

บทบาทของพ่อค้าคนกลางในตลาดผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร

ชาวเป็นผลผลิตทางการเกษตรที่มีความสำคัญยิ่งต่อประเทศ ทั้งในแง่ของความจำเป็นในการบริโภคและจำนวนประชากรที่ดำรงชีพในการผลิตหรือดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับข้าว และจากการที่ชาวเป็นสินค้าเศรษฐกิจที่นำรายได้เข้าสู่ประเทศเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ชาวยังเป็นสินค้าการเกษตรที่มีคุณลักษณะที่พิเศษในการตลาดต่างจากสินค้าอุตสาหกรรมทั่ว ๆ ไป กล่าวคือผลผลิตที่ได้ไม่สามารถบริโภคได้ทันทีจำเป็นต้องแปรรูปก่อน และชาวยังมีความแตกต่างในด้านคุณภาพมาก ซึ่งเป็นผลมาจากพันธุ์ข้าว พื้นที่ และปัจจัยอื่น ๆ ในแง่ของการผลิต ลักษณะการผลิตก็เป็นไปในลักษณะกระจุกกระจาย และปริมาณผลผลิตที่ได้ในแต่ละปีไม่แน่นอน ซึ่งปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้ส่งผลให้เกิดการสูญเสียค่าใช้จ่ายในการตลาดสูง ไม่ว่าจะเป็นการขนส่ง การเก็บรักษา การแปรคุณภาพ และการแปรรูปเป็นคน อยากรู้ก็ตามได้เกิดปัญหาหลายประการที่เกี่ยวกับชาว โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัญหาความยากจนของชาวนาผู้ผลิต การที่ผู้บริโภคต้องซื้อข้าวสำหรับบริโภคในราคาสูง ปัญหาเหล่านี้มีความเกี่ยวพันอย่างใกล้ชิดกับระบบการตลาดและราคาที่ใช้อยู่ในการดำเนินธุรกิจ

ผู้ที่ทำหน้าที่ในการตลาด ซึ่งเป็นผู้นำผลผลิตจากชาวนาผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคโดยทั่วไปก็คือ "พ่อค้าคนกลาง" ได้มีการกล่าววิจารณ์กันเสมอว่า พ่อค้าคนกลางจะเป็นผู้ที่เอาผลกำไรจากผลผลิตนี้ไว้แต่คนเดียว ซึ่งทำให้ชาวนาผู้ผลิตยังคงยากจน โดยที่พ่อค้าคนกลางจะถ่วงราคาซื้อข้าวจากชาวนา ฉะนั้นเพื่อให้ชาวนามีฐานะดีขึ้นโดยได้ผลตอบแทนจากการลงทุนลงแรงในการผลิตอย่างเต็มที่ ก็โดยการตัดพ่อค้าคนกลางออกจากระบบการตลาดนี้ เป็นที่น่าสนใจว่าระบบการ

ตลาดของไทย โดยเฉพาะตลาดในท้องถิ่นมีความพร้อมที่จะทำ เช่นนั้นได้หรือยัง ฉะนั้นในขั้นนี้จะได้วิเคราะห์ถึงบทบาทและหน้าที่ของพ่อค้าคนกลางในตลาดผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรโดยเฉพาะข้าว โดยจะเป็นถึงบทบาทและลักษณะของพ่อค้า ตลอดจนรูปแบบของการซื้อขาย และความสัมพันธ์ที่ต่อกันของพ่อค้าในแต่ละระดับที่จะส่งผลถึงแบบแผนของการซื้อขายด้วย

ลักษณะของการตลาดผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร

ในการซื้อขายข้าวจากชาวนาผู้ผลิตมาพ่อค้าในระดับต่าง ๆ จนถึงผู้บริโภคนั้น ในบางพื้นที่เมื่อผลิตแล้วชาวไร่จะต้องผ่านคนกลางหลายชั้นตอนจนกว่าจะถึงผู้บริโภค แต่ในบางท้องที่อาจจะผ่านกลางเพียงช่วงสั้น ๆ เพื่อเป็นประโยชน์ในการวิเคราะห์ถึงบทบาทพ่อค้าในการทำหน้าที่คนกลางดังกล่าวในตลาดวังทรายพูน พ่อจะแบ่งตลาดข้าววังทรายพูนได้ดังนี้

1. ตลาดในหมู่บ้าน (Local Market) เป็นตลาดที่มีการซื้อขายที่กระทำอยู่ในท้องถิ่น จำกัดเขตอยู่ในหมู่บ้านที่ผลิตหรือที่ปลูกข้าวของชาวนาบุคคลที่ทำหน้าที่ในตลาดระดับนี้คือพ่อค้ารายย่อยในหมู่บ้าน เจ้าของโรงสีเล็กในหมู่บ้าน พ่อค้าจรจากท้องที่อื่น นายหนา และพ่อค้าคนกลางรายใหญ่ในเมืองที่ไปรับซื้อข้าวจากชาวนาถึงในหมู่บ้านในระยะที่เกี่ยวเกี่ยวเสร็จใหม่ ๆ

ส่วนใหญ่แล้วพ่อค้ารายย่อยในหมู่บ้านหรือเจ้าของโรงสีขนาดเล็กจะซื้อข้าวจากชาวนาผู้ผลิตแล้วรวบรวมใส่ยุ้งฉางไว้รอราคา เมื่อเห็นว่าได้ราคาพอสมควรแล้วก็จะนำไปขายต่อให้กับพ่อค้ารายใหญ่ในเมืองหรือในอำเภอ อย่างเช่นพ่อค้ารายย่อยในหมู่บ้านทุ่งโม่งจะรับซื้อข้าวจากชาวนาในหมู่บ้าน และหมู่บ้านข้างเคียงที่นำข้าวมาขายให้ แล้วพ่อค้ารายย่อยก็จะรวบรวมข้าวใส่รถหรือมาติดคอกกับพ่อค้าในตลาดในเมืองให้ไปค้ข้าวและตกลงขายกัน ในบางรายอาจจะขายให้กับพ่อค้าจรที่มาติดคอกซื้อที่ในหมู่บ้านด้วย

2. ตลาดในเมืองหรือตลาดกลางในอำเภอ (Central Market)

ภายในชุมชนอำเภอวังทรายพูน จะเป็นที่ตั้งของตลาดที่เป็นทั้งตลาดสคปรบริการ และตลาดผลิตผลทางการเกษตร พอกาที่ดำเนินกิจการในตลาดกลางในอำเภอนี้ ส่วนใหญ่จะเป็นผู้เป็นเจ้าของร้านค้าในชุมชนตลาดอำเภอ ซึ่งโดยมากแล้วพอกาเหล่านี้จะไม่ได้นำมาดำเนินกิจการค้าขายอย่างเดียว แต่จะขายสินค้าอย่างอื่นด้วย เช่น เครื่องสูบน้ำ น้ำมัน วัสดุก่อสร้าง ปูน รวมทั้งอุปกรณ์การผลิตอื่น ๆ ด้วย

เมื่อพอกาย่อยในหมู่บ้านซื้อข้าวจากชาวนาในตลาดหมู่บ้านเพียงพอแล้ว ก็จะมาติดต่อพอกาในตลาดอำเภอหรือเจ้าของโรงสีในอำเภอ เพื่อจะขายข้าวให้พอกาหรือเจ้าของโรงสีต่อไป ซึ่งในตลาดกลางอำเภอนี้จะมีพอกาที่รับซื้อข้าวอยู่ประมาณ 15 ราย และโรงสีมีอยู่ 2 โรง แต่จะเป็นที่นาสั่งเกิดว่าพอกาเหล่านี้ และเจ้าของโรงสีเองมีรถบรรทุกจะออกไปซื้อข้าวโดยตรงจากชาวนาผู้ผลิตในระยะที่หลังฤดูเก็บเกี่ยวใหญ่ ๆ ประมาณปลายเดือนธันวาคม มกราคม ซึ่งเป็นช่วงที่มีข้าวเปลือกออกมาก รวมทั้งรับซื้อข้าวจากชาวนาที่มากติดต่อขายให้ที่สำนักงานของพอกาด้วย เมื่อพอกาในอำเภอรวบรวมข้าวไว้ไค้มากแล้วจะส่งมายังโรงสีอำเภอ ตะพานหินและอำเภอบางมูลนาก เป็นต้น

นอกจากนี้ในตลาดกลางในอำเภอยังเป็นตลาดจำหน่ายข้าวเพื่อการบริโภคของประชาชนทั่วไปในเขตชุมชนวังทรายพูน โดยที่ร้านค้านี้จะจำหน่ายข้าวสารทั้งขายส่งและขายปลีกซึ่งเมื่ออยู่ด้วยกัน 3 ร้าน พอกาขายปลีกนี้จะรับข้าวสารที่สีจากโรงสีในอำเภอบางมูลนาก มาจำหน่ายปลีกให้กับผู้บริโภคในตลาดวังทรายพูน และยังขายส่งให้กับร้านค้าเล็กในหมู่บ้านที่ซื้อไปจำหน่ายให้กับชาวนาในหมู่บ้านด้วย เป็นที่นาสั่งเกิดว่าร้านขายปลีกข้าวสารในเขตวังทรายพูนนี้ไม่ได้รับข้าวสารจากโรงสีในเขตวังทรายพูนมาจำหน่ายในกับประชาชนในอำเภอ เพราะชุมชนตลาดนิยมบริโภคข้าวเหลืองอ่อนที่ผลิตได้ในอำเภอบางมูลนาก พอกาขายปลีกจึงต้องรับข้าวสารจากโรงสีในอำเภอบางมูลนากมาจำหน่าย ซึ่งส่วนใหญ่ข้าวสาร

ที่สี่ได้จากโรงสีในวังทรายพูนจะส่งมาจำหน่ายยังตลาดกรุงเทพฯ และมีบางส่วน
ที่ส่งไปขายยังตลาดชายป่าอีกในตลาดจังหวัดพิจิตร

จะเห็นได้ว่าตลาดในแต่ละระดับย่อมมีความเกี่ยวพันกัน โดยที่ตลาดในเมืองหรือตลาดอำเภอจะเป็นศูนย์กลางที่คอยรับซื้อข้าวจากตลาดในหมู่บ้าน และส่งข้าวที่แปรรูปแล้วไปยังตลาดในจังหวัดและกรุงเทพฯ นอกจากนี้ตลาดในอำเภอยังเป็นแหล่งขายเกี่ยวพันการตลาดสำหรับพ่อค้ารายย่อยในหมู่บ้าน ชาวนามผลิตตลอดจนพ่อค้าในระดับต่าง ๆ ด้วย ลักษณะตลาดชาววังทรายพูนนี้คล้ายกับตลาดชาวอยุธยา¹ และตลาดชาววังทรายพูนยังคงอาศัยตลาดภายนอก เช่น ตลาดอำเภออื่นและตลาดจังหวัดเป็นแหล่งในการระบายผลผลิตโดยพ่อค้าจะนำข้าวเปลือกที่รวบรวมไว้ในเขตวังทรายพูนมาขายต่อให้กับโรงสีในอำเภออื่น เช่น ตะพานหินและบางมูลนาก รวมทั้งโรงสีในจังหวัดพิจิตรเพื่อแปรรูปต่อไป

ลักษณะของบุคคลและวิธีดำเนินการค้าในตลาดผลิตผลทางการเกษตร

ดังที่กล่าวมาแล้วก่อนที่ข้าวจะถึงมือผู้บริโภค ต้องผ่านพ่อค้าคนกลางหลายระดับ นับตั้งแต่ชาวนามผลิตขายข้าวให้แก่พ่อค้ารายย่อยในหมู่บ้าน จนถึงนำส่งโรงสีแปรรูปข้าวส่งต่อยังพ่อค้าขายปลีกย้งที่ต่าง ๆ แล้วสุดท้ายจึงจะถึงคนบริโภค พ่อค้าที่ทำหน้าที่ต่าง ๆ ในตลาดระดับต่าง ๆ บางครั้งจะคู่สับสน แต่อย่างไรก็ตามเราพอจะแยกบุคคลในตลาดหรือพ่อค้าคนกลางไ้ตามบทบาทและวิธีการดำเนินการได้

- 1. พ่อค้าในตลาดหมู่บ้าน ได้แก่พ่อค้าคนกลางต่าง ๆ ที่ทำการซื้อขายข้าวกับชาวนามผลิตในหมู่บ้าน เพื่อส่งไปจำหน่ายต่อยังพ่อค้าในตลาดอำเภอวังทรายพูน ซึ่งมีอยู่หลายประเภท

¹ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย สถาบันวิจัยสังคมศาสตร์, "อยุธยา...", หน้า 180 - 181.

ก. พอดรายย่อยในท้องถิ่น พอดประเภทนี้จะออกไป

รับซื้อข้าวจากชาวนาโดยตรงตามหมู่บ้านหรือคานาของชาวนาเลย หรือในบาง
ครั้งชาวนาจะนำข้าวจากหมู่บ้านใกล้เคียงมาขายให้กับพอดรายย่อยเหล่านี้ถาการ
คมนาคมลำบากพอดอาจจะเขาไปรับซื้อเอง พอดรายย่อยเหล่านี้โดยมากจะเป็นคนใน
หมู่บ้านที่รับซื้อข้าวเอง ส่วนมากแล้วจะมีอยู่ทั่วไปในหมู่บ้านใหญ่ ๆ เช่น
ทุ่งโม่ง หนองยาง หนองพระ เป็นต้น พอดรายย่อยนี้จะมีความสนิทสนมคุ้นเคยกับ
ชาวนาเป็นอย่างดีซึ่งช่วยให้การซื้อขายข้าวเป็นไปอย่างสะดวก พอดรายย่อยนี้
จะอาศัยทุนในการดำเนินการไม่มากนัก โดยมากจะมีอาชีพเดิมเป็นชาวนามี
ฐานะดีพอสมควรและมีที่นาของตนเอง และพอดจะมีความรู้ในเรื่องชนิดของข้าว
และวิธีการคาพอสมควร

วิธีการคาข้าวของพอดรายย่อย ปกติพอดรายย่อยจะทำการซื้อขายข้าว
จากชาวนาในท้องถิ่นที่เคยไปรับซื้ออยู่เสมอ หรือในหมู่บ้านที่ตนอาศัยอยู่ พอด
รายย่อยนี้จึงมักมีความสนิทสนมคุ้นเคยกับชาวนาเป็นอย่างดีเพราะเป็นคนบ้านเดียวกัน
การติดต่อซื้อขายจึงเป็นไปอย่างสะดวก พอดจะไปติดต่อซื้อข้าวจากชาวนา
จะเป็นคนตนเอง ชาวนาจึงไม่ต้องมีภาระในการขนส่ง แต่บางครั้งชาวนาก็
จะมีติดต่อให้พอดไปซื้อหรือไปค้ข้าวก็มี ในตลาดข้าวอยุธยาที่ชาวนาจะนิยม
ขายข้าวให้กับพอดรายย่อยในหมู่บ้านมาก ¹ แต่ในเขตวังทรายพูนพอดรายย่อยเหล่านี้
ดำเนินการได้ไม่มากนัก เนื่องจากมีทุนในการดำเนินการน้อย

แต่ปกติพอดรายย่อยจะเป็นคนที่ฐานะดีกว่าชาวนาโดยทั่วไปใน
หมู่บ้าน พอดรายย่อยนี้จะให้ความช่วยเหลือแก่ชาวนาเพื่อเป็นการผูกมัดหรือสร้าง
ความเชื่อถือ ไว้วางใจ เพื่อที่ชาวนาจะได้ขายข้าวให้ตลอด เช่นการให้เงินยืม
โดยคิกคอกเบี้ยหรือถินเงินเป็นข้าว ซึ่งเรียกว่า "การคกข้าว" โดยจะมีการคกลง

¹ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย สถาบันวิจัยสังคมศาสตร์, เรื่องเดียวกัน,
หน้า 182 - 183.

คิดราคาข้าวตามราคาในตลาดในขณะนั้น เช่นในขณะที่ยืมเงินไป ราคาข้าว
 เกวียนละ 2,500 บาท ถ้าขาวนา ยืมเงินไป 2,500 บาท เวลาใช้คืนจะต้อง
 ใช้คืนข้าวที่เกวียน รวมทั้งค่าดอกเบี้ยที่ต้องคิดเพิ่มในอัตราที่ตกลงกันไว้ อาจ
 จะเป็นร้อยละ $1\frac{1}{2}$ ถึง ฉะนั้นขาวนาจะต้องเสียค่าดอกเบี้ยเป็นข้าวเพิ่มขึ้นอีก
 27.5 ถึง ซึ่งวิธีนี้จะทำให้พ่อค้ารายย่อยมีข้าวที่จะไปจำหน่ายในตลาดต่อไป
 อย่างแน่นอน แม้ราคาซื้อขายจะเป็นราคาตลาด แต่พ่อค้าก็จะได้กำไรจากค่า
 ดอกเบี้ย และบางครั้งพ่อค้าจะไปเก็บข้าวในช่วงที่เวลาต่ำกว่าราคาปกติของ
 ตลาดซึ่งจะเป็นช่วงที่ตนเองได้กำไรเพิ่มขึ้น

ปกติพ่อค้ารายย่อยนี้จะมีทุนในการดำเนินการไม่มากนัก ฉะนั้นการซื้อ
 ข้าวและการให้ความช่วยเหลือแก่ขาวนาจึงทำได้ในวงจำกัด ไม่สามารถที่จะ
 สนองตามความต้องการของขาวนาได้ทั้งหมด ฉะนั้นขาวนาจึงต้องไปติดต่อซื้อขาย
 และพึ่งพ่อค้ารายอื่น ๆ ดังที่จะกล่าวต่อไป

ข. พ่อค้าจร พ่อค้าประเภทนี้จะมีภูมิลำเนาอยู่นอกสถานที่ดำเนิน
 ธุรกิจซื้อข้าวคือเป็นคนมาจากท้องถิ่นอื่น เช่นเป็นพ่อค้ามาจากอำเภอตะพานหิน
 บางมูลนาก หรือจากจังหวัดอื่น ๆ เช่น สระบุรี นครสวรรค์ อัญญา เป็นต้น

วิธีการซื้อข้าวของพ่อค้าจรนี้ โดยมากจะไม่ได้ติดต่อซื้อขายกับขาวนา
 โดยตรง แต่จะติดต่อโดยการผ่านนายหน้าซึ่งเป็นคนในท้องถิ่นที่มีความสนิทสนม
 กันเคยกับขาวนาเป็นอย่างดี สิ่งจูงใจที่จะให้ขาวนาขายข้าวให้กับตนก็โดยการ
 กำหนดราคาของพ่อค้าจรให้สูงกว่าพ่อค้าท้องถิ่น โดยกำหนดให้สูงกว่าประมาณ
 เกวียนละ 200 - 300 บาท ขาวนาที่ขายข้าวให้กับพ่อค้าจรโดยมากจะคิด
 ราคาเป็นสำคัญ เพราะเห็นว่าไคร่ราคาสูงกว่าพ่อค้าท้องถิ่นจึงขายให้ แต่ก็มี
 ขาวนาอีกจำนวนมากที่ไม่ยอมขายข้าวให้กับพ่อค้าจรนี้ เพราะไม่ไว้วางใจ
 กลัวถูกโกง ในค่านของการตวง วัด และเงินที่จ่ายขาวนาก็จะเป็นธนบัตร
 ปลอม และถ้าเกิดปัญหาตั้งกล่าวก็ไม่รู้จะไปเรียกร้องกับใคร

พ่อค้าจรเหล่านี้มักจะมาซื้อข้าวโดยการติดต่อผ่านนายหน้ามาก่อนให้ตกลงราคาหาซื้อข้าวไว้ให้ เมื่อได้รับข่าวว่ามีข้าวที่จะขายให้แน่นอนพ่อค้าจรก็จะมาตวงข้าวถึงยุ้งฉางของชาวนา ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นช่วงปลายฤดูที่ชาวนาเก็บข้าวไว้รอราคา ฉะนั้นชาวนาที่ขายข้าวให้กับพ่อค้าจะโดยมากจะเป็นชาวนาที่มีฐานะดี ที่ไม่ต้องรีบขายข้าวหน้าลานและไม่ค่อยผูกมัดกับพ่อค้าท้องถิ่น ในค่านของการเป็นหนี้และลูกนา

ค. โรงเรียนขนาดเล็กในหมู่บ้าน โรงเรียนขนาดเล็กคือโรงเรียนที่มีกำลังผลิตไม่เกิน 12 เกวียนต่อวัน¹ สำหรับในการศึกษารั้งนี้จะแบ่งขนาดโรงเรียนเล็กตามวิธีการของ

¹ ในเรื่องขนาดโรงเรียนนี้โดยทั่วไปนิยมแบ่งเป็น 3 ขนาด คือ ขนาดใหญ่ กลาง และเล็ก โดยมีมาตรฐานที่ใช้ในการจำแนกขนาดโรงเรียน 2 มาตรฐานคือ

ก. จำแนกตามกำลังผลิต ซึ่งหน่วยงานต่าง ๆ ได้จำแนกออกแตกต่างกันคือ

ขนาดโรงเรียน	กระทรวงอุตสาหกรรม	คร. อัมมาร์	สมาคมโรงเรียนชาวไทย
ขนาดเล็ก	1 - 5	1 - 12	20 - 149
ขนาดกลาง	6 - 20	13 - 30	150 - 400
ขนาดใหญ่	มากกว่า 20	มากกว่า 30	มากกว่า 400

ข. จำแนกตามจำนวน โดยถือเอา

- โรงเรียนขนาดใหญ่ คือโรงเรียนที่มีคนงานเกิน 10 คน
- โรงเรียนขนาดกลาง คือโรงเรียนที่มีคนงานไม่เกิน 10 คน
- โรงเรียนขนาดเล็ก คือโรงเรียนที่ใช้คนงานภายในครัวเรือน

ที่มา : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย สถาบันวิจัยสังคม, รายงานผลการวิจัยโครงการอยุธยา เล่ม 3 การผลิตและการกระจายผลผลิต ไม่ปรากฏโรงพิมพ์ 2525 หน้า 15.

คร. อัมมาร์ สยามวาลา เป็นหลัก โรงสีขนาดเล็กนี้ส่วนใหญ่จะมีทุกหมู่บ้าน ในบางหมู่บ้านที่เป็นหมู่บ้านขนาดใหญ่ เช่น หนองยาง หนองพระ จะมีโรงสีเล็กภายในหมู่บ้านถึง 5 โรง โรงสีเล็กนี้จะดำเนินการทั้งการรับซื้อข้าวจากชาวนาและรับบริการสีข้าวแก่ชาวนาคด้วย ปกติชาวนาในเขตหมู่บ้านต่าง ๆ ในอำเภอวังทรายพูน เมื่อเก็บเกี่ยวข้าวได้แล้วจะเก็บข้าวไว้จำนวนหนึ่งสำหรับบริโภคในครัวเรือนและจะนำข้าวที่ได้สำหรับบริโภคมาสีที่โรงสีขนาดเล็กในหมู่บ้าน โดยที่ชาวนาไม่ต้องเสียค่าจ้างสีแต่จะต้องเสียค่า แกลบให้แก่โรงสี การบริการสีข้าวของโรงสีขนาดเล็กนี้จะให้บริการแก่ชาวนาในหมู่บ้านและหมู่บ้านข้างเคียงที่มาใช้บริการ ซึ่งมีจำนวนครั้งละไม่มากนักประมาณไม่เกิน 1 เกวียน

นอกจากนี้โรงสีขนาดเล็กบางรายยังรับซื้อข้าวเปลือกจากชาวนาคด้วย โดยอาศัยหลักและวิธีการแบบเดียวกับพ่อค้ารายย่อย คือมีความสนิทสนมคุ้นเคย เชื่อใจ และพึ่งพาอาศัยกัน ข้าวเปลือกที่โรงสีซื้อมาส่วนใหญ่แล้วจะเก็บไว้ขายต่อให้กับพ่อค้ารายใหญ่ในอำเภออีกต่อหนึ่ง เจ้าของโรงสีเล็กนอกจากจะมีรายได้จากการค้าข้าวแล้ว ยังประกอบอาชีพเลี้ยงสัตว์ เช่น หมู ไก่ โดยใช้รำและปลายข้าวที่เป็นผลพลอยได้จากการรับสีข้าวเป็นอาหารสัตว์

ง. นายหน้า คนกลางประเภทนี้ในเขตวังทรายพูนมีไม่มากนัก ส่วนใหญ่จะมียู่ในหมู่บ้านขนาดใหญ่ เช่น หนองพระ หุ่งโม่ง นายหน้าจะเป็นผู้ที่อาศัยอยู่ในท้องถิ่นและมีความสนิทสนมคุ้นเคยกับชาวนาเป็นอย่างดี นายหน้าจะเป็นผู้ที่ทราบความเคลื่อนไหวของตลาดข้าวในหมู่บ้านเป็นอย่างดี และทั้งยังทราบความเคลื่อนไหวของราคาตลาดภายนอกที่พ่อค้าที่ตนเองติดต่อกด้วย

นายหน้าจะเป็นคนกลางในการติดต่อซื้อขายข้าวกันระหว่างชาวนาและพ่อค้าที่เป็นคนต่างถิ่นที่ไม่คุ้นเคยกับชาวนา การที่นายหน้าเป็นคนกลางในการอาสาพาพ่อค้าไปติดต่อกับชาวนาย่อมเป็นการสะดวกแก่พ่อค้ามากกว่าที่จะไปติดต่อกับชาวนาเองโดยตรง ในบางครั้งนายหน้าจะทำหน้าที่เป็นตัวประกันรับรองให้ความมั่นใจแก่ชาวนาในค่านของการเงินและการดวงของพ่อค้า นายหน้าจะได้ค่าตอบแทนจากพ่อค้าในอัตราที่ตกลงกันไว้

โดยปกติจะตกประมาณเกวียนละ 40 - 50 บาท ปกตินายหน้าจะมีอาชีพอื่นเป็นหลักอยู่แล้ว เช่นเป็นเจ้าของร้านค้าเล็กในหมู่บ้าน เป็นกำนัน หรือผู้ใหญ่บ้าน หรือเป็นพ่อค้ารายย่อย เป็นต้น ลักษณะการดำเนินงานของนายหน้าจึง เป็นสิ่งที่ยืนยันอย่างดีของความสำเร็จของการอาศัยความสัมพันธ์อันดีกับคนในท้องถิ่นเป็นหลักในการติดต่อซื้อขายระหว่างพ่อค้ากับชาวนาในท้องถิ่น

2. พ่อค้าในตลาดในเมืองหรือตลาดกลางอำเภอ จะเป็นพ่อค้าหรือคนกลางที่ดำเนินการซื้อขายข้าวอยู่ในตลาดในอำเภอ การซื้อขายนั้นอาจจะซื้อข้าวต่อจากพ่อค้าในหมู่บ้านหรือติดต่อซื้อขายกับชาวนาผู้ผลิตโดยตรง

ก. พ่อค้าหรือคนกลางรายใหญ่ในตลาดอำเภอ พ่อค้ารายใหญ่เหล่านี้จะมีสำนักงานหรือร้านสำหรับในการดำเนินงานอยู่ในชุมชนตลาดอำเภอวังทรายพูน ซึ่งพ่อค้าที่ดำเนินการในการรับซื้อข้าวเปลือกนี้จะมีอยู่ประมาณ 15 ราย นอกจากจะดำเนินการในด้านการซื้อขายข้าวแล้ว พ่อค้าเหล่านี้จะประกอบกิจการอื่น ๆ พร้อมกันไปด้วย โดยเฉพาะในด้านการขายอุปกรณ์การผลิตต่าง ๆ รวมทั้งสินค้าที่เป็นเครื่องอุปโภคบริโภคในครัวเรือน

การดำเนินงานของพ่อค้ารายใหญ่ในอำเภอนี้ จะดำเนินงานโดยการไปติดต่อรับซื้อข้าวจากชาวนาโดยตรง รวมทั้งรับซื้อข้าวเปลือกต่อจากพ่อค้ารายย่อย หรือเจ้าของโรงสีเล็กในหมู่บ้าน การรับซื้อข้าวจากชาวนาโดยตรงนั้นพ่อค้าเหล่านี้จะออกไปรับซื้อเองถึงลานนวดข้าวของชาวนาน ซึ่งปกติพ่อค้าจะไปเองหรือไม่ก็ให้คนงานที่ไว้ใจได้ไปซื้อแทน ปกติในระยะเดือนธันวาคม มกราคม จะเป็นเดือนที่ชาวนาเก็บเกี่ยวเสร็จจึงเป็นช่วงที่ปริมาณข้าวในตลาดมีมาก พ่อค้าก็จะออกไปซื้อข้าวในช่วงเวลานี้และนำมาเก็บไว้ในยุ้งฉางเพื่อรอราคา การไปซื้อข้าวของพ่อค้าจะอาศัยการคาดคะเนกลไกราคาเป็นหลักในการดำเนินธุรกิจ โดยปกติพ่อค้ารายใหญ่เหล่านี้จะมีการติดตามสอบถามราคาของข้าวจากตลาดกรุงเทพฯเสมอ โดยทราบราคาจากใบแจ้งราคาที่เรียกว่า " หั่งเซ่ง " ถ้าราคามีแนวโน้มสูงขึ้นพ่อค้าจะรีบไปซื้อข้าวไว้รอราคา แต่ถ้าแนวโน้มของราคาลดลงพ่อค้าก็จะไม่ออกไปซื้อ

สำหรับในระยะหลังถูกเก็บเกี่ยวแล้วพ่อค้าเหล่านี้จะอยู่ที่ร้านของตน และจะมีชาวนาที่เก็บข้าวไว้รอการรวมทั้งพ่อค้ารายย่อยจะมาติดต่อขายข้าวให้กับพ่อค้าโดยการนำตัวอย่างข้าวมาให้พ่อค้าที่ราคา และเมื่อตกลงราคากันเรียบร้อยแล้ว พ่อค้าก็จะไปขนข้าวจากยุ้งฉางของชาวนาหรือพ่อค้ารายย่อยนำมาเก็บไว้ในยุ้งฉางของตน ซึ่งเมื่อพ่อค้ารายใหญ่รวบรวมข้าวไว้ได้ปริมาณพอเพียงและเห็นว่าราคาสูงขึ้นก็จะนำข้าวเปลือกใส่รถบรรทุกไปขายให้กับโรงสีขนาดใหญ่ในเขตอำเภอเมืองพิจิตร อำเภอตะพานหิน และอำเภอบางมูลนาก มีบางครั้งโรงสีเหล่านี้ให้ราคาไม่เป็นที่พอใจ พ่อค้าก็จะบรรทุกข้าวเปลือกมาขายให้โรงสีในจังหวัดสระบุรี เพื่อที่จะนำไปแปรรูปเป็นข้าวสารอีกต่อหนึ่ง

นอกจากการดำเนินการในด้านการซื้อขายแล้ว พ่อค้าเหล่านี้จะมีที่นาอยู่ในหมู่บ้านต่าง ๆ ของเขตอำเภอวังทรายพูนบางรายตั้งแต่ 300 ไร่ ขึ้นไป และพ่อค้าจะมี "ลูกนา" ที่เป็นชาวนาที่มาเช่าที่นาของพ่อค้าในการเพาะปลูก โดยปกติการคิดค่าเช่าในเขตวังทรายพูนจะคิดค่าเช่าเป็นข้าวเปลือกซึ่งจะตกประมาณ 15-20 ถัง/ไร่ นอกจากการให้เช่าแล้วพ่อค้ายังให้เงินกู้แก่ชาวนาที่เป็นลูกนาของตน รวมทั้งอาจจะให้เงินกู้แก่พ่อค้าย่อยในหมู่บ้าน รวมทั้งชาวนาที่ติดต่อค้าขายกันเป็นประจำ และในการให้เงินกู้พ่อค้ามักจะคิดอัตราดอกเบี้ยเป็นข้าวเปลือกในอัตราร้อยละ $1\frac{1}{2}$ - 2 ถึงลักษณะการเช่านาหรือการเป็นลูกนาระหว่างพ่อค้ากับชาวนานี้จะเป็นเงื่อนไขที่สำคัญในด้านการซื้อ-ขาย ซึ่งจะกล่าวต่อไปในบทที่ 5

นอกจากนี้ยังมีพ่อค้าบางรายที่เป็นเจ้าของที่นาซึ่งทำนาในที่นาของตนเองด้วย ในการทำนานี้พ่อค้าจะไม่ได้ออกไปทำเองแต่จะจ้างแรงงานในการทำนาทั้งหมด ทั้งไถดำ และเก็บเกี่ยว ซึ่งอัตราค่าจ้างก็อยู่ในอัตราเดียวกันที่ชาวนาจ้างแรงงานในหมู่บ้านทั่ว ๆ ไป จากที่กล่าวมาทั้งหมดจะเห็นได้ว่าพ่อค้ารายใหญ่ในอำเภอจะพยายามที่จะทำกิจการหรือดำเนินการแบบมหากต่าง ๆ หลายอย่างไปพร้อม ๆ กัน ซึ่งมหากต่าง ๆ นั้น ก็มีความสัมพันธ์กับกิจการการซื้อขายข้าวเปลือกของพ่อค้าทั้งสิ้น

ข. โรงสีขนาดใหญ่ มีกำลังการผลิตมากกว่า 30 เมตริกตัน/วัน ในเขตชุมชนวังทรายพูน จะมีอยู่ 2 โรง เป็นโรงสีใช้เครื่องจักรที่ใช้พลังงานไอน้ำ

โดยใช้แถบซึ่งไต่จากการสีข้าวเป็นเชื้อเพลิง โรงสีทั้ง 2 โรงจะดำเนินการทั้งรับจ้างสีข้าวทั่วไปและสีข้าวออกจำหน่ายเอง เจ้าของโรงสีทั้ง 2 โรงเป็นผู้ที่มีเชื้อสายจีน และดำเนินงานโรงสีมานานกว่า 10 ปี โดยใช้ทุนของตนเองและหุ้นส่วนอื่น ๆ ที่เป็นญาติพี่น้องกันรวมกันในการดำเนินกิจการ โรงสีจะใช้คนงานประจำประมาณ 8 - 10 คน และยังมีคนงานชั่วคราวอีกจำนวนหนึ่ง

วิธีการดำเนินงานกิจการของโรงสีจะคล้ายกับพ่อค้ารายใหญ่ในอำเภอ คือนอกจากจะดำเนินกิจการโรงสีแล้วยังประกอบกิจการอย่างอื่นเช่นเดียวกัน ข้าวที่นำมาสีในโรงสีจะเป็นข้าวที่ซื้อจากชาวนาโดยตรง และยังรับซื้อจากพ่อค้าย่อยในหมู่บ้านและเจ้าของโรงสีเล็กที่นำมาขายให้ ในช่วงฤดูเก็บเกี่ยวเสรีจำใหม่ ๆ โรงสีก็จะส่งรถและคนงานออกไปรับซื้อข้าวจากชาวนาเช่นเดียวกับพ่อค้ารายอื่น ๆ นอกจากนี้ข้าวที่เข้าโรงสียังเป็นข้าวที่เก็บจาก"ลูกนา" ของเจ้าของโรงสีที่เป็นค่าเช่าและอัตราดอกเบี้ย เพราะเจ้าของโรงสีมีนาให้ชาวนาเช่าและให้สินเชื่อกับชาวนาเช่นเดียวกับพ่อค้ารายอื่น ๆ

เมื่อข้าวเปลือกถูกขนส่งมายังโรงสีแล้ว ข้าวจะได้รับการกำหนดชั้นและคุณภาพโดยพนักงานที่มีความชำนาญซึ่งจะดูคุณภาพข้าวจะใช้วิธีบีบข้าวเพื่อคำนวณปริมาณต้นข้าวและปลายข้าว นอกจากนี้จะพิจารณาความชื้นโดยเครื่องมือวัดความชื้นหรือใช้ความชำนาญในการกำข้าวด้วยมือเพื่อตรวจสอบและพิจารณาถึงสิ่งเจือปนด้วย เมื่อกำหนดชั้นคุณภาพและราคาซื้อขายแล้ว พนักงานโรงสีจะทำการชั่งน้ำหนักโดยใช้มาตราเมตริกตันและนำข้าวมาตากการแปรรูปเป็นข้าวสารต่อไป และข้าวสารที่แปรรูปแล้วทางโรงสีจะส่งข้าวที่แปรรูปแล้วส่วนใหญ่ไปจำหน่ายยังตลาดกรุงเทพฯ โดยมีนายหน้าทำหน้าที่ในการติดต่อจำหน่ายให้อีกที ข้าวสารบางส่วนจากโรงสีวังทรายพูนจะส่งไปยังร้านขายส่งและปลีกลงในตลาดจังหวัดพิจิตร เพื่อจำหน่ายให้กับผู้บริโภคต่อไป

ในเขตชุมชนตลาดวังทรายพูนยังมีพ่อค้าขายข้าวสารที่แปรรูปแล้วอยู่ 3 ราย ซึ่งจะดำเนินการทั้งการขายปลีกลงและขายส่งข้าวสารที่แปรรูปแล้ว นอกจากนี้ยังดำเนินการซื้อขายข้าวเปลือกด้วยข้าวสารแปรรูปแล้วที่จำหน่ายรูปในเขตชุมชนวังทรายพูน



เป็นข่าวสารที่ส่งมาจากโรงสีในจังหวัดพิษณุโลก และอำเภอบางมูลนากจังหวัดพิจิตร สำหรับวิธีการซื้อขายข้าวเปลือกก็เช่นเดียวกัน พ่อค้าในชุมชนตลาดที่ออกไปรับซื้อจากชาวนาโดยตรง และรับซื้อต่อจากพ่อค้ารายย่อย หรือเจ้าของโรงสีเล็กในหมู่บ้าน แล้วนำไปขายต่อให้กับโรงสีขนาดใหญ่ในอำเภอบางมูลนากและจังหวัดพิจิตร

ตามที่กล่าวมาทั้งหมดแสดงให้เห็นถึงบทบาทของพ่อค้าในตลาดระดับต่าง ๆ ของตลาดผลิตผลทางการเกษตรในเขตอำเภอวังทรายพูน ซึ่งตลาดผลิตผลทางการเกษตรหรือบทบาทของพ่อค้าระดับต่าง ๆ จะมีความใกล้ชิดต่อสภาพความเป็นอยู่ของชาวนาผู้ผลิตเป็นอย่างยิ่ง การดำเนินงานของพ่อค้าแต่ละรายยังขึ้นอยู่กับเงินทุนและความสามารถในการค้าของแต่ละราย ซึ่งพ่อค้าบางรายอาจจะมีความเป็นทั้งผู้ผลิตและบทบาทของพ่อค้าผู้ซื้อและขายดังที่กล่าวมาแล้ว สิ่งที่น่าสนใจที่จะกล่าวต่อไปคือความสัมพันธ์ในหมู่พ่อค้าแต่ละระดับที่มีต่อกัน ซึ่งความสัมพันธ์นี้จะส่งผลถึงขนาดการค้าในตลาดท้องถิ่นด้วย

ความสัมพันธ์ในหมู่พ่อค้าคนกลาง

ในการติดต่อซื้อขายกันระหว่างบุคคลในตลาดระดับต่าง ๆ นับตั้งแต่ชาวนาผู้ผลิตและพ่อค้าต่าง ๆ จนถึงผู้บริโภคนั้น บุคคลเหล่านี้ย่อมจะมีความสัมพันธ์กันอยู่ การวิเคราะห์ศึกษาความสัมพันธ์ต่าง ๆ ว่าเป็นไปในรูปใด มีเงื่อนไขข้อผูกพันอย่างไร และมีวิธีการอย่างไรในการติดต่อซื้อขาย จะช่วยให้เข้าใจถึงบทบาทของพ่อค้าในตลาดข้าวระดับต่าง ๆ ได้ดียิ่งขึ้น และยังสามารถมองเห็นปัญหาและสภาพทั่วไปของระบบการตลาดข้าวในฐานะเป็นส่วนหนึ่งของระบบเศรษฐกิจที่ยังมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับระบบสังคมใหญ่ทั้งหมด

สำหรับในตอนนี้จะวิเคราะห์ถึงความสัมพันธ์ในหมู่พ่อค้าคนกลางในตลาดผลิตผลทางการเกษตรของอำเภอวังทรายพูน ส่วนความสัมพันธ์ระหว่างชาวนาผู้ผลิตกับพ่อค้าคนกลางจะกล่าวอีกครั้งในบทที่ 5 ในตลาดผลิตผลทางการเกษตรโดยเฉพาะตลาดข้าวของอำเภอวังทรายพูนนั้นมีผู้ซื้อหรือคนกลางอยู่หลายคน มีระดับของการรับซื้อแตกต่างกัน

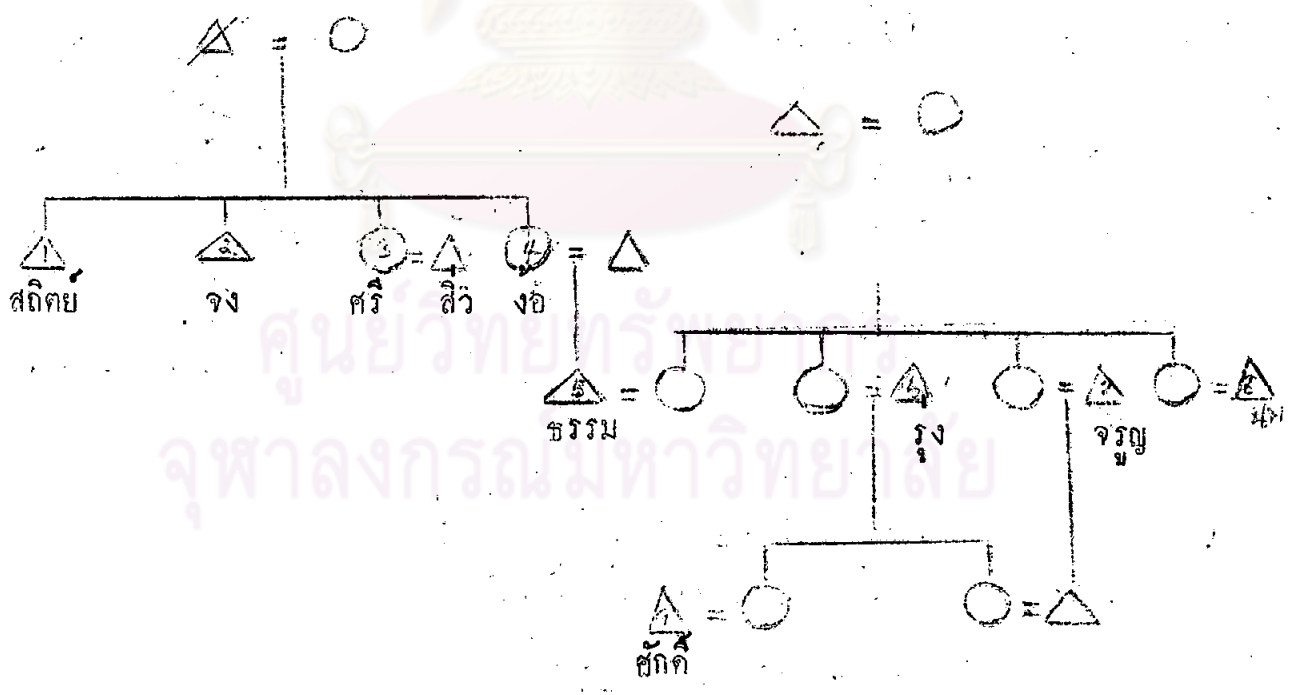
กัน ฉะนั้นจะต้องวิเคราะห์บทบาท พฤติกรรมและความสัมพันธ์ของพ่อค้าเหล่านี้ว่าเป็น
ไปในลักษณะใด ซึ่งเป็นความสัมพันธ์ทั้งทางเครือญาติ เศรษฐกิจและสังคม

ในการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ในหมู่พ่อค้าคนกลาง จะวิเคราะห์ทั้งแนวนอน
(Horizontal Relation) ของพ่อค้าในระดับเดียวกันและในแนวตั้ง (Vertical
Relation) ของพ่อค้าต่างระดับกัน

1. ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าในระดับเดียวกัน (Horizontal Relationship)
ทั้งในค่านเครือญาติ เศรษฐกิจ และสังคมที่จะส่งผลถึงการค่าของพ่อค้าในตลาดท้องถิ่นนี้

ก. ความสัมพันธ์ทางเครือญาติ จากลักษณะของความสัมพันธ์ทางเครือ
ญาติทำให้ผู้ศึกษาแบ่งกลุ่มพ่อค้าผลิตผลทางการเกษตรในตลาดวังทรายพูนออกได้ 4 กลุ่มคือ

1. กลุ่มนายสติก เป็นกลุ่มพ่อค้าที่มีความสัมพันธ์กันทางเครือญาติ
ที่ใหญ่ที่สุด ซึ่งเขียนรูปความสัมพันธ์ได้ดังนี้คือ



จาก Chart ข้างบน แสดงให้เห็นความสัมพันธ์ของเครือญาติ คือ

1.1. ในกลุ่มแรก นายสถิตย์ นายจง นางศรี และนางจ้อยเป็นพี่น้องกัน และได้ร่วมหุ้นเปิดโรงสีร่วมกัน

1.2. พวกทั้งสองคือนายรุ่ง นายจรรยา นางนพ และนายธรรม มีความสัมพันธ์กันโดยภรรยาเป็นพี่น้องกัน และเกี่ยวข้องกับกลุ่มแรกโดยนายธรรมเป็นลูกน้องนางจ้อย ซึ่งเป็นพี่น้องของกลุ่มนายสถิตย์

1.3. นายรุ่งกับนายจรรยา ยังเกี่ยวข้องกันโดยลูกมาแต่งงานกัน และลูกสาวของนายรุ่งแต่งงานกับ นายศักดิ์ซึ่งมีตำแหน่งเป็นสจ.จังหวัดพิจิตรด้วย

จุดศูนย์กลางของความสัมพันธ์ทางเครือญาติของกลุ่มนี้จะอยู่ที่หมายเลข 1 และ 6 ซึ่งหมายเลข 1 ในปัจจุบันมีตำแหน่งผู้ใหญ่บ้านซึ่งเป็นผู้นำของท้องถิ่น ส่วนหมายเลข 6 เป็นอดีตผู้ใหญ่บ้านและยังเป็นผู้ที่ปรึกษาที่กินจำนวน 48 ไร่ ให้แก่ทางราชการเพื่อตั้งเป็นสถานที่ราชการอำเภอวังทรายพูน ส่วนหมายเลข 8 นายนพมีตำแหน่งทางราชการ คือเป็นผู้อำนวยการการประถมศึกษาจังหวัดพิจิตร และหมายเลข 9 นายศักดิ์มีตำแหน่งผู้นำทางการ เมืองท้องถิ่นคือเป็นสมาชิกสภาจังหวัดพิจิตร

ในกลุ่มที่ 1 นี้ส่วนใหญ่จะดำเนินการค้าข้าวและพืชไร่อื่น ๆ เช่น ข้าวโพด ถั่ว และยังคงดำเนินการอื่นด้วย เช่น กิจการปืมน้ำมัน ขายเป็นกรรมการผลิตเช่นเครื่องสูบน้ำ รถไถ รวมทั้งการค้าวัสดุก่อสร้าง และการให้สินเชื่อแก่ชาวนาและให้เช่าที่นา และกลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่ดำเนินการโรงสีในเขตวังทรายพูนด้วย คือ นายสถิตย์ นายจง นายสิ่ว ได้ร่วมหุ้นกันเปิดกิจการโรงสีร่วมกัน โดยทุกคนมีหน้าที่ในการดูแลกิจการของโรงสีร่วมกัน แต่ส่วนใหญ่แล้วจะให้หมายเลข 1 ซึ่งเป็นที่คนโตเป็นคนดูแลกิจการอย่างใกล้ชิด จะเห็นได้ว่าการดำเนินการของพ่อค้าเหล่านี้มีความสัมพันธ์ส่งเสริมซึ่งกันและกัน ตัวอย่างเช่นพ่อค้าที่ดำเนินการค้าขายข้าวเปลือก ยังประกอบธุรกิจการค้าอย่างอื่นที่ต้องเกี่ยวข้องกับการผลิตข้าว เช่น น้ำมันเชื้อเพลิง เครื่องสูบน้ำ ปุ๋ยเคมี รถไถ เป็นต้น รวมทั้งยังมีที่นาให้ชาวนาเช่าและให้สินเชื่อแก่ชาวนาทั้งเป็นตัวเงินและสิ่งของ

พ่อค้ากลุ่มนี้เป็นผู้ที่อพยพมาจากถิ่นอื่น คือมาจากอำเภอเมืองพิจิตร โดยเฉพาะหมายเลขนายสถิตย์และนายรุ่งอพยพมาจากตำบลเดียวกันและได้เข้ามาอยู่ในเขตวังทรายพูนประมาณ 30 ปีมาแล้ว การอพยพเข้ามาอยู่ครั้งแรกก็มีค่าเป็นกิจการซื้อขายข้าวเปลือกขนาดเล็ก โดยการออกไปรับซื้อถึงที่นาของชาวนา ซึ่งการขนส่งก็ใช้วิธีการหาบ เมื่อยุ่่นานการค้าได้กำไรมากขึ้นก็ออกเงินให้สินเชื่อแก่ชาวนาและชักชวนญาติพี่น้องให้ตามมาอยู่ และร่วมหุ้นเปิดกิจการโรงสีเมื่อประมาณปี พ.ศ. 2515 ซึ่งในปัจจุบันนี้โรงสีจะสีข้าวตลอดปี และส่งข้าวสารไปจำหน่ายยังตลาดกรุงเทพฯ

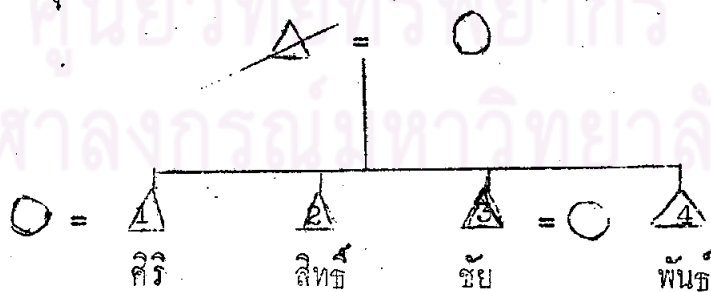
ปกติความสัมพันธ์ของญาติพี่น้องจะไม่มี ความสำคัญต่อการค้าของแต่ละคน นอกจากกิจการร่วมหุ้นโรงสีที่ลงทุนร่วมกัน แต่สำหรับกิจการอย่างอื่นจะต่างคนต่างทำ ซึ่งการค้าขายจะถือเป็นธุรกิจที่แยกจากความสัมพันธ์ทางเครือญาติ นอกจากสมาชิกในครัวเรือนแล้วญาติพี่น้องอื่นไม่มีความสำคัญต่อการค้า ซึ่งบางครั้งจะเกิดการแข่งขันกัน ก่อการซื้อขายระหว่างญาติพี่น้องก็กระทำเหมือน ๆ กับลูกค้าคนอื่น ๆ แต่อย่างไรก็ตามในระยะเริ่มแรกของการทำการค้า พ่อค้าอาจต้องอาศัยความช่วยเหลือจากญาติพี่น้องอยู่บ้าง โดยเฉพาะพ่อแม่หรือพี่น้องในครอบครัวเดียวกัน เช่น ลูกชาย นายธรรม เมื่อแต่งงานไปแล้วพ่อแม่คือหมายเลข 4 นางง้อ ก็จะออกทุนให้สำหรับเปิดร้านใหม่ และดำเนินกิจการค้า เป็นต้น

นอกจากความสัมพันธ์ทางเครือญาติที่ยังเป็นสิ่งยึดเหนี่ยวกันอยู่ แต่สำหรับการดำเนินกิจการค้าของแต่ละบุคคลในกลุ่มนี้จะเป็นลักษณะต่างคนต่างทำ และยังมีลักษณะของการแข่งขันกันเองด้วย ความร่วมมือกันในด้านการค้าไม่ค่อยมีนอกจากการร่วมลงทุนในกิจการโรงสีข้าวดังกล่าว สำหรับการซื้อขายข้าวกับชาวนาและพ่อค้ารายย่อยท้องถิ่นอื่น ๆ ต่างคนต่างซื้อ ไม่มีความร่วมมือกันในด้านของการกำหนดราคาและปริมาณการรับซื้อ สำหรับข้าวเปลือกที่รับซื้อจากชาวนาสำหรับพ่อค้าคนอื่นที่ไม่ได้ร่วมหุ้นโรงสีก็จะนำข้าวไปขายให้กับโรงสีที่อื่นถ้าเห็นว่าราคาดีกว่า นอกจากนี้พ่อค้าแต่ละคนก็จะมี "ลูกนา" และให้สินเชื่อแก่ชาวนาหรือพ่อค้าย่อยในท้องถิ่นของตนเองไม่เกี่ยวข้องกัน

สำหรับการไปมาหาสู่กันใหญ่เครือญาติก็มีน้อย เพราะแต่ละคนต้องทำการค้าของตนเองไม่มีเวลาที่จะไปพบปะสังสรรค์กัน จึงเป็นไปในลักษณะต่างคนต่างอยู่ นอกจากจะมีการแข่งขันกันในด้านการค้าแล้ว ยังมีการแข่งขันกันด้านอื่นด้วย โดยเฉพาะด้านการเมืองท้องถิ่น ในปี พ.ศ. 2522 มีการเลือกตั้งสมาชิกสภาจังหวัด ในเขตวังทรายพูน มีหมายเลข 5 นายธรรมและหมายเลข 9 นายศักดิ์ ลงสมัครแข่งขันกัน โดยที่นายศักดิ์ได้รับเลือกให้เป็นสมาชิกสภาจังหวัด

ที่กล่าวมาทั้งหมดนี้จะเห็นได้ว่าพ่อค้าในกลุ่มที่ 1 เป็นกลุ่มทางเครือญาติที่ใหญ่ที่สุด แต่ความสัมพันธ์ทางเครือญาติของพ่อค้าเหล่านี้ไม่มีผลต่อกิจการค้า ต่างคนต่างทำ และมีการแข่งขันกันสูงในการดำเนินกิจการ เช่น การขายสินค้าตัดราคากันเพื่อชิงลูกค้าของนายรุ่ง โดยขายอุปกรณ์ก่อสร้างถูกกว่าร้านอื่น จะมีความร่วมมืออยู่บ้างก็ในด้านของเงินทุนในหมู่ญาติสนิทในครัวเรือนในด้านของการช่วยเหลือเงินทุนสำหรับเปิดกิจการใหม่ เป็นต้น ในด้านของการค้าข้าวจะมีการแข่งขันกันมากใครรวดเร็วกว่าในด้านกรรับข้าวสารก็จะเป็นผู้ที่ได้เปรียบในการค้า และยังไม่มีการบอกราคาซื้อต่อกัน แสดงให้เห็นว่าความหมายของการเป็นญาติจำกัดอยู่เฉพาะในกิจกรรมทางสังคม เช่น การบวช การแต่งงาน ญาติจะมาช่วยเหลือกัน แต่ถ้าเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจและการเมืองจะมีการแข่งขันกันอย่างเช่น นายธรรมกับนายศักดิ์ลงสมัครแข่งขันกันในการเลือกสมาชิกสภาจังหวัด เป็นต้น

2. กลุ่มนายเกษตร เป็นพ่อค้าผลิตผลทางการเกษตรรายใหญ่และเป็นเจ้าของตลาด



พ่อค้าในกลุ่มทั้ง 2 นี้ มีลักษณะพิเศษที่น่าสนใจคือ ในกลุ่มนี้มีพ่อค้าร่วมกันดำเนินกิจการเป็นพี่น้อง 4 คนที่ร่วมกันทำธุรกิจ โดยที่ทั้งหมดจะอาศัยอยู่ในครัวเรือนเดียวกัน

แม่จะแต่งงานแล้วก็นำภรรยาและลูกเข้ามาอยู่รวมบ้านเดียวกัน สำหรับทุนที่ใช้ในการ
 คำเนินธุรกิจการค้าเป็นเงินกองกลาง ทุกคนช่วยกันทำกิจการในบ้านซึ่งมีการซื้อขาย
 ข้าวเปลือกทั้งกับชาวนาและพ่อค้าอื่น ๆ ให้เช่าที่นาและให้สินเชื่อกแก่เกษตรกร รวมทั้ง
 มีกิจการส่งข้าวสารให้กับองค์การคลังสินค้า และยังทำนาเองด้วย โดยพ่อค้าเป็นผู้
 ควบคุมและออกทุนในการทำนา สำหรับแรงงานที่ใช้ในการทำนาจะเป็นแรงงานที่จ้างทั้งหมด

สำหรับพ่อค้ากลุ่มนี้เป็นคนรุ่นลูก โดยที่พ่อแม่เป็นคนจีนค่างประเทศและอพยพ
 เข้ามาตั้งถิ่นฐานในเมืองไทย จนกระทั่งมาตั้งถิ่นฐานอยู่ที่ชุมชนวังทรายพูนเมื่อประมาณ
 30 ปีมาแล้ว ปัจจุบันนี้พ่อที่เป็นผู้ริเริ่มตั้งกิจการได้เสียชีวิตแล้ว ลูกทั้ง 4 คน เป็นคน
 คำเนินการแทน โดยที่ลักษณะการทำงานจะแบ่งหน้าที่กัน คือพี่ชายคนที่ 1 จะเป็นคนที่
 คอยดูแลควบคุมกิจการภายในบ้านทั้งทางด้านการเงิน คณงาน รวมทั้ง "ลูกนา" และ "ลูกหนี้"
 ด้วย ส่วนคนที่ 2 จะเป็นผู้ที่ติดต่อกับพ่อค้านอกบ้าน ทั้งพ่อค้าในจังหวัดพิจิตรและอำเภอ
 อื่น ๆ เช่น ตะพานหิน บางมูลนาก เป็นต้น สำหรับคนที่ 3 จะเป็นผู้ที่ติดต่อกับเจ้าหน้าที่
 ราชการและพ่อค้าในตลาดกรุงเทพฯ เช่น การประมูลส่งข้าวสารให้กับองค์การคลังสินค้า
 การติดต่อกับทาง อ.ต.ท. ในการรับซื้อข้าวตามนโยบายการแทรกแซงตลาดข้าวของรัฐบาล
 ส่วนคนที่ 4 ซึ่งเป็นน้องคนสุดท้อง เรียนจบปริญญาตรี เพิ่งจะกลับไปอยู่บ้านช่วยทำการค้าได้
 ประมาณ 2 - 3 ปี ยังไม่มีความชำนาญเพียงพอจึงช่วยงานทุกอย่างภายในบ้าน

เป็นที่น่าสังเกตว่ากิจการของพ่อค้ากลุ่มนี้เป็นการร่วมมือกันในหมู่พี่น้องในครัวเรือน
 เดียวกัน ซึ่งกิจการที่ดำเนินอยู่เป็นมรดกตกทอดตั้งแต่รุ่นพ่อแม่ทำไว้ แต่กิจการมีความ
 เจริญมากในรุ่นลูก ส่วนทุนที่ใช้ในการดำเนินการเป็นทุนรวมภายในบ้านที่เป็นมรดกที่ยังไม่
 มีการแบ่ง สำหรับรายได้และรายจ่ายของพ่อค้าและครอบครัวของแต่ละคนก็จะใช้เงินที่
 เป็นกองกลาง ไม่มีการแบ่งรายได้กัน ใครจะใช้เงินเท่าไรก็มาเบิกเอาโดยที่พี่ชายคนโต
 และแม่จะเป็นผู้ที่ดูแลในด้านการเงินของบ้านซึ่งเป็นลักษณะของครอบครัวคนจีน สิ่งที่ทำให้
 พ่อค้ากลุ่มนี้ยังรวมเป็นครอบครัวเดียวกันอยู่ได้ก็เนื่องจากแม่ที่เป็นหลักของครอบครัวยังมีชีวิต
 อยู่ และมรดกของบ้านยังไม่ได้มีการแบ่งแยกและจากการสอบถามพูดคุยพบว่า เป็นความ
 ต้องการของพ่อที่เสียชีวิตไปแล้วต้องการให้ลูก ๆ อยู่ร่วมกัน ช่วยกันทำกิจการกันนั้นเมื่อลูก
 แต่งงานแล้วจึงไม่ได้ให้แยกครอบครัวไปแต่ให้ทำการค้าอยู่ภายในบ้าน

3. กลุ่มนายสม พ่อค้าในกลุ่มนี้จะมีอยู่ด้วยกัน 3 ราย มีความสัมพันธ์ทางเครือญาติเป็นพี่น้องกัน เป็นกลุ่มพ่อค้ารายปลีกและขายส่งชาวสารอยู่ในเขตชุมชนตลาดวังทรายพูน การดำเนินการค้านอกจากขายชาวสารแล้ว ยังมีซื้อขายข้าวเปลือกและพืชไร่อื่น ๆ ด้วย เช่น ถั่ว ข้าวโพด และมีที่นาให้ชาวนาเช่าและให้สินเชื่อกับชาวนา สำหรับวิธีการซื้อขายก็เช่นเดียวกับพ่อค้าคนอื่น ๆ ที่ซื้อข้าวทั้งจากชาวนาโดยตรงและจากพ่อค้าย่อยอื่น ๆ ส่วนความสัมพันธ์ทางเครือญาติไม่มีผลต่อการดำเนินการค้าซึ่งเป็นลักษณะต่างคนต่างทำ

4. กลุ่มนายชิต ในกลุ่มนี้จะมีพ่อค้าเป็นพี่น้องกันอยู่ 2 ราย นอกจากจะทำการซื้อขายข้าวแล้ว ในกลุ่มนี้จะค้าขายวัสดุก่อสร้างและติดตั้งประมูร์รับเหมาก่อสร้างสถานที่ราชการ ซึ่งลักษณะการดำเนินการก็เหมือนกับกลุ่มอื่น ๆ ที่มีความสัมพันธ์ทางเครือญาติไม่มีผลต่อการค้า และลักษณะการดำเนินการค้าก็คล้ายกันที่มีการให้เช่าที่นา รวมทั้งการให้สินเชื่อกับชาวนา

พ่อค้าทั้ง 4 กลุ่ม เป็นผู้ที่มิเชื่อสายจีนและผู้ที่อพยพมาจากถิ่นอื่นตั้งแต่รุ่นพ่อแม่เข้ามาอยู่ในเขตวังทรายพูนประมาณ 20 - 30 ปีมาแล้ว จนปัจจุบันนี้พ่อค้าเหล่านี้ถือได้ว่าเป็นคนท้องถิ่นไปแล้ว ส่วนลักษณะการดำเนินการค้าในระยะแรกก็เหมือนพ่อค้ารายอื่นที่การเริ่มครั้งแรกทำการค้าแบบเล็ก ๆ และการคมนาคมยังลำบาก การขนส่งข้าวยังต้องใช้วิธีแบกหามเป็นต้น เมื่อท้องถิ่นมีความเจริญขึ้นการคมนาคมสะดวกพ่อค้าก็ใช้รถยนต์ในการขนส่งข้าวแทน

ข. ความสัมพันธ์ทางสังคม

โดยเหตุที่อำเภอวังทรายพูนเป็นอำเภอที่ได้รับการยกฐานะเป็นอำเภอใหม่ของจังหวัดพิจิตรเมื่อปี พ.ศ. 2524 และความไม่พร้อมทางด้านบริการสาธารณสุขโลก เช่น น้ำประปา โทรศัพท์ การธนาคารพาณิชย์ เป็นต้น จึงทำให้ชุมชนวังทรายพูนเป็นอำเภอที่ยังไม่พัฒนาเท่าที่ควร ทำให้ต้องพึ่งพาชุมชนอื่นทั้งด้านเศรษฐกิจ การตลาด และการศึกษา ถึงเหล่านี้อย่างส่งผลกระทบต่อประชาชนที่อยู่ในชุมชนนั้น โดยเฉพาะพ่อค้าที่ดำเนินการกิจการค้าต่าง ๆ

ทำให้ลักษณะของพ่อค้าเป็นลักษณะต่างคนต่างอยู่ แต่ละคนก็ดำเนินกิจการค้าของตนไป และอีกสาเหตุหนึ่ง เพราะพ่อค้าจะเป็นคนที่อพยพมาจากท้องถิ่นอื่นเข้ามาตั้งถิ่นฐานอยู่ในวังทรายพูน ดังนั้นความผูกพันกับท้องถิ่นจึงมีอยู่น้อย รวมทั้งความสัมพันธ์ทางสังคมในหมู่พ่อค้าก็มีน้อยเช่นเดียวกัน เนื่องจากเป็นคนที่มาจากท้องถิ่นต่างกัน นอกจากนี้เนื่องจากการแข่งขันกันสูงในการประกอบอาชีพของพ่อค้าในระดับเดียวกัน ดังนั้นกฎจารีเริ่มร่วมมือกันเพื่อก่อประโยชน์หรือพัฒนาท้องถิ่นจึงมีอยู่น้อย นอกจากจะมีการชักนำหรือขอความร่วมมือจากทางราชการ สิ่งที่เป็นสัญลักษณ์ของการรวมกลุ่มหรือความสัมพันธ์ทางสังคมของประชาชนในชุมชนตลาดวังทรายพูนคือวัดเขตนมคง เป็นวัดกลางของอำเภอที่ทั้งพ่อค้าและชาวบ้าน ข้าราชการจะไปร่วมทำบุญตามประเพณีทางศาสนาที่วัดนี้

ส่วนด้านความสัมพันธ์ทางสังคมในแต่ละบุคคล จะมีในกลุ่มคนวัยเดียวกัน ส่วนความสัมพันธ์ในคนต่างวัยมีน้อย อย่างเช่นในกลุ่มพ่อค้ากลุ่มที่ 1 ที่นายธรรมและนายศักดิ์จะเป็นเพื่อนกับกลุ่มนายคิมซึ่งเป็นกลุ่มที่ 3 และจะมีความร่วมมือกันบ้างในการร่วมกันทำกิจกรรมเพื่อพัฒนาท้องถิ่น เมื่อทางราชการขอความร่วมมือจากพ่อค้า

ความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มในหมู่พ่อค้าจะเป็นไปในลักษณะของความสัมพันธ์ส่วนตัวมากกว่าความสัมพันธ์ทางการค้าและเศรษฐกิจ

ดังที่กล่าวมาแล้วว่าวิถึกุลหลานของพ่อค้าจะไปเรียนหนังสือที่กรุงเทพฯ และเมื่อจบการศึกษาแล้วก็ประกอบอาชีพอยู่ที่อื่น ดังนั้นความสัมพันธ์ทางสังคมของกุลหลานพ่อค้าจึงมีอยู่น้อย และจากที่พ่อค้าแต่ละคนจะมีลักษณะต่างคนต่างอยู่ พ่อค้าจะใช้เวลาในการประกอบอาชีพของตนเองเป็นส่วนใหญ่ ดังนั้นการพบปะพูดคุยกันจึงมีน้อย นอกจากจะมีการทักทายกันเวลาซื้อขายสินค้าหรือเวลาพบปะกันเท่านั้น จากลักษณะดังกล่าวเจ้าหน้าที่ราชการจึงพยายามสร้างความสัมพันธ์สามัคคีให้เกิดขึ้นในหมู่พ่อค้าและเพื่อที่จะก่อให้เกิดความร่วมมือในด้านการพัฒนาท้องถิ่น ทางอำเภอจึงจัดให้มีการเลี้ยงสังสรรค์ระหว่างข้าราชการ พ่อค้าและข้าราชการเสมอ และบุคคลที่ไปร่วมงานก็จะเป็นพ่อค้าและข้าราชการเป็นส่วนใหญ่ ส่วนประชาชนหรือชาวบ้านจะไปร่วมงานน้อยหรือเกือบไม่มีเลย เนื่องจาก

ชาวบ้านคิดว่าพ่อค้ากับข้าราชการเป็นคนระดับเดียวกัน เป็นพวกคนมีเงินเหมือนกัน ส่วนตัวชาวบ้านเป็นผู้ที่ยากจน

จะเห็นได้ว่าความสัมพันธ์ทางสังคมระหว่างพ่อค้าในระดับเดียวกันมีอยู่น้อย โดยมากจะเป็นความสัมพันธ์ทางเครือญาติและเพื่อนบ้าน ส่วนความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจมีน้อยเพราะพ่อค้าในวังทนายพูนจะมีการแข่งขันกันสูงในการประกอบธุรกิจ ดังนั้นจึงส่งผลให้ความสัมพันธ์ทางสังคมน้อยลงด้วย แม้ว่าทางราชการจะพยายามสร้างความสัมพันธ์ดังกล่าวก็ไม่ประสบผลเท่าที่ควร เพราะโดยมากพ่อค้าที่ไปในงานเลี้ยงของทางอำเภอ ก็มักจะนั่งรวมกลุ่มกันเฉพาะในหมู่ญาติหรือพวกที่สนิทกันเท่านั้น

ค. ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจ การแข่งขัน และร่วมมือกัน

ลักษณะความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจของพ่อค้าระหว่าง 4 กลุ่มนี้ จะไม่มีการร่วมมือกันทางด้านเศรษฐกิจในกลุ่มดังกล่าว จะเป็นลักษณะมีการแข่งขันกันสูง มีลักษณะต่างคนต่างทำ ไม่มีการพึ่งพากันทั้งทางด้านเงินทุนและข่าวสาร ทุนที่ใช้ในการประกอบการค้าของพ่อค้าจะเป็นทุนของพ่อค้าเองและมีบางส่วนที่กู้จากธนาคารพาณิชย์ จะไม่มีการกู้เงินพ่อค้าด้วยกันเองมาลงทุน

การแข่งขัน การแข่งขันในการประกอบกิจการค้าจะมีอยู่สูงระหว่างพ่อค้าที่อยู่ในระดับเดียวกันและทำกิจการค้าประเภทเดียวกัน การแข่งขันโดยทั่วไปของพ่อค้าแต่ละคนก็มุ่งหวังผลกำไรทางการค้า การแข่งขันระหว่างพ่อค้าผลิตผลทางการเกษตรเหล่านี้มักจะเป็นในเรื่องของราคา โดยปกติพ่อค้าแต่ละคนจะซื้อข้าวในราคาไหนจะขึ้นอยู่กับราคาที่เป็นจริงราคา (หนึ่งแฉ่ง) แฉ่งมา พ่อค้าที่ได้รับข่าวสารด้านราคาใดไวก็จะได้เปรียบพ่อค้ารายอื่น ๆ เพราะสามารถที่จะกำหนดราคาซื้อขายได้ตรงต่อเหตุการณ์และสามารถที่จะแก่งกำไรมากได้ และพ่อค้าจะรู้ข่าวการตลาดจากการอ่านหนังสือพิมพ์จึงทำให้พ่อค้าสามารถทราบถึงปรากฏการณ์ของการขึ้นลงของราคาผลผลิตได้

ปกติการค้าขายของพ่อค้าผลิตผลทางการเกษตรนี้ มักจะต้องอาศัยความสัมพันธ์ส่วนตัว การเชื่อถือในการติดต่อซื้อขายกับชาวบ้านและพ่อค้าอยู่ในหมู่บ้าน ดังนั้นพ่อค้า

เหล่านี้จึงต้องพยายามสร้างความสัมพันธ์กับพ่อค้าในระดับรองลงไป เช่น "นายหน้า" และ "ลูกนา" เพื่อเป็นหลักประกันว่าในการค้าจะมีผู้ที่จะขายผลผลิตให้ ดังนั้นพ่อค้าจึงต้องแข่งขันกันที่จะพยายามดึง "ลูกนา" และ "นายหน้า" หรือพ่อค้ารายย่อยในท้องถิ่นที่มีความสนิทสนมกับชาวบ้านเป็นอย่างดีไว้เป็น "ลูกนา" ของตน ซึ่งสิ่งจูงใจหรือบริการที่พ่อค้าจะให้กับบุคคลดังกล่าว เช่นการบอกข่าวสารค่านราคา การรับฝากสิ่งของหรือการต้อนรับพูดคุยเมื่อชาวนาเข้ามาติดต่อ รวมทั้งการให้บริการค่านการกู้ยืมเงินเป็นต้น ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะช่วยให้ชาวนาเกิดความรู้สึกเป็นบุญคุณกับพ่อค้าและต้องขายสินค้าให้กับพ่อค้าดังกล่าว

นอกจากนี้พ่อค้าแต่ละรายจะมีรถบรรทุกสำหรับออกไปรับซื้อผลผลิตผลจากชาวนาถึงที่นาซึ่งเป็นการสะดวกแก่ชาวนาในค่านของขนส่ง การมีรถเป็นของตนเองทำให้พ่อค้าสามารถแข่งขันกับพ่อค้าประเภทเดียวกันในค่านของความรวดเร็วในการดำเนินการ โดยเฉพาะในช่วงหลังฤดูเก็บเกี่ยวเสร็จใหม่ ๆ ซึ่งเป็นช่วงที่ปริมาณผลผลิตผลออกมาก นอกจากนี้การแข่งขันกันระหว่างพ่อค้าผลิตผลทางการเกษตรยังต้องอาศัยเงินทุนที่ดำเนินการค้า พ่อค้าที่มีทุนมากก็สามารถที่จะออกไปรับซื้อผลผลิตได้มากกว่า ซึ่งจะสามารถเอาชนะพ่อค้าคู่แข่งกันได้

โดยปกติการแข่งขันในค่านการค้าของพ่อค้าในตลาดอำเภอจะมีอยู่สูง ส่วนใหญ่จะไม่มี การสอบถามราคากันในหมู่พ่อค้าในท้องถิ่นนั้น แต่จะสอบถามจากพ่อค้าในจังหวัดหรือจากโรงสีในเขตอำเภออื่นที่ตนติดต่อกับ การรู้ข่าวสารการตลาดเร็วกว่าพ่อค้าคนอื่นจะทำให้สามารถได้เปรียบในค่านการค้า ดังนั้นระบบข่าวสารจึงเป็นสิ่งจำเป็นในค่านการตลาดแต่ในเขตอำเภอวังทรายพูนยังให้มีบริการในค่านโทรศัพท์ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นในการติดต่อการค้า พ่อค้าในกลุ่มที่ 2 คือกลุ่มนายเกษตรเห็นความจำเป็นและความสำคัญดังกล่าวจึงได้ติดตั้งวิทยุรับ-ส่งในบ้านตนเอง ซึ่งเป็นวิทยุรับส่งที่สามารถติดต่อโทรศัพท์ทางไกลได้ทั่วประเทศ โดยมีศูนย์วิทยุอยู่ที่จังหวัดพิษณุโลก จึงทำให้พ่อค้ากลุ่มนี้ได้เปรียบพ่อค้ารายอื่นในค่านของข่าวสารการตลาดต่าง ๆ จึงทำให้สามารถดำเนินการการค้าได้รวดเร็วกว่าคนอื่น

การร่วมมือ การร่วมมือทางการค้าของพ่อค้าในระดับเดียวกันมีอยู่น้อย ใค้มาก จะเป็นความร่วมมือในครัวเรือนเดียวกันดังพ่อค้าในกลุ่มที่ 2 ที่ร่วมมือกันทำการค้าในหมู่บ้านหนึ่ง ส่วนใหญ่แล้วความร่วมมือทางการค้าจะมีอยู่สูง ในแนวตั้งคือในระหว่างพ่อค้า ผลผลิตทางการเกษตรด้วยกันแตกต่างกัน ระบายกัน เช่นพ่อค้าในตลาดอำเภอกับพ่อค้ารายย่อย ในหมู่บ้านหรือเจ้าของโรงสีเล็กในหมู่บ้าน เป็นต้น ซึ่งรายละเอียดจะกล่าวถึงอีกครั้งหนึ่ง

การร่วมมือในด้านการกำหนดราคาและปริมาณการรับซื้อในหมู่บ้านพ่อค้า พ่อค้าจะซื้อผลผลิตตามราคาในใบ"หึ่ง" ซึ่ง"กึ่ง"กล่าว แต่พ่อค้าแต่ละรายก็จะซื้อในราคาที่ไม่แตกต่างกันซึ่งพ่อค้าแต่ละรายก็มักจะรู้ว่าคนไหนซื้อในราคาเท่าไร ก็จะทำให้พ่อค้ากำหนดราคา รับซื้อของตนให้อยู่ในราคาตลาดที่ซื้อขายกัน เพื่อจะให้ชาวนามาขายสินค้าให้กับตน สำหรับเขตพื้นที่ในกรณีซื้อผลผลิตจากชาวนานั้น พ่อค้าจะไปรับซื้อในเขตท้องที่ที่ตนเคยไปรับซื้อทุกปีโดยเฉพาะเขตท้องที่ที่พ่อค้ามีที่นาหรือมี"ลูกนา"อยู่ จึงทำให้เป็นเสมือนมีการแบ่งเขตการรับซื้อผลผลิตเกิดขึ้น เช่นอย่างพ่อค้าในกลุ่มที่ 1 จะมี"ลูกหนึ่ง" และ"ลูกนา" อยู่ในเขตหมู่บ้านหนองยาง หุงโม่ง เนินหัวได้มาก ซึ่งพ่อค้าก็ไปซื้อผลผลิตและเก็บค่าเช่า นารวมทั้งคอกเบี้ยในเขตนี้ ส่วนพ่อค้าในกลุ่มที่ 2 จะมีลูกหนึ่งและพ่อค้าย่อยรวมทั้งนายหน้า อยู่ในเขตหมู่บ้านตากแดด หนองพระ บ่อแค และในเขตกิ่งอำเภอเนินมะปราง จังหวัด พิษณุโลก จึงทำให้พ่อค้ามีความสนิทสนมคุ้นเคยเป็นอย่างดีกับชาวนาและพ่อค้ารายย่อยในเขตนี้ จึงดำเนินการซื้อข้าวในเขตดังกล่าวเป็นประจำ แสดงให้เห็นว่าความสัมพันธ์ ส่วนตัวมีความสำคัญในการซื้อขาย

ที่กล่าวมาทั้งหมดจะเห็นได้ว่าความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจในหมู่บ้านพ่อค้าในระดับเดียวกันมีน้อย รวมทั้งความร่วมมือในด้านการค้าด้วย แต่จะมีการแข่งขันกันสูงในด้านการติดต่อเพื่อให้ได้ผลกำไรให้มากที่สุด ซึ่งส่งผลต่อชาวนาทำให้มีโอกาสเลือกผู้ซื้อได้มาก

2. ความสัมพันธ์ของพ่อค้าต่างระดับ (Vertical Relationship)

ดังที่กล่าวมาแล้วว่าในตลาดผลผลิตทางการเกษตรในเขตอำเภอวังทรายพูน มีพ่อค้าที่ดำเนินกิจการซื้อขายผลผลิตกับชาวนาอยู่หลายระดับด้วยกัน เช่นพ่อค้ารายย่อย

ในหมู่บ้าน เจ้าของโรงสีเล็กในหมู่บ้าน นายหน้า พ่อค้ารายใหญ่ในตลาดอำเภอบนคัน จากกรรมสิทธิ์หลายระดับนี้จึงก่อให้เกิดความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าต่างระดับกันขึ้น เพื่อเป็นประโยชน์ในการประกอบกิจการของตน ทั้งในด้านของความร่วมมือและการแข่งขันกัน ตามที่กล่าวมาแล้วจะเห็นได้ว่าความสัมพันธ์ในหมู่บ้านระดับเดียวกัน เช่น พ่อค้ารายใหญ่ ในอำเภอก็มีความร่วมมือกันน้อยหรือเกือบไม่มีเลย แต่จะมีการแข่งขันกันสูง ดังนั้น จึงทำให้พ่อค้ารายใหญ่เหล่านี้ต้องสร้างความสัมพันธ์กับพ่อค้าในระดับรอง ๆ ลงไปเพื่อเป็นประโยชน์ในการค้าของตน

2.1 ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้ารายย่อยในหมู่บ้านกับพ่อค้ารายใหญ่ หรือโรงสีขนาดใหญ่ในอำเภอบนคัน พ่อค้ารายย่อยที่ดำเนินการซื้อขายในตลาดหมู่บ้านนั้นส่วนใหญ่จะมีทุนในการดำเนินการไม่มากนัก รวมทั้งอุปกรณ์ที่ใช้ในการขนส่งข้าวด้วยซึ่งอาจจะเป็นรถบรรทุกขนาดเล็ก ดังนั้นพ่อค้ารายย่อยเหล่านี้จึงจำเป็นต้องพึ่งพ่อค้ารายใหญ่ ทั้งด้านเงินทุนและการขนส่ง เมื่อพ่อค้ารายใหญ่รวบรวมข้าวได้พอสมควรแล้วจะมาติดต่อรายใหญ่หรือเจ้าของโรงสีเพื่อขายข้าวให้เพราะพ่อค้ารายย่อยไม่มีความรู้และความสามารถ รวมทั้งข้อจำกัดในการขนส่งที่จะนำข้าวเปลือกไปขายเองที่ตลาดอื่น เช่น ตลาดจังหวัดหรืออำเภ่อื่น ดังนั้นจึงจำเป็นต้องพึ่งพ่อค้าในการขายผลผลิตอีกต่อหนึ่ง

การที่พ่อค้ารายย่อยและพ่อค้ารายใหญ่ติดต่อกันมานานทำให้เกิดความสัมพันธ์ส่วนตัวขึ้น ดังนั้นในด้านของเงินทุนพ่อค้ารายย่อยบางรายจะยืมเงินพ่อค้ารายใหญ่ไปลงทุนในการซื้อข้าว โดยคิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 2 ต่อเดือน และเมื่อรวบรวมข้าวได้แล้วก็นำมาขายให้กับพ่อค้ารายใหญ่ที่เป็นเจ้าหนี้ย่อย นอกจากนี้พ่อค้ารายย่อยยังพึ่งพ่อค้ารายใหญ่ในด้านของข่าวสารการตลาดด้านราคา ส่วนในด้านของพ่อค้ารายใหญ่จะได้รับประโยชน์ในด้านของอัตราดอกเบี้ยและผลผลิตที่พ่อค้ารายย่อยนำมาขายให้

2.2 ความสัมพันธ์ระหว่างนายหน้ากับพ่อค้ารายใหญ่ในตลาดอำเภอบนคันหรือเจ้าของโรงสีขนาดใหญ่ในอำเภอบนคัน เนื่องจากในเขตพื้นที่วังทรายพูนพ่อค้ารายใหญ่และเจ้าของโรงสีจะดำเนินการเข้าไปรับซื้อข้าวถึงที่ลานของชาวนาในหมู่บ้านเลย พ่อค้า

เหล่านี้จึงมีความสนิทสนมกับชาวนาพลสมควรและยังมีชาวนาเป็น "ลูกนา" หรือ "ลูกหนี้" หรือเคยเป็นลูกนา ลูกหนี้พอกันมาก่อน จึงทำให้เกิดข้อผูกในค่านการซื้อขายกันขึ้น ดังนั้นลักษณะของนายหน้าในหมู่บ้านจึงไม่ค่อยมีความสำคัญสำหรับพ่อค้ารายใหญ่ในอำเภอมากนัก เนื่องจากพ่อค้าจะติดต่อกับชาวนาโดยตรงแล้วยังติดต่อย่อยขายกับพ่อค้ารายย่อยมากกว่า นายหน้า ดังนั้นนายหน้าจึงมีความจำเป็นและสำคัญสำหรับพ่อค้าจรรจากท้อง ถิ่นที่จะเข้ามาติดต่อย่อยขายกับชาวนาในเขตวังทรายพูนมากกว่า

2.3 ความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าของโรงสีเล็กกับพ่อค้ารายใหญ่หรือเจ้าของโรงสีในอำเภอ เจ้าของโรงสีเล็กที่มีความสัมพันธ์กับพ่อค้าดังกล่าวจะเป็นเจ้าของโรงสีที่รับซื้อข้าวจากชาวนาและนำมาขายต่อให้กับพ่อค้ารายใหญ่อีกต่อหนึ่ง ซึ่งลักษณะของความสัมพันธ์คล้ายกับพ่อค้ารายย่อยในหมู่บ้าน สำหรับโรงสีที่ไม่ได้ดำเนินการซื้อขายข้าวเกือบจะไม่มีความสัมพันธ์กับพ่อค้าเลย นอกจากติดต่อย่อยขายสินค้ากันโดยทั่ว ๆ ไป

จากที่กล่าวมาจะเห็นได้ว่าความสัมพันธ์ในแนวตั้งจะมีทั้งด้านเศรษฐกิจ การค้าขาย และส่งผลถึงความสัมพันธ์ทางสังคมด้วย เนื่องจากพ่อค้าแต่ละคนได้ติดต่อย่อยขายกันมานานจนเกิดความสนิทสนมไว้วางใจไปมาหาสู่กัน ในบางครั้งเมื่อพ่อค้ารายย่อยในหมู่บ้านมาติดต่อย่อยขายสินค้าในชุมชนตลาดอำเภอ พ่อค้าเหล่านี้ก็มักจะมาแวะพูดคุยถามข่าวสารต่าง ๆ รวมทั้งยังอาจรับประทานอาหารที่บ้านของพ่อค้ารายใหญ่ด้วย นอกจากนี้เมื่อเวลาพ่อค้ารายย่อยมีงานมีการก็มักจะเชิญพ่อค้ารายใหญ่ที่ตนสนิทสนมด้วยไปร่วมงาน ซึ่งถ้าพ่อค้ารายใหญ่ในอำเภอไม่ไปเองก็มักจะช่วยเหลือเป็นเงินไป ดังนั้นพ่อค้าในแต่ละระดับจะพยายามรักษาความสัมพันธ์ดังกล่าวไว้ เพราะพ่อค้าแต่ละระดับจำเป็นต้องพึ่งพาซึ่งกันและกัน คือพ่อค้ารายย่อยจำเป็นต้องพึ่งพ่อค้ารายใหญ่ในค่านของทุน ข้าวสารต่าง ๆ และเป็นที่ขายผลผลิตของตน ส่วนพ่อค้ารายใหญ่จะได้ผลประโยชน์ตอบแทนคือลดความเสี่ยงน้อยลง ด้วยพ่อค้ารายย่อยจะไปติดต่อกับชาวนาแทนทั้งค่านการซื้อขายและการให้สินเชื่อ นอกจากนี้พ่อค้ารายใหญ่ก็จะมีหลักประกันว่าตนจะสามารถมีผลผลิตได้พอเพียงที่จะนำไปขายในตลาดระดับต่อ ๆ ไป สำหรับในค่านของ

การให้สินเชื่อนั้นจากการศึกษาของอาจารย์ปรีชา พบว่าพ่อค้าใหญ่ ๆ ในตัวอำเภอ
วังทองมักจะไม่ให้กู้ยืมแก่ชาวนาโดยตรง แต่จะให้กู้ยืมกับพ่อค้ารายย่อยในหมู่บ้านหรือ
ลูกน้องหรือนายหน้าของเขาในหมู่บ้านแล้วให้คนเหล่านั้นให้กู้ยืมหรือให้สินเชื่อต่อไปกับ
ชาวนาคนอื่น ๆ ทั้งนี้เพราะการให้กู้ยืมกับชาวนาโดยตรงที่อยู่ท้องที่ห่างไกลนั้นมีการเสี่ยง
สูงมาก จึงผลัดภาระให้กับพ่อค้าย่อยหรือนายหน้าซึ่งมีเป็นคนในหมู่บ้านและมีความสนิทสนม
กับชาวนาเป็นผู้ดูแลแทน¹ สำหรับการให้กู้ยืมเงินของพ่อค้าในเขตวังทรายพูนโดยมาก
จะเป็นการติดต่อกู้ยืมกันโดยตรงระหว่างพ่อค้ากับชาวนาซึ่งเป็นลักษณะที่แตกต่างไปจาก
อำเภอวังทอง ซึ่งจะได้อธิบายอีกครั้งในบทต่อไป

จากที่กล่าวมา ทำให้สามารถวิเคราะห์ได้ว่าความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลในตลาด
ข้าววังทรายพูน แบ่งเป็น 2 ระดับด้วยกัน ระดับแรกเป็นความสัมพันธ์ของบุคคลหรือพ่อค้า
ในระดับเดียวกันที่มีการแข่งขันกันสูง ความสัมพันธ์ทางการค้าที่เป็นความสัมพันธ์ส่วนตัว
ไม่ค่อยมี นอกจากจะเป็นความสัมพันธ์ทางเครือญาติที่อาจจะช่วยเหลือกันบ้าง แต่อย่างไร
ก็ตามการแข่งขันกันนั้นเป็นไปในลักษณะไม่รุนแรง เพราะพ่อค้าทุกคนต้องติดต่อกันขายอยู่
ในวงการค้าเดียวกัน แต่ละคนจะมีความรู้สึกแข่งขันกันในด้านการค้า และคอยระมัดระวัง
ผลประโยชน์ของตน การช่วยเหลือกันหรือร่วมมือกันในด้านการค้ามีน้อย จะเป็นในลักษณะ
ต่างคนต่างค้า จากการที่มีการแข่งขันกันดังกล่าวยังจะเป็นประโยชน์แก่บุคคลที่อยู่ระดับถัด
ไปในตลาดการค้า เช่น ชาวนา หรือพ่อค้ารายย่อย การแข่งขันของพ่อค้าในระดับเดียวกัน
จะทำให้สามารถขย่งกันการกดราคาและการเอาเปรียบของพ่อค้าได้ทางหนึ่ง ซึ่งทำให้
พ่อค้าไม่อาจจะซื้อข้าวจากชาวนาในราคาต่ำกว่าคนอื่นมากนัก เพราะมีพ่อค้าที่ค้าเดิน
กิจการซื้อขายน้อยอยู่หลายราย จึงไม่เกิดการผูกขาดการซื้อซึ่งต่างจากลักษณะการผลิตผล

¹ ปรีชา สุวินทรพันธุ์, "บทบาทพ่อค้าคนกลาง.....", หน้า 66 - 67.



ทางการเกษตรที่ นารี ภาอาภรณ์¹ ศึกษาที่สกลนคร ซึ่งลักษณะตลาดเป็นตลาดค่อนข้าง
ผูกขาด โดยบทบาทการค้าอยู่ในมือของพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นรายใหญ่ ๆ ซึ่งมีไม่กี่ราย
ในแต่ละอำเภอ เช่นที่อำเภอพังโคนซึ่งเป็นศูนย์กลางการค้าสินค้าเกษตรกรรมในเขต
โครงการน้ำอูน จังหวัดสกลนคร มีจำนวนพ่อค้ารวบรวมระดับท้องถิ่นอยู่ 2 ราย แต่
เป็นรายใหญ่เพียงรายเดียวที่ดำเนินการค้ามาเป็นเวลานาน และมีโรงสี 2 โรง แต่
ดำเนินการโดยเจ้าของเดียวกัน เป็นต้น ซึ่งลักษณะการผูกขาดชาวนาอาจจะไม่มีอำนาจ
ต่อรองได้เลย

ความสัมพันธ์ของพ่อค้าในระดับต่างกัน เช่นพ่อค้าย่อยกับพ่อค้ารายใหญ่ในอำเภอ
พ่อค้าย่อยกับชาวนา เป็นต้น ความสัมพันธ์ในระดับนี้จะมีความผูกพันไว้ใจกันเป็นการส่วนตัว
และจะให้ความช่วยเหลือกันทั้งด้านเศรษฐกิจและสังคม การติดต่อสัมพันธ์กันจะเป็นลักษณะ
ที่ติดต่อซื้อขายกันมานาน และตอบสนองผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน ซึ่งทำให้ความสัมพันธ์
นี้คงมีอยู่ต่อไปในระบบการตลาดในระดับระดับท้องถิ่นนี้

วิถีการตลาดและวิธีปฏิบัติของตลาด

วิถีการตลาด (Market Channel) คือช่องทางที่ข้าวเปลือกจากชาวนาจะต้อง
ผ่านก่อนถึงมือผู้บริโภคภายในหรือต่างประเทศ

ปริมาณข้าวเปลือกซึ่งออกสู่ตลาด ข้าวเปลือกที่ชาวนาหวังขายพูนเก็บเกี่ยวได้
มิได้ถูกนำมาจำหน่ายทั้งหมด แต่จะถูกแบ่งเป็น 4 ส่วน คือ เก็บไว้ทำพันธุ์ซึ่งใช้ปริมาณ
ไม่มากนัก ไว้บริโภคภายในครัวเรือน ชาวนาส่วนใหญ่จะเก็บข้าวไว้ให้พอบริโภคตลอดทั้งปี

¹นารี ภาอาภรณ์, "การตลาดผลิตภัณฑ์.....", หน้า 3 - 5.

จ่ายเป็นค่าหนี้สินในกรณีที่เกิดคอกเบี้ยเป็นข้าวเปลือก และเป็นค่าเช่าที่นาในกรณีที่เกิดตกลงกันไว้ว่าจะจ่ายเป็นข้าวเปลือก ส่วนที่เหลือจากนี้จึงนำไปจำหน่ายซึ่งจะต้องผ่านเส้นทางใดมากน้อยเพียงใด คือ

ก. วิธีการค้าเมื่อข้าวหลุดจากมือชาวนา ชาวนาหวังรายพูนโดยส่วนใหญ่จะขายข้าวให้บุคคลดังต่อไปนี้

1. ขายให้พ่อค้าคนกลางรายใหญ่และเจ้าของโรงสีในตลาคออำเภอวังทรายพูน จากการศึกษาพบว่าชาวนาขายข้าวให้พ่อค้าคนกลางในตลาคอกลางวังทรายพูนและเจ้าของโรงสีมากที่สุดเป็นจำนวนถึง 40.00 % ทั้งนี้เนื่องจากสาเหตุหลายประการเช่น

1.1 การคมนาคมภายในอำเภอวังทรายพูนที่ติดต่อกันระหว่างอำเภอ ตำบล หมู่บ้าน สะดวกพอสมควรและรถยนต์สามารถเข้าได้ถึงหมู่บ้านและที่นาของชาวนาได้
1.2 ในช่วงระยะหลังเก็บเกี่ยวเสร็จใหม่ ๆ คือในช่วงปลายเดือน ธันวาคม มกราคม จะเป็นช่วงที่มีข้าวเปลือกออกมาก และพ่อค้าคนกลางในอำเภอจะออกไปรับซื้อข้าวถึงที่นาของชาวนา เป็นบริการที่พ่อค้าเข้าไปบริการถึงที่ และชาวนาสามารถลดต้นทุนในการเสียค่าใช้จ่ายโดยการขนส่งข้าวมาเก็บยังยุ้งฉางของตน

1.3 พ่อค้าคนกลางในอำเภอเป็นเจ้าของที่นาที่ชาวนาเช่าทำอยู่ และเจ้าหนี้เมื่อชาวนาจ่ายค่าเช่านาและคอกเบี้ยเป็นข้าวเปลือกให้แก่พ่อค้าไปส่วนหนึ่ง และชาวนาส่งข้าวส่วนใหญ่จะขายส่วนที่เหลือให้แก่พ่อค้าเจ้าของที่นาไปเลย

1.4 ชาวนาจะมีความสนิทสนมกับพ่อค้า เนื่องจากการติดต่อกันขายกันมานานมีความไว้วางใจ เนื่องจากเป็นคนท้องถิ่นเดียวกันและคิดว่าพ่อค้าคงจะไม่โกง มีความมั่นใจในการเงิน

2. ขายให้พ่อค้าจร พ่อค้าจรที่เข้ามารับซื้อข้าวจากชาวนาอำเภอวังทรายพูน จังหวัดพิจิตร จะมาจากจังหวัดสระบุรี อ่างทอง ออยุธยา นครสวรรค์ เป็นต้น ชาวนาที่ขายข้าวให้พ่อค้าจรมีจำนวนรองลงมา คือประมาณ 21.33 % การขายข้าวให้พ่อค้าจร ส่วนหนึ่งพ่อค้าจะไปทำการติดต่อซื้อจากชาวนาโดยตรง และบางส่วนจะติดต่อผ่านนายหน้า เหตุผลที่ชาวนาขายข้าวให้กับพ่อค้าจรเป็นจำนวนมากรองลงมา เนื่องจากพ่อค้าจรเหล่านี้จะให้ราคาข้าวสูงกว่าพ่อค้าท้องถิ่นประมาณเกวียนละ 200 - 300 บาท

3. ขายให้กับพ่อค้าเจ้าของที่นาเจ้าหนี้ เจ้าของที่นาที่อยู่นอกอำเภอ คือจะเป็นคนหัดและพ่อค้าในเขตอำเภอเมืองพิจิตร อำเภอตะพานหิน และอำเภอบางมูลนาก เป็นเจ้าของที่นาที่อยู่ในเขตอำเภอวังทรายพูน ชาวนาจะขายข้าวให้กับพ่อค้าเหล่านี้ จำนวน 17.33% สาเหตุที่ขายก็เช่นเดียวกับข้อ 1.3 คือ เมื่อจ่ายค่าเช่านาและดอกเบี้ยแล้วก็มักจะขายส่วนที่เหลือให้ไปเลยซึ่งจะเป็นการลดภาระให้การขนส่งและเก็บรักษา นอกจากนี้ชาวนาที่เป็นลูกนาพ่อค่านายทุนเหล่านี้ยังหวังผลที่จะเช่านาหรือกู้ยืมเงินในปีต่อไปด้วย

4. ขายให้กับพ่อค้ารายย่อยในหมู่บ้านจำนวน 13.34% พ่อค้ารายย่อยเหล่านี้ อาจจะเป็นเจ้าของโรงสีขนาดเล็กในหมู่บ้าน ผู้ที่มีฐานะดีและมีที่นาให้ผู้อื่นเช่า สาเหตุที่ขายให้ก็อาจจะเป็นเพราะความสัมพันธ์แบบเครือญาติ การพึ่งพาค่านสินเชื่อและการเช่าที่นา รวมทั้งความไว้นื้อเชื่อใจสนิทสนมเนื่องจากคนอยู่ในหมู่บ้านเดียวกัน

สำหรับบทบาทของรัฐบาลในการรับซื้อข้าวเปลือกที่ดำเนินการโดยสหกรณ์และ อ.ค.ก. ในเขตอำเภอวังทรายพูนนั้น สหกรณ์ยังไม่ได้ดำเนินการซื้อข้าวจากชาวนา เพียงแต่ให้บริการทางค่านสินเชื่ออย่างเดียว สำหรับการรับซื้อข้าวเปลือกของ อ.ค.ก. ในปี 2525 ที่ผ่านมามีไม่ได้ดำเนินการรับซื้อข้าวเปลือกในราคาอำเภอวังทรายพูน การศึกษาครั้งนี้จึงไม่ได้ศึกษาถึงบทบาทของรัฐบาลในการดำเนินกิจกรรมดังกล่าว แต่จะรวมถึงทัศนคติหรือการไม่ยอมขายข้าวให้กับรัฐบาลของชาวนาซึ่งได้กล่าวในบทต่อไป

ตารางที่ 14 แสดงแหล่งการขายผลผลิตของเกษตรกร ปี 2525

ประเภทบุคคล	จำนวน	%
พ่อค้าคนกลางในอำเภอ	60	40.00
พ่อค้าจรจากที่อื่น	32	21.33
พ่อค้าเจ้าของที่นาต่างอำเภอ	26	17.33
พ่อค้ารายย่อยในหมู่บ้าน	20	13.33
นายหนา	12	8.00
รวม	150	100

ที่มา : ผลการสำรวจภาคสนามในเขตอำเภอวังทรายพูน จำนวน 150 ครัวเรือน กรกฎาคม - สิงหาคม 2525

ลักษณะตลาดข้าวหรือการขายผลผลิตของชาวนาวังทรายพูนคล้ายกับตลาดข้าวที่ Jocques Amyot¹ ศึกษาที่อยุธยา คือชาวนาจะขายข้าวของตนให้กับเจ้าที่เจ้าของที่มา พวกตัวแทนนายหน้าของเจ้าของโรงสีและพ่อค้ารายใหญ่ในตลาดกลางและการขายก็ขายตั้งแต่หน้าลานหลังเก็บเกี่ยวใหม่ ๆ ในเดือนมกราคมเพราะต้องการเงินไปใช้หนี้

ข. วิธีการค้าเมื่อข้าวเปลือกหลุดจากมือของพ่อค้าในตลาดอำเภอ พ่อค้าในตลาดรวมทั้งสิ้น (พ่อค้าคนกลางในตลาดอำเภอ) ซึ่งทำหน้าที่รวบรวมข้าวเปลือกจากชาวนา เมื่อได้รับข้าวเปลือกจำนวนมากมักจะนำไปขายต่อให้กับบุคคลต่อไปนี้คือ

1. ขายให้โรงสีขนาดใหญ่ โดยทั่วไปพ่อค้าในตลาดวังทรายพูนส่วนใหญ่จะขายข้าวเปลือกที่รวบรวมได้กับโรงสีขนาดใหญ่ในเขตอำเภอตะพานหิน อำเภอบางมูลนาก และอำเภอเมืองพิศตร มีเป็นส่วนน้อยที่จะขายให้กับโรงสีขนาดกลางและขนาดใหญ่ในอำเภอวังทรายพูน เพราะโรงสีดังกล่าวก็ออกรับซื้อข้าวเปลือกจากชาวนาโดยตรง

2. ขายให้กับ อ.ต.ก. จากการสัมภาระพ่อค้ารายใหญ่ในเขตอำเภอวังทรายพูน ปี 2523 - 2524 ทาง อ.ต.ก. เปิดรับซื้อข้าวจากชาวนาโดยการเข้าบัญชีของพ่อค้าเป็นที่เก็บและเป็นที่ติดต่อกับพ่อค้าจะเอาข้าวของตัวที่เก็บได้จากลูกนาของตนซึ่งเป็นทั้งค่าเช่าและดอกเบี้ยนำมาขายให้กับ อ.ต.ก. โดยตรงเลย

3. ขายให้กับพ่อค้าจรจากอำเภอหรือจังหวัดอื่น มีพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นบางรายที่ไม่ได้ดำเนินธุรกิจการค้าข้าวอย่างเต็มที่ ซึ่งข้าวเปลือกที่รวบรวมได้นอกจากจะรับซื้อจากชาวนาโดยตรงแล้ว ยังรวบรวมได้จากคานาและคาคอกเบี้ยเงินกู้จากลูกนาของตน พ่อค้าเหล่านี้บางส่วนจะขายข้าวเปลือกของตนให้กับพ่อค้าจรเมื่อเห็นว่าราคาดีซึ่งทำให้สามารถลดต้นทุนการขนส่งได้อีกด้วย

ค. วิธีการค้าข้าวเมื่อข้าวสารหลุดจากมือของโรงสีขนาดกลางและขนาดใหญ่

1. ขายให้องค์การคลังสินค้า ได้แก่ข้าวจากพ่อค้าหรือโรงสีที่ทำสัญญาประมูลขายข้าวให้ทางราชการ และข้าวเหล่านี้จะถูกนำไปขายหรือจำหน่ายแก่ผู้บริโภค

¹ Jocques Amyot, "Village Ayutthaya Social ...", pp.159 -161.

ภายในและต่างประเทศต่อไป

2. ขยายให้พ่อค้าขายส่งหรือปลีกลงในตัวจังหวัดพิจิตร จำนวนข้าวที่ถูกขยายให้พ่อค้าปลีกลงและลงในเขตจังหวัดพิจิตรมีจำนวนไม่มากนัก

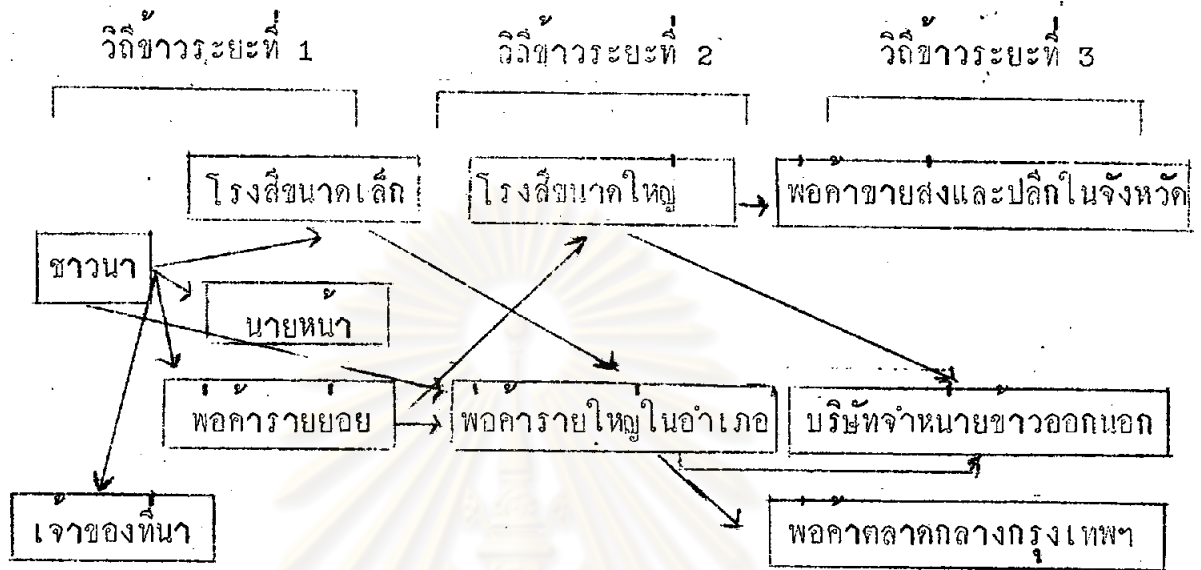
3. ขยายให้ผู้ส่งออกและผู้ค้าส่งข้าวสารในกรุงเทพฯ ข้าวเหล่านี้จะมาจากโรงสีซึ่งมิได้ทำสัญญาประมูลขายข้าวให้ทางราชการ นับว่าข้าวสารที่ผลิตได้ในเขตอำเภอวังทรายพูนจะถูกส่งขายในลักษณะนี้มีจำนวนมากที่สุด การส่งขายกรุงเทพฯ โดยส่วนใหญ่ต้องผ่านนายหน้าก่อน

สำหรับขั้นตอนส่งออกซึ่งจะต้องผ่านมาตรการต่าง ๆ ของรัฐบาลนั้นไม่ได้ศึกษาถึงในการศึกษาครั้งนี้ กล่าวโดยสรุปการค้าข้าวเปลือกในเขตอำเภอวังทรายพูน ในปี 2524 - 2525 ส่วนใหญ่แล้วจะผ่านเส้นทางของพ่อค้าย่อยในหมู่บ้าน พ่อค้าคนกลางขนาดใหญ่หรือพ่อค้าจรและโรงสีขนาดกลางหรือขนาดใหญ่จนกระทั่งถึงตลาดผู้ส่งออกในตลาดกรุงเทพฯ และถึงมือผู้บริโภคทั้งภายในและต่างประเทศเป็นลำดับสุดท้าย

เส้นทางการค้าข้าวของชาวนาในเขตวังทรายพูนที่ข้าวเปลือกจะผ่านตามกลไกการแทรกแซงของรัฐบาลมีเป็นส่วนน้อยและรัฐดำเนินการแทรกแซงตลาดในอำเภอวังทรายพูนในปี 2523 - 2524 เท่านั้น ส่วนในปี 2524 - 2525 ไม่ได้มีการดำเนินการนอกจากจะมีการประมูลขายข้าวสารให้กับองค์การคลังสินค้าของพ่อค้าและเจ้าของโรงสีเท่านั้น

การตลาดข้าวของอำเภอวังทรายพูน จังหวัดพิจิตร เส้นทางการค้าข้าวเปลือกส่วนใหญ่ของชาวนายังต้องผ่านคนกลางอยู่หลายชั้น ทั้งนี้เนื่องจากชาวนายังต้องพึ่งพาผูกพันกับคนกลางเหล่านั้นในค่านอื่น ๆ อยู่ด้วย ตลอดจนคนกลางเหล่านั้นสามารถอำนวยความสะดวกให้แก่ชาวนามากกว่ากลไกของราชการอีกด้วย จึงจะกล่าวในบทต่อไป

วิธีการค้าข้าว¹



แสดงวิถีทางขายข้าว จากวิธีการค้าข้าวดังกล่าวข้าวต้องผ่านขั้นตอนต่าง ๆ หลายขั้น เมื่อข้าวออกจากมือชาวนาแล้วจนถึงผู้บริโภคทั้งในและต่างประเทศ ในแต่ละขั้นตอนของตลาดข้าวต้องใช้ความรู้ ความสามารถเฉพาะอย่าง (Specialization) ในการดำเนินงาน ทั้งในด้านของความรู้ในด้านของการตลาด การคิดเรื่องกำไรขาดทุน การติดต่อค้าขายกับพ่อค้าในแต่ละระดับ ทั้งหมดนี้เป็นเครื่องชี้ได้ว่าชาวนายังไม่มีความพร้อมที่จะทำหน้าที่ต่าง ๆ ในการตลาดข้าวได้ทั้งหมด เนื่องจากชาวนาขาดความรู้ ความชำนาญในเรื่องการตลาด และสภาพและฐานะทางเศรษฐกิจสังคมของชาวนาก็ไม่เอื้ออำนวยที่จะให้ชาวนาทำหน้าที่ดังกล่าวได้ ดังนั้นจึงเป็นไปได้ที่จะตัดพ่อค้าออกจากขบวนการตลาดข้าว เพราะพ่อค้าเป็นผู้ที่มีหน้าที่บทบาทอย่างมาก ในการที่จะนำผลผลิตจากมือชาวนาไปสู่ผู้บริโภคทั้งในและต่างประเทศ การที่มีผู้เสนอแนะว่าควรที่จะตัดพ่อค้า

¹จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย สถาบันวิจัยสังคมศาสตร์, "อยุธยา.....", หน้า 188.

คนกลางออกจากตลาดข้าว เพื่อให้ผลกำไรตกอยู่กับชาวนาผู้ผลิตให้มากที่สุด จึงยังเป็นสิ่งที่ไม่ลื่นไหล ครบใจที่รัฐยังไม่สามารถที่จะสร้างสถาบันใดขึ้นมาทำหน้าที่แทนพ่อค้าคนกลางในตลาดข้าวได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งในด้านของการช่วยเหลือชาวนาและในด้านของการรับซื้อผลผลิตจากชาวนาเป็นต้น

วิธีปฏิบัติของตลาด

สภาพโดยทั่วไปของการปฏิบัติทางการค้า เป็นการศึกษาถึงระบบต่าง ๆ ของการตลาดที่เกี่ยวกับสถานที่ วิธีการซื้อขาย การชั่ง ตวง วัด การจัดชั้นและมาตรฐานสินค้า การเก็บรักษา การขนส่ง เป็นต้น จากการศึกษาพบว่าชาวนาขายผลผลิตของตนทั้งที่นาของตนและที่สำนักงานของผู้ซื้อ คือในช่วงฤดูเก็บเกี่ยวพ่อค้าจะออกไปรับซื้อข้าวเปลือกถึงที่นาของชาวนาผู้ผลิตเลย ชาวนาบางคนจะเก็บข้าวของตนไว้รอราคา เมื่อเห็นราคาก็จะนำตัวอย่างข้าวมาให้พ่อค้าตีราคาที่สำนักงานของพ่อค้าในอำเภอ เมื่อพ่อค้ารายใดให้ราคาดีตกลงราคากันได้แล้วพ่อค้าก็จะไปตวงข้าวที่ยุ้งฉางของชาวนา หรือบางกรณีชาวนาจะขนข้าวของตนออกมาขายถึงสำนักงานหรือโรงสีของพ่อค้าในตลาดกลาง

การวัดปริมาณข้าว การวัดปริมาณข้าวเป็นสิ่งจำเป็นในการซื้อขาย ในท้องที่อำเภอวังทรายพูน จังหวัดพิจิตร มีมาตรการที่ใช้ในการวัดปริมาณใช้แตกต่างกันอยู่ 2 ชนิดคือ

1. มาตรการวัดแบบไทย คือวัดเป็นเกวียนและถัง เป็นมาตรการที่พ่อค้าย่อยและพ่อค้าจรรใช้ในการรับซื้อข้าวจากชาวนา คือสำนักให้ข้าวเปลือก 1 เกวียน ประกอบด้วยข้าว 100 ถัง

2. มาตรการวัดเมตริก โดยวัดน้ำหนักข้าวเป็นตันหรือกิโล เป็นมาตรการซึ่งพ่อค้ารายใหญ่ ๆ และโรงสีใช้ในการซื้อข้าวและเป็นมาตรการที่ทางราชการกำหนด โดยใช้หน่วย 1 เมตริกตันเท่ากับ 1000 กิโลกรัม

ในเขตวังทรายพูนยังนิยมใช้มาตรการวัดแบบไทย คือกำหนดเป็นเกวียนและถัง เพราะเป็นความสะดวกโดยที่ชาวนาจะขายข้าวของตนตั้งแต่หน้าลาน ดังนั้นการวัดเป็น

เกี่ยวจึงสะดวกที่สุด ส่วนการวัดเป็นน้ำหนักนั้นจะใช้เมื่อชวานานำข้าวมาขายให้กับโรงสี จะใช้วิธีวัดปริมาณเป็นน้ำหนัก นอกจากนี้ยังมีพ่อค้าบ้านนายเกษตรอีกร้านหนึ่งที่หันมาใช้ การวัดปริมาณเป็นน้ำหนักซึ่งจะใช้วิธีนี้ไว้ติดต่อเมื่อชวานานำข้าวมาขายเองที่ร้านของพ่อค้า

การกำหนดชั้นและคุณภาพข้าว การกำหนดชั้นและคุณภาพก็เป็นบริการในการ ตลาดที่จำเป็นอีกประการหนึ่ง ซึ่งช่วยอำนวยความสะดวกในการซื้อขายข้าว แต่เดิม ประเทศไทยมิได้มีการกำหนดที่เป็นมาตรฐานแน่นอน ส่วนใหญ่จะเป็นการกำหนดราคาและ คุณภาพข้าวระหว่างผู้ซื้อขายเป็นราย ๆ ไป ทั้งนี้โดยการแบ่งชั้นกันอย่างคร่าว ๆ เป็น เกณฑ์ เช่น ข้าวสารที่ขัดจนขาวและปลายหักน้อยเรียกเป็นข้าวชั้นหนึ่ง ข้าวที่มีสีม่วง ไปและมีข้าวผสมอยู่มากก็จะวัดเป็นข้าวชั้น 2 และ 3 ลดหลั่นลงไป

ต่อมาเมื่อมีการค้าข้าวระหว่างประเทศเพิ่มขึ้น กระทรวงพาณิชย์จึงได้กำหนด มาตรฐานข้าวชนิดต่าง ๆ ขึ้นเป็นครั้งแรกตามประเทศกำหนดมาตรฐานข้าวลงวันที่ 20 พ.ศ. 2500 และใช้เป็นหลักจนถึงทุกวันนี้ เพื่อลดปัญหาข้อพิพาทในการค้าข้าวทั้งภายใน และต่างประเทศ ส่วนข้าวเปลือกก็จะแบ่งออกเป็นชั้นตามคุณภาพเป็น 4 ชั้น คือข้าวเปลือก ชั้นพิเศษ ข้าวเปลือกชั้น 1 ข้าวเปลือกชั้น 2 และข้าวเปลือกชั้น 3 โดยข้าวเปลือก ที่อยู่ชั้นที่ดีที่สุดนั้นจะสามารถเอามาสีเป็นข้าวสาร 100 % ได้ นอกนั้นก็จะมีคุณภาพในการ สีลดหลั่นกันมาตามลำดับ สำหรับการกำหนดมาตรฐานข้าวของพ่อค้าที่ซื้อขายกันอยู่ในเขต ว่างทรายพูนจะใช้วิธีนำตัวอย่างข้าวมาบดด้วยเครื่องบดที่ทำด้วยไม้หรือเหล็ก แล้วกำหนด มาตรฐานข้าวเป็นข้าว 5% และ 10% จากข้าวที่บดนี้ ซึ่งวิธีนี้พ่อค้าอาจจะเอาเปรียบ ชวานาได้โดยอาจจะใช้เครื่องบดที่ใหญ่จะทำให้ข้าวสารละเอียด จึงทำให้ที่ข้าวไม่ตี ไม้ได้มาตรฐานทำให้ชวานาขายได้ราคาต่ำเป็นต้น

ความสัมพันธ์ของราคาข้าวกับปัจจัยต่าง ๆ ในเขตว่างทรายพูน

1. ความสัมพันธ์ของราคาตามคุณภาพข้าว ในกรณีของข้าวสาร ราคาข้าว จะต่างกันไปตามชนิดและคุณภาพคือข้าวสารชนิดเดียวกันที่ประกอบด้วยตนขาวมากจะมี ราคาสูงกว่าข้าวซึ่งมีตนขาวน้อยกว่า นอกจากนี้ยังขึ้นอยู่กับกรรมวิธีการสีอีกด้วย

เช่น ถ้าข้าวเปลือกได้รับการสีเอาเปลือก เชื้อพันธุ์และรำออกหมดจะมีลักษณะใสและ
งาม จะมีราคาดีกว่าข้าวที่ขุ่นมัว เป็นต้น แม้กระนั้นก็ตามใบข้าวซึ่งมีการกำหนดชนิดเป็น
เปอร์เซ็นต์เท่ากันแล้ว ก็มีข้าวชนิดพิเศษซึ่งราคาสูงกว่าปกติอีก เช่นข้าวหอมราคาสูง
กว่าข้าวทั่วไป สำหรับราคาข้าวเปลือกที่ชาวนาและพ่อค้าขายได้นั้นขึ้นอยู่กับว่าข้าวเปลือก
ชนิดนั้นสามารถสีได้เป็นข้าวสารประเภทใดซึ่งทั้งนี้ก็เป็นผลเนื่องมาจากชนิดพันธุ์ข้าว ความ
ชื้น การเจือปน และอื่น ๆ

ในแง่ของพันธุ์ข้าว พันธุ์ข้าวปลูกซึ่งชาวนาหวังทรายพูนนิยมปลูกปลูกลายได้ราคา
ก็เพราะเมื่อนำมาสีเป็นข้าวสารแล้วมีผู้นิยมบริโภคมากและปริมาณของต้นข้าวสูงคือ

- ข้าวหอมมะลิ
- ข้าวเหลืองอ่อน

2. ความสัมพันธ์ของราคาข้าวตามฤดูกาล ข้าวเปลือกในช่วงต่าง ๆ ในปี
หนึ่ง ๆ นั้นจะแตกต่างกันไป ทั้งนี้เนื่องจากปริมาณผลผลิตซึ่งออกสู่ตลาดและอยู่ในมือพ่อค้า
แตกต่างกัน สำหรับราคาข้าวเปลือกตามช่วงต่าง ๆ ในอำเภอวังทรายพูนจะสามารถ
แบ่งได้เป็น 3 ระยะ คือ

ระยะแรก ตั้งแต่เดือนธันวาคมจนถึงเดือนเมษายน เรียกว่าเป็นฤ
คข้าวในระยะช่วยต้นของระยะแรกคือ เดือนมกราคมและกุมภาพันธ์ราคาข้าวจะอยู่ใน
ระดับต่ำสุดของปี ทั้งนี้เพราะข้าวออกสู่ตลาดมาก โดยชาวนาจะเริ่มเก็บเกี่ยวตั้งแต่
เดือนธันวาคม ในช่วงเดือนธันวาคมนี้ข้าวจะออกสู่ตลาดไม่มากนัก ราคาข้าวจะอยู่ใน
ระดับปานกลาง แต่ในเดือนมกราคม-กุมภาพันธ์ข้าวจะออกสู่ตลาดมาก ข้าวจึงราคาตก
และเมื่อผ่านช่วงนี้ไปแล้วราคาข้าวจึงสูงขึ้นทีละน้อยจนถึงเดือนเมษายน ซึ่งข้าวจะถูก
เก็บเกี่ยวจนหมด ราคาข้าวจะสูงขึ้นและ เป็นช่วงที่ชาวนาขายข้าวได้ราคาดีที่สุด เพราะ
หลังจากนี้ข้าวจะถูกย้ายไปอยู่ในมือของเจ้าของนาขนาดใหญ่หรือพ่อค้าคนกลางเป็นส่วนใหญ่

ระยะที่สอง ช่วงเดือนพฤษภาคมถึงมิถุนายน การซื้อขายข้าวช่วงนี้จะ
ชะงักลง เพราะชาวนาจะเริ่มทำการเพาะปลูกครั้งใหม่ อย่างไรก็ตามราคาข้าวในช่วงนี้



จะสูงขึ้นบ้างแต่ไม่มากนัก ทั้งนี้เพราะพ่อค้าได้ซื้อข้าวเก็บไว้จำนวนมากในช่วงเดือนมกราคม-เมษายนที่ผ่านมา และอีกประการหนึ่ง ในช่วงนี้ข้าวเปลือกในมือชาวนาที่ขายไม่มีแล้ว เพราะส่วนใหญ่จะขายหมดตั้งแต่หลังเก็บเกี่ยวเสร็จใหม่ ๆ

ระยะสุดท้าย ช่วงเดือนกรกฎาคมถึงปลายพฤศจิกายน ในช่วงเดือนกรกฎาคมข้าวจะมีราคาสูงมาก เนื่องจากข้าวเหล่านี้จะถูกตากจนแห้ง ความชื้นต่ำ และปริมาณที่มีในมือชาวนาน้อยมาก มีชาวนาที่มีฐานะดีและพ่อค้าคนกลางเจ้าของยุ้งฉางเท่านั้นที่มีข้าวอยู่ในช่วงนี้มาก แล้วราคาข้าวจะเริ่มลดลงเมื่อข้าวรุ่นใหม่ได้รับการเก็บเกี่ยวอีกครั้งหนึ่ง

ตารางที่ 15 ราคาเฉลี่ยข้าวเปลือกเจ้า (ราคาหน้าโรงสี) จังหวัดพิจิตร ปี 2523

	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.
<u>ข้าวเปลือกเจ้า</u>												
100% ชั้น 3	3000	3100	3225	3275	3375	3450	3650	3750	3850	3900	3800	3600
5%	2950	3050	3125	3175	3275	3300	3475	3575	3750	3800	3700	3500

ที่มา : สำนักงานพาณิชย์ จังหวัดพิจิตร

3. ความสัมพันธ์ของราคาตามตลาดกลางกรุงเทพฯ และตลาดโลก

ตามที่กล่าวมาแล้วในตอนต้นว่าข้าวที่ผลิตและแปรรูปในเขตวังทรายพูนส่วนใหญ่แล้วจะถูกส่งไปขายยังตลาดข้าวกรุงเทพฯ เพื่อจัดส่งไปยังผู้บริโภคในประเทศตลอดจนส่งออกจำหน่ายยังต่างประเทศ ดังนั้นราคาข้าวจึงมีความสัมพันธ์กับราคาขายส่งในกรุงเทพฯ และราคาข้าวส่งออกต่างประเทศ

4. ความสัมพันธ์ของราคาข้าวตามปริมาณค่าใช้จ่ายในการตลาด นอกจากราคาข้าวจะมีความสัมพันธ์กับคุณภาพข้าว ระยะเวลาและราคาขายส่งภายในและส่งออกต่างประเทศแล้ว ความแตกต่างของราคาข้าวชนิดเดียวกันยังถูกกำหนดจากค่าใช้จ่ายของบุคคลต่าง ๆ ในการตลาด เช่น ค่าขนส่ง ค่าใช้จ่ายในการเก็บข้าว การแปรรูป ตลอดจนผลตอบแทนของบุคคลเหล่านั้น ค่าใช้จ่ายเหล่านี้เองที่ทำให้ราคาข้าวสารสูงกว่าข้าวเปลือก และราคาข้าวเปลือกและข้าวสารในสถานที่ต่าง ๆ แตกต่างกันไป สำหรับค่าใช้จ่ายในการตลาดได้กล่าวมาแล้วในตอนต้น

ระบบข้าวสารการตลาดและอิทธิพลต่าง ๆ ที่มีต่อกลไกราคา

โดยปกติการกำหนดราคาผลผลิตทางการเกษตร พ่อค้าจะเป็นผู้กำหนด คือตลาดที่อยู่เหนือระดับขึ้นไปจะมีบทบาทที่สำคัญในการกำหนดราคา เช่นพ่อค้ารายใหญ่ในตลาดอำเภอจะกำหนดราคาซื้อขายตามความเปลี่ยนแปลงของราคาตลาดกรุงเทพฯ หรือตัวแทนนายหน้าเป็นหลักเช่นเดียวกับพ่อค้ารายย่อยในหมู่บ้านที่จะกำหนดราคาซื้อขายโดยยึดถือจากพ่อค้ารายใหญ่ในอำเภอ นอกจากนี้ราคาของผลผลิตทางการเกษตร เช่นข้าว ยังขึ้นอยู่กับคุณภาพ ความชื้น สิ่งเจือปน ตลอดจนความคุ้นเคยของผู้ซื้อและผู้ขายที่มีต่อกัน และยังขึ้นอยู่กับสถานที่ซื้อขาย เช่นที่นาหรือที่สำนักงานของผู้ซื้อ ส่วนชาวนาส่วนใหญ่แล้วจะรู้ราคาจากพ่อค้าที่มาติดต่อซื้อกับตนหรือจากเพื่อนบ้านที่ขายผลผลิตไปก่อนแล้ว ส่วนพ่อค้าในตลาดอำเภอจะรู้ความเคลื่อนไหวของราคาจากใบแจ้งราคาที่ส่งมาจากตัวแทนนายหน้าจากกรุงเทพฯ เป็นส่วนใหญ่

วิธีการขนส่งข้าว

การขนส่งข้าวในเขตวังทรายพูนจะเป็นการขนส่งทางบกทั้งหมดโดยการขนส่งทางรถยนต์ ซึ่งถนนที่ติดต่อกันระหว่างตำบลกับหมู่บ้าน ตำบลกับอำเภอและอำเภอกับจังหวัดรวมทั้งอำเภอและจังหวัดอื่น ๆ ด้วย เช่นกรุงเทพฯ มีความสะดวกพอสมควร แต่จะมีปัญหา

สำหรับหมู่บ้านที่อยู่ห่างไกล และถนนที่ใช้การไม่ได้ ในฤดูฝนก็เป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ ชาวนาชายชาวจังหวัดหน้าลานที่มีพ่อค้าเข้าไปรับซื้อเป็นจำนวนมากจึงตัดการะในค่านการขนส่งออกไป

สำหรับการขนส่งข้าวของพ่อค้าที่จะไปขายยังตลาดอื่นเช่นเช่น ตลาดจังหวัดหรือ ตลาดกรุงเทพฯมีความสะดวก เพราะอำเภอวังทรายพูนสามารถติดต่อกับอำเภอหรือจังหวัดใกล้เคียง ด้วยทางหลวงสายวังทอง-เขาทราย แต่การขนส่งข้าวโดยทางบกที่ใช้รถยนต์ ในการบรรทุก เนื่องจากภาวะวิกฤตการณ์เรื่องน้ำมันที่มีราคาสูงขึ้น ในระยะเวลา 2 - 3 ปีที่ผ่านมา เป็นการเพิ่มค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนในการขนส่งของพ่อค้า ซึ่งพ่อค้าบางรายบอก ว่าจากราคาน้ำมันแพง ทำให้ต้นทุนในการซื้อของพ่อค้าสูงขึ้นจึงทำให้มีกำไรน้อยลง และ บางครั้งพ่อค้าจะใช้เหตุผลในเรื่องระยะทางการคมนาคมในค่านของความไกล-ไกล เป็น ข้ออ้างหรือต่อรองกับชาวนาในค่านของการกำหนดราคาการรับซื้อผลผลิต

ต้นทุนและผลตอบแทนของพ่อค้าคนกลาง

การจะวิเคราะห์ถึงต้นทุนและผลตอบแทนของพ่อค้าคนกลางที่ได้จากการประกอบ กิจการค้าข้าวเป็นสิ่งที่มีความยากลำบาก เพราะพ่อค้ามักจะไม่แจ้งตัวเลขที่แท้จริงใน ค่านของกำไรและขาดทุน และอีกสาเหตุหนึ่งต้นทุนของพ่อค้ามีทั้งต้นทุนคงที่และต้นทุนที่ ผันแปร การคิดคำนวณต้นทุนจากต้นทุนคงที่เป็นสิ่งที่วิเคราะห์ได้ยาก นอกจากจะคำนวณ จากต้นทุนผันแปรซึ่งต้นทุนที่พ่อค้าต้องลงทุนประกอบด้วย

ก. ต้นทุนคงที่ ประกอบด้วยค่าทุนและดอกเบี้ยที่เป็นค่าสร้างยุ้งฉางและอุปกรณ์ ต่าง ๆ ในร้าน ตลอดจนรถบรรทุกข้าวในกรณีที่มีเป็นของตนเองและค่าเสื่อมราคา ของทรัพย์สินเหล่านี้

ข. ต้นทุนผันแปร ประกอบด้วย

1. ค่างวางในการขนส่งข้าว ค่างวางในการขนส่งซึ่งพ่อค้าจะต้อง ใช้จ่าย เพื่อนำข้าวเปลือกจากชาวนามาถึงยุ้งฉางของตนขึ้นอยู่กับระยะทาง ความสะดวก

ในการคมนาคม ชนิดของยานพาหนะ และปริมาณของข้าว ในกรณีที่พ่อค้ามีรถเป็นของตนเอง ค่าใช้จ่ายในการขนส่งคือค่าน้ำมันเชื้อเพลิงซึ่งในปัจจุบันมีราคาสูง

2. ค่าแรงงาน ค่าแรงงานที่พ่อค้าต้องจ่ายโดยทั่วไปได้แก่ค่าจ้างพนักงานคุมรถบรรทุกออกไปซื้อข้าว ค่าจ้างทวงข้าว ค่ารับถึง ค่าขนส่งข้าวเปลือกขึ้นยุ้ง เป็นต้น
3. ค่านายหน้า ในกรณีที่พ่อค้าซื้อข้าวในท้องถิ่นที่ห่างไกลและมิได้ออกไปติดต่อซื้อขายกันเป็นประจำ พ่อค้าจะต้องเสียค่านายหน้าให้กับผู้ที่ติดต่อซื้อให้
4. ค่าใช้จ่ายในการเก็บข้าว ได้แก่ค่าเช่ายุ้งในกรณีที่ไม่มียุ้งของตนเอง หรือค่าซ่อมแซมยุ้งฉาง เป็นครั้งคราวในกรณีที่มิใช่ยุ้งเป็นของตนเอง นอกจากนี้ค่าใช้จ่ายในการเก็บข้าวยังรวมถึงค่าเสียหายในระหว่างการขนส่งข้าว
5. ค่าภาษี พ่อค้าคนกลางจะต้องเสียค่าภาษีในการขายข้าวอีกจำนวนหนึ่ง เช่นภาษีการค้า ภาษีแสตมป์ ภาษีเงินได้ ภาษีมารุงท้องที่เป็นต้น

นอกจากนี้พ่อค้ายังต้องเสียค่าใช้จ่ายอื่น ๆ อีก เช่น ค่าดอกเบี้ยจากเงินกู้ที่ใช้ดำเนินการ ค่าไฟฟ้า เป็นต้น

การวิเคราะห์จำนวนถึงต้นทุนของพ่อค้าดังกล่าวนี้ โดยใช้การวิเคราะห์จำนวนของสถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย¹ เป็นตัวอย่างในการคำนวณ การคิดคำนวณต้นทุนของพ่อค้าวงจรรายพูนโดยคิดจากค่าใช้จ่ายที่เป็นเงินสด สำหรับพูนที่เป็นต้นทุนคงที่ เช่น ดอกเบี้ย ค่าภาษี ไม่ได้นำมาคำนวณ พ่อจะคำนวณต้นทุนของพ่อค้าต่อข้าวเปลือก 1 เกวียน จะประมาณ 3400 บาท ในกรณีที่พ่อค้าซื้อข้าวเปลือกมาใน

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

¹ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย สถาบันวิจัยสังคม, "รายงานผลวิจัยโครงการอยุธยา.....", หน้า 41 - 42.

ราคาเกวียนละ 3200 บาท นอกจากนั้นเป็นค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ดังกล่าวมาแล้ว ¹

ผลตอบแทน

ผลตอบแทนของพ่อค้าคนกลางคำนวณได้จากราคาข้าวที่พ่อค้านำไปขายต่อให้
แก่โรงสี หักออกด้วยราคาข้าวเปลือกที่พ่อค้ารับซื้อจากชาวนารวมกับค่าใช้จ่ายต่าง ๆ
ในการดำเนินธุรกิจ แต่อย่างไรก็ตามค่าใช้จ่ายที่นำมาวิเคราะห์ส่วนใหญ่จะพิจารณา
จากต้นทุนผันแปร สำหรับผลตอบแทนของพ่อค้าเมื่อหักค่าใช้จ่ายต่าง ๆ แล้วจะได้ประมาณ
เกวียนละ 50 - 100 บาท โดยพ่อค้าจะขายข้าวเปลือกในราคาเกวียนละ 3500 บาท
จากราคาต้นทุนที่ซื้อจากชาวนาในราคา 3200 บาท และเสียค่าใช้จ่ายต่าง ๆ อีกประมาณ
150 - 200 บาทต่อเกวียน สำหรับผลตอบแทนที่คำนวณได้จะน้อยกว่าที่สถาบันวิจัยสังคม
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย คำนวณได้คือประมาณเกวียนละ 200 บาท ² จากผลตอบแทน
ของพ่อค้าที่คำนวณได้จะเห็นได้ว่าอยู่ในอัตราค่าที่เทียบในจำนวนต่อเกวียน แต่พ่อค้าจะ
ได้ผลตอบแทนจากการที่ดำเนินกิจการค้าเป็นจำนวนมากทำให้ผลกำไรได้เพิ่มมากขึ้นด้วย
นอกจากนี้ผลกำไรของพ่อค้ายังขึ้นอยู่กับระยะเวลาและการเก็งกำไรในการดำเนินธุรกิจการ
การค้าของพ่อค้าซึ่งขึ้นอยู่กับความไวในการรับข่าวสารต่าง ๆ คือถ้าพ่อค้าเห็นว่าข้าวจะมี
ราคาสูงขึ้นก็จะรีบขายทันทีและระยะเวลาในการเก็บข้าวหรือการค้าดำเนินกิจการอาจจะ
เป็นเพียงไม่กี่วัน หรือเป็นเพียงอาทิตย์เดียวเป็นต้น ซึ่งกำไรหรือผลตอบแทนของพ่อค้าจะได้
เพิ่มมากขึ้นจากความรวดเร็วในการดำเนินการค้าของพ่อค้าเป็นต้น

¹ ค่าจ้างคนงานประจำประมาณเดือนละ 1000 บาท ต่อคน ค่าดวงข้างประมาณ
100 ถึง ต่อ 20 บาท ค่ารับถึง 100 ถึง ต่อ 20 บาท ค่าขนข้าวเปลือกขึ้นยุ้ง 100 ถึง
15 - 20 บาท ค่านายหน้าประมาณ 40 บาท ต่อปริมาณข้าวเปลือก 100 ถึง และสูญเสีย
ข้าวใบขนส่งจะประมาณ 1 ถึง ต่อข้าวเปลือก 1 เกวียน.

² เรื่องเดียวกัน, หน้า 42.

ที่กล่าวมาทั้งหมดจะเห็นได้ว่าพ่อค้าที่ดำเนินการซื้อขายอยู่ในเซตวงทรัพยากร
มีอยู่เป็นจำนวนมาก และพ่อค้าแต่ละรายจะมีการแข่งขันกันสูงในการประกอบธุรกิจ
การร่วมมือกันมีน้อยหรืออาจไม่มีเลย โดยมากจะมีอยู่ในพ่อค้าต่างระดับเพื่อเป็นการ
สร้างความสัมพันธ์ส่วนตัวเพื่อผลประโยชน์ในการดำเนินการค้าของตน จากการที่
พ่อค้าระดับเดียวกันมีการแข่งขันกันจะส่งผลโดยตรงต่อชาวนาในค่านของการมีโอกาส
ในการเลือกผู้ซื้อ และการต่อรองราคา ทำให้ไม่เกิดการผูกขาดการซื้อขึ้น ซึ่งก่อให้เกิด
เกิดประสิทธิภาพในการตลาดเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพพอสมควร.



ศูนย์วิทยพัทยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย