

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การพัฒนาชนบทเป็นสิ่งที่ได้รับความสนใจมากขึ้นเรื่อย ๆ นับตั้งแต่มีการใช้แผนพัฒนาเศรษฐกิจ ฉบับที่ 1 (2504-2509) นั้น รัฐบาลไทยได้ให้ความสนใจหลักการที่จะขยายการผลิตของเศรษฐกิจ โดยยึดถือเอาการเพิ่มรายได้เฉลี่ยต่อหัวของประชากรเป็นเกณฑ์สำคัญในการวัดระดับของการพัฒนา งานในการพัฒนาชนบทที่ครองอันดับสำคัญที่สุดคือ การเพิ่มผลผลิต อันได้แก่งานส่งเสริมการเกษตรและงานด้านเทคนิคที่ทำให้ผลผลิตเพิ่มขึ้น งานอันดับรองลงมาคืองานด้านการตลาด เพราะการเพิ่มผลผลิตอย่างเดียวแต่ขายไม่ออก ก็ย่อมไม่เพิ่มรายได้เฉลี่ยต่อหัวของประชาชน นอกจากนี้การพัฒนาชนบทยังเน้นการสร้างถนนหนทางไปตามท้องดินต่าง ๆ เช่น หมู่บ้าน ตำบล อำเภอและจังหวัดต่าง ๆ ที่อยู่ห่างไกล เพื่อการคมนาคมสะดวกก็จะมีผลดีต่อเศรษฐกิจในด้านการเกษตรกรรมสามารถเข้ามาจำหน่ายผลผลิตของตนได้สะดวกขึ้น ทำให้เกิดการติดต่อกันระหว่างหมู่บ้าน ตำบล อำเภอและจังหวัดมีมากขึ้น ซึ่งก่อให้เกิดมีการเคลื่อนไหวทางเศรษฐกิจ กล่าวคือมีการแลกเปลี่ยนสินค้าจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่ง ซึ่งก่อให้เกิดการค้าระดับท้องถิ่นและขยายต่อไปในระดับที่มีความซับซ้อนมากขึ้น การค้าในระดับท้องถิ่นมีความเกี่ยวพันกับวิถีชีวิตในต่าง ๆ ของประชาชนในชนบทแทบทุกด้าน ระบบการค้าหรือการแลกเปลี่ยนสินค้า เราอาจเรียกได้ว่าเป็น "ระบบการตลาด"

ประชาชนไทยมากกว่าร้อยละ 80 อาศัยอยู่ในเขตชนบท และมีอาชีพทางการเกษตรกรรมและผลผลิตทางการเกษตร เช่น ข้าว ข้าวโพด เป็นผลผลิตที่เป็นสินค้าออกที่สำคัญที่นำรายได้มาสู่ประเทศ ซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ ถ้าหากระบบเศรษฐกิจทางการเกษตรสามารถขยายการผลิตและ

บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ การพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศก็จะดำเนินไปอย่างรวดเร็ว การดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับคนสามกลุ่ม คือ ผู้ผลิต ผู้จำหน่ายหรือคนกลาง และผู้บริโภค ความเป็นธรรมทางเศรษฐกิจคือผู้ผลิตขายผลผลิตของตนใ้ใคร่พอสมควร และผู้บริโภคก็ไม่ต้องจ่ายสำหรับซื้อสินค้าในราคาแพง การที่จะเกิดผลดังกล่าวก็คือเมื่อความสำคัญด้านการซื้อขายของบุคคลดังกล่าว "ปราศจากการเอาเปรียบกัน"

นอกจากนี้ชาวเป็นผลผลิตทางการเกษตรซึ่งมีความสำคัญยิ่งต่อประเทศทั้งในแง่ความจำเป็นในการบริโภค จำนวนประชากรซึ่งดำรงชีพในการผลิตหรือดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ"ชาว" และจากการที่ชาวเป็นสินค้าเศรษฐกิจซึ่งนำรายได้เข้าสู่ประเทศเป็นจำนวนมากตลอดมา อย่างไรก็ตามได้เกิดปัญหาหลายประการซึ่งเกี่ยวข้องกับ"ชาว" โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัญหาความยากจนของชาวนาผู้ผลิต และการที่ผู้บริโภคซื้อข้าวสำหรับบริโภคในราคาสูง ปัญหาเหล่านี้มีความเกี่ยวพันอย่างใกล้ชิดกับระบบการตลาดและราคาที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ และเนื่องจากปัญหานี้เกี่ยวข้องกับประชาชนส่วนใหญ่และเศรษฐกิจของประเทศ การหาแนวทางในการแก้ปัญหาดังกล่าวจึงเป็นสิ่งจำเป็นยิ่ง

ทุกวันนี้ความไม่เป็นธรรมทางเศรษฐกิจเป็นปรากฏการณ์ที่เด่นชัดในประเทศของเรา โดยเฉพาะในระบบการตลาด ผลผลิตทางการเกษตรที่ชาวนาผู้ผลิตขายข้าวไ้ราคาต่ำและผู้บริโภคต้องจ่ายเงินซื้อข้าวในอัตราที่สูง ปัญหาเศรษฐกิจหลายปัญหามีสาเหตุส่วนหนึ่งเนื่องมาจากธุรกิจเป็นแบบการค้าแบบผูกขาดหรือแบบรวมกลุ่ม¹ ธุรกิจการคาระบบนี้จะมีผลทำให้ผู้บริโภคและผู้ผลิตเสียเปรียบหรือเสียประโยชน์อันชอบธรรม จึงทำให้มีผู้กล่าวกันเสมอว่า "ปัญหาความยากจนของชาวนาไทย มีสาเหตุ

¹ ณรงค์ เพชรประเสริฐ, "วิวัฒนาการผูกขาดในประเทศไทย" เศรษฐกิจไทย : โครงสร้างกับการเปลี่ยนแปลง พิมพ์ครั้งที่ 3 (กรุงเทพฯ : ศักดิ์โสภณการพิมพ์, 2525), หน้า 221 - 237.

สำคัญประการหนึ่ง เนื่องมาจากถูกพ่อค้าคนกลางกดราคารับซื้อข้าวเปลือก" ควบคู่กันนี้นักเศรษฐกิจการเกษตรจึงมักมีฐานคติ (Assumption) ว่าตลาดรับซื้อข้าวเปลือกจากชาวนาเป็นแบบ "ผูกขาดการซื้อ" ¹

สำหรับในเรื่องการแลกเปลี่ยนหรือการตลาด อัมมาร์ สยามวาลา ² กล่าวว่า ระบบการตลาดจะทำหน้าที่เป็นตัวเชื่อมระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค พ่อค้าคนกลางเป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญในการทำหน้าที่ดังกล่าว การที่เกษตรกรหรือชาวนาจะขายผลผลิตให้กับพ่อค้าคนกลางคนใดนั้นไม่ได้ขึ้นอยู่กับปัจจัยด้านราคาอย่างเดียว แต่พ่อค้าคนกลางแต่ละคนจะพยายามดึงให้เกษตรกรชอบที่จะมาทำการค้ากับตน โดยการทำให้เกษตรกรเชื่อว่า บริการของตนแตกต่างไปจากของคนอื่น ๆ เช่น โดยการโฆษณา การเลือกสถานที่ขาย โดยเฉพาะในกรณีของสินค้าเกษตรกรรมนี้ประเด็นที่สำคัญจะเป็นเรื่องของการเลือกสถานที่ขาย ซึ่งอาจจะเป็นเพราะเกษตรกรชอบที่จะติดต่อกับพ่อค้าที่อยู่ใกล้ตน และมีความสนิทสนมคุ้นเคยกัน ความสำคัญของประเด็นนี้ก็คือการติดต่อกับคนมาคนสะดวกหรือไม่ที่จะทำให้เกษตรกรติดต่อกับพ่อค้าคนกลางนั้น

ความสัมพันธ์ระหว่างเกษตรกรกับคนกลางเป็นเรื่องราวที่ใครมีผู้ถกเถียงวิพากษ์วิจารณ์กันอยู่มากมายความเชื่ออีกที่มียุทธศาสตร์หลายก็คือ คนกลางมีบทบาทกดราคาของเกษตรกรโดยการกดราคารับซื้อสินค้าที่ตนซื้อจากเกษตรกร และถ้าจะขาย

¹ วิวัฒน์ชัย อุตถากร, "แนวความคิดเกี่ยวกับการผูกขาดการซื้อในตลาดข้าวเปลือก" วารสารพัฒนบริหารศาสตร์ 16 (มกราคม 2519) : 37. 38.
² อัมมาร์ สยามวาลา, ชาวนาในเศรษฐกิจไทย พิมพ์ครั้งที่ 1 (พระนคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2522), หน้า 93 - 94.

ปัจจัยหรือสินค้าเพื่อบริโภคก็จะตั้งราคาสูงซึ่งก็ยิ่งทำให้เกษตรกรตกอยู่ในภาวะความยากจนอยู่ตลอดเวลา สิ่งที่ทำให้ความเชื่อถือนั้นแพร่หลายมากก็คือ ความรู้สึกที่ว่าคนกลางนั้นมีอำนาจผูกขาดเหนือเกษตรกรซึ่งอาจจะเป็นเพราะในละแวกนั้นมีพ่อค้าคนกลางอยู่ไม่กี่คนหรือในบางกรณีก็เพราะเกษตรกรมีพันธะกับคนกลางและเป็นหนี้คนกลาง เมื่อเก็บเกี่ยวผลผลิตไค้ก็ต้องขายให้กับคนกลางที่เป็นเจ้าของหน้่อย¹ สิ่งที่น่าทึ่งจากการวิจารณ์กันอย่างมาก คือระบบการตลาดในเมืองไทยนั้นให้กำไรแก่พ่อค้าคนกลางมากเกินไป ทำให้เกษตรกรได้รับราคาผลผลิตต่ำ และราคาต้นทุนบริโภคต้องเสียสูงเกินไป จากแนวความคิดในลักษณะนี้จะมองว่าพ่อค้าคนกลางเป็นคู่แข่งเปรียบเกษตรกร โดยการกดราคารับซื้อหรือโดยการให้สินเชื่อแก่เกษตรกรซึ่งจะทำให้คนกลางและเกษตรกรมีพันธะต่อกัน และเมื่อถึงเวลาเก็บเกี่ยวก็จำต้องขายผลิตผลนั้นให้แก่คนกลางนั้น ๆ โดยไม่มีทางเลือก พ่อค้าคนกลางจึงสามารถเอาเปรียบเกษตรกรได้ตามความเป็นลูกโซ่ที่ผูกพันกันด้วยการเป็นหนี้

นอกจากนี้ อัมมาร์ สยามวาลา ได้กล่าวถึงบทบาทพ่อค้าคนกลางในคานเศรษฐกิจซึ่งเป็นบทบาทที่สำคัญอยู่ 2 ประการ คือ

1. ระบายสินค้าจากผลิตมาสู่ผู้บริโภค ซึ่งในการระบายสินค้านี้ อาจจะมีการแปรรูปสินค้าด้วย เช่น การสีข้าว บ่มยาสูบ ฯลฯ
2. เก็บกักสินค้าไว้ ทั้งนี้เพราะในปีหนึ่ง ๆ ผลผลิตของสินค้าจะออกมาในช่วงระยะเพียง 2-3 เดือน ส่วนความต้องการสำหรับบริภคินั้นมีอยู่ตลอดปี เมื่อเป็นเช่นนั้นพ่อค้าคนกลางย่อมต้องรักษาและรับภาระในการเก็บกักสินค้าไว้²

¹ อัมมาร์ สยามวาลา, "เกษตรกรกับคนกลาง" ใน รักเมืองไทย เล่ม 2 นรงค์ชัย อัครเศรณี และวังสรรค์ ชนะพรพันธุ์ บรรณาธิการ (กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2519), หน้า 4.

² อัมมาร์ สยามวาลา, "เกษตรกรกับคนกลาง....", หน้า 3.

นักวิชาการที่เสนอแนวความคิดในด้านบทบาทพ่อค้าคนกลางอีกท่านคือ ไพรซ์ กฤษณมิม ¹ กล่าวว่า พ่อค้าคนกลางไม่ได้เป็นผู้เอาเปรียบทางเศรษฐกิจ แต่จะเป็นประโยชน์ต่อระบบเศรษฐกิจ เช่น พ่อค้าคนกลางสามารถเพิ่มประโยชน์ของสินค้า โดยการนำสินค้าเช่นข้าวจากแหล่งที่มีความต้องการน้อยมาขายในแหล่งที่มีความต้องการมาก หรือซื้อข้าวไว้ในครอบครองของตนในระยะเวลาที่มีความต้องการมาก หรือซื้อข้าวไว้ในครอบครองของตนในระยะเวลาที่มีความต้องการน้อยและนำมาขายในระยะเวลาที่มีความต้องการมาก ในการทำหน้าที่ดังกล่าวพ่อค้าใดผลกำไรเป็นค่าตอบแทนในการใช้เวลา ความสามารถ เงินทุน ยานพาหนะ และบุคลากรของตน เพื่อประกอบกิจการนี้

เมื่อพิจารณาถึงพ่อค้าคนกลางในประเทศไทย โดยเฉพาะคนกลางในการค้าข้าวสาร จะเห็นได้ว่าพ่อค้าคนกลางกระทำหน้าที่ทางเศรษฐกิจที่สำคัญ ๆ อยู่ 2 ประการ คือ ²

1. หน้าที่ให้กู้ยืมเงิน เนื่องจากในชนบทไม่มีธนาคารหรือสถาบันการเงิน เพื่ออำนวยความสะดวกในการหาเงินทุนเพื่อให้ชาวนาทำการเพาะปลูก และบางครั้งเพื่อช่วยเหลือชาวนาในยามเจ็บป่วย รัฐบาลเองก็ยังไม่สามารถขยายสถาบันการเงินไปในชนบทที่ชาวนาทำมาหากินและตั้งถิ่นฐานบ้านเรือนอยู่ บริการของพ่อค้าคนกลางในการให้ชาวนากู้ยืมเงินจึงเป็นประโยชน์ต่อเศรษฐกิจมาก เพราะถ้าไม่ได้รับบริการดังกล่าวชาวนาก็อาจไม่สามารถเพาะปลูกได้

2. หน้าที่แจกแจงผลผลิต ซึ่งประกอบด้วย

ก. การซื้อข้าวจากชาวนาและขนย้ายไปยังศูนย์การค้าข้าวต่าง ๆ หรืออาจจะซื้อข้าวไว้ในครอบครองระหว่างฤดูเก็บเกี่ยว เพื่อจะนำมาขายหรือจำหน่ายเมื่อฝนฤดูเก็บเกี่ยวแล้ว

¹ ไพรซ์ กฤษณมิม, "ประโยชน์ของพ่อค้าคนกลางต่อระบบเศรษฐกิจ" วารสารพัฒนาบริหารศาสตร์ (มกราคม 2514) : 144.

² เรื่องเดียวกัน, หน้า 194-195.

ข. การคัดเลือกและแยกข้าวแต่ละชนิดเพื่อไม่ให้ปะปนกัน เมื่อพอลาคคนกลางซื้อข้าวพอลาจะคัดเลือกข้าวที่มีคุณภาพดีไว้หนึ่งและข้าวที่มีคุณภาพเอาไว้อีกหนึ่ง

ค. การเก็บรักษาข้าวแต่ละชนิดเพื่อไม่ให้เสื่อมคุณภาพ ซึ่งเป็นการลดภาระในการเก็บรักษาข้าวของชาวนา

จากเหตุผลที่กล่าวมา จะเห็นได้ว่าพอลาคคนกลางทำหน้าที่เป็นประโยชน์ต่อระบบเศรษฐกิจ การจะพิจารณาว่าพอลาคคนกลางคิดค่าตอบแทนหรือผลกำไรมากเกินไปหรือไม่เพียงใด ซึ่งจะเป็นสาเหตุให้ชาวนาต้องยากจน พิจารณาได้จากคำตอบแทนจากการทำหน้าที่ของพอลา 2 ประการคือ ¹

1. ค่าตอบแทนในการทำหน้าที่ใหญ่ยืมเงิน ใดแก่คาคอกเบี้ยของเงินของพอลาคคนกลางให้ชาวนา อาจจะจ่ายเป็นตัวเงินหรือข้าวเปลือกก็ได้ จริงอยู่ที่อัตราดอกเบี้ยที่ชาวนาจ่ายให้พอลาคคนกลางนั้นสูงมาก เหตุผลที่อัตราดอกเบี้ยสูงก็เพราะว่าเงินทั้งหมดที่มิให้ชาวนานั้นมีน้อยแต่ความต้องการของชาวนามีมาก อัตราดอกเบี้ยก็จะสูงขึ้นตามกฎของเศรษฐศาสตร์ อีกสาเหตุหนึ่งที่อัตราดอกเบี้ยสูงก็คือ การขาดหลักประกันที่เชื่อถือได้ว่าพอลาคคนกลางจะคืนเงินที่กู้กลับมา เพราะชาวนาสวนมากยากจนไม่มีหลักทรัพย์ที่เหมาะสม ดังนั้นการยืมเงินส่วนมากจึงเป็นการกู้ที่ไม่มีหลักประกันใด ๆ ทั้งสิ้น การให้ยืมเงินแบบนี้ก่อให้เกิดหนี้สิน ฉะนั้น เพื่อเป็นหลักประกันหรือเป็นการชดเชยความเสี่ยงต่อการหนี้สิน พอลาคคนกลางจึงคิดอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่าธรรมดา

2. ค่าตอบแทนในการทำหน้าที่แจกแจงผลผลิต จากผลของการวิจัยของไพรัช กฤษณมณี ที่ทำการศึกษาเกี่ยวกับราคาข้าวและผลตอบแทนในการค้าขายข้าวในระยะเวลา 16 ปี กล่าวคือในระยะเวลาปี พ.ศ. 2493-2500 ปรากฏว่าผล

¹ ไพรัช กฤษณมณี, "ประโยชน์ของพอลาคคนกลาง....", หน้า 196-197.

ผลกำไรในการค้าข้าว โดยที่พ่อค้าซื้อข้าวเปลือกระหว่างเดือนมกราคม กุมภาพันธ์ มีนาคม แล้วขายในระหว่างเดือนสิงหาคม กันยายน ตุลาคม คิดโดยเฉลี่ยแล้วพ่อค้าได้กำไรประมาณ ร้อยละ 17 ซึ่งนับว่าเป็นค่าตอบแทนที่สมเหตุสมผล

ถ้าจะพิจารณาระบบการค้าในตลาดในประเทศ จากการศึกษาของนักเศรษฐศาสตร์หลายท่านพอสรุปได้ว่า ตลาดข้าวภายในประเทศตั้งแต่ตลาดกรุงเทพฯ ลงไป ชาวนาไม่ได้คอกอยู่ภายใต้ระบบผูกขาด แต่มีหลักฐานแสดงว่าตลาดข้าวในระดับนี้เป็นตลาดที่มีการแข่งขันกันมาก อย่างไรก็ตามกำไรของพ่อค้าข้าวอาจได้มาจากการเก็งกำไรจากการขึ้นลงของราคาข้าวตามฤดูกาลและเก็บกักข้าวมากกว่า¹ ที่เป็นเช่นนี้เพราะว่าข้าวเป็นพืชเกษตรที่ผลิตออกตามฤดูกาล ราคาจึงต่ำในช่วงต้นฤดูและสูงในช่วงปลายฤดู การเก็บกักข้าวไว้ในช่วงที่ผลิตผลออกมากและขายในช่วงที่ผลิตผลน้อยจึงเป็นสิ่งจำเป็นและเป็นวิธีที่ช่วยลดผลต่างในราคาได้ดีที่สุด เมื่อเปรียบเทียบกับการจัดการบริโภคให้ประสานกับผลิตหรือวิธีการส่งข้าวออกมากในช่วงต้นฤดู เนื่องจากควรเก็บกักข้าวจำเป็นต้องเสียค่าใช้จ่ายต่าง ๆ อาทิ ค่าเช่าโกดัง ค่าประกันอัคคีภัย ค่าดอกเบี้ย จึงไม่เป็นการแปลกที่ผู้เก็บกักข้าวจะต้องหาทางชดเชยค่าใช้จ่ายในการเก็บกักข้าวด้วยการตีราคาปลายฤดูแพงกว่าต้นฤดู

จากความสำคัญของปัญหาดังกล่าว จึงมีผู้ให้ความสนใจในการศึกษาเรื่องเกี่ยวกับระบบตลาดและราคาข้าวพอสมควร แต่อย่างไรก็ตามขอบเขตในการศึกษาที่ผ่านมามักจะครอบคลุมในระดับประเทศเป็นส่วนใหญ่ ในการศึกษาครั้งนี้จะพยายามทำความเข้าใจสภาพและปัญหาในเรื่องดังกล่าว โดยมุ่งศึกษาเศรษฐกิจชนบทในระดับอำเภอซึ่งเป็นรายงานวิจัยที่จะศึกษาถึงสภาพการณ์และองค์ประกอบต่าง ๆ ของ

¹ อัมมาร สยามวาลา, "เกษตรกรรมกับคนกลาง.....", หน้า 28.

เศรษฐกิจในระดับชนบท ที่จะยังผลให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจในระดับท้องถิ่น นั้น โดยเลือกเอาอำเภอวังทรายพูนของจังหวัดพิจิตร เป็นการศึกษาเฉพาะกรณี โดยจะแสดงภาพพจน์ที่แท้จริงของเศรษฐกิจระดับชนบท โดยเฉพาะระบบการตลาดข้าวและผลิตภัณฑ์ทางเกษตรกรรมอื่น ๆ ที่จะส่งผลดีต่อการพัฒนาทางเศรษฐกิจในระดับอำเภอ ซึ่งจะส่งผลถึงการพัฒนาเศรษฐกิจในระดับจังหวัด และประเทศในระดับต่อไป

ในแง่ของการพัฒนาเศรษฐกิจ เป็นความสามารถในการขยายกำลังการผลิตสินค้าและบริการของชุมชนในระยะยาว เพื่อสนองความต้องการของคนในชุมชนนั้น ๆ พิพิธ สุภพิพัฒน์¹ ได้เสนอแนวความคิดในการพัฒนาเศรษฐกิจว่า จะต้องมุ่งปรับปรุงคุณภาพชีวิตของมนุษย์ทั้งหมดให้ดีขึ้นทุก ๆ ด้าน ซึ่งจะต้อง

1. มีสิ่งสนองความต้องการสำหรับการดำรงชีพขั้นพื้นฐานอย่างเพียงพอ ได้แก่ อาหาร เครื่องนุ่งห่ม ที่อยู่อาศัยและบริการด้านการแพทย์และสาธารณสุข
2. มีเกียรติและศักดิ์ศรีแห่งความเป็นมนุษย์ คือมีการศึกษา มีงานทำและมีสถานภาพเป็นที่ยอมรับในสังคม
3. มีเสรีภาพในสังคมในค่านต่าง ๆ เช่น ในการเลือกการประกอบอาชีพและในการเลือกบริโภค

นอกจากนี้ J.C. Abbolt และ J.P. Makeham¹ ได้กล่าวว่าการพัฒนาเศรษฐกิจเป็นการปรับปรุงยกฐานะสภาพความเป็นอยู่ของประชาชนให้ดีขึ้น สิ่งที่เป็นตัววัดการพัฒนาเศรษฐกิจไม่ใช่เฉพาะแต่เรื่องของรายได้ต่อหัวของประชากรเท่านั้น

¹พิพิธ สุภพิพัฒน์, "การพัฒนาเศรษฐกิจ" สังคมศาสตร์กับการพัฒนาประเทศ สนิท สัมครการ บรรณาธิการ (กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2522), หน้า 47-48.

²J.C. Abbolt and J.P. Makeham, Agriculture Economic and Marketing in the Tropics (London : Longman Group Ltd, 1979), p.130.

แต่ยังรวมถึงคุณภาพชีวิตด้านอื่น ๆ ด้วยที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับสภาพทางสังคม และวัฒนธรรม เช่น อัตราการเกิดของทารก อัตราการตายของทารก ปริมาณอาหารสำหรับการบริโภค เป็นต้น

ระบบการตลาดมีความจำเป็นอย่างมากต่อระบบเศรษฐกิจ โดยเฉพาะเศรษฐกิจการเกษตร ที่จะส่งผลให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจในท้องถิ่นนั้น คือเมื่อชาวนาผู้ผลิตสามารถเพิ่มผลของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพ และระบบการตลาดเอื้ออำนวยให้ชาวนาผู้ผลิตสามารถขายผลผลิตของตนได้กำไรพอสมควร คู่กับทุนที่ลงไป ก็จะทำให้ชาวนามีเงินเหลือเพื่อจะจับจ่ายสินค้าสำหรับอุปโภคบริโภค เพื่อการยังชีพ เมื่อชาวนามีฐานะดีขึ้นก็จะส่งผลให้เกิดการพัฒนาในด้านอื่น ๆ ตามมาทั้งทางด้านการศึกษา สาธารณสุขที่จะส่งผลให้เกิดการพัฒนาท้องถิ่นโดยส่วนรวมด้วย ในระบบการตลาดนี้พ่อค้าคนกลางจะเป็นตัวจักรสำคัญ ในการดำเนินกิจกรรมการตลาด ตามที่กล่าวมาแล้วจะเห็นได้ว่าพ่อค้าคนกลางมีบทบาททั้งที่อาจจะเป็นผู้ที่เอาเปรียบทางเศรษฐกิจ และอาจจะเป็นผู้ที่เป็นประโยชน์ทางเศรษฐกิจต่อชาวนา ฉะนั้นจึงเป็นที่น่าสงสัยว่าแนวความคิดหรือฐานคติที่ว่า "ปัญหาความยากจนของชาวนาไทย มีสาเหตุสำคัญประการหนึ่ง เนื่องจากถูกพ่อค้าคนกลางกดราคารับซื้อข้าวเปลือก" ว่าเป็นจริงหรือไม่ เพียงใด ฉะนั้นในการศึกษาคั้งนี้ ผู้ศึกษามุ่งวิเคราะห์ศึกษาตลาดท้องถิ่นและพฤติกรรมของผู้ที่อยู่ในขบวนการซื้อขายข้าว ในเขตอำเภอรังษายมุน จังหวัดพิจิตร โดยเฉพาะผู้ผลิตคือชาวนากับผู้รับซื้อคือพ่อค้าคนกลางที่จะมีผลต่อการพัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่นในชนบทของอำเภอรังษายมุน เพื่อที่จะหาคำตอบว่าพ่อค้าคนกลางเอาเปรียบทางเศรษฐกิจต่อชาวนาหรือไม่ ถ้าหากมีการเอาเปรียบจะเป็นไปในลักษณะใดและมากน้อยเพียงใด

ในการวิจัยจะมุ่งวิเคราะห์บทบาทพ่อค้าคนกลางในตลาดระดับท้องถิ่นระดับอำเภอ โดยเฉพาะระบบการตลาดผลผลิตทางการเกษตร โดยจะเน้นถึงลักษณะและสภาพของพ่อค้าคนกลางและชาวนา ตลอดจนแบบแผนการซื้อขายความสัมพันธ์ที่ติดกันระหว่างพ่อค้าในแต่ละระดับ นอกจากนี้ยังเน้นถึงความสัมพันธ์

ระหว่างพ่อค้าคนกลางกับเกษตรกรในด้านการซื้อขายภายใต้กรอบของสังคม ความเชื่อและวัฒนธรรมของชุมชนนั้น ๆ นอกจากนี้ยังสนใจระบบการค้าในตลาด ระดับอำเภอในแง่ที่เป็นส่วนหนึ่งของจังหวัดและของประเทศ เพื่อให้ทราบ ถึงอิทธิพลภายนอกที่เข้ามากระทบต่อสภาพของตลาดท้องถิ่นระดับอำเภอ นั้น เช่น เรื่องระบบข่าวสารการตลาด เรื่องราคา การควบคุมจากจังหวัด ความสัมพันธ์ของการค้าในตลาดวังทรายพูนซึ่งเป็นตัวแทนระดับอำเภอกับพ่อค้า ในตลาดระดับจังหวัดพิจิตรและระดับสูงขึ้น

พื้นที่ที่จะทำการวิจัยคือ อำเภอวังทรายพูน จังหวัดพิจิตร ซึ่งอำเภอ วังทรายพูนเป็น 1 ใน 7 อำเภอของจังหวัดพิจิตร และได้รับพระราชทาน กฎหมายยกฐานะขึ้นเป็นอำเภอเมื่อวันที่ 13 กรกฎาคม 2524 โดยที่ในค่าน เศรษฐกิจจังหวัดพิจิตรมีบทบาทในฐานะเป็นแหล่งผลิตข้าวที่สำคัญของรัฐ สภาพ ภูมิประเทศโดยทั่วไปเป็นที่ราบลุ่มเหมาะสมในการเกษตรกรรม ส่วนอำเภอ วังทรายพูนก็เป็นอำเภอหนึ่งที่เป็นแหล่งผลิตข้าวที่สำคัญของจังหวัด และโดย เหตุที่อำเภอวังทรายพูนเป็นอำเภอใหม่ที่เพิ่งแยกออกมาจากอำเภอเมือง จังหวัดพิจิตร ยังคงมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจของจังหวัด ลักษณะที่ น่าสนใจของอำเภอวังทรายพูนคือสภาพภูมิประเทศโดยทั่วไป ของอำเภอเป็นที่ รราบลุ่มเชิงเขา ไม่มีแหล่งน้ำไหลผ่าน การเกษตรกรรมอาศัยน้ำฝนเป็นหลัก ไม่มีระบบชลประทาน ผลผลิตต่อไร่อยู่ในระดับสูงพอสมควร คือโดยเฉลี่ย 35 ถัง/ไร่ เกษตรกรส่วนใหญ่ประสบปัญหาในเรื่องกรรมสิทธิ์ในที่ดิน คือต้อง เข้าที่ดินในการประกอบอาชีพ ประชากรในเขตอำเภอวังทรายพูนจะมีลักษณะ ที่แตกต่างไปจากอำเภออื่น ๆ ของจังหวัดพิจิตร คือจะมีประชากรที่เป็นคนพิจิตร ซึ่งเป็นคนพื้นบ้านเดิม และมีประชากรที่อพยพมาจากภาคอื่น ทั้งภาคกลางและ ภาคอีสาน โดยการอพยพเข้ามาอยู่ของประชาชนเหล่านี้ส่วนใหญ่จะเข้ามาอยู่ รวมกันเป็นหมู่บ้าน ซึ่งจะเป็นผู้ที่ เป็นพี่น้องกันหรือคนบ้านเดียวกัน และประชากร เหล่านี้ยังคงรักษาขนบธรรมเนียมประเพณีเดิมของตัวเองไว้ เช่น การบริโภคร

ชาวเหนียว และทอผ้าใช้เอง การนับถือผู้มีอาวุโสและการเชื่อฟังผู้นำ

เหตุผลที่เลือกศึกษาในเขตอำเภอวังทรายพูนอีกประการคืออำเภอวังทรายพูนเป็นอำเภอขนาดเล็ก มีเนื้อที่ทั้งหมด 141.60 ตารางกิโลเมตร มีเนื้อที่ที่ประโยชน์ในการเกษตรโดยแยกเป็นพื้นที่ทำนา 9,980 ไร่ และทำไร่อ้อย ข้าวโพด 4,612 ไร่ มีระยะทางห่างจากตัวจังหวัดประมาณ 30 กิโลเมตร การคมนาคมติดต่อกับจังหวัดและอำเภออื่นสะดวกพอสมควร คือจังหวัดพิษณุโลก อำเภอตะพานหิน และอำเภอบางมูลนากในจังหวัดพิจิตร ซึ่งเป็นอำเภอที่มีความเจริญทางด้านเศรษฐกิจ แต่อำเภอวังทรายพูนก็ยังเป็นอำเภอที่ไม่เจริญเท่าที่ควร ชุมชนตลาดเป็นตลาดขนาดเล็ก สินค้าบริการมีไม่มากนักประชาชนต้องมารับเครื่องอุปโภคบริโภคจำนวนมากส่วนใหญ่แล้วจะไปซื้อที่ตลาดสากเหล็ก จังหวัดพิจิตร หรือไปซื้อถึงตลาดจังหวัดพิจิตร แต่สำหรับตลาดผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรโดยเฉพาะตลาดข้าวของอำเภอวังทรายพูน มีพ่อค้าระดับต่าง ๆ เป็นจำนวนมาก พ่อค้าคนกลางในตลาดระดับอำเภอมีประมาณ 15 คน นอกจากนี้ยังปรากฏว่ามีพ่อค้าชาวจากจังหวัดอื่น ๆ เช่น นครสวรรค์ อุทัยธานี สระบุรี เข้ามารับซื้อข้าวในเขตอำเภอวังทรายพูนมาก ทำให้เกิดมีการแข่งขันในการตลาดของพ่อค้าระดับต่าง ๆ มาก

นอกจากนี้ประเด็นที่น่าสนใจในด้านการตลาดผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรของอำเภอวังทรายพูน ซึ่งเป็นตลาดระดับอำเภอที่จะต้องมีความสัมพันธ์หรือได้รับอิทธิพลจากตลาดที่มีระดับใหญ่ขึ้นไป เช่น ตลาดจังหวัดพิจิตร หรือตลาดกรุงเทพฯ จะทำให้สามารถวางแผนพัฒนาตลาดผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรโดยเฉพาะข้าวให้มีประสิทธิภาพ และจะยังประโยชน์ในการพัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่นชนบทในระดับอำเภอที่จะส่งผลต่อไปยังการพัฒนาเศรษฐกิจระดับจังหวัดและประเทศในระดับต่อไป ในการศึกษาจะเริ่มค้นคว้าการกล่าวถึงสภาพทางภูมิศาสตร์ พื้นดิน แบบแผนการตั้งถิ่นฐาน การคมนาคม ลักษณะของประชากร การจักรเย็บผ้าในสังคม ตลอดจนการศึกษาถึงองค์ประกอบต่าง ๆ ของการเกษตรกรรม เช่น ทุน ปัจจัยในการผลิต ปัญหาเกี่ยวกับหนี้สิน การขายผลผลิต พฤติกรรมของผู้ที่อยู่ในขบวนการซื้อขาย



เช่น ชวานา และพ่อค้าคนกลาง ท้ายที่สุดจะกล่าวถึงความสัมพันธ์ของพ่อค้าคนกลางกับชวานา และความคิดเห็นของชวานากลุ่มต่าง ๆ ที่มีต่อพ่อค้าคนกลาง และนโยบายประกันราคาข้าวของรัฐบาล

แนวความคิดและขอบข่ายที่ศึกษาในการวิจัย

เนื่องจากในประเด็นที่ทำการศึกษามีแนวคิดซึ่งมีลักษณะเฉพาะและยังไม่ได้รับการยอมรับเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน ดังนั้นจึงจำเป็นต้องทำความเข้าใจเบื้องต้นเกี่ยวกับการตลาดตลอดจนคำจำกัดความต่าง ๆ ทั้งนี้เพื่อสร้างความเข้าใจพื้นฐานให้สอดคล้องกันก่อน สิ่งที่ต้องทำความเข้าใจร่วมกันตามแนวความคิดของ โสภณ ทองปาน มี¹

ตลาด (Market) หมายถึง "การซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าโดยมีราคาเป็นกลไก" จากความหมายนี้ ตลาดจึงมิได้จำกัดเฉพาะตลาดซึ่งมีสิ่งก่อสร้างที่เป็นรูปธรรมเท่านั้น แต่อาจรวมไปถึงปัจจัยต่าง ๆ หรือวิธีการอันนำมาซึ่งผลดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้นด้วย

การตลาด (Marketing) ในการศึกษา หมายถึง "กิจกรรมทุกชนิดรวมทั้งผู้ทำกิจกรรมเหล่านั้นที่จำเป็นต้องมีในการเคลื่อนย้ายสินค้าจากผู้ผลิตไปถึงผู้บริโภค" ดังนั้น "การตลาดผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร" จึงหมายถึง "กิจกรรมทุกชนิดที่จำเป็นต้องมีในการเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรจากชวานาซึ่งเป็นผู้ผลิตไปถึงผู้บริโภค"

หน้าที่ของการตลาด คือ "การกระทำหรือบริการที่จำเป็นในการเคลื่อนย้ายสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค" แบ่งหน้าที่ของการตลาดออกได้ดังนี้

¹ โสภณ ทองปาน, การตลาดสินค้าเกษตรกรรมเบื้องต้น แผนกคำสอน คณะเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2517.

1. หน้าที่ในการแลกเปลี่ยน ประกอบด้วย การซื้อ และการขาย รวมถึงธุรกิจต่าง ๆ เกี่ยวกับการชดเชย เช่น การสร้างตลาด การบรรจุผลิตภัณฑ์ การคาดคะเนระดับราคาควรขายเมื่อไร ที่ไหน อย่างไรบ้าง

2. หน้าที่ที่เป็นการกระทำเกี่ยวกับสินค้า ซึ่งหมายถึง "การเก็บรักษา" โดยรอไวจนกว่าจะไต่เวลาขาย นอกจากนั้นยังหมายถึง "การขนส่ง" ที่มุ่งให้ผลซื้อไต่ซื้อในเวลาและสถานที่ที่ต้องการ "การแปรรูป" ซึ่งเป็นการเปลี่ยนสภาพสินค้าจากลักษณะหนึ่งไปอีกลักษณะหนึ่ง เพื่อใช้ในการอุปโภคและบริโภคได้

3. หน้าที่ซึ่งช่วยให้หน้าที่ในการแลกเปลี่ยนไต่ดำเนินไปเองโดยสะดวก ไต่แก่

ก. การจัดชั้นและมาตรฐานสินค้า เพื่อให้สินค้าอยู่ในลักษณะและคุณภาพเดียวกัน เพื่อให้การตั้งราคา การโฆษณา การตลาด ตลอดจนการรวบรวมและขนส่งผลิตภัณฑ์กระทำไต่สะดวกขึ้น

ข. การเงิน คือการที่บุคคลหรือสถาบันการเงิน ให้สินเชื่อบริการทางการเงินแก่ผู้ที่ทำหน้าที่ในการตลาดเพื่อนำไปใช้ในการกระทำหน้าที่ต่าง ๆ ในการตลาด

ค. การยอมรับความเสี่ยงภัย คือการรับความเสี่ยงภัย ซึ่งอาจจะเกิดขึ้นไต่ในช่วงไต่ช่วงหนึ่ง เช่น การเสี่ยงภัยเกี่ยวกับความเสียหาย อันเนื่องมาจากตัวสินค้าหรือภาวะการเปลี่ยนแปลงในการตลาดเพื่อให้การตลาดดำเนินไต่สะดวกต่อไป

ง. ข้าราชการการตลาด ไต่แก่ การเก็บรวบรวม ไต่ความและเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับราคา เพื่อช่วยให้ผู้ที่ทำธุรกิจการตลาดได้มีโอกาสตัดสินใจถูกต้องยิ่งขึ้น

หน้าที่ในการตลาด คือ นำสินค้าจากผลผลิตไปยังผู้บริโภค ซึ่งต้องทำหน้าที่ต่าง ๆ กัน ดังกล่าวมาแล้ว หน้าที่เหล่านี้ อาจจะมีผู้ทำเพียงคนเดียวหรือ

หลายคนที่ทำหน้าที่เหล่านี้เราเรียกว่า "คนกลางในการตลาด" หรือ "คนกลาง" หรือ "พอลาคคนกลาง" ซึ่งโดยความหมายที่แท้จริงแล้ว มีข้อความหมายเฉพาะบุคคลซึ่งทำหน้าที่ซื้อขายเท่านั้นแต่รวมถึงผู้ที่ทำหน้าที่อื่น ๆ ด้วย เช่น ทำหน้าที่แปรรูป ให้ความสาร เป็นต้น แต่อย่างไรก็ตามคำว่า "พอลาคคนกลาง" ซึ่งปรากฏอยู่ในการศึกษาครั้งนี้จะเน้นเฉพาะคนที่ทำหน้าที่เกี่ยวกับการซื้อขายในระดับต่าง ๆ เท่านั้น

ความจำเป็นของการตลาด มีคนจำนวนไม่น้อยที่มีความรู้สึกไม่คิดคือการตลาดหรือพอลาคคนกลาง ความรู้สึกเช่นนี้เกิดจากการมองคนกลางว่าไม่ได้ทำประโยชน์อะไรเพียงแต่ให้สินค้ามามือและเอากำไรเท่านั้น อย่างไรก็ตามเมื่อใดก็ตามที่เราเข้าใจในหน้าที่ของการตลาดที่ผ่านมาจะเห็นได้ว่า คนกลางนั้นมีหน้าที่จำเป็นหลายอย่างด้วยกันในการนำสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคในลักษณะของเวลาและสถานที่

ระบบราคา หมายถึงลักษณะความสัมพันธ์ของราคา ซึ่งเป็นสื่อกลางระหว่างผู้ผลิต ผู้ทำหน้าที่และผู้บริโภคตามท้องที่ รูปร่าง และระยะเวลา ตลอดจนปัจจัยซึ่งกำหนดราคาเหล่านั้นในการตลาด

เมื่อใดก็ตามที่เราเข้าใจพื้นฐานเกี่ยวกับการตลาดแล้ว ในการที่จะทำความเข้าใจพื้นฐานทางการพัฒนาเศรษฐกิจ ซึ่งมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับสังคมและวัฒนธรรม เราควรที่จะเริ่มการแลกเปลี่ยน และการแลกเปลี่ยนนี้มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับชีวิตสังคม รูปแบบหนึ่งของการแลกเปลี่ยนคือระบบการตลาด

L.M. Fraser¹ กล่าวว่า ตลาดในความหมายทางเศรษฐกิจไม่ได้
หมายถึงเฉพาะแต่ส่วนที่เป็นสถานที่ตั้งของซื้อขายระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายเท่านั้น แต่
ยังหมายถึงธุรกิจการแลกเปลี่ยนอื่น ๆ ด้วย

ในการตลาดเกษตรกรรม จะเริ่มที่การนำผลิตภัณฑ์จากแหล่งผลิตไป
สู่ผู้บริโภคระหว่างขั้นตอนต่าง ๆ คือ²

1. การขนส่งผลิตภัณฑ์ไปสู่ผู้บริโภค
2. ความต้องการในการบริโภคผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรกรรมมีอยู่ตลอด
ปี ฉะนั้นต้องมีการเก็บกักผลิตภัณฑ์ไว้จำหน่ายในช่วงพหุฤดูการผลิต
3. ขั้นตอนนี้จะมีการแปรรูปผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมสำหรับบริโภค
4. ในส่วนนี้ชาวนาที่จะไถ่ผลตอบแทนจากผลิตภัณฑ์ที่ตนผลิตที่ออกไปสู่
ขั้นตอนต่าง ๆ จนถึงผู้บริโภค

ฉะนั้นในการวิจัยครั้งนี้จึงยึดแนวความคิดในเรื่องการแลกเปลี่ยน
ทางเศรษฐกิจของมนุษย์เป็นหลัก ความสัมพันธ์ของมนุษย์ในสังคมจะมีความ
สัมพันธ์ทางเศรษฐกิจเข้ามาเกี่ยวข้องกับตัวเสมอ อย่างเช่นแนวความคิดของ
นักเศรษฐศาสตร์ Paul A. Samuelson³ กล่าวว่า ทุกสังคมต้องประสบกับปัญหา

¹ L.M. Fraser, Quoted in Cyril S. Belshaw Traditional Exchange and Modern Markets (New Delhi: Prentice Hall of India Private Limited, 1969), pp.6-8.

² J.C. Abbott and J.P. Makeham, "Agriculture Economic and Marketing in the Topics...", pp.24 - 25.

³ Paul A. Samuelson, อ้างใน เศรษฐกิจชนบทไทย ไพรัชต์ เศรษฐินทร์ (กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ทองถิ่น กรมการพัฒนารัฐบาล กระทรวงมหาดไทย, 2522), หน้า 4.

พื้นฐานในการจัดระเบียบทางเศรษฐกิจ (Economic Organization) กล่าวคือ ปัญหาการผลิต ปัญหาการจำหน่าย ปัญหาการอุปโภคบริโภค ในทุกสิ่งทุกอย่างจะวนอยู่กับการตัดสินใจในการผลิตว่า ควรผลิตสิ่งใด อย่างไร เท่าไร ผลิตแล้วจะหาตลาดใดที่ไหน การเลือกใช้ผลผลิต การแจกแจงผลผลิต ราคาของผลผลิต ถ้าไร ซากทุนของผู้ผลิตและผู้ซื้อ สำหรับในงานวิจัยนี้จะมุ่งวิเคราะห์พฤติกรรมและการแลกเปลี่ยนในระบบเศรษฐกิจแบบตลาด โดยเฉพาะในกรณีของบทบาทของภาคคนกลางในการรับซื้อผลิตผลทางการเกษตร ซึ่งจะวิเคราะห์ในกรอบของความสัมพันธ์ของอำนาจในการแลกเปลี่ยนและรูปแบบความสัมพันธ์ที่ค่อนข้างพหุภาคีกัน ระหว่างบุคคล 2 กลุ่ม คือชาวนา ผู้ผลิต และพ่อค้าคนกลาง ที่อยู่ภายใต้ปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรมของชุมชนนั้น ๆ ควบ

ฐานคติ (Assumption) ที่สำคัญของทฤษฎีการแลกเปลี่ยน (Exchange Theory)¹ คือมนุษย์จะดำรงความสัมพันธ์ระหว่างกันไว้เพราะความสัมพันธ์นั้นยังให้ผลกำไรอยู่ นั่นคือบุคคลมักจะคิดถึงความสัมพันธ์ระหว่างกันในแง่ของสิ่งตอบแทน คุณทุนและกำไรและความคิดของทฤษฎีนี้ เน้นการแลกเปลี่ยนทั้งหลายที่ทำให้เกิดความพอใจแก่คู่กรณี (ทั้งสองฝ่าย) ซึ่งอาจจะมีได้ทั้งทางบวก และทางลบ และถือว่าการแลกเปลี่ยนเป็นหลักสำคัญที่สุดของระบบสังคม แนวความคิดหลักของทฤษฎีคือ

1. ในการแลกเปลี่ยนของบุคคลในสังคม จะมุ่งวิ่งประโยชน์สูงสุด และการประหยัดที่สุด
2. แต่ละบุคคลจะกระทำการแลกเปลี่ยนไปโดยความสมัครใจ
3. การที่บุคคลจะกระทำอะไรหรือแสดงพฤติกรรมใดก็เพื่อรางวัล

¹ สัตยญา สัตยญาวิวัฒน์, ทฤษฎีสังคมวิทยา : องค์การทางสังคม (ภาควิชาสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา คณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย), หน้า 3.

ฉะนั้นในการวิจัยจะยึดแนวคิดทฤษฎีการแลกเปลี่ยนและแนวคิดเสริมอื่น ๆ ที่จะเสนอต่อไปเป็นแนวการศึกษาวิจัย โดยจะเน้นถึงความสัมพันธ์ของบุคคล 2 กลุ่ม คือกลุ่มพ่อค้าคนกลางกับกลุ่มชาวนาในคานของพฤติกรรมกรรมกรซื้อขายแลกเปลี่ยน ผลผลิตทางการเกษตรกรรมภายใต้ระบบเศรษฐกิจแบบตลาด การยึดแนวคิดของ ทฤษฎีการแลกเปลี่ยนมาอธิบายพฤติกรรมกรรมกรแลกเปลี่ยนของพ่อค้าคนกลางกับชาวนา จะขยายไปตามแนวความคิดของ Ihibaut & Kelly¹ มีว่า "การที่บุคคลจะ แลกเปลี่ยนสิ่งของกันจะต้องเกิดประโยชน์ทั้งสองฝ่าย แต่แต่ละฝ่ายจะมีทางเลือก หลายทางในการที่จะมาติดต่อกัน และการที่บุคคลมาเลือกทางตรงกันได้ จะต้อง อยู่ที่ทั้งสองฝ่ายได้ประโยชน์มากที่สุด" แต่ในการซื้อขายของพ่อค้าคนกลางกับ ชาวนาจะเกิดปัญหาคือ ชาวนาต้องการขายให้ใครก็ได้กำไรสูงสุดคือให้ใครราคาสูงที่สุด แต่พ่อค้าคนกลางต้องการซื้อในราคาที่ต่ำที่สุด จึงก่อให้เกิดปัญหาการแลกเปลี่ยน ซึ่งอาจจะก่อให้เกิดปัญหาในเรื่องการแลกเปลี่ยนเป็นไปในคานลบ (Negative Reciprocity) คือเป็นการแลกเปลี่ยนที่ไม่สมมูลย์กันโดยที่ฝ่ายหนึ่งจะเอาประโยชน์ จากอีกฝ่ายหนึ่งและจะไม่ให้สิ่งตอบแทนในการแลกเปลี่ยนแก่อีกฝ่ายหนึ่งหรือให้ สิ่งตอบแทนไม่สมมูลย์กันการกระทำการแลกเปลี่ยนนั้นจะเป็นสิ่งชอบธรรมที่ฝ่ายหนึ่ง สามารถบังคับทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนที่ก่อให้เกิดประโยชน์แก่ตนเองเป็นสำคัญ ฉะนั้นผู้ที่มิอำนาจเป็น เจ้าของปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจก็จะเป็นที่ได้เปรียบ ในการแลกเปลี่ยนและใช้กิจกรรมการแลกเปลี่ยนนี้ทำให้เกิดประโยชน์แก่ตนเอง ได้มาก²

¹ John Ihibaut & Harold Kelly, The Social Psychology of Group (New York : John Weley & Sons, Inc.1959), pp.24-26.

² Marshall, D. Sahlins "On The Sociology of Primitive Exchange" Relevance of Model Social Anthropology Edited by Michael Banton (London : Tavistock Publication, 1969) pp.146-149.

ความสัมพันธ์ของบุคคลในสังคมจะมีการแลกเปลี่ยนสิ่งของที่เป็นกิจกรรมที่สำคัญในสังคม การแลกเปลี่ยนนั้นไม่ไ้มองประโยชน์ทางค่าเศรษฐกิจแค่เพียงอย่างเดียว แต่การแลกเปลี่ยนนั้นอาจจะต้องการสิ่งอื่นรวมด้วย อย่างเช่นผลงานการศึกษาของ Bronislaw Malinowski¹ ได้เสนอผลงานเกี่ยวกับการแลกเปลี่ยนนศลา (Kula Exchange) ของชาวเกาะ Trobriand เขาได้พรรณนาให้เห็นว่าระบบการแลกเปลี่ยนที่ถูกกำหนดโดยประเพณีระหว่างชาวเกาะด้วยกันเองและระหว่างชาวเกาะต่างหมู่ การแลกเปลี่ยนนศลา (Kula Exchange) เป็นการแลกเปลี่ยนของมีค่าบางชนิด สิ่งของที่แลกเปลี่ยนกันไม่มีค่าทางเศรษฐกิจเป็นเปลือกหอยร้อยเป็นสร้อยคอและกำไลมือ ค่าของสิ่งของอยู่ที่เกียรติยศและความภูมิใจที่ได้จากการแลกเปลี่ยน บุคคลที่สามารถเป็นเจ้าของ "ของขวัญ" จะเป็นผู้มีเกียรติ ซึ่งเป็นเจ้าของมากยิ่งก็ความีเกียรติมาก

แต่ในการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของบุคคลในสังคมโดยเฉพาะการวิเคราะห์พฤติกรรมทางเศรษฐกิจ จะมุ่งวิเคราะห์หรือศึกษาพฤติกรรมทางเศรษฐกิจเพียงอย่างเดียวไม่ได้ เพราะพฤติกรรมทางเศรษฐกิจยังมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมทางสังคมด้านอื่น ๆ ด้วย ดังที่ Raymond Firth² กล่าวว่า กิจกรรมทางเศรษฐกิจจะมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ทางสังคมและวัฒนธรรมควบ และยังรวมตลอดถึงความคิด ความเชื่อ ค่านิยม ประเพณีปฏิบัติในกลุ่มสังคมนั้น ๆ จากแนวความคิดนี้ถือว่าการทำงานของมนุษย์ไม่จำเป็นต้องขึ้น

¹Bronislaw, Malinowski Quoted in Cyril S. Belshaw

"Traditional Exchange and Modern Market....," pp.39-45.

²Raymond Firth, Elements of Social Organization, (London : Tavistock Publication, 1971) pp.122-125.

อยู่กับเรื่องทางเศรษฐกิจเสมอไป พฤติกรรมของบุคคลในหลายสังคมที่ถูกกำหนดโดยประเพณี ความเชื่อ อย่างเช่นผลงานการศึกษาของ Edward Van Roy¹ ได้ใช้วิธีการศึกษาทางมานุษยวิทยาและเศรษฐศาสตร์ ศึกษาาระบบเศรษฐกิจสามระบบทางภาคเหนือของประเทศไทย โดยแสดงให้เห็นอุปสรรคของการพัฒนาไม่ได้ขึ้นอยู่กับเทคนิควิทยาหรือปัจจัยทางเศรษฐกิจเท่านั้น แต่ยังขึ้นอยู่กับรากฐานของคุณค่า ความคิด ความเชื่อ และระบบสังคมที่ต่างกัน นอกจากนี้เขายังได้แสดงให้เห็นถึงการเกี่ยวพันกันระหว่างระบบสังคมและระบบเศรษฐกิจอย่างเด่นชัด ซึ่งถ้าจะพิจารณาเฉพาะด้านใดด้านหนึ่งอาจจะทำให้มองข้ามความสำคัญของปัจจัยอีกด้านหนึ่งไป

นอกจากนี้ Raymond Firth² ยังได้กล่าวว่าเราไม่สามารถแยกพฤติกรรม การกระทำทางสังคมออกจากกันได้ พฤติกรรม การกระทำทั้งหลายของมนุษย์จะมี ส่วนเกี่ยวข้องกับเรื่องของเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรมในแง่ใดแง่หนึ่ง ไม่ว่า การกระทำนั้นจะเป็นการกระทำของบุคคลหรือกลุ่ม และคงที่กล่าวมาแล้วว่า กิจกรรมทางเศรษฐกิจในสังคมจะเกี่ยวข้องกับ เรื่องของการแลกเปลี่ยนกันของ บุคคลในสังคมการแลกเปลี่ยน จะกลายเป็นส่วนหนึ่งของพฤติกรรมที่จะมีส่วนกำหนด ความสัมพันธ์ระหว่างการเลือกการกระทำกิจกรรมของบุคคลกับกลไกของสถาบัน อย่างเช่น กลไกราคาจะเป็นตัวกำหนดพฤติกรรมการค้าซื้อขายในระบบเศรษฐกิจแบบ ตลาด เพราะฉะนั้นสิ่งที่ต้องยึดถือไว้ก็คือว่า เรื่องของเศรษฐกิจเป็นส่วนหนึ่งของระบบสังคมทั้งหมด และการกระทำหรือกิจกรรมทางเศรษฐกิจก็เป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมทางสังคมซึ่งก็เป็นส่วนหนึ่งของระบบสังคมใหญ่ทั้งหมด

¹ Edward Van Roy, Economic System of Northern Thailand :

Structure and Change (Ithaca : Cornell University Press, 1971) pp.92-105.

²

Raymond Firth, Quoted in Cyril S. Belshaw "Traditional Exchange and Modern Market", pp. 37-39.

ดังนั้นในการศึกษาครั้งนี้จะวิเคราะห์ถึงความสัมพันธ์และกรรมวิธีในการดำเนินธุรกิจซื้อขายของพ่อค้าชนิดผลทางการเกษตรกับตัวแทนประเภทต่าง ๆ และชานาณผลิตในตลาดระดับท้องถิ่นที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับสังคมและวัฒนธรรม โดยให้ความสำคัญในประเด็นของประสิทธิภาพของระบบตลาดในแง่ของบทบาทพ่อค้าคนกลางในการแลกเปลี่ยนซื้อขาย ซึ่งในการซื้อขายกันจะมีบุคคล 2 กลุ่ม เข้ามาร่วมสัมพันธ์เกี่ยวข้องกันคือผู้ซื้อ (พ่อค้าคนกลาง) และผู้ขาย (ชานาณผลิต) ซึ่งตามองทางคามปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมแล้ว ก็จะเปรียบเทียบความสัมพัทธ์ระหว่างบุคคล 2 สถานภาพ คือพ่อค้าเป็นผู้ที่มีฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมสูงกว่า โดยที่ฝ่ายที่มีสถานภาพทางเศรษฐกิจสังคมสูงกว่าอาจจะเป็นผู้ใดเปรียบผู้ที่มีสถานภาพต่ำกว่าในการแลกเปลี่ยนซื้อขาย ผลประโยชน์ที่กลุ่มบุคคลทั้งสองแลกเปลี่ยนกันนั้นจะปรากฏในรูปของสินค้าและบริการซึ่งบางครั้งอาจจะเกิดการเอาเปรียบทางเศรษฐกิจกันใดถากลุ่มบุคคลใดมีอำนาจในการแลกเปลี่ยนสูงกว่า

Peter Blau¹ กล่าวว่า อำนาจก็เปรียบเสมือนความสามารถของบุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่มีอำนาจเหนือบุคคลอื่น ๆ การที่เขาเหล่านั้นสามารถบังคับกับบุคคลอื่น ๆ ที่อยู่ใต้อำนาจยอมรับ เชื้อพียงความเต็มใจ ก็แสดงว่าเขาทั้งหลายมีอำนาจเหนือหรืออย่างน้อยก็มีการครอบงำอำนาจมากกว่าคนที่ถูกบังคับ

นอกจากนี้ Sir James Frazer² ได้กล่าวเกี่ยวกับการแลกเปลี่ยนที่มีความแตกต่างกันในระบบสังคมซึ่งเกี่ยวข้องกับเรื่องอภิสัทและอำนาจ เขา กล่าวว่าในการแลกเปลี่ยนทางเศรษฐกิจทำให้ผู้ที่เป็นเจ้าของสิ่งของที่มีค่าทางเศรษฐกิจสามารถ"เอาเปรียบ" ผู้ที่เป็นเจ้าของสิ่งมีค่าน้อยกว่าได้ ดังนั้น

¹ Peter Blau, Quoted in Percy S. Cohen Modern Social Theory (London : Heinemann Educational Book, 1979), pp.121-125.

² Sir James Frazer, Quoted in Margaret M. Poloma Contemporary Sociological Theory(New York : Macmillan Publishing Co.,1979), pp.97-100.

ผู้ที่เป็นเจ้าของสิ่งที่มีค่าทางเศรษฐกิจจึงมีอภิสิทธิ์และอำนาจมากกว่าผู้ที่ไม่มี
ค่าน้อยกว่า

จากแนวความคิดดังกล่าวนำมาวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่าง
พ่อค้าคนกลางกับชาวนาในค่านของอำนาจการแลกเปลี่ยน เราอาจจะกล่าว
ได้ว่าพ่อค้าคนกลางเป็นผู้ที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดีกว่า เป็นเจ้าของปัจจัยการผลิตหรือควบคุมปัจจัยที่จำเป็นในการผลิต เช่น ที่ดิน ทุน อุปกรณ์การผลิตมากกว่า โดยที่อีกฝ่ายหนึ่งไม่สามารถหาได้จากที่อื่น ๆ อีก ย่อมจะเป็นผู้มีอำนาจและได้เปรียบในการซื้อขายกับชาวนาซึ่งมีอำนาจในการต่อรองน้อยกว่า เพราะขาดปัจจัยที่จำเป็นในการผลิต จากประเด็นนี้อาจจะเป็นไปได้ไหมที่ว่าพ่อค้าคนกลางที่เป็นเจ้าของปัจจัยต่าง ๆ ดังกล่าวจะเป็นผู้เอาเปรียบทางเศรษฐกิจ ชาวนาผู้ผลิตจึงกล่าวขานกันว่า "ปัญหาความยากจนของชาวนาไทย มีสาเหตุสำคัญประการหนึ่งเนื่องมาจากถูกพ่อค้าคนกลางกดราคาซื้อขายข้าวเปลือก"

แต่ในการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้ากับชาวนาในด้านการซื้อขายในตลาดท้องถิ่น เราต้องคำนึงถึงความสัมพันธ์อีกด้านที่ปรากฏอยู่ในสังคมหรือชุมชนนั้น คือรูปแบบความสัมพันธ์ที่พึ่งพาอาศัยกัน หรือความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์-ผู้รับอุปถัมภ์ (Patron - Client Relationship) โดยตั้งอยู่บนสมมติฐานที่ว่า มนุษย์ย่อมมีความแตกต่างกันจะหาความเสมอภาคเท่าเทียมกันได้ยาก ฉะนั้นในสังคมหนึ่ง ๆ จึงมีผู้ที่มีฐานะทางเศรษฐกิจ สังคม และการเมืองเหนือกว่าคนอื่น ๆ ในสังคมเดียวกัน¹ ในการแลกเปลี่ยนซื้อขายก็

¹ คำรงค์ ฐานันท์, "ความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ - ผู้รับอุปถัมภ์"

เช่นเดียวกันอาจจะมี ความเกี่ยวข้องกับระบบอุปถัมภ์ ดังที่ Bevars D. Mabry¹ กล่าวว่าความสัมพันธ์ของระบบอุปถัมภ์จะยังคงมีปรากฏอยู่ต่อไปเป็นเวลานาน ถ้าความสัมพันธ์นั้นสามารถยังประโยชน์แก่คุณธรรม ตามองในด้านการซื้อขาย พอค้าจะใหม่บริการในเรื่องอุปถัมภ์การผลิตข้าวนาและได้ผลผลิตจากการขาย ของชาวนา และชาวนาจะได้อะไรตอบแทนคือมีตลาดสำหรับขายผลผลิตของตนและ การขนส่งสินค้าในกรณีที่ค่อนข้าง

จากผลการศึกษานักวิชาการหลายท่านอย่างเช่น ปรีชา คุ้มทรัพย์² ศึกษาที่อำเภอวังทอง จังหวัดพิษณุโลก แสดงให้เห็นว่าความสัมพันธ์แบบพึ่งพา หรือแบบระบบอุปถัมภ์ยังมีความสำคัญในสังคมไทยซึ่งเป็นสังคมเกษตรกรรมและ สังคมกำลังพัฒนา เพราะฉะนั้นในการวิเคราะห์พฤติกรรมทางการซื้อขายระหว่าง พอค้าคนกลางกับชาวนา นอกจากจะวิเคราะห์ในคานของอำนาจในการ แลกเปลี่ยนระหว่างคุณธรรม ซึ่งอำนาจการต่อรองของพอค้าและชาวนาจะเป็นตัว สรางบรรทัดฐานในการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์กันแล้ว เราควรจะได้พิจารณา ถึงระบบอุปถัมภ์หรือการพึ่งพากันที่อาจจะมีปรากฏอยู่ในชุมชนนั้นด้วย จาก ปรากฏการณ์ทางสังคมทั่วไป เราจะสามารถวิเคราะห์ได้ว่า ผู้อุปถัมภ์ และผู้รับอุปถัมภ์มีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กันโดยฝ่ายแรกจะให้ความช่วยเหลือ ช่วยปกป้องเมื่อฝ่ายหลังได้รับความลำบากและอนุเคราะห์ทุกอย่างเมื่อฝ่ายหลัง ต้องการ ในขณะที่ผู้รับอุปถัมภ์มักจะตอบแทนผู้อุปถัมภ์ด้วยความซื่อสัตย์ รับใช้ในกิจการงานตลอดจนปกป้องชื่อเสียงของผู้อุปถัมภ์

¹ Bevars D. Mabry, "Peasant Economic Behavior in Thailand"

Journal of Southeast Asian Studies 2 (September 1979) : 409.

² ปรีชา คุ้มทรัพย์, "ระบบอุปถัมภ์กับเศรษฐกิจท้องถิ่น : ศึกษา เฉพาะกรณีในอำเภอวังทอง" วารสารสังคมศาสตร์ 19 (มีนาคม 2525) : 58-63.

จากแนวความคิดที่เสนอมาทิ้งหมด จะเป็นแนวทางในการศึกษาวิจัย
 ครั้งนี้ โดยจะเน้นถึงความสัมพันธ์ของกลุ่มบุคคล 2 กลุ่ม คือพ่อค้าคนกลางกับ
 ชาวนาที่มีต่อกันในค่านของพฤติกรรมการค้าขายที่กระทำอยู่ภายใต้ระบบเศรษฐกิจ
 แบบตลาดและปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรมของชุมชนนั้น ๆ ซึ่งจะส่งผลถึง
 ประสิทธิภาพของตลาดท้องถิ่นในระดับอำเภอที่มีผลถึงการพัฒนาเศรษฐกิจใน
 ชุมชนนั้นด้วย

ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัญหา

ได้มีผู้ให้ความสนใจและศึกษาการตลาดไว้หลายท่าน โดยเฉพาะ
 อย่างยิ่งการตลาดหรือระบบเศรษฐกิจในประเทศกำลังพัฒนาทั่วไป แต่ในงาน
 การศึกษาของนักวิชาการหลายท่านส่วนใหญ่เป็นการศึกษาที่มุ่งทางด้านเศรษฐกิจ
 และเป็นการศึกษาในระดับภาคหรือประเทศ ในงานการศึกษาครั้งนี้ต้องการ
 เน้นระบบการตลาดทั้งในค่านเศรษฐกิจและสังคมรวมกัน โดยให้ความสนใจ
 ตลาดท้องถิ่นซึ่งเป็นตลาดในสังคมขนาดเล็ก เช่นตลาดท้องถิ่นระดับอำเภอ
 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการตลาดและบทบาทพ่อค้าคนกลางทั้งนักวิชาการต่าง
 ประเทศและภายในประเทศที่เกี่ยวข้องกับการศึกษานี้มีดังนี้คือ

อุทิศ นาคสวัสดิ์¹ ได้เสนองานวิจัยเรื่อง "ภาวะหนี้สินของชาวนา
 และการค้าชาวในภาคกลางของประเทศไทย" ผลงานวิจัยพบว่าชาวนาใน

¹ อุทิศ นาคสวัสดิ์, ภาวะหนี้สินของชาวนาและการค้าชาวในภาคกลาง
ของประเทศไทย พ.ศ. 2500 - 2501 (พระนคร : กองเศรษฐกิจการเกษตร
กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ , 2501.)

ภาคกลางของประเทศไทย" ผลงานวิจัยพบว่าชาวนาในภาคกลางนั้นมีสภาพยากจน มีรายได้น้อย มีประชากรกว่า ๑ ล้านคน แต่เนื่องจากมีหนี้สินมาก และถ้าจะพิจารณาว่าพอค่าเป็นมูลค่าที่เขาเปรียบชวามาแล้วก็จะเห็นในค่านที่ชวามาเป็นหนี้พอค่าแล้วถูกเขาเปรียบในเรื่องอัตราดอกเบี้ยที่สูงด้วยการบังคับซื้อข้าวหรือชำระหนี้เป็นขามิไซในเรื่องราวชวามา เพราะที่จริงแล้วชวามาได้เปอร์เซ็นต์ส่วนแบ่งซึ่งผู้บริโภคจ่ายเป็นค่าข้าวต่อเดือนอยู่ในระดับสูง และถ้าชวามาที่มีฐานะดีแล้ว พอค่าคนกลางจะไม่มีโอกาสเขาเปรียบในการค้าได้เลย จะเห็นได้ว่าจากการศึกษาของ อ.ทศ นาคสวัสดิ์ ทำให้รู้ได้ว่ากลไกของตลาดข้าวในภาคกลางมีประสิทธิภาพพอสมควร แต่การที่ชวามาที่ยากจนอยู่เป็นเพราะสภาพหรือปัจจัยอื่น ๆ เช่นการเป็นหนี้พอค่าซึ่งจะมีผลต่อกลไกของตลาดด้วย

จากการศึกษาของสถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย¹ ในเรื่อง"รายงานการวิจัยเบื้องต้นของจังหวัดพระนครศรีอยุธยา" ได้กล่าวถึงชวามาในจังหวัดอยุธยาว่ามีฐานะยากจนต้องเช่าที่นา ต้องกู้ยืมเงินมาลงทุน จึงมีผลถึงการทำให้ชวามาต้องขายข้าวตามราคาตลาดที่พอค่ากำหนดมิใช่ราคาตามตลาด เพื่อนำเงินมาชำระหนี้ที่ดอกเบี้ยสูง สิ่งที่น่าสนใจในงานวิจัยนี้คือการกล่าวถึงความสัมพันธ์ระหว่างชวามาที่พอค่าคนกลางไว้ว่า ค่าขายกันด้วยความสนิทสนมในรูปของการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน ชวามาที่มีความพอใจในบริการที่พอค่าเสนอให้ เช่น การรับซื้อข้าวถึงบ้าน การให้กู้ยืมเงิน โดยไม่รู้สึกว่าพอค่าคนกลางเขาเปรียบหรือได้กำไรเกินควร เพราะถือว่าเป็นสิ่งที่พอค่าควรจะได้จากการดำเนินการ แต่อย่างไรก็ตามชวามาที่มีฐานะดีแล้ว

¹ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย สถาบันวิจัยสังคมศาสตร์, "อยุธยา" รายงานเบื้องต้นการวิจัยจังหวัดพระนครศรีอยุธยา, วารสารสังคมศาสตร์ฉบับพิเศษ, (พระนคร : โรงพิมพ์พระจันทร์, 2514), หน้า 187-204.

ก็จะใช้เป็นอำนาจในการต่อรองทางเศรษฐกิจจนก่อให้เกิดความสมิทสนม เช่นชายชาวไต้หวันพอค่าจ้างที่ไต้หวันสูงกว่าเป็นต้น ผลประโยชน์ชาวนาได้รับจากการค้าขายก็อยู่ในระดับที่น่าพอใจ

ในคานาบทบาทพ่อค้าคนกลางในสังคมเกษตรกรรม ที่มีต่อการซื้อขายผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรได้มีนักวิชาการหลายท่านศึกษา เช่น บรรลือ สุทธารมณ¹ ได้กล่าววาทะเกษตรกรเป็นผู้เสียเปรียบพ่อค้าคนกลางในคานาของปัญหาการค้า คือเกษตรกรส่วนมากไม่มีความรู้เกี่ยวกับข่าวสารการตลาดและผลิตผลบางชนิด ยังไม่มีการจัดขึ้นมาตรฐานจึงทำให้เสียเปรียบพ่อค้าคนกลางในเวลาซื้อขายกัน นอกจากนี้แล้วเกษตรกรยังไม่สามารถวางแผนการจัดจำหน่ายที่ถูกต้องได้ของพืชที่เคยทำมาและทำตามกัน เพราะถ้าปลูกผิดไปจากเดิมแล้วไม่รู้นำไปขายที่ไหน ฉะนั้นเมื่อถึงหน้าเก็บเกี่ยวผลผลิตที่ออกมาจึงมากกว่าอุปสงค์ในเวลานั้น ราคาผลิตจึงตกต่ำและเกษตรกรจะประสบปัญหาการค้าการขาย

สาเหตุที่ราคาผลิตผลเกษตรกรค่อนข้างต่ำและไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับสาเหตุหลายประการ เช่นเกษตรกรต่างก็ทำการผลิตโดยเอกเทศ จึงไม่มีอำนาจในการต่อรองราคากับพ่อค้าคนกลาง เกษตรกรไม่ทราบราคาผลิตของตนในตลาดของชายตามราคาที่ผู้ซื้อกำหนดให้ เกษตรกรของชายชาวตวันถูกทั้ง ๆ ที่ทราบราคาต่ำและระยะต่อไปจะสูงเพราะมีความจำเป็นบีบบังคับ เช่นต้องจ่ายค่าเช่านาหรือหนี้สินเป็นต้น เกษตรกรไม่สามารถคาดคะเนราคาผลิตของตนในอนาคตหรือในฤดูกาลผลิตต่อไปได้ทำให้ผลิตไปเท่าที่จะสามารถทำได้ ระบบการตลาด

¹ บรรลือ สุทธารมณ, "ปัญหาการเพิ่มผลผลิตพืชเศรษฐกิจของประเทศ ไทย" เสนอต่อคณะกรรมการส่งเสริมการวิจัย สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์, (กันยายน 2518).



ผลิตภัณฑ์เกษตรกรรมราคากวามเป็นระเบียบมีการเสียดภัย ต้นทุนการตลาดใน
ส่วนต่าง ๆ สูงเกินควร ราคาพืชผลที่เกษตรกรได้รับจึงต่ำกว่าราคาที่ผู้บริโภค
จ่ายไปในจำนวนสูง ซึ่งเป็นปัญหาทางด้านการตลาดผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรกรรม

การศึกษาวิจัยที่สนับสนุนว่าสาเหตุที่เกษตรกรขายจน เพราะขาด
อำนาจการต่อรองหรือเสียเปรียบพ่อค้าคนกลาง คือ สมนึก ศรีปลั่ง¹ ได้
ศึกษาเรื่อง "ความยากจนของเกษตรกรและแนวทางแก้ไข" ได้กล่าวว่า
ความยากจนของเกษตรกรเนื่องมาจากราคามารทางเทคโนโลยีการผลิตสมัย
ใหม่ ทำให้ประสิทธิภาพในการผลิตต่ำ ผลผลิตที่เพิ่มขึ้นนั้นมาจากการขยาย
เนื้อที่การปลูกมากกว่าการเพิ่มผลผลิตต่อหน่วยที่ดิน เมื่อผลผลิตมีน้อยจึงขาด
อำนาจต่อรองทางเศรษฐกิจจำเป็นต้องขายให้กับพ่อค้าที่มารับซื้อถึงลานเก็บเกี่ยว
การขนส่งไปขายเองไม่คุ้มกับทุน จึงเป็นโอกาสให้พ่อค้าคนกลางกำหนดราคา
ขาย แนวทางแก้ไขคือเกษตรกรต้องรวมตัวกันเป็นสหกรณ์เพื่อใช้เป็นสถาบันต่อ
รองทางเศรษฐกิจกับพ่อค้าได้ การศึกษาของ สมนึก ศรีปลั่ง แสดงให้เห็น
ว่าเกษตรกรเป็นผู้เสียเปรียบพ่อค้าคนกลางเพราะขาดอำนาจการต่อรองทาง
เศรษฐกิจเนื่องจากราคามาร จึงทำให้ผลผลิตต่ำ ส่วนใหญ่แล้ว สมนึก
เน้นแต่ทางด้านเศรษฐกิจไม่ได้ให้ความสำคัญกับปัญหาหรือสภาพทางสังคม
สำหรับในสังคมเกษตรกรรมปัจจัยทางสังคมจะมีความสำคัญพอ ๆ กับปัจจัยทาง
เศรษฐกิจ จึงทำให้เราศึกษาว่าปัจจัยทางสังคม เช่น ความเป็นญาติ ความ
สนิทสนมคุ้นเคยกันหรือความสัมพันธ์ส่วนตัวจะมีผลต่อพฤติกรรมการซื้อขายหรือไม่
นอกจากนี้สมนึกไม่ได้กล่าวถึงสาเหตุอื่น ๆ ของความยากจนของชาวนาเนื่องจาก
ไม่ได้เป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต เช่น ที่ดิน ทุน วัว ควาย ทำให้ชาวนาต้องเช่า

¹ สมนึก ศรีปลั่ง, ความยากจนของเกษตรกรและแนวทางแก้ไข

ที่ดิน ต้องกู้ยืมเงินในอัตราดอกเบี้ยแพง ซึ่งล้วนแต่ทำให้ต้นทุนในการผลิตของ
ชาวนาสูง เป็นอุปสรรคต่อการปรับปรุงประสิทธิภาพในการทำงานให้สูงขึ้น
แนวทางในการแก้ปัญหาที่แน่นอนเรื่องเศรษฐกิจลาว ๆ จะไม่บังเกิดผลในทางปฏิบัติ
จะต้องแก้ปัญหาทุกจุดทั้งสังคมและการเมืองที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวของกันอยู่

ปริชา คุวินทร์พันธุ์¹ ได้ศึกษาและแสดงให้เห็นว่าพอลาคคนกลางมี
ประโยชน์ต่อระบบเศรษฐกิจ ปริชาได้ศึกษาถึงบทบาทพอลาคคนกลางในตลาดระดับ
ท้องถิ่น โดยได้แสดงถึงการค้าของชาวนาที่อำเภอวังทอง จังหวัดพิษณุโลกว่า
การที่พอลาคจะมีโอกาสเอาเปรียบชาวนานั้นขึ้นอยู่กับภาวะหนี้สินของชาวนาและ
สภาพการคมนาคม และได้เน้นถึงความสำคัญในบทบาทของพอลาคคนกลางไว้ว่า
ถ้าเลิกระบบพอลาค ชาวนาส่วนหนึ่งจะต้องเป็นอัมพาต เพราะขาดเงินในการ
ลงทุนและใช้จ่ายซึ่งเคยได้มาจากการลู่ออกคิดเป็นจำนวนรวมแสนบาทต่อปี
พอลาคจึงยังคงมีประโยชน์แก่สังคมเกษตรกรรม โดยเฉพาะแต่ในคนเป็นผู้รับซื้อ
ผลผลิตเท่านั้น แต่ยังเป็นชนาควรรอย ๆ ที่คอยค้ำจุนชาวนาอยู่

ในงานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับทัศนคติของเกษตรกรที่มีต่อพอลาคคนกลางนั้น
วรรณา อังสุชาติ² ได้สำรวจทัศนคติที่เกษตรกรมีต่อพอลาคคนกลางและสหกรณ์
การเกษตรในตำบลบางแค จังหวัดราชบุรี ผลการศึกษาปรากฏว่า เกษตรกร

¹ ปริชา คุวินทร์พันธุ์, "บทบาทพอลาคคนกลางในตลาดระดับท้องถิ่น"
วารสารสังคมศาสตร์ 13 (กรกฎาคม 2519) : 57 - 73.

² วรรณา อังสุชาติ, ทัศนคติของเกษตรกรที่มีต่อพอลาคคนกลางและสหกรณ์
การเกษตรในชนบท ศึกษาเฉพาะกรณีของจังหวัดราชบุรี (วิทยานิพนธ์ชั้นปริญญา
มหาบัณฑิต แผนกสังคม, บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2521).

ในตำบลบางแพมีฐานะความเป็นอยู่ค่อนข้างดี มีสภาพการคมนาคมสะดวก การศึกษาส่วนใหญ่อยู่ในระดับ บ.4 ไม่มีปัญหาในเรื่องหนี้สินมากเกินไป การทำการค้ามุ่งความสะดวกและราคาเป็นส่วนใหญ่ พ่อค้าคนกลางที่เข้ามาให้บริการถึงที่จึงได้รับความนิยมมาก แสดงให้เห็นว่าการค้าขายไม่ไค้มองทางกำไรเศรษฐกิจแต่เพียงอย่างเดียว แต่ยังมีปัจจัยทางสังคมอื่น ๆ เข้ามาเกี่ยวข้องกับกลยุทธ์ที่มีทัศนคติที่ติดต่อพ่อค้าคนกลางโดยทั่ว ๆ ไป ในขณะที่สหกรณ์การเกษตรในตำบลนั้นยังไม่ไ้เริ่มกิจการค้ารับซื้อผลผลิตอย่างจริงจัง เกษตรกรจึงไม่นิยมทำการค้ากับสหกรณ์ ส่วนในเรื่องการกู้เงินมาเป็นเงินทุน ซึ่งพ่อค้าเคยเป็นนายหน้าเงินกู้ นั้น สหกรณ์การเกษตร เข้ามามีบทบาทแทนและเป็นที่ยอมรับของเกษตรกรมาก เกษตรกรจึงมีทัศนคติและความสัมพันธ์กับสหกรณ์เป็นอย่างดีในตำบลนี้ จากการศึกษา นี้จะเป็นแนวทางในการวิเคราะห์ในตำบลความรู้สึกของเกษตรกรที่มีต่อพ่อค้าคนกลางในอำเภอวังทรายพูน จังหวัดพิจิตร ซึ่งมีอิทธิพลต่อการซื้อขายว่าจะมีโอกาสเอาเปรียบกันหรือไม่

การศึกษาของวรรณจะเป็นการศึกษาทางด้านทัศนคติของชาวนาที่มีต่อพ่อค้าคนกลางและสหกรณ์การเกษตรซึ่งเป็นการศึกษาเฉพาะกรณีในระดับตำบลซึ่งยังขาดหรือไม่ไ้กล่าวถึงขบวนการ ตลาด หรือประสิทธิภาพของการตลาดในท้องถิ่นนั้น รวมทั้งบทบาทของพ่อค้าคนกลางและสหกรณ์ ที่มีต่อการซื้อขายกับชาวนาอย่างชัดเจน รวมทั้งขาดเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างชาวนากับพ่อค้าคนกลางและสหกรณ์ทั้งด้านเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งจะมีผลอย่างมากต่อการซื้อขายและทัศนคติของชาวนาที่มีต่อพ่อค้าและสหกรณ์

งานวิจัยที่ศึกษาในเรื่องของการตลาดท้องถิ่นและเศรษฐกิจระดับอำเภอคือปรีชา คุวินทรพันธุ์¹ ได้ศึกษาการตลาดท้องถิ่นกับการพัฒนาชนบทเป็นการศึกษา

¹ Preecha Kuwinpant, Marketing in North - Central Thailand : A Case Study of Socio - Economic Organization in a Thai Market Town (Chulalongkorn University Social Research Institute, 1980).

ทางมานุษยวิทยาโดยสนใจตลาดระดับอำเภอเพื่อให้ได้ภาพของการตลาดในระดับ
ท้องถิ่นที่ชัดเจนและลึก โดยเฉพาะความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้ากับชาวไร่ ชาวนา
และอำเภอกับหมู่บ้าน รายงานการศึกษานี้ เป็นผลงานชิ้นแรกที่เสนอภาพชีวิต
ความเป็นอยู่ของระบบเศรษฐกิจอำเภอ ซึ่งมีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับระบบเศรษฐกิจ
ของชาวไร่ชาวนาเป็นอย่างมาก รายงานนี้ได้แสดงให้เห็นภาพพจน์ของส่วน
เอกชนหรือพ่อค้าที่เป็นเสมือนตัวการที่ทำให้เกิดความยากจนในชนบทนั้นเป็นสิ่ง
ที่ต้องศึกษาเฉพาะท้องถิ่นมากกว่าจะกล่าวกันลอย ๆ การพัฒนาเศรษฐกิจ
ที่เป็นอยู่นั้นความสำเร็จส่วนหนึ่งมาจากเอกชนและต่อ ๆ ไป นั้นควรจะพิจารณา
หาทางให้ฝ่ายเอกชนเข้ามามีส่วนในการพัฒนามากขึ้น โดยเฉพาะการเสนอ
ภาพพจน์ที่ถูกมองของความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้ากับชาวไร่ ชาวนาในท้องถิ่น

นารี อภาภรณ์¹ ได้ศึกษาตลาดผลิตภัณฑ์เกษตรกรรมในจังหวัด
สกลนคร โดยศึกษาภาวะการตลาดผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร ปศุสัตว์และสัตว์น้ำ
ในเขตโครงการชลประทานน้ำอูน โดยเน้นถึงลักษณะโครงสร้างการตลาด
วิธีการตลาด วิธีปฏิบัติของตลาด ต้นทุนการตลาด ส่วนแบ่งที่พ่อค้าคนกลางและ
เกษตรกรได้รับ ความเคลื่อนไหวของราคา ลักษณะระบบชาวสารการตลาด
ผลของการศึกษาพบว่า ธุรกิจการซื้อขาย ผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรส่วนใหญ่
ดำเนินการโดยพ่อค้าชาวจีนและชาวจีน โดยปกติเวลาทำการซื้อขายจะเป็น
ระยะช่วงเช้า เกษตรกรจากหมู่บ้านก็นำสินค้าออกมาขายและขณะเดียวกัน
ก็จะซื้อข้าวของเพื่อไปใช้ในการบริโภค บทบาทและความสำคัญของการค้าใน
จังหวัดสกลนครนั้น จากการศึกษาปรากฏว่าความหนาแน่นทางการค้าอยู่ในมือพ่อค้า
รวบรวมรายใหญ่ในท้องถิ่นซึ่งมีไม่กี่รายในแต่ละอำเภอ และลักษณะการค้า
การตลาดเป็นรูปแบบค่อนข้างผูกขาด เช่นที่อำเภอพังโคนซึ่งเป็นศูนย์กลางการค้า

¹ นารี อภาภรณ์, "การตลาดผลิตภัณฑ์เกษตรกรรมในจังหวัดสกลนคร"
เศรษฐกิจการเกษตร, 4 (สิงหาคม 2524) : 2 - 9.

สินค้าเกษตรกรรมในเขตโครงการนำร่อง จำนวนพอควรรวบรวมระดับท้องถิ่นมี 2 ราย แต่มีรายใหญ่เพียงรายเดียวที่ดำเนินการมาเป็นเวลานาน สำหรับกิจกรรมโรงสีมี 2 โรง แต่ดำเนินการโดยเจ้าของเดียวกัน วิธีการตลาดของผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรที่เกษตรกรผลิตแล้วจำหน่ายผ่านมือพ่อค้าคนกลางระดับต่าง ๆ ไปยังผู้บริโภคคนสุดท้ายหรือส่งออก สำหรับวิธปฏิบัติของตลาดในการค้าผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรพบว่าเกษตรกรขายผลผลิตทั้งที่ไรและที่สำนักงานของผู้ซื้อ การซื้อขายโดยทั่วไปนิยมใช้เครื่องชั่งที่มีหน่วยวัดเป็นกิโลกรัม เกษตรกรในจังหวัดสุพรรณบุรีนิยมทำสัญญาเพื่อผูกพันการซื้อขายเหมือนจังหวัดอื่น ๆ สำหรับเรื่องชาวสารการตลาด เกษตรกร และพ่อค้าระดับท้องถิ่นจะรู้ความเคลื่อนไหวของราคาจากใบแจ้งราคาที่ส่งมาจากตัวแทนนายหน้าเป็นส่วนใหญ่ ในเรื่องราคาผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรโดยปกติพ่อค้าจะเป็นผู้กำหนดคือตลาดที่อยู่เหนือระดับขึ้นไปจะมีบทบาทในการกำหนดราคา เช่นพอรวบรวมระดับท้องถิ่นจะกำหนดราคาซื้อขายตามความเปลี่ยนแปลงของราคาตลาดกรุงเทพฯ หรือตัวแทนนายหน้าเป็นหลัก

งานวิจัยที่กล่าวมาทั้งหมดส่วนใหญ่ได้รวมเอาปัญหาสำคัญอย่างกว้าง ๆ ของชาวนาไว้โดยมากจะกล่าวเน้นถึงปัญหาเศรษฐกิจ ปัญหาเหล่านี้เป็นปัญหาหลักที่สามารถกล่าวได้และใช้ได้กับประเทศที่กำลังพัฒนาทั้งหลาย แต่ปัญหาที่แท้จริงของแต่ละประเทศก็แตกต่างกันไปตามขั้นตอนและสภาพของการพัฒนา แม้ภายในประเทศเดียวกัน ปัญหาก็ยังแตกต่างกันไปในแต่ละภาค แต่ละส่วน การที่จะพิจารณาแก้ปัญหา นั้น จะต้องมีการศึกษาอย่างลึกซึ้งถึงโครงสร้างต่าง ๆ ทั้งทางเศรษฐกิจ สังคมและการเมือง ตลอดจนผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ที่มีต่อสถานะการเป็นอยู่ของชาวนา การมองปัญหาเพียงแง่เดียวและกว้าง ๆ นั้น อาจจะไม่สามารถที่จะให้แนวทางในการแก้ไขได้ เราควรจะพิจารณาถึงว่าปัญหาทางสังคมและวัฒนธรรมซึ่งเป็นผลมาจาก หรือก่อให้เกิดปัญหาทางเศรษฐกิจของชาวนาไทย และควรที่จะแยกการศึกษาออกเป็นแต่ละส่วนเล็ก ๆ เช่น จังหวัด อำเภอก็เพื่อเป็นแนวทางในการวิเคราะห์ปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นเพื่อที่จะได้แก้ไขถูกต้องต่อไป

สมมุติฐานการวิจัย

ในการศึกษาวิจัยได้กำหนดสมมุติฐานการวิจัยหลักไว้ดังนี้

1. ความสัมพันธ์ส่วนตัวระหว่างพอลาคคนกลางกับชาวนา มีอิทธิพลต่อการซื้อขายผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรในตลาดระดับท้องถิ่น

1.1 ความสนิทสนมคุ้นเคยกัน การติดต่อค้าขายกันประจำ รวมทั้งการพึ่งพาอาศัยกันระหว่างพอลาคคนกลางกับชาวนา อาจจะเป็นโอกาสให้พอลาคคนกลางเอาเปรียบชาวนาในการซื้อขายผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรได้

1.2 การค้าขายกันด้วยขมูกพันทางหนี้สินระหว่างพอลาคคนกลางกับชาวนา อาจจะเป็นโอกาสให้พอลาคคนกลางเอาเปรียบทางเศรษฐกิจชาวนาในการซื้อขายผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร

2. ระดับการศึกษาและฐานะทางเศรษฐกิจสังคมมีความสัมพันธ์กับโอกาสการผูกขาดการซื้อหรือการเอาเปรียบทางเศรษฐกิจในการซื้อขายผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรในตลาดระดับท้องถิ่น

ชาวนาที่มีการศึกษาก็และมีฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมดี จะมีโอกาสถูกเอาเปรียบทางเศรษฐกิจน้อยลง

3. การรวมกลุ่มของชาวนามีความสัมพันธ์กับโอกาสการผูกขาดการซื้อหรือการเอาเปรียบในการซื้อขาย การรวมกลุ่มกันในหมู่ชาวนา จะทำให้มีอำนาจต่อรองกับพอลาคคนกลางมากขึ้นซึ่งจะทำให้ถูกเอาเปรียบทางเศรษฐกิจน้อยลง

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ในการศึกษาดังนี้

1. เพื่อศึกษาการจัดระเบียบของการตลาดที่ผลิตทางการเกษตรในระดับท้องถิ่นซึ่งจะทำให้ทราบ

- 1.1 โครงสร้างการตลาดผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร
 - 1.2 วิธีการตลาดและวิธปฏิบัติของตลาด
 - 1.3 ความเคลื่อนไหวของราคา ลักษณะระบบชาวสวนการตลาด
 - 1.4 ลักษณะและปัญหาการขนส่งสินค้าเกษตรกรรม
2. เพื่อทราบถึงลักษณะของการค้าขายผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร โดยเฉพาะในประเด็นที่เกี่ยวกับภาวะผูกขาดการซื้อ (Monopsony) ว่าเป็นจริงหรือไม่ เพียงใด ทั้งนี้จำเป็นต้องตรวจสอบในเรื่องต่อไปนี้
- 2.1 มีใครบ้างที่เป็นพ่อค้าคนกลาง พอค้ามีบทบาทสำคัญในการรับซื้อผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรจากชาวสวนอย่างไร
 - 2.2 ความสัมพันธ์ในหมู่พ่อค้าคนกลางเป็นอย่างไร และพ่อค้าคนกลางมีความสัมพันธ์กับชาวสวนในลักษณะใดและอย่างไร
 - 2.3 มีปัจจัยใดบ้างที่มีอิทธิพลต่อกลไกราคาในการซื้อขาย
3. เพื่อศึกษาสภาพโดยทั่วไปทั้งทางด้านเศรษฐกิจ สังคม และการศึกษาของชาวสวนและการจำหน่ายผลผลิตของชาวสวน
4. เพื่อทราบทัศนคติของชาวสวนที่มีต่อพ่อค้าคนกลางทั้งทางด้านเศรษฐกิจและสังคม
5. เพื่อทราบความคิดเห็นของชาวสวนที่มีต่อนโยบายประกันราคาข้าวของรัฐบาล และการที่ชาวสวนไม่นิยมขายข้าวให้รัฐบาล

ตัวแปรในการวิจัย

จากสมมุติฐานและปัญหาการวิจัยข้างต้น ผู้วิจัยกำหนดตัวแปรสำคัญในการวิจัยคือ

1. ตัวแปรอิสระ คือ
 - ก. ความสัมพันธ์ส่วนต้วระหว่างพ่อค้าคนกลางกับชาวสวน
 - ข. ความผูกพันทางหนี้ระหว่างพ่อค้าคนกลางกับชาวสวน

- ก. ระดับการศึกษาและฐานะทางเศรษฐกิจสังคม
- ง. การรวมกลุ่มกับของชานา
2. ตัวแปรตาม การผูกขาดการซื้อหรือการเอาเปรียบทางเศรษฐกิจ

การนิยามตัวแปร

ความสัมพันธ์ส่วนตัว หมายถึง การติดต่อกันซึ่งกันและกันโดยใกล้ชิด ความเชื่อถือซึ่งกันและกันมากกวาจะมีการทำสัญญาการซื้อขายกัน โดยอาศัยการเคยติดต่อกันมานานเป็นประจำ ตัวชี้ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าคนกลางกับชานาคือ

1. ความสนิทสนมกันเคยกันซึ่งเป็นเพราะมีการติดต่อกันเป็นประจำ
2. ความไวเนื้อเชื่อใจกัน รวมถึงการพึ่งพาอาศัยกันและรวมทั้ง

ความเป็นญาติกัน

3. การติดต่อกันซึ่งกันและกันโดยใกล้ชิด
4. การค้าขายกันด้วยข้อมุกพันทางหนึ่ง ซึ่งในลักษณะนี้ชานาเป็นลูกหนี้พ่อค้าและจะต้องขายผลผลิตของตนให้แก่พ่อค้า จากลักษณะดังกล่าวพ่อค้าคนกลางอาจจะมีอำนาจต่อรองทางเศรษฐกิจมากกว่าชานา และอาจจะเป็นสาเหตุให้ชานาเสียเปรียบทางเศรษฐกิจต่อพ่อค้าคนกลางได้

ระดับการศึกษาของชานา โดยจะแบ่งเป็น

การศึกษาค่ำ คือ ชานาที่ไม่เรียนหนังสือ อ่านไม่ออก เขียนไม่ได้

การศึกษานานกลาง คือ ชานาที่จบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 และอ่านออกเขียนได้

การศึกษาระดับสูง คือ ชานาที่จบการศึกษาตั้งแต่ชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 ขึ้นไป

ชานาที่มีการศึกษาค่ามัธยมจะมีความรู้ในเรื่องข่าวสารการตลาดต่าง ๆ จึงทำให้ไม่เสียเปรียบพ่อค้าคนกลาง

ฐานะทางเศรษฐกิจของชาวนา ถ้าชาวนามีฐานะทางเศรษฐกิจดีแล้ว ก็ไม่ต้องรับขายผลผลิตของตน และสามารถที่จะเรียนรู้ในเรื่องขบวนการของระบบตลาด ในช่วงที่ชาวนามีราคาต่ำหรือระยะหลังเก็บเกี่ยวใหม่ ๆ หรือไม่ต้องเป็นหนี้พอกคานกลางซึ่งพอกคานกลางอาจจะเอาประโยชน์จากการเป็นหนี้ของชาวนาโดยการเร่งรัดหนี้ ทำให้ชาวนาของขายผลผลิตของตนทั้ง ๆ ที่รู้วราราคาต่ำและต่อ ๆ ไปราคาจะสูงขึ้น

ตัวที่ฐานะทางเศรษฐกิจของชาวนาคือ

ก. การถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดิน

ข. หนี้สินของชาวนา

การรวมกลุ่มของชาวนา ถ้าชาวนามีการรวมกลุ่มกันในการขายผลผลิต ก็ย่อมจะมีอำนาจในการต่อรองราคากับพอกคานกลางได้ ตัวที่การรวมกลุ่มของชาวนาคือการจัดตั้งกลุ่มต่าง ๆ เช่น กลุ่มสหกรณ์ กลุ่มเกษตรกร

การผูกขาดการซื้อหรือการเอาเปรียบทางเศรษฐกิจ หมายถึงความไม่เป็นธรรมทางเศรษฐกิจที่ธุรกิจการค้าที่มีผลทำให้ผู้ขายผลผลิตหรือผู้ผลิตและผู้บริโภคเสียเปรียบหรือเสียประโยชน์อันชอบธรรม คือผู้ผลิตขายผลผลิตได้ราคาต่ำและในขณะที่เดียวกันผู้บริโภคต้องซื้อสินค้าสำหรับบริโภคในราคาสูง โดยที่ส่วนของกำไรจะไปตกอยู่ที่คนกลางในการตลาด

ตัวชี้ลักษณะการเอาเปรียบทางเศรษฐกิจ คือ

1. ลักษณะที่มีผู้ซื้อเพียงคนเดียวหรือการรวมกลุ่มกันของผู้ซื้อจนเปรียบเสมือนมีผู้ซื้อเพียงรายเดียว ลักษณะนี้ผู้ซื้อจะมีโอกาสเอาเปรียบผู้ขายผลผลิตได้ง่าย เพราะผู้ขายไม่อยู่ในฐานะที่จะเลือกผู้ซื้อได้

2. การที่ผู้ขายผลผลิตจะถูกเอาเปรียบทางเศรษฐกิจ จะเกิดขึ้นได้ในกรณีที่การซื้อขาย พอกคานกลางเป็นผู้กำหนดราคาสินค้า และผลตอบแทนของผลผลิต

ของผู้ขายแต่ละหน่วยมีค่าน้อยกว่าส่วนของรายได้(กำไร)ที่ผู้ซื้อได้รับเพิ่มขึ้น
มาก

3. การที่ผู้ซื้อสามารถรวมกลุ่มกันได้ และเป็นตัวกำหนดราคาการรับ
ซื้อที่อาจจะต่ำกว่าราคาปกติทั่ว ๆ ไป และผู้ขายก็จำเป็นคงขายผลผลิตเพราะ
ไม่มีโอกาสที่จะเลือกผู้ซื้อคนอื่น ๆ ได้

4. มีการรวมกลุ่มกันในหมู่พ่อค้าและมีการถือกันพ่อค้ารายใหม่อื่น ๆ
ไม่ให้สามารถดำเนินธุรกิจประเภทเดียวกันได้

5. การที่ผู้ซื้อสามารถควบคุมปัจจัยที่จำเป็นในการผลิตของผู้ขายไว้ได้
ผู้ซื้ออาจจะมีอำนาจการผูกขาดการซื้อ เช่น การที่ผู้ขายเป็นลูกหนี้ผู้ซื้อ กังที่
ระบุไว้ในสมมติฐานข้อ 1.2 หรือผู้ซื้อเป็นเจ้าของที่นาที่ผู้ขายเขาทำอยู่ ใน
ลักษณะนี้ผู้ซื้อยอมจะเอาเปรียบผู้ขายได้

ตลาดท้องถิ่น หมายถึง การติดต่อซื้อขายผลผลิตทางการเกษตรระหว่าง
พ่อค้าคนกลางกับชาวนา รวมตลอดถึงตลาดตามชนบทหรือสถานที่ซึ่งผลิตข้าวหรือ
ทำนา การตลาดชนิดนี้จะกระจุกกระจายอยู่ทั่วไปตามท้องถิ่นที่มีการผลิตข้าวคือตาม
ที่นาของชาวนาในหมู่บ้านนั่นเองพ่อค้าที่ดำเนินธุรกิจดังกล่าวมักจะเป็นพ่อค้าในท้องถิ่น
นั่นเอง

พ่อค้าคนกลางในตลาดท้องถิ่น หมายถึง พ่อค้าในท้องถิ่นอาจจะ
พ่อค้ารายย่อยในตลาดในหมู่บ้าน หรือพ่อค้าในตลาดกลางหรือจากแหล่งอื่น ๆ
ออกไปทำการซื้อข้าว พ่อค้าดังกล่าวนี้เมื่อทำการซื้อและรวบรวมข้าวได้จำนวน
มากพอแล้วก็จะขายต่อไปให้พ่อค้าในตลาดรวมอีกทีหนึ่งหรือนำมาตีควยตนเอง

เกษตรกรหรือชาวนา หมายถึง ผู้ทำการผลิตข้าวและพืชผลทางการ
เกษตรอื่น ๆ อาจจะเป็นผู้ที่ทำนาเป็นของตนเอง รวมทั้งผู้ที่เช่านาผู้อื่นทำด้วย

การจึกระ เบียบของตลาดพืชผักผลไม้ทางการ เกษตรในท้องถิ่น หมายถึง

ลักษณะโครงสร้างการตลาด วิธีการตลาด วิธีปฏิบัติของตลาด ความเคลื่อนไหว
ของราคา ลักษณะระบบข่าวสารการตลาด ลักษณะและปัญหาการขนส่งสินค้าเกษตรกรรม

ปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรม หมายถึง ความคิด ความเชื่อ คุณค่า
ประเพณี การปฏิบัติที่ยึดถือกันอยู่ในสังคมนั้น รวมถึงความสัมพันธ์กัน
ความไวเนื้อเชื่อใจกัน การพึ่งพาอาศัยกันทั้งทางคานเศรษฐกิจและสังคมของคน
ในสังคมหรือในชุมชนนั้น

ขอบเขตในการศึกษา

ขอบเขตในการศึกษาครั้งนี้ จากความสัมพันธ์ในการซื้อขายระหว่างพ่อค้า
คนกลางกับชาวานา โดยจะวิเคราะห์พฤติกรรมทั้งระดับบุคคลและกลุ่ม คือในกลุ่ม
พ่อค้าและกลุ่มชาวานา จะดูลักษณะการรวมกลุ่มของทั้งสองกลุ่มจึงกล่าวว่าจะมี
อิทธิพลต่อการซื้อขายหรือไม่ ซึ่งขอบเขตของสิ่งที่จะศึกษามีดังต่อไปนี้คือ

1. ในตลาดรับซื้อผลิตผลทางการเกษตร จะต้องบอกว่า พ่อค้าคนกลาง
มีใครบ้าง พฤติกรรมของเขาเป็นอย่างไร ความสัมพันธ์ในหมู่พ่อค้าคนกลาง เป็น
อย่างไร พ่อค้าคนกลางมีการแลกเปลี่ยนข่าวสารความรู้คานราคาตลอดจนข้อตกลง
ใด ๆ ร่วมกันหรือไม่ในอันที่จะกำหนดราคาตลอดจนปริมาณการรับซื้อเพื่อประโยชน์
ร่วมกัน พฤติกรรมลักษณะที่น่าสนใจในแง่ที่ว่าเราจะสามารถโยงไป ข้อ 2: ได้ว่าคน
ทั้งกลุ่มนี้มีพฤติกรรมเสมือนเป็นคนเดียวไหม และการกระทำดังกล่าวมีลักษณะ
เขาเปรียบชาวานาหรือไม่อย่างไร อยางไรก็ดีพฤติกรรมที่คนพบอาจจะปรากฏในลักษณะ
ที่ว่าพ่อค้าคนกลางแข่งขันทางคานราคาและปริมาณการรับซื้ออย่างกว้างขวางก็ยอมได้
หรืออาจจะพบว่ามีการกีดกันพ่อค้าหน้าใหม่ไม่ให้เข้ามาดำเนินธุรกิจแข่งขันกับพวกเขา
ก็เป็นได้ หรืออาจจะพบว่าธนาคารเข้ามามีบทบาทในการให้เครดิตแก่พ่อค้าคนกลาง
บางกลุ่ม เพื่อสร้างอิทธิพลในการผูกขาดก็เป็นได้ พฤติกรรมของพ่อค้าคนกลางที่
แสดงความสัมพันธ์กันนั้นจะเป็นเครื่องชี้ได้พอควรว่า ระบบการตลาดที่ดำเนินอยู่
เป็นแบบไหน

2. การมีผู้ซื้อคนเดียวหรือไม่ ในตลาดรับซื้อผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร โดยทั่วไปนั้นมีผู้รับซื้อหรือคนกลางหลายคน ทั้งนี้หากพ่อค้าคนกลางเหล่านั้นมีพฤติกรรมกำหนดการกำหนดราคาและปริมาณการรับซื้อเปรียบเสมือนกับพฤติกรรมของเข้าห้วงกลุ่มเสมือนเป็นคนเดียว เมื่อเขารวมกลุ่มกันได้ โอกาสที่จะเกิดการผูกขาด การซื้อก็มีได้มาก อำนาจในการต่อรองกับชาวนาที่มีมากขึ้น กระทบวงเกษตรกร และสหกรณ์¹ ได้ระบุพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อข้าวจากชาวนาโดยตรงมีดังนี้ คือพ่อค้าท้องถิ่น พ่อค้าชายหน้าร้านหรือตัวแทน พ่อค้าปลีกรถที่ สหกรณ์ท้องถิ่น โรงสีท้องถิ่น และพ่อค้าปลีกรถในตลาดรวมท้องถิ่น ซึ่งจะต้องวิเคราะห์ให้ได้ว่า พ่อค้าในแต่ละระดับมีการรวมกลุ่มกันหรือไม่

3. วิธีตลาดของผลผลิต จะได้ศึกษาว่าผลผลิตทางการเกษตรเมื่อออกจากเกษตรกรแล้ว ผ่านมือพ่อค้าคนกลางใดบ้างจนถึงผู้บริโภค ทั้งนี้เพื่อทราบว่าการไหลเวียนของผลผลิตนั้นโยงกันปัจจัยใดบ้าง การศึกษาถึงความสัมพันธ์ของพ่อค้าทุกระดับจึงจำเป็นเพื่อจะได้ทราบว่าใครมีอิทธิพลต่อราคาผลผลิตมากน้อยเพียงใด

4. เมื่อดูขนาดของกำไรของพ่อค้าคนกลาง เปรียบเทียบกับของชาวนา ทั้งนี้เพื่อจะดูต้นทุนของพ่อค้าคนกลางกับชาวนา รวมทั้งรายได้ของชาวนาที่ได้จากค่าตอบแทนของการขายข้าวซึ่งถูกกำหนดราคาการรับซื้อโดยพ่อค้าคนกลาง ผลที่เป็นลูกโซ่ดังกล่าวจะสะท้อนออกมาในรูปกำไรต่อหน่วย ซึ่งจะชี้ได้ว่า การที่ขนาดของกำไรของพ่อค้าคนกลางกับชาวนาคือเท่ากันนั้น พ่อจะบอกได้บ้างว่ามีกำไรเอาเปรียบทางเศรษฐกิจเกิดขึ้น

¹ กระทบวงเกษตรกรและสหกรณ์ กองเศรษฐกิจการเกษตร, การตลาดและราคาของผลผลิตทางการเกษตร ในเขตลุ่มน้ำเจ้าพระยาตอนบนของประเทศไทย (กรุงเทพฯ : กระทบวงเกษตรกรและสหกรณ์, 2515), หน้า 27-29.

5. ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าคนกลางกับชาวนา หากพ่อค้าคนกลางสามารถรวมกลุ่มปัจจัยการผลิตหรือปัจจัยที่จำเป็นในการผลิตข้าวของชาวนาไว้ได้ เช่น ที่ดิน ทุน พ่อค้าก็ย่อมมีอำนาจในการผูกขาดการซื้อขาย เช่น การที่ชาวนามีความสัมพันธ์กันกู้ยืมเงินจากพ่อค้า หรือการที่พ่อค้าเป็นเจ้าของที่นาที่ชาวนาเช่าทำอยู่ ความสัมพันธ์ดังกล่าวอาจมีผลผูกพันที่ชาวนาอาจถูกพ่อค้าคนกลางกดราคาการรับซื้อข้าวได้ เช่น ควรพิจารณาว่า "การตกขาว" (การที่ชาวนากู้ยืมเงินจากพ่อค้าและใช้คืนเป็นข้าวเปลือก) มีส่วนในการชำระหนี้และดอกเบี้ยอย่างไร ลักษณะดังกล่าวเป็นการเอาเปรียบชาวนาหรือไม่ การกู้ยืมเงินนั้นชาวนามีพันธะต้องขายข้าวคืนให้พ่อค้าคนกลางที่เป็นเจ้าหนี้ในลักษณะที่ถูกกดราคาหรือไม่

6. การศึกษาถึงฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมของชาวนาซึ่งเป็นเงื่อนไขที่สำคัญในการซื้อขายผลผลิตรวมทั้งความสัมพันธ์ในหมู่ชาวนา ในหมู่ชาวนามีการรวมกลุ่มร่วมมือประสานตลอดจนการแลกเปลี่ยนข่าวสารด้านราคาซื้อขายอย่างไรหรือไม่ กลุ่มชาวนามีการรวมกลุ่มเพื่อต่อรองกับพ่อค้าคนกลางได้หรือไม่หรือว่าส่วนใหญ่ต่างคนต่างทำ หากความสัมพันธ์ในหมู่ชาวนาตามลักษณะดังกล่าวมีน้อยก็อาจชี้ได้ว่าชาวนามีโอกาสจะถูกเอาเปรียบได้แค่ไหน

7. ความคิดเห็นของชาวนาผู้ผลิตแต่ละกลุ่มต่อพ่อค้าคนกลาง การที่ชาวนาอยากขายข้าวหรือไม่อยากขายให้ทางราชการเพราะอะไร การที่นิยมขายให้พ่อค้าคนกลางเพราะอะไร ชาวนามีความคิดเห็นอย่างไรกับการกำหนดราคาของพ่อค้าคนกลางและทางราชการคิดว่าพ่อค้าเอาเปรียบเขาหรือไม่ ถ้าไม่ใช่เพราะเหตุใด ข้อเท็จจริงในค่านิยมคิดเห็นของชาวนา พอบอกได้ว่าเขาคิดว่าพ่อค้าคนกลางเอาเปรียบเขาหรือไม่

วิธีการศึกษาและวิธีการวิจัย

โดยเหตุที่การศึกษาเรื่องนี้เป็นการศึกษาเฉพาะกรณี (Case Study) และเจาะจงอำเภอที่จะทำการศึกษา ฉะนั้นผู้ศึกษาจึงได้วางแนวทางสำหรับการเก็บ

รวบรวมข้อมูล โดยประสงค์จะให้ได้ข้อมูลแบบปฐมภูมิให้มากที่สุดเท่าที่จะหาได้ เพราะการศึกษาเรื่องนี้เป็นการศึกษาวิจัยที่เน้นหนักไปในด้านการวิจัยสนาม (Field Research)

วิธีการเก็บข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาวิจัยในเรื่องนี้มีอยู่ด้วยกัน 2 วิธี

1. ข้อมูลที่ได้จากเอกสาร ซึ่งส่วนมากเป็นเอกสารของทางราชการ เอกสารของงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับชวานาและพ่อค้าคนกลางของนักวิชาการต่าง ๆ
2. ข้อมูลที่ได้จากการวิจัยสนาม ซึ่งเป็นข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ สังเกตการณ์โดยเข้ามีส่วนร่วม

ดังนั้นวิธีการศึกษาในเรื่องนี้จึงเป็นไปในลักษณะที่ผสมกันระหว่างข้อมูลที่ได้จากเอกสารและข้อมูลที่ได้จากการวิจัยสนามประกอบกัน โดยเน้นหนักที่วิธีการวิจัยสนามเป็นสำคัญซึ่งมีขั้นตอนดังนี้คือ

1. การเก็บข้อมูล

1.1 โดยวิธีสังเกตการณ์โดยเข้าไปมีส่วนร่วม (Participant Observation) เพื่อให้ได้ข้อมูลที่สมบูรณ์มีความต่อเนื่อง โดยการเข้าไปอยู่ในชุมชนทั้งในชุมชนตลาดและหมู่บ้าน เพื่อทราบถึงการดำเนินชีวิต ค่านิยมทัศนคติต่าง ๆ ทั้งของพ่อค้าและชวานา ในอำเภอวังทรายพูน เช่น การติดคอซื้อขายข้าว การชั่ง ตวง วัด ในระดับต่าง ๆ

1.2 โดยวิธีการสัมภาษณ์ โดยใช้ทั้งแบบสัมภาษณ์ การพูดคุยกันแบบไม่เป็นทางการ ผู้ที่อยู่ในข่ายที่ถูกสัมภาษณ์ประกอบด้วย

ก. ชวานาหรือเกษตรกร ซึ่งประกอบด้วย

ผู้ที่มีนา เป็นของตนเอง

ผู้เช่านา

ผู้ที่มีนา เป็นของตนเองและเช่านาทำเป็นบางส่วน

ข. ผู้ที่ซื้อข้าวจากชาวนา คือพ่อค้าคนกลาง เจ้าของโรงสี
นายหนา

ค. ผู้ให้ข้าวสำคัญ เช่น กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ข้าราชการ

1.3 ระยะเวลาที่ใช้ในการเก็บข้อมูล ผู้ศึกษาใช้เวลาในการเก็บ
ตั้งแต่วันที่ 15 มิถุนายน 2525 - 10 กันยายน 2525 รวมระยะเวลาประมาณ
3 เดือน ซึ่งได้ใช้เวลาเข้าไปอยู่ในหมู่บ้านที่เป็นตัวอย่างในการศึกษาและชุมชน
ตลาด ซึ่งการเข้าไปอยู่นั้นจะอาศัยความสัมพันธ์ส่วนตัว โดยการแนะนำของคน
ในชุมชนนั้นเป็นหลักสำคัญในการติดต่อ

2. การสุ่มตัวอย่าง และจำนวนตัวอย่าง

ผู้ศึกษาเลือกอำเภอวังทรายพูน จังหวัดพิจิตร เป็นสถานที่ทำการวิจัย

1. จังหวัดพิจิตรเป็นจังหวัดที่มีประชากรมากกว่า 80% มีอาชีพ
ทางการเกษตรกรรม โดยเฉพาะการทำนา ซึ่งถือได้ว่าจังหวัดพิจิตรเป็นแหล่ง
ผลิตข้าวที่สำคัญแห่งหนึ่งของประเทศ

2. เพื่อสะดวกในการเก็บข้อมูลในการทำวิจัย เพราะจังหวัดพิจิตร
เป็นภูมิลำเนาเดิมของผู้ศึกษา ซึ่งจะทำให้สะดวกในเรื่องที่ถิ่น ภาษา การเดินทาง
รวมทั้งประหยัดค่าใช้จ่ายในการทำวิจัย นอกจากนี้ยังเป็นประโยชน์ในการเก็บข้อมูล
ที่เป็นข้อมูลที่ไม่ค่อยเปิดเผย เช่น ข้อมูลในด้านการซื้อขายของพ่อค้าคนกลาง
อาจจะต้องใช้ความสัมพันธ์ส่วนตัวหรือการรู้จักกันเป็นพื้นฐานในการศึกษาข้อมูล
ดังกล่าว สำหรับขั้นตอนของการเก็บข้อมูลคือ

2.1 ผู้ศึกษาจะสอบถามข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับชาวนา จากผู้ให้
ข้าวสำคัญ เช่น กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน และตัวชาวนาเอง เป็นต้น

2.2 ต่อจากนั้นจะสุ่มตัวอย่างชาวนาโดยวิธีสุ่มตัวอย่างมีระบบ
(Random Sampling) อำเภอวังทรายพูน จังหวัดพิจิตร มี 3 ตำบล จะเลือก
มา 2 ตำบล คือ ตำบลวังทรายพูน ซึ่งมีอยู่ 9 หมู่บ้าน และจะสุ่มมาทั้งหมด 5
หมู่บ้าน และตำบลหนองพระ มี 10 หมู่บ้านจะสุ่มมา 2 หมู่บ้าน รวมทั้งหมด 7

หมู่บ้าน เหตุที่เลือกหมู่บ้านในตำบลวังทรายพูนมากกว่าตำบลหนองพระ เพราะ ชาวนาในตำบลวังทรายพูนส่วนใหญ่จะขายข้าวให้กับพ่อค้าในชุมชนตลาด ส่วนชาวนา ในเขตหนองพระโดยมากจะขายข้าวให้กับพ่อค้าจากรากที่อื่น เพราะการคมนาคมใน เขตหนองพระสะดวก พ่อค้าสามารถเข้าไปถึงในหมู่บ้านได้ง่าย และสาเหตุที่เลือก ตำบลศึกษา 2 ใน 3 ตำบล คือไม่ได้เลือกตำบลหนองปลาไหล เพราะตำบล หนองปลาไหลอยู่ติดกับตำบลสากเหล็ก อำเภอเมือง จังหวัดพิจิตร และชาวนาใน ตำบลหนองปลาไหลส่วนใหญ่ขายข้าวให้กับพ่อค้าในตลาดตำบลสากเหล็ก อำเภอเมือง จังหวัดพิจิตร เป็นต้น หมู่บ้านและครัวเรือนที่สุ่มได้คือ

ตำบล/หมู่บ้าน	ครัวเรือน	ประชากร	จำนวนครัวเรือนตัวอย่าง	
<u>ตำบลวังทรายพูน</u>				
หมู่ที่ 2 บ้านวังทรายพูนใน	344	1,780	28	8.14
หมู่ที่ 5 บ้านเนินหัวโล	139	1,752	17	12.23
หมู่ที่ 6 บ้านตากแดด	101	557	19	18.81
หมู่ที่ 7 บ้านทุ่งโม่ง	163	933	22	13.09
หมู่ที่ 8 บ้านหนองยาง	314	5,050	26	8.28
<u>ตำบลหนองพระ</u>				
หมู่ที่ 3 บ้านบ่อเต	167	951	24	14.37
หมู่ที่ 4 บ้านหนองพระ	336	1,782	24	7.14

2.3 จำนวนตัวอย่างที่จะทำการวิจัย

- โดยจะสัมภาษณ์ชาวนาที่เป็นหัวหน้าครัวเรือนหรือภรรยา จาก ครัวเรือนทั้งหมด 150 ครัวเรือน จากจำนวนครัวเรือนที่สุ่มได้ตัวอย่างมีระบบ
- จำนวนพ่อค้าคนกลางที่สัมภาษณ์ที่ประกอบกิจการรับซื้อผลิตผล ทางการเกษตรในอำเภอทั้งหมด 15 ราย ซึ่งแบ่งเป็นผู้ประกอบกิจการค้าชายพืชผล

ทำการเกษตรอย่างเกี่ยว 3 ราย ประกอบกิจการโรงสีและมีธุรกิจอย่างอื่นด้วย เช่น ขายอุปกรณ์การผลิตจำนวน 4 ราย ทำการค้าขายผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร และค้าขายสินค้าอย่างอื่นด้วย 5 ราย นอกจากนี้จะเป็นประกอบกิจการค้าปลีก ชาวสารแล้วยังคงดำเนินกิจการซื้อขายข้าวเปลือกด้วยอีกจำนวน 3 ราย

- สัมภาษณ์นายหน้าหรือตัวแทนซื้อข้าวเปลือกที่อยู่ในหมู่บ้านอีก 3 ราย
- สัมภาษณ์พ่อค้ารวบรวมท้องที่หรือพ่อค้ารายย่อยในท้องที่ (หมู่บ้าน)

อีกจำนวน 7 ราย สรุปรวมจำนวนพ่อค้าคนกลางที่ถูกสัมภาษณ์ทั้งหมด 25 ราย

การวิเคราะห์และแปลข้อมูล

ในการวิเคราะห์และแปลความข้อมูลจะใช้การพรรณนาเชิงสถิติ (Discriptive Statistic) โดยยึดตามหลักแนวคิดและทฤษฎีที่ได้เสนอมานี้แล้ว ซึ่งมีหลักใหญ่ ๆ ว่า ระบบเศรษฐกิจจะเป็นส่วนหนึ่งของระบบสังคมรวม โดยจะมุ่งวิเคราะห์กระบวนการที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรม การแลกเปลี่ยนซื้อขายระหว่างพ่อค้าคนกลางกับชาวนา เพื่อพิสูจน์สัมมุติฐานที่ตั้งไว้ โดยจะเน้นในประเด็นที่ว่า ปัจจัยทางเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม จะมีอิทธิพลต่อกิจกรรมดังกล่าว

ในการแปลความข้อมูลจะมุ่งในประเด็นพฤติกรรมการซื้อขาย ในแง่ของบทบาทพ่อค้าคนกลางว่าเกิดการผูกขาดการซื้อขายหรือการเอาเปรียบทางเศรษฐกิจหรือไม่ ซึ่งข้อมูลที่จะนำมาวิเคราะห์ คือข้อมูลทางด้านการจัดระเบียบของตลาด ข้อมูลทางด้านบทบาทพ่อค้าคนกลางในการรับซื้อผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร ความสัมพันธ์ในหมู่พ่อค้าคนกลางด้วยกันเอง ความสัมพันธ์ในหมู่ชาวนา ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าคนกลางกับชาวนา ลักษณะทั่ว ๆ ไปของชาวนารวมทั้งทัศนคติของชาวนาที่มีต่อพ่อค้าคนกลางทั้งทางด้านเศรษฐกิจและสังคม

ในการวิเคราะห์ข้อมูลจะใช้ข้อมูลที่เก็บมาโดยตรงเป็นหลัก ซึ่งเป็นข้อมูลได้จากการเก็บแบบสังเกตโดยเข้าไปมีส่วนร่วมด้วยและจะใช้การสัมภาษณ์ร่วมด้วย นอกจากนี้จะใช้ข้อมูลจากเอกสาร รายงาน ผลการวิจัยเป็นข้อมูลเสริมในการวิจัย

การเสนอรายงานการวิจัยจะเสนอในรูปแบบการพรรณนาเชิงสถิติ สำหรับข้อมูลที่จะเสนอในรูปสถิติจะเสนอในรูปของร้อยละ เช่น จำนวนของเกษตรกรที่ทำการค้าขายกับพ่อค้าคนกลาง จำนวนหนี้สิน การถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดิน เป็นต้น.



ศูนย์วิทยพัชการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประโยชน์ที่ได้จากการวิจัย

การศึกษาครั้งนี้ผู้ศึกษามุ่งที่จะศึกษาบทบาทพ่อค้าคนกลางในแง่ของพฤติกรรม การซื้อขายและผู้ที่อยู่ในกระบวนการซื้อขายมีพฤติกรรมอย่างไรบ้าง โดยเฉพาะผู้ผลิต คือชาวนาหรือเกษตรกรกับผู้ที่รับซื้อคือพ่อค้าคนกลาง เพื่อที่จะหาคำตอบว่าผู้รับซื้อหรือ พ่อค้าคนกลาง เอาเปรียบทางเศรษฐกิจชาวนาหรือไม่ นอกจากนี้ในงานวิจัยนี้เป็นการ ศึกษากระบวนการตลาดท้องถิ่น ซึ่งจะทำให้ทราบถึงปัญหาในระบบการตลาดระดับท้องถิ่น ที่จะมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับระบบการตลาดในระดับใหญ่ต่อไปด้วย ผลของการ ศึกษาจะยังประโยชน์แก่ชาวนาในแง่ที่จะทำให้ทราบปัญหาของชาวนาและจะสามารถหา ระบบ การตลาดที่ยังประโยชน์แก่ชาวนาในระดับท้องถิ่นอีกด้วย นอกจากนี้ผลทางการศึกษา ดังกล่าวจะทำให้ทราบแง่มุมของปัญหาเศรษฐกิจที่กว้างขวางสมบูรณ์ยิ่งขึ้น แต่การที่จะ ศึกษาปัญหาเศรษฐกิจนั้นจะพิจารณาเฉพาะปัญหาเศรษฐกิจอย่างเดียวย่อมไม่เป็นการ เพียงพอเพราะปัญหาเศรษฐกิจหลาย ๆ ปัญหา มีปัจจัยทางสังคมและปัจจัยอื่น ๆ เข้ามา เกี่ยวข้องและมีอิทธิพลต่อปัญหาดังกล่าวด้วย ผลจากการศึกษาครั้งนี้จะได้ประโยชน์คือ

1. ทำให้ทราบว่าในตลาดท้องถิ่นนั้นมีใครบ้างที่เป็นพ่อค้าคนกลางและความสัมพันธ์ในหมู่พ่อค้าคนกลางด้วยกันว่าเป็นไปในลักษณะใด จะมีอิทธิพลต่อระบบการตลาด นั้นหรือไม่
2. ทำให้ทราบถึงความสัมพันธ์ในหมู่ชาวนา สภาพความเป็นอยู่ทั่ว ๆ ไปของ ชาวนา รวมทั้งสภาพการผลิต การจำหน่ายผลผลิตของชาวนาและการเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจ แบบตลาดของชาวนาในชนบท
3. ทำให้สามารถหาถึงความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าคนกลางกับชาวนา ทั้งใน ด้านเศรษฐกิจและสังคม โดยเฉพาะความสัมพันธ์ในค่านิจกรรมการแลกเปลี่ยนซื้อขาย ว่าเป็นไปในลักษณะใด
4. ทำให้สามารถทราบถึงการจัดระเบียบการตลาดท้องถิ่น รวมทั้งโครงสร้าง การตลาด วิธีการตลาด ปัญหาการ ตลาด ต้นทุนการตลาด ฯลฯ ซึ่งเป็นตลาดระดับ

อำเภอที่จะต้องมีความสัมพันธ์รวมทั้งรับอิทธิพลจากตลาดที่มีระดับใหญ่ขึ้น ๆ ไป เช่น ตลาดระดับจังหวัดและตลาดกรุงเทพฯ ซึ่งจะทำให้สามารถวางแผนจัดการให้ตลาดดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพที่ยังประโยชน์ให้กับผู้ที่อยู่ในขบวนการนั้น

5. จากข้อมูลของตลาดระดับท้องถิ่นจะเป็นประโยชน์ต่อการกำหนดนโยบายของรัฐบาลในแง่ที่รัฐบาลจะสามารถกำหนดนโยบายที่จะช่วยเหลือชาวนาได้อย่างเหมาะสมถูกต้อง เพื่อจะเป็นประโยชน์ในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทยส่วนรวมต่อไป

6. ผลงานการวิจัยจะเป็นแนวทางในการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายในตลาดผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรอื่น ๆ เช่น สับปะรด อ้อย มันสำปะหลัง

7. อัมการศึกษาครั้งนี้จะเป็นการศึกษาระดับเล็ก (Micro Analysis) ที่เป็นการศึกษาทางมานุษยวิทยาและเป็นงานที่จำกัดอยู่เฉพาะหนึ่งอำเภอ แต่ข้อมูลที่ได้อาจจะเป็นข้อมูลที่ละเอียดพอสมควร ที่อาจจะช่วยและเป็นประโยชน์ในการวิเคราะห์ในระดับใหญ่ (Macro Analysis)

8. โดยที่การศึกษานี้เป็นการศึกษาเฉพาะกรณี (Case Study) โดยเลือกชุมชนที่ศึกษา แม้ว่าชุมชนนั้นอาจจะไม่ใช่เป็นตัวแทนของชุมชนชนบทไทยได้ทั้งหมด แต่งานวิจัยนี้จะ เป็นประโยชน์สำหรับเป็นแนวทางการศึกษาและ เปรียบเทียบกับชุมชนอื่น ๆ ที่จะ เป็นประโยชน์ในด้านการวางแผนการพัฒนาต่อไป

ข้อจำกัดในการวิจัย

ในการศึกษาครั้งนี้ได้มุ่งที่ประเด็นของบทบาทพ่อค้าคนกลางในด้านของพฤติกรรมการซื้อขายในระบบเศรษฐกิจแบบตลาดระหว่างพ่อค้าคนกลางกับชาวนา และ การศึกษาจะจำกัดอยู่ในตลาดระดับอำเภอเท่านั้น การศึกษานี้ไม่ได้ศึกษาวิเคราะห์ถึงตลาดระดับที่อยู่เหนือขึ้นไป ทั้งตลาดระดับจังหวัดและตลาดกรุงเทพฯ รวมตลอดถึงอิทธิพลหรือบทบาทของการเมืองที่มีต่อเศรษฐกิจในชุมชนด้วย นอกจากนี้ในการศึกษานี้ไม่ได้ศึกษาถึงบทบาทและการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตรและการแทรกแซงตลาดข้าวของรัฐบาลในเขตวังทรายพูน แต่จะได้พิจารณาถึงทัศนคติของชาวนาที่มีต่อการดำเนินงานดังกล่าวของรัฐบาลในด้านการอยากหรือไม่อยากขายข้าวให้กับหน่วยงานของรัฐบาลที่ดำเนินการอยู่ในเขตอำเภอวังทรายพูน จังหวัดพิจิตร.