเขือเทศไว้ถึงแม้ว่าจะไม่ใช่การผลิตตลอดทั้งปี บริษัทธุรกิจเกษตรได้เช่าเป็นรายปีเพื่อหวังจะให้เกษตรกรที่เข้าร่วมกับตนได้เห็นถึงสิ่งที่บริษัทได้สนับสนุนให้ และเป็นการทำให้ชาวบ้านมีรายได้จากการเป็นเจ้าของบ้านเช่า รวมไปถึงในอีกกรณีจากการสัมภาษณ์เกษตรกร พบว่า บริษัทธุรกิจเกษตรของท้องถิ่นได้ซื้อที่ดินของชาวบ้านและสร้างอาคารเพื่อรองรับผลผลิตให้กับเกษตรกรของตน อีกทั้งยังมีการสนับสนุนแหล่งน้ำเพื่อใช้ในการดูแลบำรุงมะเขือเทศด้วย โดยที่เกษตรกรเองไม่ต้องหาแหล่งน้ำเองในกรณีที่พื้นที่ปลูกอยู่ห่างจากแหล่งน้ำ อีกประการคือ การให้สิทธิประโยชน์แก่บุตรหลานของเกษตรกรที่ต้องการเข้าไปทำงานในองค์กร จากการสัมภาษณ์ บุตรของเกษตรกรรายหนึ่งได้กลายเป็นพนักงานชั่วคราวของบริษัทโดยไม่ต้องผ่านการสอบตามเกณฑ์ของบริษัท ซึ่งมีผู้ปกครองทำงานเป็นตัวแทนให้กับบริษัทและเมื่อบุตรของตนสำเร็จการศึกษาก็จะนำบุตรไปฝากไว้ให้กับบริษัทธุรกิจเกษตรอีกด้วย “บริษัทนี้ดีที่สุดใน พ่อจะให้มันไปทำงานอยู่นี้แหละ” จากคำกล่าวของผู้ถูกสัมภาษณ์ การที่เกษตรกรรายนี้ได้ให้บุตรของตนเองไปทำงานที่บริษัทธุรกิจเกษตรอาจจะมาจากเงื่อนไขต่างๆ ซึ่งเมื่อวิเคราะห์หลังไปแล้วผู้วิจัยสามารถวิเคราะห์ห่อออกไปได้หลายประเด็นด้วยกัน เนื่องจากการที่เกษตรกรรายนี้ทำงานเป็นตัวแทนให้กับบริษัทธุรกิจเกษตรอยู่การที่มีบุตรหลานของตัวเองอยู่ในองค์กรเพิ่มจะนำมาซึ่ง ความรวดเร็วในการติดต่อกับบริษัท รวมไปถึงสามารถทำให้เกษตรกรรายย่อยกลายเป็นผู้ประกอบการด้านการเกษตรได้ และมีเกษตรกรรายย่อยเข้าร่วมกับบริษัทของตนเองมากขึ้น

วิธีการที่บริษัทธุรกิจเกษตรพยายามให้คนในหมู่บ้านกลายเป็นส่วนหนึ่งในองค์กรของตน ยิ่งทำให้เกษตรกรมีความพยายามที่จะสนับสนุนบุตรหลานเพื่อให้มีความรู้ความสามารถในด้านเกี่ยวกับการเกษตร เพราะส่วนใหญ่มุมมองของเกษตรกรที่ถูกสัมภาษณ์บุตรหลานที่กำลังศึกษาอยู่ ส่วนใหญ่ศึกษาในด้านเกี่ยวกับเกษตรเพื่อที่จะให้บุตรหลานของตนนั้นกลับเข้าไปทำงานในองค์กรอีก

4. บทสรุป

ดูเหมือนว่าเกษตรกรพันธสัญญาจะเป็นทางเลือกที่เหมาะสมให้กับเกษตรกร เนื่องจากสามารถสร้างผลตอบแทนในหลายประการ ประกอบกับระยะเวลาการผลิตที่ไม่ยาวนานซึ่งทำให้เกษตรกรมองว่า การผลิตภายใต้ระบบเกษตรพันธสัญญาส่งผลให้ครัวเรือนมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ทั้งในด้านการสร้างบ้านเรือนและปรับปรุงที่อยู่อาศัย การศึกษาของบุตรหลาน และสามารถตรึงผู้คนในชุมชนไม่ให้ย้ายถิ่นออกจากหมู่บ้านได้ จึงทำให้ภายในหมู่บ้านมีจำนวนแรงงานมากเพียงพอที่จะสามารถขับเคลื่อนและหมุนเวียนเงินทุนภายในชุมชนได้ แต่อย่างไรก็ตามถึงแม้ว่าเกษตรกรพันธสัญญาจะสร้างรายได้ให้กับเกษตรกรเป็นอย่างมาก แต่บริษัทธุรกิจเกษตรเองก็ได้ใช้เกษตรกรพันธสัญญาเป็นเครื่องมือในการแสวงหาผลประโยชน์จากเกษตรกร โดยการที่บริษัทธุรกิจเกษตรได้สร้างวิธีการใหม่เพิ่มขึ้นที่มีการปรับเปลี่ยนไปจากเดิมตั้งแต่ระยะแรกที่มีการเข้ามาลงทุนในหมู่บ้าน โดยจะเห็นได้ชัดเจนจากการที่บริษัทธุรกิจเกษตรเป็นผู้ลงทุนให้ก่อน การให้กู้ยืมเงินระหว่างขั้นตอนการผลิต การขนส่งผลผลิต การเป็นผู้สนับสนุนในงานบุญประเพณี การให้สิทธิพิเศษประโยชน์ต่างๆ ซึ่งเกษตรกรเองได้ยอมรับในเงื่อนไขที่บริษัทธุรกิจได้เสนอมาซึ่งเกษตรกรเองอาจจะยังไม่ได้คำนึงถึงความคุ้มค่าในขั้นตอนของการผลิตที่ตนมักเป็นฝ่ายเสียเปรียบอยู่เสมอ ทั้งใน

ด้านค่าแรงที่เกษตรกรต้องทำงานบนที่ดินของตนเอง ความเสื่อมโทรมของที่ดิน รวมไปถึงปัญหาด้านสุขภาพในระยะยาว การดำเนินธุรกิจของทุนโดยใช้เกษตรกรพันธสัญญาในหมู่บ้านแห่งนี้จึงยังคงมีการลงทุนอย่างต่อเนื่อง และมีที่คาดว่าจำนวนของบริษัทธุรกิจเกษตรที่เข้ามาลงทุนในหมู่บ้านแห่งนี้จะเพิ่มมากขึ้นตั้งแต่เริ่มมีการผลิตภายใต้ระบบเกษตรกรพันธสัญญาเป็นต้นมา

ดังนั้นจึงส่งผลให้พื้นที่ชนบทพื้นที่เล็กๆ กลายเป็นแหล่งสะสมเงินของทุนที่พยายามเข้ามาดำเนินธุรกิจของตนเอง โดยอาศัยชาวบ้านที่เป็นเกษตรกรเป็นเครื่องมือในการเชื่อมความสัมพันธ์ และอาศัยความไว้นื้อเชื่อใจระหว่างเครือญาติ เพื่อให้เกษตรกรทำการผลิตภายใต้ระบบเกษตรกรพันธสัญญาในทุกปี ซึ่งเป็นผลมาจากข้อกำหนดของสัญญาที่ผูกมัดและภาระหนี้สินที่มาพร้อมกับเครื่องมืออุปกรณ์ในขั้นตอนของการผลิต การแสวงหาผลประโยชน์ของทุนจึงเกิดขึ้นได้จากความร่วมมือที่ตั้งใจของเกษตรกรเอง หรือจากความไม่ตระหนักรถึงผลตอบแทนควรจะได้รับอย่างแท้จริง จึงเป็นสิ่งที่ทำให้ทุนพยายามมีการสร้างความร่วมมือกับตัวแทนที่เป็นเกษตรกร เพื่อที่จะสร้างกำไรและดูดซับมูลค่าส่วนเกิน ทั้งในด้านทรัพยากรที่ดิน แรงงาน จากเกษตรกร จากนโยบายของรัฐที่มีแนวโน้มส่งเสริมการสนับสนุนด้านการเกษตรเพื่อให้เข้าสู่ตลาดโลกตั้งแต่ในช่วงปลายของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 2 เป็นต้นมา จนปรากฏเด่นชัดขึ้นอย่างเป็นทางการในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 6 จึงเปิดโอกาสให้มีการไหลเวียนเข้ามาของทุนในกลุ่มบริษัทธุรกิจเกษตรเพิ่มขึ้นมากขึ้น หลังจากเริ่มต้นในปี พ.ศ.2528 ทำให้พื้นที่ชนบทแห่งนี้ได้เข้าสู่กลไกของการพัฒนาเศรษฐกิจในแนวเสรีนิยมใหม่ โดยมีนโยบายของรัฐเป็นผู้เปิดทาง และกลุ่มทุนได้เล็งเห็นโอกาสจึงได้อาศัยระบบเกษตรกรพันธสัญญาให้เป็นเครื่องมือเพื่อให้เกษตรกรเป็นผู้ขับเคลื่อนแทนที่บริษัทธุรกิจเกษตรเองจะเป็นผู้ดำเนินการทั้งหมด

5. บรรณานุกรม

- กัลปพฤกษ์ ผิวทองงาม และคณะ. (2552). เกษตรพันธสัญญา ผลตอบแทน ความเสี่ยง และความเป็นธรรม. กรุงเทพฯ : ซีเวสต์กราฟฟิค.
- จามะรี เชียงทอง. (2553). “การพัฒนา” ใน สี่เหลี่ยมเศรษฐกิจ: จากมาร์กซิสม์ถึงเสรีนิยมใหม่และการสร้างชนบทลาวในโลกสมัยใหม่. รายงานการวิจัย. สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- ชาย โพธิสิตา. (2547). ศาสตร์และศิลป์แห่งการวิจัยเชิงคุณภาพ. กรุงเทพมหานคร: สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล.
- ชัชรินทร์ ชัยดี. (2558). กลยุทธ์การต่อรองของเกษตรกรผู้เลี้ยงไก่เนื้อภายใต้ระบบเกษตรกรพันธสัญญา: กรณีศึกษาชุมชนท้ายตลาด จังหวัดลพบุรี. วารสารวิจัยสังคม. 38(2), 183-210.
- ชีวิน อริยะสุนทร. (2555). เกษตรพันธสัญญากับการปรับตัวทางสังคมและเศรษฐกิจของเกษตรกรและชุมชน: ศึกษากรณีการเลี้ยงไก่เนื้อ ตำบลท้ายตลาด อำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี. วารสารวิทยบริการ. 23(2), 89-104.
- ประเทือง นรินทรางกุล ณ ออยุธยา. (2537). การจัดการที่ดินภายใต้ระบบการเกษตรแบบมีพันธสัญญา : ศึกษากรณีเกษตรกรผู้ปลูกพืชพาณิชย์ ในเขตกลุ่มอำเภอแม่วาง จังหวัดเชียงใหม่. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการพัฒนาระบบสังคม มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- มณีฉัตร นิกรพันธุ์. (2538). การปรับปรุงพันธุ์. กรุงเทพฯ: โอเดียนสโตร์.

- รุ่งรัตน์ ชมาฤกษ์. (2539). อำนาจการต่อรองในระบบการเกษตรแบบมีพันธสัญญาของกลุ่มชาวนาในจังหวัด
เชียงใหม่. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- เรืองศักดิ์ บุญโนนแต่. (2535). ความคิดเห็นของเกษตรกรที่มีต่อการส่งเสริมการปลูกมะเขือเทศลูกผสมเพื่อผลิต
เมล็ดพันธุ์แบบตลาดข้อตกลง ในจังหวัดขอนแก่น. วิทยานิพนธ์ปริญญา วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต
สาขาวิชาการส่งเสริมการเกษตร บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- วิยุทธ์ จำรัสพันธุ์ และดุขฎิ์ อายุวัฒน์. (2535). ระบบการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญาของชาวบ้านในชุมชนชนบท
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ. รายงานการวิจัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- สมภาพ มานะรังสรรค์. (2528). เศรษฐกิจชนบทไทย : วิธีการผลิตและการตลาดของภาคเกษตรกรรมไทยใน
ปัจจุบัน. กรุงเทพฯ : เจริญวิทย์.
- สาคร สำนักบ้านโคก. (2543). ผลกระทบของระบบการเกษตรแบบมีสัญญาผูกพันต่อชุมชนและครอบครัว
ของเกษตรกร : กรณีศึกษาที่จังหวัดสกลนคร. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาสังคมวิทยาการ
พัฒนา บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- Havey, David. (2001). Globalization and the “Spatial Fix”. July 1,2017.
Retrieved from <http://publishup.unipotsdam>.