

การสร้างเครือข่ายของผู้ประกอบการรถไถนาและรถเกี่ยวข้าวในทุ่งกุลาร้องไห้¹
Entrepreneurial Networking: Tractor and combine harvester
in Thung Kula Rong Hai

ธิติญา เหล่าอัน (Thitiya Lao-An)²

¹บทความนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิทยานิพนธ์เรื่อง
“การหลุดพ้นจากความยากจนของคนชนบทอีสาน ทศวรรษปี พ.ศ. 2520-2550”

²นักศึกษาระดับปริญญาเอก ภาควิชาประวัติศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Ph.D. Candidate, History Department, Faculty of Humanities, Chiang Mai University.
Corresponding author e-mail: thitiyalaoan0928@gmail.com

Received: February 2, 2026

Revised: March 12, 2026

Accepted: May 18, 2026

บทคัดย่อ

บทความเรื่องการสร้างเครือข่ายของผู้ประกอบการรถไถนาและรถเกี่ยวข้าวในทุ่งกุลาร้องไห้ มุ่งโต้แย้งงานศึกษากระแสหลักที่มุ่งอธิบายผู้ประกอบการชนบทในมิติบริหารธุรกิจที่เน้นกลไกตลาดและผลกำไรทางการเงินเป็นหลัก จากการสำรวจวรรณกรรมพบว่าแม้จะมีงานศึกษาเรื่องการเปลี่ยนผ่านของชาวนาสู่ผู้ประกอบการแล้วก็ตามแต่ยังขาดการอธิบายพลวัตของ “เครือข่ายเศรษฐกิจแบบไม่เป็นทางการ” หรือ “พื้นที่ตลาดใหม่” ที่มีความซับซ้อน บทความนี้จึงต้องการนำเสนอว่าผู้ประกอบการในพื้นที่ตลาดใหม่คือ “ผู้กระทำการทางสังคม” ที่มีวิธีการในการประสานความสัมพันธ์เครือข่ายดีให้เข้ากับกลไกเศรษฐกิจสมัยใหม่

ผลการวิจัยพบว่าในช่วงพุทธทศวรรษ 2530-2540 นโยบายส่งเสริมพืชเศรษฐกิจเป็นปัจจัยผลักดันการใช้เทคโนโลยีการเกษตรแทนแรงงานคน ในช่วงนี้ชาวบ้านเริ่มส่งสมประสงค์และผันตัวเป็น “นายหน้าหางาน” โดยใช้กลไกทางสังคมที่เรียกว่า “การด้าว” ซึ่งเป็นการสร้างความไว้วางใจผ่านระบบเครือญาติด้วยการใช้ความเป็น “คนหมวดเดียวกัน” สร้างเครือข่ายในหางานไถนาและเกี่ยวข้าว ต่อมาช่วงพุทธทศวรรษ 2540-2550 นโยบายประกันราคาข้าวและการเข้าถึงสินเชื่อ รัฐกลายเป็นตัวเร่งให้เกิดการสะสมทุนและขยับสถานะเป็น “ผู้ประกอบการเครื่องจักรการเกษตร” อย่างเต็มตัว ในกลุ่มของพวกเขามีการจัดการตลาดด้วยกติกา “การไม่ทับทางกัน” (บ่ทับทางกัน) ซึ่งเป็นการแบ่งพื้นที่อิทธิพลเพื่อควบคุมการแข่งขัน ขณะเดียวกันยังมีความยืดหยุ่นผ่านระบบ “พันธมิตรข้ามกลุ่ม” เพื่อบริหารจัดการทรัพยากรร่วมกัน

คำสำคัญ: ผู้ประกอบการ, เครือข่าย, รถไถนา, รถเกี่ยวข้าว, ทุ่งกุลาร้องไห้

Abstract

This article on the networking of tractor and combine harvester entrepreneurs in the Thung Kula Rong Hai region aims to challenge mainstream studies that primarily explain rural entrepreneurship from a business management perspective focused on market mechanisms and financial profit. A literature review reveals that while studies on the transition of farmers to entrepreneurship exist, they lack an explanation of the dynamics of complex informal economic networks or new market spaces. This article therefore seeks to present entrepreneurs in these new market spaces as social actors who integrate traditional kinship relationships with modern economic mechanisms.

The research findings indicate that during the 1990s and 2000s, policies promoting cash crops were a driving factor in the adoption of technology to replace manual labor. During this period, villagers began accumulating experience and becoming job brokers, utilizing social mechanisms known as “Tao,” which involves building trust through kinship systems or clinging to their group to create networks for finding work in plowing and harvesting. Later, during the 2000s and 2010s, government guaranteed rice price policies and access to credit accelerated capital accumulation and led to their full-fledged status as agricultural machinery entrepreneurs. Within their groups, they manage their markets using a non-overlapping system (or no overlapping territories), dividing areas of influence to control competition, while maintaining flexibility through cross-group alliances to manage resources.

Keywords: Entrepreneurs, Networks, Tractors, Combine Harvesters, Thung Kula Rong Hai

บทนำ

การเปลี่ยนผ่านเชิงโครงสร้างของภาคเกษตรกรรมในเขตทุ่งกุลาร้องไห้ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีจุดเปลี่ยนสำคัญในพุทธศตวรรษ 2530 ซึ่งเป็นช่วงเวลาของการเปลี่ยนแปลงจากเกษตรกรรมแบบยังชีพ ไปสู่การปลูกพืชเศรษฐกิจเชิงเดี่ยวอย่างเข้มข้น โดยเฉพาะการผลิตข้าวหอมมะลิ 105 เพื่อป้อนเข้าสู่ตลาด การขยายตัวของพื้นที่เพาะปลูกและปริมาณผลผลิตที่เพิ่มสูงขึ้นส่งผลโดยตรงต่อการปรับเปลี่ยนวิธีการผลิต โดยเกิดความต้องการใช้เครื่องจักรการเกษตรเข้ามาแทนแรงงานคนและสัตว์อย่างเห็นได้ชัด ประสิทธิภาพของเทคโนโลยีเหล่านี้ไม่เพียงแต่ช่วยลดต้นทุน แต่ยังแสดงให้เห็นถึงศักยภาพในการย่นระยะเวลาการทำงานลดลงอีกด้วย (สุวิทย์ อิศาสวัต 2546)

ความได้เปรียบทางเทคโนโลยีทางการเกษตรดังกล่าวได้กระตุ้นให้เกิดการเปลี่ยนสถานะของชาวบ้านในชนบทไปสู่การเป็น “ผู้ประกอบการ” (Entrepreneur) (อรรถจักร สัตยานุรักษ์ 2559) ซึ่งเป็นการทำธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับภาคเกษตรกรรมอย่างเต็มรูปแบบ และขยับไปสู่การเป็น “ผู้ประกอบการเทคโนโลยีทางการเกษตร” ขึ้นมา ในเวลาต่อมากลุ่มเหล่านี้ก้าวสู่การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจที่มีความซับซ้อนและขยายเส้นทางรับจ้างทำนาออกไปอย่างกว้างขวาง โดยมีการเชื่อมโยงจากระดับชุมชนเพื่อบริหารจัดการงานอย่างเป็นระบบ

อย่างไรก็ตามงานศึกษาเรื่องผู้ประกอบการในชนบทมุ่งเน้นการวิเคราะห์ผ่านกรอบของบริหารธุรกิจและเศรษฐศาสตร์กระแสหลักที่เน้นกลไกตลาด อุปสงค์-อุปทาน และการแข่งขันที่เน้นยอดขาย ซึ่งทำให้เห็นเพียงการหางานและรายได้เท่านั้น ทว่ายังมีช่องว่างสำคัญในการอธิบายพลวัตของ “เครือข่ายเศรษฐกิจแบบไม่เป็นทางการ” และรายละเอียดของพื้นที่ทางเศรษฐกิจใหม่ที่มีการต่อรองอยู่ตลอดเวลาตามบริบทพื้นที่ โดยเฉพาะกระบวนการสร้างความเป็นผู้ประกอบการที่ทำงานผ่านกลไกความสัมพันธ์ทางสังคมด้วยระบบแบบไม่เป็นทางการ โดยการใช้เครือญาติและความสัมพันธ์แบบไว้วางใจในการดำเนินการ ซึ่งเป็นทักษะเฉพาะในการจัดการเครือข่ายธุรกิจที่สลับซับซ้อน อีกทั้งยังขาดการอธิบายถึงทักษะเฉพาะด้านในการจัดการเครือข่ายธุรกิจที่ไม่ได้พึ่งพาเพียงต้นทุนวัฒนธรรมในพื้นที่แห่งเดียวแต่ขยายเครือข่ายออกไปอย่างกว้างขวาง

บทความนี้จึงมุ่งอธิบายรายละเอียดการก่อตัวของผู้ประกอบการที่สร้างพื้นที่เศรษฐกิจแบบไม่เป็นทางการขึ้นมา โดยขับเคลื่อนผ่านกลไกความสัมพันธ์ทางสังคมและระบบเครือญาติเป็นรากฐานสำคัญ ผ่านการศึกษการสร้างเครือข่ายของผู้ประกอบการรถไถนา¹ และรถเกี่ยวข้าว โดยศึกษาในพื้นที่ชุมชนบ้านนาดี² อำเภอกะเปอร์วิสัย

¹ “รถไถนา” เป็นคำเรียกชื่อในกลุ่มผู้ประกอบการและชาวบ้าน ชื่อเรียกนี้พวกเขาหมายถึงรถแทรกเตอร์ขนาดใหญ่ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือขับเคลื่อนแบบ 2 ล้อ และขับเคลื่อนแบบ 4 ล้อ สำหรับในบทความนี้ผู้เขียนจะใช้คำว่า “รถไถนา” ตามคำเรียกของผู้ประกอบการและชาวบ้าน

² เพื่อเป็นไปตามหลักจริยธรรมการวิจัยในคน ผู้วิจัยได้ใช้ชื่อชุมชนและผู้ให้สัมภาษณ์เป็นนามสมมุติทุกรายการ

จังหวัดร้อยเอ็ด ซึ่งเป็นชุมชนแห่งหนึ่งในเขตทุ่งกุลาร้องไห้ที่เกิดการก่อตัวของผู้ประกอบการเครื่องจักรการเกษตรขึ้นมา

ในการศึกษานี้ ผู้วิจัยได้ใช้แนวพินิจทางประวัติศาสตร์ (historical approach) เพื่อวิเคราะห์กระบวนการสร้างเครือข่าย โดยในช่วงระหว่าง พ.ศ. 2530-2550 เป็นช่วงเวลาที่มีนโยบายส่งเสริมพืชเศรษฐกิจของรัฐและนโยบายประกันราคาข้าวกลายเป็นปัจจัยสำคัญที่ผลักดันให้เกิดการสะสมทุนและทำให้ชาวบ้านตัดสินใจลงทุนซื้อเครื่องจักรการเกษตรราคาแพง บทความต้องการนำเสนอให้เห็นถึงกลไกสำคัญในการทำงานรับจ้างทำนา เช่น “การตำ” การสร้างความไว้วางใจในระบบเครือญาติ การบริหารจัดการของกลุ่มนายหน้างาน การขยับสถานะจากนายหน้าไปสู่การเป็นผู้ประกอบการ รวมถึงการสร้างกติกากายในกลุ่ม เช่น “การไม่ทับทางกัน” และการปรับเปลี่ยนสถานะจากคู่แข่งสู่การเป็น “พันธมิตรข้ามกลุ่ม” เพื่อบริหารจัดการทรัพยากรร่วมกัน

การวิเคราะห์นี้จะช่วยให้เห็นว่าผู้ประกอบการในชนบทไม่ใช่เพียงผู้ใช้งานเทคโนโลยีหรือผู้ตอบสนองต่อตลาดเท่านั้น แต่คือผู้กระทำการทางสังคมที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะในการประสานวิถีความสัมพันธ์แบบเครือญาติเข้ากับเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจสมัยใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพอันเป็นกลไกสำคัญในประวัติศาสตร์ชนบทสมัยใหม่ที่สะท้อนการปรับตัวเพื่อยู่อรอดท่ามกลางความไม่แน่นอนของกลไกตลาด

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การนิยามและแนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการ

การนิยามความหมายของผู้ประกอบการสามารถพิจารณาได้จากหลายมิติ ประการแรกคือ มิติของนวัตกรรมและการเปลี่ยนแปลง โดย Joseph Alois Schumpeter มองว่าผู้ประกอบการคือ “ตัวกลางการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ” ที่ทำหน้าที่ทำลายความสมดุลเดิมด้วยการนำเสนอสิ่งใหม่ (Schumpeter 1934) ต่อมาในมิติการบริหารความเสี่ยง Mark และ Catherine Casson เน้นย้ำว่าผู้ประกอบการต้องมีทักษะในการสร้างเครือข่ายทางสังคมและจัดการความเสี่ยงอย่างเป็นระบบภายใต้ความไม่แน่นอน งานของพวกเขาได้เน้นย้ำถึงผู้ประกอบการต้องมีทักษะสำคัญ 3 ประการ ได้แก่ (1) ความสามารถในการสร้างและรักษาเครือข่ายทางสังคมเพื่อประโยชน์ทางธุรกิจ (2) ระบบการจัดการความเสี่ยงที่บูรณาการทั้งด้านการเงินและการดำเนินงาน และ (3) ความสามารถในการควบคุมอารมณ์ภายใต้สถานการณ์วิกฤต ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าผู้ประกอบการที่แท้จริงไม่ใช่เพียงผู้ชอบเสี่ยง แต่เป็นผู้ที่สามารถประเมินและจัดการความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ อีกทั้งยังชี้ให้เห็นลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการว่าเป็นผู้มีความรู้ความสามารถและมีทักษะในด้านธุรกิจขั้นพื้นฐาน เช่น ด้านกฎหมาย ด้านบัญชี ด้านเทคโนโลยี (Casson and Casson 2013) นอกจากนี้ Paul Westhead และ Mike Wright ยังเสนอว่าความเป็นผู้ประกอบการมักมีการประยุกต์ใช้สิ่งที่มีอยู่แล้วเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ สิ่งนั้นถูกเรียกว่า “นวัตกรรม” (Westhead and Wright 2013) จากกรอบการศึกษาที่กล่าวมา สรุปได้ว่าผู้ประกอบการคือผู้มองเห็นความเปลี่ยนแปลงและเป็นผู้สร้างสรรค์ พวกเขาไม่ได้เป็นเพียงผู้ใช้งานเทคโนโลยีเพียงอย่างเดียว แต่เป็นตัวกลางการเปลี่ยนแปลง โดยใช้ทักษะ ประสบการณ์มาสร้างโอกาส พร้อมกับการบริหารจัดการความเสี่ยงภายใต้ความไม่

แน่นอนของกลไกตลาด นอกจากนี้ยังมีการอาศัยเครือข่ายทางสังคมเป็นฐานในการสร้างกลุ่มขึ้นมา โดยใช้เครือข่ายทางสังคม ความสัมพันธ์เช่นนี้เป็นฐานรากสนับสนุนให้ธุรกิจขยายตัวได้อย่างรวดเร็ว

บริบทพื้นที่และแนวคิดประวัติศาสตร์ธุรกิจทางเลือก (Alternative Business History)

ความแตกต่างของพื้นที่ส่งผลต่อลักษณะของผู้ประกอบการ กล่าวคือผู้ประกอบการในเขตเมืองมักเน้นประสิทธิภาพและการเริ่มต้นกิจการใหม่ มักใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการเริ่มต้นกิจการ ส่วนผู้ประกอบการในเขตชนบทมีลักษณะเด่นในการพึ่งพาเครือข่ายทางสังคม โดยเฉพาะความสัมพันธ์ในชุมชนและเครือญาติ นอกจากนี้ยังมีความเชี่ยวชาญในการเล็งเห็นโอกาสจากฐานทรัพยากรในพื้นที่ชนบท เพื่อนำมาประยุกต์ใช้และสร้างนวัตกรรมใหม่ (Freire-Gibb and Nielsen 2014) แนวคิดนี้สัมพันธ์กับประวัติศาสตร์ธุรกิจทางเลือก (Alternative Business History) ที่มีการเกิดตลาดเกิดใหม่ขึ้นมา และมี “ผู้กระทำการทางสังคม” ที่สร้างนวัตกรรมโดยใช้ “เครือข่ายความเชื่อใจ” แทนสัญญาทางกฎหมาย Gareth Austin, Carlos Dávila และ Geoffrey Jones (2017) กล่าวว่าในแอฟริกา เอเชีย และลาตินอเมริกามีบริบทเฉพาะ โดยบทบาทของตัวบุคคลและครอบครัวผู้ประกอบการพวกเขามีการสร้างเครือข่ายความเชื่อใจในกลุ่มเครือญาติเป็นหลัก โดยใช้แรงผลักดันจากความเชื่อทางศาสนาและจริยธรรมท้องถิ่นในการสร้างเครือข่ายเศรษฐกิจในแบบไม่เป็นทางการขึ้นมา ในงานของอดิสร ศักดิ์สูง และวรุฒน์ นาทิ (2564) ศึกษากลุ่มผู้หญิงในอำเภอสีทองพระ จังหวัดสงขลาที่ผันตัวสู่การเป็นผู้ประกอบการ โดยในช่วงวิกฤตทางเศรษฐกิจ พ.ศ. 2540 นโยบายรัฐบาลกระตุ้นให้เกิดการนำอัตลักษณ์ “โหนด นา เล” มาสร้างมูลค่าเพิ่มและจุดขายในเชิงพาณิชย์ ความสำเร็จเห็นได้ชัดจากกลุ่มแปรรูปตาลโตนดในบ้านท่าหิน อาหารทะเลในบ้านคูซุด และขนมพื้นบ้านในบ้านชุมพล ศักยภาพที่โดดเด่นคือการสร้างเครือข่ายธุรกิจที่เชื่อมโยงระบบเครือญาติเข้ากับการบริหารจัดการสมัยใหม่และจิตสำนึกต่อชุมชน อย่างไรก็ตามในงานยังไม่ได้ขยายให้เห็นรายละเอียดของการพื้นที่ทางเศรษฐกิจใหม่มีกระบวนการสร้างลักษณะความเป็นผู้ประกอบการขึ้นมา

การเปลี่ยนผ่านจาก “ชาวนา” สู่ “ผู้ประกอบการชนบท” ในไทย

ผู้เขียนเห็นด้วยกับข้อเสนอของอรรถจักร์ สัตยานุรักษ์ (2559) ที่ว่าชาวนาได้ขยับสถานะไปสู่การเป็น “ผู้ประกอบการ” เน้นการคำนวณต้นทุน-กำไรและการสร้างเครือข่าย อย่างไรก็ตามผู้เขียนได้ขยายความต่อว่าภาพลักษณ์ใหม่นี้ไม่ได้มีเพียงทักษะการจัดการทั่วไป แต่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะในด้านการเป็นผู้ประกอบการทั้งผ่านการหางานและการจัดการเครือข่ายธุรกิจเกษตรรับจ้างที่ซับซ้อน งานวิจัยของนุชนารถ สมควร (2563) วิเคราะห์กระบวนการกลายเป็นเกษตรกรผู้ประกอบการในจังหวัดขอนแก่น โดยชี้ให้เห็นการเปลี่ยนผ่านที่สัมพันธ์กับการพัฒนาเศรษฐกิจจังหวัดภายใต้คุณสมบัติ 7 ประการ ได้แก่ การมีฐานผลิตและกิจกรรมที่หลากหลาย การมีประสบการณ์และทักษะ การใช้เครือข่ายเครือญาติเชิงระนาบ การประยุกต์ใช้นวัตกรรม การเชื่อมโยงกับรัฐ การวางแผนลดความเสี่ยง และการปรับเปลี่ยนอุดมการณ์กระบวนการนี้สะท้อนการใช้ทุนเดิมสร้างนวัตกรรมใหม่ และการต่อรองอำนาจท่ามกลางความขัดแย้งและผลประโยชน์ของกลุ่มต่าง ๆ ได้ คุณสมบัติที่ของเกษตรกรผู้ประกอบการที่นุชนารถสะท้อนให้เห็นผ่านคุณสมบัติ 7 ประการนี้ ยังอยู่ในกรอบของการนิยามคำว่าเกษตรกรผู้ประกอบการอยู่

อย่างไรก็ตามการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจที่เป็นไปอย่างรวดเร็วนี้มีมิติอื่นที่เกษตรกรผู้ประกอบการเข้าไปสัมพันธ์อย่างสลับซับซ้อนผ่านเครือข่ายเศรษฐกิจแบบไม่เป็นทางการภายในกลุ่มและนอกกลุ่มเกษตรกรผู้ประกอบการในแต่ละช่วงเวลาที่มามีบริบทต่างไป

ธุรกิจบริการเครื่องจักรกลเกษตร

งานศึกษาที่อธิบายให้เห็นถึงบทบาทของเทคโนโลยีทางการเกษตรทำให้เกิดการขยายตัวทางเศรษฐกิจผ่านการทำธุรกิจรับจ้างทำนาขึ้นมา ได้แก่ เรื่องธุรกิจบริการรับจ้างเกี่ยวข้าวในจังหวัดสุพรรณบุรี (ปรารธนา ม่วงงาม 2555) พบว่าธุรกิจบริการรถเกี่ยวข้าวแบ่งเป็น 2 ส่วนคือ การบริการในพื้นที่โดยอาศัยความคุ้นเคยในการหางานและบริการนอกพื้นที่นิยมใช้นายหน้าหางานให้ สอดคล้องกับงานของชมพูช นันทจิต (2559) เสนอว่าการรับจ้างเกี่ยวข้าวในเขตภาคกลางอาศัยเครือข่ายส่วนตัวโดยตรง ในขณะที่ไปรับจ้างในภาคตะวันออกเฉียงเหนือต้องพึ่งพานายหน้าเป็นหลัก ยังมีงานศึกษาที่แสดงให้เห็นข้อมูลของการเป็นผู้ประกอบการรถเกี่ยวข้าวด้วยการวิเคราะห์ผ่านการบริหารธุรกิจ (business administration) และหลักเศรษฐศาสตร์ (economics) เป็นหลักการตลาดเกี่ยวข้องกับอุปสงค์และอุปทาน การแข่งขันในตลาด และพฤติกรรมผู้บริโภค เรื่องธุรกิจการผลิตและการรับจ้างรถเกี่ยวนาข้าวในพื้นที่ภาคกลางของประเทศไทย คณะวิจัยชี้ว่าผู้ประกอบการเน้นการแข่งขันด้วยการขาย (sales-driven) ให้มีความสำคัญในการบริหารงานและการตรงต่อเวลาตามที่ลูกค้าต้องการ (สาโรช อังสุมาลิน และ นุกูล กรยีนยงค์ 2560) อย่างไรก็ตามงานในกลุ่มนี้ใช้แนวทางบริหารธุรกิจและเศรษฐศาสตร์กระแสหลักที่เน้นเพียงกลไกตลาดอุปสงค์-อุปทาน และการแข่งขันที่เน้นยอดขาย (sales-driven) ซึ่งทำให้เห็นเพียงมิติทางการเงิน แต่ขาดความสลับซับซ้อนของความสัมพันธ์ทางสังคมของผู้ประกอบการที่ซ่อนอยู่

แม้จะมีงานศึกษาการขยับสถานะของชาวนาไปสู่การเป็นผู้ประกอบการแล้วก็ตาม แต่ยังมีข้อจำกัดในการอธิบายพลวัตของ “เครือข่ายเศรษฐกิจแบบไม่เป็นทางการ” ที่มีการต่อรองอยู่ตลอดเวลาตามบริบทของพื้นที่นั้น ๆ บทความนี้จึงมุ่งเผยแพร่รายละเอียดของพื้นที่ทางเศรษฐกิจใหม่และกระบวนการสร้างความเป็นผู้ประกอบการที่ทำงานผ่านกลไกความสัมพันธ์ทางสังคมที่ผสมผสานระหว่างระบบเครือข่าย โดยศึกษาผ่านการสร้างเครือข่ายของเจ้าของรถไถนาและรถเกี่ยวข้าวในชุมชนนาดี อำเภอกเกษตรวิสัย จังหวัดร้อยเอ็ด ซึ่งเป็นพื้นที่ที่ทำให้เกิดการก่อตัวของผู้ประกอบการขึ้นมา พวกเขามีทักษะเฉพาะในการจัดการเครือข่ายธุรกิจที่ซับซ้อนครอบคลุมในพื้นที่และข้ามเขตจังหวัด

วิธีการศึกษา

การศึกษาวิจัยนี้ใช้แนวทางทางประวัติศาสตร์ (historical approach) เป็นแกนหลักในการวิเคราะห์ โดยนำเสนอผลการศึกษาในรูปแบบพรรณนาวิเคราะห์ (descriptive analysis) เพื่ออธิบายการก่อตัว การสร้างเครือข่าย และการใช้ทักษะความเป็นผู้ประกอบการในชุมชนนาดี อำเภอกเกษตรวิสัย จังหวัดร้อยเอ็ด เพื่อให้การอธิบายความเปลี่ยนแปลงสอดคล้องกับข้อเท็จจริงทางประวัติศาสตร์ ผู้วิจัยจึงใช้ระเบียบวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ (qualitative research) ผ่านประวัติศาสตร์บอกเล่า (oral history)

การศึกษานี้ใช้ข้อมูลจากการสำรวจพื้นที่ในช่วงระหว่างเดือนสิงหาคม พ.ศ. 2566 ถึงเดือนเมษายน พ.ศ. 2568 โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก (in-depth Interview) จำนวน 15 ราย และการสนทนากลุ่ม (focus group) จำนวน 3 กลุ่ม มีการแบ่งกลุ่มตัวอย่างตามช่วงอายุเพื่อเป็นตัวแทนในการอธิบายลักษณะเฉพาะของแต่ละช่วงเวลา ดังนี้ (1) กลุ่มผู้ประกอบการอายุ 55-65 ปี เพื่อสะท้อนข้อมูลประสบการณ์และบริบททางเศรษฐกิจและสังคมของชาวบ้านในช่วงทศวรรษ 2530 ซึ่งเป็นยุคบุกเบิกและจุดเริ่มต้นของการเปลี่ยนผ่านจากแรงงานเกษตรกรรมสู่การเป็นผู้ประกอบการเครื่องจักรการเกษตร (2) กลุ่มผู้ประกอบการอายุ 45-55 ปี เพื่อชี้ให้เห็นความเปลี่ยนแปลงในช่วงทศวรรษ 2540 ซึ่งเป็นช่วงเวลาสำคัญของการขยายตัวทางธุรกิจและการสร้างเครือข่ายแบบไม่เป็นทางการ และ (3) กลุ่มผู้ประกอบการอายุ 35-45 ปี เพื่อสะท้อนมุมมองการบริหารจัดการในทศวรรษ 2550 จนถึงปัจจุบัน ซึ่งมุ่งเน้นการปรับตัวท่ามกลางความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีสมัยใหม่และการแข่งขันในตลาดจ้างไถนาและเกี่ยวข้าวที่ซับซ้อนขึ้น นอกจากนี้ยังใช้เอกสารจากหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนมาพิจารณาเนื้อหาร่วมไปด้วย

สำหรับขอบเขตเนื้อหา ผู้วิจัยใช้ข้อมูลตั้งแต่ภูมิหลังการเข้าสู่เส้นทางธุรกิจ รูปแบบการรวมกลุ่ม กลยุทธ์การทำงาน ไปจนถึงทักษะเฉพาะตัวของผู้ประกอบการ โดยนำรายละเอียดมาจากการบอกเล่ามาทำการวิเคราะห์ร่วมกับเหตุการณ์สำคัญและบริบทแวดล้อมทางประวัติศาสตร์ในระหว่างทศวรรษ 2530-2550 อีกทั้งยังใช้เอกสารจากหน่วยงานรัฐบาลและภาคเอกชน เพื่อแสดงให้เห็นถึงความเปลี่ยนแปลงในแต่ละช่วงเวลาและปัจจัยต่าง ๆ ที่ส่งผลต่อการก่อตัวและการสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการขึ้นมา

ผลการวิจัย

1) ทุงกุลาร้องไห้กับการพัฒนา: ว่าด้วยเรื่องดินเค็มและการปลูกพืชทนเค็ม

พื้นที่ของทุงกุลาร้องไห้ ตั้งอยู่ในเขตจังหวัดร้อยเอ็ด จังหวัดยโสธร จังหวัดสุรินทร์ จังหวัดมหาสารคาม และจังหวัดศรีสะเกษ ครอบคลุมหลายพื้นที่จึงมีชื่อเรียกจากคนท้องถิ่นแตกต่างกัน เช่น ทุงพลับพลา ทุงพรหมเทพ ทุงสระเหลี่ยม ทุงศรีภูมิ ทุงสุวรรณภูมิ ลักษณะเป็นที่ราบกว้างใหญ่ทำให้การมองเห็นพื้นที่เป็นแบบดินจรดฟ้า มีลำน้ำสำคัญประกอบด้วยลำเสียวใหญ่ ลำเสียวเล็ก ลำพลับพลา ลำเตา ลำน้ำเหล่านี้นไหลสู่แม่น้ำมูลซึ่งเป็นแม่น้ำสายสำคัญหนึ่งของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (ศรีศักร วัลลิโภดม 2550)

ด้วยลักษณะพื้นที่เป็นดินเค็มและมีสภาพแห้งแล้ง จึงมีการสำรวจพื้นที่ทุงกุลาร้องไห้ ได้แก่ จำลอง อตันโถ นายช่างพิเศษชลประทานด้านตะวันออกเฉียงเหนือ (ชพด.) ร่วมกับคณะนิสิตวิศวกรรมชลประทาน พบว่าต้นเหตุสำคัญของปัญหาอุทกภัยในพื้นที่เกิดจากปริมาณน้ำจำนวนมากไหลจากแม่น้ำมูลและลำน้ำสาขาตอนบน (ลำตะคอง ลำพระเพลิง ลำแซะ ลำจักราช และลำปลายมาศ) ซึ่งส่งผลกระทบต่อน้ำท่วมคิดเป็นปริมาณน้ำประมาณ 1,800,000 ลูกบาศก์เมตร (หรือร้อยละ 84) ขณะที่น้ำจากลำพลับพลา ลำเสียวใหญ่ และสาขาอื่น ๆ มีส่วนสมทบประมาณ 360,000 ลูกบาศก์เมตร (หรือร้อยละ 16-17) (จำลอง อตันโถ 2504) กรมที่ดิน กระทรวงการพัฒนาแห่งชาติ ได้รายงานลักษณะทางกายภาพของดินพื้นที่ทุงกุลาร้องไห้กว่าร้อยละ 50.12 เป็นดินขาดความสมบูรณ์

เนื้อดินชั้นบนเป็นดินร่วนปนทรายละเอียด ส่งผลให้พื้นที่นี้มีข้อจำกัดอย่างมากในการจัดการน้ำและการเพาะปลูก (กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ 2522, 13-14)

ทุ่งกุลาร้องไห้ปรากฏชื่อในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 4 ระหว่าง พ.ศ. 2520-2524 เป็นครั้งแรก ว่า “ทุ่งกุลาร้องไห้เป็นที่ซึ่งมีประชาชนได้เคลื่อนย้ายเข้าไปทำมาหากินอย่างขาดระเบียบแบบแผน ซึ่งในที่สุดจะก่อให้เกิด ผลเสียต่อเศรษฐกิจและสังคมตลอดจนสิ่งแวดล้อม รัฐบาลจะเร่งกำหนดโครงการพัฒนาที่ดิน เหล่านี้ ให้เกิดประโยชน์มากที่สุดโดยมิให้มีผลเสียหยาเกิดขึ้น” (สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจแห่งชาติ แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ สำนักนายกรัฐมนตรี 2520, 155) ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 5 ระหว่าง พ.ศ. 2525-2529 (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ 2522, 123) จึงกล่าวถึงทุ่งกุลาร้องไห้ว่าเป็นพื้นที่แห่งความยากจน ต้องพัฒนาพื้นที่ที่เป็นเขตเกษตรล้าหลังและ ทรัพยากรธรรมชาติเสื่อมโทรมเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต และเพื่อสนับสนุนแนวนโยบายการพัฒนาพื้นที่ เพื่อความมั่นคงของชาติ

การทดสอบคัดเลือกข้าวทนดินเค็มในทุ่งกุลาร้องไห้ โดยพันธุ์ข้าวที่ได้รับการทดสอบมีจำนวน 144 สายพันธุ์ ซึ่งเป็นพันธุ์ข้าวที่ไวต่อช่วงแสงและไม่ไวต่อช่วงแสง โดยกรมวิชาการเกษตรได้ทำการทดลองปลูกข้าวเพื่อให้ได้พันธุ์ข้าวที่เหมาะสมต่อสภาพของพื้นที่ซึ่งมีลักษณะแห้งแล้ง ดินเค็ม สรุพบว่าข้าวหอมมะลิ 105 เป็นสายพันธุ์ใหม่ที่กรมวิชาการเกษตรเลือกสายพันธุ์เพื่อนำมาให้ชาวบ้านปลูก (กรมชลประทาน 2526) ผลจากการทดลองปลูกยังพบว่าคุณสมบัติของข้าวหอมมะลิ 105 “ทนเค็ม” คือการทนต่อความแห้งแล้งและดินเค็มได้ ปลูกได้ในที่นาดอน ในฤดูเก็บเกี่ยวสภาพอากาศแห้งและหนาวเย็นทำให้ข้าวสารมีคุณภาพดี เมล็ดใส แข็ง มีความเลื่อมมัน ความหอมของข้าวเป็นคุณสมบัติขั้นเลิศปัจจัยที่ส่งผลทำให้เกิดความหอม หากปลูกในดินร่วนปนทรายจะได้เมล็ดข้าวใสเป็นเงา หุงข้าวแล้วไม่มียาง และรสชาติดีกว่าปลูกในดินเหนียว อย่างไรก็ตามข้าวชนิดนี้มีข้อจำกัดคือหากปลูกในพื้นที่ที่มีความอุดมสมบูรณ์สูงจะทำให้ต้นอ่อนล้มง่าย ไม่ต้านทานโรค ขอบใบแห้ง และทำให้เป็นโรคได้ (สุขสันต์ สิทธิผล ไพบูลย์ 2530) กรมวิชาการเกษตรเลือกพันธุ์ข้าว 105 และ ก.ข.15 ให้ชาวบ้านแทนการปลูกข้าวพันธุ์พื้นเมือง การสนับสนุนให้ปลูกนี้ใช้วิธีการทำงานเชิงรุกด้วยการลงพื้นที่ปฏิบัติการส่งเสริมให้ปลูกข้าวผ่านการอบรมตัวแทนเกษตรกรผู้นำชาวบ้าน การสาธิตปลูกข้าวพันธุ์ใหม่ สร้างแหล่งความรู้ทางการเกษตรผ่านเจ้าหน้าที่เกษตรตำบล เจ้าหน้าที่สหกรณ์นิคม เจ้าหน้าที่ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธกส.) เจ้าหน้าที่สหกรณ์อำเภอ เจ้าหน้าที่ปฏิรูปที่ดิน ผู้ใหญ่บ้าน ฯลฯ

กรมวิชาการเกษตรดำเนินโครงการโดยรับผิดชอบผลิตพันธุ์ข้าวดอกมะลิ 105 ให้แก่โครงการฯ ปีละ 75 ตัน ส่งมอบให้กรมการเกษตรไปขยายต่อ และแจกจ่ายแก่เกษตรกรในเขตโครงการแลกเปลี่ยนพันธุ์ข้าว การปลูกข้าวพันธุ์ใหม่ทำให้เกิดการแพร่กระจายเทคโนโลยีทางการเกษตรเข้ามาในชุมชน ชาวบ้านเริ่มประยุกต์ใช้เทคโนโลยีควบคู่กับแรงงานสัตว์และแรงงานคนรวมกัน ในรายงานผลการสำรวจของกรมการเร่งรัดพัฒนาชนบท เขตพัฒนาชุมชน ตำบลกู่กาสิงห์ อำเภอเกษตรวิสัย จังหวัดร้อยเอ็ด พบเครื่องมือใช้ในการทำนา (กรมการเร่งรัด

พัฒนาชนบท 2523) ดังนี้ ควาย 1,634 ตัว วัว 1,134 ตัว รถแทรกเตอร์ 4 ล้อ 14 คัน เครื่องสูบน้ำส่วนตัว 154 เครื่อง เครื่องสูบน้ำของกลุ่ม 2 เครื่อง ไถไม้ 1,423 อัน และคราด 956 อัน

นอกจากมีเครื่องมือสำหรับการเตรียมดินแล้ว ในช่วงเวลานี้มีการเริ่มใช้รถแทรกเตอร์ (ชาวบ้านเรียกสั้นๆ ว่า “รถไถ หรือ รถไถใหญ่”) สำหรับการแผ้วถางป่าให้โล่งเตียน ตีดิน และปรับหน้าดินให้เสมอกัน ด้วยประสิทธิภาพของรถฯ ที่มีกำลังแรงสูงสามารถดึงอุปกรณ์ต่าง ๆ เช่น ใบมีด จอบหมุน และอุปกรณ์อื่น ๆ สามารถปรับพื้นที่ได้อย่างรวดเร็วต่อเนื่อง ช่วยลดเวลาและแรงงานในการทำงานได้ดีกว่าแรงงานคน เดช ภูสองชั้น (2546, 124) กำหนดตำบลทุ่งหลวง อำเภอสุวรรณภูมิ จังหวัดร้อยเอ็ด กล่าวว่า

“เมื่อประมาณปี 2506 มีรถไถยี่ห้อแม็กซีฟอร์จูนเข้ามาในทุ่งกุลา มารับจ้างไถบุกเบิก บางคนก็เอาข้าวไปหว่านในทุ่งหญ้าแล้วก็มีปุ๋ยเคมีหว่านพร้อมไปด้วย แล้วก็ไถกลบ พอถูกฝนมาเมล็ดข้าวก็งอกขึ้น [...] ทุ่งกุลาก็เริ่มคึกคักขึ้น กลางคืนมีแต่แสงไฟที่กลางทุ่ง นับว่าบุกเบิกทั้งวันทั้งคืน ไม่ช้าไม่นานทุ่งกุลาก็โล่งเตียนหมด”

2) การตั้งถิ่นฐานสู่การปลูกพืชเชิงเดี่ยว: ก่อนสงครามโลกครั้งที่ 2 ถึง พ.ศ. 2530

ชุมชนบ้านนาดี อำเภอเกษตรวิสัย จังหวัดร้อยเอ็ด เป็นชุมชนหนึ่งที่มีที่ตั้งในเขตพื้นที่ทุ่งกุลาร้องไห้ ซึ่งเป็นพื้นที่ที่รัฐบาลไทยร่วมมือกับรัฐบาลออสเตรเลียพัฒนาในด้านการเกษตร ชลประทาน ที่ดิน การศึกษา ระบบสาธารณสุขโรคและอุปโภค ฯลฯ ความเปลี่ยนแปลงทางกายภาพที่สำคัญคือการสร้างถนนสายหลักและสายรองเพื่อเปิดเส้นทางการคมนาคม ควบคู่ไปกับการปฏิรูปที่ดิน และการปรับปรุงที่นาให้เหมาะสมต่อการเพาะปลูกพืชเชิงเดี่ยว โดยเน้นที่ข้าวหอมมะลิ 105 ต่อมาพืชเหล่านี้ได้กลายเป็นพืชสำคัญที่ชาวบ้านปลูกเพื่อขาย ส่งผลให้เกิดความเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจต่อชาวบ้านอย่างชัดเจน โดยเฉพาะความเปลี่ยนแปลงทางด้านการปลูกข้าวที่มีการนำเทคโนโลยีการเกษตรมาใช้ กระทั่งเกิดการทำการเกษตรแปลงใหญ่ขึ้น เทคโนโลยีการเกษตรเคลื่อนเข้ามามีบทบาทตั้งแต่การผลิตไปสู่การเก็บเกี่ยว ชาวบ้านบางรายในชุมชนบ้านนาดีเห็นโอกาสในการหารายได้จากเทคโนโลยีการเกษตรจึงลงทุนซื้อ รถไถนาและรถเกี่ยวข้าวเพื่อรับจ้างทำนา จากนั้นมีการรวมกลุ่มกันเพื่อขยายพื้นที่รับจ้างออกไปทั่วทุ่งกุลาร้องไห้และจังหวัดอื่น ๆ ด้วยธุรกิจดังกล่าวสร้างรายได้ทำให้มีการบอกกล่าวเล่าต่อญาติพี่น้อง จนกระทั่งชุมชนบ้านนาดีเป็นหมู่บ้านแห่งแรกที่มีการครอบครองรถไถนาและรถเกี่ยวเป็นจำนวนมาก กลายเป็นที่รู้จักในชุมชนอื่นอย่างแพร่หลาย ได้รับการกล่าวขานว่า “รถไถ รถเกี่ยว บ้านนาดี”

ชุมชนบ้านนาดีมีพัฒนาการมาตั้งแต่ก่อนสงครามโลกครั้งที่ 2 โดยมีการอพยพเข้ามาจับจองพื้นที่แบ่งเป็น 3 ยุค ได้แก่ ในยุคแรกการติดตามผู้นำหรือเจ้าเมืองมาหาพื้นที่ทำกินใหม่ พบนามสกุลที่สัมพันธ์กับเจ้าเมืองในจตุรพักตรพิมาน และเมืองสุวรรณภูมิ เช่น นามสกุล ศรีเที่ยง ศรีภูเกา บัวเบิก อุพงษ์ชา (มาจากจตุรพักตรพิมาน) นาเมือง หยุตยั้ง (มาจากเมืองสุวรรณภูมิ) ยุคที่สอง คือยุคแสวงหาที่ทำกิน ยุคนี้ชาวบ้านเรียกว่า “ชาวหามา” เป็นการอพยพครัวเรือนมาหาที่ทำกินใหม่ แล้วมีการ “เปลี่ยนป่าให้เป็นที่นา” วิธีการนี้จำเป็นต้องใช้แรงงานจากคนในครอบครัวและแรงงานจากเครือญาติช่วยเหลือกันถางป่า ขุดดิน สำหรับเกณฑ์ในเลือกที่ดินคือการสังเกตลักษณะ

หน้าดินหากหน้าดินเป็นผลึกสีขาวกระจายไปทั่วหน้าดิน แสดงว่าพื้นที่บริเวณดังกล่าวเป็นดินเค็ม (ดินเฝียด) ไม่เหมาะกับการทำนา แต่หากหน้าดินมีหญ้าปกคลุมอยู่ชาวบ้านจะเลือกพื้นที่ดังกล่าวเพื่อใช้สำหรับปลูกข้าว และ ยุคที่สาม สำนักงานปฏิรูปที่ดิน (ส.ป.ก.) ประกาศให้ชาวบ้านที่ยังไม่มีที่ดินทำกิน สามารถเข้ามาทำกินในเขตพื้นที่อำเภอเกษตรวิสัยได้ ทำให้เกิดการอพยพเข้ามาตั้งถิ่นฐานมากขึ้น พ.ศ. 2528 นายบ่มศักดิ์ กลบริตน์ ดำรงตำแหน่งเป็นกำนันได้ทำหน้าที่ในการจัดสรรที่ดินให้ชาวบ้านกลุ่มที่อพยพมาจากท้องถิ่นอื่นไปตั้งถิ่นฐานอยู่ทางทิศใต้ของหมู่บ้านเรียกว่า “คุ้มหนองอีดำ”

ในด้านการผลิตข้าวมีการใช้แรงงานคนซึ่งใช้ความสัมพันธ์กันทางเครือญาติเป็นหลัก โดยมักช่วยเหลือกันตั้งแต่การหว่านข้าวไปจนถึงเก็บเกี่ยวข้าวและการนำข้าวเก็บในยุ้งฉาง การใช้ระบบแรงงานผ่านเครือญาติเช่นนี้สัมพันธ์กับการปลูกพันธุ์ข้าวพื้นๆโดยมีการเลือกพันธุ์ปลูกแตกต่างกันไป แบ่งเป็น 2 ประเภทคือพันธุ์ข้าวอายุปานกลางนิยมเก็บเกี่ยวในเดือนตุลาคม-พฤศจิกายน ได้แก่ ข้าวนางนวล ข้าวกาบยาง ข้าวเศรษฐี และพันธุ์ข้าวอายุเบานิยมเก็บเกี่ยวในเดือนกันยายน-ตุลาคม ได้แก่ ข้าวดอก ปล้องแฉ่ว ข้าวบั๊กหม่วย ข้าวปลาแข้ง การเลือกปลูกพันธุ์ข้าวที่ต่างกันทำให้เวลาในการเก็บเกี่ยวต่างกัน แรงงานในครัวเรือนจึงสามารถสลับหมุนเวียนไปช่วยเหลือกันได้ผ่านการลงแขก

ต่อมาในพุทธศักราช 2520 ชาวบ้านเริ่มหันมาให้ความสนใจปลูกข้าวพันธุ์ใหม่ คือพันธุ์ข้าวหอมมะลิ 105 และพันธุ์ข้าว ก.ข.15 เนื่องจากพันธุ์ข้าวดังกล่าวมีความเหมาะสมต่อลักษณะทางด้านภูมิศาสตร์ของพื้นที่ คือ ดินเค็มผสมกับดินร่วนปนทราย ประกอบกับทนต่อความแห้งแล้งได้ดี ไม่จำเป็นต้องใช้น้ำในปริมาณมากเท่ากับพันธุ์ข้าวพื้นเมืองดั้งเดิม ในช่วงเวลาดังกล่าว ก่อนการตัดสินใจปลูกข้าวพันธุ์ใหม่ ชาวบ้านจะร่วมกันสังเกตการณ์แลกเปลี่ยนเรียนรู้ข้อมูล และการบอกกล่าวเล่าต่ออยู่ภายใต้การพิจารณาผ่านเรื่อง ต้นทุนการปลูก การเตรียมแปลงนา การไถยาราบศัตรูพืช การขยายพื้นที่ปลูกข้าวหอมมะลิทุ่งกุลาร้องไห้เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว เพราะมีแรงจูงใจสำคัญคือผลกำไรจากการขายข้าว โดยพบว่าพันธุ์ข้าวหอมมะลิทุ่งกุลาร้องไห้ และพันธุ์ข้าว ก.ข. 15 ถูกปลูกมากกว่าพันธุ์ข้าวเหนียว ข้อมูลในรายงานพื้นที่ปลูกและผลผลิตของอำเภอเกษตรวิสัย จังหวัดร้อยเอ็ดระหว่าง พ.ศ. 2538-2541 พบว่าพื้นที่ปลูกข้าวหอมมะลิมากที่สุด คือ ตำบลดงครั่งน้อยจำนวน 41,8372 ไร่ ตำบลกุ่าสิงห์จำนวน 36,8233 ไร่ ตำบลทุ่งทองจำนวน 34,5144 ไร่ ตำบลดงครั่งใหญ่จำนวน 33,4445 และตำบลเมืองบัวจำนวน 33,142 ไร่ ตามลำดับ

ตารางที่ 1 พื้นที่ปลูกข้าวและผลผลิตข้าวหอมมะลิรายตำบล เฉลี่ยเพาะปลูกระหว่าง พ.ศ.2538-2541
(สำนักงานเกษตร อำเภอกเกษตรวิสัย จังหวัดร้อยเอ็ด 2542, 55)

ตำบล	พื้นที่ปลูกข้าวหอมมะลิ (ไร่)	พื้นที่ปลูกข้าวชนิดอื่น (ไร่)	เปอร์เซ็นต์พื้นที่ปลูก	ผลผลิต (กก./ไร่)
กำแพง	23,633	2,272	91	380
ทุ่งทอง	34,514	4,960	98	380
กุ่าสิงห์	36,823	3,032	92	382
บ้านฝาง	15,685	3,050	83	347
น้ำอ้อม	16,278	2,749	85	357
เมืองบัว	33,142	4,475	88	350
โนนสว่าง	11,466	1,887	85	357
เหล่าหลวง	17,199	3,588	82	355
เกษตรวิสัย	27,685	7,015	79	370
สิงห์โคก	18,918	2,687	87	375
หนองแวง	17,737	3,305	84	345
ดงครั่งใหญ่	33,444	1,158	96	375
ดงครั่งน้อย	41,837	1,117	97	377

3) เครื่องจักรการเกษตรกับการเปลี่ยนแปลงการผลิต การจัดการที่นาใหม่และการผลิตข้าวใหม่ในทุ่งกุลาร้องไห้ ระหว่าง พ.ศ.2540-2550

การขยายตัวเครื่องจักรการเกษตรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีอัตราเพิ่มขึ้นด้วยเงื่อนไข 2 สำคัญคือ ประการแรกการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมดึงแรงงานไปยังกรุงเทพและเขตนิคมอุตสาหกรรมต่าง ๆ โดยเฉพาะวัยหนุ่มสาวที่มีแรงปรารถนาไปสู่ความทันสมัยและการสร้างชีวิตใหม่ที่ดีกว่าผ่านความสำเร็จ (Mills 2012) ประการต่อมาการปลูกพืชไร่หรือพืชเชิงเดี่ยว เช่น มันสำปะหลัง อ้อยโรงงาน ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ข้าว ทำให้ขั้นตอนการเตรียมดิน การปลูก และการเก็บเกี่ยว ต้องปรับที่นาและที่ไร่ขยายพื้นที่ให้ใหญ่ขึ้นเพื่อทำผลกำไรจากการผลิตเพื่อเป็นการลดต้นทุนและย่นระยะเวลาให้สั้นลง จึงต้องใช้เครื่องจักรฯ แทนแรงงานคน (สุวิทย์ ธีรสาวิต 2546, 257)

ในกรณีชุมชนบ้านนาดีชาวบ้านต่างหันมาปลูกข้าวเพื่อขาย ทำให้มีการลดต้นทุนในการผลิตเพื่อให้ได้ผลกำไรให้มากที่สุด การจัดการที่นาต้องลดเวลาให้น้อยลงเพื่อลดต้นทุนผลิต ด้วยการใช้ประสิทธิภาพเครื่องยนต์ ทำให้การเตรียมแปลงนาใช้เวลาให้เร็วขึ้น การเตรียมแปลงดังกล่าวยังสัมพันธ์กับการหว่านข้าวที่ต้องควบคุมเวลาให้ทันในฤดูฝน เพราะน้ำและความชื้นอากาศมีผลต่อการงอกของเมล็ดข้าว ในกรณีหว่านข้าวจะทำให้ข้าวไม่สามารถสะสมอาหารได้เต็มที่ก่อนออกรวงทำให้ผลผลิตลดลง ด้วยข้าวมะลิ 105 เป็นข้าวไวต่อแสง คือตั้งท้องและ

ออกดอกในช่วงเวลากลางวันสั้นกว่ากลางวัน ข้าวไวต่อช่วงแสงมักจะออกดอกในเดือนที่มีความยาวของกลางวันประมาณ 11 ชั่วโมง 10-20 นาติเป็นพันธุ์ที่มีความไวต่อช่วงแสงมาก (strongly sensitive to photoperiod) พันธุ์ข้าวประเภทนี้จึงปลูกและให้ผลผลิตได้ปีละหนึ่งครั้ง เมื่อถึงช่วงฤดูหนาวของประเทศไทยคือระหว่างปลายเดือนตุลาคม-เดือนพฤศจิกายน ซึ่งเป็นช่วงที่กลางวันสั้นกว่ากลางวัน ข้าวจะออกดอกทันที โดยระยะเวลาข้าวออกดอกแล้ว รวงข้าวจะโน้มลงเมล็ดในรวงมีสีฟางหรือสีเหลือง โคนรวงมีเมล็ดเขียวเล็กน้อย ทั้งหมดนี้เรียกว่า “ระยะพลับพลึง” (เรียกว่า “ข้าวสุกพร้อมกัน”) หลังจากนั้นขานาต้องเร่งเก็บเกี่ยวก่อนเมล็ดข้าวจะร่วงจากรวง การเก็บข้าวให้ทันช่วงเวลาที่เหมาะสมนี้มีรายงานวิจัยกล่าวว่า

“การใช้เครื่องเกี่ยวนวดข้าวให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ควรเก็บเกี่ยวในช่วง 25-35 วันหลังออกดอกจะได้เปอร์เซ็นต์ข้าวมากกว่า 60 เปอร์เซ็นต์ แต่หากเก็บเกี่ยวข้าวเมื่อ 19 วัน หลังออกดอก เปอร์เซ็นต์ต้นข้าวจะลดเหลือประมาณ 56 เปอร์เซ็นต์ ทั้งนี้เพราะเมล็ดข้าวยังไม่สมบูรณ์เต็มที่ ดังนั้นหากใช้แรงงานในครัวเรือนจะไม่สามารถปฏิบัติได้ทันช่วงเวลา ทั้งนี้เพราะเกษตรกรในทุ่งกุลาร้องไห้มีพื้นที่ปลูกข้าวหอมมะลิเฉลี่ยประมาณ 28 ไร่ต่อครัวเรือน โดยมีพื้นที่เพาะปลูกต่ำสุด 12 ไร่ต่อครัวเรือน และพื้นที่เพาะปลูกสูงสุด 100 ไร่ต่อครัวเรือน ดังนั้น การใช้เครื่องเกี่ยวนวดซึ่งมีความสามารถในการทำงานประมาณวันละ 20-30 ไร่ นอกจากจะช่วยแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานแล้ว ยังสามารถทำให้เก็บเกี่ยวได้ทันอีกด้วย” (วินิต ชินสุวรรณ, สุเนตร โหม่งประณีต, และณรงค์ ปัญญา 2543, 58)

การเก็บเกี่ยวข้าวให้ทันเวลาที่เหมาะสม จึงต้องอาศัยรถเกี่ยวเป็นหลัก และด้วยเงื่อนไขดังกล่าวทำให้ผู้ประกอบการรถเกี่ยวจากจังหวัดอยุธยา อ่างทอง นครปฐมเข้ามารับจ้างในชุมชนมากขึ้น ข้อมูลการรับจ้างเกี่ยวข้าวนี้นสอดคล้องกับรายงานการปรับปรุงวิธีการเก็บเกี่ยว โครงการพัฒนาคุณภาพและเพิ่มมูลค่าข้าวเกษตรกรภายใต้ประเด็นการวัดสมรรถนะเครื่องเกี่ยวนวดในเขตทุ่งกุลาร้องไห้ กล่าวถึงกิจการรถเกี่ยวข้าวกล่าวว่า “มีเครื่องเกี่ยวนวดข้าวมากกว่า 100 เครื่อง เข้าไปรับจ้างในเขตทุ่งกุลาร้องไห้ การเกี่ยวนวดกระทำ ณ อ.สุวรรณภูมิ จ.ร้อยเอ็ด ใช้ความเร็วในการขับเคลื่อนสูงกว่าปกติ เป็นเพราะดินอยู่ในสภาพแห้ง จึงทำให้การขับเคลื่อนได้เร็วขึ้น” (มหาวิทยาลัยขอนแก่น และกรมวิชาการเกษตร 2538, 15) ดังนั้น การปลูกข้าวพันธุ์ใหม่มีความสอดคล้องกับการนำรถเกี่ยวข้าวเข้ามาใช้ เนื่องจากลักษณะเฉพาะของพันธุ์ข้าวเอื้อต่อการเก็บเกี่ยว มีลักษณะไวต่อช่วงแสง ซึ่งกำหนดช่วงเวลาการออกดอกและเก็บเกี่ยวที่ค่อนข้างจำเพาะ การใช้รถเกี่ยวข้าวจึงช่วยให้สามารถเก็บเกี่ยวได้ทันเวลา

นอกจากนี้ ลักษณะทางสัณฐานวิทยาของพันธุ์ข้าวหอมมะลิ 105 และ กข.15 (morphological characteristic) ที่ความสูงของลำต้นประมาณ 150-155 เซนติเมตร จำนวนกอต่อพื้นที่ประมาณ 11 กอ ความยาวรวงประมาณ 28 เซนติเมตร และจำนวนเมล็ดต่อรวงประมาณ 140 เมล็ด เป็นลักษณะเช่นนี้อยู่ภายใต้ช่วงเวลา

เหมาะสมในการเก็บเกี่ยว ล้วนเป็นปัจจัยที่เอื้อต่อประสิทธิภาพการทำงานของรถเกี่ยวข้าว โดยต้นข้าวที่ตั้งตรงในแปลงนาจะถูกโน้มเกี่ยวพาเข้าสู่ระบบการตัดโดยล้อราวพา (reel) และอุปกรณ์แหวกแบ่งต้นข้าว (divider) ซึ่งต้องทำในลักษณะแบบนี้มนวล ไม่ทำให้ต้นข้าวหักขาดหรือล่องหล่น ต้นข้าวที่อยู่ภายในระยะขอบเขตการตัดจะถูกตัดด้วยชุดหัวเกี่ยวข้าว (cutter bar) ซึ่งมีใบมีดคมทำหน้าที่ตัดลำต้นข้าวให้ล้มลงกระบะหัวเกี่ยว (header platform) ลำต้นข้าวจะถูกลำเลียงเข้าสู่ภายในรถเกี่ยวข้าวด้วยสายพานลำเลียง (auger and elevator) ซึ่งลักษณะการตั้งตัวของต้นข้าว ทำให้การลำเลียงเข้าสู่รถเกี่ยวทำได้ง่าย เมื่อลำต้นข้าวเข้าสู่ภายในรถเกี่ยวข้าว จะเข้าสู่กระบวนการนวดข้าว ซึ่งเป็นการแยกเมล็ดข้าวออกจากรวง (threshing mechanism) หลังจากนวดแล้ว เมล็ดข้าวจะถูกแยกออกจากฟางด้วยระบบทำความสะอาดภายในรถเกี่ยวข้าว เมล็ดข้าวที่ได้จึงมีความสะอาดและมีคุณภาพดี (สาโรช อังสุมาลิน และคณะ 2559, 15-19) กระบวนการทำงานเหล่านี้แสดงให้เห็นว่า รถเกี่ยวข้าวทำงานร่วมกับลักษณะของต้นข้าวอย่างมีประสิทธิภาพ โดยอาศัยความสูง ความแข็งแรงของลำต้น และลักษณะของรวงข้าว เพื่อให้กระบวนการเก็บเกี่ยวเป็นไปอย่างรวดเร็ว ลดการสูญเสียและทำให้ผลผลิตที่มีคุณภาพ

รถไถนาและรถเกี่ยวข้าวทำให้นาขนาดเล็กเปลี่ยนเป็นที่นาแบบเกษตรแปลงใหญ่ มีการล้มหัวคันนาที่มีคันล้อมเล็ก ๆ รวมที่นาเป็นแปลงเดียวกัน โดยเฉลี่ยที่นา 1 แปลงมีขนาดเฉลี่ย 3-6 ไร่ การปรับขยายแปลงนาให้มีขนาดใหญ่ เพื่อความสะดวกต่อการขับเคลื่อนและการบังคับเลี้ยวของเครื่องจักรฯ ที่มีขนาดใหญ่ ในทศวรรษ 2540 ชาวบ้านเริ่มหันมาให้ความสนใจกับเครื่องจักรการเกษตร โดยในระหว่างพ.ศ. 2546-2548 มีการลงทุนซื้อรถไถนา (รถแทรกเตอร์) เพิ่มมากขึ้น ทำให้ความต้องการรถไถนาเดินตาม (Two-wheel tractor) ลดลงอย่างเห็นได้ชัด และ พ.ศ. 2549-2550 ไม่พบว่ามีรถไถนาเดินตามเลย ชาวบ้านหันมาลงทุนซื้อรถเกี่ยวข้าวขนาดใหญ่เพื่อใช้ในการรับจ้างเกี่ยวข้าว ใน พ.ศ. 2547 มีรถเกี่ยวข้าวขนาดใหญ่ถึง 5 คัน และเพิ่มขึ้นเป็น 7 คัน ใน พ.ศ. 2548 การเพิ่มขึ้นของรถแทรกเตอร์และรถเกี่ยวข้าวขนาดใหญ่ทำให้ชาวบ้านต้องลงทุนซื้อรถลากหรือรถบรรทุก 10 ล้อ เพื่อใช้ในการขนส่งและรับจ้างไถนาและเกี่ยวควบคู่กันไป

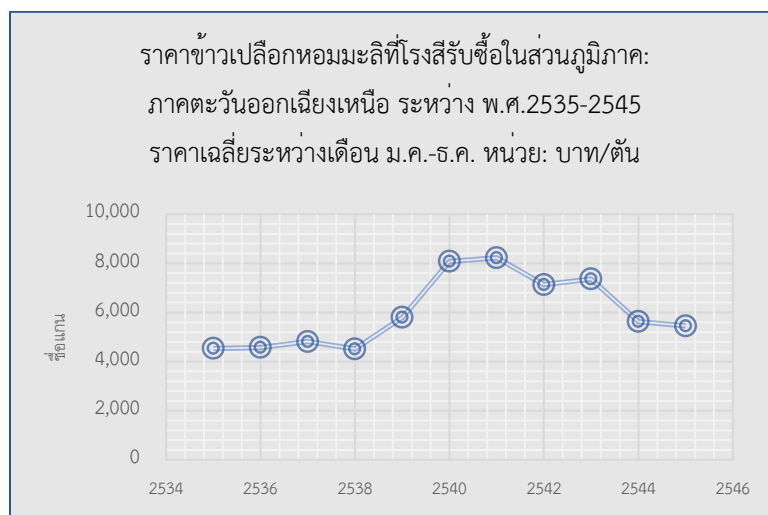
ตารางที่ 2 การใช้เครื่องจักรการเกษตรของชุมชนนาดี ระหว่าง พ.ศ. 2544-2550

(การสำรวจข้อมูลการใช้เครื่องจักรการเกษตรในระหว่างเดือนเมษายน-พฤษภาคม พ.ศ.2567 โดยผู้เขียน)

ประเภท	2544	2545	2546	2547	2548	2549	2550
รถไถนาเดินตาม	15	12	7	5	2	-	-
รถแทรกเตอร์ขนาดใหญ่	22	15	30	32	20	11	-
รถแทรกเตอร์ขนาดเล็ก	2	-	2	5	3	2	-
รถเกี่ยวข้าวขนาดใหญ่	-	-	-	5	7	3	1
รถเกี่ยวข้าวขนาดเล็ก	-	-	-	-	1	-	3
รถบรรทุก 6 ล้อ	2	2	5	2	5	-	-

กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ (2545) รายงานราคาข้าวเปลือกหอมมะลิมีผลสำคัญในการสร้างแรงจูงใจให้ชาวนาปลูกข้าวด้วย โดยราคาที่โรงสีรับซื้อในส่วนภูมิภาคภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พบว่าราคามีแนวโน้มสูงขึ้น ใน พ.ศ. 2540-2541 เฉลี่ยราคาประมาณ 8,100-8,200 บาท ใน พ.ศ. 2542-2543 เฉลี่ยราคาประมาณ 7,200-7,300 บาท และ ใน พ.ศ. 2544-2545 ลดลงเฉลี่ยราคาประมาณ 5,400-5,600 บาท (2545, น.19) จากราคาข้าวเปลือกหอมมะลิมีผลต่อความต้องการผลิตข้าวในพื้นที่เพิ่มขึ้นไปด้วย และยังสัมพันธ์กับความต้องการใช้เครื่องจักรการเกษตรเพิ่มตามไปด้วย จากสถานการณ์ดังกล่าวส่งผลให้ชาวนาบ้านคิดและตัดสินใจซื้อรถไถนาและรถเกี่ยวข้าว ทำให้การลงทุนซื้อเครื่องจักรฯ ได้รับผลตอบแทนที่คุ้มค่าเพราะมีโอกาสได้งานในพื้นที่สูงมาก

แผนภูมิที่ 1 สถานการณ์ราคาสินค้า สำนักงานรักษาเสถียรภาพราคาสินค้าเกษตร



ที่มา: กรมการค้าภายใน (กระทรวงพาณิชย์ 2545, 19)

4. จุดเริ่มต้นและการสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการรถไถนาและรถเกี่ยวข้าว

4.1 เส้นทางเริ่มต้นของการเป็นผู้ประกอบการ

เงื่อนไขพื้นฐานในการก้าวขึ้นสู่การเป็นผู้ประกอบการรถไถนาและรถเกี่ยวข้าว ไม่ได้เริ่มต้นจากเพียงความพยายามส่วนบุคคลเพียงด้านเดียว แต่มีรากฐานมาจากทุน นโยบายของรัฐ และโอกาสในการเข้าถึงทรัพยากรที่เกื้อหนุน เงื่อนไขพื้นฐานแรก ฐานทรัพยากรที่ดินและเงินทุนสะสมคือจุดเริ่มต้นที่สำคัญที่สุด โดยกลุ่มที่สามารถครอบครองเครื่องจักรการเกษตรราคาแพง คือกลุ่มชาวนาที่ไม่มีข้อจำกัดด้านที่ดินทำกิน และมีเงินทุนหมุนเวียน เงื่อนไขพื้นฐานที่สอง ชาวนาที่ง้าวมาเป็นเจ้าของเครื่องจักรฯ ส่วนใหญ่มีสถานะทางเศรษฐกิจในระดับปานกลาง และมีรายได้อื่น ๆ เช่น รายได้จากการให้เช่าที่ดิน หรือการปล่อยเงินกู้ ซึ่งช่วยให้พวกเขามีศักยภาพในการตัดสินใจลงทุนในการซื้อเครื่องจักรฯ ที่มีราคาแพงได้ง่ายกว่าชาวนารายอื่น และเงื่อนไขพื้นฐานสุดท้าย คือโครงสร้างนโยบายและการสนับสนุนจากสถาบันการเงิน รัฐบาลมีบทบาทในการคัดกรองและส่งเสริมผู้ประกอบการผ่านสถาบันการเงิน โดยเฉพาะธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ซึ่งมีนโยบาย

สนับสนุนการลงทุนผ่านโครงการต่าง ๆ เช่น “โครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน” ผู้ที่สามารถมีสิทธิ์เข้าร่วมโครงการฯ ถูกระบุว่าไว้ชัดว่า “ในโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน ทั้งก่อนและหลังจะเป็นเกษตรกรที่มีรายได้ตั้งแต่ 50,000 บาทขึ้นไป” (ไพโรจน์ รุ่งพนารัตน์ 2550, 49-50) อย่างไรก็ตามโครงสร้างนี้มีเงื่อนไขที่กำหนดให้ผู้เข้าร่วมต้องเป็นเกษตรกรขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ โดยมีค่าเฉลี่ยการถือครองที่ดินประมาณ 25 ไร่ และต้องมีรายได้ตั้งแต่ 50,000 บาทขึ้นไป (สำนักงานบริหารการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน, 2546) เงื่อนไขเหล่านี้ทำให้ชาวบ้านที่มีสถานะทางเศรษฐกิจในระดับปานกลางและในระดับสูงกลายเป็นกลุ่มเป้าหมายหลัก ที่สามารถเข้าถึงแหล่งทุนเพื่อซื้อเครื่องจักรฯ และขยายธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังขยายขอบเขตไปสู่ธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น การเป็นเจ้าของโรงสีข้าว การทำปศุสัตว์ เปิดร้านขายอุปกรณ์การเกษตร ฯลฯ ซึ่งช่วยเพิ่มช่องทางในการสร้างรายได้ให้มั่นคง ผลลัพธ์จากการมีต้นทุนทางเศรษฐกิจและต้นทุนทางสังคมอยู่ก่อนแล้วมีผลให้ชาวบ้านกลุ่มนี้ผันตนเองเข้ารับจ้างทำนา ด้วยการเริ่มต้นจากการเป็นนายหน้าก่อน

ในระหว่าง พ.ศ. 2530-2540 กระบวนการก้าวเข้าสู่การนายหน้ารถไถและรถเกี่ยวเริ่มต้นจากการเรียนรู้เชิงเทคนิคและการสร้างเครือข่ายนอกพื้นที่ พบว่าการเริ่มต้นเป็นนายหน้ามักมีพื้นฐานมาจากประสบการณ์ตรงโดยนายหน้าเคยรู้จักกลุ่มรับจ้างขับรถไถดินและคนขับรถเกี่ยว ขณะเดียวกันยังเคยทำงานรับจ้างขับรถไถดินและรู้จักกับกลุ่มรับจ้างถางป่า ตัดไม้ และไถนามาก่อนแล้ว หรือบางรายได้รับโอกาสในการ “อบรมการใช้เครื่องจักรฯ ในโครงการเกษตรแปลงใหญ่” ทำให้เกิดการเรียนรู้เพิ่มขึ้น การเคยมีประสบการณ์เหล่านี้เปิดโอกาสให้พวกเขาสร้างเครือข่ายความสัมพันธ์กับกลุ่มเจ้าของรถจากพื้นที่อื่น เช่น เจ้าของรถเกี่ยวข้าวจากจังหวัดพระนครศรีอยุธยา เจ้าของรถไถนาจากจังหวัดร้อยเอ็ด ชาวบ้านในชุมชนบ้านนาดีจึงเริ่มผันตัวเองเป็นนายหน้าหางานให้กับรถไถนาและรถเกี่ยวข้าว นายหน้ากลุ่มนี้ประกอบด้วยนายพันธ์ สมสีใส นายแจ่ม กลบรัตน์ นายไสว เจริญภักดี นายไมล์ กลบรัตน์ พวกเขากลายเป็นที่รู้จักในนามของ “ผู้หางานไถ-เกี่ยว” ทั้งในชุมชนและนอกชุมชน

เส้นทางการสั่งสมประสบการณ์ของแต่ละคนถูกเชื่อมโยงกัน ดังที่พบว่าผู้เป็นนายหน้ามักเป็นผู้เคยมีประสบการณ์เกี่ยวข้องกับรถไถนาและรถเกี่ยวข้าว เช่น นายแจ่ม กลบรัตน์ เป็นชาวบ้านฐานะปานกลางที่เป็นญาติกับกลุ่มตระกูลสำคัญในชุมชนของเขา เขารู้จักกับครุณีพันธ์เจ้าของรถเกี่ยวข้าวจากอำเภอสุวรรณภูมิ จังหวัดร้อยเอ็ด ด้วยการเคยอบรมการใช้เครื่องจักรฯ ในเกษตรแปลงใหญ่ร่วมกันมาก่อน (วาโย ดิกประโคน และคณะ 2553, 70) นอกจากนี้การสั่งสมเครือข่ายยังเกิดขึ้นผ่านการทำงานที่หลากหลายในสายงานที่เกี่ยวข้อง นายแจ่มเคยทำงานรับจ้างขับรถไถดินและรู้จักกับกลุ่มรับจ้างถางป่า ตัดต้นไม้ และไถนา กลุ่มนี้แนะนำให้เขารู้จักกับเจ้าของรถเกี่ยวข้าวรับจ้างจากจังหวัดพระนครศรีอยุธยา เขาจึงกลายเป็นนายหน้าหางาน ดังนั้นการเป็นนายหน้าไม่ใช่เรื่องบังเอิญ แต่เป็นการมีประสบการณ์ตรงกับเครือข่ายที่มีงานลักษณะเดียวกันและเคยมีความสัมพันธ์มาก่อนแล้ว

วิธีการหางานของนายหน้าถูกแบ่งออกเป็น 2 วิธี คือ วิธีแรกการหางานผ่านเครือญาติ วิธีการนี้เป็นการถามความต้องการในการจ้างผ่านการบอกกล่าวเล่าต่อหรือเรียกว่า “ตัวว” เป็นวิธีแรกที่ใช้สำหรับการหางานในชุมชนและชุมชนใกล้เคียงด้วยการเล่าถึงคุณสมบัติของรถไถนาและรถเกี่ยว ที่เน้นเรื่องการลดต้นทุนการจ้าง การ

ลดเวลาในการผลิต และคุณภาพของการเก็บเกี่ยว ความไว้วางใจในการทำงานในกลุ่มนี้ไม่จำเป็นต้องให้เวลาในการตัดสินใจมากนัก เพราะนายหน้าคือคนที่ถูกไว้วางใจในฐานะที่เป็นเครือข่ายหรือคนไต่บ้านเดียวกัน ในกลุ่มเครือข่ายนายหน้าทำงานเป็นผู้มีสถานะแตกต่างกัน เช่น อา ลุง น้ำ ในกรณีนายหน้าอยู่ในสถานะหรือความสัมพันธ์ที่สูงกว่าผู้จ้างงานมักมีการพูดคุยในลักษณะไม่เป็นทางการ โดยนายหน้ามักเล่าหรือบอกเหตุผลความจำเป็นต้องใช้งานในที่นา รวมถึงการรับรองหรือการรับประกันคุณภาพการทำงานของรถไถนาและรถเกี่ยวข้าว (ถนอม เจริญภักดิ์ (นามสมมติ), สัมภาษณ์, 7 มีนาคม 2568) ในขณะที่ผู้จ้างที่มีสถานะต่อยกว่า นายหน้าจะแสดงความสัมพันธ์แบบให้ช่วยเหลือกัน เช่น การลัดคิว แบ่งค่าจ้างจ่ายเป็นงวด ได้รับส่วนลด ฯลฯ ทั้งนี้นายหน้าจะทำหน้าที่เจรจากับคนขับรถไถนาและรถเกี่ยวข้าวเพื่อสร้างข้อตกลงร่วมกัน ในกรณีนายหน้าอยู่ในสถานะหรือความสัมพันธ์ที่ต่ำกว่าผู้จ้างงาน หมายถึงการมีอายุน้อยกว่า มีความแตกต่างทางด้านเศรษฐกิจ หรือเป็นผู้ที่มีอำนาจน้อยกว่า การทำงานมักเป็นลักษณะในรูปแบบกึ่งทางการ นายหน้าจะเล่าถึงคุณสมบัติหลักของรถไถนาและรถเกี่ยวข้าวที่มีความล้ำหน้าทางเทคโนโลยี ทำให้การเตรียมดินและการเก็บเกี่ยวมีคุณภาพสูง รวมไปถึงการทำงานของผู้รับจ้างที่มีความรู้เรื่องมีประสบการณ์เชี่ยวชาญในการใช้เครื่องจักรฯ และมีความรับผิดชอบ นอกจากนี้ภรรยาและเครือข่ายของนายหน้ายังทำหน้าที่ร่วม “ตัว” ด้วยการเล่าถึงเจ้าของนาที่ใช้รถไถนาและเกี่ยวข้าวแล้วทำให้ได้ผลผลิตและขายได้ทันเวลา วิธีการตัวนี้มักถูกถามและถูกบอกเล่าในพื้นที่ร้านค้าชุมชน งานบุญ วัด หรือการพบปะตามสถานที่สาธารณะทั่วไป (โสม พันแก้ว (นามสมมติ), สัมภาษณ์, 7 มีนาคม 2568) การตัวเช่นนี้จะถูกกระจายข่าวไปยังครอบครัวอื่น ๆ และชุมชนอื่น ๆ อย่างรวดเร็ว

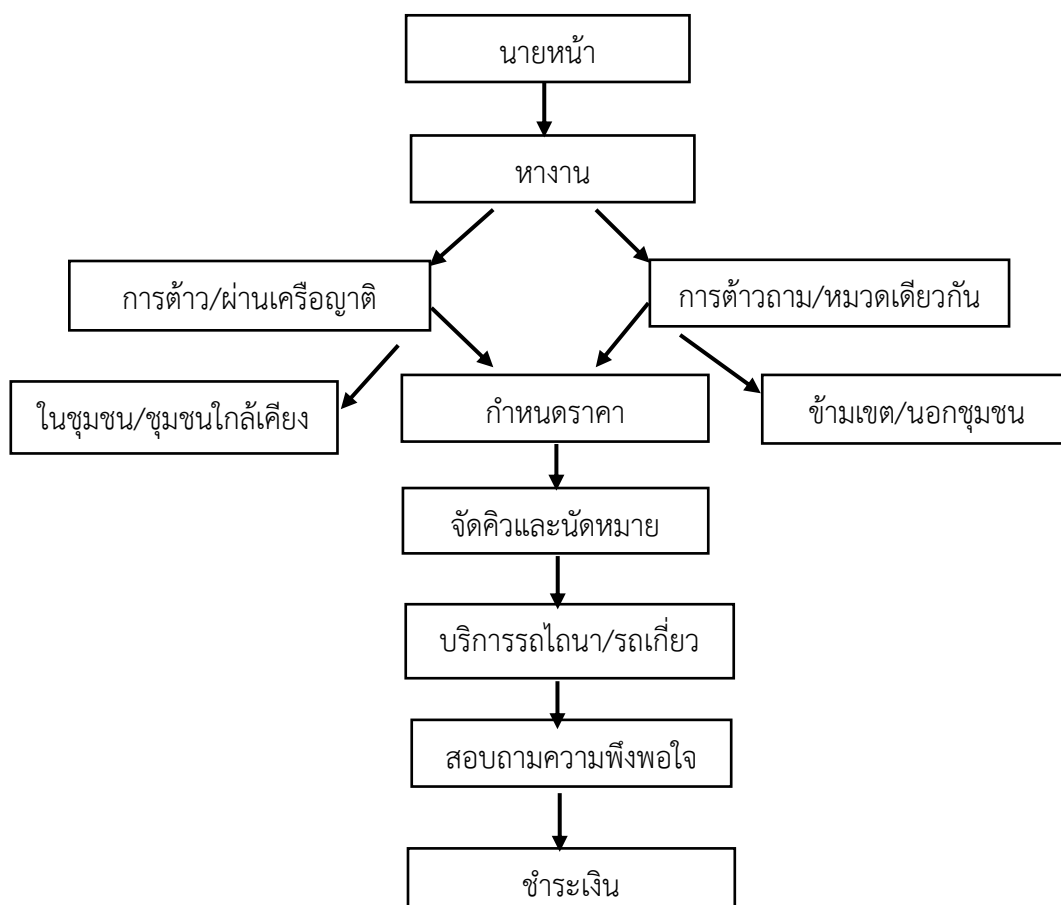
“การตัวถาม” เป็นอีกวิธีหนึ่งที่นายหน้าขยายพื้นที่การทำงานออกนอกชุมชน ด้วยการใช้ความสัมพันธ์ผ่าน “คนหมวดเดียวกัน” หมายถึงชาวบ้านในชุมชนอื่นที่เคยเป็นเพื่อนกันและ “เคยหาอยู่หากินร่วมกัน” มาก่อน (เพชร งามสวน (นามสมมติ), สัมภาษณ์, 7 มีนาคม 2568) หรือเป็นเครือข่ายในชุมชนมีการแนะนำให้ใช้รถไถนาและรถเกี่ยวข้าวข้ามไปยังตำบลใกล้เคียง ได้แก่ ตำบลกุลาสิงห์ ตำบลเมืองบัว ตำบลทุ่งหลวง ตำบลหินกอง วิธีการทำงานมักใช้ความสัมพันธ์ที่คุ้นเคยกันนำทางไปหาชาวบ้านคนอื่น ๆ นายหน้าใช้ความเป็น “หมวดเดียวกัน” ติดต่อกันผ่านตัวแทนในชุมชนนั้น ๆ (จนกระทั่งตัวแทนบางรายผันตัวเองมาเป็นนายหน้าในชุมชนตนเอง) นายหน้ายังทำหน้าที่ในการรับรองประสิทธิภาพการทำงานให้กับผู้รับจ้าง ความกล้าเสี่ยงที่นายหน้าจะต้องแบกรับคือการรับผิดชอบต่อคำพูดว่างานจะออกมาอย่างมีประสิทธิภาพ หากผิดพลาดหรือทำงานไม่มีประสิทธิภาพนั้นหมายถึงการไม่ได้งานในชุมชนนั้นอีกต่อไป และนำไปสู่การทำให้เกิดความขุ่นเคืองระหว่างความเป็นหมวดเดียวกันได้

อนึ่ง นายหน้ายังเป็นตัวแทนของความ “แปลกใหม่ที่มาพร้อมกับความกังวล” เพราะรถไถนาและรถเกี่ยวข้าวมีรูปร่างขนาดใหญ่ น้ำหนักมาก เสียงดัง ทำงานได้เร็ว การขยายตัวเข้ามาของเครื่องจักรฯ ทำให้ชาวบ้านมีความตื่นตาตื่นใจในศักยภาพของเครื่องจักรฯ ที่สามารถเตรียมดินและเกี่ยวข้าวให้เสร็จภายใน 1-2 วัน จากเดิมที่เคยใช้เวลา 15-30 วัน แต่ในอีกด้านหนึ่งชาวบ้านมักมีความกังวลเรื่องขนาดและน้ำหนักจะสร้างความเสียหายต่อที่นาและทำให้ได้ผลผลิตน้อย ทำให้นายหน้าต้องเผชิญกับอุปสรรค “ข้าวลือ” ที่ชาวบ้านต่างพูดต่อ ๆ กันว่าการใช้

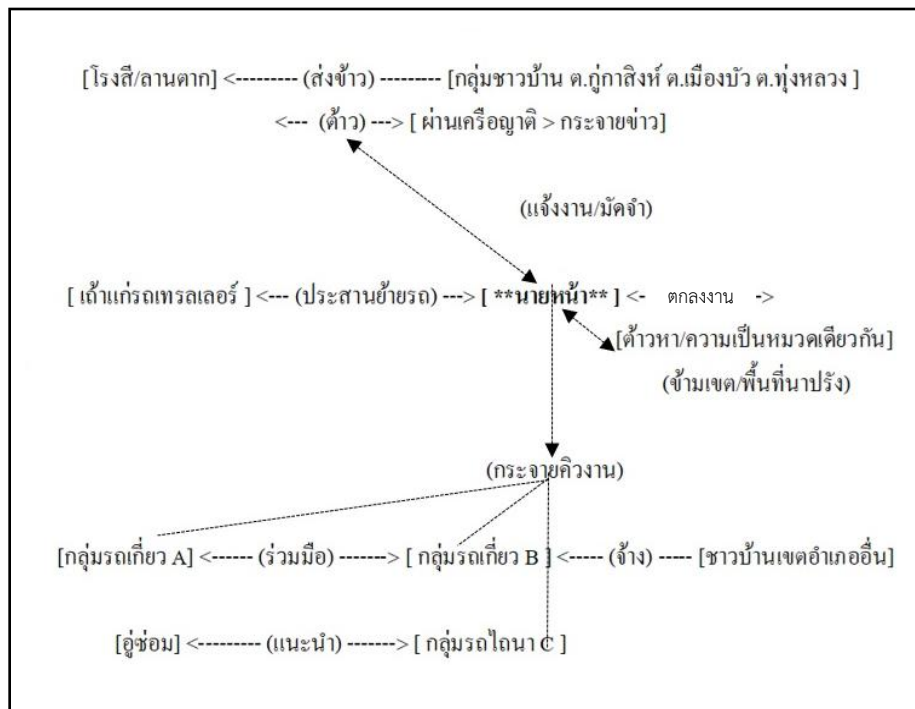
รถไถนาและรถเกี่ยวข้าวทำให้เกิดความเสียหาย เช่น “รถเกี่ยวข้าวเกี่ยวข้าวล้มไม่ได้” “ขนาดน้ำหนักที่มากเกินไป มีผลทำให้ดินแน่นและแข็ง” “เมล็ดข้าวหล่นระหว่างกระบวนการเก็บเกี่ยว” “เมล็ดข้าวแตกหัก” “รถไถนาและรถเกี่ยวข้าวทำให้คันนาเสียหาย” “ค่าจ้างแพงกว่าการจ้างแรงงานคน” (ผ้น สมสีใส (นามสมมติ), สัมภาษณ์, 13 มีนาคม 2568) ฯลฯ นายหน้าจึงต้องทำหน้าที่อธิบายโดยการเปรียบเทียบกระบวนการทำงานระหว่างเครื่องจักรฯ และแรงงานคน ตั้งแต่เรื่องการเก็บเกี่ยว การตากข้าว การมัดฟ่อนข้าว การขนย้ายซึ่งการใช้เครื่องจักรฯ ทำให้เกิดการสูญเสียน้อยกว่าการใช้แรงงานคน (โสม แก้ว (นามสมมติ), สัมภาษณ์, 7 มีนาคม 2568) เพื่อให้ผู้จ้างลดความกังวลต่อสิ่งแปลกใหม่นี้

หน้าที่ของนายหน้าคือการ “ดูลางาน” ด้วยการเจรจาเกี่ยวกับการจ้าง การกำหนดราคาด้วยการอิงราคาจากปีที่ผ่านมาคือไร่ละประมาณ 250-350 บาท (ณรงค์ บุศยมาศ. (นามสมมติ), สัมภาษณ์, 13 มีนาคม 2568) นายหน้าและผู้รับจ้างจะลงพื้นที่สำรวจเพื่อตรวจสอบสภาพแปลงนา ขนาดแปลงนาเพื่อประเมินงานให้กับผู้รับจ้าง

แผนผังที่ 1 กระบวนการหางานของนายหน้าหางานไถนาและเกี่ยวข้าว



ความต้องการจ้างเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง นายหน้ามี “คิวเต็ม” ตลอดทั้งปี อีกทั้งนายหน้าคนนั้น ๆ ได้กลายเป็นที่รู้จักในวงกว้าง ดังกรณีนายแจ่ม กลบรัตน์ นายหน้าในชุมชนบ้านนาดีมีเครือข่ายกับกลุ่มรับจ้างทำนา 3 กลุ่ม และหางานข้ามเขตไปยังพื้นที่ไปยังจังหวัด มหาสารคาม กาฬสินธุ์ และขอนแก่น เขาทำหน้าที่จัดลำดับคิว แก้ไขปัญหา ประเมินสถานการณ์ได้ และสามารถตัดสินใจเฉพาะหน้าอย่างเฉียบคม เขายังมีการสร้างความสัมพันธ์กับกลุ่มอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการรับจ้างทำนา เช่น เจ้าของโรงสีข้าว เจ้าแกรถเรลเลอร์ อยู่ซ่อม ฯลฯ



ภาพที่ 1 เครือข่ายของนายหน้าหางานรับจ้างโลนาและเกี่ยวข้าว

การทำงานของนายหน้าด้วยการใช้ทุนทางสังคมผ่านระบบเครือข่ายด้วยการ “ตัว” ในชุมชน ควบคู่ไปกับการขยายเครือข่ายนอกชุมชนผ่านความสัมพันธ์แบบ “คนหมวดเดียวกัน” โดยพวกเขาทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการเจรจาเรื่องราคา จัดลำดับคิวงาน และลงพื้นที่สำรวจแปลงนาเพื่อให้การผลิตดำเนินไปได้อย่างเป็นระบบ อีกบทบาทที่สำคัญคือการจัดการความกังวลและข้อสงสัยเรื่องความเสียหายจากการใช้เครื่องจักรฯ โดยการอธิบายเปรียบเทียบประสิทธิภาพและความรวดเร็วที่เหนือกว่าแรงงานคน ทั้งนี้ นายหน้าต้องแบกรับความเสี่ยงในการรับประกันคุณภาพงาน ในกรณีทำงานไม่ได้คุณภาพอาจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นและความสัมพันธ์ในเครือข่าย

4.2 การสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการ

เส้นทางการก้าวขึ้นเป็นผู้ประกอบการเป็นผลลัพธ์จากการมีต้นทุนทางเศรษฐกิจที่ได้เปรียบ ทั้งการมีที่ดินและการมีฐานะการเงินที่มั่นคง ซึ่งเป็นเงื่อนไขในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือสินเชื่อจากรัฐ ผสมกับการเรียนรู้และสั่งสมเครือข่ายผ่านบทบาทนายหน้า การลงทุนซื้อเทคโนโลยีราคาแพงจึงเป็นการตัดสินใจ

บนพื้นฐานของโอกาส รถไถนาและรถเกี่ยวข้าวกลายเป็นเทคโนโลยีที่แปลกใหม่ ในขณะที่นายหน้าหางานต้องการเผชิญกับความเสี่ยงนี้ ความสูงของราคากลับไม่ใช่ตัวแปรสำคัญเท่ากับโอกาสที่มองเห็นอย่างเด่นชัด “คิวเต็ม” ชี้ให้เห็นถึงความต้องการจ้างทำนาที่มีต่อเนื่อง ส่งผลให้นายหน้าวิเคราะห์และคาดการณ์ความต้องการจ้าง ข้อมูลเหล่านี้กลายเป็นปัจจัยหลักที่สร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้มองเห็นโอกาสตัดสินใจลงทุนซื้อรถไถนาและรถเกี่ยวข้าว

จากนโยบายประกันราคาหรือจำนำข้าวที่เกิดขึ้นใน พ.ศ. 2544 การเปลี่ยนแปลงคือการเพิ่มปริมาณการรับจำนำข้าว จากเดิมที่รับจำนำ 2.5 ล้านตัน เพิ่มขึ้นเป็น 9 ล้านตัน ในปีการผลิต 2545/2546 ส่งผลให้ชาวนานำข้าวมาจำนำกับรัฐบาล (กัญญาภัทร เพชรร่วง 2561, 22) สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ รายงานสถิติการปลูกข้าวในระหว่าง พ.ศ. 2537-2551 อยู่ในระดับมากแบบต่อเนื่อง นโยบายรับจำนำข้าวทำให้ชาวนาตัดสินใจลงทุนปลูกข้าวอย่างเข้มข้น (ดังตารางที่ 3)

ตารางที่ 3 สถิติการปลูกข้าวของประเทศไทย พ.ศ. 2537-2551 (สำนักงานสถิติแห่งชาติ 2548)

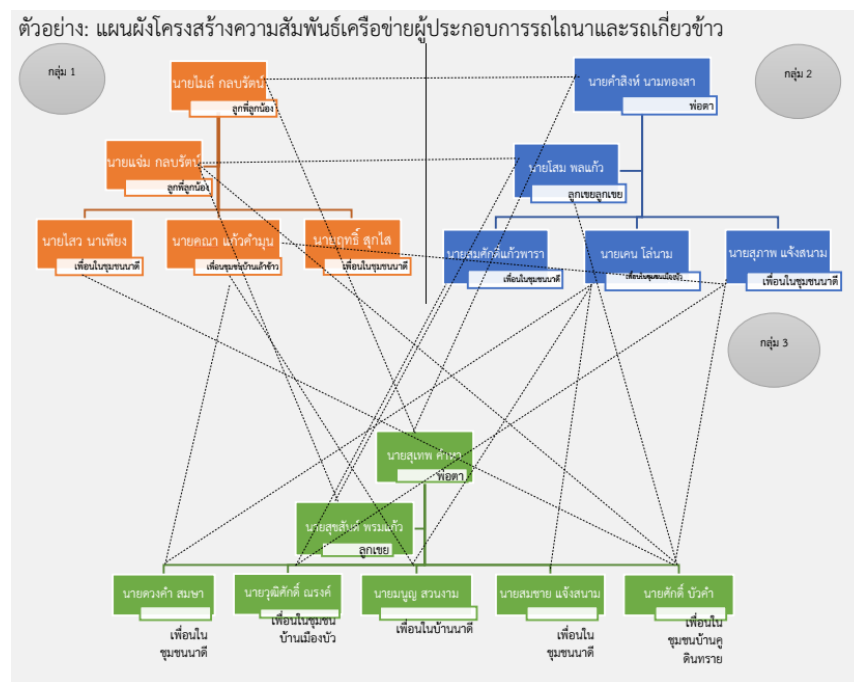
ปี	เนื้อที่เพาะปลูก (พันไร่)	เนื้อที่เก็บเกี่ยว (พันไร่)	ผลผลิต (พันตัน)	ผลผลิตเฉลี่ย ต่อไร่ (กก.)
2537	60,677	56,095	21,111	376.34
2538	63,353	56,870	22,016	386.54
2539	63,728	57,920	22,332	385.56
2540	64,189	61,955	23,580	380.60
2541	62,698	59,447	22,999	386.88
2542	64,444	62,312	24,172	387.92
2543	66,492	61,819	25,844	418.00
2544	66,272	63,284	28,034	443.00
2545	66,440	60,335	27,992	464.00
2546	66,404	63,524	29,474	463.98
2547	66,565	62,455	28,538	456.93
2548	67,677	63,906	30,290	473.96
2549	67,616	63,532	29,642	466.56
2550	70,187	66,681	32,099	481.39
2551	69,825	66,772	31,651	474.01

ในช่วงเวลาเดียวกันนี้คือระหว่าง พ.ศ. 2545-2550 ผู้ประกอบการรถไถนาและเกี่ยวข้าวในชุมชนบ้านนาดี เริ่มสร้างเครือข่ายรับจ้างทำนาข้ามกลุ่ม ด้วยการใช้ระบบเครือข่าย การสร้างเครือข่ายเหล่านี้มีจุดเริ่มต้นจากการใช้ความสัมพันธ์แบบเครือข่ายเป็นกลไกหลักในการชักชวนสมาชิกในครอบครัวเป็นอันดับแรก ต่อด้วยญาติพี่น้อง และขยายกลุ่มไปยังเพื่อนที่มีความไว้วางใจต่อกัน เพื่อเข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งของเครือข่ายผ่านสิ่งที่พวกเขาเรียกว่า “ความเป็นหมวดเดียวกัน” ดังในกรณีนายไมล์ กลบรัตน์ เคยเป็นนายหน้าหางานไถนาให้กับรถบริการไถนาที่เดินทางมาจากจังหวัดพระนครศรีอยุธยา แล้วพบว่า การรับจ้างไถนาสร้างรายได้สูงมาก เขาจึงแนะนำให้ลูกเขยซื้อรถไถนา (รถแทรกเตอร์ยี่ห้อฟอร์ด) เพื่อรับจ้างไถนาในชุมชนบ้านนาดี ต่อมา มีการขยายพื้นที่หางานไปอำเภออื่น เช่น อำเภอสวรรคภูมิ อำเภอเสลภูมิ อำเภอธวัชบุรีจังหวัดร้อยเอ็ด (ไมล์ กลบรัตน์ (นามสมมติ), สัมภาษณ์, 21 เมษายน 2568) ในกรณีของนายแสง จันแก้ว ตัดสินใจลงทุนซื้อรถเกี่ยวข้าวเพื่อหารายได้ ทั้งยังพิจารณาอย่างถี่ถ้วนถึงความสอดคล้องทางกายภาพเขาให้เหตุผลว่ารถเกี่ยวข้าวถูกออกแบบมาให้มีกลไกที่สัมพันธ์กับสัณฐานวิทยาของพันธุ์ข้าวชนิดใหม่ ไม่ว่าจะเป็นความสูงของลำต้น ความยาวของรวง ตลอดจนลักษณะการแตกกอและหนาแน่นของจำนวนเมล็ด ซึ่งหากใช้แรงงานคนจะไม่เหมาะสมและทำให้เกิดการสูญเสียระหว่างเก็บเกี่ยวได้ เขากล่าวว่า “ต้นข้าวกับปากเกี่ยวมันสัมพันธ์กัน ยามเกี่ยวปากเกี่ยวกะดิ่งต้นข้าวมันเข้า ๆ เกี่ยวควาเดียวกะแล้ว” (แสง จันแก้ว (นามสมมติ), สัมภาษณ์, 21 เมษายน 2568)

นอกจากนี้ ยังมีกลุ่มไถนาและเกี่ยวข้าวของนายแก้ว ตรีคราม กลุ่มนายเสาร์ เวียงคำ และ กลุ่มนายอ่อน จันทร แจ้งสนาม รับจ้างในเขตพื้นที่ทุ่งกุลาร้องไห้ และขยายพื้นที่รับจ้างไปยังภาคอีสานตอนกลางและตอนใต้ บางส่วน พวกเขาถือเป็นกลุ่มแรกที่บุกเบิกพื้นที่รับจ้างทำนา และสร้างเครือข่ายออกไปในเขตพื้นที่ต่าง ๆ กระบวนการรวมกลุ่มในการรับจ้างทำนามีลักษณะการใช้เครือข่ายทางสังคมเป็นหลัก โดยมีจุดเริ่มต้นจากการใช้ความสัมพันธ์แบบเครือข่ายเป็นกลไกหลักในการชักชวนกันเข้ามารับงาน ซึ่งในกรณีของชุมชนบ้านนาดีและชุมชนบ้านบัวแดงถือเป็นกรณีที่ปรากฏการรวมกลุ่มในลักษณะเช่นนี้ ต่อมาจึงเริ่มขยายกลุ่มผ่านการชักชวนเพื่อนที่มีความไว้วางใจต่อกันเข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่ง

ความสำเร็จเริ่มเป็นรูปธรรมผ่านรายได้ที่เพิ่มขึ้น ชาวบ้านรายอื่น ๆ ในชุมชนและชุมชนใกล้เคียงที่มองเห็นโอกาสจึงตัดสินใจลงทุนซื้อรถไถนาและรถเกี่ยวข้าว แล้วเข้าสู่เครือข่ายกลุ่มรถไถนาและเกี่ยวข้าว ทั้งนี้ จะยกตัวอย่างกรณีการเชื่อมโยงกลุ่ม ดังนี้ กลุ่มที่ 1 นายไมล์ กลบรัตน์ กลุ่มที่ 2 นายคำสิงห์ นามทองสา และกลุ่มที่ 3 นายสุเทพ คำหา อาศัยอยู่ในชุมชนบ้านนาดี ลักษณะของการรวมกลุ่มมีลักษณะคล้ายกันคือ ชักชวนเครือข่ายเข้ามาเป็นสมาชิก เช่น นายไมล์ กลบรัตน์ ให้นายแจ่ม กลบรัตน์ ซื้อรถเกี่ยวข้าว จากนั้นนายไสว นาเพียง และนายฤทธิ์ สุกใสเห็นว่านายแจ่ม กลบรัตน์มีงานเกี่ยวข้าวตลอดทั้งปี จึงตัดสินใจซื้อรถเกี่ยวและรวมกลุ่มกันรับจ้างทำนา ต่อมานายไสว นาเพียงเห็นช่องทางอีกว่าการทำนาในแถบนี้จำเป็นต้องใช้รถเตรียมดิน จึงชวนเพื่อนที่อยู่ในชุมชนบ้านเล้าข้าวมาร่วมในกลุ่มเดียวกัน กลุ่มนี้เดินทางไปรับจ้างในแถบจังหวัดสุรินทร์ในเขตอำเภอสังขระบุรี อำเภอรัตนบุรี อำเภอจอมพระ อำเภอท่าตูม อำเภอศรีขรภูมิ อำเภอปราสาท ขณะเดียวกันกลุ่มนี้เชื่อมโยงกลุ่มนายสุเทพ

คำหา ผู้เป็นเจ้าของรถเกี่ยว เขารู้จักนายแจ่ม กลบรัตน์ เพราะถือเป็นกลุ่มแรกที่ขายพื้นที่รับจ้างข้ามจังหวัด ในกลุ่มนี้มีสมาชิกร่วมเดินทางประกอบด้วยนายสุขสันต์ พรหมแก้ว นายดวงคำ สมซา นายมนูญ สวณงาม นายสมชาย แจ้งสนาม มีการชวนนายวุฒิสักดิ์ ณรงค์ และนายศักดิ์ บัวคำ เจ้าของรถไถนาจากชุมชนบ้านบัวแดง และชุมชนบ้านคูดินทรายเข้าร่วมในกลุ่ม พื้นที่รับจ้างอยู่ในจังหวัดศรีสะเกษ แถบอำเภอกันทรลักษณ์ อำเภอกันทรารมย์ อำเภอเบญจลักษณ์ อำเภอยางชุมน้อย และอำเภอโนนคูณ



ภาพที่ 2 แผนผังโครงสร้างความสัมพันธ์เครือข่ายผู้ประกอบการรถไถนาและรถเกี่ยวข้าว

ในส่วนนี้จึงพบว่า กระบวนการสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการเริ่มต้นจากการที่ปัจเจกบุคคลที่มีประสบการณ์หรือมองเห็นโอกาส เช่น กรณีของนายไมล์ กลบรต์นีย์ เคยเป็นนายหน้าและเล็งเห็นผลตอบแทนจากเครื่องจักรฯ ได้ทำการส่งต่อ “โอกาส” นั้นให้แก่สมาชิกในครอบครัว พฤติกรรมดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าลักษณะ “ความเป็นหมวดเดียวกัน” และความไว้วางใจ กระบวนการรวมกลุ่มของผู้รับจ้างไถนาและเกี่ยวข้าวในเขตทุ่งกุลาร้องไห้มีลักษณะสำคัญคือการใช้เครือข่ายทางสังคมแบบเครือญาติเป็นกลไกหลักในการบุกเบิกและขยายธุรกิจ โดยกลุ่มบุกเบิกอย่างนายแก้ว ตรีคราม นายเสาร์ เวียงคำ และนายอ่อนจันทร์ แจ้งสนาม ได้สร้างเครือข่ายรับจ้างครอบคลุมนพื้นที่อีสานตอนกลางและตอนใต้ ซึ่งความสำเร็จที่ปรากฏเป็นรูปธรรมผ่านรายได้ที่เพิ่มขึ้น ได้กลายเป็นแรงจูงใจให้ชาวบ้านรายอื่นตัดสินใจลงทุนซื้อเครื่องจักรฯ และเข้าสู่เครือข่ายด้วยการขอเข้าร่วมกลุ่มเพื่ออาศัยฐานงานเดิมที่มีอยู่จนเกิดเป็นกลุ่มผู้รับจ้างขนาดใหญ่ กระทั่งเกิดการขยายพื้นที่เครือข่ายการเชื่อมโยงกัน ทำให้กระจายกำลังไปปฏิบัติงานข้ามจังหวัดได้ โดยกลุ่มหนึ่งสามารถคุมพื้นที่ในเขตจังหวัดสุรินทร์หลายอำเภอ เช่น

สังขะบุรี รัตนบุรี และท่าตูม ขณะที่อีกกลุ่มหนึ่งขยายไปจังหวัดศรีสะเกษในแถบอำเภอกันทรลักษณ์ งามขุ่มน้อย และโนนคูณ

การสร้างเครือข่ายของผู้ประกอบการรถไถนาและรถเกี่ยวข้าวยังทำให้เกิด “ตลาดแบบไม่เป็นทางการ” ที่มีความซับซ้อนขึ้นมา โดยไม่ได้ขับเคลื่อนด้วยกลไกราคาเพียงอย่างเดียว แต่ถูกกำกับด้วยระบบความสัมพันธ์ทางสังคมและกติกาส่งเสริมที่สร้างขึ้นเพื่อบริหารจัดการตลาดและควบคุมการแข่งขันกันเอง โดยหลักการสำคัญของการจัดการตลาดรูปแบบนี้ คือกลุ่มผู้ประกอบการได้ร่วมกันสร้างกติกาด้วยการ “การไม่ทับทางกัน” (บ่ทับทางกัน) กฎนี้แบ่งเขตอิทธิพลในการรับจ้างทำนาอย่างชัดเจน ผู้ประกอบการแต่ละกลุ่มมีข้อตกลงร่วมกันในการแยกเส้นทางรับจ้าง เช่น กลุ่มหนึ่งไปทิศตะวันออก อีกกลุ่มไปทิศตะวันตก ดังที่นายเคน โลงนาม (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 30 เมษายน 2568) กล่าวว่า

“ลิมิทางของไผ่ของมัน หมวดเจ้าไปทางทิศตะวันตก หมวดข่อยไปทางทิศตะวันออก ขึ้นอยู่ใกล้กันกะไปคนละหมู่บ้าน ลิบ่ทับทางกัน จ้งยามเข้าไปหางานกะต้องเบ้งว่ามีรถมาจาก ทางอื่นแล้วไป อันนี้ชุมชนนายหน้ากะบอกเขาได้ ขึ้นมีแล้วเฮกะไปหาทางอื่น”

กติกานี้ถือเป็นกลไกการควบคุมการแข่งขันเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดภาวะล้นตลาดของการใช้เครื่องจักรฯ ทั้งนี้จะมีนายหน้าในแต่ละพื้นที่ร่วมเป็นผู้ทำหน้าที่เป็นผู้จัดสรรข้อมูลเกี่ยวกับการให้บริการในพื้นที่ เพื่อยืนยันว่าผู้ประกอบการจะเข้าสู่พื้นที่งานโดยไม่เกิดการเผชิญหน้าหรือแย่งงานกันเอง

“ตลาดแบบไม่เป็นทางการ” ดังกล่าวยังมีความยืดหยุ่นผ่านระบบ “พันธมิตรข้ามกลุ่ม” ที่เชื่อมโยงสมาชิกต่างเครือข่ายด้วยความคุ้นเคยส่วนตัวจากการเคยทำงานร่วมกันในอดีต ความสัมพันธ์นี้เอื้อให้เกิดการบริหารจัดการทรัพยากรในช่วงที่ข้าวสุกพร้อมกัน ซึ่งเป็นข้อจำกัดที่ทำให้กลุ่มรถเกี่ยวข้าวไม่สามารถรับงานได้ทัน การใช้การติดต่อสื่อสารเพื่อขอความช่วยเหลือข้ามกลุ่มจึงเป็นกลยุทธ์เสริมประสิทธิภาพการทำงานและรักษากลุ่มลูกค้าให้คงอยู่ต่อไป ดังในกรณีของนายคณา แก้วคำมุน รู้จักกับนายสุภาพ แจ้งสนาม เพราะเคยไปรับจ้างไถนาด้วยกัน นายโสม พลแก้วรู้จักกับนายสุขสันต์ พรหมแก้ว มีความคุ้นเคยกันมาก่อนทำให้เกิดการแบ่งงานและเรียกหาให้มาช่วยงานในช่วงเวลาที่ต้องเร่งเกี่ยวข้าว นายสุสุขสันต์ พรหมแก้ว (สัมภาษณ์, 30 เมษายน 2568) กล่าวว่า

“ยามข้าวสุกมันสุกพร้อมกัน (ข้าวไวแสงสุกพร้อมกัน) รถเกี่ยวสองสามคันกะเอาบ่ทัน เพันธ์สิโทรมาถามก่อนว่าทางพวกเจ้ามีงานหลายบ่อ เฮ็ดทันบ่อ ขึ้นเฮ็ดทันกะมาชอยหมวดพวกข่อยทางเฮาขึ้นประเมินแล้วว่าเฮ็ดทัน กะสิไปชอยหมวดเฟิ่น [...] กะต้องประเมินหลายอย่างมีงานหลายบ่อ เส้นทางเดียวกันบ่อ ใช้เวลาจกมือเกี่ยวเก็บข้าว มันคุ้มค่าบ่อ ขึ้นประเมินแล้วคุ้มค่ากะไป”

“ตลาดแบบไม่เป็นทางการ” ในลักษณะนี้แสดงให้เห็นว่าการรวมกลุ่มผ่านเครือข่ายไม่ได้เป็นเพียงเรื่องของการรวมตัวกันเพื่อรับงาน แต่เป็นการสร้างโครงสร้างในแบบไม่เป็นทางการที่สามารถบริหารจัดการตลาดและ

ควบคุมการแข่งขันได้ การรักษาเขตพื้นที่เพื่อ “ไม่ให้ทับทางกัน” ควบคู่ไปกับการร่วมมือข้ามกลุ่มเมื่อจำเป็น จึงเป็นการรักษาเสถียรภาพความสัมพันธ์ของเครือข่ายผู้ประกอบการทั้งในเชิงธุรกิจและสังคมไปพร้อมกัน

ดังนั้น เครือข่ายผู้ประกอบการรถไถนาและรถเกี่ยวข้าวเป็นแบบไม่เป็นทางการ โดยมีจุดเริ่มต้นจากการเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างผ่านนโยบายรับจำนำข้าวในปี พ.ศ. 2544 ที่กระตุ้นให้ชาวนาขยายพื้นที่เพาะปลูก ทำให้ผู้ที่มีต้นทุนทางเศรษฐกิจและประสบการณ์จากการเป็นนายหน้าทางานมองเห็นโอกาสในการลงทุนเทคโนโลยีราคาแพง รูปแบบการรวมกลุ่มมีลักษณะเด่นคือการใช้ “เครือข่ายทางสังคมแบบเครือญาติ” และการสร้าง “ความเป็นหมวดเดียวกัน” เครือข่ายเหล่านี้ยังได้สร้าง “ตลาดแบบไม่เป็นทางการ” ที่มีการจัดการอย่างมีระเบียบเพื่อลดความขัดแย้งและควบคุมการแข่งขัน ผ่านกติกาที่เรียกว่า “การไม่ให้ทับทางกัน” ซึ่งเป็นการแบ่งเขตอิทธิพลในการรับจ้างตามทิศทางหรือตามหมู่บ้านอย่างชัดเจน ขณะเดียวกันโครงสร้างนี้ยังมีความยืดหยุ่นสูงผ่านระบบ “พันธมิตร” ที่เชื่อมโยงสมาชิกต่างเครือข่ายมารวมกัน ทำให้สามารถบริหารจัดการทรัพยากรในช่วงวิกฤตได้ ซึ่งนอกจากจะเป็นการเสริมประสิทธิภาพการทำงานแล้ว ยังเป็นกลยุทธ์ในการรักษาลูกค้าและเสถียรภาพของเครือข่ายในระยะยาว เครือข่ายเหล่านี้จึงไม่ใช่เพียงการรวมตัวแบบชั่วคราว แต่เป็นการจัดตั้งโครงสร้างธุรกิจที่สามารถกระจายกำลังไปรับงานข้ามจังหวัดได้อย่างทั่วถึง

4.3 ลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการรถไถนาและรถเกี่ยวข้าว

จากตารางสถิติการปลูกข้าวของประเทศไทย พ.ศ. 2537-2551 (ตารางที่ 3) สะท้อนถึงความต้องการในการใช้เครื่องจักรทางการเกษตรด้วย ในขณะเดียวกันยังนำมาสู่ตลาดแข่งขันทางานเกิดขึ้นอีกด้วย ส่งผลให้ผู้ประกอบการรถไถนาและรถเกี่ยวข้าวในชุมชนบ้านนาต้องเผชิญกับการแข่งขันที่ซับซ้อน 2 ระดับ

ระดับแรก คือ คู่แข่งนอกเครือข่ายแต่อยู่ในพื้นที่ชุมชนเดียวกัน ซึ่งมีภูมิหลังทางเศรษฐกิจและสังคมใกล้เคียง ต่างก็มีความคุ้นเคยกับสภาพดิน ฤดูกาล รวมถึงความสัมพันธ์อันแนบแน่นกับชาวบ้าน การแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการในพื้นที่เดียวกันเกิดขึ้น ดังนี้ ประการแรก ผู้ประกอบการนอกเครือข่ายที่เพิ่งเข้ามาใหม่มักใช้รถไถนาที่ใหม่กว่า มีสภาพดีกว่า ทำให้สามารถทำงานได้เร็วกว่า ส่งผลให้ลูกค้า (ชาวบ้าน) เกิดการเปรียบเทียบผลของการจ้างงาน โดยเฉพาะในฤดูการทำนาที่เร่งรีบ ความเร็วในการไถหรือการเก็บเกี่ยวสามารถสร้างความแตกต่าง ประการที่สอง การแข่งขันด้วยความสัมพันธ์และความไว้วางใจ แม้ผู้ประกอบการนอกเครือข่ายจะอยู่ในชุมชนเดียวกันแต่หากไม่ใช่เครือข่ายเดิมที่ชาวบ้านคุ้นเคย ทำให้เสียเปรียบในแง่ความเชื่อใจ โดยเฉพาะการจ้างไถนา ชาวบ้านมักเลือกจ้างคนที่ยังรู้จักกันมานาน เพราะเกิดความไว้วางใจในเรื่องคุณภาพงานที่ได้และไม่ทิ้งงาน อย่างไรก็ตามในกรณีของผู้ประกอบการนอกเครือข่ายใช้วิธีสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับชาวบ้าน เช่น การพุดจาไผ่ระละ การมาให้บริการตรงเวลา หรือการช่วยเหลือในเวลาจำเป็น วิธีนี้สามารถ “ซื้อใจ” ชาวบ้านได้ (สุขสันต์ พรหมแก้ว (นามสมมติ), สัมภาษณ์, 30 เมษายน 2568) และ ประการที่สาม การแข่งขันด้วยการให้บริการเสริม เช่น การรับไถนาให้โดยไม่ต้องจ่ายเงินหากจ้างไถหลายครั้ง การรับเอาฟางข้าวออกจากแปลงนาโดยไม่คิดเงินเพิ่ม การให้ผ่อนชำระหรือจนกว่าชาวบ้านจะขายข้าวได้ ฯลฯ

ระดับที่สอง การแข่งขันกับผู้ประกอบการรายใหญ่จากภาคกลางในจังหวัดสุพรรณบุรี อ่างทอง ปทุมธานี และพระนครศรีอยุธยา (สาโรช อังสุมาลิน และ นกุล กรียนยงค์ 2560, 5) ที่เดินทางข้ามเขตมารับจ้างในภาคอีสาน ในขณะที่ผู้ประกอบการในชุมชนบ้านนาดีมีเครื่องจักรฯ จำนวนจำกัด ส่งผลให้ชาวบ้านบางรายตัดสินใจเลือกใช้บริการจากผู้ประกอบการในแถบภาคกลางแทน จากสภาวะการแข่งขันนี้บีบบังคับให้ผู้ประกอบการรถไถและรถเกี่ยวข้าวในชุมชนบ้านนาดี ไม่สามารถดำเนินธุรกิจแบบเดิมได้อีกต่อไป แต่ต้องแสดงทักษะความเป็นผู้ประกอบการในมิติต่าง ๆ ขึ้นมา

การประเมินความเสี่ยง (risk) คือเกณฑ์หลักที่ผู้ประกอบการใช้ในการตัดสินใจลงทุน โดยมุ่งเน้นที่ความคุ้มค่าเชิงธุรกิจเป็นสำคัญ กระบวนการประเมินความเสี่ยงนี้ถูกแบ่งออกเป็น 2 ระดับ ระดับแรกคือกลุ่มตลาดและลักษณะพื้นที่การทำงาน คือในระดับความเสี่ยงต่ำถึงปานกลาง สำหรับการรับจ้าง “ปราบนา” ในเขตทุ่งกุลาร้องไห้ ซึ่งเป็นที่ราบขนาดใหญ่และไถง่าย ผู้ประกอบการเลือกจำกัดความเสี่ยงทางการเงินด้วยการลงทุนซื้อรถแทรกเตอร์ขนาดเล็กถึงขนาดกลาง (กองวิจัยและพัฒนาข้าว กรมการข้าว ม.ป.ป.) ราคาประมาณ 450,000-750,000 บาท เพื่อให้สอดคล้องกับสภาพพื้นที่ที่ไม่ต้องใช้แรงฉุดลากสูง คืนทุนได้เร็วและลดภาระหนี้สิน ระดับที่สองพื้นที่ที่มีความต้องการในการจ้างทำนาดังในกรณีเขตนาชลประทานที่ต้องการจ้างงานตลอดทั้งปี ผู้ประกอบการต้องประเมินความเสี่ยงในระดับสูงเพื่อโอกาสในการรับงานเพิ่มมากขึ้น ผู้ประกอบการบางส่วนยอมแบกรับต้นทุนและหนี้สินที่สูงขึ้นถึง 1,500,000 บาท เพื่อครอบครองเครื่องจักรฯ ที่มีกำลังแรงม้าขนาดใหญ่สำหรับรองรับงานในเขตนาปีและนาปรังแถบจังหวัดกาฬสินธุ์ มหาสารคาม ขอนแก่น และสกลนคร ซึ่งสภาพพื้นที่นาเป็นหล่มมีความยากและต้องการแรงฉุดลากสูงกว่าปกติ การเลือกเครื่องจักรฯ ให้เหมาะสมกับพื้นที่ทำงานสะท้อนให้เห็นว่ามีการประเมินและคำนวณเพื่อให้ได้ผลตอบแทนอย่างคุ้มค่า

การพิจารณารอบด้านเพื่อนำไปสู่การตัดสินใจอย่างถูกต้อง คุณสมบัตินี้เป็นความสามารถจากการใช้ประสบการณ์จากการทำงานมาก่อน แบ่งเป็นประสบการณ์เกี่ยวกับเครื่องจักรฯ ในกรณีการรับจ้างขับรถแทรกเตอร์ทำให้เกิดการสะสมความรู้และความเข้าใจต่อสภาพพื้นที่นา มีความรู้ด้านเครื่องยนต์กลไก การบำรุงรักษา การซ่อมแซม และการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ และการใช้ประสบการณ์จากการทำงานมาก่อนแล้วมาพิจารณาเพื่อหาโอกาสลงทุนขยายธุรกิจให้เติบโตมากขึ้น (ดูเพิ่มเติม อาชนัน เกาะไพบูลย์ และ ภคพร วัฒนดำรง 2561, 23-24) ดังกรณีของสมศักดิ์ แสงพารานนอกจากรับจ้างไถนาแล้วยังซื้อรถเกี่ยว การตัดสินใจลงทุนซื้อเครื่องจักรฯ เพิ่มอีก 1 คันแสดงให้เห็นว่ามีพื้นที่รองรับสำหรับการทำงานแล้ว พร้อมกับการคาดคะเนผลตอบแทนที่คุ้มค่าอีกด้วย

การสร้างเครือข่ายเชื่อมโยงกันผ่านระบบเครือญาติและความเป็นชุมชนเดียวกัน การเลือกสมาชิกเข้ามาในกลุ่มมักเลือกเครือญาติและผองเพื่อน โดยจะต้องเป็นผู้มีทักษะในด้านเทคโนโลยีการเกษตร เรียนรู้ รับผิดชอบ และเป็นที่ไว้วางใจ ในกลุ่มรับจ้างไถนาและเกี่ยวข้าวมักมีหัวหน้ากลุ่มที่มีประสบการณ์ มีความมั่นใจ มีมุมมองใหม่ มีภาพลักษณ์ที่โดดเด่น ทำทนาย ผจญภัย กล้าหาญ ดังกรณีกลุ่มรับจ้างไถนानำโดยนายประหยัด ภูสีสิงห์ (นาม

สมมติ) (สัมภาษณ์, 30 เมษายน 2568) คือกลุ่มแรกที่เปิดเส้นทางใหม่ข้ามเขตอีสานไปยังภูมิภาคอื่น ๆ เช่น จังหวัดปราจีนบุรี ฉะเชิงเทรา เขากล่าวว่า “การออกนอกพื้นที่ด้วยการขนย้ายรถไถใหญ่ไปด้วย ไม่ง่าย แม้ลำบากเจออุปสรรค แต่มันคุ้มค่า มีทองเก็บหลายสิบบาท” นอกจากนี้ยังสร้างเครือข่าย “หางาน” โดยสร้างระบบความสัมพันธ์กับนายหน้าในหมู่บ้านที่เข้าไปรับจ้างไถนาและเกี่ยวข้าว มีการใช้ตำแหน่งกำนันและผู้ใหญ่บ้านสานสัมพันธ์กับนายทุนท้องถิ่นและ “คนหางาน” ด้วยกันเอง เพื่อแสวงหาผลประโยชน์ ทำให้รู้จักกับคนภายนอกชุมชนและมีเครือข่ายเพิ่มขึ้น

สำหรับการบริหารจัดการ มีการสร้างระบบ “การจูงคิว” ขึ้นมา แสดงให้เห็นถึงการวางแผนล่วงหน้าอย่างรอบคอบ มีการคาดการณ์ความต้องการของผู้จ้างในอนาคต และมีการจัดสรรทรัพยากรที่เหมาะสม ในกรณีกลุ่มนายบูน วงษา (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 16 สิงหาคม 2566) ใช้วิธีการให้จูงคิวแบ่งเป็น 2 วิธี คือ วิธีแรกติดต่อโดยตรงกับผู้จ้างทางโทรศัพท์ รวมทั้งเดินทางไปติดต่อในพื้นที่เองเพื่อสอบถามราคาและตกลงวันที่จะให้มาเกี่ยวข้าว และวิธีที่สองการจูงผ่านนายหน้าซึ่งทำหน้าที่เป็นคนกลางในการรวบรวมรายชื่อผู้ต้องการใช้บริการรถเกี่ยวข้าว การสร้างกลไกผ่านการจูงคิวและการทำงานอย่างมีคุณภาพถือเป็นหลักสำคัญของผู้ประกอบการ

เจ้าของรถเกี่ยวข้าวมักเริ่มต้นรับจ้างเกี่ยวข้าวด้วยการประเมิน 3 เรื่อง คือ เรื่องแรกการประเมินพื้นที่นาโดยการสำรวจลักษณะทางด้านภูมิศาสตร์แบบภาพรวมของพื้นที่ก่อน เช่น ข้าวนาปีหรือข้าวนาปรัง ในกรณีข้าวนาปีพื้นที่นาเป็นที่ราบ ดินร่วนผสมดินทราย พันธุ์ข้าวเป็นพันธุ์ชนิดไวต่อแสง ส่วนข้าวนาปรังพื้นที่นาอยู่ในเขตชลประทานเป็นที่ราบลุ่มมีน้ำท่วมขัง พันธุ์ข้าวที่นิยมปลูกในนาปรังมักจะเป็นพันธุ์ที่ไม่ไวต่อแสง การประเมินนี้ช่วยให้คำตอบว่าควรใช้รถเกี่ยวข้าวรุ่นใดจึงจะเหมาะสมต่อพื้นที่ เรื่องที่สองหลังจากการประเมินภาพรวมลักษณะทางกายภาพของพื้นที่นาแล้ว ต่อไปเป็นการพิจารณาเรื่องเวลาและความเร็วในการเก็บเกี่ยวข้าวในแปลงนา ด้วยการประเมินผ่านราคาน้ำมัน การจ้างคนขับ (ในกรณีไม่ได้ขับเอง) และประการที่สาม การประเมินระยะทางการขนส่งรถเกี่ยวข้าวเพื่อนำรถลงเกี่ยวในนา และการประเมินวิธีการเกี่ยวว่าควรเกี่ยวแบบตีวนนอก โดยเริ่มจากขอบแปลงนาแล้วค่อย ๆ วนเข้าไปด้านใน หรือเกี่ยวแบบตีวนใน เริ่มจากจุดกึ่งกลางของแปลงนาแล้วค่อย ๆ วนออกไปด้านนอก หรือเกี่ยวแบบรูปสลับฟันปลาสลับไปมา ทั้งนี้วิธีการเลือกเกี่ยวจะขึ้นอยู่กับระยะทางระหว่างแปลงนามาถึงถนน หรือคันนาที่รถบรรทุกสามารถเข้าไปเพื่อรับถ่ายเทข้าวจากรถเกี่ยวข้าวมีระยะทางไกลหรือใกล้เท่าใด

การประเมินความคุ้มค่านี้ยังสัมพันธ์กับการประเมินศักยภาพรถเกี่ยวข้าว ตั้งแต่ความเหมาะสมของขนาดและรุ่นที่ใช้ อุปสรรคในระหว่างการเกี่ยวข้าว เช่น พื้นที่ อากาศ ฝน ลักษณะดิน รากไม้ หรือสัตว์ต่าง ๆ จะมีผลทำให้รถเกี่ยวข้าวชำรุดเสียหายได้หรือไม่ ซึ่งทำให้เจ้าของรถหวงแหนและต้องดูแล รักษา และบำรุงรถเกี่ยวข้าวเพื่อการใช้งานได้ในระยะยาวต่อไป ดังคำกล่าวว่า “ราคาไม่ถูกเลย เท่ากับเป็นลูกเลยนะ หัวแก้วหัวแหวนเลยละ มันพาเราหาเงิน อย่างคันนี้เกี่ยวข้าวมาเป็นพัน ๆ ไร่แล้ว สู้แดดสู้ลม ต้องหมั่นดูแลรักษา จะได้เกี่ยวข้าวไปได้นาน ๆ” ณรงค์ แก้วสีมา (นามสมมติ) (สัมภาษณ์, 30 เมษายน 2568) กล่าวพร้อมกับใช้มือจับบริเวณปากรถเกี่ยวข้าวในระหว่างให้สัมภาษณ์

จากการแข่งขันดังกล่าวทำให้ผู้ประกอบการในชุมชนบ้านนาดีใช้คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการในการรักษาฐานลูกค้า (ชาวบ้าน) ผ่านความไว้วางใจ และการใช้กลยุทธ์ การบริหารจัดการเชิงรุก เช่น ระบบการจองคิวและการรักษามาตรฐานงานที่มีคุณภาพ ในขณะเดียวกันการเผชิญกับการแข่งขันกับผู้ประกอบการกลุ่มอื่นๆ ที่มาจากแถบภาคกลาง ที่มีความพร้อมด้านเครื่องจักรฯ และกำลังคนมากกว่า ทำให้ผู้ประกอบการในชุมชนบ้านนาดีจำเป็นต้องมีคุณลักษณะด้านการประเมินความเสี่ยงและการวิเคราะห์ความคุ้มค่าเชิงลึก

บทสรุป

จากการศึกษาการสร้างเครือข่ายของผู้ประกอบการรถไถนาและรถเกี่ยวข้าวในทุ่งกุลาร้องไห้ สรุปได้ว่าการเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างของชนบทไม่ได้ก้าวข้ามเพียงการเปลี่ยนผ่านทางเทคโนโลยีเพียงอย่างเดียว แต่ยังเปลี่ยนไปสู่การขยับสถานะใหม่ด้วยการก่อตัวขึ้นของผู้ประกอบการ กลุ่มที่ก้าวขึ้นมาเป็นผู้ประกอบการได้นั้นเป็นกลุ่มที่มีฐานทรัพยากรที่ดินและเงินทุนสะสมอยู่เดิม ทำให้มีโอกาสขยับสถานะไปได้เร็วกว่าชาวบ้านกลุ่มที่ยากจน

ในเครือข่ายของผู้ประกอบการรถไถนาและรถเกี่ยวข้าวต่างสร้างกฎกติการ่วมกัน เช่น “การไม่ทับทางกัน” (บ่ทับทางกัน) ไม่ได้เป็นเพียงความร่วมมือเชิงจริยธรรมแบบเครือญาติเพียงมิติเดียว แต่คือการจัดระเบียบตลาดและแบ่งพื้นที่อย่างเป็นระบบ กติกานี้ทำหน้าที่เป็นสถาบันแบบไม่เป็นทางการที่ใช้แบ่งเขตอิทธิพลในการรับจ้างเพื่อควบคุมการแข่งขันและป้องกันภาวะล้นตลาดในแต่ละพื้นที่ โดยมีนายหน้าร่วมเป็นผู้จัดการข้อมูลและจัดสรรคิวงาน ซึ่งแสดงให้เห็นว่าอำนาจในการจัดการตลาดไม่ได้ถูกกำกับด้วยกลไกราคาเพียงอย่างเดียว แต่ถูกควบคุมด้วยเครือข่ายความสัมพันธ์ที่สร้างกติกาขึ้นมาปกป้องผลประโยชน์ของกลุ่มตนเอง อีกทั้งยังมีการสร้าง “พันธมิตรข้ามกลุ่ม” ในช่วงเวลาที่เร่งทำนา (เช่น ช่วงข้าวสุกพร้อมกัน) การตัดสินใจดังกล่าวล้วนอยู่บนพื้นฐานของการประเมินความคุ้มค่าเชิงธุรกิจและการรักษาฐานลูกค้าไว้

ฉะนั้นแล้ว โครงสร้างทางเศรษฐกิจในภาคชนบทจึงไม่ได้พึ่งพิงกลไกตลาดหลักที่อยู่ในรูปแบบทางการเพียงด้านเดียว แต่กลับมีการสร้างพื้นที่ของตลาดแบบไม่เป็นทางการขึ้นมาแทน โดยมีกลุ่มผู้ประกอบการรถไถนาและรถเกี่ยวข้าวประสานวิถีสัมพันธ์แบบเครือญาติให้เข้ากับกลไกเศรษฐกิจสมัยใหม่ การจัดสรร การแบ่งปัน และต่อรองในพื้นที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งพลวัตเหล่านี้เป็นเครื่องสะท้อนสำคัญถึงความซับซ้อนที่แฝงอยู่ภายใต้กระบวนการสร้างเครือข่ายเศรษฐกิจในความเป็นชนบทสมัยใหม่

เอกสารอ้างอิง

กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์. 2545. “สถานการณ์ราคาสินค้า สำนักงานรักษาเสถียรภาพราคาสินค้า

เกษตร.” สืบค้นเมื่อ 12 มีนาคม 2568. https://agri.dit.go.th/file/doc/dbefda6a-2538-4dc9-8e6e-12be4d633484_M05-45.pdf.

กรมชลประทาน. 2526. “ปฏิณกะเกษตร”. *วารสารสายชล*. 15(3): 103.

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. 2522. *แผนแม่บทโครงการพัฒนาทุ่งกุลาร้องไห้*. กรุงเทพฯ: กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.

กรมเร่งรัดพัฒนาชนบท. 2523. *รพช รายงานผลการสำรวจเบื้องต้น เขตพัฒนาชุมชน ตำบลกู่กาสิงห์ อำเภอเกษตรวิสัย จังหวัดร้อยเอ็ด*. มท.5.4.1.55/47.

กองวิจัยและพัฒนาข้าว กรมการข้าว. ม.ป.ป. เครื่องจักรกลและเขตกรรม. สืบค้นเมื่อ 12 มีนาคม 2568.

<https://newwebs2.ricethailand.go.th/webmain/rkb3/title-index.php-file=content.php&id=11-4.htm>.

กัญญาภัทร เพชรร่วง. 2561. *รัฐ ทุน และชาวนาหลังโครงการรับจำนำข้าว*. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

<https://doi.org/10.58837/CHULA.THE.2018.646>.

จำลอง อตันโถ. 2504. “จะพื้พุงกุลาร้องไห้...อย่างไร”. *วารสารสายชล*. 2504(1): 103-108.

ชมพูนุช นันทจิต. 2559. “การลงทุนในธุรกิจรถเกี่ยวนวดข้าวรับจ้าง กรณีศึกษา: ผู้ประกอบการจังหวัดสุพรรณบุรี.” ใน *เรื่องเต็มการประชุมทางวิชาการของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ครั้งที่ 54*. (229-236). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

เดช ภูสองชั้น. 2546. *ประวัติสามัญชนคนทุ่งกุลาร้องไห้*. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: มติชน.

นุชนารถ สมควร. 2563. “กระบวนการกลายเป็นเกษตรกรผู้ประกอบการของเกษตรกรในจังหวัดขอนแก่น.” *วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาสังคมวิทยา มหาวิทยาลัยขอนแก่น*.

ปรารณา ม่วงงาม. 2555. “ธุรกิจบริการรับจ้างเกี่ยวข้าวในจังหวัดสุพรรณบุรี.” *วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต สาขาธุรกิจการเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์*.

ไพโรจน์ รุ่งพนารัตน์. 2550. *การศึกษาการเปลี่ยนแปลงรายได้ของเกษตรกรในโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน กรณีศึกษาเกษตรกรในเขตปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรม อำเภอเกษตรวิสัย จังหวัดร้อยเอ็ด* วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.

มหาวิทยาลัยขอนแก่น, และกรมวิชาการเกษตร. 2538. *โครงการพัฒนาคุณภาพและเพิ่มมูลค่าข้าวเกษตรกร ภายใต้ประเด็นการวัดสมรรถนะเครื่องเกี่ยวนวดในเขตทุ่งกุลาร้องไห้*. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว).

วาโย ตึกประโคน, และคณะ. 2553. *โครงการการแต่งงานภายในชุมชนและการปรับตัวเพื่อความมั่นคงทางสังคม และเศรษฐกิจท้องถิ่น: กรณีศึกษา: บ้านกู่กาสิงห์ ตำบลกู่กาสิงห์ อำเภอเกษตรวิสัย จังหวัดร้อยเอ็ด: รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์*. กรุงเทพฯ: สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมวิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม.

วินิต ชินสุวรรณ, สุเนตร โหม่งประณีต, และณรงค์ ปัญญา. 2543. *โครงการการจัดระบบการใช้เครื่องจักรกลเกษตร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ การผลิตข้าวหอมมะลิในเขตทุ่งกุลาร้องไห้ (ระยะที่ 1): การศึกษากลยุทธ์และพัฒนาระบบ*. ขอนแก่น: มหาวิทยาลัยขอนแก่น และกรมส่งเสริมการเกษตร.

ศรีศักดิ์ วัลลิโภดม. 2550. “เกลืออีสาน.” ใน *ทุ่งกุลาร้องไห้ “อาณาจักรเกลือ” 2500 ปี: จาก ยุคแรกเริ่มล้าหลัง ถึง ยุค มั่งคั่งข้าวหอม*, บรรณาธิการโดย สุจิตต์ วงษ์เทศ. 71-123. กรุงเทพฯ: มติชน.

- สาโรช อังสุมาลิน, และคณะ. 2559. *โครงการอุตสาหกรรมการผลิตเครื่องเกี่ยวนวดข้าวและการประกอบการรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว ในเขตภาคกลางของประเทศไทย*. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- สาโรช อังสุมาลิน, และนุกูล กรยีนยงค์. 2560. *ธุรกิจการผลิตและการรับจ้างรถเกี่ยวนวดข้าวในพื้นที่ภาคกลางของประเทศไทย*. กรุงเทพฯ: สถาบันคลังสมองของชาติ.
- สำนักงานเกษตร อำเภอกเกษตรวิสัย จังหวัดร้อยเอ็ด. 2542. “พื้นที่ปลูกและผลผลิตข้าวหอมมะลิรายตำบลเฉลี่ยจากปีเพาะปลูกระหว่าง พ.ศ. 2538-2541.” ใน *โครงการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตข้าวในระดับเกษตร*. ขอนแก่น: มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. 2520. *แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 4 (2520-2524)*. กรุงเทพฯ: กองศึกษาภาวะเศรษฐกิจและเผยแพร่การพัฒนา.
- _____. 2522. *แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 5 (2525-2529)*. กรุงเทพฯ: กองศึกษาภาวะเศรษฐกิจและเผยแพร่การพัฒนา.
- สำนักงานบริหารการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน. 2546. *ระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยนโยบายแปลงสินทรัพย์เป็นทุน*. กรุงเทพฯ: สำนักเลขาธิการรัฐมนตรี.
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. 2548. *สถิติการปลูกข้าว พ.ศ.2537-2548*. สืบค้นเมื่อ 12 เมษายน. 2548.
<https://share.google/08Q6xMn9mz4WUEYit>.
- สุขสันต์ สิทธิผลไพบูลย์. 2530. “ข้อสันนิษฐานเรื่องชนิดของดินและความหมายของข้าวขาวดอกมะลิ.” *วารสารกสิกรรม* 60(3): 225-227.
- สุวิทย์ จีระสาวิต. 2546. *เศรษฐกิจชุมชนหมู่บ้านอีสาน: ประวัติศาสตร์เศรษฐกิจอีสานหลังสงครามโลกครั้งที่สองถึงปัจจุบัน (2488-2544)*. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- อดิสร คักดีสูง, และอรุณ นาคี. 2563. “การเข้าสู่สังคมผู้ประกอบการหญิงในชนบท: ศึกษาเชิงประวัติศาสตร์เพื่อการพัฒนาบริเวณอำเภอสีหิงพระ จังหวัดสงขลา พ.ศ. 2540-2561.” *วารสารรัฐศาสตร์และรัฐประศาสนศาสตร์* 5(2): 227-255.
- อรรถจักร์ สัตยานุรักษ์. 2559. *ลี้มตาอ้าปาก จาก “ชาวนา” สู่ “ผู้ประกอบการ”*. กรุงเทพฯ: มติชน.
- อาชนัน เกาะไพบูลย์, และ ภคพร วัฒนดำรงค์. 2561. *โครงการย่อยที่ 6 อุตสาหกรรมเครื่องจักรกลการเกษตรของประเทศไทยกับพื้นที่ศักยภาพของผู้ประกอบการไทย*. กรุงเทพฯ: สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมวิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม.
- Austin, Gareth, Carlos Dávila, and Geoffrey Jones. 2017. “The Alternative Business History: Business in Emerging Markets.” *Business History Review* 91(3): 537-569.
- Casson, Mark, and Catherine Casson. 2013. *The entrepreneur in history: From medieval merchants to modern business leaders*. London: Palgrave Macmillan.

- Freire-Gibb, Lucio Carlos, and Kristian Nielsen. 2014. "Entrepreneurship within urban and rural areas: Creative people and social networks." *Regional Studies* 48(1): 139-153. <https://doi.org/10.1080/00343404.2013.808322>.
- Mills, Mary Beth. 2012. *Thai women in the global labor force: Consuming desires, contested Selves*. New Jersey: Rutgers University Press.
- Schumpeter, Joseph Alois. 2012. *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Harvard: Harvard University Press.
- Westhead, Paul, and Michael Wright. 2013. *Entrepreneurship: A very short introduction*. Oxford: Oxford University Press.