

# จาก “โรงงานในทุ่งนา” สูตลาดโลก: เส้นทางการเดินทางของหอมหัวใหญ่

สุพรรณิ สมสีใส

นักศึกษาระดับปริญญาโท สาขาวิชาการพัฒนาสังคม

คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

## บทคัดย่อ

จากการขยายตัวของระบบการผลิตอาหารในระดับโลก ทำให้เกษตรกรรายย่อยของไทย ถูกดึงเข้าสู่วงจรการผลิตสินค้าเกษตรนี้ โดยวิเคราะหผ่านกรณีศึกษาเกษตรกรผู้ปลูกหอมหัวใหญ่ หมู่บ้านสันโป่ง อำเภอแม่วาง จังหวัดเชียงใหม่ ที่ทำการผลิตหอมหัวใหญ่เพื่อขายทั้งในประเทศ และส่งออกประเทศญี่ปุ่น โดยมี วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและทำความเข้าใจการปรับเปลี่ยนความสัมพันธ์ภายในเครือข่ายการผลิตหอมหัวใหญ่

จากการศึกษาพบว่า ความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มพ่อค้า/บริษัทและเกษตรกรนั้น กลุ่มพ่อค้า/บริษัทกลายเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการเข้ามาควบคุมการผลิตของเกษตรกร ผ่านการจัดการผลิต “แบบลูกสวน” กล่าวคือ กลุ่มพ่อและบริษัทไม่ได้สนับสนุนปัจจัยการผลิตแก่เกษตรกร และไม่มีข้อตกลงในการซื้อขายระหว่างกัน แต่ได้อาศัยตัวกลางสำคัญคือ โบรกเกอร์ ทำหน้าที่จัดหาและรวบรวมผลผลิต โดยการอาศัยความสัมพันธ์ของโบรกเกอร์กับเกษตรกรในลักษณะของความเป็นเครือญาติ การเป็นคนบ้านเดียวกันหรือแม้แต่การที่เคยมีบุญคุณต่อกัน

คำสำคัญ: เครือข่าย; หอมหัวใหญ่; ระบบเครือญาติ; เกษตรกรรายย่อย

บทความนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิทยานิพนธ์เรื่อง กลไกการปฏิบัติการของเกษตรกรเชิงพาณิชย์และการต่อรองของเกษตรกรในเครือข่ายการผลิตหอมหัวใหญ่ หลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการพัฒนาสังคม มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

---

## From “Field Factory” to Global Market: Journey of the Onion

---

Supunnee Somsrisai

*Master Student, Master of Arts Program in Social Development,  
คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่*

### Abstract

With the expansion of globalizing food system, small farmers in Thailand have been incorporated into the agricultural commodity production cycle. This study focuses on small farmers in Ban San Pong, Mae-wang in Chiangmai where farmers are producing onions for sale to both domestic market and Japanese market. The objectives are to understand the relation adjustment among onion production networks.

The research found that the relationship between merchants/ companies and farmers is reflected. These merchants/companies become important agents in controlling farmers’ production called, *Luk Suan* system that will be controlled and managed by brokers. In the system, that merchants and companies never support any materials to farmers and they don’t have bargain between them and farmers. However, brokers have a role of providing production materials and assembling products with several of relationships between them and the farmers, such as, relative, neighbor, and even obligated.

**Keywords:** Network; Onion; Relationships; Small Farmers

This article is a part of Master’s degree thesis. The Practice Mechanism of Commercial Agriculture and Farmer’s Negotiation in the Onion Production Network. Master of Arts Program in Social Development, Chiang Mai University

## บทนำ

ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2503 เป็นต้นมา ระบบเศรษฐกิจไทยมีการเปลี่ยนแปลงในแง่โครงสร้างการผลิตมากขึ้น มีผลโดยตรงต่อการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างสังคมชนาไทยภาคเหนือ รัฐใช้นโยบายการพัฒนาออกสู่ชนบทผ่านแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติที่เน้นการสร้างระบบสาธารณูปโภคที่สำคัญ เช่น เชื้อเพลิงประทาน ไฟฟ้า ฝายถาวร และการส่งเสริมเทคโนโลยีสมัยใหม่ในการเพาะปลูก ประกอบกับการนำเอาเมล็ดพันธุ์ชนิดใหม่ที่สามารถเพาะปลูกนอกฤดูปลูกได้ เป็นผลให้มีการเพาะปลูกมากกว่า 1 ครั้งต่อปี นอกจากนี้รัฐยังสนับสนุนด้านการเงินโดยการตั้งสถาบันการเงิน เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ เป็นการเพิ่มแหล่งเงินทุนให้กับชาวบ้านในการทำ การผลิตทั้งการทำนาและการปลูกพืชอื่นเพื่อการค้า (สุพิตา เริงจิต, 2534) โดยเฉพาะในเขตที่ราบลุ่มเชิงใหม่เป็นเขตเศรษฐกิจก้าวหน้า ช่วงเวลานี้เองการส่งเสริมการปลูกพืชชนิดใหม่ในพื้นที่แม่วางมากขึ้น โดยเฉพาะหอมหัวใหญ่ที่มีการกระจายการเพาะปลูกในหลายพื้นที่ในเขตอำเภอแม่วางและอำเภอสันป่าตอง ผลผลิตหอมหัวใหญ่ในพื้นที่นี้ประมาณร้อยละ 50 เป็นการผลิตเพื่อการส่งออก โดยประเทศญี่ปุ่นเป็นตลาดหลัก

การผลิตหอมหัวใหญ่เพื่อการส่งออกค่อนข้างมีความเข้มงวดในเรื่องของปริมาณและคุณภาพ โดยเฉพาะการคัดขนาดและการควบคุมด้านความปลอดภัยที่ต้องผ่านการรับรองมาตรฐาน GAP (Good Agriculture Practices) หรือการปฏิบัติทางการเกษตรที่ดีสำหรับพืช โดยหลักการนี้ได้รับการกำหนดโดยองค์การอาหารและเกษตรแห่งสหประชาชาติ (FAO) สำหรับประเทศไทย กรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เป็นหน่วยงานที่มีหน้าที่ในการตรวจรับรองระบบการจัดการคุณภาพ โดยได้กำหนดข้อกำหนด กฎเกณฑ์และวิธีการตรวจประเมินซึ่งเป็นไปตามหลักการที่สอดคล้องกับ GAP ตามหลักการสากล เพื่อใช้เป็นมาตรฐานการผลิตพืชในระดับฟาร์มของประเทศ รวมทั้งได้จัดทำคู่มือการเพาะปลูกพืชตามหลัก GAP สำหรับพืชที่สำคัญ (กรมวิชาการเกษตร, 2553) เกษตรกรจึงต้องอยู่ภายใต้การควบคุมทั้งจากบริษัทและจากรัฐ

งานศึกษาหลายชิ้นที่แสดงให้เห็นถึงบทบาทสำคัญของรัฐในการดำเนินนโยบายทางเศรษฐกิจภายในประเทศโดยเฉพาะด้านเกษตรกรรมให้สอดคล้องกับเศรษฐกิจโลก เช่น งานศึกษาของ Goodman และ Watts (1997) พบว่า ในบริบทที่มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างในระดับโลก เช่น การเกิดองค์การระดับโลก การเกิดข้อตกลงการค้าเสรี บริษัทข้ามชาติ รวมทั้งการปรับเปลี่ยนโครงสร้างในการจัดระเบียบของรัฐบาล และการเชื่อมโยงกันระหว่างกระบวนการโลกาภิวัตน์กับความเปราะบางท้องถิ่น นำไปสู่คำถามว่า กรอบแนวคิดทฤษฎีและวิธีวิทยาในการศึกษาสังคมเกษตรที่มีอยู่จะสามารถอธิบายปรากฏการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นอย่างซับซ้อนในปัจจุบันนี้ได้หรือไม่ ซึ่งเสนอว่าแนวคิดใหม่ เช่น เศรษฐกิจโลกาภิวัตน์ระดับโลก การปรับเปลี่ยนโครงสร้างอุตสาหกรรม สถาบันนิยมใหม่และหลังโครงสร้างนิยม มาใช้ร่วมกับการศึกษาแนวเศรษฐศาสตร์การเมืองและสังคมวิทยา ผลการศึกษาทำให้เห็นถึงพลวัตของการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในสังคมเกษตรที่มีการปะทะ

ประสานกันระหว่างความเป็นท้องถิ่นกับระดับโลก ซึ่งมันมีลักษณะที่เกิดขึ้นแตกต่างกันตามแต่ลักษณะความสัมพันธ์ทางสังคมและความสัมพันธ์เชิงอำนาจที่มีอยู่ในแต่ละท้องถิ่น

การศึกษาห่วงโซ่สินค้าอาหารระดับโลก เพื่อทำความเข้าใจพลังของอุตสาหกรรมเกษตร-อาหาร โดยเฉพาะการผลิตอาหารมูลค่าสูง (High Value Food) อาทิเช่น ผักและผลไม้แช่แข็ง เป็นต้น จะต้องพิจารณาไปที่การเมืองของการสร้างกฎระเบียบ ความสัมพันธ์ทางการผลิตและแบบแผนการบริโภคของอุตสาหกรรมเกษตร-อาหาร โดยที่การปรับตัวของอุตสาหกรรมเกษตร-อาหาร ดำเนินการควบคู่กับการจัดระเบียบอาศัยยุทธศาสตร์อันยืดหยุ่น หลากหลายเกี่ยวข้องกับ การสร้างมูลค่าเพิ่มของสินค้าเกษตรที่ทำได้หลายมาตรการ อาทิ การจัดความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน **การสร้างและควบคุมคุณภาพด้านการผลิตและมาตรฐาน** ซึ่งมีผลโดยตรงต่อการสร้างตลาดแรงงานท้องถิ่น และสร้างกฎระเบียบการทำงานมาบังคับใช้กับคนงาน

นอกจากนี้งานของศึกษาของ Higgins และ Lawrence (2005) ที่ชี้ให้เห็นว่าการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในระดับโลก เช่น การเกิดขึ้นขององค์กรระดับโลก การรวมตัวกันของของประเทศภายในระดับภูมิภาค การเกิดข้อตกลงการค้าเสรีในกลุ่มประเทศต่างๆ การเกิดขึ้นของบริษัทธุรกิจข้ามชาติและองค์กรพัฒนาเอกชนระหว่างประเทศ เป็นต้น ได้ทำให้เกิดการควบคุมจัดการแบบใหม่ภายใต้แนวคิดเสรีนิยมใหม่ที่พยายามลดบทบาทรัฐและเพิ่มบทบาทขององค์กรเอกชนในการบริหารจัดการในทุกระดับ ทั้งในระดับใต้รัฐที่ผลักดันให้มีการแปรรูปกิจการของรัฐให้เป็นของเอกชนและสาธารณะ และในระดับเหนือรัฐ ที่บริษัทธุรกิจข้ามชาติพยายามผลักดันให้รัฐเข้าสู่ระบบเสรีนิยมใหม่ทางการตลาด เช่น การให้รัฐลดการแทรกแซงตลาดภายในประเทศ เป็นต้น แต่ในทางกลับกัน งานชิ้นนี้เห็นว่า การจัดการควบคุมแบบใหม่ที่เกิดขึ้น แทนที่รัฐจะถูกลดบทบาทในการบริหารจัดการควบคุม แต่รัฐมีการสร้างกฎกติกาใหม่ๆ ขึ้นมา เช่น **การควบคุมคุณภาพและมาตรฐานการผลิต** การควบคุมด้านสิ่งแวดล้อม และความปลอดภัยของผู้บริโภค เป็นต้น การบริหารจัดการนี้ทำให้เกิดสถาบันและผู้กระทำการทางสังคมใหม่ๆ ที่ไม่ใช่รัฐมากขึ้น เช่น เกษตรกรสามารถสร้างความร่วมมือด้านผลประโยชน์กับพันธมิตรต่างๆ ทั้งกับรัฐและเอกชนโดยอาศัยความสัมพันธ์ทางสังคมที่หลากหลาย

Marsden (1997) ศึกษาเครือข่ายการผลิตการส่งออกผลไม้ของประเทศบราซิลที่ส่งไปขายยังประเทศในซีกโลกเหนือ การเกิดขึ้นของการผลิตเพื่อการส่งออกผลไม้ของบราซิลเป็นผลมาจากการเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตที่มีฐานและการกำกับโดยเงื่อนไขของการสร้างและควบคุมคุณภาพตั้งแต่การเพาะปลูกไปจนถึงการบริโภค โดยมีกลุ่มผู้ปฏิบัติการที่เกี่ยวข้อง คือ บริษัทผู้ส่งออก องค์กรของรัฐ และองค์กรจากภายนอกประเทศ เช่น องค์กรอาหารและยาประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นต้น นอกจากกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องแล้ว ยังมีการควบคุมแรงงานและการรักษาสีสิ่งแวดล้อม ในเครือข่ายการผลิตจึงมีการสร้างระบบการ**ควบคุมคุณภาพ การผลิต การเก็บเกี่ยว และการบรรจุหีบห่อ** เพื่อตอบสนองความต้องการของประเทศผู้บริโภค ทั้งด้านคุณภาพและ



รูปแบบของสินค้า ลักษณะดังกล่าวทำให้บริษัทมีอำนาจเหนือเกษตรกรและแรงงานที่ผลิตสินค้ามากขึ้น

ในกรณีงานศึกษาของนาวัน โสภากุมิ (2554) เรื่องบริษัทพรีโตเลย์กับเกษตรกรผู้ปลูกมันฝรั่ง พบว่า บริษัทเชื่อว่าการให้เกษตรกรเป็นผู้บริหารจัดการและควบคุมการผลิตมันฝรั่งเองจะมีประสิทธิภาพ มีความคล่องตัวและตอบสนองต่อปัญหาได้ดีกว่า ดังนั้น การส่งเสริมการปลูกมันฝรั่งแบบพันธสัญญาจึงเป็นการประกันความเสี่ยงด้านราคาแก่เกษตรกร ซึ่งสร้างแรงจูงใจให้แก่เกษตรกรผ่านการควบคุมมาตรฐานคุณภาพสินค้า กล่าวคือเมื่อเกษตรกรทำการปลูกมันฝรั่งเพื่อส่งโรงงานอุตสาหกรรม เกษตรกรจะเป็นผู้จัดการทรัพยากรในไร่นา ทั้งที่ดิน น้ำและแรงงานเอง บริษัทไม่สามารถเข้ามาควบคุมการทำงานของเกษตรกรในไร่นาได้ แต่เพื่อให้ได้วัตถุดิบหรือมันฝรั่งตามที่บริษัทต้องการ บริษัทจึงต้องหาวิธีการควบคุมการเพาะปลูกของเกษตรกรผ่านเทคโนโลยีของอำนาจที่ซับซ้อนและไม่ได้เน้นการควบคุมที่ตัวของเกษตรกรโดยตรง แต่เปลี่ยนไปควบคุมที่ตัวสินค้า หรือ “หัวมันฝรั่ง” ซึ่งจะมีผลต่อการควบคุมแรงงานของเกษตรกรอีกชั้นหนึ่ง แต่ส่วนใหญ่จะทำสัญญาผ่านคนกลางหรือโบรกเกอร์ในท้องถิ่น ในกรณีของชุมชนแม่แฝกใหม่จะมีโบรกเกอร์อยู่ประมาณ 5-6 ราย และสหกรณ์ผู้ปลูกมันฝรั่งเชียงใหม่ก็เป็นโบรกเกอร์ให้กับบริษัท พรีโตเลย์ด้วย ในการปลูกมันฝรั่งแบบพันธสัญญา เกษตรกรบางรายจะรับการสนับสนุนปัจจัยการผลิตคือ หัวพันธุ์มันฝรั่ง ปุ๋ย และสารเคมีกำจัดศัตรูพืชจาก บริษัท หรือโบรกเกอร์ แล้วขายผลผลิตให้บริษัท แต่เกษตรกรบางรายก็ลงทุนเพาะปลูกเอง แต่ก็ยังมาขายผลผลิตให้บริษัทในราคาประกันหรือขายในตลาดทั่วไปที่ต้องเสี่ยงว่าในแต่ละปีจะได้ราคาสูงหรือต่ำ

การเข้ามาของบริษัทธุรกิจการเกษตรในท้องถิ่นได้อาศัยความคิดเรื่องการจัดการแรงงานแบบยืดหยุ่นในการเข้ามาควบคุมการผลิตของเกษตรกร กล่าวคือ บริษัทไม่ได้จ้างให้เกษตรกรมาเป็นแรงงานในการผลิตในฟาร์มของตนโดยตรง แต่ได้ใช้ความสัมพันธ์แบบพันธสัญญาในการควบคุมปัจจัยการผลิตและตลาด โดยให้เกษตรกรต้องมารับปัจจัยการผลิตไปเพาะปลูกในที่ดินของเกษตรกร เมื่อได้ผลผลิตก็ต้องนำมาขายให้กับบริษัทตามราคาที่กำหนด นอกจากนี้ บริษัทยังได้ใช้ตรรกะทางวัฒนธรรมมาใช้ในการควบคุมเกษตรกร โดยสร้างตัวแทนของบริษัทจากเกษตรกรผู้มีฐานะดีและมีเครือข่ายมากในท้องถิ่นให้มาเป็นโบรกเกอร์ที่ดูแลผลประโยชน์ให้บริษัท โบรกเกอร์เหล่านี้จะเป็นผู้คอยสอดส่องดูแลการผลิตและการขายผลผลิตของเกษตรกรให้ได้ตามที่บริษัทต้องการ ขณะที่เกษตรกรซึ่งอยู่ในความสัมพันธ์ทางสังคมทั้งในลักษณะความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์และความสัมพันธ์แบบเครือญาติกับตัวแทนของบริษัท ก็ต้องพยายามทำการผลิตให้ดีที่สุดเพื่อที่จะได้ไม่ขัดแย้งกับโบรกเกอร์ นั่นคือ บริษัทได้ใช้ตรรกะทางวัฒนธรรมของผู้คนในท้องถิ่นมาช่วยให้ควบคุมการผลิตของเกษตรกรอีกชั้นหนึ่ง

Taotawin (2013) ศึกษาการผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์ในพื้นที่ภาคอีสาน พบว่า ภายใต้อำนาจการผลิตเกษตรอินทรีย์แลดูเหมือนชาวนาจะเป็นผู้มีอำนาจในการควบคุมการผลิต และไม่จำเป็นต้องพึ่งพาปัจจัยการผลิตปุ๋ย ยา และสารเคมีจากพ่อค้านายทุนอีกต่อไป แต่ในสภาวะการณ์

จริงการผลิตแบบเกษตรอินทรีย์กลับทำให้ชาวนาถูกควบคุมการผลิตทั้งระบบคือตั้งแต่ในขั้นตอนการเตรียมดินไปจนถึงกิจกรรมหลังการเก็บเกี่ยวผลผลิต ซึ่งการควบคุมดังกล่าวเกิดจากการบังคับใช้**กฎหมายมาตรฐานสากล**ในระบบข้าวอินทรีย์ เป็นกระบวนการสร้างมาตรฐานการผลิตที่เน้นความปลอดภัย ใส่ใจต่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อม ซึ่งจะต้องมีการตรวจสอบและรับรองจากผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ทั้งจากผู้ตรวจสอบภายในโครงการและจากหน่วยงานภายนอก การควบคุมชาวนาดังกล่าวกระทำผ่านสิ่งที่เรียกว่า การใช้เทคนิคทางอำนาจ หลายรูปแบบ เช่น การให้เหตุผลของการทำอินทรีย์เพื่อชีวิตที่ดี เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และให้ผลตอบแทนสูง วิธีการนี้ทำให้ชาวนายินยอมกับการมีวินัยในการควบคุมตนเองและเห็นประโยชน์ของการปฏิบัติตามแนวทางที่ผู้อื่นกำหนดให้

ในงานศึกษาวิจัยครั้งนี้ จึงต้องการศึกษาถึงกลไกการปฏิบัติการของการเกษตรเชิงพาณิชย์ในพื้นที่วิจัย โดยเฉพาะกรณีหอมหัวใหญ่ที่ได้กลายมาเป็นพืชเศรษฐกิจสำคัญของเกษตรกรว่ามีปฏิบัติการอย่างไรบ้าง และในกระบวนการดังกล่าวนี้ผู้กระทำการที่เกี่ยวข้องที่ผู้ศึกษาเรียกว่าเครือข่ายการผลิตหอมหัวใหญ่ ทั้งเกษตรกร พ่อค้า/บริษัท โบรกเกอร์ และเจ้าหน้าที่ของหน่วยงานรัฐ มีปฏิสัมพันธ์กันอย่างไร

## 1.1 ขอบเขตการศึกษาและวิธีวิจัย ดังนี้

### 1.1.1 หน่วยในการวิเคราะห์

หน่วยวิเคราะห์ในการศึกษา คือ ความสัมพันธ์ระหว่างเกษตรกรกับบริษัทผู้รับซื้อหอมหัวใหญ่และกลยุทธ์ในการจัดการการผลิตและการต่อรองของทั้งสองฝ่าย

### 1.1.2 วิธีการเก็บข้อมูล

ในงานชิ้นนี้เป็นการศึกษาเบื้องต้นเกี่ยวกับพื้นที่วิจัย ข้อมูลที่ได้มาจาก 2 แหล่ง

1. การค้นคว้ารวบรวมข้อมูลจากเอกสารต่างๆ โดยเฉพาะในส่วนที่เป็นข้อมูลเบื้องต้นของพื้นที่ที่ได้มาจากการงานวิจัย ซึ่งเคยมีผู้เข้าไปทำการศึกษาในพื้นที่ในช่วง 30 ปีที่ผ่านมา และการสืบค้นจากเอกสารของหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง เช่น สำนักงานเกษตรอำเภอแม่ว่าง เทศบาลตำบลแม่ว่าง องค์การบริหารส่วนตำบลดอนเปา เป็นต้น

2. การเก็บข้อมูลภาคสนาม จากการสังเกตการณ์อย่างมีส่วนร่วมและการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก โดยการเข้าไปในหมู่บ้านเพื่อเก็บข้อมูล และการเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ ของชุมชนที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งการสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งชาวบ้าน เจ้าหน้าที่ในหน่วยงานของรัฐ และกลุ่มพ่อค้าคนกลาง เป็นต้น โดยจะใช้กลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่ม คือ กลุ่มคนมีที่ดินและกลุ่มคนไร้ที่ดินจำนวน 20 ราย ที่ทำการผลิตหอมหัวใหญ่เพื่อเปรียบเทียบถึงรูปแบบการจัดการความสัมพันธ์ทางสังคมและการสร้างยุทธวิธีในการต่อรองเพื่อการดำรงชีพ

### 1.1.3 การวิเคราะห์ข้อมูล

วิเคราะห์ผ่านระบบความสัมพันธ์ในการจัดหา/ควบคุมผลผลิต และวิเคราะห์ถึงกระบวนการสร้างการต่อรองของเกษตรกรผู้ปลูกหอมหัวใหญ่

## บริบททางเศรษฐกิจและสังคมของหมู่บ้านสันโป่ง

หมู่บ้านสันโป่ง เดิมจัดอยู่ในตำบลบ้านกาด อำเภอสันป่าตอง แต่ปัจจุบันเปลี่ยนเป็นตำบลดอนเปา อำเภอแม่เงา ในทศวรรษ 2500 บ้านกาดเป็นชุมชนหนึ่งที่ได้รับผลกระทบจากการพัฒนาประเทศให้เข้าสู่การผลิตเพื่อการค้าที่ตอบสนองต่อตลาดโลก ประกอบกับสภาพทางภูมิศาสตร์ของพื้นที่ที่เหมาะสมต่อการเพาะปลูก ทำให้มีการผลิตพืชต่างๆ ได้อย่างกว้างขวาง และทำให้บ้านกาดกลายเป็นศูนย์กลางการค้าที่สำคัญในการติดต่อกับพื้นที่อื่นทั้งในหมู่บ้านและชาวพื้นราบ ดังนั้น บ้านสันโป่งที่เป็นส่วนหนึ่งของชุมชนบ้านกาดจึงย่อมได้รับผลเช่นเดียวกันกับหมู่บ้านอื่นๆ ในบริเวณนี้

การประกอบอาชีพทางการเกษตรของชาวบ้านสันโป่งในช่วงทศวรรษ 2500 เป็นการผลิตเพื่อการยังชีพภายในครัวเรือนเป็นส่วนใหญ่ บ้านสันโป่งตั้งอยู่ระหว่างที่ราบลุ่มแม่น้ำสองสายคือแม่น้ำขานและแม่น้ำวาง แหล่งน้ำแห่งนี้จึงมีความสำคัญต่อการเพาะปลูกของชาวบ้านอย่างมาก เนื่องจากบ้านสันโป่งเป็นหมู่บ้านที่ตั้งอยู่ปลายโครงการชลประทานหลวงแม่แตงจึงไม่ได้เข้าไปอยู่ในระบบชลประทานหลวง (อานันท์ กาญจนพันธุ์, 2524) ดังนั้น ชาวบ้านจึงมีการรวมกลุ่มกันสร้างฝายเก็บน้ำร่วมกันหลายหมู่บ้าน หลังการสร้างฝายกันน้ำทำให้ที่นาส่วนใหญ่ทำการเพาะปลูกได้ถึง 3 ครั้งต่อปี คือ ปลูกข้าวนาปี ถั่วเหลือง และข้าวนาปรัง ข้าวนาปีส่วนใหญ่จะปลูกข้าวเหนียวสันป่าตอง และจะปลูกข้าวเจ้าในบางปีเท่านั้น จากการมีผลผลิตสูงเหลือจากการเก็บไว้กินในครัวเรือนแล้ว ชาวนาจะขายข้าวที่เหลือให้แก่คนในหมู่บ้านและภายนอก รวมถึงถั่วเหลืองที่เป็นพืชเศรษฐกิจขณะนั้น

ส่วนลักษณะและรูปแบบของการเช่าที่ดินส่วนใหญ่จะต้องมีความสัมพันธ์เป็นญาติพี่น้องหรือพ่อลูกกัน ซึ่งแสดงถึงขั้นตอนของครัวที่เชื่อว่าเพิงลงเรือนมีครอบครัวใหม่ๆ แยกจากบ้านพ่อแม่ ยังไม่มีกรรมสิทธิ์ที่ดินจนกว่าพ่อแม่จะตาย แต่มีสิทธิทำกินโดยต้องให้ค่าเช่าหรือไม่เสียก็มี ผู้เช่าที่นาจากพ่อแม่จะจัดอยู่ในความสัมพันธ์ทางการผลิตที่เรียกว่า ทำนาผ่า (sharecropping) คือผู้เช่า (โดยมากมักเป็นลูก) จะเป็นผู้จัดการทุกอย่างในการผลิตแล้วจะแบ่งผลผลิตให้ครึ่งหนึ่งหลังเก็บเกี่ยว ซึ่งค่าเช่านี้อาจเป็นในรูปของค่าหัวนา คือให้เป็นผลผลิตจำนวนหนึ่งซึ่งมักจะน้อยกว่าครึ่งหนึ่งเป็นการตอบแทน ที่นาที่เช่านั้นจะได้กรรมสิทธิ์หลังจากพ่อแม่ตายจึงมีลักษณะกึ่งเช่า จึงดูเหมือนว่าการเสียค่าเช่าแบ่งครึ่งจะจำกัดอยู่เฉพาะในหมู่ญาติและลูกหลาน หากเป็นคนอื่นจะมีรูปแบบการเก็บค่าเช่าสูงกว่านี้ และมักจะเป็นเงินสดตายตัวหรือซื้อหลังนา คือให้เงินแก่เจ้าของที่นาจำนวนหนึ่งเพื่อได้สิทธิทำนาระยะเวลาหนึ่งตามที่ตกลงกัน (อานันท์ กาญจนพันธุ์, 2528)

การที่รัฐได้จัดสร้างระบบสาธารณูปโภคที่สำคัญ และสนับสนุนทางด้านเทคโนโลยีและการเงินของรัฐ ทำให้เกิดการขยายการผลิตมาสู่การผลิตแบบเข้มข้น 3 ครั้งต่อปี ในกรณีบ้านสันโป่งที่มีการปลูกพืชสามครั้งต่อปีในที่นาเดียวกันอย่างจริงจังครั้งแรกคือช่วงตั้งแต่ปี 2521 เป็นต้นมา หลังจากที่เคยมีการทดลองปลูกกันบ้างแล้วก่อนหน้านี้ การปรับเปลี่ยนเข้าสู่การผลิตเพื่อ

การค้าเริ่มมีมากขึ้นและเห็นได้ชัดเจนเมื่อหอมหัวใหญ่ ถูกนำเข้ามาในเขตลุ่มน้ำแม่วาวตั้งแต่ปี 2504 เป็นต้นมา พืชชนิดใหม่นี้เริ่มเข้ามามีบทบาทสำคัญในปฏิทินการเพาะปลูกของชาวบ้านแถบนี้ โดยเฉพาะในช่วงทศวรรษ 2530 เป็นต้นมา จนเห็นได้ชัดว่ามันได้กลายเป็นพืชเศรษฐกิจที่ทำรายได้อย่างมากมายจนทำให้ชาวบ้านในหมู่บ้านสันโป่งทั้งหมดเลิกปลูกถั่วเหลืองแล้วหันมาลงทุนกับหอมหัวใหญ่อย่างเป็นล่ำเป็นสัน (ยศ สันตสมบัติ, 2546)

นอกเหนือจากจังหวัดเชียงใหม่แล้ว การเพาะปลูกหอมหัวใหญ่ในประเทศไทยปัจจุบันมีแหล่งผลิตด้วยกันหลายแหล่ง คือ จังหวัดกาญจนบุรี เชียงราย นครสวรรค์ แต่ละแห่งจะมีสหกรณ์ผู้ปลูกหอมหัวใหญ่เป็นผู้ควบคุมดูแลการผลิต ซึ่งทั้งหมดจะอยู่ภายใต้ขบวนการสหกรณ์ผู้ปลูกหอมหัวใหญ่แห่งประเทศไทย การปลูกหอมหัวใหญ่ต้องมีการลงทุนที่สูงมากและเสี่ยงกับภาวะราคาตกต่ำบ่อยครั้ง แต่ข้อได้เปรียบสำคัญของการปลูกหอมในพื้นที่อำเภอแม่วาวและอำเภอสันป่าตอง คือเป็นแหล่งผลิตที่มีการส่งออกขายต่างประเทศ โดยประเทศญี่ปุ่นเป็นตลาดหลัก ขณะที่แหล่งผลิตอื่นใช้บริโภคภายในประเทศ

พื้นที่เพาะปลูกหอมหัวใหญ่ของประเทศไทยในปี พ.ศ. 2553 นั้น มีเนื้อที่ 11,076 ไร่ ผลผลิตรวมทั้งประเทศ 46,464 ตัน และมีผลผลิตต่อไร่ถึง 4,195 กิโลกรัมต่อ ส่วนพื้นที่เพาะปลูกหอมหัวใหญ่ของจังหวัดเชียงใหม่ที่สำคัญอยู่ในอำเภอแม่วาว อำเภอฝาง และอำเภอสันป่าตอง (สำนักงานเกษตรจังหวัดเชียงใหม่, 2553)

### สายพานการผลิตหอมหัวใหญ่ตั้งแต่การเพาะปลูกจนถึงการบริโภค

#### 1. การควบคุมเมล็ดพันธุ์: บทบาทของสหกรณ์ในการควบคุมเมล็ดพันธุ์

การเข้ามาของเมล็ดพันธุ์หอมหัวใหญ่ในระยะแรกถูกควบคุมจัดสรรโดยกลุ่มทุนบริษัทผู้นำเข้าเมล็ดพันธุ์ ซึ่งบริษัทเหล่านี้ต่อมาได้พัฒนาเป็นผู้ส่งออกหอมหัวใหญ่ที่สำคัญ การนำเข้าเมล็ดพันธุ์หอมหัวใหญ่ในช่วงนี้จะเป็นการนำเข้าโดยเสรี ไม่มีการควบคุมจากรัฐบาล ส่วนการจัดสรรและจัดจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ในระดับพื้นที่ บริษัทผู้นำเข้าเมล็ดพันธุ์จะอาศัยพ่อค้าในท้องถิ่นเป็นตัวกลางในการติดต่อกับเกษตรกรอีกทอดหนึ่ง เนื่องจากมีข้อจำกัดในการเข้าไปติดต่อกับเกษตรกรโดยตรง โดยเฉพาะปัญหาความไม่คุ้นเคยกับเกษตรกร และปัญหาการเพิ่มขึ้นของทุนในการจัดการ ดังนั้นการให้กลไกพ่อค้าท้องถิ่นเป็นผู้จัดสรร และจัดจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ให้กับเกษตรกรจึงเป็นเรื่องที่ง่ายกว่าและลดต้นทุนได้เป็นจำนวนมาก และมีผลต่อการเพิ่มขึ้นของผลกำไรด้วย (ประเทือง นรินทรางกูร ณ อยุธยา, 2537)

การจัดสรรเมล็ดพันธุ์อย่างเสรีของกลุ่มทุนเหล่านี้ต้องหยุดลง เมื่อกระทรวงพาณิชย์ได้ออกประกาศให้หอมหัวใหญ่เป็นสินค้าที่ต้องขออนุญาตนำเข้าในประเทศเมื่อปี 2525-26 อ้างเหตุผลว่าจะเป็นการกีดกันการค้าที่จะทำให้ผลผลิตหอมหัวใหญ่ไม่ต้องล้นตลาดและมีราคาที่แพงขึ้น (ประเทือง นรินทรางกูร ณ อยุธยา, 2537) บทบาทของรัฐในการควบคุมเมล็ดพันธุ์มีมากขึ้นเมื่อกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ โดยคณะกรรมการนโยบายและแผนพัฒนาการเกษตรและสหกรณ์ ในการประชุมครั้งที่ 4/2527 เมื่อวันที่ 29 พฤษภาคม 2527 ได้มีนโยบายการจัดการการผลิต

หอมหัวใหญ่ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดเพื่อรักษาระดับราคาหอมหัวใหญ่ที่เกษตรกรขายได้ไม่ให้ตกต่ำ เกษตรกรมีรายได้แน่นอน และให้การนำเข้าหอมหัวใหญ่จากต่างประเทศหมดไป โดยใช้การควบคุมปริมาณนำเข้าเมล็ดพันธุ์หอมหัวใหญ่เป็นเครื่องมือในการกำหนดปริมาณการผลิตในแต่ละปี และให้หอมหัวใหญ่เป็นพืชควบคุมการเพาะปลูกโดยการกำหนดพื้นที่เขตเศรษฐกิจสำหรับปลูกหอมหัวใหญ่ คือ พื้นที่เขตอำเภอฝาง สันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ และอำเภอท่าม่วง บ่อพลอย จังหวัดกาญจนบุรี และเกษตรกรที่ต้องการปลูกหอมหัวใหญ่จะต้องไปขึ้นทะเบียนเป็นผู้ปลูกหอมหัวใหญ่อีกด้วย (นิพนธ์ ดิลกคุณานันท์ และคณิต ลิขิตวิทย์วาท, 2548) การควบคุมเมล็ดพันธุ์ช่วงเวลานี้แม้จะอยู่ในอำนาจของรัฐก็ตาม แต่พวกกลุ่มพ่อค้าบริษัทยังคงมีสิทธินำเข้าและจำหน่ายให้แก่เกษตรกรเช่นเดิม กลุ่มทุนเหล่านี้หาประโยชน์ด้วยการขายเมล็ดพันธุ์ในราคาแพงมาก ทำให้เกิดการรวมกลุ่มกันของเกษตรกรเพื่อจัดตั้งสหกรณ์ผู้ปลูกหอมหัวใหญ่และขอควบคุมการจัดสรรเมล็ดพันธุ์เองในปี 2528 แต่ไม่ประสบผลสำเร็จในการเรียกร้องขอควบคุมจัดสรรเมล็ดพันธุ์เอง

ในปีเดียวกัน รัฐได้เปลี่ยนแปลงผู้นำเข้าจากกลุ่มบริษัทเอกชนมาเป็นองค์การตลาดสินค้าเพื่อเกษตรกร (อตก.) แทน แต่ อตก. ทำหน้าที่นี้ได้เพียงแคปี 2532 เท่านั้น เมื่อมีมติคณะรัฐมนตรีวันที่ 14 มีนาคม 2532 กำหนดให้ชุมนุมสหกรณ์ผู้ปลูกหอมหัวใหญ่แห่งประเทศไทยเป็นผู้นำเข้าเมล็ดพันธุ์แต่เพียงผู้เดียว (ประเทือง นรินทรางกุล ณ อยุธยา, 2537) แต่การดำเนินงานของชุมนุมสหกรณ์ในการจัดสรรเมล็ดพันธุ์ให้แก่สมาชิกต้องหยุดลงจากการบริหารที่ผิดพลาด อ.ต.ก. จึงได้เป็นผู้นำเข้าเมล็ดพันธุ์อีกครั้งจนถึงปี 2549 ชุมนุมฯ ได้กลับมาเป็นผู้นำเข้าเมล็ดพันธุ์จนถึงปัจจุบัน

นอกจากนี้ การควบคุมการนำเข้าเมล็ดพันธุ์เป็นมาตรการที่ใช้ควบคุมการผลิตที่มีผลต่อทั้งปริมาณผลผลิตและพื้นที่เพาะปลูก จากเดิมช่วงก่อนปี 2547 ที่สามารถนำเข้าได้มากกว่า 10,000 ปอนด์ และจัดสรรให้แก่เกษตรกรมากกว่า 1 ปอนด์ต่อ 1 คน แต่ต้องลดลงเหลือเพียงแค่ 1 ปอนด์ (ปลูกได้ประมาณ 1.4 ไร่) ต่อ 1 คน เท่านั้น เป็นผลมาจากในปี 2547 เกิดภาวะราคาหอมหัวใหญ่ตกต่ำอย่างมาก กลุ่มเกษตรกรมีการรวมตัวกันเดินทางไปยื่นข้อเรียกร้องที่ทำเนียบรัฐบาล รัฐบาลมีมติออกมาให้จำกัดเมล็ดพันธุ์เหลือเพียง 6,499 ปอนด์ ตามข้อกำหนดของ WTO แนวทางดังกล่าวได้มีผลต่อการกำหนดโควตาเมล็ดพันธุ์เหลือเพียงคนละ 1 ปอนด์ และยิ่งส่งผลกระทบต่อการผลิตพื้นที่เพาะปลูกของเกษตรกร และปริมาณผลผลิตรวมทั้งหมดก็ลดลงเช่นกัน วิธีการนี้เพื่อเป็นการรักษาระดับราคาหอมหัวใหญ่ไม่ให้ตกต่ำตามข้ออ้างของรัฐบาล แต่ในทางกลับกันราคาหอมหัวใหญ่ก็ไม่ได้สูงมาก หรือไม่ได้ราคาดีทุกๆ ปี เช่น ในปีการผลิต 2550/51 แม้จะมีมาตรการดังกล่าวควบคุม แต่ในปีนั้นเองราคาหอมหัวใหญ่กลับตกต่ำกิโลกรัมละ 2 บาท เมื่อเทียบกับต้นทุนการผลิตเฉลี่ยอยู่ที่กิโลกรัมละ 5-6 บาท ทำให้ปีนี้เกษตรกรได้รับความเดือดร้อนอย่างมาก ได้มีการรวมกลุ่มกันเพื่อเรียกร้องให้รัฐบาลช่วยแก้ไขปัญหาก็ไม่ได้รับการแก้ไขอย่างจริงจัง จากสถานการณ์เห็นได้ว่าหากรัฐยังคงยึดแนวทางดังกล่าวเพียงอย่างเดียวอาจช่วย

แก้ไขปัญหาคาความเดือดร้อนให้แก่เกษตรกรได้อย่างถาวร เนื่องจากหอมหัวใหญ่เป็นพืชพาณิชย์ที่เกี่ยวข้องกับตลาดระดับโลก

## 2. การจัดสรรปัจจัยการผลิต

สำหรับปัจจัยการผลิตอย่างอื่น เช่น ปุ๋ย ยา สารเคมี ฮอร์โมน ฯลฯ เกษตรกรที่เป็นสมาชิกสหกรณ์ผู้ปลูกหอมจะมีโควตาในการซื้อหรือเช่าจากสหกรณ์ในวงเงินไม่เกิน 25,000 บาท โดยจะให้ป็นปัจจัยการผลิตที่ไม่ใช่เงินสด แต่ในบางกรณีจะมีให้กู้เงินบ้างไม่มากนักถ้าสมาชิกจำเป็นต้องใช้ในการลงทุน แต่ก็มียกหลายกรณีที่ไม่สามารถซื้อหรือได้ไม่พอกับปริมาณการลงทุน เกษตรกรจะจัดการโดยการซื้อแปะหรือเชื่อไว้ก่อนจากร้านค้าเกษตรที่มีอยู่ค่อนข้างมากในหมู่บ้าน และบริเวณใกล้เคียง จะจ่ายเงินก็ต่อเมื่อขายผลผลิตได้แล้ว จากการเก็บข้อมูลภาคสนามพบว่าในบางครั้งจะมีกลุ่มพ่อค้าเคมีภัณฑ์ใช้วิธีการเข้ามาติดต่อกับเกษตรกรเพื่อให้เป็นนายหน้าในการขายสินค้าแก่ชาวบ้าน เช่น กรณีลุงทิพย์ ชาวบ้านริมขาน เข้ามาเช่าที่ดินในบ้านสันโป่งเพื่อปลูกหอมเช่าปีละ 7,000 บาท ทั้งหมด 4 ไร่ เป็นที่ดินของเจ้าของฟาร์มหมูที่ไม่ได้ทำการผลิตเองแล้ว โดยมีพ่อค้าเจ้าของปุ๋ยตราวงแดงเข้ามาติดต่อให้ลุงเป็นคนกลางช่วยเอาปุ๋ยและยาเคมีมาขายให้ในหมู่บ้านแล้วแบ่งผลกำไรจากการขายเป็นเปอร์เซ็นต์ที่ได้

## 3. การเพาะปลูกและการเก็บเกี่ยวหอมหัวใหญ่

ลักษณะพิเศษของหอมหัวใหญ่ที่ต่างจากพืชเศรษฐกิจทั่วไปที่มีการปลูกกันในจังหวัดเชียงใหม่คือ เป็นพืชที่ผู้ผลิตไม่สามารถเก็บรักษาเมล็ดพันธุ์ไว้สำหรับการเพาะปลูกครั้งต่อไปได้ เนื่องจากเมล็ดพันธุ์จะต้องส่งนำเข้าจากต่างประเทศโดยกลุ่มพ่อค้าชาวจีนจะเป็นคนนำมาขายให้แก่เกษตรกรอีกทอดหนึ่งชาวนาจึงจำเป็นต้องพึ่งพาเมล็ดพันธุ์จากพวกพ่อค้า รวมทั้งปุ๋ย และยา ประกอบกับการปลูกหอมจะต้องอาศัยความชำนาญระดับหนึ่งในการดูแลตั้งแต่ขั้นเตรียมดินไปจนถึงการเก็บเกี่ยว

การเพาะปลูกหอมหัวใหญ่ของเกษตรกรมีการใช้แรงงานอย่างเข้มข้นในเกือบทุกขั้นตอนของการผลิต แรงงานส่วนใหญ่เป็นแรงงานจ้างจากภายนอก เพราะการเพาะปลูกหอมเป็นการผลิตที่แข่งขันกับเวลาอย่างมากเพื่อให้ได้ผลผลิตทันตามช่วงฤดูกาล ประกอบกับขั้นตอนการปลูกที่ต้องใช้ความละเอียดอ่อนในการดูแลรักษา เนื่องจากหอมหัวใหญ่เป็นพืชอายุสั้นที่ไม่ทนต่อโรคและศัตรูพืช การดูแลรักษาจึงต้องใช้แรงงานเข้มข้นและสม่ำเสมอตลอดระยะเวลาการเพาะปลูก ดังนั้นการใช้แรงงานคนในครัวเรือนจึงไม่เพียงพอต่อความจำเป็นดังกล่าว การใช้แรงงานจ้างมาจากภายนอกครัวเรือนในการดูแลจึงมีความจำเป็นอย่างมากตลอดฤดูกาลเพาะปลูก

แรงงานจ้างในการเพาะปลูกหอมอาจแบ่งได้เป็น 3 ช่วงเวลาสำคัญคือ ช่วงการเพาะปลูก ช่วงเวลานี้เป็นเวลาหลังการเก็บเกี่ยวข้าวของเกษตรกร ความต้องการแรงงานในการเพาะปลูกมีความเข้มข้นมากเพราะเป็นช่วงเวลาของการเร่งเพาะปลูกให้เสร็จอย่างรวดเร็ว อาจมีสาเหตุมาจากการแรก หอมเป็นพืชอายุสั้น โตเร็ว การปลูกครั้งหนึ่งจะต้องเสร็จภายในเวลา 1-2 วันเท่านั้น

เพราะถ้าช้ากว่านั้นอาจทำให้หอมไม่ลงหัวและขนาดไม่เท่ากัน ซึ่งจะมีผลต่อการขายผลผลิตได้ ประการที่สอง พื้นที่เพาะปลูกในแต่ละปีมีจำนวนมาก แต่จำนวนแรงงานจ้างมีเพียงไม่กี่กลุ่ม กลุ่มแรงงานจ้างแต่ละกลุ่มมีสมาชิกประมาณ 15-25 คน กลุ่มแรงงานจ้างเหล่านี้มีที่มาจากสองแหล่ง คือ กลุ่มจ้างภายในหมู่บ้าน (สันโป่ง) ซึ่งอาจเป็นญาติ และเพื่อนบ้านเดียวกัน หรือผู้จ้างบางคนก็เป็นสมาชิกกลุ่มรับจ้างนี้ อีกกลุ่มเป็นกลุ่มรับจ้างนอกหมู่บ้าน (เช่น บ้านหัวฝาย บ้านกัวแลป่าเป่า) ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มรับจ้างที่ทำกันมานานแล้วและเป็นที่รู้จักกันในหมู่เกษตรกรผู้ปลูกหอมอยู่แล้ว การว่าจ้างจึงไม่ยากนัก การจ้างกลุ่มแรงงานส่วนใหญ่มักเป็นกลุ่มเดิมที่เคยว่าจ้างกันมา ลักษณะการว่าจ้างจึงต้องเป็นการจองคิวล่วงหน้าข้ามปีเลยทีเดียว โดยการกำหนดวันที่เป็นวันเดิมหรือไม่ก็อาจจะเร็วหรือช้ากว่าไม่กี่วันขึ้นอยู่กับความจำเป็นและการตกลงกันระหว่างสองฝ่าย

แรงงานช่วงแรกของการเพาะปลูกจะเป็นหน้าที่ความรับผิดชอบของเกษตรกรโดยตรง เริ่มตั้งแต่การเพาะกล้าในส่วนนี้จะใช้แรงงานไม่มากนักเพียงไม่กี่คน ในบางรายเกษตรกรจะใช้แรงงานในครัวเรือนช่วยในการเพาะกล้าเพราะไม่ต้องใช้แรงงานมากและไม่ต้องเร่งเวลา แต่ในช่วงที่มีการใช้แรงงานอย่างเข้มข้นจะอยู่ในช่วงการปลูก ส่วนใหญ่จะใช้เป็นแรงงานจ้างเหมา เนื่องจาก การปลูกหอมจะต้องปลูกให้ทันกับช่วงเวลาทั้งสภาพอากาศและการจำหน่ายผลผลิตของพื้นที่นั้นๆ สำหรับเขตอำเภอสันป่าตองและแม่วงก์จะปลูกกันในช่วงฤดูหนาวตั้งแต่พฤศจิกายนที่เริ่มเพาะกล้าและปลูกกันในช่วงปลายพฤศจิกายนถึงธันวาคม ช่วงนี้ชาวบ้านจะต้องแข่งกันปลูกกับเวลา การจ้างปลูกของชาวสวนรายหนึ่งๆ จะต้องเสร็จให้เร็วที่สุดภายในหนึ่งวัน แต่จะไม่เกินสองวันในกรณีที่มิหลายไร่ การจ้างปลูกจึงมักจะจ้างกลุ่มรับจ้างเดิมที่เคยจ้างในปีก่อนๆ

นอกจากกลุ่มแรงงานจ้างในบ้านสันโป่ง ซึ่งมีอยู่เพียงกลุ่มเดียวเท่านั้น ยังมีกลุ่มรับจ้างปลูกจากหมู่บ้านอื่นๆ อีกหลายกลุ่มแต่รวมแล้วประมาณ 5-6 กลุ่ม เช่น กลุ่มรับจ้างบ้านกัวแลป่าเป่า บ้านห้วยน้ำขาว บ้านหัวฝาย เป็นต้น จากการสัมภาษณ์พบว่า แรงงานจ้างปลูกส่วนใหญ่เป็นกลุ่มคนที่ไม่มีที่ดินน้อยหรือไม่มีที่ดินและไม่สามารถเข้าทำการผลิต

ส่วนแรงงานจ้างนอกจากช่วงเวลาดังกล่าวทั้งสองช่วงแล้ว การจ้างแรงงานคนมาดูแลแปลงหอมก็มีอยู่ตลอดตั้งแต่การเพาะปลูกจนถึงเก็บเกี่ยว ช่วงเวลานี้เองเกษตรกรหลายรายจะจ้างคนงานทำงานหลายอย่างด้วยกัน เช่น การทำแปลง การใส่ปุ๋ย พ่นยา ใส่น้ำ ถอนหญ้า ดูแลแปลงหอม เป็นต้น ช่วงเวลานี้ก็มีความสำคัญไม่น้อย อย่างที่กล่าวไว้ว่าหอมเป็นพืชที่ต้องใช้ความละเอียดอ่อนในการดูแลรักษามาก โดยส่วนใหญ่แล้วเจ้าของที่นาจะเป็นคนจัดการดูแลเองเกือบทั้งหมดเพื่อเป็นการลดต้นทุน แต่ก็มีเกษตรกรหลายรายที่ไม่สามารถดูแลได้ด้วยตนเองหรือไม่สามารถใช้แรงงานในครัวเรือนตนเองได้ จึงจำเป็นต้องจ้างแรงงานภายนอกมาช่วยดูแลจัดการบางส่วน การว่าจ้างแต่ละส่วนจึงมีค่าจ้างที่แตกต่างกันไปตามความยากง่ายของงานนั้นๆ

แรงงานจ้างช่วงการเก็บเกี่ยวผลผลิต ช่วงเวลานี้การจ้างงานมักอยู่ในความรับผิดชอบของบริษัทและพ่อค้ารายย่อย เนื่องจากเกษตรกรส่วนใหญ่จะขายผลผลิตแบบขายเหมามากกว่าการขายเป็นกิโลกรัม ลักษณะการขายเหมาคือกลุ่มพ่อค้าจะเข้ามาติดต่อบริษัทซื้อถึงสวนของเกษตรกร

โดยจะตกลงราคากันล่วงหน้า และวางมัดจำไว้บางส่วนเพื่อเป็นหลักประกันว่าจะรับซื้อผลผลิต แต่ถ้าหากเกิดกรณีที่ราคาหอมมากกว่าที่ตกลงกัน พวกพ่อค้าเหล่านี้อาจจะขอลดราคาที่เคยตกลงกันไว้ หรือในบางกรณีที่เกษตรกรไม่ยินยอมพวกพ่อค้าก็จะยกเลิกการรับซื้อ และยอมยกเงินที่มัดจำไว้ให้เกษตรกรไป

จากการศึกษา พบว่า เกษตรกรทั้งที่มีที่ดินและไม่มีที่ดินของตนเอง มีการจัดการหรือการใช้แรงงานที่ไม่แตกต่างกันนัก เนื่องจากหอมหัวใหญ่เป็นพืชที่ต้องใช้แรงงานเข้มข้นและต้องแข่งขันกับเวลา เกษตรกรส่วนใหญ่จะใช้ระบบแรงงานจ้างแบบเหมาต่อไร่ในการเพาะปลูก เจ้าของที่นาเหล่านี้ต้องการให้งานเสร็จให้เร็วที่สุด เพราะยิ่งปลูกเร็ว ก็เก็บเกี่ยวผลผลิตได้เร็ว และขายได้เงินเร็ว และส่วนใหญ่จะจ้างแรงงานกลุ่มจ้างที่เป็นคนบ้านเดียวกัน เพราะจ้างกันมานานมีความไว้วางใจในฝีมือและความแน่นอนในการทำงาน ดังนั้น การใช้แรงงานรับจ้างเหมาจึงเป็นทางเลือกอย่างเดียวที่พบในการจ้างเพาะปลูก เนื่องจากต้องเร่งกับเวลา การใช้แรงงานเหมาจึงเป็นเครื่องมือสำคัญในการย่นระยะเวลาการเพาะปลูก ซึ่งการรับจ้างเหมาต่อไร่ได้เข้ามาแทนที่การแลกเปลี่ยนแรงงานแบบเอามือเอาวันเดิมของชาวบ้าน

ส่วนแรงงานรับจ้างรายวันจะมีใช้ในการทำงานเล็กๆ น้อยๆ เช่น การพ่นยา การใส่ปุ๋ย ใส่ น้ำ เป็นต้น ในกรณีนี้ส่วนใหญ่มักเป็นเจ้าของที่ดินไม่สามารถทำได้เอง หรือในเกษตรกรบางรายที่ต้องการการลดต้นทุน

สำหรับในช่วงฤดูกาลเก็บเกี่ยวเกษตรกรส่วนใหญ่จะขายผลผลิตแบบเหมาสวนให้แก่พ่อค้า ดังนั้น ในช่วงนี้การจัดหาแรงงานจึงถูกผลักให้อยู่ในความรับผิดชอบของพวกพ่อค้าหรือโบรกเกอร์ที่มารับซื้อ มีเพียงส่วนน้อยเท่านั้นที่จะเก็บผลผลิตไปขายเอง

#### 4. การขายผลผลิต

การขายหอมหัวใหญ่ในพื้นที่มีด้วยกัน 3 รูปแบบ คือ

รูปแบบแรก การขายเหมา การขายแบบนี้จะมีสองลักษณะที่ปรากฏคือ 1.1) การขายผลผลิตที่ยังไม่สามารถเก็บได้ คือใบหอมยังมีสีเขียวสดและหัวหอมยังไม่แก่เต็มที่ หรือที่เรียกว่าขายเขียว ในกรณีนี้อาจเกิดจากความต้องการผลผลิตจำนวนมากของกลุ่มพ่อค้า บริษัทที่มีออเดอร์สั่งจากลูกค้ารายใหญ่ จึงต้องมีการกว้านซื้อผลผลิตล่วงหน้าเพื่อป้องกันการขาดผลผลิต อีกแง่หนึ่งเกิดจากความต้องการของเกษตรกรที่มีความจำเป็นด้านการเงิน การขายล่วงหน้าเพื่อให้ได้เงินสดมาใช้จ่ายก่อนจะเก็บผลผลิตขายได้ 1.2) การขายเหมาเมื่อผลผลิตโตเต็มที่ ในกรณีนี้พวกพ่อค้าและบริษัทจะมีการเข้ามาติดต่อกับเกษตรกรถึงในสวน โดยจะเข้ามาสำรวจผลผลิตในด้านขนาด ปริมาณ คุณภาพ และความเสียหาย ถ้าเป็นที่พึงพอใจก็จะมีการตกลงราคาซื้อขายกันกลางทุ่งนาเลยทีเดียว และกลุ่มพ่อค้าเหล่านี้จะจ่ายเงินเป็นค่ามัดจำผลผลิตไว้ส่วนหนึ่ง ราคาขายที่พบในรูปแบบนี้จะเป็นราคาขายเหมาต่อ 1 ไร่ อยู่ที่ประมาณ 45,000-50,000 บาท (ราคาเฉลี่ย กก. ละ 10 บาท)



รูปแบบที่สอง การขายเป็นกิโลกรัม (คัดขนาด) การขายแบบนี้เกษตรกรจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการเก็บเกี่ยวและขนส่ง แต่ไม่ค่อยนิยมกันนักเนื่องจากปัญหาการขาดแคลนแรงงาน เพราะเป็นช่วงที่แรงงานส่วนใหญ่อยู่ในมือของพวกพ่อค้านายทุนเกือบทั้งหมด นอกจากนี้การจ้างงานแบบนี้ยังเป็นการเพิ่มต้นทุนการผลิตมากขึ้น ในกรณีขายเป็นกิโลกรัม หากราคาขายเหมาะสมอยู่ที่กิโลกรัมละ 10 บาท จะขายได้ 12 บาทต่อกิโลกรัม เฉพาะหอมหัวใหญ่ที่มีขนาดใหญ่คือเบอร์ 0 ส่วนเบอร์ 1, 2, 3, และ 4 (เรียงลำดับจากใหญ่ไปเล็ก) ราคาขายจะลดหลั่นกันไปตามขนาด

รูปแบบที่สาม การขายผลผลิตด้วยตนเอง คือนำผลผลิตที่ได้ไปส่งขายยังตลาดรับซื้อ วิธีการนี้มีเพียงเกษตรกรบางคนเท่านั้นที่ทำได้ กล่าวคือ จะต้องมีความพร้อมทั้งในด้านการเก็บเกี่ยวและการขนส่ง โดยเฉพาะรถยนต์ที่จำเป็นต้องมีไว้สำหรับการขนส่งผลผลิตไปยังที่ต่างๆ ปัญหาสำคัญของการขายคือการหาตลาดรับซื้อ จึงจำเป็นจะต้องมีเครือข่ายในการติดต่อค้าขายผลผลิตกับคนอื่นๆ ตามแหล่งรับซื้อทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด ในกรณีนี้ ราคาขายจะเป็นไปตามราคาตลาดที่รับซื้อขณะนั้น ราคาขายจะลดหลั่นกันไปตามขนาดเช่นเดียวกัน

## 5. บริษัท/พ่อค้า โบรกเกอร์ ลูกสวน: ระบบลูกสวน

ในพื้นที่ศึกษา มีบริษัทและพ่อค้ารายย่อยที่รับซื้อหอมหัวใหญ่มียุ่จำนวนมากเมื่อเทียบกับเมื่อหลายสิบปีก่อนที่มีเพียงไม่กี่ราย ซึ่งมีทั้งกลุ่มพ่อค้ารายย่อยที่รับซื้อและส่งออกภายในจังหวัดและต่างจังหวัด และกลุ่มบริษัทและพ่อค้ารายย่อยที่ตั้งตัวเป็นผู้ส่งออกหอมหัวใหญ่

### 5.1 บริษัทในหมู่บ้าน: จากชาวนาเป็นผู้ประกอบการ

กรณีของพ่อค้ารายย่อย **ลุงวิรัตน์** เจ้าของโกดังเก็บหอมหัวใหญ่ในบ้านสันโป่ง เล่าให้ฟังว่า

“ลุงช่วยพ่อกับแม่ทำนาตั้งแต่เด็กทั้งปลูกข้าวและหอมหัวใหญ่ แต่ปัจจุบันเลิกทำนาแล้ว เพราะที่นาถูกปรับให้เป็นสวนลำไยประมาณ 3 ไร่กว่า แต่จ้างให้เขาดูแล ลุงเริ่มหันมารับซื้อพืชผลก็เนื่องจากว่าในช่วงปี 2534-35 ช่วงนั้นลุงปลูกหอมหัวใหญ่ ถูกกดราคาจากพ่อค้าคนกลาง และประกอบกับหาตลาดที่รับซื้อไม่ได้ ลุงจึงเริ่มเข้าไปในเมืองเพื่อหาตลาดเอง หลังจากนั้นลุงก็เริ่มนำผลผลิตไปขายส่งเอง

ในปี 2539 สร้างโกดังเก็บหอมขึ้นใช้เงินจากการกู้จากธนาคารกสิกร โดยใช้ที่ดินเป็นหลักประกันเงินกู้ 2 ล้านบาท หลังจากมีโกดังแล้วช่วงปี 2540 ลุงหันมาค้าขายอย่างเต็มตัวและเริ่มมีลูกค้าที่มาติดต่อ ปีนี้เองทำให้ลุงเข้ามารับซื้อผลผลิตทั้งในหมู่บ้านและจากหมู่บ้านใกล้เคียง แล้วหลังจากนั้นก็มีการขยายอีกหนึ่งแห่งที่รับซื้อเป็นประจำ เพราะว่าที่เชียงรายนั้นจะเก็บเกี่ยวหลังจากที่บ้านสันโป่งเก็บเกี่ยวเสร็จแล้ว จำนวนผลผลิตประมาณปีละ 1,000 ตัน (1,000,000 ก.ก.) คือจากหมู่บ้านสันโป่ง 800 ตัน และจากเชียงรายอีก 200 ตัน โดยช่วง 6-7 ปี จะเข้าโรงงานแปรรูปผลผลิต แต่ช่วง 3-4 ปี ที่ผ่านมามีเห็นว่าค่าใช้จ่ายเยอะ และเห็นปัญหาของการซื้อผลผลิตมาแล้วต้องขายไปทันที เนื่องจากเก็บไว้ไม่ได้นาน จึงต้องการที่จะชะลอการเน่าเสียและยืดอายุผลผลิตไว้

ประกอบกับได้แรงบันดาลใจจากการเห็นตัวอย่างห้องเย็นของชุมชนแถบนี้จึงสร้างห้องแช่เย็นของตนเองขึ้นเพื่อใช้รองรับลูกค้า โดยที่ห้องเย็นนี้เก็บได้ประมาณ 800 ตัน และยังเช่าห้องเย็นเก็บอีกประมาณ 200 ตัน ส่วนใหญ่จะเช่าแค่หนึ่งเดือนเพื่อลดค่าใช้จ่าย โดยจ่ายค่าเช่า ก.ก.ละ 60 ส.ต.

ผลผลิตส่วนใหญ่จะส่งไปยังภาคอีสาน ประมาณวันละ 8-9 ตัน (วันเว้นวัน) และส่งไปยังภาคกลางและกรุงเทพฯ อีกบางส่วน ตลาดหลักของลุงที่ภาคอีสานอยู่ที่อำเภอหล่มสัก จังหวัดเพชรบูรณ์ โดยมีร้านค้าของตนเองมีภรรยาเป็นคนคอยดูแลและจัดการทุกอย่างอยู่ประจำที่ร้านตอนนี้ก็ทำมาได้ประมาณ 12 ปี แล้ว แถบนี้จึงกลายเป็นเส้นทางลูกค้าของลุง ลักษณะการขายจะมีทั้งขายปลีกและขายส่งตามความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ยังมีบางส่วนที่ส่งขายตลาดที่กรุงเทพฯ เมื่อก่อนเคยมีลูกค้าเจ้าประจำอยู่ประมาณ 20 กว่าราย แต่ปัจจุบันเหลือแค่ 10 ราย และทางโกดังไม่ได้มีแม่ค้าไปนั่งประจำร้านที่นี่เพราะว่าราคาค่าเช่าสูงมาก ถ้าขายหอมเพียงอย่างเดียวไม่คุ้มทุน ที่จังหวัดราชบุรีจะมีกลุ่มพ่อค้า แม่ค้าที่เป็นเพื่อนฝูงรู้จักกันก็จะส่งให้เขาบางครั้งก็สินค้าที่นั่นขาดตลาด ส่วนลูกค้าจากแหล่งอื่นที่ไกลๆ เช่น จากทางภาคใต้ จะไม่รับเพราะกลัวที่จะเกิดปัญหาเรื่องการเงินได้ เพราะเคยโดนโกงเงินมาแล้วจึงตัดปัญหาส่วนนี้ออกไป”

ดังกล่าว่าข้างต้น จะเห็นได้ถึงการก่อร่างสร้างตัวเองขึ้นมาเป็นผู้ประกอบการรายย่อยของเกษตรกรรายนี้จากเงื่อนไข ข้อจำกัด และโอกาสที่เกิดขึ้นในการประกอบอาชีพเกษตรกรรม ด้วยเหตุผลหลายประการที่ผลักดันให้เกษตรกรถูกดึงเข้าสู่อการผลิตเพื่อระบบตลาดมากขึ้น

ผู้ศึกษาจึงตั้งคำถามต่อว่า การรวมรวบและจัดหาผลผลิตของผู้ประกอบการนั้นทำเช่นไร ลุงวิรัตน์เล่าต่อว่า

“การรับซื้อผลผลิตหอมหัวใหญ่ของจะแบ่งเป็นช่วงๆ ในรอบปี คือ เริ่มตั้งแต่ช่วงประมาณเดือนสิงหาคมถึงกันยายน จะรับซื้อหอมจากตลาดไทและตลาดสี่มุมเมือง ซึ่งเป็นหอมหัวใหญ่ที่มีการนำเข้าจากประเทศจีน ช่วงเดือนตุลาคมถึงธันวาคมเป็นหอมนำเข้าจากฮอลแลนด์ หลังจากนั้น (เดือนมกราคมถึงมีนาคม) จึงเป็นหอมในประเทศ การจัดส่งผลผลิตแต่ละครั้งจะรับออเดอร์มาจากลูกค้าก่อนแล้วถึงจะจัดส่งไป การขนส่งลุงใช้วิธีการจ้างส่งของบริษัทนี้ซึ่งเช่าสำหรับไปตลาดที่กรุงเทพฯ ส่วนที่เพชรบูรณ์จะใช้รถขนส่งของโกดังเองส่งวันต่อวัน รถขนส่งไปอีสานหากกลับจะต้องบรรทุกเอาแครอทกลับมาด้วยเพื่อไม่ให้รถวิ่งเปล่าไม่มีประโยชน์ และบางครั้งถ้ามีลูกค้าสั่งซิงก็จะต้องเอาซิงกลับมาด้วย ลุงเน้นค้าขายตลาดในประเทศเป็นหลัก ไม่ได้ทำส่งออก เหตุผลอย่างหนึ่งคือ มันมีบริษัทอื่นทำกันเยอะแล้ว ถ้าเราจะค้าส่งก็ต้องไปทำผ่านบริษัทอื่นอีกที่มันยุ่งยาก

การรับซื้อผลผลิตจะมีด้วยกัน 2 กรณีคือ กรณีแรก สำหรับผู้ปลูกที่รับเอาเมล็ดพันธุ์จากโรงงานเองจะรับซื้อในราคาประกันกับราคาท้องตลาดขึ้นอยู่กับการตกลงกัน กรณีที่สองคือรับซื้อจากผู้ปลูกอิสระ (ไม่ได้เอาเมล็ดพันธุ์จากโรงงาน) ซึ่งจะซื้อในราคาประกันกับราคาท้องตลาดแล้วแต่จะตกลงเช่นกัน การจัดการแรงงานส่วนนี้จะมีโบรกเกอร์หลักหนึ่งคนคอยดูแล กลุ่มแรงงานนี้จะได้ค่าแรงแบ่งเป็น 2 ทีม คือ ทีมที่หนึ่งเป็นคนรับซื้อจะได้ 10 ส.ต./ก.ก. ทีมที่สองเป็นทีมเก็บเกี่ยวและขนส่ง คิดเป็นค่ารถขนส่ง 10 ส.ต./ก.ก. ค่าถอน 50 ส.ต./ก.ก. รวมทั้งหมดเป็น

70 ส.ต./ก.ก. ที่จะต้องจ่ายเป็นค่าแรงแก่คนงาน สำหรับแรงงานส่วนใหญ่ที่ใช้เป็นแรงงานที่มาจากในหมู่บ้านสันโป่ง แม่วิน (คนดอย) ผาง ฮอด เชียงราย และแรงงานต่างด้าวที่เรียกว่ากลุ่มทุ่งบุรี อยู่ระหว่างเขตอำเภอแม่วางกับจอมทอง”

นอกจากจะค้าส่งหอมแล้ว ผู้ประกอบการรายนี้ยังทำการผลิตมะเขือเทศขายส่งควบคู่ไปกับหอมหัวใหญ่อีกด้วย เพราะพ่อค้าส่วนใหญ่ก็เป็นกลุ่มเดียวกันที่รับซื้อหอม โดยทำมาเป็นสิบกว่าปีพร้อมกับค้าขายหอม มีโบรกเกอร์ หนึ่งคนคอยดูแล แหล่งเพาะปลูกจะอยู่บริเวณบ้านขุนวางและบ้านแม่นาจร จะมีเมล็ดพันธุ์จำหน่ายให้แก่เกษตรกรพันธุ์ที่นิยมคือพันธุ์ลูกท้อ จะรับซื้อผลผลิตเหล่านี้ตามราคาตลาด การเก็บเกี่ยวผลผลิตอยู่ที่ 2,000-3,000 ก.ก. ต่อวัน ช่วงการเก็บเกี่ยวตั้งแต่เดือนพฤษภาคมถึงพฤศจิกายน เฉลี่ยรวมอยู่ที่ 2,500 ก.ก. x 30 วัน x 7 เดือน = 525,000 ก.ก.

หลังจากหมดหน้าหอมหรือหอมเริ่มถูกทยอยขายไปแล้ว เพื่อไม่ต้องการให้ห้องเย็นที่เปิดใช้งานหรือว่างเปล่าต้องเสียประโยชน์ไป ผู้ประกอบการรายนี้จะรับซื้อลำไยสุกร่วงจากท้องตลาดประมาณ 30 ตัน แล้วนำไปจ้างอบที่โรงงานอื่นเพื่อขายส่งในประเทศ จะมีบางครั้งที่พ่อค้าคนจีนเข้ามารับออเดอร์บ้าง

## 5.2 บริษัทนอกหมู่บ้าน: การรุกคืบของธุรกิจการเกษตรเพื่อใช้ที่ดินและแรงงานของเกษตรกร

**บริษัทซีที** เป็นบริษัทแรกๆ ที่เข้ามาตั้งอยู่ในพื้นที่ที่ทำการค้าเกี่ยวกับหอมหัวใหญ่ทั้งส่งขายในประเทศและต่างประเทศถือเป็นบริษัทขนาดใหญ่บริษัทหนึ่งการรับซื้อและรวบรวมผลผลิตเนื่องจากบริษัทแห่งนี้ทำการค้าขายมานาน เมื่อเลิกการทำสัญญาซื้อขายกับเกษตรกรแล้ว ก็ยังคงได้รับความไว้วางใจในการขายผลผลิตจากชาวสวนกลุ่มเดิมได้ เนื่องจากติดต่อกันมานานความไว้วางใจจึงมีมากกว่ากลุ่มพ่อค้ารายใหม่ที่เพิ่งทำการค้า ดังนั้น แม้ว่าจะไม่มีการทำสัญญาไว้แต่ผู้ปลูกหอมกลุ่มนี้ก็ยังคงถือเป็น “ลูกสวน” ของบริษัท

จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่บริษัท เล่าว่า “โกดังแห่งนี้มีมานานมากแล้วตั้งแต่ช่วงเริ่มแรกของการเข้ามาของหอมหัวใหญ่ ยุคนั้นมีบริษัทซื้อหอมรายใหญ่เพียงแค่สองถึงสามบริษัทเท่านั้นสามารถไปกว้านซื้อผลผลิตได้หมด โดยที่กลุ่มพ่อค้ารายย่อยต้องเข้ามาติดต่อกับบริษัทเพื่อขอซื้อผลผลิตต่อ ซึ่งรวมถึงพ่อค้าจากต่างจังหวัดก็ทำเช่นนั้น แต่ปัจจุบันนี้ ผู้ประกอบการมีเยอะทั้งในรูปแบบของบริษัทและที่เป็นกิจการส่วนตัว กลุ่มรับซื้อเหล่านี้เริ่มมีอิสระต่อกันมากขึ้น”

การรับซื้อและรวบรวมผลผลิต เนื่องจากบริษัทแห่งนี้ทำการค้าขายมานาน เมื่อเลิกการทำสัญญาซื้อขายกับเกษตรกรแล้ว ก็ยังคงได้รับความไว้วางใจในการขายผลผลิตจากชาวสวนกลุ่มเดิมได้ เนื่องจากติดต่อกันมานาน ความไว้วางใจจึงมีมากกว่ากลุ่มพ่อค้ารายใหม่ที่เพิ่งทำการค้า ดังนั้น แม้ว่าจะไม่มีการทำสัญญาไว้แต่ผู้ปลูกหอมกลุ่มนี้ก็ยังคงถือเป็นลูกสวนของบริษัท ทางบริษัทจะให้ปัจจัยการผลิตทุกอย่าง ยกเว้น เมล็ดพันธุ์เพราะไม่คุ้มทุน มีโบรกเกอร์ของบริษัทที่เข้าไปดูแล จัดการ และติดต่อกับกลุ่มลูกสวนเหล่านี้ ปัจจุบันมีโบรกเกอร์ ประจำของบริษัทอยู่ 6 ราย ซึ่งเป็นคนในพื้นที่ ในแต่ละฤดูกาลผลิตแต่ละคนจะออกไปทำหน้าที่รวบรวมผลผลิตส่งเข้ามา

โกดังตามออร์เดอร์ที่ได้รับมาจากลูกค้าและคำสั่งของผู้จัดการที่เป็นผู้วางแผนการตลาดโดยตรงมาจากสำนักงานใหญ่ที่กรุงเทพฯ

ปริมาณผลิที่รับซื้อในแต่ละปีจะไม่เท่ากัน แต่เฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 400-500 ตัน (400,000-500,000 กิโลกรัม) ในบางปีอาจจะน้อยหรือมากกว่านั้นขึ้นอยู่กับสภาวะด้านราคาและความต้องการของตลาดในปีนั้นๆ เนื่องจากโกดังแห่งนี้ทั้งขายภายในประเทศและส่งออก โดยมีตลาดสำคัญในประเทศคือ ตลาดไท สี่มุมเมือง ปากคลองตลาด และตลาดส่งออกหลักคือ ประเทศญี่ปุ่น ในบางปีอาจส่งออกมากถึง 20 ตู แต่ในปี 2551/52 บริษัทไม่มีการส่งออกหอมไปญี่ปุ่น เพราะไม่สามารถสู้ราคาและต้นทุนจากภายนอก (ประเทศจีน) ได้ จึงขายภายในประเทศเท่านั้น หลังจากนั้นในปี 2552/53 ส่งออกไปญี่ปุ่นเพียงแค่ 6 ตูคอนเทนเนอร์ หรือประมาณ 144 ตัน ( $6 \times 24,000 = 144,000$  ก.ก.) ปริมาณนี้ถือว่าไม่มากนักเมื่อเทียบกับปีก่อนๆ และเทียบจากปริมาณที่รับซื้อไว้คือ 2,000 ตัน (2,000,000 กิโลกรัม)

แหล่งรับซื้อผลผลิตของบริษัทจะกระจายอยู่ทั่วทุกหมู่บ้านในอำเภอแม่วางและสันป่าตอง ผลผลิตที่เป็นหอมที่ใช้ส่งออกไปยังญี่ปุ่นตามออร์เดอร์ คือช่วงเดือนมกราคมถึงกุมภาพันธ์ ที่เหลือจากการส่งออกจะทยอยขายในประเทศโดยเฉพาะตลาดที่กรุงเทพฯ นอกจากนี้ อาจจะมีในกรณีที่ มีการแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างกันกับบริษัทหรือพ่อค้ารายอื่น เช่น ถ้าหากมีหอมไซต์ใหญ่จำนวนมากพ่อค้ารายอื่นจะเอาไซต์เล็กมาแลกกัน หรือพ่อค้ารายย่อยมาขอซื้อผลผลิตถึงโกดังโดยตรง ในช่วงเดือนมีนาคมจะเก็บส่วนที่เหลือเข้าห้องเย็นแล้วต้องทยอยขายให้หมดภายใน 6 เดือน เพราะหลังจากนั้นหอมจะเน่าเสียหรือไม่ก็งอกออกมา เมื่อผลผลิตหอมที่แม่วางหมดการเก็บเกี่ยวทางบริษัทจะสั่งให้โบรกเกอร์ชุดเดียวกันนี้ไปรวบรวมผลผลิตจากฝางและเชียงรายมาส่งให้โกดัง ซึ่งไว้ขายในประเทศเช่นกัน

## 6 เครือข่ายทางสังคมกับการจัดการแรงงาน

สำหรับการจัดการผลิที่วางอยู่บนฐานของความสัมพันธ์ทางสังคม ผู้เขียนใคร่ขอยกการสร้างเครือข่ายแรงงานให้เห็นชัดเจนโดยยกกรณีตัวอย่างลุงแก่นและลุงเรือง (บริษัทซีที)

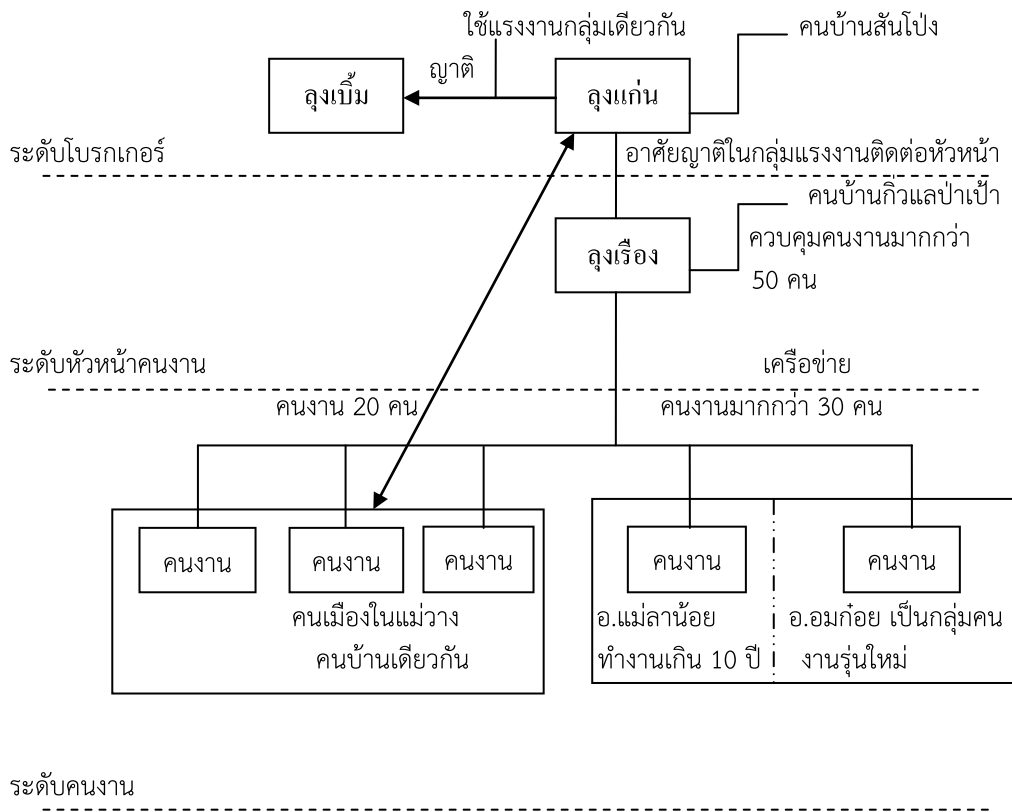
ลุงแก่นเป็นโบรกเกอร์หนึ่งในหกคนของโบรกเกอร์บริษัทซีที ที่ทำหน้าที่จัดหาและรวบรวมผลผลิตให้กับทางบริษัทอีกหนึ่งในเครือข่ายโบรกเกอร์ของบริษัท ซึ่งจะทำงานร่วมกันกับลุงเบิ้มที่เป็นญาติกัน เนื่องจากลุงเบิ้มเป็นน้องชายของภรรยาของลุงแก่น ในแต่ละปีจะมีการรับซื้อผลผลิตจำนวนมาก ทั้งสองคนจึงทำงานร่วมกันในการรับซื้อผลผลิต หลังการตกลงซื้อขายกับชาวสวนแล้ว เมื่อถึงเวลาเก็บเกี่ยวทั้งสองคนจะต้องจัดหาคนงาน โดยเฉพาะการจัดการด้านแรงงานในการเก็บเกี่ยว ลุงแก่นต้องรับผิดชอบในการจัดหาคนงาน ตอนแรกถามหาคนในบ้านเดียวกัน แล้วก็ค่อยแพร่กระจายต่อไปในกลุ่มอื่นๆ ปัจจุบันมีกลุ่มคนงานประจำที่ใช้ในการเก็บเกี่ยวในทุกปี คือ กลุ่มแรงงานของลุงเรือง เป็นหัวหน้าคนงาน ลุงเรืองเล่าให้ฟังว่า “เมื่อก่อนทำนาเช่า แต่เลิกทำเพราะพ่อกับแม่เสียประมาณปี 2530 หลังจากนั้นก็เริ่มทำงานรับจ้างรวมกลุ่มกับคนอื่นๆ ทำอยู่หลายปีคนงานในกลุ่มเห็นชอบให้ลุงเป็นหัวหน้าแทนคนเก่า มาในช่วงปี 2540 ลุง

แก่นติดต่อนี้ไปรับจ้างเก็บหอมให้กับบริษัท โดยลุงแก่นมีญาติที่เป็นคนงานรับจ้างในกลุ่มจึงรู้ว่าลุงเป็นคนจัดหาแรงงาน ลุงจึงรับงานนี้ไว้ จนปัจจุบันสิบกว่าปีแล้วก็ยังรับจ้างให้กับลุงแก่น ในรอบปีหนึ่งลุงจะรับจ้างเก็บหอมให้ลุงแก่นประมาณ 70-80 ไร่ ลุงเรื่องมีสมาชิกในกลุ่มมากกว่า 50 คน มีทั้งคนในหมู่บ้านและนอกหมู่บ้าน ซึ่งคนงานส่วนใหญ่มักเป็นแรงงานจากต่างถิ่น เช่น ชาวปากะญอ จากอำเภอแม่ลาน้อย จังหวัดแม่ฮ่องสอน และจากอำเภอมก๋อย ทั้งสองแห่งมีมากกว่า 30 คน ซึ่งส่วนใหญ่จะเข้ามาเฉพาะในช่วงฤดูการเก็บเกี่ยวเท่านั้น หลังจากนั้นก็จะแยกย้ายกันไป”

จากการสัมภาษณ์แก้ว เด็กสาวชาวปากะญอ อายุ 18 ปี เล่าว่า “ทำงานรับจ้างเก็บหอมมาได้ 3 ปีแล้ว ที่เข้ามาทำงานรับจ้างที่นี่ก็เพราะคนในหมู่บ้านที่รู้จักกันเป็นคนแนะนำว่าทำงานรับจ้างที่นี่รายได้ดี หลังจากทำมาแล้ว เธอก็ชักชวนเพื่อนคนอื่นมาทำงานด้วยกัน โดยเมื่อถึงช่วงเวลาเก็บเกี่ยวเธอกับแฟนจะขับรถมอเตอร์ไซค์พร้อมกับเพื่อนอีกคนที่มาพร้อมกับแฟนเดินทางมายังแม่วาง และจะเข้าบ้านอยู่ด้วยกันประมาณสามเดือนจนกว่าจะหมดงานแล้วก็จะขับรถมอเตอร์ไซค์กลับบ้าน แก้วยังบอกอีกว่าทำงานรับจ้างที่นี่ถือว่ารายได้ดี ทำให้คนในหมู่บ้านของเธออีกหลายคนอยากจะมารับจ้างเช่นเธอ”

ส่วนลุงเรื่องหลังจากหมดหน้าหอม จะทำงานที่เรียกว่า งานพ่อน (การทรงเจ้า) ประมาณ 4 เดือนคือตั้งแต่เมษายนจนถึงกรกฎาคม (ถึงวันเข้าพรรษา) ก็จะหยุดพัก จากนั้นก็จะออกไปรับจ้างทั่วไปอีก เช่น ไปรับจ้างคว้านลำไยที่ลำพูนกับกลุ่มคนงานที่เป็นเพื่อนบ้านเดียวกัน พอหมดหน้าลำไยก็คว้านลิ้นจี่ต่อที่บริษัทเดมนี้ จนถึงช่วงต้นเดือนตุลาคมเริ่มเข้าฤดูกาลปลูกหอมหัวใหญ่ ลุงก็จะพาสมาชิกในกลุ่มไปรับจ้างเหมาปลูกหอม เสร็จงานปลูกก็ต่อด้วยรับจ้างเก็บหอมหัวใหญ่ ลุงเรื่องทำเช่นนั้นหมุนวนไปเรื่อยๆ

นอกจากแรงงานชาวปากะญอจากอำเภอมก๋อยแล้ว ลุงเรื่องเล่าว่าคนงานชาวปากะญอจากแม่ฮ่องสอน ก็จะพากันเดินทางมายังแม่วางโดยใช้รถมอเตอร์ไซค์ เมื่อมาถึงแม่วางก็จะมาพักที่บ้านชาวปากะญอที่เป็นเพื่อนบ้านเดียวกัน ซึ่งเป็นคนงานรุ่นแรกๆ ที่เข้ามาทำงานมากกว่า 10 ปี และได้ซื้อบ้านไว้ที่นี่ กลุ่มคนงานเหล่านี้ก็ต้องเตรียมสิ่งของที่จำเป็นต้องใช้มาด้วยโดยเฉพาะคนงานที่มาเป็นครอบครัวทั้งพ่อ แม่และลูก จึงเป็นลักษณะของการช่วยเหลือกันของคนบ้านเดียวกัน หลังหมดงานเก็บเกี่ยว (ประมาณ 1 เดือน) กลุ่มคนงานเหล่านี้ก็จะเดินทางกลับบ้าน และจะกลับมาอีกทีในฤดูกาลถัดไป ดังนั้น แรงงานบนดอยเหล่านี้ก็ได้เริ่มเข้ามารับจ้างจนกลายเป็นแรงงานประจำของบริษัท ในปีที่ต่อๆ มากลุ่มคนที่เคยรับจ้างมาแล้วก็เริ่มพาเอาญาติพี่น้องและคนในหมู่บ้านที่รู้จักมาทำงานด้วยกัน จากนั้นได้เป็นเครือข่ายกันเมื่อคนที่เคยรับจ้างแล้วกลับไปในปีถัดไปก็จะมีคนงานหน้าใหม่เพิ่มขึ้นมา บางครั้งก็มาแทนคนในครอบครัว เช่น มาแทนพ่อแม่ ซึ่งแสดงให้เห็นเครือข่ายการจัดการแรงงานดังภาพที่ 1



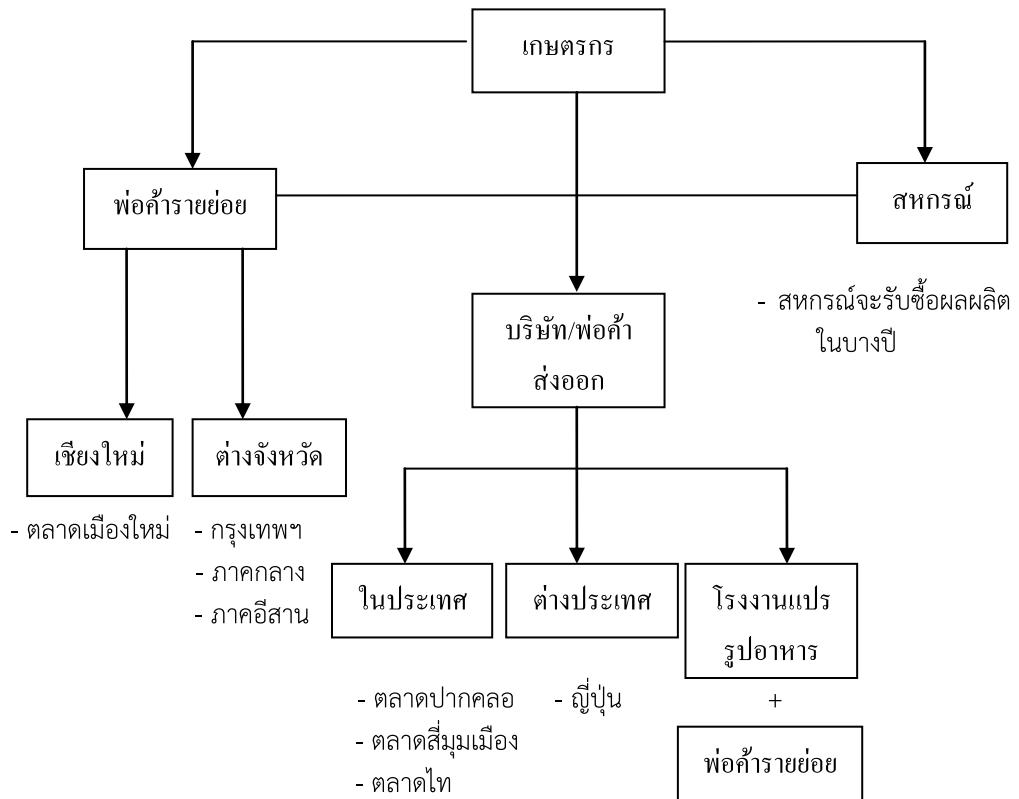
ภาพที่ 1 การจัดการแรงงานผ่านเครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคม

ดังกล่าวข้างต้น จะเห็นได้ว่า บริษัทส่งออกจะใช้วิธีการผลิตแบบระบบลูกสวนในการจัดหาและรวบรวมผลผลิต โดยมีโบรกเกอร์หรือนายหน้าเป็นเสมือนตัวแทนของบริษัทเข้าไปติดต่อกับเกษตรกรโดยตรง ซึ่งโบรกเกอร์ของบริษัทมักเป็นที่รู้จักของชาวบ้าน วิธีการเช่นนี้จะช่วยลดต้นทุนให้กับบริษัทและสร้างความแน่นอนในการรวบรวมผลผลิตให้ได้ตามปริมาณที่ต้องการ

### เส้นทางเดินทางของหอมหัวใหญ่: จากเกษตรกรสู่ตลาดในระดับโลก

ดังที่ได้กล่าวแล้วว่าประเทศไทยมีแหล่งผลิตหอมหัวใหญ่ที่สำคัญ คือ จังหวัดกาญจนบุรี เชียงราย นครสวรรค์ และเชียงใหม่ การเก็บเกี่ยวผลผลิตหอมหัวใหญ่รัฐบาลใช้มาตรการในการควบคุมการผลิต โดยการกำหนดแหล่งผลิตหรือ Zoning และช่วงระยะเวลาการผลิต ทำให้ผลผลิตแต่ละแหล่งออกสู่ตลาดในช่วงเวลาที่แตกต่างกัน โดยที่แหล่งผลิตอื่นๆ นอกจากเชียงใหม่แล้วเป็นแหล่งผลิตหอมหัวใหญ่ที่ใช้บริโภคภายในประเทศเป็นหลัก ซึ่งต่างจากแหล่งผลิตในพื้นที่อำเภอแม่

วางและอำเภอสนป่าตองที่เป็นแหล่งผลิตที่มีการส่งออกขายทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยประเทศญี่ปุ่นเป็นตลาดหลัก



ภาพที่ 2 การกระจายผลผลิตจากมือเกษตรกรสู่ตลาดผู้บริโภค

จากข้อมูลภาคสนาม (ดูภาพที่ 2) พบว่า หลังข้อตกลงการซื้อขายผลผลิตระหว่างเกษตรกรกับกลุ่มพ่อค้าแล้วนั้น หอมหัวใหญ่เหล่านี้จะถูกรวบรวมเข้าสู่โกดัง ซึ่งในเส้นทางตลาดนี้จะมีกลุ่มผู้ค้าสำคัญ 3 กลุ่มคือ กลุ่มพ่อค้ารายย่อย กลุ่มโบรกเกอร์ที่ทำงานให้กับบริษัทส่งออก และสหกรณ์ผู้ปลูกหอมหัวใหญ่ โดยที่กลุ่มโบรกเกอร์จะเป็นผู้รับซื้อรายใหญ่ของพื้นที่แถบนี้ เพราะปัจจุบันในพื้นที่มีกลุ่มค้าส่งออกจำนวนมากขึ้น ทั้งที่เป็นบริษัทขนาดใหญ่และทำเป็นธุรกิจส่วนตัว การทำงานของบริษัทส่งออกเหล่านี้จึงมักอาศัยโบรกเกอร์ในการจัดหาและรวบรวมผลผลิตเพื่อให้ได้ตามปริมาณที่ต้องการ กลุ่มผู้ค้าส่งออกจะมีตลาดหลักคือประเทศญี่ปุ่น ส่วนตลาดในประเทศมีการกระจายไปทั่วทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด ที่สำคัญเช่น ตลาดไท ตลาดสี่มุมเมือง ตลาดปากคลอง ส่วนตลาดต่างจังหวัด เช่น ราชบุรี เพชรบูรณ์ นครราชสีมา และสงขลา

นอกจากนี้กลุ่มผู้ค้าส่งออกยังมีการซื้อขายระหว่างกันเอง กับพ่อค้ารายย่อยอื่นๆ และโรงงานแปรรูปอาหาร

กลุ่มพ่อค้ารายย่อยจะมีทั้งพ่อค้าท้องถิ่นและต่างถิ่นจะเข้ามาซื้อผลผลิตโดยตรงจากเกษตรกร แล้วนำไปกระจายตามตลาดใหญ่ในจังหวัด เช่น ตลาดเมืองใหม่ หรือบางส่วนก็กระจายไปตามต่างหวัด แต่จะมีไม่มากนักเมื่อเทียบกับพ่อค้าส่งออกขนาดใหญ่

ส่วนสหกรณ์ผู้ปลูกหอมหัวใหญ่นั้นเคยรวบรวมผลผลิตให้กับบริษัท แต่ภายหลังได้ยกเลิกไปเนื่องจากปัญหาในการบริหารจัดการ ในปัจจุบันจึงมีเพียงในบางปีเท่านั้นที่ทางสหกรณ์จะเข้ามารับซื้อผลผลิตหอมหัวใหญ่จากเกษตรกร ซึ่งก็เป็นเพียงจำนวนน้อยเท่านั้น เมื่อเทียบกับปริมาณผลผลิตทั้งหมด

### การควบคุมคุณภาพ และมาตรฐานการผลิตหอมหัวใหญ่

ปัจจุบันพฤติกรรมและแนวโน้มของผู้บริโภคสินค้าเกษตรและอาหารทั้งในประเทศและทั่วโลก ได้เปลี่ยนแปลงไปจากอดีต โดยทุกประเทศได้ให้ความสำคัญกับการบริโภคสินค้าเกษตรและอาหารที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐานและปลอดภัยจากสารเคมี สารพิษและการปนเปื้อนต่างๆ เพิ่มขึ้น สำหรับประเทศไทยได้หันมาผลิตสินค้าเกษตรและอาหารให้ได้คุณภาพ มาตรฐานมีความปลอดภัยมากขึ้นตามความต้องการของตลาด

#### 1. ความสำคัญของการรับรองคุณภาพและมาตรฐานสินค้า

GAP คือ การผลิตทางการเกษตรที่ดีและเหมาะสม หรือ Good Agriculture Practices โดยหลักการนี้ได้รับการกำหนดโดยองค์การอาหารและเกษตรแห่งสหประชาชาติ (FAO) การนำหลักเกณฑ์ของ GAP มาใช้ในประเทศไทย มีกรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เป็นหน่วยงานที่มีหน้าที่ในการตรวจรับรองระบบการจัดการคุณภาพ GAP โดยได้กำหนดข้อกำหนด กฎเกณฑ์ และวิธีการตรวจประเมินเพื่อใช้เป็นมาตรฐานการผลิตพืชในระดับฟาร์มของประเทศ รวมทั้งได้จัดทำคู่มือการเพาะปลูกพืชตามหลัก GAP สำหรับพืชที่สำคัญของไทย จำนวน 24 ชนิด รวมถึงหอมหัวใหญ่ด้วย

จากเว็บไซต์ พบว่า บริษัท Fukuoka Daido Seika Trading ที่จังหวัดฟุกุโอกะ เป็นบริษัทค้าส่งอันดับ 10 ของญี่ปุ่น พบว่า ปัจจุบันนำเข้าผักและผลไม้จากไทยเป็นอันดับ 2 รองจากจีน โดยในปี 2550 นำเข้าทั้งสิ้น 140 ตัน ผักที่นำเข้ามากที่สุดได้แก่ หอมหัวใหญ่ ประมาณ 70 ตัน หน่อไม้ฝรั่ง 30 ตัน ข้าวโพดฝักอ่อน 20 ตัน และกระเจียบเขียว 13 ตัน ผู้นำเข้าญี่ปุ่นได้เน้นและให้ความสำคัญในเรื่องคุณภาพของผักนำเข้าค่อนข้างมากและต้องการนำเข้าผักจากเอเชียมากกว่ายุโรป โดยเมื่อต้นปีที่ผ่านมาได้ตรวจพบสารเคมีในอาหารและผักที่นำเข้าจากจีนและฟิลิปปินส์ ดังนั้นหากไทยสามารถควบคุมคุณภาพผลผลิต และพัฒนาระบบ Logistics ในประเทศให้ครบวงจร รวมทั้งเร่งรัดดำเนินการตรวจสอบแปลงผลผลิตและออกไปรับรอง GAP



ให้เกษตรกรอย่างทั่วถึง ก็จะเป็นโอกาสของไทยในการขยายตลาดผักในญี่ปุ่น (Department of International Trade Promotion, 2010).

จากการสัมภาษณ์กรณีบริษัทซีที พบว่า ทางบริษัทจะรับซื้อผลผลิตจากลูกสวนที่ได้รับ GAP ประมาณ 100 กว่าราย โดยทางบริษัทมีการตั้งพนักงานตรวจไร่ขึ้นมาทำหน้าที่ในการตรวจสอบการใช้ปุ๋ย ยา สารเคมี ที่ใช้ได้ตามอัตราที่กำหนด มีการจดบันทึกไว้ เหตุผลที่ต้องทำเช่นนี้เริ่มมาจากในช่วงทศวรรษ 2540 ที่ทั่วโลกให้ความสำคัญกับเรื่องอาหารปลอดภัย และผลผลิตส่วนใหญ่ก็มีญี่ปุ่นเป็นตลาดหลัก ดังนั้น จึงต้องมีใบรับรอง GAP ที่ได้รับจากกรมวิชาการเกษตรมาใช้เพื่อการส่งออก การตรวจสอบนี้ทางกรมวิชาการเกษตรจะส่งเจ้าหน้าที่เข้ามาในพื้นที่ในทุกปีการผลิต โดยจะเข้าไปถึงสวนหอมหัวใหญ่ของชาวบ้านแล้วก็สุ่มตรวจหัวหอม และในบางปีจะมีกลุ่มลูกค้าชาวญี่ปุ่นจะเข้ามาตรวจเช็คคุณภาพและดูกระบวนการผลิตถึงในสวนของชาวบ้านอย่างละเอียด เพราะกลุ่มลูกค้าญี่ปุ่นเหล่านี้จะเน้นคุณภาพและความปลอดภัยในผลผลิตเป็นอย่างมาก และถ้าเป็นที่พอใจและตกลงกันได้ก็จะซื้อขายในทันที แต่ถ้าหากผลผลิตดังกล่าวไม่ผ่านมาตรฐาน GAP แล้วก็จะไม่สามารถส่งออกได้

การดำเนินการตามมาตรฐาน GAP นั้น เกษตรกรผู้ปลูกหอมหัวใหญ่จะปฏิบัติอย่างเคร่งครัด เนื่องจากพื้นที่ปลูกหอมบริเวณนี้เป็นผลผลิตที่ใช้ส่งออกแหล่งเดียวของประเทศ หากไม่ได้รับการรับรองจากกรมวิชาการเกษตร ผลผลิตก็จะไม่ผ่านมาตรฐาน ทำให้ไม่สามารถส่งออกได้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อเกษตรกรโดยตรง จากการศึกษา พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกหอมหัวใหญ่จะปฏิบัติตามข้อกำหนด และวิธีการตรวจประเมินของเจ้าหน้าที่ เช่น การใช้สารเคมีในกระบวนการผลิตตามคำแนะนำของกรมวิชาการเกษตร หรือตามฉลากที่ขึ้นทะเบียนอย่างถูกต้องกับกรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ต้องใช้สารเคมีให้สอดคล้องกับรายการสารเคมีที่ประเทศคู่ค้าอนุญาตให้ใช้ เช่น ลุงจรัสใช้วิธีการลดการใช้ปุ๋ยเคมีบางส่วนหันมาใช้ปุ๋ยชีวภาพที่ทำจากมูลสัตว์ เหตุผลประการหนึ่งคือช่วยลดต้นทุนในการผลิต แต่เหตุผลสำคัญคือ การหันมาใช้ปุ๋ยชีวภาพก็เพื่อลดปัญหาการตกค้างของสารเคมีทั้งในผลผลิตและบนที่นา นอกจากลุงจรัสแล้วเกษตรกรอีกหลายรายก็ใช้วิธีการเดียวกันนี้ ขณะที่เกษตรกรรายอื่นที่ยังคงเลือกใช้สารเคมีในการเพาะปลูก แต่จะใช้ตามปริมาณที่มีกำหนดไว้

จึงเห็นได้ว่าการใช้ใบรับรอง GAP ก็มีความจำเป็นไม่น้อย ดังนั้น เมื่อถึงช่วงเวลาเก็บเกี่ยวผลผลิต กลุ่มพ่อค้าและบริษัทจะให้โบรกเกอร์เข้าไปติดต่อกับสหกรณ์ผู้ปลูกหอมหัวใหญ่ แล้วนำเอาเอกสารนี้มาถ่ายสำเนา แล้วกลุ่มพ่อค้าชาวญี่ปุ่นจะประสานงานกับทางบริษัทอีกที แต่ไม่เพียงแค่นั้น เพราะมีบางครั้งที่พ่อค้าชาวญี่ปุ่นเหล่านี้ จะนำเอาผลผลิตที่ได้มาแล้วไปสุ่มตรวจในห้องแล็บอีกครั้ง ซึ่งส่วนนี้จะเป็นความรับผิดชอบของทางบริษัทส่งออกเอง นอกจากนั้น ในทุก 2-3 ปี กลุ่มลูกค้าชาวญี่ปุ่นของทางบริษัทส่งออกก็จะเข้ามาเยี่ยมชมกระบวนการผลิตด้วยตนเอง ถึงขั้นที่ลูกค้าเหล่านี้ลงพื้นที่ชิมหอมกันสดๆ ในสวนของชาวบ้านเลยทีเดียว ลักษณะดังกล่าวนี้เกิดขึ้นบ่อยครั้ง เพราะกลุ่มลูกค้าญี่ปุ่นเหล่านี้จะเน้นคุณภาพและความปลอดภัยในผลผลิตเป็นอย่างมาก

ลักษณะเช่นนี้พบได้ในงานศึกษาของจิรวรรณ รักชาติ (2554) เห็นได้จากการควบคุมมาตรฐานการผลิตไข่ไก่ในชุมชนบ้านหนองแก้วมีความสำคัญอย่างมาก จากกลุ่มผู้ปฏิบัติการที่เกี่ยวข้องเข้ามามีบทบาทและอำนาจในการจัดการฟาร์มไก่ของชุมชนแห่งนี้ ประกอบด้วย กลุ่มบริษัทธุรกิจการเกษตร เจ้าของฟาร์มไก่ คนในชุมชนและเจ้าหน้าที่ของรัฐ โดยแต่ละกลุ่มต่างมีบทบาทต่างกันไป เช่น บริษัทจะจัดส่งเจ้าหน้าที่เข้าไปคอยควบคุมมาตรฐานฟาร์มให้เป็นตามสัญญาที่กำหนดไว้ โดยเจ้าของฟาร์มจะต้องจัดการฟาร์มดูแลความสะอาดภายในฟาร์ม รวมถึงควบคุมคุณภาพไข่ไก่อย่างเคร่งครัด เจ้าของฟาร์มเหล่านี้ก็ต้องจัดการกับความสะอาดโดยเฉพาะเรื่องซีไก เพื่อไม่ให้มีปัญหาต่อส่วนรวมในชุมชน เพราะในชุมชนแห่งนี้มีการจัดตั้งประชาคมหมู่บ้านขึ้นเพื่อควบคุมปัญหาด้านมลพิษและการเพิ่มขยายจำนวนฟาร์ม ซึ่งจะมีการเชื่อมโยงกับเจ้าหน้าที่หน่วยงานของรัฐในการออกหลักเกณฑ์มาตรฐานฟาร์มไก่ ตรวจสอบฟาร์มไก่และการออกใบรับรองมาตรฐานฟาร์มไก่ให้แก่เจ้าของฟาร์มในชุมชน

แม้ว่าการผลิตไข่ของชุมชนนี้จะใช้บริโภคภายในประเทศเท่านั้น แต่เห็นได้ว่า การควบคุมมาตรฐานการผลิตอย่างเข้มงวดและมีความสำคัญไม่น้อย และกลุ่มผู้ปฏิบัติการที่เกี่ยวข้องเองก็มีบทบาทไม่น้อยในการเข้ามาควบคุมและจัดการในกระบวนการผลิต โดยที่ไม่ได้มีเพียงกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งเท่านั้นที่สามารถควบคุมได้อย่างเบ็ดเสร็จเด็ดขาด ซึ่งสอดคล้องกับการทำงานของกลุ่มผู้ปฏิบัติการในการผลิตหอมหัวใหญ่ในบ้านสันโป่ง แต่แตกต่างกันไปในเรื่องของ การควบคุม โดยในการควบคุมมาตรฐานหอมหัวใหญ่จะเน้นหนักในด้านความปลอดภัยของอาหารตั้งแต่เริ่มต้นเพาะปลูกไปจนถึงการเก็บเกี่ยวตามมาตรฐานการปฏิบัติทางการเกษตรที่ดีสำหรับพืช (GAP) โดยเฉพาะการใช้ยาและสารเคมี เนื่องจากหอมหัวใหญ่เป็นพืชที่ต้องการการดูแลที่ละเอียดอ่อน ไม่ทนต่อสภาพดิน ฟ้า อากาศ แมลงและโรค ดังนั้น การใช้ยาและสารเคมีจึงมีปริมาณที่สูง การควบคุมด้านความปลอดภัยจึงเป็นมาตรฐานที่ต้องควบคุมและเข้มงวดตามมาตรฐานของตลาด โดยเฉพาะตลาดหลักอย่างญี่ปุ่น

สำหรับการตรวจสอบคุณภาพของกลุ่มพ่อค้ารายย่อยหรือโกดังหอมที่ทำการค้าภายในประเทศ ใบรับรอง GAP จะไม่ค่อยมีความสำคัญและจำเป็นมากนัก เนื่องจากการค้าขายภายในประเทศ และผู้บริโภคในประเทศเองก็ไม่ได้เข้มงวดกับมาตรฐานดังกล่าวเท่าใดนัก บางครั้งก็เป็นการอะลุ่มอล่วยในกลุ่มพ่อค้ารับซื้อด้วยกัน แต่อย่างกรณีของโกดังเฮียวริตัน แม้จะไม่ใช้ใบรับรอง GAP ก็ตาม แต่โดยหลักแล้วชาวสวนที่เป็นสมาชิกสหกรณ์หอมฯ จะต้องได้รับการตรวจสอบอยู่แล้ว และภายในระบบการรับซื้อของโกดังเองก็มีการควบคุมการเก็บเกี่ยว การตัดรากหอมสั้น-ยาว และหลังการเก็บเกี่ยวจะมีการสุ่มตรวจคุณภาพและความเน่าเสียของหัวหอมอีกครั้งหนึ่ง

## 2. การคัดขนาด: การควบคุมเพื่อตลาดส่งออก

นอกจากการควบคุมมาตรฐานการผลิต GAP แล้ว การคัดแยกขนาดแต่ละประเภท ก็มีความสำคัญและเป็นสิ่งจำเป็นที่ผู้รับซื้อหอมจากชาวสวนจะต้องปฏิบัติตั้งแต่ในไร่นาจนถึงโรงงาน

โดยเริ่มต้นจากการคัดแยกขนาดอย่างคร่าวๆ ผ่านสายตาของกลุ่มคนงานที่ทำหน้าที่ถอนหอม ซึ่งมีขนาดแตกต่างกันไป แล้วบรรจุลงตาข่าย น้ำหนักประมาณถุงละ 20-25 ก.ก. จากนั้นเมื่อผลผลิตส่วนนี้ถูกส่งเข้าไปในโกดังการคัดขนาดก็จะเกิดขึ้นอีกครั้ง โดยจะใช้คนงานอีกกลุ่มหนึ่งที่มีความชำนาญเฉพาะในการคัดแยก และในบางบริษัทจะมีเครื่องจักรที่ใช้ในการคัดแยก ซึ่งจะเรียกกันว่า หอมลอดห่วง และในบางบริษัทก็จะใช้ทั้งแรงงานคนและเครื่องจักรควบคู่กันเพื่อความแน่นอนและแม่นยำของการคัดแยก

ซึ่งจะเห็นได้ว่าขนาดหรือไซส์ที่ใช้ในการส่งออกจะอยู่ที่ขนาดตั้งแต่ 6.5 หรือ 7 เซนติเมตรขึ้นไป เป็นขนาดตามความต้องการของตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะญี่ปุ่น โดยจะแบ่งเป็นไซส์ S, M, L ส่วนขนาดเล็กกว่า 7 ซม. จะใช้บริโภคในประเทศ การบรรจุหอมจะมีลักษณะแตกต่างกันไปของแต่ละบริษัท เช่น บริษัทซีทีจะบรรจุอยู่ที่ประมาณ 21 ก.ก. (แต่จะคือน้ำหนักจริงเพียง 20 ก.ก.) ลงในถุงตาข่ายสีแดงเพื่อส่งออก

## สรุป

เชียงใหม่เป็นแหล่งผลิตหอมหัวใหญ่ที่มีขนาดใหญ่ที่สุดของประเทศ พื้นที่เพาะปลูกมากที่สุดคือ อำเภอแม่วงและสันป่าตอง แหล่งผลิตที่นี่เป็นแหล่งผลิตหอมหัวใหญ่เพื่อการส่งออกที่มีประเทศญี่ปุ่นเป็นตลาดหลัก

ภายในความสัมพันธ์ของหอมหัวใหญ่ มีกลุ่มผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องหลายกลุ่มตั้งแต่ในระดับการผลิตไปสู่มือผู้บริโภค สำหรับในส่วนการตลาดของหอมหัวใหญ่จะมีกลุ่มที่มีบทบาทสำคัญคือ กลุ่มพ่อค้าบริษัท พ่อค้า นายทุน ที่เป็นตัวเชื่อมระหว่างเกษตรกรกับกลุ่มผู้บริโภค ในพื้นที่ศึกษาพบว่า มีการเกิดขึ้นของกลุ่มพ่อค้าเหล่านี้ตั้งแต่ช่วงทศวรรษ 2500 เป็นต้นมา ในช่วงแรกๆ มีเพียงไม่กี่บริษัทที่เกิดขึ้น แต่ด้วยปริมาณของผลผลิตที่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ และประกอบกับผลกำไรที่ได้ถือว่า เป็นค่าตอบแทนที่คุ้มค่าได้เป็นอย่างดี ทำให้เกิดกลุ่มพ่อค้าจำนวนรายมากขึ้น จากการศึกษา พบว่ากลุ่มพ่อค้ามีลักษณะและรูปแบบการประกอบกิจการแตกต่างกันไป จากกลุ่มตัวอย่างที่พบแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มพ่อค้าในหมู่บ้านและกลุ่มพ่อค้านอกหมู่บ้าน

กลุ่มพ่อค้าในหมู่บ้าน จากการสัมภาษณ์ถึงประวัติชีวิตและการก่อร่างสร้างกิจการ พบว่าเคยเป็นเกษตรกรที่ทำการเพาะปลูกด้วยตนเองมาก่อน ทั้งปลูกข้าวและหอมหัวใหญ่ แต่มีเงื่อนไขที่ทำให้ต้องผันตัวเองมาเป็นผู้ประกอบการ คือ ประสบการณ์การถูกเอารัดเอาเปรียบจากพ่อค้า และการรู้สึกถึงความเสี่ยงในการผลิตในไร่ นา ทำให้เริ่มมองหาหนทางอื่นที่สามารถทำให้ตนเองรอดพ้นจากความเสี่ยงเหล่านั้นได้ การเริ่มนำตนเองเข้าสู่การเป็นพ่อค้ารายย่อยจึงมองเห็นเส้นทางการกระจายผลผลิตและแหล่งตลาด จึงเป็นโอกาสที่จะสร้างรายได้ที่แน่นอนและลดความเสี่ยงได้บ้าง แม้ระยะแรกจะลองผิดลองถูก แต่ท้ายสุดเกษตรกรกลุ่มนี้ก็สามารถผลักดันตนเองไปสู่การเป็นผู้ประกอบการได้

ส่วนกลุ่มพ่อค้านอกหมู่บ้าน จากการศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มบริษัทที่ก่อตั้งขึ้นจากกลุ่มคนที่ เป็นเจ้าของกิจการอยู่แล้ว เป็นการประกอบกิจการควบคู่กันไปหลายอย่าง กลุ่มพ่อค้านี้ จึงเป็นเหมือนกลุ่มทุนที่เข้ามารุกคืบ และจัดการการผลิตโดยผ่านการใช้แรงงานและที่ดินของ เกษตรกรโดยที่ไม่จำเป็นต้องซื้อที่ดินมาเพื่อทำการผลิตขนาดใหญ่ แต่สามารถจัดหาผลผลิตได้ตาม ความต้องการของตลาดได้ กลุ่มพ่อค้าจะอาศัยความสัมพันธ์ทางสังคมระหว่างโบรกเกอร์ที่เป็น ตัวกลางของบริษัทติดต่อเชื่อมโยงกับเกษตรกร คืออาศัยความเป็นคนในชุมชนที่เป็นที่รู้จักและ คำนึงกันระหว่างโบรกเกอร์กับเกษตรกร โบรกเกอร์เหล่านี้เป็นเสมือนโซ่ข้อกลางสำคัญที่จะเข้าไป ติดต่อและประสานเพื่อให้ได้ผลผลิตตามปริมาณและคุณภาพของบริษัท

กลุ่มบริษัทเหล่านี้จะทำการค้าทั้งภายในประเทศและส่งออก ผลผลิตที่ใช้เพื่อการส่งออกนี้ เอง จะต้องได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิตตั้งแต่ระดับไร่นาไปจนถึงการเก็บเกี่ยวและขนส่ง โดยเฉพาะตลาดหลักอย่างญี่ปุ่น เป็นประเทศที่ให้ความสำคัญในเรื่องของความปลอดภัยด้าน อาหาร ดังนั้น การผลิตหอมหัวใหญ่จะต้องได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิตสินค้าเกษตรที่ดีและ เหมาะสม (GAP) ซึ่งเป็นมาตรฐานความปลอดภัยระดับโลก กรณีหอมหัวใหญ่เป็นพืชที่ใช้ยาและ สารเคมีปริมาณสูง จึงเป็นการเน้นการควบคุมปริมาณสารเคมีเหล่านี้ให้ได้ค่าต่ำสุดแต่ไม่เกินค่า มาตรฐานที่กำหนดไว้ นอกเหนือจากนั้น ยังมีคณะผู้แทนจากกระทรวงสาธารณสุขของญี่ปุ่นเข้ามา ตรวจสอบโรงงานของพ่อค้าและไร่นาของเกษตรกร จึงแลเห็นได้ชัดเจนว่าระบบการผลิต หอมหัวใหญ่ของเกษตรกรได้กลายเป็นส่วนหนึ่งของระบบการผลิตของ “โรงงานโลก” ที่มีการ ตรวจสอบมาตรฐานอย่างใกล้ชิด

สำหรับข้อดีของการผลิตแบบระบบลูกสวนนั้น ทำให้เกษตรกรไม่ต้องถูกผูกมัดกับพ่อค้า แม้ว่าพ่อค้าและบริษัทจะใช้ระบบลูกสวนในการเข้าถึงผลผลิตจากเกษตรกรก็ตาม แต่ระบบการ ผลิตนี้ไม่ได้มีการตกลงกันอย่างชัดเจนว่าจะซื้อขายระหว่างกัน ดังนั้น ระบบนี้เองจึงทำให้ เกษตรกรสามารถเลือกขายผลผลิตให้แก่พ่อค้าหรือบริษัทที่ตนพึงพอใจทั้งในด้านของราคา ความ น่าไว้วางใจและความน่าเชื่อถือเรื่องการจ่ายเงิน ผู้ศึกษา พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่จะไม่ได้มีการตกลงซื้อขายกับพ่อค้าที่แน่นอน กล่าวคือ เมื่อถึงช่วงฤดูเก็บเกี่ยวจะมีพวกพ่อค้าและโบรกเกอร์เข้ามา ติดต่อถึงแปลงที่นา มีการเสนอราคาระหว่างกัน เกษตรกรมีเหตุผลการเลือกขายอยู่หลายอย่าง เช่น ถ้าพ่อค้าหรือโบรกเกอร์รายใดให้ราคาสูงกว่าก็จะขายให้คนนั้น หรือถ้าพ่อค้าหรือโบรกเกอร์ คนนั้นเป็นคนรู้จักกันหรือเคยขายให้ในปีก่อนแล้วไม่เกิดปัญหาเรื่องการจ่ายเงินหลังเก็บเกี่ยว ผลผลิตก็จะขายให้คนนั้น แต่เนื่องจากเกษตรกรส่วนใหญ่ทำการเพาะปลูกหอมหัวใหญ่มากหลายสิบ ปี และมีความคุ้นเคยกับกลุ่มพ่อค้าค่อนข้างดี ดังนั้น เกษตรกรหลายรายก็จะขายให้กับพ่อค้าราย นั้นเป็นเจ้าประจำ แต่ก็ไม่ได้เป็นการตกลงซื้อขายกัน แต่เป็นลักษณะของความไว้วางใจในการ การค้าระหว่างกัน

เหตุผลประการหนึ่งที่ทำให้เกษตรกรมีวิธีคิดในการเลือกขายสินค้าแก่พ่อค้าหรือโบรกเกอร์ในหมู่บ้านหรือเป็นคนที่ยังคุ้นเคยกันก็เนื่องจากมีเกษตรกรหลายรายที่เคยประสบปัญหาถูก

พ่อค้าโก่งเงินจากการขายผลผลิต ซึ่งในหลายกรณีมีอาจที่จะติดตามทวงเงินกลับมาได้ เกษตรกรจึงเพิ่มความระมัดระวังและพยายามใช้ความสัมพันธ์ที่เป็นที่รู้จักกันหรือเป็นญาติเดียวกันเพื่อสร้างหลักประกันทางการเงินที่แน่นอนมากขึ้น ในทางกลับกันพ่อค้าก็สามารถอาศัยความไว้นี้เพื่อเชื่อใจที่เกษตรกรมีต่อตนเป็นฐานในการรักษาและขยายเครือข่ายการค้า

## นัยต่อการพัฒนาสังคม

การขยายตัวของการผลิตแบบทุนนิยมที่รุกคืบเข้ามาในภาคการเกษตร ส่งผลสำคัญต่อการปรับเปลี่ยนโครงสร้างการผลิตในชนบท โดยเฉพาะในหมู่บ้านที่เป็นพื้นที่วิจัย “บ้านสันโป่ง” ที่มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว เกษตรกรหรือกลุ่มคนที่เคยถูกเรียกว่า ชาวนาตัวดำๆ ได้หลุดออกไปจากการผลิตแบบดั้งเดิมที่มีใช้เป็นแค่เพียงผู้ปลูกข้าวไว้เลี้ยงครวเรือนเท่านั้น แต่คนเหล่านี้ได้กลายเป็นส่วนหนึ่งของการผลิตระดับโลก คือ เป็นส่วนหนึ่งในการผลิตสินค้าเกษตรที่ต้องตอบสนองต่อตลาดต่างประเทศ คือ “ญี่ปุ่น” เกษตรกรถูกดึงเข้าไปอยู่ในสายพานการผลิตแบบทุนนิยมมากขึ้น โดยเฉพาะการเพาะปลูกพืชเชิงพาณิชย์อย่าง “หอมหัวใหญ่” ซึ่งด้านหนึ่งแลดูเหมือนจะเป็นการสร้างโอกาสในการมีรายได้เพิ่มขึ้นและมีเพียงพอสำหรับการบริโภคในสังคมปัจจุบัน แต่ในอีกด้านหนึ่ง เราก็มีอาจจะเลยถึงการเข้ามาควบคุมบงการในการผลิตของพวกพ่อค้าและบริษัทที่มักจะเข้ามาแสวงหาผลประโยชน์และเอารัดเอาเปรียบเกษตรกร ทำให้เกษตรกรต้องแบกรับภาระและความเสี่ยงทางการผลิตไว้ ซึ่งผลต่อเนื่องต่อความเสี่ยงในการบริโภคและการมีคุณภาพชีวิตที่ดีของเกษตรกร ดังนั้น การสร้างอำนาจต่อรองของเกษตรกรจึงเป็นปราชญ์สำคัญที่จะทำให้เกษตรกรเหล่านี้จะสามารถดำรงอยู่ต่อไปในสังคมได้อย่างไม่ต้องเสี่ยง ไม่ต้องแบกรับภาระรับผิดชอบหรือถ้าจะเสี่ยงก็ให้เสี่ยงน้อยที่สุด แบกรับภาระน้อยที่สุด ฉะนั้น สหกรณ์ผู้ปลูกหอมหัวใหญ่ที่เป็นเครื่องมือสำคัญอย่างหนึ่งในการที่จะสร้างอำนาจต่อรองให้แก่เกษตรกรได้ รัฐจึงควรเข้ามาดำเนินการปรับปรุงและฟื้นฟูการบริหารจัดการของสหกรณ์ที่มีอยู่ให้มีบทบาทในการเป็นคนกลางหรือผู้ประสานผลประโยชน์ระหว่างเกษตรกรกับบริษัทอย่างจริงจังมากขึ้น และการให้การสนับสนุนทั้งในเรื่องของนโยบาย เงินทุน และการสร้างศักยภาพให้แก่สหกรณ์มากกว่าที่เป็นอยู่เช่นในปัจจุบันให้กลายมาเป็นกระบอกเสียงสำคัญในการสร้างอำนาจต่อรองของเกษตรกร

## เอกสารอ้างอิง

- กรมวิชาการเกษตร. (2553). *Good Agriculture Practices (GAP)*. สืบค้นเมื่อ 5 กรกฎาคม 2553 จาก <http://www.student.chula.ac.th/~51373154/GAP.htm>
- จิรวัดน์ รักษาติ (2554). *การเปลี่ยนแปลงและการควบคุมการทำฟาร์มไก่ไข่: ผู้ผลิตรายย่อย ชุมชน และธุรกิจการเกษตร*. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการพัฒนาสังคม มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- นาวิณ โสภากุมิ. (2554). *กลยุทธ์การต่อรองของเกษตรกรในระบบอุตสาหกรรมเกษตร-อาหาร: กรณีศึกษาเกษตรกรผู้ปลูกมันฝรั่งในจังหวัดเชียงใหม่*. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการพัฒนาสังคม บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- นิพนธ์ ดิลกคุณานันท์ และคณิต ลิขิตวิทยาภูมิ. (2548). *การศึกษาการจัดการการผลิตและการตลาดหอมหัวใหญ่ ปี2540/41-2547/48*. สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.
- ประเทือง นรินทรางกูร ณ อยุธยา. (2537). *การจัดการที่ดินภายใต้ระบบการเกษตรแบบมีพันธสัญญา: ศึกษากรณีเกษตรกรผู้ปลูกพืชพาณิชย์ในเขตกิ่งอำเภอแม่วาง จังหวัดเชียงใหม่*. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการพัฒนาสังคม มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ยศ สันตสมบัติ. (2546). *พลวัตและความยืดหยุ่นของสังคมชาวนา: เศรษฐกิจชุมชน ภาคเหนือและการปรับกระบวนการทัศน์ด้วยชุมชนในประเทศโลกที่สาม*. เชียงใหม่: บริษัทวิทอินดีไซน์ จำกัด.
- สุพิตา เริงจิต. (2534). *อุดมการณ์ของชาวนาในการต่อรอง: ศึกษาเฉพาะกรณีสหกรณ์ผู้ปลูกหอมหัวใหญ่สันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่*. วิทยานิพนธ์พัฒนบริหารศาสตรมหาบัณฑิต สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์
- สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงใหม่. (2553). *สถานการณ์หอมหัวใหญ่จังหวัดเชียงใหม่ ปีการผลิต2551/52 ณ วันที่ 14 มกราคม 2552*. สืบค้นเมื่อ 12 มิถุนายน 2553 จาก <http://www.moc.go.th/opscenter/cm/chiangmai/index.htm>.
- อานันท์ กาญจนพันธุ์ (2524). *ชาวนาภาคเหนือกับความขัดแย้งในระบบการผลิตด้านเกษตรกรรม (พ.ศ.2411-2523)*. *สังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่*, 1(5).
- \_\_\_\_\_. (2528). *การใช้ที่ดิน: พื้นฐานของความขัดแย้งในหมู่บ้านภาคเหนือ (2516- 2524)*. *สังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่*, 1-2(7).

- Department of International Trade Promotion. (2010). *Talad sinkha homhuayai nai yeepun*. Retrieved, May 23, 2010, from <http://www.ryt9.com/s/expd/473512>
- Goodman, David and Watts, Michael J. (1997). *Globalising Food: Agrarian Questions and Global Restructuring*. (eds.), Globalising Food: Agrarian.
- Higgins, Vaughan and Lawrence, GeoJaffrey (eds.). (2005). *Agricultural Governance: Globalization and the New Politics of Regulation*. New York: Routledge.
- Marsden, T. (1997). "Creating Space for Food: The Distinctiveness of Resent Agrarian Development" in David Goodman and Michael J. Watts (eds.) *Globalising Food: Agrarian Questions and Global Restructuring*. London: Routledge.
- Natedao Taotawin. (2013). Kan srang kwam pen martratan nai rabob kasad insee. *Journal of Social Science*, Chiang Mai University.