



เกษตรกรรมพอคนกลาง

ในระบบการตลาดของการค้าผลิตภัณฑ์ทางเกษตรของไทยในปัจจุบันนี้ ผู้ผลิตเช่นชาวนาไม่สามารถขายสินค้าให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง โดยไม่ผ่านคนกลาง เช่น พ่อค้าคนกลางหรือสหกรณ์การเกษตรได้ ทำให้ผู้วิจารณ์ว่า คนกลางเอาเปรียบเกษตรกร เป็นผู้แย่งเอากำไรที่เกษตรกรควรจะได้จากขายผลผลิตไปจนหมดสิ้น คำวิจารณ์นี้ทำให้เกิดความรู้สึกว่า คนกลางนั้นนอกจากจะไม่มีควมจำเป็นสำหรับการซื้อขาย หรือการตลาดแล้วยังเป็นสิ่งที่คอยทำลายเศรษฐกิจของเกษตรกร ซึ่งเป็นคนกลุ่มใหญ่ของประเทศอีกด้วย จึงน่าที่จะตัดคนกลางออกไปจากการค้า เป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่ผู้ผลิต ให้มีสภาพความเป็นอยู่สูงขึ้น มีฐานะดีขึ้น แต่แท้ที่จริงนั้นเกษตรกรของไทยสามารถจะทำการค้าโดยไม่มีคนกลางได้จริงหรือ เราน่าจะได้พิจารณารายได้ของเกษตรกร และการดำเนินงานของคนกลาง ตลอดจนเงื่อนไขในการที่เกษตรกรต้องพึ่งคนกลาง ในสภาพการตลาดปัจจุบันนี้ก่อน จึงจะสามารถตัดสินได้ว่าควรจะมีคนกลางอยู่ในการค้าผลิตภัณฑ์ทางเกษตรหรือไม่ เราจะได้พิจารณาถึงสภาพต่าง ๆ ดังนี้

สภาพโดยทั่วไปของเกษตรกร

ในการพิจารณาโดยทั่วไปของเกษตรกร เพื่อทราบถึงผลกระทบต่อการค้าผลิตภัณฑ์นั้น เราจะแบ่งออกเป็น 3 เรื่อง ดังนี้คือ สภาพความเป็นอยู่ การผลิตและการจำหน่ายผลผลิต

สภาพความเป็นอยู่ของเกษตรกร

1. มีรายได้ตลอดครอครบถ้วน และส่วนมากมักจะมีภาวะหนี้สิน
2. มีการศึกษาต่ำ แม้เกษตรกรจะมีการศึกษาในระดับอ่านออกเขียนได้ถึง 78 % แต่ก็อยู่ในระดับ ป.4 เกือบทั้งหมด
3. มีความรู้ในเรื่องการตลาดน้อย หรือไม่มีเลย
4. สภาพการคมนาคมมักไม่สะดวก เป็นอุปสรรคในการขนส่งผลผลิตไปยังตลาด

สภาพการผลิต

1. ชลประทานไม่ดีและไม่เพียงพอ
2. ไม่นิยมใช้เทคนิคใหม่ ๆ ในการผลิต
3. ไร่ที่คืนไม่เป็นประโยชน์เต็มที่
4. ผลิตโดยพึ่งธรรมชาติ
5. ไม่คัดพันธุ์พืช ทำให้ผลผลิตไม่ได้มาตรฐานและมีปริมาณน้อย
6. ผลิตตามภาวะตลาดในปีที่ผ่านมา ทำให้ควบคุมปริมาณผลผลิตไม่ได้
7. การผลิตพืชผลมักทำตามฤดูกาล ในขณะที่ความต้องการบริโภคมีตลาดทั้งปี

การจำหน่าย

1. มีอำนาจต่อรองในการกำหนดราคาสินค้า
2. มีผลิตภัณฑ์ขายต่อครอบครัวน้อย
3. มีคู่แข่งไม่เพียงพอสำหรับเก็บสินค้าไว้ขายตอนราคาดี
4. ต้องรับขายสินค้าในระยะหลังฤดูเก็บเกี่ยว เพื่อชดเชยหนี้สินและค่าเช่า
5. มีโอกาสเลือกผู้ซื้อน้อย ทำให้ถูกกดราคาลดผลผลิตได้ง่าย
6. ราคาลดผลิตไม่แน่นอน ถ้าผลิตได้น้อยราคาจะสูง ถ้าผลิตได้มากราคาจะต่ำ

จากสภาพทั่วไปทั้ง 3 ประการนี้ จะพบว่ามีเงื่อนไขที่สำคัญอยู่ 3 ประการ ที่ทำให้เกษตรกรไม่พร้อมที่จะเป็นผู้นขายผลผลิตให้ผู้บริโภคโดยตรง แต่ต้องพึ่งพ่อค้าคนกลาง คือ

1. การขาดความรู้ในเรื่องการตลาด
 2. สภาพการคมนาคมที่ไม่สะดวก
 3. สภาพความเป็นอยู่ยากจน และการมีภาวะหนี้สินของเกษตรกร
1. การขาดความรู้ในเรื่องการตลาด มีสาเหตุจากการศึกษาต่ำของเกษตรกรเป็นสำคัญ

รวบรวมและเรียบเรียงจาก สมนึก ศรีปลั่ง. ความยากจนของเกษตรกรและแนวทางแก้ไข,
(กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์รวมมิตรไทย, 2519)

ดังที่กล่าวมาแล้วว่า ส่วนมากจะมีการศึกษาไม่สูงกว่า ป.4 การข่าวสารการตลาด หรือการติดตามข่าวในเรื่องราคาผลผลิต ซึ่งทางการมักพิมพ์ออกแจกจ่าย จึงไม่สามารถจะทำได้ เกษตรกรจึงต้องพึ่งความรู้ในเรื่องการตลาดนี้จากคนกลาง นอกจากนั้นเกษตรกรส่วนมากยังไม่มีความรู้ในเรื่องการค้าขาย จึงไม่สามารถทราบได้ว่าการขายผลผลิตของตน ได้ถูกคนกลางหักทวงผลประโยชน์อย่างไร ผู้ผลิตขาดทุน (หรือขาดทุนกำไร) แท้ไหน จะต้องหักคนกลางออกด้วยวิธีอย่างไร ส่วนใหญ่นั้นเกษตรกรยังดำเนินชีวิตอยู่ในลักษณะเศรษฐกิจเพื่อเลี้ยงตัวเอง มากกว่าเศรษฐกิจประเภทการค้าขาย เรื่องการตลาดทั้งหลาย เกษตรกรจึงปล่อยให้เป็นที่ของคณกลาง โดยเฉพาะพ่อค้าคนกลางทั้งหมด การแสวงหากำไรในเรื่องราคา จะมีอยู่บ้างก็เฉพาะในกลุ่มเพื่อนบ้าน ซึ่งก็ได้รับความรู้มาจากพ่อค้าคนกลางอีกทีหนึ่ง เท่านั้น

2. ในเรื่องสภาพการคมนาคมที่ไม่สะดวกนั้น เป็นปัญหาสำคัญสำหรับการขายผลผลิตผลทางการเกษตร เนื่องจากแหล่งผลิตส่วนมากมักอยู่ไกลจากตลาดผู้บริโภค และการคมนาคมขนส่งมักจะมีอุปสรรคตามฤดูกาล เช่น แหล่งผลิตที่อยู่ไกลแม่น้ำลำคลอง จะมีปัญหาเรื่องการขนส่งในหน้าแล้ง ผู้ผลิตที่อยู่ในที่สูงหรือที่ดอน จะมีปัญหาเรื่องถนนใช้การไม่ได้ในหน้าฝน การที่คนกลางได้เข้ามาปฏิบัติการในเรื่องการขนส่ง โดยเข้ามาจับซื้อถึงแหล่งที่ผลิตจึงเป็นสิ่งที่เกษตรกรหลีกเลี่ยงไม่ได้ที่จะต้องขายผลผลิตให้แก่คนกลาง เพราะพืชผลของคณนั้นไม่สามารถจะเก็บไว้นานได้ ด้วยมีสภาพการเสื่อมเสียสูง และการขนสินค้าไปขายเองนั้น ในบางครั้งค่าใส่หุ่ยยังสูงกว่าการขายให้คนกลางโดยตรงในบางครั้งเสียอีก เกษตรกรจึงยินดีขายผลผลิตของตนให้คนกลางมากกว่าจะขายเอง

3. ในเรื่องที่เกี่ยวข้องสภาพความเบียดขูดยากจนและภาวะหนี้สินของเกษตรกรนั้น เป็นปัญหาที่ใหญ่และแก้ไขได้ยากกว่าปัญหา 2 แรกที่กล่าวมาแล้ว ซึ่งเป็นปัญหาที่แม้จะสำคัญแต่ก็พอแก้ไขได้เช่นได้เรื่องการตลาด ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐ โดยการเผยแพร่ความรู้ทางการตลาดด้วยสื่อมวลชนชนิดอื่น เช่น วิทยุ หรือให้ความรู้โดยอาศัยองค์กรทางการปกครอง เช่น ผู้ใหญ่บ้าน กำนันหรือเกษตรอำเภอเป็นผู้เผยแพร่ ในด้านการไม่สะดวกของการคมนาคมขนส่ง การพัฒนาปรับปรุงเส้นทางคมนาคม ทั้งทางบกและทางน้ำให้อยู่ในสภาพที่ใช้งานได้ตลอดปี แต่ปัญหาในข้อที่ 3 นี้ เป็นปัญหาที่แก้ไขได้ยาก แม้รัฐบาลจะดำเนินการมานานสภาพความเป็นอยู่ที่ยากจนของชาวนาก็ยังไม่ดีขึ้น จากการสำรวจของ อูทิต นาคสวัสดิ์ ในปี พ.ศ.2500 ชาวนาในภาคกลางอยู่ในภาวะหนี้สินมาก ผลที่เกิดขึ้นก็คือ ชาวนามีผลผลิตต่ำเนื่องจากการขาดเงินทุน และเมื่อผลิตได้แล้วความ

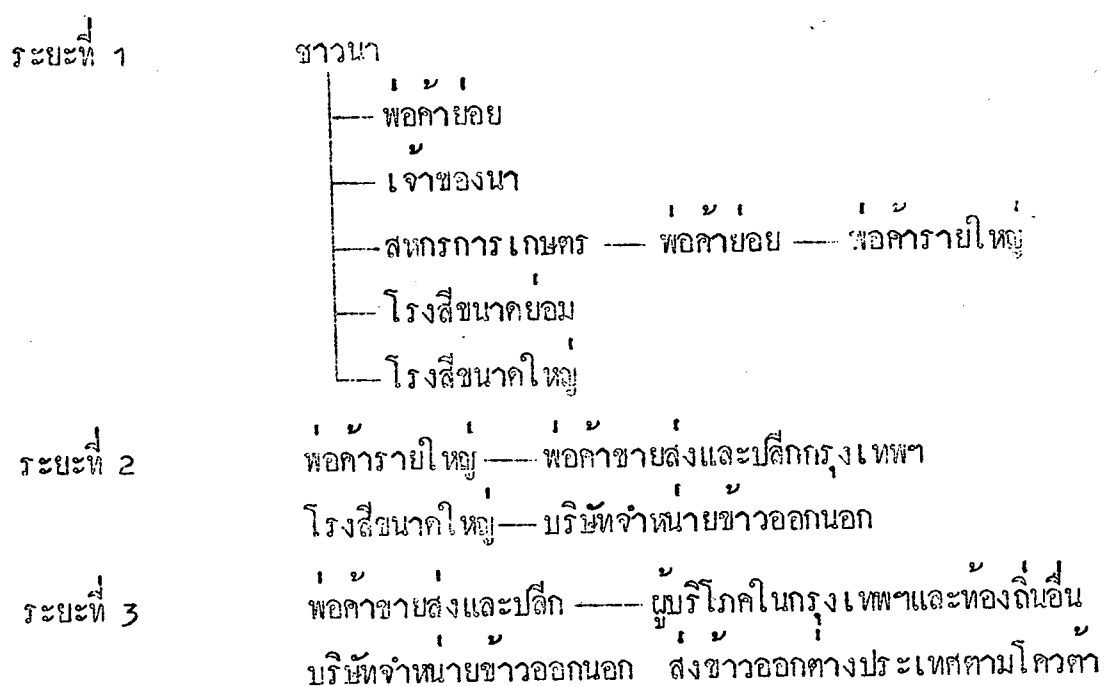
จำเป็นที่จะต้องรับขาย เพื่อเป็นรายได้มาใช้ภายในครอบครัว ผลที่ตามมาคือการมีฐานะทางเศรษฐกิจที่เป็นการพอนำมาจต่อรองกับคนกลาง คนกลางจึงอาศัยจุดอ่อนของชาวนาในข้อนี้ กรราคาสินค้าได้เต็มที่ และถ้าชาวนาอยู่ในสภาพที่สิ้นคัวยแล้ว การรับขายผลผลิตจะมีมากขึ้น ้วยการเร่งรัดของเจ้าหน้าที่ หรือถ้าคนกลางเป็นผู้ใหญ่มีเงินเอง ชาวนา ก็จะต้องขายผลผลิต ึ่งหมดให้คนกลางผู้เป็นเจ้าของ ในราคาที่เจ้าหน้าที่กำหนดให้ หรืออาจต้องใช้หนี้คัวยผลผลิตเป็น ความสำเร็จของการของเจ้าหน้าที่ ้วยสภาพเช่นนี้ชาวนาจะไม่สามารถดำเนินการคัวยตนเองได้ หรือ อยางน้อยที่สุดก็ไม่อาจต่อต้านอำนาจทางเศรษฐกิจของคนกลาง

เมื่อได้ทราบถึงสภาพโดยทั่ว ๆ ไปของเกษตรกรที่ก่อให้เกิดเงื่อนไขในการค้า ที่ทำให้ ึ่งคนกลางแล้ว เราอาจเกิดความรู้สึกว่า ความจำเป็นที่จะต้องมีคนกลางนั้น เป็นสิ่งที่เกษตรกร ึ่งได้เองไม่ได้ แม้จะไม่ต้องการเลยก็ตาม แต่เราก็ควรพิจารณาในด้านของพ่อค้าคนกลางบาง ึ่งว่าเราจะศึกษาในด้านความรู้ เรื่องการตลาดและภาวะเศรษฐกิจที่คัวยกว่าของชาวนาออกไปแล้ว ึ่งคนกลางยังจะมีความสำคัญ และจำเป็นสำหรับการตลาดหรือไม่ เราจะได้พิจารณาในด้านคนกลาง ึ่งเรื่องต่อไปนี้คือ

1. สภาพของชาวนาโดยทั่ว ๆ ไป
2. ลักษณะของคนกลางและตัวแทนของชาวนา
3. ประโยชน์และข้อเสียของการมีคนกลางในตลาดการค้า
4. ความสัมพันธ์กับพ่อค้าคนกลาง

1. สภาพการตลาดโดยทั่ว ๆ ไป จำเป็นจะต้องมีอุปกรณ์หลายประการในการดำเนินการ คือ การซื้อ การขาย การขนส่ง การเก็บรักษาพิระผล การกำหนดมาตรฐานคุณภาพสินค้า การเงินในคานเงินทุน การเสี่ยงภัยจากการเสื่อมคุณภาพหรือสูญหายของสินค้า และข่าวสารการ ตลาด ในประเทศไทยนั้นมีการตลาดระบบ การตลาดกกลาง พึ่งผลที่ผลิตได้ทั่วประเทศ เมื่อแบ่งไว้บริโภคในแหว่งผลิตแล้ว ศูนย์กลางการค้าในต่างจังหวัด ึ่งทำหน้าที่รวบรวมสินค้ามายังตลาดในกรุงเทพฯ เพื่อส่งต่อไปยังท้องที่อื่นหรือประกอบการแปรรูป เป็นอุตสาหกรรม ส่งไปจำหน่ายต่างประเทศ แต่ก่อนที่ศูนย์การค้าในต่างจังหวัดนั้น ึ่งนำส่ง สินค้ามายังตลาดกรุงเทพฯ ึ่งมีการคานคนกลางอีกหลายประเภทด้วยกัน ดังเช่นตลาดการค้าชาว

ซึ่งจะเริ่มตั้งแต่การที่ชาวนาเก็บเกี่ยวผลผลิตแล้วขายให้แก่พ่อค้าย่อย หรือนายหน้า หรือสหกรณ์การเกษตรตลอดจนโรงสีขนาดย่อมและโรงสีขนาดใหญ่ ซึ่งจะส่งนายหน้าหรือตัวแทนไปซื้อข้าวบางส่วน จะถูกนำไปชำระเป็นค่าเช่าให้แก่เจ้าของที่นา เมื่อข้าวผ่านจากแหล่งผลิตจะไปยังขั้นที่ 2 ของการค้า ในจังหวัดซึ่งได้แก่พ่อค้ารายใหญ่กับโรงสีขนาดใหญ่ ซึ่งทั้ง 2 แห่งนี้จะส่งข้าวไปยังตลาดกลางที่กรุงเทพฯ โดยพ่อค้ารายใหญ่มักจะส่งไปยังพ่อค้าตลาดชายส่งและปดึก ในขณะที่โรงสีขนาดใหญ่ มักจะส่งไปยังตัวแทนหรือบริษัทจำหน่ายข้าวออกนอกดังนี้



1. รวบรวมจาก รายงานการประชุมทางวิชาการเศรษฐศาสตร์เกษตร ครั้งที่ 2 เรื่อง การเกษตร โดยนัยแห่งการค้า ณ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ กรุงเทพฯ และรายงานเบื้องต้นการวิจัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยสถาบันวิจัยทางสังคมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

2. ลักษณะของคนกลางและตัวแทนหรือนายหน้า คนกลางผู้ทำหน้าที่ซื้อข้าวจากชาวนา เป็นบุคคลหลายชนิดหลายระดับ ซึ่งอาจแยกประเภทได้ดังนี้ .- 1

ก. คนกลางในตลาดท้องถิ่น ซึ่งยังแยกออกเป็น

1. คนกลางขนาดเล็กหรือพ่อค้ารายย่อย เป็นพ่อค้ารายย่อยที่เดินทางไปรับซื้อข้าวจากชาวนาที่แหล่งผลิตโดยตรง ไ้แก่พ่อค้าชาวในท้องถิ่น เจ้าของโรงสีขนาดเล็กอยู่ในท้องถิ่น เจ้าของนาพ่อค้ารายปลีก เป็นต้น พ่อค้าเหล่านี้จะออกซื้อข้าวจนได้ปริมาณพอกับความต้องการ แลจะเก็บเข้ายุ้งฉางเพื่อทยอยนำข้าวออกขายเมื่อมีราคาดี หรือนำไปจำหน่ายแก่พ่อค้าในตลาดกลาง มิฉะนั้นก็จะทำการสีเป็นข้าวสารและขายให้แก่พ่อค้ารายอื่นต่อไป พ่อค้าชนิดนี้จะมีจำนวนมาก เนื่องจากใช้เงินทุนไม่มากนัก การดำเนินงานอาศัยความสัมพันธ์สมคูนเคยกับชาวนา ซึ่งช่วยให้การค้ำขายเป็นไปได้โดยสะดวกขึ้น

2. สหกรณ์การเกษตร จะรวบรวมรับซื้อข้าวจากผู้เป็นสมาชิกและไม่เป็นสมาชิก เมื่อได้จำนวนพอกับความต้องการหรือเงินทุนแล้ว ก็จะขายข้าวต่อให้แก่พ่อค้าในตลาดกลาง โดยอาจมีการทยอยขายข้าวเมื่อข้าวมีราคาดี หรืออาจนำไปสีเป็นข้าวสารกลับมาขายยังผู้บริโภคในท้องถิ่น หรือขายต่อยังพ่อค้ารายปลีกในตลาดกลางก็ได้

3. เจ้าของโรงสีขนาดเล็กอยู่ในท้องถิ่น โรงสีขนาดเล็กอาจเป็นสาขาของโรงสีขนาดใหญ่ในเมือง แต่ส่วนมากจะรับซื้อข้าวจากชาวนาแล้วสีเป็นข้าวสารไปขายยังตลาดขายส่งและปลีกในเมือง นอกจากนั้นจะรับซื้อข้าวจากชาวนาโดยทั่วไปโดยคิดค่าสีข้าวเป็นรำแทนค่าจ้าง เพื่อจูงใจให้ชาวนานำข้าวมาสีมาก ๆ หรือเพื่อให้ชาวนาขายข้าวให้แก่ตัว ซึ่งเป็นประโยชน์แก่โรงสีทั้งในการไคร้รำซึ่งจะนำไปขายต่อแก่ผู้เลี้ยงสัตว์อย่างไคร้ราคาดี หรือได้กำไรจากการซึ่งตวงข้าวที่ชาวนานำมาขายให้ เป็นต้น

4. นายหน้า มักเป็นคนอยู่ในท้องถิ่นที่ผลิตข้าวจะมีความสัมพันธ์สมคูนเคย และเป็นที่ไว้วางใจของชาวนาเป็นอย่างดี นายหน้าจะทราบความเคลื่อนไหวของตลาดข้าวในหมู่บ้านตลอดเวลา

รวบรวมและเรียบเรียงจาก ไชยงค์ ชูชาติ. เศรษฐกิจการค้าข้าวของไทย-การผลิต การบริโภค ปัญหาและวิธีการแก้ไขการค้าข้าวของสหรัฐอเมริกา (สำนักพิมพ์แพรวพินทยา, 2503)

ถ้ามีพ่อค้าขอยหรือเจ้าของโรงสีจากท้องถิ่นต้องการซื้อข้าว แต่ไม่คุ้นเคยกับชาวนา นายหน้า
จะเป็นผู้รับอาสาพาไปซื้อข้าวซึ่งเป็นการสะดวกแกพ่อค้า มากกว่าที่จะไปติดต่อกับชาวนาเอง และ
ในคานชาวนานายหน้าก็เท่ากับผู้รับรองให้ความมั่นใจ ในการที่จะค้าขายกับพ่อค้าที่คนไม่คุ้นเคยอีก
ด้วย นายหน้าจะได้อาตอมแทนจากพ่อค้าคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ตามจำนวนข้าวที่ซื้อขาย ตามอัตราที่ตกลง
กัน โดยปกติแล้วอาชีพนายหน้ามีโชอาชีพประจำ ส่วนมากผู้ประกอบการอาชีพนี้ มักมีอาชีพอื่น เช่น เป็น
ชาวนา พ่อค้าขอย หรือผู้ใหญ่นาน การทำอาชีพนี้จะทำให้มีอว่างจากงานหลักเพื่อเป็นการเพิ่มรายได้
หรือเมื่อมีผู้มาขอรองหรืออาจงานนั้น

ข. คนกลางในตลาดกลาง แบ่งเป็น

1. พ่อค้าชาวหรือคนกลางรายใหญ่ จะรับซื้อข้าวจากพ่อค้าในตลาดท้องถิ่น หรือ
จากชาวนาโดยผ่านนายหน้า แล้วส่งไปยังโรงสีในตลาดกลางเพื่อจำหน่ายเป็นข้าวสารให้แกพ่อ
ค้าขายส่งในตลาด แต่ส่วนมากจะรับซื้อข้าวที่แปรรูปเป็นข้าวสารแล้วจากพ่อค้าในท้องถิ่นเป็นจำนวน
มาก แล้วรวบรวมข้าวขายส่งให้แก่ตลาดในกรุงเทพฯ เพื่อจำหน่ายปลีกและส่งรวมทั้งส่งให้พ่อค้าที่ส่ง
ข้าวออกนอกประเทศด้วยพวกนี้จะมีอาชีพค้าข้าวโดยตรง ดังนั้นจึงมีความรู้ในเรื่องราคาข้าวเป็น
อย่างดี โดยเฉพาะราคาตลาดกรุงเทพฯ

2. เจ้าของโรงสีขนาดใหญ่ จะดำเนินงานทั้งในคานเป็นผู้ซื้อข้าวจากพ่อค้าขอย
หรือจากชาวนามาดีเป็นจำนวนมากเพื่อส่งไปยังตลาดกรุงเทพฯ หรือส่งพ่อค้าที่ส่งข้าวออกนอกประ-
เทศ ในขณะที่เดียวกันอาจรับจ้างสีข้าวเป็นงานหลัก โดยรับซื้อข้าวจำนวนน้อย แจจะเปิดรับสีข้าว
จากชาวนา พ่อค้ารายย่อยพ่อค้ารายใหญ่ตลอดทั้งปี ค่าจ้างสีนั้นโดยปกติจะรับเอารำหรือปลายข้าว
แต่ถารำขึ้นราคา โรงสีจะต้องเพิ่มเงินให้แก่นายหน้าชาวนาดี และในทางตรงกันข้าม โรงสีจะเรียก
เงินเพิ่มเป็นค่าจ้างถารำราคาตก ส่วนข้าวที่สีแล้ว เจ้าของข้าวจะนำไปขายกันเอง

ค. พ่อค้าและตัวแทนในตลาดขายส่งและปลีก

1. พ่อค้าขายส่งใดแกพ่อค้าที่รับซื้อข้าวที่แปรรูปเป็นข้าวสารแล้วจากพ่อค้าขอย
หรือโรงสี แล้วจำหน่ายต่อยังพ่อค้าปลีกตามชุมชนและตลาดทั่วไป หรืออาจทำการขายปลีกเสีย
เองด้วย แต่มีปริมาณไม่มากนัก พ่อค้าประเภทนี้มีกิจการอยู่ตามบริเวณริมโรงสีต่าง ๆ เพราะสะดวก
ต่อการติดต่อทั้งการค้าและขนส่ง หรืออาจมีร้านค้าอยู่ตามตลาด ตามแหล่งชุมชนต่าง ๆ เพื่อรับซื้อ

จากพ่อค้าขายหรือโรงสีมาจำหน่าย จำนวนพ่อค้าขายส่งมีไม่มากนัก เพราะพ่อค้าขนาดเล็กและขนาดเล็กใหญ่ก็จะทำหน้าที่เป็นพ่อค้าขายส่งเองด้วย

2. พ่อค้าขายปลีก พ่อค้าประเภทนี้จะรับซื้อข้าวสารมาจากพ่อค้าขายส่ง และจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง การขายปลีกจะไม่ทำเฉพาะข้าวสาร แต่จะขายควบคู่ไปกับสินค้าประเภทอื่น พ่อค้าชนิดนี้จะมีอยู่จำนวนมากตามตลาดและแหล่งชุมชนทั่วไป ที่มีผู้บริโภคอยู่

การดำเนินกิจการค้า ของคนกลางในระดั้มต่าง ๆ กันนั้น อาจไม่เป็นตามที่กล่าวมาทั้งหมด ทั้งขึ้นอยู่กับเงินทุนและความสามารถในการค้าของแต่ละราย พ่อค้ารายย่อยอาจจะดำเนินการทั้ง 3 ชั้นด้วยตัวเอง เริ่มตั้งแต่ซื้อข้าวจากชาวนามาสียังโรงสี และจำหน่ายอีกให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง หรือขายส่งแก่ผู้ค้าปลีกรายอื่น ๆ ก็ได้ บางครั้งยังถึงขั้นคัดต่อส่งขายยังพ่อค้าในกรุงเทพฯด้วย คนกลางคนหนึ่งอาจจะจัดอยู่ในประเภทผู้ดำเนินการทั้ง 3 ชั้นเลยก็ได้

3. ประโยชน์และข้อเสียของการมีคนกลางในตลาดการค้า เพื่อได้ทราบถึงลักษณะการ ตลาดและประเภทของคนกลางแล้ว เราก็คงพอจะเห็นได้ว่าจำเป็นต้องมีคนกลางทำหน้าที่ผู้รับผลผลิต จากผู้ผลิตมาจำหน่ายแก่ผู้บริโภค นอกจากนี้ยังมีเหตุผลอีกหลายประการที่จะแสดงให้เห็นเด่นชัดยิ่งขึ้นถึงประโยชน์ หรือข้อดีและข้อเสียของการมีคนกลางในตลาดการค้าดังนี้

ก. ประโยชน์ของคนกลางในการตลาด

1. การซื้อสินค้าจากแหล่งผลิตของคนกลาง เป็นลู่หน้ของการขนส่งสินค้า ทำให้ต้นทุนของการตลาดถูกลง
2. ทำให้ผลผลิตไปถึงผู้บริโภคในที่ต่าง ๆ ได้ทั่วถึง
3. การมีผู้จางและเทคนิคในการเก็บรักษาของคนกลาง ช่วยให้สินค้าอยู่ในห้องตลาดสนองความต้องการได้แม้จะพินทุฤดูกาล
4. คนกลางทำให้ผลผลิตมีรายได้จากการเป็นตลาดรับซื้อพืชผล และทำให้ผู้บริโภคได้มีสินค้าสนองความต้องการแม้แหล่งผลิตจะอยู่ห่างไกล

รวบรวมและเรียบเรียงจาก รายงานการวิจัย เรื่องบทบาทของคนกลางในการซื้อสินค้าเกษตรกรรม
หน่วยวิจัยการตลาด กรมเศรษฐกิจพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์

5. เป็นธนาคารย่อย ๆ ที่ช่วยให้เกษตรกรสามารถดำเนินการผลิตพืชผลและดำรงชีวิตอยู่ได้โดยการ ใหญ่ยืมเงินลงทุน และใหญ่ยืมเงินเพื่อความจำเป็นต่าง ๆ

6. ให้ความช่วยเหลือและบริการบางอย่าง เช่น การรับฝากข้าวสารจากชานาเก็บไว้ในยุ้งฉาง หรือรับฝากข้าวไปสียังโรงสี

7. ช่วยไม่ให้เกษตรกรที่ไม่มีความรู้ในเรื่องการตลาดถูกกดราคาสินค้า เมื่อนำไปขายเองในตลาด ด้วยการไปรับซื้อถึงแหล่งผลิต

8. ภัทาระในเรื่องการเสี่ยงของการขึ้นลงของราคาสินค้าตลอดจนการเสื่อมคุณภาพของสินค้ามาจากเกษตรกร

9. ช่วยในการจัดมาตรฐานของสินค้า ทำให้การซื้อขายสินค้าทางการ เกษตรซึ่งไม่ค่อยมีมาตรฐานนักเป็นไปโดยสะดวกขึ้น

ข. ข้อเสียของการมีคนกลางในการตลาด

1. พอคณกลางทำให้ราคาสุดท้ายของผลิตภัณฑ์สูงขึ้น ซึ่งมีพ้อคามมาก ขึ้นตอนขึ้นเท่าใดก็จะเป็นมูลค่าเพิ่มไปในราคาสินค้าเท่านั้น ราคาสินค้าจะสูงเกินสมควรโดยที่ผลกำไรไม่ถึงมือผู้ผลิต

2. คนกลางสามารถกดราคาการรับซื้อสินค้าได้ง่าย เนื่องจากเกษตรกรไม่มีความรู้ในเรื่องการตลาด และยังอาศัยคนกลางเป็นแหล่งข่าวการตลาดอีกด้วย

3. คนกลางจะผลักดันภาระค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและการเสี่ยง ให้ทั้งเกษตรกรและผู้บริโภค ด้วยการรับซื้อในราคาต่ำและขายในราคาสูง

4. ในการใหญ่ยืมเกษตรกรจะถูกคนกลางเอาเปรียบ โดยคิดดอกเบี้ยในอัตราที่สูงและในฐานะเจ้าหนี้ จะสามารถกดราคาการรับซื้อผลิตภัณฑ์ หรือบังคับเอาผลิตภัณฑ์เป็นการชำระหนี้ได้

5. การมีอุปกรณมาก เช่น ยุ้งฉาง ทำให้คนกลางสามารถถ่วงซื้อสินค้าเมื่อราคาถูกและกักตุนไว้ขายเมื่อราคาดี

6. การกำหนดมาตรฐานสินค้าเอง เป็นการเปิดโอกาสให้คนกลางเอาเปรียบเกษตรกรในเรื่องราคาได้ง่าย

7. มักจะไม่สุจริตในการค้า ด้วยการโกง การชั่งตวงหรือปลอมสินค้า เป็นต้น

4. ความสัมพันธ์กับพ่อค้าคนกลาง จากข้อมูลดังกล่าวมาถึงลักษณะของเกษตรกร การตลาดและพ่อค้าคนกลางนั้น ทำให้เราสามารถแบ่งความสัมพันธ์ที่เกษตรกรมีต่อคนกลาง ออกได้ เป็น 3 ประเภท ดังนี้คือ .-

ก. ค้าขายกันด้วยความสนิทสนมคุ้นเคย คนกลางที่จะมีความสัมพันธ์กับเกษตรกร ในลักษณะนี้ จะเป็นผู้ที่เกษตรกรค้าขายอยู่ประจำ มีความรู้สึกสนิทสนม เชื่อใจว่าคนกลางจะไม่เอาเปรียบหรือคดโกง เช่น ชาวนาอาจอาศัยไหวพริบพ่อค้าคนกลางในเรื่องต่าง ๆ ตลอดจนฝากเงินทองไว้ด้วยความมั่นใจว่า จะปลอดภัยมากกว่าอยู่กับตนและเชื่อใจว่า พ่อค้าจะไม่คดโกง เพราะต้องติดต่อกับชาวนานาน ส่วนเรื่องการแสวงหาโอกาสเพื่อผลประโยชน์ทางการค้าของพ่อค้าคนกลางนั้น ชาวนาจะไม่รู้สึกว่าถูกเอารัดเอาเปรียบ หรือเป็นการที่ตนต้องเสียประโยชน์ ในการที่มีคนกลางในการซื้อขายเลย เนื่องจากชาวนามีความเห็นว่า คนกลางทำให้ตนได้รับความสะดวก เช่น มารับซื้อถึงที่ ตนสามารถฝากข้าวไว้ได้ หรือฝากข้าวไปสีได้ ส่วนเรื่องผลกำไรส่วนเกินที่พ่อค้าคนกลางได้ไปนั้น ก็เป็นเรื่องของผลตอบแทนและผลประโยชน์ที่พ่อค้าคนกลางควรได้จากการดำเนินงานของตน ความสัมพันธ์ประเภทนี้เกษตรกรจะถือว่า คนกลางเป็นสิ่งมีส่วนหนึ่งของตนที่จะขาดเสียไม่ได้

ข. ค้าขายกันด้วยความผูกพันทางหนี้สิน ในลักษณะนี้คนกลางจะเป็นผู้มีอำนาจต่อรองทางเศรษฐกิจสูงกว่าเกษตรกร จะพบมากในท้องถิ่นที่เกษตรกรมีความเป็นอยู่ยากจน จะต้องกู้ยืมเงินจากคนกลาง เพื่อลงทุนในการเพาะปลูก คนกลางจะได้ผลประโยชน์จากเกษตรกรหลายด้าน เช่น ถักคอกเบี้ยในอัตราสูง หรือให้เสียคอกเบี้ยเป็นข้าว ในบางกรณีจะบังคับหนี้ด้วยการตกข้าว ซึ่งเมื่อคิดราคาข้าวกลับมาเป็นเงินแล้ว คนกลางจะได้กำไรถึง 5 - 6 เท่าตัว ถ้าไม่บังคับหนี้ด้วยผลิผลคนกลางอาจบังคับซื้อควยราคาถูก หรือจะเร่งรัดให้ชำระหนี้จนเกษตรกรไม่สามารถเก็บสินค้าไว้ขายเมื่อราคาดีได้ อุปสรรคในการคมนาคม ก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้เกษตรกรต้องค้าขายกับคนกลาง ในท้องถิ่นที่การคมนาคมไม่สะดวกมีพ่อค้าคนกลางราย เกษตรกรจำเป็นต้องขายสินค้าให้ตามราคาที่พ่อค้ากำหนด มิฉะนั้นก็จะขายสินค้าไม่ได้ ความสัมพันธ์ในลักษณะนี้ จึงเป็นไปได้ในลักษณะที่เกษตรกรเลือกไม่ได้ และเป็นการแน่นอนว่าถ้าตัดปัญหาในเรื่องภาวะหนี้สิน หรือการคมนาคมไม่สะดวกออกไป ความสัมพันธ์กับคนกลางก็จะหมดไปด้วย

ค. ค้าขายกันด้วยผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจโดยตรง เกษตรกรในประเภทนี้ มักจะมีฐานะความเป็นอยู่ดีพอสมควร ไม่เป็นที่สิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายในลักษณะที่จะตกเป็นเบี้ยล่างทางเศรษฐกิจ และสภาพการคมนาคมในท้องถิ่นสะดวกมากพอ ที่เกษตรกรจะนำสินค้ามาขายยังตลาดได้โดยตรง นอกจากนี้ยังมีพ่อค้ามารายเข้าไปรับซื้อถึงแหล่งผลิต ทำให้ไม่มีปัญหาในเรื่องการกีดราคาไปได้ เกษตรกรจะมีสิทธิเลือกขายกับคนกลางที่ให้ราคาสูง จนเป็นที่พอใจ และอาจเก็บสินค้าไว้รอขาย เมื่อใดราคาดี พ่อค้าคนกลางจึงเป็นเพียงปัจจัยในการตลาด ที่ช่วยรับซื้อสินค้าให้ตนมีรายได้เท่านั้น แม้จะมีความผูกพันอยู่บ้าง เช่น ความคุ้นเคยในฐานะที่ค้าขายกันมานาน แต่เกษตรกรก็จะไม่รีรอที่จะขายให้พ่อค้าจรรยาที่ให้ราคาสูงกว่า การค้าในลักษณะนี้เกษตรกรจะเห็นว่า คนกลางมีประโยชน์ต่อตนในด้านการค้า และจะไม่รู้สึกว่าถูกเอาเปรียบ ทั้ง ๆ โดยแท้จริงแล้ว คนกลางก็ยังได้กำไรอยู่ดี เช่น ในเรื่องราคาสินค้าที่คนกลางเป็นผู้กำหนดและไม่เห็นความจำเป็นที่จะตัดคนกลางออกไป ในขณะที่รัฐยังไม่สามารถจัดองค์กรมาทำหน้าที่แทนคนกลางได้หรือเกษตรกรเอง ยังไม่มีความสามารถที่จะดำเนินงานในด้านการค้าอย่างมีประสิทธิภาพ การมีพ่อค้าคนกลางจะเป็นความสะดวกและเป็นตลาดรับซื้อผลผลิตที่สำคัญของเกษตรกร

ลักษณะของพ่อค้าคนกลางในตำบลบางแพ การค้าผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรในตำบลบางแพนั้น เป็นการค้าโดยผ่านคนกลางเสียทั้งหมด คือมีจำนวน 134 ราย จากเกษตรกร 135 ครัวเรือน หรือคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ได้ 99.3 % ถ้าจะพิจารณาจากสภาพทางภูมิศาสตร์จะเห็นได้ว่า บางแพเป็นตำบลที่มีอาณาเขตติดต่อกับตำบลอื่นโดยใกล้ชิด เช่น ตำบลวังเย็น ตำบลคอนใหญ่ ตำบลหัวโพธิ์ เป็นต้น ความรู้เรื่องการตลาดหรือราคาผลิตภัณฑ์ จึงแพร่หลายไปยังเกษตรกรโดยทั่วถึง แม้ในบางครั้งจะไม่ใช่ข่าวจากทางการโดยตรงก็ตาม จากลักษณะภูมิประเทศที่เป็นที่ราบ แม้จะไม่ใช่เป็นที่ราบลุ่มแต่ก็มีการคมนาคมสะดวก มีถนนตัดผ่านทั้งภายในหมู่บ้าน และเชื่อมระหว่างตำบลกับตำบล ทำให้เกษตรกรไม่มียุทธวิธีในเรื่องการคมนาคมขนส่งพิชิตเลย นอกจากนี้ข้อมูลในเรื่องรายได้และภาวะหนี้สินที่เฝ้าติดตามมาได้ในปีที่ 2 ก็ทำให้ทราบว่า เกษตรกรในตำบลนี้มีรายได้ อยู่ในระดับดี พอกินพอใช้ การเป็นหนี้สินก็เป็นเฉพาะฤดูกาล เช่น หนี้เพื่อการทำนา และจากจำนวนผู้ที่มีหนี้ 73.3 % ก็มาจากสหกรณ์การเกษตรถึง 50 % จึงไม่มีปัญหาในเรื่องการถูกเอาเปรียบทาง ๆ และไม่คงอยู่ในภาวะที่ไม่มีอำนาจต่อรองทางเศรษฐกิจต่อพ่อค้า จากการที่เกษตรกรไม่

อยู่ในเงื่อนไข 3 ประการ คือ ราคาค่าซื้อในเรื่องการตลาด การคมนาคมไม่สะดวก และมีสภาพยากจนอยู่ในภาวะที่สิ้นแล้ว จึงทำให้เราต้องพิจารณาว่าเกษตรกรในตำบลบางแพนี้ มีความสัมพันธ์ในลักษณะไหนกับคนกลาง แต่ก่อนที่จะทราบลักษณะความสัมพันธ์ เราจะต้องทราบถึงลักษณะคนกลางในตำบลบางแพเสียก่อน เราอาจแยกประเภทคนกลางได้ดังนี้

1. นายหน้า มีลักษณะการดำเนินงานเช่นเดียวกับนายหน้า ในท้องถิ่นโดยทั่ว ๆ ไป คือเป็นผู้ออกไปติดต่อกับเกษตรกร เพื่อซื้อข้าวแล้วรวบรวมข้าวไว้จนได้ปริมาณพอแก่ความต้องการแล้ว ก็จะไปติดต่อกับพ่อค้าในตลาด ซึ่งมักจะเป็นพ่อค้าจากตลาดโพธาราม ให้นำรับซื้อข้าวจากแหล่งผลิต โดยนายหน้าจะโคคาตอบแทนเป็นเงินค่าจ้าง เช่น เกวียนละ 20 บาท หรือได้กำไรจากการเพิ่มราคาค่าข้าวกับพ่อค้า โดยเพิ่มยอดจากปริมาณการรับซื้อทั้งหมด ของพ่อค้าเป็นเปอร์เซ็นต์ เป็นต้น นายหน้าในตำบลนี้จะเป็นผู้ที่เกษตรกรไว้วางใจ เช่น ผู้ใหญ่บ้านในหมู่ 7 ชาวนาที่มีฐานะปานกลางแต่มีผู้คนเชื่อถือ หรือคนที่มีฐานะดี ให้เขาทำหน้าที่เก็บทั้งหมด และทำอาชีพนายหน้ารับซื้อข้าว เป็นต้น พ่อค้าที่นายหน้าจะขายให้ เช่น นอกจากโพธารามแล้ว ยังมีพ่อค้าจากบ้านโป่ง จากตัวเมืองราชบุรี เพชรบุรี นครปฐม กาญจนบุรีอีกด้วย อาชีพนายหน้าในตำบลบางแพนี้ถือเป็นอาชีพที่มีเกียรติ เนื่องจากจะต้องเป็นผู้ที่เกษตรกรไว้วางใจและเชื่อถือ ไม่ว่าจะโดยตำแหน่งหรือความมั่นคงของฐานะ และนายหน้ายังเป็นหลักประกันพ่อค้าได้อย่างดีอีกด้วย การเป็นคู่ค้าประกัน การชำระเงินค่าข้าวให้เกษตรกร จะต้องไปครบถ้วนตามกำหนดเวลา หากไม่ปฏิบัติตามข้อตกลง นายหน้าจะเป็นผู้ติดตามทวงถามจนกว่าจะเรียบร้อย

การค้าข้าวโดยนายหน้าในตำบลนี้ มีถึง 37.9 % หรือ 51 ครัวเรือน โดยขายให้แก่นายหน้าที่เป็นเพื่อนบ้านเสีย 31.9 % หรือ 43 ครัวเรือน ขายให้นายหน้าที่เป็นญาติและผู้ใหญ่บ้านในอัตราเท่า ๆ กัน คือ 3 % หรือ 4 ครัวเรือน แสดงว่าเกษตรกรมักจะอาศัยความสัมพันธ์แบบคุ้นเคย ในฐานะคนบ้านเรือนใกล้เคียงในการทำการค้า และถือความสะดวกเป็นเกณฑ์ไม่ว่าในเรื่องการติดต่อกับชาย หรือการชำระเงิน มากกว่าจะคำนึงถึงความถูกต้อง เช่น เป็นญาติหรือการให้ความช่วยเหลือในฐานะผู้ใหญ่มาก มาเป็นเกณฑ์ในการทำการค้า

2. พ่อค้ารายย่อย นอกจากค้าข้าวกับนายหน้าแล้ว เกษตรกรเกินกว่าครึ่งหนึ่ง คือ 83 ครัวเรือน หรือ 61.5 % จะทำการค้ากับคนกลางที่เป็นพ่อค้า พ่อค้ารายย่อยที่รับซื้อข้าวจาก

เกษตรกรนี้ ยังแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ พอคาคนกลางในหมู่บ้าน และพอคาคนกลางนอกหมู่บ้าน สำหรับพอคาคนกลางในหมู่บ้านใดแก พอคาคาคำเป็นการค้าอันเป็นอาชีพหลักอยู่ เช่น ชายของชำ ชายอุปกรณ์การเกษตร เป็นต้น จะมีที่ทำการค้าขายเป็นอาชีพหลักไม่มากนัก นอกนั้นอาจเป็นโรงสี ขนาดย่อม หรืออาจเป็นกำนันผู้ใหญ่บ้าน ซึ่งเป็นผู้มีอันจะกินและทำการค้าขายอยู่ด้วย ถ้าจะแบ่งเปอร์เซ็นต์ของเกษตรกรผู้ชายชาวไทแกพอคาคาในหมู่บ้านแล้ว จะได้ถึง 60.7 % หรือเป็นจำนวน 82 ครัวเรือน ซึ่งในจำนวนนี้จะรวมพวกนายหนาอายุควย 37.9 % จึงเหลือจำนวนพอคาคารายย่อยในหมู่บ้านแท้ ๆ 21.8 % หรือ 31 ครัวเรือน พอคาคาประเภทที่สอง ที่ทำการรับซื้อข้าวนี้จะเป็นพอคาคาจากนอกหมู่บ้าน มีเกษตรกรถึง 39.2 % หรือ 53 ราย ที่นิยมค้าขายกับพอคาคาที่เป็นคนต่างถิ่น เนื่องจากพอคาคาจรเหล่านี้มักจะให้ราคาที่สูงกว่า เพื่อเป็นการดึงดูดค้าจากพอคาคาประจำที่เคยซื้อขายกันอยู่ และเกษตรกรก็มักนิยมขายให้โดยมีจุดมุ่งหมาย 2 ประการ คือ ชายชาวไร่ราคาสูง และในคราวต่อไปหากพอคาคาประจำมารับซื้อข้าวจากตน มาตราฐานของราคาในการซื้อขายจะไคสูงขึ้นตามพอคาคนกลางนอกหมู่บ้านควย พอคาคานอกหมู่บ้านที่มาติดต่อซื้อข้าวในตำบลนี้ ส่วนมากจะเป็นพอคาคาจากทางอำเภอของจังหวัดราชบุรี เช่น บานโป่ง โพธาราม ซึ่งนับเป็นพอคาคาประจำ บางคราวจึงจะมีพอคาคาจรมาจากจังหวัดอื่น ๆ เช่น เพชรบุรี นครปฐม พอคาคาจากจังหวัดอื่นนี้จะค้าขายโดยผ่านนายหนาทั้งสิ้น เพราะเกษตรกรไม่ไว้วางใจ เนื่องจากไม่สนิทสนมคุ้นเคยกันมาก่อน นายหนาจะเขามามีบทบาทสำคัญในการซื้อขายอย่างเต็มที่

3. โรงสีขนาดย่อม ในตำบลบางแพมีโรงสีอยู่ 3 โรง ตั้งอยู่ที่หมู่ 7 หนึ่งโรง หมู่ 5 หนึ่งโรง เป็นโรงสีขนาดเล็กรับทำการสีข้าวจากเกษตรกร โดยเอาแกลบและรำหรือปลายข้าวเป็นค่าจ้าง โรงสีขนาดเล็กนี้ไม่รับซื้อข้าวจากเกษตรกรมากนัก เนื่องจากมีกำลังสีข้าน้อย ส่วนใหญ่จะรับซื้อข้าวที่พอคาคารายย่อยหรือเกษตรกรนำมาสี เพื่อใช้บริโภคหรือจำหน่ายภายในตำบลเท่านั้น นอกจากนี้จะทำการรับฝากข้าวจากชาวนาเป็นส่วนใหญ่ โดยที่โรงสีจะได้รับประโยชน์คือมีข้าวหมูนเวียนสีอยู่ตลอดปี จึงทำให้โรงสีดำเนินการอยู่ได้โดยไม่ต้องทำการค้าขายอย่างจริงจังควบคุมไปควย เหมือนโรงสีขนาดใหญ่ โรงสีอีกโรงหนึ่งตั้งอยู่ที่หมู่ 9 เป็นโรงสีขนาดใหญ่กว่า ตั้งอยู่ริมทางหลวงที่เชื่อมระหว่างอำเภอคำเนินสควก บางแพและโพธาราม จึงดำเนินการค้าขายควบคุมไปกับการรับซื้อข้าวควย เกษตรกรในหมู่บ้านใกล้เคียง เช่น หมู่ 7 และหมู่ 8 จะนิยมขายข้าว

ให้โรงสี ส่วนพ่อค้าแม่จะไม่นำข้าวไปขายให้โรงสี ก็จะเอาข้าวไปสีที่โรงสีประจำ เจ้าของโรงสีทั้ง 3 ได้รับความสนิทสนมและนับถือจากเกษตรกรมาก จึงนับเป็นพ่อค้าข้าวอีกประเภทหนึ่งที่เกษตรกรนิยมทำการค้าขาย

4. สหกรณ์การเกษตร ในจำนวนคนกลางทั้ง 4 ประเภท สหกรณ์การเกษตรเป็น คนกลางในตำบลบางแพ ที่ทำการซื้อขายข้าวน้อยที่สุด จากเกษตรกร 135 ครัวเรือน มีเพียง 4 ครัวเรือนเท่านั้นที่ทำการค้ากับสหกรณ์การเกษตร นับว่าเป็นการค้าที่ไม่ได้ดำเนินการจริงจังนัก เนื่องจากสหกรณ์ยังไม่มีเจ้าหน้าที่ที่จะดำเนินการในเรื่องธุรกิจการตลาดได้ เช่น พ่อค้าคนกลาง การรับซื้อข้าวเท่าที่สหกรณ์กระทำก็คือ ซื้อข้าวจากสมาชิกในปริมาณที่ไม่มากนัก เนื่องจากไม่มีเงินทุนและยุ่งฉางและเก็บข้าวรอไวขายต่อให้กับพ่อค้าชาวอื่น ๆ เมื่อได้ราคาดี ทั้งนี้เนื่องจาก นโยบายของรัฐมุ่งไปในด้านให้สหกรณ์ ดำเนินการปลดเปลื้องหนี้สินให้แก่เกษตรกร มากกว่าการทำมาค้าขาย ดังจะกล่าวโดยละเอียดต่อไปในเรื่องสหกรณ์การเกษตร เราจึงไม่อาจนับได้ว่า สหกรณ์การเกษตรของอำเภอบางแพ เป็นคนกลางในเรื่องการซื้อขายข้าวได้อย่างเต็มที่นัก

ความสัมพันธ์ของคนกลางกับเกษตรกรบางแพ ลักษณะความสัมพันธ์ของเกษตรกรในตำบลบางแพ กับคนกลาง โดยเฉพาะคนกลางที่จัดอยู่ในจำพวกพ่อค้านั้น ถ้าจะพิจารณาจากลักษณะของความสัมพันธ์ดังที่กล่าวมาข้างต้นแล้ว ก็อาจจัดประเภทได้ดังนี้

1. ลักษณะความสัมพันธ์แบบสนิทสนมคุ้นเคย ได้แก่พวกนายหน้าและโรงสีขนาดเล็ก ซึ่งเกษตรกรทำการค้าขายด้วย เนื่องจากเป็นคนในหมู่บ้านหรือตำบลเดียวกันที่ไว้วางใจได้ แต่เกษตรกรที่บางแพนี้ก็ยังไม่ได้จัดความสัมพันธ์กับพ่อค้าคนกลางทั้ง 2 พวก ไว้ในลักษณะสนิทสนมคุ้นเคยกันเท่า ๆ เพราะเกษตรกรยังคำนึงถึงองค์ประกอบอื่น ๆ ในการค้าขายอีกด้วย โดยเฉพาะในเรื่องราคา ดังจะเห็นจากตัวเลขที่แสดงไว้แล้วว่า เกษตรกรนิยมขายข้าวให้พ่อค้านอกหมู่บ้านเป็นจำนวนไม่น้อยถ้าใครราคาดีกว่า เรื่องความสดวกจะเป็นเรื่องรองลงมา ดังจะเห็นได้ว่าเกษตรกรนิยมนายหน้าที่เป็นเพื่อนบ้านมากกว่าญาติ หรือผู้ใหญ่บ้าน ซึ่งน่าจะมีความไว้วางใจได้มากกว่าเพื่อนบ้าน ในเรื่องของความน่าเชื่อถือ นอกจากนั้นเรื่องผลประโยชน์อื่น ๆ ก็ยังเป็นองค์ประกอบที่เกษตรกรคำนึงถึงเสมอ ดังเช่นการที่ไปจ้างโรงสี สีข้าวให้กิน เกษตรกรอาจเห็นว่าถ้าขายข้าวให้โรงสีด้วย ก็อาจทำให้โรงสีคิดค่าจ้างถูกลงเป็นต้น เกษตรกรในตำบลนี้จะไม่มีความที่ยอมให้

พ่อค้าคนกลาง ไต่ถามหรือผลประโยชน์เกินควรจากตน โดยมีความคิดเห็นว่าตนจะต้องได้รับผลประโยชน์ที่ควรจะได้ครบถ้วน แต่การที่พ่อค้าคนกลางจะไต่ถามไต่ถามจากการค้าอย่างไรวินิจฉัยถือเป็นส่วนที่ไม่เกี่ยวข้องกับตน ความสัมพันธ์ในลักษณะนี้จึงเจือปนอยู่ด้วยลักษณะทางเศรษฐกิจมาก

2. ลักษณะความสัมพันธ์แบบเศรษฐกิจ ได้แก่วรรณาย่อย โดยเฉพาะพ่อค้าที่เป็นพ่อค้าคนกลาง ในการมีความสัมพันธ์กับพ่อค้าคนกลางพวกนี้ เกษตรกรจะคำนึงถึงเรื่องเศรษฐกิจคือ ราคาสินค้าที่จะขายเป็นส่วนใหญ่ โดยเฉพาะพ่อค้าพวกนี้จะต้องจ่ายเงินให้แก่เกษตรกรทันที จึงไม่จำเป็นต้องอาศัยความไว้วางใจ หรือความคุ้นเคยเหมือนการค้าในประเภทที่ 1 ซึ่งพ่อค้าอาจชำระเงินให้เป็นงวด ๆ ก็ได้ ส่วนความสัมพันธ์กับพ่อค้ารายย่อยในหมู่บ้าน แม้จะเป็นคนในหมู่บ้านหรือตำบลเดียวกัน เกษตรกรก็มักจะค้าขายด้วยความรู้สึกว่าเป็นการค้าเป็นการธุรกิจกับพ่อค้าซึ่งฝ่ายพ่อค้าจะต้องไต่ถามหรือผลประโยชน์อย่างเต็มที่แล้ว ความสัมพันธ์จึงเน้นหนักไปในทางเศรษฐกิจมากกว่าความสัมพันธ์ส่วนบุคคล ถ้าเทียบกับคนกลางประเภทนายหน้า แต่ถ้ายึดกับคนกลางประเภทพ่อค้าคนกลางแล้ว นำหนักของความสัมพันธ์ทางด้านส่วนบุคคลก็จะมีมากกว่า แม้พ่อค้าคนกลางนั้นอาจจะเขามาจับซื้อขายอยู่เสมอก็ตาม

3. ความสัมพันธ์ในคานาที่ดิน สำหรับความสัมพันธ์ที่มีต่อกันด้วยความผูกพันในคานาที่ดินนั้น ในตำบลบางแพมีผู้น้อยราย เนื่องจากการกู้เงินเพื่อลงทุนในการประกอบอาชีพ สหกรณ์การเกษตรได้เข้ามามีบทบาทในเรื่องนี้ ด้วยการให้ยืมเงินในหน้เฉพาะปลูก และนำส่งคืนเมื่อขายผลผลิตได้ ดังนั้นผู้ที่ผูกพันกับพ่อค้าคาวาอะห์ดิน คือผู้ไม่ได้เป็นสมาชิกหรือเป็นผู้ที่มีความจำเป็นรีบด่วน จนไม่อาจรอกการกู้เงินจากสหกรณ์ได้ การกู้เงินจากพ่อค้าในปัจจุบันมักจะจะต้องเสียดอกเบี้ยในอัตราสูง แต่ก็เป็นอัตราที่ยืดหยุ่นได้บ้าง ในบางหมู่บ้าน เช่น หมู่ 6 เกษตรกรมีฐานะค่อนข้างยากจน ยังมีการชำระหนี้เป็นชาวเรียกว่า การตกขาวอยู่ 1 หรือ 2 ราย ลักษณะนี้เคยเป็นที่นิยมของพ่อค้ามาก แต่ในปัจจุบันได้เลิกไปเกือบหมดแล้ว เนื่องจากสภาพความเป็นอยู่ของเกษตรกรดีขึ้น และพ่อค้ามีสหกรณ์การเกษตร เป็นคู่แข่งขัน พ่อค้าคนกลางจึงต้องลดการเอาเปรียบเกษตรกรลง ความสัมพันธ์ในแบบนี้จึงเกือบจะไม่มีอยู่ในตำบลบางแพต่อไป

นอกจากเราจะพิจารณาลักษณะความสัมพันธ์ที่เกษตรกรมีต่อพ่อค้าคนกลางแล้ว ยังมีข้อมูลอีกจำนวนหนึ่งที่จะแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์และทัศนคติที่เกษตรกรมีต่อพ่อค้าคนกลางในคานา

ต่าง ๆ กัน เช่น ความรู้สึกต่ออาชีพคนกลาง ท่อพฤติกรรมในการค้า ตลอดจนการรู้จักคุ้นเคย
 กันเป็นการส่วนตัว เป็นต้น ข้อมูลเหล่านี้อาจไม่ครบถ้วน หรือครอบคลุมความสัมพันธ์ในทุกด้าน
 แต่ก็ทำให้เรามองเห็นได้ว่า ในสังคมของตำบลซึ่งเป็นสังคมแคบ แม้จะไม่ใช่สังคมปิดเช่น
 ชุมชนที่อยู่ห่างไกล เกษตรกรให้ความรู้สึกต่อผู้ที่ทำหน้าที่ในทางการค้าในตำบลของตนอย่างไร
 มีทัศนคติในทางดีหรือไม่ดีแค่ไหน โดยจะถือเป็นเรื่องตลกขบขันว่า ผู้ที่ทำหน้าที่การค้า คือ
 พ่อค้าคนกลาง จะหมายถึง พ่อค้าทั้ง 4 ชนิดที่กล่าวมาแล้ว เว้นสหกรณ์การเกษตรและพ่อค้าที่
 มาจากต่างตำบล ทั้งนี้เพื่อจะได้ทราบว่าการอยู่ในชุมชนเดียวกัน แต่โดยลักษณะอาชีพที่จะต้อง
 แสวงหาผลประโยชน์จากการดำเนินงานของกันและกัน (เช่น เกษตรกรต้องการขายแพ่งใน-
 ขณะที่คนกลางต้องการซื้อถูก) เช่นนี้แล้ว จะมีทัศนคติต่อกันอย่างไร โดยจะพิจารณาจากคำ
 ผู้คิด คือ เกษตรกรมายังผู้คัดค้านเดิวนั้น เนื่องจากได้มีผู้วิจารณ์ว่า เกษตรกรอยู่ในสภาพ
 ที่ต้องจำทนต่อการเอาเปรียบของพ่อค้าเพราะอำนาจทางเศรษฐกิจที่จะต่อสู้กับพ่อค้า มีน้อย หรือ
 เกือบจะไม่มีเลย ข้อมูลนี้จะช่วยให้ทราบว่า เกษตรกรเห็นพ่อค้าเป็นอย่างไร จะเหมือนกับที่อยู่
 นอกชุมชนเห็นพ่อค้าคนกลางหรือไม่ การแสดงทัศนคติของเกษตรกรต่อพ่อค้าคนกลางนี้จะแสดงให้เห็น
 เห็นโดยละเอียดในบทที่แสดงถึงผลการวิจัย.