

ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าคนกลางกับเกษตรกร วิเคราะห์ในแง่ เศรษฐกิจและสังคม

จากข้อมูลที่กล่าวมาแล้วในบทก่อน ๆ ทั้งทางด้านลักษณะสภาพทั่ว ๆ ไป ของเกษตรกร ลักษณะการตลาดและบทบาทของพ่อค้าในตลาดนั้น ซึ่งลักษณะต่าง ๆ ดังกล่าว จะส่งผลถึงความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าคนกลางและเกษตรกร ทั้งทางด้านการตลาด เศรษฐกิจและสังคมที่จะมีผลต่อการได้เปรียบเสียเปรียบในด้านการซื้อขาย หรือแลกเปลี่ยน ผลผลิตทางการเกษตรระหว่างพ่อค้ากับเกษตรกรหรือชาวนาผู้ผลิต ซึ่งจะวิเคราะห์ถึงความสัมพันธ์ทั้งด้านการซื้อขายหรือแลกเปลี่ยน 3 ลักษณะ คือ

1. การค้าขายหรือแลกเปลี่ยนผลผลิตกันด้วยความผูกพันทางหนี้สิน

จากข้อมูลในบทที่ 2 ได้แสดงให้เห็นถึงโครงสร้างของหมู่บ้านต่าง ๆ ในเขตพื้นที่อำเภอวังทรายพูนว่ามีอยู่ 3 ลักษณะดังที่กล่าวมาแล้ว หมู่บ้านลักษณะที่ 2 และ 3 ที่เป็นผู้ที่อพยพเข้ามาอยู่ในหมู่บ้านที่อยู่ห่างไกลจากตัวอำเภอ ซึ่งการอพยพเข้ามาอยู่ของชาวบ้านเหล่านี้ส่วนใหญ่ก็จะหนีความยากจนแห่งแล้งมาจากท้องถิ่นเดิม เมื่อเข้ามาอยู่ใหม่ก็ขาดแคลนทุกอย่างที่เป็นปัจจัยในการผลิตเช่น ทุน ที่ดิน อุปกรณ์การผลิต เป็นต้น

การดำเนินชีวิตของชาวบ้านในระยะแรก ๆ เมื่ออพยพเข้ามาอยู่ใหม่เมื่อประมาณ 20 - 30 ปี มาแล้ว สภาพแวดล้อม ธรรมชาติ ยังอุดมสมบูรณ์พอสมควร ชาวบ้านสามารถที่จะจับสัตว์ เก็บพืชผักดินเป็นอาหารได้ ซึ่งถึงแม้ว่าจะขาดปัจจัยในการผลิตดังกล่าวแต่ชาวบ้านก็ยังสามารถมีชีวิตอยู่ได้พอสมควร เพราะสิ่งของยังไม่ต้องซื้อทุกอย่างยังแลกเปลี่ยนกันได้ แต่เมื่อมีการพัฒนาทางด้านวัตถุ ไม่ว่าจะเป็นการสร้างถนนเข้าไปสู่ตำบล หมู่บ้านต่าง ๆ การขยายหรือความเจริญเติบโตของเมืองเข้ามาสู่หมู่บ้าน ทำให้สภาพชีวิตความเป็นอยู่ของชาวบ้านเปลี่ยนไป เศรษฐกิจเปลี่ยนเป็นเศรษฐกิจที่ขึ้น

กับเงินตรา สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติเลวลง การเผยแพร่ของเทคโนโลยีสมัยใหม่ ทำให้ต้นทุนในการประกอบอาชีพทำนาต้องเพิ่มมากขึ้น มีการไถนาด้วยรถแทรกเตอร์ แทนการใช้ควายไถ มีการใส่ปุ๋ยเคมีในที่นา และความเจริญทางค่านิยม เช่นวิทยุ โทรทัศน์ รถจักรยานยนต์ได้ขยายเข้ามาสู่หมู่บ้านอย่างรวดเร็ว รวมทั้งการเพิ่มขึ้นของประชากรทำให้ที่ดินที่เคยมีอยู่พอเพียงเริ่มขาดแคลนไม่พอเพียงกับจำนวนของประชากรที่เพิ่มขึ้นซึ่งรวมทั้งผู้ที่อพยพเข้ามาอยู่ใหม่เรื่อย ๆ ทำให้ที่ดินมีราคาแพงขึ้น และผู้เขาก็ตองเสียค่าเช่าในอัตราที่สูงขึ้น ซึ่งทั้งหมดนี้เป็นการพัฒนาของเศรษฐกิจแบบทุนนิยมที่เข้าไปสู่หมู่บ้าน ซึ่งหลายคนมองว่าเป็นการเพิ่มผลผลิต มีการขยายผลผลิตแบบทันสมัย และมีความเจริญก้าวหน้าเพิ่มขึ้น แต่สิ่งที่ตามมาคือการทำชาวนานซึ่งเคยอยู่แบบเศรษฐกิจพึ่งตนเองต้องพาทัว เข้ามาผูกพันกับเศรษฐกิจแบบตลาดโดยตรง

จากการที่ชาวนาขาดแคลนปัจจัยที่จำเป็นในการผลิตอยู่แล้วไม่ว่าจะเป็นเงินทุน ที่ดิน เมื่อต้องมาเผชิญกับเศรษฐกิจแบบตลาดที่ทุกอย่างทุกอย่างต้องซื้อหามาด้วยเงิน จึงก่อให้เกิดปัญหาในด้านการดำรงชีวิต เมื่อต้องตกอยู่ในวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจ ชาวนาจะเลือกพึ่งตนเองและครอบครัวก่อนเป็นอันดับแรก จากนั้นจากสถานการณ์ยังไม่ดีขึ้นเขาก็จะหันไปพึ่งญาติพี่น้อง เพื่อนฝูง เป็นลำดับต่อไป แต่เนื่องจากกลุ่มเหล่านี้แม้จะยินดีให้ความช่วยเหลือแต่ก็เป็นพวกที่มีทรัพยากรจำกัดหรือขาดแคลนเช่นเดียวกับตน ดังนั้นชาวนาจึงต้องหันไปพึ่งผู้ที่มีฐานะสูงกว่าที่สามารถจะช่วยเหลือเขาได้ เช่นพ่อค้า เป็นต้น<sup>1</sup>

<sup>1</sup> ฉลาชชาย รมิตานนท์, "การศึกษาสังคมไทยในแง่สังคมชาวนา : ข้อเสนอบื้องต้น", สังคมศาสตร์ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปีที่ 6 ฉบับที่ 1 (เมษายน - กันยายน 2525), หน้า 211.

ลักษณะดังกล่าวจะมีสภาพการณ์ที่เหมือนกับที่ ปรีชา คูวินทรพันธุ์<sup>1</sup> ศึกษาไว้ที่อำเภอวังทอง จังหวัดพิษณุโลก และเหมือนกับที่ สุจริต คงกะพัน<sup>2</sup> ได้ไปสำรวจข้อมูลในหมู่บ้านแถบอำเภอหนองบัว แลไพศาลี จังหวัดนครสวรรค์ ที่ว่าในเขต 2 อำเภอนี้เมื่อ 20 ปีที่แล้วยังเป็นป่าทึบ มีไม้มีค่า มีสัตว์นานาชนิด แต่นโยบายการพัฒนาสมัยรัฐบาลจอมพลสฤษดิ์ ธนะรัชต์ ก็ทำให้เกิด "คงแตก" ส่วนหนึ่งเกิดจากพวกพ่อค้าโรงเลื่อยเข้าไปทำลายป่า ส่วนหนึ่งเกิดจากชาวนาที่ถูกทำให้ล้มละลาย หนีความยากจนจากภาคกลาง ภาคตะวันออกเฉียงเหนือและจังหวัดใกล้เคียง เข้าไปจับจองทำเป็นไร่ข้าวโพค จากมัตนั้นมาจนถึงปัจจุบันชาวไร่ชาวนาแถบนั้นน้อยคนนักที่จะสะสมความมั่งคั่งจนแยกฐานะตัวเองขึ้นมาได้ ส่วนใหญ่ก็ยังยากจนเหมือนเดิม แม้นถนนทางคิขึ้น รถไถ รถกระบะ รถเครื่อง น้ำมันเบนตัน ไทโรทศน์เข้ามาในหมู่บ้านมากขึ้น แต่ชาวไร่ชาวนาก็ยังถูกกดราคาพืชผลเหมือนเดิมและเป็นหนี้สินเพิ่มขึ้น

จากความจำเป็นทางคานเศรษฐกิจจึงกล่าวทำให้ชาวนาในเขตวังทรายพูนต้องหันมาความสัมพันธ์กับพ่อค้า เจ้าของที่ดิน ซึ่งมีที่ดิน เงินทุนและอุปกรณ์ในการผลิตต่าง ๆ เช่น ปุ๋ย รถไถ น้ำมันเบนตัน ที่พร้อมอยู่ก่อนแล้ว การเข้ามาความสัมพันธ์หรือผูกพันของชาวนากับพ่อค้าจะเป็นความสัมพันธ์ในคานของการมาพึ่งพา (Dependent Relationship) ในคานเศรษฐกิจ ความสัมพันธ์ในคานการพึ่งพาระหว่างพ่อค้ากับชาวนาจะเป็นความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มคน 2 สถานภาพ ที่มีความแตกต่างกันทั้งในคานปัจจัยเศรษฐกิจและสังคม<sup>3</sup> คือฝ่ายพ่อค้าจะเป็นผู้ที่มีฐานะทางเศรษฐกิจ มีการศึกษาสูงกว่า

<sup>1</sup> ปรีชา คูวินทรพันธุ์, "บทบาทพ่อค้าคนกลาง.....", หน้า 58.

<sup>2</sup> สุจริต คงกะพัน, "ชาวนาชาวไร่พลังเงียบที่รอวันระเบิด" หนังสือพิมพ์มติชนรายวัน วันจันทร์ที่ 28 มีนาคม พุทธศักราช 2526, หน้า 6.

<sup>3</sup> ฉลาดชาย รณินานนท์, "การศึกษาสังคมไทย....", หน้า 212.

และยังเป็นผู้ที่มีความรอบรู้หรือความชำนาญในด้านของขบวนการตลาด มีความรู้หรือได้รับข่าวสารในด้านของการตลาดรวดเร็วกว่าชาวบ้าน นอกจากนี้ความได้เปรียบของพ่อค้าคือเป็นผู้ที่อยู่ในเมืองในชุมชนตลาด และจากเป็นผู้ที่มีฐานะทางเศรษฐกิจสูงย่อมจะมีฐานะทางสังคมสูงกว่าชาวบ้านด้วย นอกจากนี้พ่อค้าเป็นผู้ที่มีความสัมพันธ์กับเจ้าหน้าที่ราชการ ซึ่งเป็นผู้มีอำนาจทางการเมือง การปกครองใกล้ชิดกว่าชาวบ้าน จะเห็นได้ว่าการที่ชาวบ้านซึ่งเป็นผู้ที่มีฐานะทั้งทางเศรษฐกิจและสังคมต่ำกว่าพ่อค้า และพาตัวเองเข้าไปผูกพันพึ่งพิงอยู่กับพ่อค้าในด้านของการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ย่อมจะก่อให้เกิดความไม่เสมอภาคในการแลกเปลี่ยนซึ่งขึ้นอยู่กับคู่มือที่ว่าฝ่ายใดจะมีอำนาจในการต่อรองมากกว่ากัน

ความสัมพันธ์แบบพึ่งพา จะเป็นความสัมพันธ์ที่ไม่เสมอภาคกัน (Asymmetry) ซึ่งความไม่เสมอภาคเนื่องมาจากทรัพย์สินและฐานะที่ไม่เท่าเทียมกัน คือพ่อค้าเป็นผู้ที่มีหรือเป็นเจ้าของในที่ดิน เงินทุน อุปกรณ์การผลิตอื่น ๆ ที่เป็นจำนวนมากและไม่สามารถจะไปหาได้จากแหล่งอื่น ๆ ทำให้ชาวบ้านต้องพาตัวไปเป็นผู้เช่าที่ดิน เป็นลูกหนี้พ่อค้าซึ่งเรียกว่า "ลูกนา" และสิ่งที่ชาวบ้านจะให้ผลประโยชน์แลกเปลี่ยนแก่พ่อค้าก็คือดอกเบี้ย และการขายผลผลิตของตนให้กับพ่อค้าที่เป็นเจ้าของนาหรือเจ้าหน้าที่ จากความไม่เสมอภาคของอำนาจในการแลกเปลี่ยนนี้ย่อมจะเกิดการเอาเปรียบในด้านของการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ขึ้นได้ ดังที่ Peter Blau<sup>1</sup> กล่าวว่า ความไม่สมมูลย์ของอำนาจที่มาจากการแลกเปลี่ยนของบุคคลหรือของกลุ่ม จะอยู่ที่บุคคลหรือกลุ่มนั้นเป็นเจ้าของวัตถุหรือปัจจัยที่หายาก ซึ่งเขาก็จะสามารถใช้วัตถุหรือปัจจัยอันนี้ให้มีอำนาจเหนือบุคคลอื่น ทำให้ผู้อื่นอยู่ในอำนาจ ซึ่งจะก่อให้เกิดการต้องพึ่งพา (Dependency) ต่อผู้ที่มีอำนาจเหนือซึ่งอาจจะก่อให้เกิดการเอาเปรียบกันขึ้นได้

<sup>1</sup> Peter Blau อ้างใน Norman Long op.cit., p.90.

ดังนั้นความสัมพันธ์แบบนี้จึงมีการต่อรองหรือการพยายามปรับระดับของอำนาจ การต่อรองของทั้งสองฝ่าย โดยทั้งสองฝ่ายอยู่ตลอดเวลา แต่โดยทั่วไปแล้วอำนาจ การต่อรองของฝ่ายที่เป็นผู้ควบคุมที่ดินและทรัพยากรอื่น ๆ มักจะสูงกว่า ในระยะหลัง ๆ เมื่ออำนาจรัฐแผ่ขยายออกไปมากขึ้น อำนาจต่อรองของผู้ควบคุมปัจจัยดังกล่าว (พ่อค้า) มักจะสูงขึ้นกว่าเดิมเพราะการสัมพันธ์กับอำนาจรัฐอีกทางหนึ่ง หรือในชุมชนที่ระบบทุนนิยม แม้เข้าไปมีอิทธิพลครอบคลุมนานแล้ว เงื่อนไขของระบบทุนนิยมอาจจะเข้าไปทำให้การต่อรอง ของพ่อค้าที่มักจะมีช่องทางเข้าสู่ระบบได้มากกว่าสูงขึ้นกว่าในสภาพสังคมก่อนทุนนิยม<sup>1</sup> ผลจากการที่ชาวนาต้องเข้ามาผูกพันกับเศรษฐกิจแบบการค้าและการที่ตลาดสินค้า เกษตรกรรมพัฒนาไป ทำให้เกิดเจ้าของที่ดินรายใหม่ ๆ ขึ้นเป็นจำนวนมาก รวมทั้ง ผู้เช่าที่ดินก็ขยายจำนวนออกไปด้วย นอกจากนี้ผู้ใช้แรงงานรับจ้างทางเกษตรกรรมก็ ปรากฏขึ้น ทั้งนี้เพราะการเพิ่มขึ้นของประชากรทำให้ที่ดินว่างเปล่าถูกจับจองมาใช้ ประโยชน์อย่างทั่วถึง

จากการเพิ่มขึ้นของประชากรในเขตชุมชนในหมู่บ้านได้ทำให้อำนาจต่อรอง ในมือชาวนาเกี่ยวกับการจับจองที่ดินลดน้อยลง ที่ดินที่อยู่ห่างไกลยังถูกครอบครองจน หมด ซึ่งแน่นอนว่าที่ดินอันอุดมสมบูรณ์ย่อมจะถูกแย่งกันคือครองอย่างไม่มีปัญหา เจ้าของ ที่ดินจึงพยายามเรียกเก็บผลตอบแทนการเช่าที่นาจากชาวนามากขึ้น ในขณะที่ขนาดของ ที่ดินที่ชาวนา เช่นนั้นจะเล็กลงโดยลำดับ จากการที่ชาวนาปลูกพืชตามฤดูกาล (Cash Crop) ( ซึ่งเป็นการปลูกเพื่อการค้าและต้องพบกับปัญหาราคาที่ตกต่ำลงในฤดู เก็บเกี่ยว ส่วนราคาของอาหารและสิ่งจำเป็นสำหรับชีวิตที่เขาต้องซื้อนั้นได้ถีบตัวสูงขึ้น ไปอีก หรืออาจจะกล่าวได้ว่าในขณะที่ชาวนาเร่งทำการผลิตเพื่อการค้าและในขณะที่พวกเขา ต้องการเงินมากขึ้นเพื่อใช้ชำระหนี้สิน ค่าเช่า ซื้ออาหาร และเครื่องนุ่งห่มนั้น แต่ พวกเขาไม่มีสิทธิ์ที่จะกำหนดราคาสินค้าที่ตนผลิตขึ้นมาอันน้อยมาก

<sup>1</sup> ฉลากชาย รมิตานนท์, เรื่องเดียวกัน, หน้า 212.



เมื่อเป็นเช่นนี้จึงพบว่าชาวนานั้นต้องตกอยู่ในฐานะที่ต้องการเงินกู้ เพื่อเลี้ยงตัวเองให้อยู่รอดในระยะหลายเดือนก่อนการเก็บเกี่ยว และเงินเหล่านั้นอาจนำไปใช้จ่ายในวิธีต่าง ๆ เช่น งานแต่งงาน งานศพหรือเลี้ยงชีพ จึงเห็นว่ามีเหตุผลสมควรที่เด็ยวที่ชาวนาจะต้องพยายามพาตัวเขาไปผูกพันกับพ่อค้าเจ้าของที่ดินและเงินกู้ เพื่อที่แสวงหาการปกป้องคุ้มครอง ซึ่งจะทำให้เขารอดพ้นจากความไม่แน่นอนทางตลาดได้ ดังนั้นจากระบบการเกษตรกรรมเพื่อการค้านี้ได้ทำให้ฐานะอำนาจของพ่อค้าที่เป็นเจ้าของที่ดินและเงินทุนมีความแข็งแกร่งขึ้น

แต่เดิมการเช่าที่ดินการเสียค่าเช่าเป็นลักษณะแบ่งผลผลิตกัน แต่ต่อมาความสัมพันธ์ระดับเจ้าของที่ดินกับผู้เช่ามีลักษณะเป็นธุรกิจมากขึ้น และในขณะเดียวกันความต้องการที่ดินมีมากขึ้น ผู้เช่าแทนที่จะจ่ายค่าเช่าแบบแบ่งเป็นผลผลิตกันก็ต้องจ่ายค่าเช่าในอัตราที่ตายตัวซึ่งกำหนดจากระดับการผลิตในปีที่ได้ผลดี ซึ่งในเขตกึ่งทรายพูนจะกำหนดอยู่ในอัตรา 15 - 20 ถัง/ไร่ ซึ่งการเก็บค่าเช่าแบบตายตัวนี้อาจจะเกิดความไม่เป็นธรรมขึ้นได้ คือในกรณีที่ชาวนาได้ผลผลิตน้อยหรือแม้อผลผลิตเสียหายไม่ไคผล ชาวนาก็ยังต้องจ่ายค่าเช่า ซึ่งถ้ายังไม่มีผลผลิตจ่ายให้ในมนี้ก็จะเก็บทุนคนไว้จ่ายในปีต่อไป การจ่ายค่าเช่าในลักษณะนี้ผู้เช่าจะมีความเสี่ยงมากขึ้น ในขณะที่เจ้าของที่ดินคือพ่อค้ามีรายได้มั่นคงขึ้น แต่จากการสอบถามผู้เช่าจะพบว่าเจ้าของที่นาบางรายจะไม่เก็บค่าเช่าที่ความที่ตกลงกันไว้ เช่นในปีการเพาะปลูก พ.ศ. 2522 เกิดฝนแล้งผลผลิตได้น้อย เจ้าของนาก็เก็บตามผลผลิตที่ได้

ข้อผูกพันของการเป็นผู้เช่าและภาวะของการเป็นหนี้สินของชาวนา จะส่งผลถึงการซื้อขายแลกเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ด้วย คือเมื่อชาวนาที่เป็น "ลูกนา" "ลูกหนี้" เมื่อเก็บเกี่ยวเสร็จแล้วจะรีบติดต่อให้พ่อค้ามาเก็บข้าวส่วนที่เป็นค่าเช่า และดอกเบี้ย ส่วนข้าวที่เหลือจากการขายเป็นค่าเช่าและดอกเบี้ย ชาวนาส่วนใหญ่

ก็จะต้องขายให้กับพ่อค้าที่เป็นเจ้าของนาหรือเจ้าหน้าที่ในอัตราที่พ่อค้าจะเป็นผู้กำหนดราคาในการซื้อ พ่อค้าอาจจะให้ราคาต่ำกว่าตลาดกลางของคนอยู่ในหมู่บ้านที่อยู่ห่างไกลการคมนาคมลำบาก เช่น หมู่บ้านตากแดด ราคาที่ชาวนาขายไถ่ก็อาจจะต่ำกว่าราคาในตลาดหรือราคาที่พ่อค้าจึงรับซื้อ เหตุผลที่ว่าทำไมชาวนายังต้องขายให้เจ้าหน้าที่ทั้ง ๆ ที่รู้ว่าราคาต่ำกว่าคนอื่น ก็เพราะชาวนาหวังผลในการที่จะเป็นหนี้เขาและการจะได้รับความช่วยเหลือในด้านของเงินทุนจากพ่อค้าในปีต่อไป และเพราะไม่มีพ่อค้าเขาไปรับซื้อด้วย ถ้าชาวนาไปขายข้าวให้กับพ่อค้ารายอื่นตัวเองก็อาจจะไม่ไถ่เขานาพ่อค้าทำต่อไป เพราะในเขตวังทรายพูนจำนวนผู้เขานามีจำนวนสูงถึง 62.00 % ดังนั้นความต้องการเขานาของชาวนาจึงมีอยู่สูง

ลักษณะการซื้อขายด้วยขอผูกพันทางหนี้สินนี้ อัมมาร์ สยามวาลากล่าวว่า <sup>1</sup> ชาวนาจะเสียเปรียบพ่อค้าได้ในการไม่มีโอกาสเลือกผู้ซื้อและในการกำหนดราคา ซึ่งในสภาพความจริงและในทางทฤษฎีชาวนาอาจจะมีพ่อค้าคนกลางให้เลือกมาก็จริง แต่ในทางปฏิบัติแล้ว ชาวนาอาจไม่มีทางเลือกเลย เพราะชาวนาได้ผูกมัดตัวเองกับพ่อค้าคนกลาง โดยการกู้ยืมเงินจากพ่อค้าคนกลางตั้งแต่ก่อนตนถูกเก็บเกี่ยวไปแล้ว เพราะฉะนั้นชาวนาไม่สามารถที่จะเลือกผู้ที่จะขายข้าวให้ไถ่ เพราะฉะนั้นพ่อค้าจะมีอำนาจผูกขาดในการซื้อข้าวจากชาวนา ชาวนาก็จะถูกพ่อค้าคนกลางนี้เอาเปรียบอย่างไม่มีปัญหา แต่ในเขตวังทรายพูนลักษณะขอผูกพันดังกล่าวไม่ได้ผูกมัดชาวนาที่เป็นลูกหนี้ทุกราย พ่อค้าบางรายได้รับผลตอบแทนที่เหลือของชาวนาก็จะให้ราคาตามราคาตลาด เพราะพ่อค้าเองก็กลัวว่าชาวนาไปขายผลผลิตให้กับพ่อค้าคนอื่น และตัวพ่อค้าเองก็จะได้ผลผลิตทำให้เสียประโยชน์ และบางครั้งอาจจะไม่ได้ค่าเช่าด้วย

<sup>1</sup> อัมมาร์ สยามวาลา, "ชาวนาในเศรษฐกิจไทย.....", หน้า 93.

ดังนั้นสิ่งที่อ้อมมาร<sup>1</sup> กล่าวอาจจะแตกต่างกับในกรณีของวังทรายพูน

ในกรณีของการกู้ยืมตั้งแต่ออกตนถูกเก็บเกี่ยวที่เรียกว่า"ตกข้าว" นี้ พ่อค้าจะได้เปรียบชวามากในเรื่องการติดอกเบี้ย นอกจากนี้ยังมีการกู้ยืมที่เรียกว่า "ตกของ" ซึ่งเป็นพวกอุปกรณในการผลิตและเครื่องอุปโภคบริโภค เช่น รถไถ ปู๋ย น้ำมัน เป็นต้น โดยชวานจะมาซื้อสิ่งของเหล่านี้จากพ่อค้าในอัตราเงินเชื่อซึ่งพ่อค้าจะคิดในราคาที่สูงกว่าราคาปกติ และยักติดอกเบี้ยจากของในราคาที่กำหนดด้วย โดยติดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ  $1\frac{1}{2}$  - 2 ดัง โดยจะไปเก็บเงินทั้งเงินต้นและดอกเบี้ยเป็นข้าวในฤดูเก็บเกี่ยว ซึ่งพ่อค้าจะแสดงให้เห็นถึงจำนวนเงินที่ชวานากูกเอาเปรียบจากการแลกเปลี่ยนเป็นของดังนี้คือ

	ราคาเงินสด	เงินเชื่อ	เงินที่คองใช้คืนซึ่งรวมดอกเบี้ย 2 ถึง/ร้อย และคิดราคาชาวเปลือกกล้วยนละ 3200 บาท
	(บาท)	(บาท)	
รถไถนาแบบเดินตาม 1 คัน	31500	34000	34000 + 21760 (680 ถึง) = 55760 บาท
รถไทยประดิษฐ์ 1 คัน	45000	48000	48000 + 30720 (960 ถึง) = 78720 บาท
ปู๋ย 1 ลูก	240	320	320 + 204.8 (6.4 ถึง) = 524.80 บาท
หมู 1 ตัว (100 ก.ก.)	1400		3200 บาท (100 ถึง)
(ราคาหมูเป็น ก.ก. ละประมาณ 14 บาท)			
คาเชาควาย 1 ตัว ใน 1 ลูกการทานาประมาณ 3 เดือน		1600 บาท	(50 ถึง) <sup>1</sup>

<sup>1</sup> จากการสัมภาษณ์ชาวนาที่ซื้อของในราคาเงินเชื่อและพ่อค้าที่เป็นผู้ขายในเขตพื้นที่อำเภอวังทรายพูน จังหวัดพิจิตร.



จะเห็นได้ว่าการซื้อขายกันในลักษณะนี้พอตาจะเป็นฝ่ายไ้เปรียบ  
 อย่างมาก โดยเฉพาะการคิดราคาของในอัตราเงินเชื่อแล้วยังคิดคอกเบี้ย  
 จากราคาของนั้นอีก ซึ่งการคิดอัตราดอกเบี้ยก็จะคิดในอัตราร้อยละ 2 ถึง  
 ไมว่าจะไปซื้อของคนไหน ซึ่งส่วนใหญ่แล้วชาวบ้านก็จะไปซื้อของคนเริ่ม  
 ถูกทำนาและต้องไ้คืนเมื่อเก็บเกี่ยวเสร็จ ซึ่งก็จะกินเวลาประมาณ 8 เดือน  
 แต่เป็นที่น่าสังเกตว่าการกยืมในกรณีนี้พอตาจะมีความเสี่ยงสูง เพราะการ  
 กยืมนี้ชาวบ้านไมได้มีหลักประกันให้กับพอตา ดังนั้นเมื่อมีความเสี่ยงสูงอาจเป็น  
 ไปไ้ที่พอตาจำเป็นต้องคิดคอกเบี้ยสูง

การเสียเปรียบในลักษณะนี้เป็นสิ่งของชาวบ้านจะเสียเปรียบมาก  
 ซึ่งจะมีลักษณะคล้ายกับที่สุจริต คงกระพัน<sup>1</sup> ไ้สำรวจที่นครสวรรค์ คือ  
 ชาวไร้ที่อำเภอหนองบัวและไพศาลีต้องปลูกข้าวโพดขายเพื่อซื้อข้าวกิน ซึ่ง  
 ปัจจุบันนี้ชาวโพดถูกกดราคาจนต่ำลวาลราคาชาวบ้าน ชาวไร้ต้องปลูกไ้  
 ไ้ข้าวโพดถึง 4 ถึง 5 จึงจะไ้เงินพอซื้อข้าวกินสักถังหนึ่ง ที่ดินในสองอำเภอ  
 เป็นที่ค่อนข้างไม่สามารถจะปลูกพืชอย่างอื่นไ้ได้นอกจากข้าวฟ่าง มันสำปะหลัง  
 ถั่วเขียว ซึ่งก็ค่อนข้างกับภาวะผันแปรของธรรมชาติและการกดราคาของ  
 พอตาเช่นเดียวกันกับชาวโพด ปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่ไ้ชาวบ้านชาวไร้ต้องตกอยู่  
 กับความยากจนคือภาวะหนี้สิน โดยเฉพาะการเป็นหนี้เงาแก่(พอตา) ซึ่งใหญ่  
 โดยวิธีไ้เงินหรือไ้ของที่ชาวไร้ชาวบ้านต้องการไปก่อน และคิดคอกเบี้ย  
 แพงมาก เช่น คิดคอกเบี้ยร้อยละ 50 ต่อ 1 ถูกการผลิตข้าวโพดไม่ไ้ไ้เดือน  
 แต่การซื้อขายควยขอมุกพันทางหนี้สินนี้ไม่ใช่เป็นแบบแผนที่ติดต่อยซื้อขายกันเป็น  
 หลักในเขตวังทรายพูน ถึงแม้ว่าจำนวนผู้เช่าและลูกหนี้จะสูง แต่ผู้เช่าและ  
 ลูกหนี้ไม่ได้อยู่ในขอมุกพันทุกรายดังขอมุกที่ชาวบ้านคิดคอกาขายประจำกับ  
 พอตาอยู่ 38.67% ส่วนที่เหลืออีก 61.33% เป็นผู้ที่มิไ้โอกาสเลือกผู้ซื้อไ้  
 และในจำนวนของผู้ที่ติดคอกาขายประจำนี้มีสาเหตุจากเป็นลูกหนี้และลูกนา  
 58.62 % อีก 36.21% เพราะมีความไว้วางใจสนิทสนมคุ้นเคย ที่เป็นดังนี้

<sup>1</sup> สุจริต คงกระพัน, "ชาวบ้านชาวไร้พลังเงียบ.....", หน้า 6.



เพราะในเขตวังทรายพูนมีพอกาเป็นจำนวนมากและมีการแข่งขันกันสูงใน  
หมพอกาในระดับเดียวกัน ทำให้ชาวนามีโอกาสเลือกซื้อได้มาก ดังนั้น  
พอกาจึงไม่กล้าที่จะลดราคาซื้อลูกหน้ของตนให้ต่ำกว่าคนอื่น

เนื่องจากพอกาเห็นประโยชน์จากการที่ตนเองมี "ลูกหนา" หรือ  
"ลูกหน้" จะแน่ใจได้ว่าตนเองจะตองมีผลผลิตจากการขายให้ของลูกนาอย่าง  
แน่นอน ดังนั้นพอกาก็จะพยายามที่จะรักษาความสัมพันธ์ดังกล่าวไว้เพื่อผลประ  
ประโยชน์ของตนเอง เพราะในปัจจุบันนี้ในเขตพื้นที่อำเภอวังทรายพูนมี  
พอกาที่ดำเนินกิจการดังกล่าวมาก และพอกาจรจากท้องถิ่นอื่นก็ เข้ามารับ  
ซื้อ มาก และยังกำหนดราคาในการรับซื้อสูงกว่าพอกาท้องถิ่นด้วย ดังนั้นแนว  
แนวโน้มที่ชาวนาจะขายผลผลิตให้และพอกาอื่นมีน้อยมาก พอกาเจ้าหน้จึงตอง  
พยายามรักษาผลประโยชน์ของตนไว้โดยการที่ไม่กำหนดราคาให้ต่ำกว่าราคา  
ตลาด รวมทั้งการให้บริการอื่น ๆ เช่น การขนส่ง เป็นต้น เพื่อเป็นการ  
จูงใจให้ชาวนายังคงติดต่อค้าขายกับตน และยังเป็นหลักประกันว่าหน้สิน  
ที่ชาวนายก้มไปจะโคดลับถิ่นมาอีกด้วย ดังนั้นการเสียเปรียบของชาวนา  
จะเป็นเรื่องของอัตราคอดเบ้ยมากกว่า

## 2. การค้าขายหรือแลกเปลี่ยนผลผลิตก่อให้เกิดความไว้วางใจ สนิทสนม

คุณเคยพอกากับชาวนาที่ค้าขายกันด้วยความสัมพันธ์ในลักษณะนี้ ชาวนาที่ติดต่อ  
กับพอกาลักษณะนี้โดยมากจะเป็นชาวนาในพวกที่ 2 ที่พอจะช่วยเหลือ  
ตนเองได้ มีที่ดินเป็นของตนเองแต่จำนวนไม่มากนัก จะเป็นพอกาที่ชาวนา  
ขายผลผลิตให้เป็นประจำ มีความรู้สึกสนิทสนมเชื่อใจว่าพอกาคคนกลางจะไม่  
เอาเปรียบหรือคดโกง เพราะติดต่อค้าขายกันมานานและยังเป็นคนในท้องถิ่น  
เดียวกัน โดยเฉพาะพอการายย่อยในหมู่บ้านหรือเจ้าของโรงสีเล็กใน  
หมู่บ้าน จะมีความสัมพันธ์ในลักษณะนี้กับชาวนาเป็นอย่างดี สำหรับพอกา

คนกลางรายใหญ่ที่อยู่ในชุมชนอำเภอจะมีความสัมพันธ์กับชาวนาในลักษณะของความคุ้นเคย ไว้วางใจ โดยมากจะเป็นผลมาจากความสัมพันธ์ในด้านของการการกั้มเงินและการเช่าที่ดิน โดยที่ชาวนามีความรู้สึกเป็นหนี้ในบุญคุณที่พ่อค้าเคยให้ความช่วยเหลือทั้งในด้านการเงินทุนและอุปกรณ์ในการผลิต โดยที่ชาวนามิใคร่กลัวว่าตนเองจะถูกเอาเปรียบในกานของคอกเบี้ย เพราะคิดว่าเป็นสิ่งที่พ่อค้าควรจะได้จากการลงทุนของเขา แม้ในปัจจุบันนี้ชาวนาบางรายเช่นที่หมู่บ้านหนองยาง หุงโมง จะสามารถสะสมทรัพย์จนหลุดพ้นจากการเป็น "ลูกหนี้" "พ่อค้า" แลวก็ตาม แต่ก็ยังรู้สึกมีความไว้วางใจเป็นหนี้บุญคุณกันอยู่จึงยังคงขายผลผลิตให้กับพ่อค้าคนนั้นเสมอ การค้าขายของชาวนาในลักษณะนี้ คือค้าขายเพราะมีความไว้วางใจ เชื่อใจ ถึง 25.86% และเคยได้รับความช่วยเหลือมาก่อน 10.35% ของผู้ที่ติดต่การค้าขายกับพ่อค้าเป็นประจำ

นอกจากนี้พ่อค้าบางรายเช่น นายเกษตร พยายามที่จะสร้างความสัมพันธ์กับชาวนา โดยการให้บริการแก่ชาวนาที่ค้าขายกับตนอยู่เป็นประจำ เช่นการรับฝากข้าวของชาวนาเก็บไว้ในยุ้งฉางในระยะที่ข้าวเปลือกในท้องตลาดมีราคาต่ำ และชาวนามิมีความจำเป็นต้องรับขายข้าว โดยมิคิดค่าคอมแทนและรอจนข้าวในตลาดราคาสูงจนเขาของชาวพอใจแลว พ่อค้าจึงถึงราคาให้ตามราคาตลาดในขณะนั้น และในบางครั้งพ่อค้าจะบอกความเคลื่อนไหวของราคาข้าวให้กับชาวนาที่ค้าขายกันเป็นประจำ ในกรณีที่ชาวมีแนวโน้มราคาลดลงให้ชาวนาเก็บข้าวไว้รอจน ซึ่งวิธีการดังกล่าวนี้จะเป็นการช่วยเหลือชาวนาและเป็นการผูกมัดน้ำใจได้มาก และทั้งยังสร้างความไว้วางใจที่มีต่อกันเป็นอย่างมาก โดยพ่อค้าจะได้ผลประโยชน์จากการกระทำดังกล่าวก็จะมีชาวนาขายผลผลิตให้กับตนอย่างแน่นอนเป็นต้น

ส่วนในเรื่องของการแสวงหาโอกาสเพื่อผลประโยชน์ทางการค้าของพ่อค่านั้นก็อาจจะมียุบบางในคานของการ ซึ่ง ทวง วัด แต่ชานาจะไม่รู้สึกว่าคุณเอาเปรียบหรือเป็นการเสียประโยชน์ของตน ในการที่มีพ่อค้าคนกลางดำเนินการซื้อขายผลผลิต เนื่องจากชานามีความเห็นว่าคุณคนกลางทำให้ตนได้รับความสะดวก ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่ม เพราะพ่อค้าเขามารับซื้อถึงที่นาและยังดวงของชานาเลย การให้บริการของพ่อค้าโดยการเขามารับซื้อถึงที่นาของชานา จะได้รับนิยมจากชานามาก และจะขายผลผลิตให้กับพ่อค้าเป็นประจำการศึกษาของวรรณ อังศุภาค<sup>1</sup> และยังช่วยเหลือในคานการรับฝากข้าวควย สำหรับในเรื่องของผลกำไรส่วนเกินที่พ่อค้าคนกลางได้ไปนั้น ก็เป็นเรื่องของผลตอบแทนและผลประโยชน์ที่พ่อค้าคนกลางควรได้จากการค้าเป็นธุรกิจ นอกจากนี้ความรู้สึกหรือความคิดเห็นของชานาที่มีต่อการที่จะตัดพ่อค้าคนกลางออกจากการค้า ชานาร้อยละ 42.00 เห็นว่า พ่อค้ายังคงมีความจำเป็นและมีความสำคัญเพราะหน้าที่ในการค้าควรจะเป็นของพ่อค้าเพราะเป็นผู้ที่มีความชำนาญอยู่แล้ว ถ้าตัดพ่อค้าออกไปไม่มีพ่อค้าเหล่านี้ชานาก็อยู่ไม่ได้ เพราะไม่รู้ว่าจะไปขายข้าวให้กับใคร และชานายังมีความเห็นว่าเมื่อเกิดตรอนก็ยังยังสามารถพึ่งพ่อค้าได้ในคานของการเงินและสิ่งของ

จากการสอบถามจะพบว่าชานาถึงร้อยละ 38.67 ที่ติดต่อกาขายกับพ่อค้าเป็นประจำ ซึ่งสาเหตุเนื่องมาจากพ่อค้าเป็นเจ้าหนี้ เจ้าของนาร้อยละ 58.62 และมีความไว้วางใจในเงินทุน เชื่อใจว่าพ่อค้าจะไม่คดโกงเอาเปรียบร้อยละ 25.86 นอกจากนี้ที่ติดต่อกาพ่อค้าเป็นประจำ เพราะไม่มีพ่อค้าอื่นร้อยละ 5.17 และเคยได้รับความช่วยเหลือในคานเงินทุนและอุปกรณ์การผลิตจากพ่อคามากอนร้อยละ 10.35

---

<sup>1</sup> วรรณ อังศุภาค, "ทัศนคติของเกษตรกรที่มีต่อพ่อค้าคนกลาง....", หน้า 5.

ตารางที่ 16 แสดงการติดต่อขายพอกคานกลางกับชาวนา  
ของวังทรายพูน

การติดต่อสัมพันธ์	จำนวน	%
ติดต่อกาขายประจำ	58	38.67
ไม่เป็นประจำ	92	61.33
รวม	150	100

ตารางที่ 17 แสดงสาเหตุที่ติดต่อกาขายกับพอกคาเป็นประจำ

เหตุผลที่ติดต่อประจำ	จำนวน	%
เป็นเจ้าของนี้, เจ้าของที่นา	34	58.62
มีความไว้วางใจ, เชื่อใจ	15	25.86
เคยได้รับความช่วยเหลือมาก่อน	6	10.35
ไม่มีพอกคาอื่น	3	5.17
รวม	58	100

ที่มา : จากการสำรวจภาคสนาม ชาวนา 150 ครัวเรือน ในเขต  
อำเภอวังทรายพูน จังหวัดพิจิตร

ผลจากการที่พอกคากับชาวนามีความสัมพันธ์ในด้านการซื้อขายดังกล่าว  
จะส่งผลถึงความสัมพันธ์ทางสังคมระหว่างพอกคากับชาวนาด้วย โดยเฉพาะชาวนา  
จะให้ความยกย่องพอกคา สรรพนามที่ใ้เรียกจะเรียกว่า "เด้าแก" หรือ "เสี้ย"



และเวลาที่ชาวนาจ้างงานขึ้น เช่น งานบวชลูก หรืองานแต่งงาน ก็มักจะเชิญ  
พ่อค้าที่ตนเองศรัทธาเป็นประจำให้ไปร่วมงานด้วย ซึ่งในบางรายพ่อค้าก็จะไป  
รวม หรือไม่ก็จะส่งเงินไปช่วยงาน ส่วนในค่านอื่นชาวนาที่จะเข้ามารับจ้าง  
ทำงานในสำนักงานของพ่อค้าเมื่อหมดฤดูการทำนา และในบางที่พ่อค้าเมื่อมี  
งานเร่งด่วนก็จะไปเรียกชาวนาเหล่านั้นให้มาทำงานให้ ซึ่งลักษณะนี้ก็จะ เป็น  
การผูกมือชาวนาไว้ใต้อีกทางหนึ่ง เพราะทำให้ชาวนามีรายได้เพิ่มขึ้นจากการ  
ทำงานรับจ้างให้กับพ่อค้า

### 3. การซื้อขายหรือแลกเปลี่ยนกันด้วยผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจโดยตรง

ในการซื้อขายหรือความสัมพันธ์ดังกล่าวระหว่างพ่อค้ากับชาวนา ส่วนใหญ่  
จะมีอยู่สูงมากในเขตพื้นที่ที่อุดมสมบูรณ์การคมนาคมสะดวก และมักจะเป็นหมู่บ้าน  
ที่อยู่ใกล้กับชุมชนตลาดที่พ่อค้าสามารถเดินทางเข้าไปรับซื้อผลผลิตจากชาวนา  
ได้สะดวก และตัวชาวนาเองก็สามารถที่จะเดินทางออกมาติดต่อซื้อขายสินค้า  
ในตลาดได้สะดวกเช่นเดียวกัน ชาวนาในหมู่บ้านที่ไกลอำเภอ เช่น หมอพระ  
วังทรายพูนนอก วังทรายพูนใน จึงไม่มีปัญหาในด้านการซื้อขายมากนัก  
เนื่องจากชาวนาโดยทั่วไปจะทราบความเคลื่อนไหวของราคาสินค้าได้ดี ใน  
บางครั้งเมื่อพ่อค้าที่เขาไปรับซื้อผลผลิตให้ราคาไม่เป็นที่พอใจ ชาวนา ก็จะนำ  
ข้าวอย่างขาวหรือนำข้าวออกมาขายให้กับพ่อค้าในตลาดเอง โดยการให้พ่อค้าตีราคา  
หลาย ๆ รายจนกว่าจะพอใจและตกลงราคากันได้ก็จะขายผลผลิตให้กับพ่อค้าคน  
นั้นไป และจากการที่ชาวนาอยู่ใกล้ตลาดย่อมจะมีความคิดเป็นเป็นตัวของตัวเอง  
และยังจะมีความสนิทสนมคุ้นเคยกับพ่อค้าในตลาดด้วย ดังนั้นราคาที่ชาวนาได้รับจึง  
เป็นราคาที่แน่นอนและเป็นราคาที่ซื้อขายกันอยู่ในตลาดขณะนั้น

นอกจากนี้สำหรับหมู่บ้านที่มีการคมนาคมสะดวกจะมีจำนวนพ่อค้าเข้ามาแข่งขัน  
กันซื้อผลผลิตจากชาวนาเป็นจำนวนมาก ชาวนาจึงสามารถที่จะเลือกขายให้แก่  
พ่อค้าที่ให้ราคาที่ดีที่สุดได้ แม้ว่าจะมีชาวนาบางส่วนที่ต้องพึ่งพาพ่อค้าคนใดคนหนึ่ง

การกู้ยืมและต้องอาศัยความสัมพันธ์ส่วนตัวกับพ่อค้าคนนั้นก็ตาม แต่ชาวนาที่อยู่ไกลเมืองและมีความคิดเป็นตัวของตัวเองจะไม่ยอมเสียผลประโยชน์ของตน โดยการขายผลผลิตในราคาถูก ๆ เพื่อรักษาความสัมพันธ์ส่วนตัวไว้ ดังนั้นความสัมพันธ์แบบพึ่งพาหรือความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ในเขตหมู่บ้านที่อยู่ไกลเมืองก็จะลดน้อยลงไป ซึ่งต่อมาจะกลายเป็นการค้ายากันโดยผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจโดยตรง โดยที่ชาวนาจะขายผลผลิตของตนให้แกพ่อค้าที่ให้ราคาที่สูงแก่ตน โดยไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ส่วนตัวที่เป็นลักษณะสำคัญของความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ จากตาราง แสดงจำนวนชาวนาที่ไม่ได้ติดคอกาขายประจำกับพ่อค้าถึง 61.33% แสดงให้เห็นว่ามีชาวนาเป็นจำนวนหนึ่งที่มีความเป็นอิสระที่จะมีโอกาสในการเลือกพ่อค้าได้เต็มที่

สำหรับชาวนาที่มีฐานะดี ไม่มีหนี้สินและไม่มีความจำเป็นในเรื่องของการใช้เงิน และมีเงินคงที่ที่จะเก็บข้าวไว้รอราคาได้ โดยมากแล้วชาวนาพวกนี้จะไม่รีบขายข้าวตั้งแต่หน้าลานเพราะรู้ว่าในช่วงนั้นปริมาณข้าวออกสู่ตลาดมากจะทำให้ข้าวมีราคาต่ำ เมื่อเก็บข้าวไว้เห็นราคาสูงพอสมควรแล้วชาวนาที่มีฐานะดีเหล่านี้จะนำตัวอย่างข้าวของตนออกมาสอบถามราคาจากพ่อค้า โดยที่ชาวนาจะไปถามราคาจากพ่อค้าหลาย ๆ ราย และจะขายให้กับพ่อค้าที่ให้ราคาดีที่สุด ซึ่งชาวนาพวกนี้จะไม่มีความผูกพันหรือความสัมพันธ์กับพ่อค้าในลานของหนี้สิน ดังนั้นจะขายผลผลิตให้กับพ่อค้ารายใดก็ได้ และชาวนาพวกนี้มักจะมองว่าพ่อค้าก็คิดแต่จะมารับซื้อผลผลิตของตนเท่านั้น ไม่ได้มีความผูกพันกันทางสังคม ไม่ได้คิดว่าพ่อค้าเป็นมนุษย์คนหนึ่งและพ่อค้าก็จะได้ผลตอบแทนจากการซื้อขาย โดยมากชาวนาพวกนี้จะไม่ยกย่องหรือเทวไถ่ใดนัก คำสรรพนามที่เรียกพ่อค้าก็จะใช้ว่า "เจ๊กในตลาด" และมองว่าพ่อค้าคือผู้ที่จะมาเอาประโยชน์จากชาวนาเท่านั้น ไม่ได้ให้ความช่วยเหลืออะไรแก่สังคมเลย ถึงแม้ว่าจะมีการช่วยชาวนาโดยการให้กู้ยืมเงินและเช่าที่นา แต่พ่อค้าก็ได้ประโยชน์จากการคิดดอกเบี้ยและค่าเช่าจากชาวนา

การแบ่งแบบแผนของกรรโชชายเป็น 3 แบบดังกล่าวก็น่าจะตอบ  
ปัญหาที่ว่า "การที่ชาวนายากจนนั้นเพราะออกกรรการรับซื้อ" ว่าเป็นจริงหรือไม่  
จากข้อมูลทั้งคานบพาทของพอกาในระกัมตาง ๆ และแบบของการชื้อชขาย  
จะเห็นไควาในชนวนการตลาคของวังทรายพนนั้น มีประสิทธิภาพพอสมกกร  
ชวานามีโอกาสที่เลือกผู้ชื้อไคมาก เนื่องจกามีพอกาในเขตวังทรายพนที่  
ค่านินทรกิจนี้ถึง 15 ราย และแต่ละรายก็มีถารแข่งชันในการตลาคสูง ถา  
ชวานาจะเสียเปรียบถึในแบบการชื้อชขายในแบบแรก ที่ชื้อผกพันทั้นสิ้น  
อาจทำให้ชวานาไม่อาจเลือกผู้ชื้อไค และถารเป็นพั้นสิ้นทำให้ชวานาตองเสีย  
คอกเบี่ยสูง เป็นต้น

ควยสภาพภูมิประเทศเช่นหมมามทอวยทางไกลถารคมนาควคลำบาก  
และเงื่อนไขการเป็นพั้นสิ้นของชวานา อาจจะมีโอกาสให้พอกาเอาเปรียบ  
ชวานาไคถารเราจะวิเกระที่แต่ในแง่ของเศรษฐกิจจอยางเคียว แต่ควยสภาพ  
ความเป็นจริงแล้วมุษย์ในสังคมายังคองเคี่ยวข้องสัมพันธ์กับสภาพสังคและ  
วัฒนธรรมในชุมชนนั้น <sup>1</sup> คังนั้นในชุมชนวังทรายพนก็เช่นเคียวกัน ถารคคต  
สัมพันธ์กันระหว่างพอกาคคนกลางกับชวานายอมจะคองมีปัจจัยทางสังคและ  
วัฒนธรรมเข้ามาเคี่ยวข้องควย โดยเฉพาะในประเด็นของความสัมพันธ์ของ  
ผู้ที่มีฐานะทางสังคและเศรษฐกิจตางกัน เช่น พอกากับชวานา ถารที่เรา  
จะสามารถเข้าใจว่าทำไมความสัมพันธ์คังกลาวจึงยังคองมีอยู่ในสังค เรา  
คองเข้าใจในโครงสร้างของสังคไทย คังที่ Lucien M. Hanks <sup>2</sup>

<sup>1</sup> Raymond Firth, "Element of Social Organization", op.cit.p.122.

<sup>2</sup> Lucien M. Hanks, "Merit and Power in the Thai Social Order" "American Anthropologist" (64 No.6 1962), pp. 1247 - 1761.

กล่าวว่า สังคมไทยเป็นสังคมที่ยอมรับความแตกต่างในฐานะตำแหน่งและอำนาจของคน โดยถือว่าเป็นผลบุญที่ได้สะสมมารมีแต่ปางก่อน ดังนั้นคนจึงไม่ได้เกิดมาเท่าเทียมกันทุกคนไป ซึ่งต่างจากสังคมตะวันตกที่ดีที่ว่าทุกคนเกิดมาเท่าเทียมกัน ในฐานะตำแหน่งจึงมีความสำคัญในการดำเนินชีวิตของคนไทยเป็นอันมาก ความสำคัญที่สังคมไทยให้ความสำคัญนี้แสดงออกในภาษาไทย ดังจะเห็นได้ว่าสรรพนามแทนตนเองและตัวผู้ที่เราพูดคุยนั้นมีจำนวนมาก และแต่ละคำแสดงออกถึงฐานะตำแหน่งของคนทั้งสองที่คุยกันอยู่นั้น และแบบแผนความประพฤติระหว่างผู้ใหญ่ ยูนอย ที่มีค่าน้อยโดยทั่วไป คนในสังคมไทยอาจเลื่อนจากฐานะตำแหน่งต่ำไปสู่ตำแหน่งสูงได้ และอาจตกจากฐานะสูงมาสู่ตำแหน่งต่ำได้ มีความไม่แน่นอนอันเกิดจากความไม่รู้ว่าใครใดทำบาปบุญไว้มากน้อยเพียงใด กลุ่มต่าง ๆ ในสังคมไทยเกิดจากการที่คนหลาย ๆ คนมาเกาะอยู่กับผู้มีฐานะตำแหน่งก็ย่อมมีทรัพยากรมากกว่าจะเป็นในเชิงเศรษฐกิจ การเมือง หรือสังคมก็ตาม หรือที่เราอาจเรียกว่า การให้การอุปถัมภ์ในระบบอุปถัมภ์นั่นเอง

ความก้าวหน้าของคนไม่ไปขึ้นอยู่กับความสามารถของตนเองแต่อย่างใด แต่ขึ้นอยู่กับการศึกษา มีพรรคพวกที่มีทรัพยากรและอาจให้ความช่วยเหลืออุปถัมภ์ค่าจุนได้ ดังนั้นความสัมพันธ์ในแนวตั้ง (Vertical Relation) ก็ระหว่างคนที่มีฐานะตำแหน่งหรือทรัพยากรแตกต่างกัน จึงมีความสำคัญกว่าความสัมพันธ์ในแนวราบ (Horizontal relation) คือความสัมพันธ์ระหว่างคนที่มีฐานะตำแหน่งทรัพยากรเท่า ๆ กัน เนื่องจากความสำคัญของความสัมพันธ์ในแนวตั้งและการต้องพึ่งพาอาศัยคนอื่นในการก้าวหน้าของตนเอง

ดังนั้นความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้ากับชาวบ้านในคานของการพึ่งพาหรือการอุปถัมภ์ จึงยังคงอยู่ในวังวนรายวัน เพราะทั้งสองฝ่ายต่างก็พยายามรักษาความสัมพันธ์นั้นเพื่อผลประโยชน์ของตนเอง คือตัวชาวบ้านก็ได้ประโยชน์

จากเงินลงทุน และมีหลักประกันในกานของตลาดที่จะขายผลผลิต ส่วนพ่อค้าก็จะได้ผลตอบแทนโดยมีผลผลิตมาขายให้สมาชิกเสมอแน่นอน ดังนั้นเมื่อทั้งสองฝ่ายต่างต้องรักษามลประโยชน์ของคนไว้จึงไม่พยายามที่เอาเปรียบกัน เช่น พ่อค้าก็จะซื้อผลผลิตในราคาตลาดและตัวชาวนาเองก็จะขายผลผลิตให้กับพ่อค้านั้นทุกปี

ส่วนการค้าขายด้วยเหตุผลทางเศรษฐกิจโดยตรงนั้น โดยมากจะเกิดจากความกึกและเงื่อนไขของชาวนาแต่ละบุคคล เช่น ชาวนาที่มีฐานะดีอยู่ใกล้ตัวเมือง การคมนาคมสะดวกทำให้มีจำนวนพ่อค้าเข้ามาแข่งขันกันซื้อผลผลิต ชาวนาจึงสามารถเลือกขายให้พ่อค้าที่ให้ราคาค่าที่สูงได้ แม้ว่าชาวนาบางคนยังต้องพึ่งพาพ่อค้าในด้านการยุบและอาศัยความสัมพันธ์ส่วนตัวกับพ่อค้าคนนั้นก็ตาม แต่ด้วยเหตุที่ชาวนาอยู่ใกล้กับเมืองมีการติดต่อกับเมืองเสมอ ย่อมจะมีความคิดเป็นตัวของตัวเอง หรืออาจจะเป็นผู้ที่ยึดมั่นในลักษณะปฏิบัตินิยม (Pragmatism) ดังนั้นชาวนาจะไม่ยอมเสียผลประโยชน์ของตนโดยการขายผลผลิตในราคาต่ำ ๆ เพื่อรักษาความสัมพันธ์ส่วนตัวเอาไว้ ดังนั้นสิ่งที่ตามมาคือในเขตที่อุดมสมบูรณ์และใกล้ตัวเมืองความแน่นอนยั่งยืนของความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์จะลดน้อยลงไป จนในที่สุดก็จะกลายเป็นการค้าขายทั่วไปโดยตรง โดยชาวนาจะขายให้พ่อค้าที่ให้ราคาค่าที่สูงแก่ตน

ลักษณะหนึ่งที่แสดงให้เห็นถึงการค้าที่เป็นเรื่องเศรษฐกิจโดยตรงคือการรวมกลุ่มกันของชาวนาเพื่อขายผลผลิต แต่การรวมกลุ่มดังกล่าวยังไม่เกิดขึ้นในเขตวังทรายพูน เนื่องจากชาวนามีลักษณะเป็นปัจเจกชนนิยม (Individualism) และเหตุผลอื่น ๆ ที่ทำให้การรวมกลุ่มไม่เกิดขึ้น ลักษณะนี้เหมือนนักชาวนายุทธยา<sup>1</sup> เช่นกันที่มีลักษณะปัจเจกชนนิยมสูง ดังนั้นการรวมกลุ่มในหมู่ชาวนายุทธยาจึงไม่เกิดขึ้น

1

Jacques Amyot, "Village Ayutthaya . . . .", op.cit., p.165.



## ปัจจัยที่อาจจะเอื้ออำนวยให้พ่อค้าได้เปรียบชาวนา

เมื่อพิจารณาข้อมูลที่ผ่านมา มีปัจจัยที่อาจจะเปิดโอกาสให้พ่อค้าเอาเปรียบชาวนาได้ คือ

1. ปัจจัยด้านเงินทุนและภาวะหนี้สิน จากการศึกษาบางส่วน ยังยากจนอยู่ ไม่สามารถช่วยตัวเองได้ ไม่มีที่ดินทำกิน จึงต้องพึ่งพิงพ่อค้าคั่งถาวร จึงก่อให้เกิดภาวะของการเช่านาและเป็นหนี้สิน การเช่าและเป็นหนี้สินชาวนาอาจจะเสียในค่านของถาวรภิกขาเช่าและคอกเบี้ยที่เก็บกันอยู่ในวังทรายพูนจะอยู่ในอัตรา 15-20 ถัง/ไร่ และคอกเบี้ย  $1\frac{1}{2}$  ถัง/รอย หรือคิดเป็นเงินก็จะตกประมาณ รอยละ 4 - 5 บาท  $1\frac{1}{2}$  - 2 ถัง โดยคิดระยะเวลาใหญ่ 1 ฤดูเก็บเกี่ยว และผลกระทบของระยะการเป็นหนี้สินนี้จะมีผลต่อการขายข้าวของชาวนาก็

1.1 ทำให้ชาวนาต้องรับขายข้าวตั้งแต่หลังเก็บเกี่ยวเสร็จใหม่ ๆ ซึ่งระยะนี้เป็นระยะที่ข้าวมีราคาต่ำสุด การที่ชาวนาต้องรับขายข้าวก็เพื่อนำเงินไปใช้หนี้และมาใช้จ่ายในครอบครัว พบว่ามีชาวนาถึง รอยละ 36.88 ที่จำเป็นต้องรับขายข้าวเพราะภาวะของหนี้สินคั่งถาวร

1.2 อาจจะทำให้ชาวนาไม่มีโอกาสเลือกขายข้าวให้กับพ่อค้าที่ใดราคาสูงสุดได้ เพราะโดยมากแล้วชาวนาที่เป็นลูกหนี้หรือลูกนาพ่อค้า จะมีความรู้สึกเป็นหนี้บุญคุณพ่อค้าที่ให้ความช่วยเหลือคน และยังหวังผลในการช่วยเหลือในปีต่อไป ดังนั้นชาวนาจะพยายามรักษาความสัมพันธ์คั่งถาวรไว้ โดยการขายผลผลิตส่วนที่เหลือของตนให้กับพ่อค้าเจ้าหนี้ไปช่วย

2. ความร่วมมือหรือการรวมกลุ่มกันในหมู่ชาวนา ดังที่กล่าวแล้วว่า ในเขตวังทรายพูนชาวนาไม่มีการรวมกลุ่มกันขาย จะเป็นในลักษณะต่างคนต่างขาย เมื่อไม่มีการรวมกลุ่มกัน การต่อรองในค่านราคากับพ่อค้าอาจจะมีผลน้อย การที่ชาวนาเป็นลักษณะต่างคนต่างขายอาจเป็นโอกาสให้พ่อค้าเอาเปรียบในค่านของราคาได้ เพราะพ่อค้าเป็นผู้กำหนดราคาซื้ออยู่แล้ว

3. ความรู้ ความชำนาญในการค้าเป็นธุรกิจ อาจจะเป็นโอกาสให้พอกาโกเปรียบเทียบคือ

3.1 การวัดปริมาณข้าว โดยปกติการวัดปริมาณข้าวที่ซื้อขายกันอยู่ในเขตวังทรายพูน จะใช้การวัดมาตราแบบไทยที่กำหนดให้ข้าวเปลือก 1 เกวียนประกอบด้วยข้าว 100 ถัง แต่เมื่อพ่อคานำข้าวมาขายต่อให้กับโรงสี ๆ จะรับซื้อข้าวเป็นน้ำหนัก โดยใช้นหน่วย 1 เมตริกตัน เท่ากับ 1000 กิโลกรัม ซึ่งวิธีนี้อาจจะทำให้พอกาโกกำไรมากขึ้น เพราะข้าวเปลือกแต่ละเกวียนที่ซื้อมาโดยการตวงเป็นคั้งนั้น เมื่อนำมาชั่งจะมากกว่า 1000 กิโลกรัม ปริมาณข้าวซึ่งมากกว่าหรือที่เรียกกันว่า "ข้าวออกถัง" ใน 1 เกวียน จะแตกต่างกันตามชนิดและน้ำหนักของข้าว กล่าวคือถ้าข้าวเปลือกมีน้ำหนักมากก็จะโคข้าวออกถังมาก แต่ถ้าวข้าวเปลือกที่รับซื้อมีน้ำหนักน้อย ปริมาณข้าวออกถังก็น้อยด้วย แต่อย่างไรก็ตามโดยเฉลี่ยแล้วในการซื้อข้าว 1 เกวียน พอกาโกจะโคข้าวออกถังประมาณ 50 กิโลกรัมสำหรับข้าวเบาและ 100 กิโลกรัมสำหรับข้าวหนัก (ข้าวเปลือก 1 ถัง จะหนักประมาณ 11 กิโลกรัม) <sup>1</sup>

3.2 การกำหนดชั้นและคุณภาพข้าว จากการศึกษาค้นคว้าจะพบว่าส่วนใหญ่แล้วชาวนาไม่ว่าชาวของตนเองอยู่ในถิ่นไหน โดยมากจะยอมรับตามที่พอกาโกบอกและกำหนดให้ และการกำหนดชั้นและคุณภาพที่ซื้อขายกันอยู่ของพอกานั้น ยังขาดเครื่องมือในการวัดคุณภาพที่เป็นมาตรฐานเดียวกัน และพอกาโกและชาวนาก็ยังมีความชำนาญในการพิจารณาชั้นและคุณภาพแตกต่างกันด้วย ซึ่งสิ่งนี้อาจจะเป็นเหตุให้ชาวนาเสียเปรียบเพราะขายข้าวได้ราคาต่ำกว่าคุณภาพและมาตรฐานจริง ๆ ของข้าวที่โค

3.3 การบริการชาวสารการตลาถ โดยทั่วไปแล้วที่ได้รับข่าวสารต่าง ๆ ในการตลาถรวดเร็วและถูกต้องกว่าจะเป็นผู้ที่โคเปรียบเทียบในการดำเนิน

<sup>1</sup> สังคิต พิริยะรังสรรค์, "นโยบายรักษาระดับราคาข้าว....", หน้า 19.



โดยที่พอกอาจจะได้รับข่าวรวดเร็วกว่าชาวนาเสมอ เพราะพอกจะรู้แนวโน้มของราคาจากใบบอกลง หรือการคิดตามข่าวจากหนังสือพิมพ์ ทำให้พอกสามารถที่จะดำเนินการให้สอดคล้องกับภาวะตลาดได้อย่างรวดเร็ว เช่น ถ้ามีแนวโน้มที่ข่าวจะมีราคาดี พอกก็จะเก็บข้าวเปลือกไว้ในยุ้งฉางก่อน แต่ถ้ามีแนวโน้มว่าราคาข้าวจะต่ำลงก็จะรับขาย เป็นต้น

ส่วนในค่านของชาวนาคูเหมือนจะเป็นผู้เสียเปรียบที่สุดในเรื่องข่าวสาร จากการศึกษาที่ชาวนามีการศึกษาต่ำ ขาดความรู้ในเรื่องข่าวสารการตลาด และบริการข่าวสารต่าง ๆ โดยมากก็เข้าใจไม่ถึงชาวนา ส่วนใหญ่แล้วชาวนาจะรู้ข่าวสารราคาจากพอก แต่ก็มีบางส่วนที่ฟังข่าวจากวิทยุที่เป็นการกำหนดราคาประกันของรัฐบาล แต่เนื่องจากพอกเป็นผู้กำหนดราคา รับซื้อตามราคาในใบบอกลง ถ้าชาวนาพอจะมีความรู้ในเรื่องข่าวสารของราคา ก็อาจจะสามารถที่จะต่อรองราคากับพอกได้ไม่ต่ำกว่าที่ชอกกันอยู่ในตลาดได้ ถ้าพอกคณั้นซื้อในราคาที่ต่ำกว่าราคาในใบบอกลง เป็นต้น

4. สภาพการณ์คมนาคม ในหมู่บ้านที่อยู่ห่างไกลการคมนาคมลำบาก หรือที่นาของชาวนาอยู่ห่างไกล พอกที่เขาไปรับซื้อมีน้อยอาจเป็นสาเหตุให้ชาวนาเสียเปรียบได้เพราะไม่มีโอกาสในการเลือกผู้ซื้อและต่อรองราคา การที่จะนำผลผลิตออกมาขายเองในอำเภอก็ไม่สะดวกและทำให้เสียค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้นอีก และยังเป็นภาระในการขนส่งกับชาวนาควย

สรุปจากแบบแผนการซื้อขายทั้ง ๕ แบบที่กล่าวมาแล้วและจากปัจจัยต่าง ๆ อาจจะทำให้เกิดการเอาเปรียบในค่านของการซื้อขายได้ เพราะพอกเป็นผู้ที่ได้เปรียบทั้งทางค่านเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งถ้าเราวิเคราะห์จากความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่ม (Group Relationship) คือกลุ่มพอกและกลุ่มชาวนา ที่เป็นกลุ่มผลประโยชน์ทั้งสองฝ่าย จะเห็นว่ากลุ่มพอกจะเป็นกลุ่มที่ได้เปรียบเนื่องจากมีฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมสูงกว่าค่างลาว และยังเป็นผู้ที่ควบคุมปัจจัยที่จำเป็นในการผลิต เช่น ที่ดิน ทุน และอุปกรณ์ในการผลิต

ซึ่งสิ่งเหล่านี้อาจจะเอื้ออำนวยให้พอคาเอาเปรียบชาวนาได้ในเรื่องของการ  
 เฆนนา อัตราดอกเบี้ย (ที่อาจจะสูงกว่าของสถาบันการเงินของรัฐบาล) และ  
 ในขณะที่เดียวกันในกลุ่มของชาวนาไม่ได้มีการรวมกลุ่มกันเพื่อที่จะต่อรองกับพอคา  
 ในด้านต่าง ๆ ทั้งด้านการค้าและอัตราค่าเช่าต่าง ๆ แต่สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้  
 อาจจะเกิดขึ้นเนื่องจากความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ( Interpersonal  
 Relationship ) ที่มีความช่วยเหลือกัน มีความสนิทสนมไว้วางใจ  
 มีผลประโยชน์ร่วมกันอาจจะทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มและความสำคัญลง  
 และจะมีความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเขามาแทนที่ อย่างเช่นความรู้สึกของพอคา  
 ที่ยังต้องพึ่งชาวนาในคานของผลผลิตที่ชาวนาจะขายให้กับตน พอคา ก็จะพยายาม  
 ที่จะสร้างความไว้วางใจให้เกิดขึ้นกับชาวนาทำให้ชาวนาอยากที่จะติดต่อค้าขาย  
 กับตน เช่น การรับฝากของ หรือการบอกข่าวสารต่าง ๆ เป็นต้น ในส่วน  
 ของชาวนาเองก็พยายามที่จะรักษาความสัมพันธ์นั้นไว้ โดยใช้ความซื่อสัตย์ ไม่  
 คดโกง เมื่อเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ก็จะรีบบอกให้พอคา มาเก็บค่าเช่าและ  
 ดอกเบี้ย รวมทั้งยังขายผลผลิตส่วนที่เหลือของตนให้กับพอคา เจ้าหนี้ไปด้วยเลย  
 ก็เพื่อที่จะหวังผลประโยชน์จากการช่วยเหลือของพอคาในฤดูกาลเพาะปลูกใน  
 ปีต่อ ๆ ไป

ในการวิเคราะห์ถึงภาวะหนี้สินและการพึ่งพาหนี้เช่นเดียวกัน ถ้าเรา  
 วิเคราะห์แบบคิดถึงกำไรขาดทุน ( Objective ) โดยการเปรียบเทียบ  
 กับอัตราดอกเบี้ยของธนาคารหรือสถาบันการเงินของรัฐบาล จะทำให้เห็นว่า  
 เกิดการเอาเปรียบจากการที่ดอกเบี้ยที่ชาวนาได้จากเอกชน (พอคา) จะมีอัตรา  
 ที่สูงกว่าสถาบันการเงินของรัฐบาลมาก แต่ถ้าวินิจฉัยในคานของ  
 Subjective จากคานของชาวนาที่ชาวนามีความรู้สึกต้องพึ่งพา  
 เพราะถ้าไม่มีพอคาชาวนาก็ไม่รู้จะไปขายข้าวให้ใคร รวมทั้งการขอความ  
 ช่วยเหลือในคานของเงินทุนต่าง ๆ ทำให้ชาวนาเกิดความรู้สึกเป็นหนี้ในบุญคุณ  
 ที่พอคาให้ความช่วยเหลือจึงพยายามที่จะรักษาความสัมพันธ์นั้นไว้ส่วนหนึ่งก็เป็น

การตอบแทนบุญคุณพ่อค้าและอีกส่วนหนึ่งก็หวังในผลประโยชน์ที่ตนเองจะได้จากความสัมพันธ์นั้น ในส่วนของพ่อค้าก็เช่นเดียวกันก็พยายามที่จะรักษาความสัมพันธ์นั้นไว้เช่นการซื้อในราคาตลาด การรับฝากของ ก็เพื่อที่ตนจะได้มีผลิตภัณฑ์แน่นอน ดังนั้นทั้งสองฝ่ายจึงพยายามรักษาความสัมพันธ์นั้นไว้ก็เพื่อผลประโยชน์ร่วมกันทั้งสองฝ่าย ดังนั้นถ้าเราวิเคราะห์แบบแผนของการซื้อขายดังกล่าวโดยวิเคราะห์แต่เฉพาะเพียงแง่ของเศรษฐกิจเพียงด้านเดียวโดยไม่วิเคราะห์ถึงความสัมพันธ์หรือสภาพของสังคมและวัฒนธรรม อาจจะทำให้เกิดความคลาดเคลื่อนได้ในการที่จะสรุปปัญหาดังกล่าว

ทัศนคติของชวานาคอนโยบายประกันราคาข้าวของรัฐบาลและพ่อค้าคนกลาง

การที่รัฐบาลเขาแทรกแซงระบบตลาดข้าวนั้น เนื่องจากข้าวเป็นพืชเศรษฐกิจที่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อเศรษฐกิจและความมั่นคงของชาติ และในขณะเดียวกันก็เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาพื้นฐานที่เกี่ยวของกับระบบการตลาดคือชวานาผลิตของการขายข้าวเปลือกในราคาสูง ส่วนพ่อค้าคนกลางและผู้ส่งข้าวออกต่างประเทศของการกำไรสูงสุด พร้อมกับที่ผู้บริโภครายในประเทศของการซื้อข้าวในราคาต่ำและรัฐบาลก็มีความต้องการที่จะแสวงหารายได้จากพืชเศรษฐกิจชนิดนี้ให้มากที่สุด <sup>1</sup>

นโยบายรักษาระดับราคาข้าวปี 2523 - 2524 <sup>2</sup>

รัฐบาลได้นำโครงการกำหนดและรักษาระดับราคาข้าวเปลือกมาเป็นแนวทางในการช่วยเหลือชวานาและผู้บริโภคภายในประเทศ โดยมีวัตถุประสงค์หลักและการดำเนินนโยบายดังต่อไปนี้

<sup>1</sup> จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย สถาบันวิจัยสังคม, "รายงานผลการวิจัย...", หน้า 61.

<sup>2</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 66 - 67.



### วัตถุประสงค์

1. เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับชาวนา โดยชาวนาจะขายข้าวเปลือกได้ในราคาที่ไม่ต่ำกว่าราคาที่ทางราชการกำหนด
2. เพื่อเพิ่มการผลิตข้าวเปลือกของประเทศให้สูงขึ้นโดยอาศัยการจูงใจทางคานาราคา
3. เพื่อรักษาราคาข้าวสารสำหรับผู้บริโภคให้อยู่ในระดับอันสมควร และสอดคล้องกับราคาข้าวเปลือก
4. เพื่อให้ประเทศมีรายได้จากการส่งข้าวสารออกให้ขายต่างประเทศสูงสุดเท่าที่จะเป็นไปได้

### หลักการ

1. รัฐบาลประกาศราคาขั้นต่ำของข้าวเปลือกก่อนเริ่มฤดูกาลผลิต ราคาที่กำหนดจากต้นทุนการผลิตของชาวนารวมกับกำไรอันเหมาะสมที่ชาวนาควรจะได้รับจากการลงทุนลงแรง ราคาที่กำหนดนี้จะถูกกำหนดให้สูงขึ้นเรื่อย ๆ จากต้นทุนการผลิตไปยิ่งปลายฤดู เพื่อให้ครอบคลุมถึงค่าใช้จ่ายที่เป็นจริง เช่น ดอกเบี้ย ค่าเก็บรักษา เป็นต้น
2. รัฐบาลกำหนดราคาข้าวสารตามอัตราแปรสภาพและควบคุมดูแลให้ข้าวสารมีราคาสอดคล้องไปตามราคากำหนดที่ก๊อบ ๆ เปลี่ยนแปลงไปของข้าวเปลือก
3. รัฐบาลจัดตั้งมูลนิธิถักนชนข้าวสารในแต่ละภาคของประเทศ และดำเนินการสำรวจข้าวสารในปริมาณที่เหมาะสมกับผลผลิตข้าว การบริโภคของประชาชนแต่ละภาค ปริมาณการส่งออก
4. หน้าที่ของรัฐคือการก้าข้าว อันได้แก่ ผู้ส่งออกและโรงสีที่เข้าร่วมในโครงการจะได้รับสิทธิประโยชน์และการปฏิบัติตามภาระหน้าที่ตามที่รัฐบาลกำหนด
5. สถาบันการเงินทั้งของรัฐบาลและเอกชน จะให้การสนับสนุนทางการเงินในโครงการอย่างเต็มที่

6. กระทรวงพาณิชย์จะใช้กลไกทางตลาดต่าง ๆ เข้าแทรกแซง เพื่อรักษา ราคัรบราคาของข้าวเปลือกและข้าวสารให้เป็นไปตามเป้าหมาย เช่น การเร่งรัดการ ส่งออกในต้นฤดู การเร่งรัดการสำรวจข้าว การสร้างมูลภัณฑักันชน และการเร่งให้ ส่งมอบข้าวสำรองเป็นต้น

7. มาตราการรักษาระดับราคาข้าวที่ประกาศใช้นี้จะมีผลบังคับใช้ตลอดไป มิใช่แต่เฉพาะปีนี้เท่านั้น

จากนโยบายและหลักการดังกล่าว ในปี พ.ศ. 2523 - 2524 รัฐบาลจึงได้ ดำเนินการพยุงราคาข้าวในอำเภอรังทรายพูน โดยให้อยู่ในความรับผิดชอบดำเนินการ ของเกษตรอำเภอ และได้ขอความร่วมมือกับพ่อค้าคนกลางในการขอเช่ายุ้งฉาง และ เครื่องมือในการดำเนินการ จากการดำเนินนโยบายดังกล่าวรัฐบาลรับซื้อข้าวจากชาวนา ได้ประมาณ 5% ของปริมาณข้าวทั้งหมด และจากการสอบถามถึงทัศนคติของชาวนาที่มี ต่อนโยบายดังกล่าวของรัฐบาล โดยทั่วไปแล้วชาวนาจะทราบถึงนโยบายดังกล่าวของ รัฐบาล เพียงแต่ยังไม่เข้าใจวิธีการดำเนินงานของรัฐบาลดีพอ จะมีชาวนาบางส่วนที่ สามารถจะเข้าใจเรื่องราวต่าง ๆ ได้ดีพอสมควร และแม้ชาวนาอีกเล็กน้อยเท่านั้นที่ กล่าวว่าจะไม่เคยได้ยินนโยบายในเรื่องนี้เลย ส่วนใหญ่แล้วชาวนาจะรู้นโยบายของรัฐบาล จากวิทยุมีจำนวนเพียงเล็กน้อยที่ได้รับการชี้แจงจากเจ้าหน้าที่ราชการ และมีบางคนที่ได้ รับการบอกเล่าจากพ่อค้าคนกลางและเจ้าของโรงสี

เป็นที่น่าสังเกตว่าชาวนาส่วนใหญ่เห็นด้วยกับนโยบายนี้ เพราะเห็นว่าส่ง ผลให้พ่อค้าต้องกำหนดราคารับซื้อข้าวสูงขึ้นบ้าง แต่กระนั้นก็ตามนโยบายและการดำเนินงานของผู้รับผิดชอบในหลายกรณีทำให้ชาวนาต้องประสบปัญหาในการขายข้าวให้หน่วยงาน ของรัฐจึงทำให้ไม่อยากจะขายข้าวให้รัฐบาลคือ

1. การที่ทางราชการรับซื้อที่รับซื้อในอำเภอ ทำให้ชาวนาในท้องที่อยู่ห่างไกล และการคมนาคมไม่สะดวกต้องประสบปัญหาในเรื่องขนส่ง อย่างเช่นหมู่บ้านทุ่งโม่ง ตากแดด และการขนส่งนี้ชาวนาจะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการขนส่งเองและทางราชการจะช่วยเหลือ เป็นส่วนน้อย

2. ปัญหาสำคัญที่ชราวนากล่าวถึงมาก คือขั้นตอนและกฎเกณฑ์ในการรับซื้อข้าวเปลือกของทางราชการจะมีความยุ่งยากมากกว่าการขายให้พ่อค้า เช่น การติดขอซื้อขายกับทางราชการจะยุ่งยากกว่าการติดต่อกับพ่อค้า

3. ในด้านของการเงินก็เช่นเดียวกัน แม้ชราวนาจะขายข้าวให้ทางราชการไปแล้ว แต่ชราวนาจะไม่ได้รับเงินในทันที โดยเจ้าหน้าที่จะกำหนดวันให้มารับเงินในภายหลัง อันนี้ก็แตกต่างกับการขายให้พ่อค้าที่ชราวนาจะได้รับเงินทันที และบางครั้งการกำหนดให้ชราวนารับเงินภายหลังของทางราชการจะเป็นปัญหากับชราวนาที่จะต้องไปติดขอรับเงินจากทางราชการหลายครั้ง ทำให้ต้องเสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการไปรับเงินเพิ่มขึ้น ตลอดจนทำให้เกิดมีปัญหาในการจ่ายหนี้สินของชราวนา

4. การที่ชราวนาไม่ยอมขายข้าวให้กับทางราชการ คือทางราชการมีงบประมาณในการซื้อน้อยไม่เพียงพอที่จะรับซื้อผลผลิตของชราวนาได้หมด ก็อาจจะซื้อได้รายละจำนวนไม่ถึง 1 เกวียน แต่ส่วนใหญ่แล้วผลผลิตของชราวนามีมากกว่านั้น จึงก่อให้เกิดปัญหาว่าชราวนาของการขายข้าวเป็นจำนวนมากแต่ทางราชการซื้อได้น้อย

5. การที่ทางราชการขาดที่เก็บข้าวเปลือกและเจ้าหน้าที่ขาดความชำนาญในด้านการกำหนดขั้นและคุณภาพ ทำให้การกำหนดมาตรฐานของข้าวไม่เป็นที่พอใจของชราวนาเพราะคิดว่าเจ้าหน้าที่กำหนดต่ำกว่าสภาพความเป็นจริง

1. พฤติกรรมทางการค้า
2. ความสัมพันธ์ส่วนตัว
3. การมีส่วนร่วมในกิจกรรมของหมู่บ้าน

#### 1. พฤติกรรมทางการค้า

ในการให้คะแนนใดคลิกเป็นอัตราร้อยละทุกข้อ ในด้านพฤติกรรมการค้านี้ ถ้ารวมคะแนนทั้งหมดแล้วจะเห็นว่าทัศนคติของชราวนาที่มีต่อพ่อค้าคนกลางจะเป็นความคิดเห็นค่อนข้างดี ถ้าจะแยกเป็นข้อ ๆ แล้ว จะเห็นว่าความรู้สึกของทั้งพวคนกลางเป็นสิ่งสำคัญที่สุดของการก่อให้เกิดความลึกลับเห็นที่ถือพ่อค้าดังกล่าว คือชราวนาให้คะแนนการค้าที่ถ่วงผ่านคนกลางถึง 78% ในขณะที่คะแนนของการค้าโดยไม่ผ่านคนกลางมีเพียง 22% ความพอใจ

ในราคาสินค้าเป็นคะแนนในทางยอมรับสูงถึง 61% ซึ่งเป็นความนึกเห็นที่ค่อนข้างขัดแย้งกับความเห็นโดยทั่ว ๆ ไป ที่ว่าคนกลางมักกดราคาสินค้าจากราวนา แต่ในวงทรัพยากรนี้ราวนามีความรู้สึกว่าไม่ถูกกดราคาสินค้า เพราะมีพ่อค้ามาติดต่อซื้อพืชผลมาก โอกาสของการได้เลือกราคาจากผู้ขายเสนอให้มามาก แต่ทั้ง ๆ ที่ราวนามีความพอใจในราคาสินค้า แต่ยังมีความรู้สึกว่าพ่อค้าเอาเปรียบคน คือมีความนึกเห็นในทางลบต่อพ่อค้า 54% และทางบวก 46% แสดงว่าพ่อค้าอาจมีการเอาเปรียบชาวนาในบางเรื่อง เช่น ทาง รั้ง คาง เป็นต้น

## 2. ความสัมพันธ์ส่วนตัว

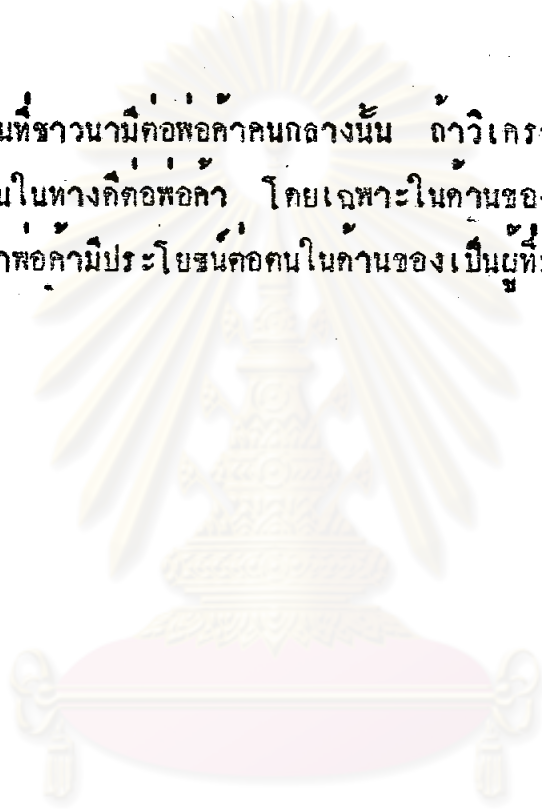
ความนึกเห็นของชาวนาในกานความสัมพันธ์ส่วนตัวที่มีต่อพ่อค้า แสดงให้เห็นความแตกต่างอย่างชัดเจนก็ในเรื่องการส่งลูกไปโรงเรียนเดียวกัน ส่วนในกานมองว่าอาชีพพ่อค้าคนกลางมีเกียรติถึง 69% เพราะเห็นว่าพ่อค้าเป็นคนมีเงิน ส่วนในกานการพึ่งพานั้น ความนึกเห็นในทางไม่คิดก็เป็นคะแนนได้ 57% และในทางดี 43% ทั้งนี้เพราะราวนามองว่าในการพึ่งพาพ่อค้านั้น พ่อค้าจะคงได้ผลประโยชน์จึงจะพึ่งได้ เช่น การให้ยืมเงิน แม่พ่อค้าจะให้บริการรวดเร็ว แต่ก็มักจะคิดดอกเบี้ยสูงกว่าอัตราทั่วไป ส่วนในกานของความสัมพันธ์ส่วนตัวไม่แตกต่างกันมากนัก แสดงให้เห็นว่าความสัมพันธ์ส่วนตัวมีอิทธิพลต่อการค้าระหว่างพ่อค้ากับชาวนา

## 3. การมีส่วนร่วมในกิจกรรมของหมู่บ้าน

ส่วนในกานของการมีส่วนร่วมในกิจกรรมของหมู่บ้าน เพื่อพิจารณาว่าพ่อค้ามีประโยชน์ต่อหมู่บ้านหรือไม่ ปรากฏว่าชาวนาให้คะแนนพ่อค้าในทางยอมรับถึง 75% ส่วนคะแนนในข้ออื่น ๆ เป็นไปในทางลบทั้งหมด ซึ่งแสดงให้เห็นว่าชาวนาให้ความสำคัญในหน้าที่การค้าของพ่อค้าว่าเป็นประโยชน์สำคัญต่อหมู่บ้าน ความเห็นการเข้าร่วมในกิจกรรมพัฒนาหมู่บ้านที่พ่อค้าไม่ค่อยมีบทบาทนั้น เป็นสิ่งไม่จำเป็นเท่าใดนักสำหรับพ่อค้าวิเคราะห์คานนี้แล้วจะรู้สึกว่าชาวนาเห็นบทบาททางคานอาชีพสำคัญกว่าบทบาทในสังคม โดยชาวนาไม่

รู้สึกว่าการเป็นพวกไม่มีประโยชน์อะไรเลย เมื่อไม่รวมในกิจกรรมของสังคมเท่าที่ควร  
 อย่างในเรื่องของการบริจาคเพื่อสาธารณประโยชน์ พวกเราจะไต่คะแนนทางลบมากที่สุด  
 ถึง 88% มีคะแนนทางบวกเพียง 12% ชาวนามองว่าพวกเราจะบริจาคบ้างเป็นครั้งคราว  
 เท่าที่จำเป็นหรือต้องเป็นไปตามเงื่อนไขของคน โดยคิดถึงผลประโยชน์ที่จะได้จากกา  
 บริจาคนั้นด้วย

ความคิดเห็นที่ชาวนามีต่อพวกคนกลางนั้น ถ้าวิเคราะห์โดยส่วนรวมจะเห็น  
 ว่าชาวนามีความคิดเห็นในทางดีต่อพวก โดยเฉพาะในด้านของความสัมพันธ์ส่วนตัวและ  
 พฤติกรรมการคำนองว่าพวกเรามีประโยชน์ต่อคนในคานของเป็นผู้ที่รับซื้อผลผลิตจากชาวนา.



ศูนย์วิทยพัทยากร  
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



## การที่เกษตรกรนิยมขายข้าวให้พ่อค้าคนกลาง

ตามที่กล่าวมาแล้วการขายผลผลิตของชาวนามีเงื่อนไขหลายประการ ซึ่งในท้องที่อำเภอวังทรายพูนส่วนใหญ่แล้วชาวนาขายข้าวให้กับพ่อค้าคนกลาง ซึ่งสาเหตุที่ชาวนานอกจากข้อผูกพันทางหนี้สินแล้ว การที่ชาวนานิยมขายข้าวให้พ่อค้าคือ

1. การเชื่อใจในการเงินว่าจะไม่ถูกโกงหรือฉ้อโกงที่ใช้เป็นของปลอม เนื่องจากพ่อค้าและชาวนาเป็นคนท้องถิ่นเดียวกัน และถ้าเกิดปัญหาอะไรก็ยังสามารถจะตามถามได้
2. การติดต่อพ่อค้าขายกับพ่อค้าชาวนาจะได้รับเงินทันทีหลังจากดวงข้าวเสร็จหรือตามไปรับเงินที่สำนักงานของพ่อค้าได้เลย
3. ขั้นตอนในการติดต่อกับพ่อค้ามีความยุ่งยากน้อยกว่าทางราชการมาก
4. ส่วนใหญ่แล้วพ่อค้าจะเข้าไปรับซื้อข้าวถึงสถานที่ผลิตของชาวนา จึงเป็นความนิยมของชาวนาที่จะขายข้าวให้พ่อค้ามาก เนื่องจากไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการขนส่ง
5. พ่อค้ารับซื้อข้าวได้เป็นจำนวนมาก ซึ่งส่วนใหญ่แล้วจะรับซื้อผลผลิตของชาวนาได้หมด
6. การขายข้าวให้พ่อค้าหรือการติดต่อกับพ่อค้าเป็นเวลานาน ๆ อาจจะสร้าง ความสนิทสนมคุ้นเคย ซึ่งชาวนาอาจจะได้รับประโยชน์ในการที่จะขอความช่วยเหลือ ในด้านเงินทุนหรือปัจจัยการผลิตเมื่อชาวนาประสบกับปัญหาดังกล่าว
7. ชาวนาส่วนใหญ่จะยอมรับและเชื่อถือในความชำนาญของพ่อค้าในการกำหนดชั้นและคุณภาพข้าว เพราะคิดว่าพ่อค้าดำเนินธุรกิจการค้ามานานย่อมจะมีความชำนาญมากกว่าเจ้าหน้าที่ของทางราชการ เพราะส่วนใหญ่แล้วชาวนาไม่ทราบว่าจะไปเลือกของคนที่ขายจักอยู่ในชั้นไหน

การที่ชาวนานิยมขายข้าวให้กับพ่อค้าตามเหตุผลดังกล่าวข้างต้น ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นความสัมพันธ์ทางค่านเศรษฐกิจระหว่างพ่อค้ากับชาวนา แต่จะมีชาวนาบางส่วนที่นิยมขายข้าวให้กับพ่อค้า เพราะเหตุผลความสัมพันธ์ทางสังคมด้านอื่น ๆ คือ ชาวนาเห็นว่าพ่อค้าเป็นคนบ้านเดียวกันต้องขายให้กับพวกเดียวกัน หรือเพราะความผูกพันทางเครือญาติกันจึงทำให้ขายผลผลิตให้ หรือเพราะพ่อค้าเคยให้ความช่วยเหลือมาก่อนจึงทำให้ชาวนาคิดว่าเป็นบุญคุณจึงตอบแทนโดยการขายผลผลิตให้ มีชาวนาบางคนขายข้าวให้กับพ่อค้าเพราะเห็นว่าพ่อค้าบางคนช่วยบริจาคเงินในการสร้างวัดและพัฒนาหมู่บ้านคือคิดว่าเมื่อพ่อค้าช่วยเหลือพวกชาวนาแล้ว ชาวนาก็ควรจะช่วยพ่อค้าบ้าง อีกอย่างหนึ่งถ้าไม่ขายข้าวให้กับพ่อค้าและทำให้พ่อค้าขาดทุน ก็กลัวว่าปีหน้าพ่อค้าจะไม่รับซื้อข้าวอีก ซึ่งชาวนาเองก็จะไม่รู้ว่าจะไปขายข้าวได้ที่ไหน

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย