

Social Space Construction of Farmers: A Case Study of Ban Nong Thum, Muang District, Kalasin Province

Phra Sanguan Wongsaoao ¹

Received	Reviewed	Revised	Accepted
29/05/2564	10/06/2564	13/06/2564	14/06/2564

Abstract

Social Space Construction of Farmer: A Case Study of Ban Nong Thum, Muang District, Kalasin Province is a qualitative research using conceptual frameworks of social space. It aims to study the adaptation of Ban Nong Thum farmers to the contract agricultural production system and to study the social space construction of Ban Nong Thum farmers. Target group in this research consisted of 20 households of tomato growers in Ban Nong Thum and 3 representatives of entrepreneurs or factories that buy agricultural products, as well as officials and government agencies involved in the produce agricultural products in the area of 7 people, including the target group of 30 key informants. The results of this study show that the tomato cultivation model in the contract farming system is a formal production model agriculture is jointly managed between the capital company and the farmer. The company will offer credit in the form of inputs technical knowledge support and farmers will fall into a structure that is at a disadvantage, lack of bargaining power, but farmers did not succumb to the problems that arose. Farmers are fighting adapt to survive with fighting at the individual level in everyday life and a group is formed to create a social space and endeavors to adjust the lifestyles, production methods and social relations between farmers and the capital system, which is expressed in the form of compromise to reduce conflicts and for farmers to survive under contractual production.

Keywords: Contract Farming, Social Space

¹ Mahamakut Mahamakut Buddhist University, E-mail: wongsaoao2021@gmail.com

กระบวนการสร้างพื้นที่ทางสังคมของกลุ่มเกษตรกร กรณีบ้านหนองทุ่ม อำเภอมือ จังหวัดกาฬสินธุ์

พระสงวน วงศ์เสนา²

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่อง กระบวนการสร้างพื้นที่ทางสังคมของกลุ่มเกษตรกร กรณีบ้านหนองทุ่ม อำเภอมือ จังหวัดกาฬสินธุ์ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพโดยใช้กรอบแนวคิดการสร้างพื้นที่ทางสังคม มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการปรับตัวของเกษตรกรบ้านหนองทุ่มที่มีต่อระบบการผลิตแบบเกษตรพันธะสัญญา และเพื่อศึกษากระบวนการรวมกลุ่มและสร้างพื้นที่ทางสังคมของเกษตรกรบ้านหนองทุ่ม กลุ่มเป้าหมาย ในการวิจัยครั้งนี้ ประกอบไปด้วยกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกมะเขือเทศในเขตพื้นที่บ้านหนองทุ่ม ตำบลบึงวิชัย อำเภอมือ จังหวัดกาฬสินธุ์ จำนวน 20 ครัวเรือน และตัวแทนนายทุนหรือโรงงานที่รับซื้อผลผลิตทางการเกษตรจำนวน 3 คน รวมทั้งเจ้าหน้าที่และหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้าเกษตรในพื้นที่ จำนวน 7 คน รวมกลุ่มเป้าหมายผู้ให้ข้อมูลทั้งสิ้น 30 คน ผลการศึกษาพบว่ารูปแบบการปลูกมะเขือเทศในระบบเกษตรพันธะสัญญาเป็นรูปแบบการผลิตทางการเกษตรที่มีการจัดการร่วมกันระหว่างบริษัททุนกับเกษตรกร โดยที่บริษัทจะเสนอสินเชื่อในรูปแบบของปัจจัยการผลิต การสนับสนุนความรู้ทางด้านเทคนิค และเกษตรกรจะตกอยู่ในโครงสร้างที่เสียเปรียบบริษัททุน ขาดอำนาจต่อรองแต่เกษตรกรก็ไม่ได้ยอมจำนนต่อปัญหาที่เกิดขึ้น เกษตรกรมีการต่อสู้ปรับตัวให้อยู่รอด โดยมีการต่อสู้ในระดับปัจเจกในชีวิตประจำวัน และมีการรวมกลุ่มเพื่อสร้างพื้นที่ทางสังคม และพยายามปรับวิถีชีวิต วิถีการผลิต และความสัมพันธ์ทางสังคมระหว่างเกษตรกรและระบบทุนซึ่งแสดงออกมาในรูปแบบของการประนีประนอมเพื่อลดความขัดแย้งและเพื่อให้เกษตรกรนั้นอยู่รอดภายใต้การผลิตแบบพันธะสัญญา

คำสำคัญ: เกษตรพันธะสัญญา พื้นที่ทางสังคม

² มหาวิทยาลัยมหาสารคามวิทยาสารคาม, E-mail: wongsaonao2021@gmail.com

บทนำ

ท่ามกลางกระแสการเติบโตของนวัตกรรมและเทคโนโลยีและการพัฒนาประเทศไปสู่ความทันสมัยที่มุ่งเน้นการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ (Economic growth) เป็นหลักได้นำมาสู่การเปลี่ยนแปลงของการยกระดับในการพัฒนาอุตสาหกรรม จากอุตสาหกรรมเพื่อทดแทนการนำเข้าในระบะแรกมาสู่อุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก ซึ่งในส่วนของประเทศไทยนั้นถือว่าเป็นประเทศที่ส่งออกผลิตผลทางการเกษตรเป็นสินค้ารายใหญ่ของโลก ไม่ว่าจะเป็นสินค้าเกษตรเช่น ข้าว ยางพารา ผลไม้ เนื้อสัตว์สำเร็จรูป และอาหารทะเล ซึ่งประเทศไทยได้ยกระดับการผลิตเพื่อยังชีพมาเป็นการผลิตเชิงพาณิชย์เพื่อการเติบโตทางเศรษฐกิจ

แต่ถึงอย่างไรก็ตามเกษตรกรไทยในฐานะผู้ผลิตสินค้าโดยตรงทางการเกษตรกลับต้องมาพบกับปัญหาความไม่มั่นคงทางรายได้มาโดยตลอด โดยมีกลุ่มของเกษตรกรจำนวนมากที่ต้องประสบกับรายได้ตกต่ำไม่เพียงพอแก่การยังชีพและต้องตกอยู่ในภาวะความยากจน ประสบปัญหาความมั่นคงในอาชีพและรายได้ของเกษตรกรจึงมีผลต่อปัญหาการพัฒนาเศรษฐกิจในระยะยาวของประเทศ ทั้งนี้ปัญหาที่สำคัญประการหนึ่งคือความผันผวนของราคาผลผลิตเกษตรกรที่มีราคาไม่แน่นอน เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงทางด้านอุปทานในการผลิต รวมทั้งการขาดอำนาจต่อรอง ซึ่งมีผลต่อเสถียรภาพรายได้ของเกษตรกร ด้วยเหตุนี้ทางรัฐบาลจึงได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาภาคเกษตร โดยเฉพาะในเรื่องของการพัฒนามูลค่าเพิ่มของสินค้าเกษตร การกระจายผลผลิตทางการเกษตรและความมั่นคงทางอาหาร เพื่อรองรับการพัฒนาอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่องและยั่งยืนและเพื่อแก้ไขปัญหาความยากจนของเกษตรกร (Phothisai, A., 2016 : 157)

การพัฒนาภาคเกษตรที่รัฐบาลให้ความสำคัญนั้นมีความใกล้ชิดกับการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการผลิตตั้งแต่การเข้าถึงปัจจัยการผลิต การใช้แรงงานและความสัมพันธ์ทางการผลิต ซึ่งระบบการผลิตแบบเกษตรพันธะสัญญา (Contract farming) เป็นระบบการผลิตแบบหนึ่งที่เกิดขึ้นเพื่อรองรับการผลิตแบบพาณิชย์เกษตรพันธะสัญญา (Contract farming) เป็นระบบความสัมพันธ์ในการผลิตทางการเกษตรที่มีการจัดการร่วมกันระหว่างเกษตรกรผู้ทำการผลิตกับกลุ่มทุนหรือบริษัทผู้รับซื้อ โดยมีการทำสัญญาระหว่างกัน โดยบริษัทจะเป็นผู้จัดหาปัจจัยการผลิตเช่นพันธุ์พืช พันธุ์สัตว์ ปุ๋ย เทคโนโลยีทางการเกษตรและสินเชื่อให้กับเกษตรกร ส่วนเกษตรกรซึ่งเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิตบางอย่างเช่นที่ดินและมีแรงงานของตนเองเป็นผู้ลงทุนในการทำการผลิต (Wiwatthanadej, P., 2007 : 14)

ชุมชนบ้านหนองทุ่ม ตำบลบึงวิชัย อำเภอมือเมือง จังหวัดกาฬสินธุ์ นับว่าเป็นพื้นที่ที่อุดมสมบูรณ์ทั้งนี้เพราะอยู่ใกล้แหล่งน้ำที่สำคัญ เมื่อมีระบบชลประทานเข้ามาเมื่อปี พ.ศ. 2511 อีกทั้งยังเป็นชุมชนต้นน้ำของโครงการชลประทานเขื่อนลำปาว มีระบบชลประทานเข้าถึงพื้นที่การเกษตรกว่า สองพันไร่ ได้รับน้ำจากคลองสายใหญ่ฝั่งซ้าย (LMC) คลองแยกซอยสาย 3 อาร์ (3 R-LMC) ประกอบกับสภาพพื้นที่ที่มีแหล่งน้ำธรรมชาติเป็นจำนวนมาก และพื้นที่ “นาทาม” คือที่ราบลุ่มลำน้ำปาวที่น้ำท่วมถึงทำให้

ดินอุดมสมบูรณ์เหมาะแก่การปลูกข้าว และทำกิจกรรมอื่น ๆ พืชที่เกษตรกรบ้านหนองทุ่มนิยมปลูกเพื่อผลิตอาหารในครัวเรือนและเพื่อการจำหน่ายที่สำคัญ คือ มะเขือเทศ แต่ในการเพาะปลูกนั้นพบเกษตรกรมีปัญหาเรื่องการตลาด การจำหน่ายไม่หมด และส่งผลให้ผลผลิตเหลือจมน้ำและเน่าเสีย ทำให้เกษตรกรขาดทุน แต่เมื่อเกษตรกรได้รับคำแนะนำจากหน่วยงานภาครัฐถึงรูปแบบของการผลิตสินค้าเกษตรที่มีตลาดรองรับ และรับประกันรายได้ที่แน่นอน อีกทั้งยังมีตัวแทนของบริษัทธุรกิจด้านการเกษตรเข้ามาแนะนำและให้ความรู้ด้านการปลูกมะเขือเทศ ประกอบกับผู้นำชุมชนและเกษตรกรบางส่วนให้การสนับสนุน ส่งผลให้เกษตรกรจำนวนมากตัดสินใจเข้าสู่ระบบเกษตรพันธะสัญญา ทั้งนี้เพราะมีความเชื่อและความต้องการที่จะได้รับความช่วยเหลือ แต่ถึงอย่างไรก็ตามการดำเนินกิจกรรมภายใต้ระบบเกษตรพันธะสัญญาเป็นการทำสัญญาระหว่างเกษตรกรกับเจ้าของโรงงานแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร ที่การทำสัญญาเป็นการเจรจาทำข้อตกลงล่วงหน้าระหว่างผู้ประกอบการกับเกษตรกรเท่านั้น ในข้อตกลงที่ให้ผลประโยชน์และความพึงพอใจกับคู่สัญญาทั้ง 2 ฝ่าย และได้พัฒนาให้มีกฎหมายมารองรับเพื่อปกป้องผลประโยชน์ของบริษัทคู่สัญญาให้มีความเป็นธรรมยิ่งขึ้น แต่ในทางปฏิบัติพบว่าการปลูกมะเขือเทศนั้นเกษตรกรจะจับกลุ่มเข้าโควตาหรือเปิดโควตาคนเดียวก็ได้ โดยติดต่อผ่านโรงงาน โดยโรงงานจะสำรวจและวัดพื้นที่ เพื่อกำหนดจำนวนโควตาเอกสารในการค้าประกันก่อนเข้าทำสัญญานั้น ขึ้นอยู่กับวงเงินที่ต้องการให้โรงงานลงทุนให้หากต้องการวงเงินสูงขึ้นก็ต้องมีหลักประกันสูงขึ้นด้วยเช่นกัน ซึ่งอาจเป็นเอกสารสิทธิ์ที่ดิน หรือรวมกลุ่มกันสามคนค้าประกันก็ได้ เงินทุนที่โรงงานออกให้เกษตรกรอาจอยู่ในรูปของ ปุ๋ย สารกำจัดวัชพืช พันธุ์อ้อย เงินและเทคโนโลยี โดยในการเบิกจ่ายต้องดำเนินการผ่านหัวหน้าโควตาหรือตัวแทนเท่านั้น ส่วนกลไกในการกำหนดราคา จะเป็นไปตามกลไกการตลาด และเกษตรกรบ้านหนองทุ่มเน้นการส่งจำหน่ายเข้าโรงงาน และบางส่วนที่มีขนาดไม่ได้มาตรฐานก็จะส่งให้กับพ่อค้าแม่ค้าที่มารับซื้อไปจำหน่ายโดยราคาที่ส่งจำหน่ายให้กับโรงงาน อยู่ที่ กิโลกรัมละ 2-3 บาท ราคาขึ้นลงได้ตามกลไกตลาด โดยมีต้นทุนต่อไร่ อยู่ที่ 10,000 บาท เมื่อผลผลิตสมบูรณ์สามารถจำหน่ายได้เต็มที่ จะได้เงินที่ยังไม่หักต้นทุนอยู่ที่ 50,000 -60,000 บาท ต่อไร่ ซึ่งจะได้กำไรมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับช่วงนั้นว่าราคาของตลาดเป็นเช่นไร

แต่ถึงอย่างไรก็ตามจากปัญหาที่พบการปลูกมะเขือเทศยังขาดหลักประกันความเสียหายในกรณีเกิดภัยธรรมชาติ เช่น น้ำท่วม ฝนทิ้งช่วง แมลงศัตรูพืช ที่ทำให้เกษตรกรไม่สามารถส่งขายให้กับโรงงานได้ครบตามสัญญา ก่อให้เกิดการผิดสัญญาระหว่างเกษตรกรกับโรงงาน ทั้งนี้เพราะลักษณะของสัญญาจ้างทำของที่มุ่งผลสำเร็จของงานตามแผนที่โดยทำขึ้นระหว่างกลุ่มเกษตรกรกับโรงงานที่ก่อให้เกิดปัญหาหลายด้านตามมาแก่เกษตรกร เช่น การใช้สัญญาที่ไม่เป็นธรรม การรับประกันความเสี่ยงในการผลิต การเกิดภาระหนี้สินจากการลงทุนทั้งทางด้านปัจจัย กระบวนการผลิต ค่าตอบแทนคงที่ไม่เป็นธรรม การได้รับอันตรายจากการใช้สารเคมี แต่เกษตรกรนั้นยังมีความเข้มแข็งของกระบวนการกลุ่มเพื่อแสวงหาทางออกและเพื่อต่อรองกับโรงงานและนายทุน บทความวิจัยนี้จึงมุ่งให้ความสำคัญกับ

กระบวนการสร้างพื้นที่ทางสังคมของกลุ่มเกษตรกรกรณีศึกษาบ้านหนองทุ่ม เพื่อต้องการทราบว่าในสถานะที่มีปัญหาด้านการเกษตรพันธะสัญญานั้น เกษตรกรและชุมชนมีการปรับตัว รับมือและต่อรองกับโรงงานและนายทุนอย่างไร

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาการปรับตัวของเกษตรกรบ้านหนองทุ่มที่มีต่อระบบการผลิตแบบเกษตรพันธะสัญญา
2. เพื่อศึกษากระบวนการรวมกลุ่มและสร้างพื้นที่ทางสังคมของเกษตรกรบ้านหนองทุ่ม

ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยเรื่อง กระบวนการสร้างพื้นที่ทางสังคมของกลุ่มเกษตรกร กรณีบ้านหนองทุ่ม อำเภอเมือง จังหวัดกาฬสินธุ์ เป็นการวิจัยในเชิงคุณภาพ (Qualitative research) ในลักษณะกรณีศึกษา (Case Study) โดยใช้กรอบแนวคิดการสร้างพื้นที่ทางสังคม เป็นแนวคิดหลักเพื่อเป็นกรอบของการวิเคราะห์ปรากฏการณ์ทางสังคมที่เกิดขึ้นกับเกษตรกรกรณีศึกษาบ้านหนองทุ่ม เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์เชิงพรรณนาและอภิปรายผล โดยมีขอบเขตการศึกษามุ่งวิเคราะห์ถึงการปรับตัวทางสังคมและเศรษฐกิจของเกษตรกรและชุมชนที่เป็นผลมาจากการเข้าร่วมระบบเกษตรพันธะสัญญา รวมทั้งการรวมกลุ่มเพื่อต่อสู้ ต่อรองกับระบบการผลิตแบบเกษตรพันธะสัญญา โดยมุ่งให้ความสำคัญกับระบบการผลิตแบบพันธะสัญญาเป็นรูปแบบการผลิตแบบทุนนิยมที่เข้ามาในชุมชนเกษตรกรรมบ้านหนองทุ่มและส่งผลกระทบต่อวิถีการผลิตอันประกอบด้วยการจัดการปัจจัยการผลิต การใช้แรงงาน และกระบวนการผลิต ตลอดจนความสัมพันธ์ทางอำนาจ การต่อรองผลประโยชน์ของการผลิตระหว่างเกษตรกรกับบริษัททุน แต่ในขณะเดียวกันเกษตรกรเองก็มีความสามารถในการจัดการรับมือ ต่อรอง กับระบบการผลิตแบบพันธะสัญญาที่เข้ามาด้วย ในฐานะที่เป็นผู้กระทำการที่มีความสามารถในการรวมกลุ่ม ต่อสู้ ต่อรอง ที่สอดคล้องกับ สถานการณ์และผลประโยชน์ทางสังคมและเศรษฐกิจของตนเองและชุมชน

กลุ่มเป้าหมาย ในการวิจัยครั้งนี้มีหน่วยในการวิเคราะห์ในระดับปัจเจก ประกอบไปด้วยกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกมะเขือเทศในเขตพื้นที่บ้านหนองทุ่ม ตำบลบึงวิชัย อำเภอเมือง จังหวัดกาฬสินธุ์ จำนวน 20 ครัวเรือน และตัวแทนนายทุนหรือโรงงานที่รับซื้อผลผลิตทางการเกษตรจำนวน 3 คน รวมทั้งเจ้าหน้าที่และหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้าเกษตรในพื้นที่ จำนวน 7 คน รวมกลุ่มเป้าหมายผู้ให้ข้อมูลทั้งสิ้น 30 คน

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ดำเนินการการเก็บรวบรวมข้อมูลทั้ง 2 ระดับ ประกอบไปด้วยระดับปฐมภูมิที่ได้จากการจดบันทึกภาคสนาม และข้อมูลทุติยภูมิที่ได้จากการสังเคราะห์เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง จากนั้นผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลและการสรุปผลใช้

วิธีการการสร้างข้อสรุปแบบอุปนัย (Induction) จากกรณีศึกษา (Case) ในการวิเคราะห์ข้อมูลจะให้ความสำคัญกับข้อมูลจากมุมมองของคนในที่ได้จากการสังเกตอย่างมีส่วนร่วม และไม่มีส่วนร่วม รวมทั้งจากการสัมภาษณ์เชิงลึก และจากการสนทนากลุ่ม (Focus Group) โดยนำเสนอในรูปแบบเชิงพรรณนา (Descriptive) และตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลด้วยวิธีการตรวจสอบแบบสามเส้า (Triangulation)

ผลการวิจัย

การปรับตัวของเกษตรกรบ้านหนองทุ่มที่มีต่อระบบการผลิตแบบเกษตรพันธะสัญญา

จากนโยบายสร้างเขื่อนลำปาวเพื่อปิดกั้นลำน้ำปาวกับห้วยยาง เพื่อบรรเทาอุทกภัย และส่งน้ำช่วยเหลือพื้นที่การเกษตรโดยเฉพาะ เริ่มก่อสร้างตัวเขื่อนดิน และอาคารประกอบ ในปี พ.ศ. 2506 ที่บ้านหนองสองห้อง และบ้านสะอาดนาทม ตำบลลำคลอง อำเภอมือ จังหวัดกาฬสินธุ์ เสร็จเรียบร้อย และสามารถเก็บกักน้ำได้ตามวัตถุประสงค์ตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2511 ส่งผลให้ชาวบ้านหนองทุ่มนั้นประกอบอาชีพเกษตรกรรมมากขึ้น ทั้งนี้เพราะเป็นหมู่บ้านที่ติดเขตพื้นที่ชลประทาน

พัฒนาการของการเข้าสู่ระบบเกษตรพันธะสัญญาของบ้านหนองทุ่มเริ่มจาก นายทอง (นามสมมุติ) กับครอบครัว ได้ทำการเกษตรปลูกผัก ปลูกมะเขือเทศและปลูกถั่วลิสง แล้วนำไปขายตามตลาดนอกหมู่บ้าน ซึ่งในปี พ.ศ. 2527 มีตัวแทน “บริษัทขายเมล็ดพันธุ์” ได้เข้ามาชักชวนชาวบ้านให้ปลูกพืชขายเมล็ดพันธุ์ โดยแนะนำผ่านทาง นายสม (นามสมมุติ) ผู้ใหญ่บ้านเป็นผู้นำพาชาวบ้านสมัครเป็นสมาชิก ปลูกมะเขือเทศ และแตงโม เพื่อขายเมล็ด โดยเฉพาะมะเขือเทศ นายทอง ได้ปลูกมะเขือเทศในพื้นที่ 3 งาน ได้ผลผลิตเป็นเมล็ดมะเขือเทศที่ตากแห้งแล้ว จำนวน 11 กิโลกรัม โดยราคาที่บริษัทรับซื้อคือ กิโลกรัมละ 10,000 บาท ส่งผลให้นายทองได้รับค่าตอบแทนเป็นเงินเรือนแสนและเป็นแรงจูงใจให้ชาวบ้านในเขตพื้นที่ใกล้เคียงมีความต้องการที่จะสร้างรายได้เช่นเดียวกับนายทอง รวมทั้งตัวนายทองเองที่มีแรงจูงใจในการขยายพื้นที่ปลูกพืชเพื่อจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ จึงได้ทดลองปลูกแตงโม ปลูกมะเขือม่วง แต่เมื่อปลูกนานเข้าต้องได้ใช้ปุ๋ย และสารเคมีเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะการปลูกมะเขือเทศ เนื่องจากเป็นพืชที่ติดโรคง่ายส่งผลทำให้นายทองขาดทุนจากการปลูกพืช ผลผลิตที่ได้ไม่เพียงพอที่จะให้บริษัทหักค่าใช้จ่าย

ต่อมาเมื่อ พ.ศ. 2530 โครงการร่วมมือไทยยุโรป มีนายหน้ามาแนะนำเผยแพร่ ให้เกษตรกรปลูกหน่อไม้ฝรั่ง โดยจ่ายเงินค่าดำเนินงานให้ไร่ละ 7,000 บาท ร่วมกับแจกเมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย และยาฆ่าแมลง ให้ไปใช้ก่อน แล้วค่อยหักค่าใช้จ่ายทีหลัง พอสมัยจึงชักชวนนายทองดีลูกชาย ให้สมัครเป็นสมาชิกปลูกหน่อไม้ฝรั่งร่วมกับเพื่อนบ้านอีก 5 ครอบครัว บริษัทได้ส่งให้นายหน้าเข้ามาแจกต้นกล้าฟรี มีนักวิชาการเกษตรของบริษัทมาแนะนำวิธีการเตรียมแปลง การปลูก การดูแล โดยการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ แล้วก็มี “บริษัทผลิตอาหารแห่งหนึ่ง” เป็นผู้เข้ามาตั้งศูนย์รับซื้อในหมู่บ้านหนองทุ่ม ซึ่งในระยะแรก ๆ ชาวบ้านปลูกหน่อไม้ฝรั่งได้ผลผลิตดีราคาสูง การใช้สารเคมีในการปลูกก็น้อย ทำให้มีเกษตรกรสนใจเข้ามาสมัครเป็นสมาชิกเพื่อปลูกหน่อไม้ฝรั่งเพิ่ม

มากขึ้น นายทองได้กำไรจากการปลูกหน่อไม้ฝรั่งหลายหมื่นบาทในปี พ.ศ. 2530 หลังจากมีกำไรจากหน่อไม้ฝรั่ง นายทองจึงลองหันกลับมาปลูก พริกหวาน และแตงโมเมล็ดอีกครั้ง โดยทำสัญญากับนายหน้าบริษัทแรกที่ขาย เมล็ดพันธุ์มะเขือเทศเหมือนเดิม ส่งผลให้มีบริษัทยักษ์ใหญ่ทางการเกษตรเข้ามาทำสัญญาและนำพาเกษตรกร ให้เข้าร่วมการสร้างระบบเกษตรพันธะสัญญากับหมู่บ้านหนองทุ่มจำนวนมาก

เกษตรกรบ้านหนองทุ่มจำนวนมากได้รับการชักชวนจากนายทองให้เข้าร่วมการปลูกพืชเพื่อจำหน่าย เมล็ดพันธุ์ เช่น การปลูกมะเขือเทศ โดยจำหน่ายได้ถึงกิโลกรัมละ 7-9 พันบาท ส่งผลให้เกษตรกรทุ่มเทกำลัง กายและกำลังทรัพย์ในการผลิต ไม่จะเป็นการจ้างแรงงานเพิ่ม และการซื้อที่ดินเพิ่ม ทำให้การผลิตเมล็ดพันธุ์ ได้มาเป็นจำนวนมาก และมีนายหน้ามารับซื้อหน้าสวนถึงในชุมชน แต่เมื่อนายหน้ารับเมล็ดพันธุ์ไปแล้ว ได้ให้ ข้อมูลว่าเมล็ดพันธุ์จากชาวบ้านนั้นไม่ผ่านมาตรฐาน เพราะมาตรฐานการออกไม่ผ่านเกณฑ์ถึงร้อยละ 90 ส่งผล ให้ชาวบ้านไม่สามารถขายเมล็ดพันธุ์มะเขือเทศได้ และที่สำคัญ เมล็ดพันธุ์ที่นายหน้ามารับไปทั้งหมด ก็ไม่ได้ นำมาส่งคืนให้เกษตรกรแต่อย่างใด เกษตรกรบ้านหนองทุ่มจึงรู้สึกเหมือนถูกโกง และเลิกการปลูกพืชขายเมล็ด พันธุ์ หันเหไปทำงานในกรุงเทพฯ แทนการทำการเกษตร

“เคยมีนายหน้ามารับเมล็ดไป...แต่ไม่ได้เงินเลย เพราะเขาบอกว่าตรวจไม่ผ่าน เกณฑ์มาตรฐาน และไม่มารับซื้ออีก ...หลายๆคนก็ไม่ได้ขาย ส่วนที่เขาเอาไปตรวจ เขาก็ไม่เอามาคืนเลย เอาไปจำนวนมากด้วยครับ...ตอนนี้พวกเราเปลี่ยนมารับจ้าง ทำงานในกรุงเทพฯ มีทั้งไปทำงานก่อสร้าง งานโรงแรม ร้านอาหาร ไปเป็น รปภ.ก็มี ส่วนผมมาขายเสื้อผ้ามือสองที่ตลาดนัด...ก็รายได้ดีครับ”

(สัมภาษณ์ นายสม (นามสมมุติ) อายุ 45 ปี)

ในปี 2540 ประเทศไทยได้ประสบปัญหาวิกฤติเศรษฐกิจ ส่งผลให้เกษตรกรที่เคยหันเหไปทำงานที่ เมืองใหญ่ กลับสู่ภูมิลำเนา และหันกลับคืนมาประกอบอาชีพทำการเกษตรเช่นเดิม แต่มีเกษตรกรบางส่วนที่ เปลี่ยนแปลงตัวเองจากที่ เป็นผู้ผลิต มาเป็นพ่อค้าคนกลางและเป็นนายทุนให้เกษตรกรรายอื่น ๆ

“ผมและภรรยา เก็บเงินจากการขายผ้าที่กรุงเทพฯ ได้มาพอประมาณ แต่ตอนนี้รู้สึกว่ายากแล้วไม่มีแรงกำลังจะทำการเกษตรได้...ผมและภรรยา จึงตกลงกันว่าจะหันมาเป็นนายทุนแทนครับ...ตอนนี้ก็รับเป็นคนกลาง ซื้อมะเขือเทศที่ไม่ผ่านเกณฑ์มาตรฐานโรงงานมาขายที่ตลาด...และก็ปล่อยกู้ให้ เกษตรกรในชุมชนที่สนิทกัน เอาเงินไปลงทุนปลูกครับ”

(สัมภาษณ์ นายทอง (นามสมมุติ) อายุ 54 ปี)

นายทองรับซื้อพืชผลทางการเกษตรที่ไม่ได้มาตรฐานโรงงานจากเกษตรกรที่ไม่สามารถขายให้บริษัทได้นำไปขายตามตลาดนัด และขายส่งในตลาดสดเทศบาล ซึ่งจากการปรับตัวครั้งนี้ส่งผลให้ครอบครัวนายทองมีฐานะที่มั่นคงขึ้น และขยายกิจการเพื่อเติมโดยการลงทุนมัดจำผลผลิตทางการเกษตรอื่น ๆ เช่น พริก แดงกวา ถั่วฝักยาว หน่อไม้ฝรั่ง มะเขือ และผักอื่น ๆ โดยนายทอง จ่ายเงินให้เกษตรกรที่ตกลงสัญญาจะเป็นผู้รับจ้างปลูก ส่วนจำนวนเงินขึ้นกับชนิดของพืช และพื้นที่ปลูก บางรายไม่จ่ายเป็นเงินก็จ่ายให้เป็นปุ๋ย เป็นยาฆ่าแมลง หรือเมล็ดพันธุ์ เมื่อถึงฤดูกาลเก็บผลผลิต นายทองก็ไปรับจากสวนของเกษตรกรแล้วนำไปขายส่งในตลาดสดต่าง ๆ นายทองขยายกิจการจนกระทั่งส่งพริก มะนาว กะหล่ำปลี และผักอื่น ๆ ไปขายที่ตลาดไทย จังหวัดปทุมธานี โดยนายทองเชื่อว่า การเป็นเกษตรกรในระบบเกษตรพันธสัญญา นั้นสามารถทำให้นายทองลืมตาอ้าปากได้ การปรับตัวของนายทองจากการเลิกทำการเกษตร หันมาทำธุรกิจเกษตรแทนส่งผลให้นายทองสามารถสร้างฐานะให้ร่ำรวยได้ แต่ถึงอย่างไรก็ตามเกษตรกรที่มีการปรับตัวท่ามกลางกระแสเกษตรพันธสัญญาในชุมชนนั้น ไม่สามารถที่จะทำได้เหมือนนายทองได้ทุกคน

กระบวนการรวมกลุ่มและสร้างพื้นที่ทางสังคมของเกษตรกรบ้านหนองทุ่ม

จากปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นกับเกษตรกรบ้านหนองทุ่มที่ได้กล่าวมาจากหัวข้อที่ผ่านมา เชื่อได้ว่ากระบวนการปรับตัวของเกษตรกรนั้นเป็นส่วนหนึ่งของการต่อสู้และสร้างพื้นที่ทางสังคมแต่เป็นไปในแบบของการต่อสู้ในระดับปัจเจกคือ การต่อสู้ในชีวิตประจำวัน ดังเช่น กรณีของนายทอง เกษตรกรที่ต่อสู้จนกระทั่งนำไปสู่การเป็นนักธุรกิจการเกษตร แต่ถึงอย่างไรก็ตามจากสถานการณ์ที่เกิดขึ้นเกษตรกรบ้านหนองทุ่มนั้น ไม่ได้ยอมจำนนกับสภาพที่ตนเองต้องเจอ แม้ว่าเกษตรกรจะอยู่ในโครงสร้างที่เสียเปรียบบริษัททุน ขาดอำนาจต่อรอง และตกอยู่ในความเสี่ยงในเรื่องรายได้และการผลิต และ แม้ว่าเกษตรกรจะไม่สามารถปรับเปลี่ยนตัวเองให้ไปอยู่ในสถานะที่ได้เปรียบบริษัททุน หรือพลิกผันวิถีชีวิตตัวเองให้อยู่รอดได้เหมือนกรณีนายทอง แต่เกษตรกรบ้านหนองทุ่มนั้นได้มีการรวมกลุ่มเพื่อต่อสู้ ต่อรอง และสร้างพื้นที่ทางสังคมให้กับตนเอง คือ เกษตรกรบ้านหนองทุ่มได้จัดตั้งกลุ่มที่ไม่เป็นทางการมาเพื่อจัดการกับปัญหาที่พบเจอในประเด็นสำคัญ คือ การจัดการแลกเปลี่ยนความรู้และเทคนิคการปลูกมะเขือเทศ การตั้งเงินทุนสำรองเพื่อกู้ยืมในกรณีที่สมาชิกกลุ่มประสบปัญหาทางการเงิน และการเรียกร้องค่าชดเชยกรณีเกิดสภาวะภัยธรรมชาติที่ไม่สามารถปลูกมะเขือเทศได้

“ในบางครั้งเราไม่สามารถไปขอให้บริษัทเห็นใจเราได้เวลาเราไม่ส่งผลผลิตได้ตามกำหนด...พวกเราเลยต้องรวมกลุ่มเพื่อช่วยตัวเอง ...แม้ว่าบางครั้งจะต่อรองสำเร็จบ้าง ไม่สำเร็จบ้าง แต่ก็ไม่เป็นไร...เพราะอย่างน้อยเราก็มีเพื่อนเกษตรกร ที่คอยให้ความช่วยเหลือกันและกัน...ทำให้รู้สึกว่าเราไม่โดดเดี่ยว ค่ะ...”

(สัมภาษณ์ นางน้อย (นามสมมติ) อายุ 48 ปี)

การรวมกลุ่มเพื่อต่อสู้ต่อรองขอเกษตรกรบ้านหนองทุ่ม เป็นความพยายามในการให้ความช่วยเหลือกันและกันโดยไม่ต้องพึ่งพาผู้เชี่ยวชาญจากภาครัฐ หรือจากตัวแทนโรงงาน บริษัท เกษตรมี การเรียนรู้ที่จะพึ่งพาตนเองไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการผลิต และการจัดการความรู้ รวมทั้งเรียนรู้ที่จะจัดการปัญหาที่เกิดขึ้นด้วยตนเอง ซึ่งรวมไปถึงกิจกรรมอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการอยู่ภายใต้สัญญากับบริษัท เช่น การต่อรองเพื่อขอย้ายบริษัท การต่อรองราคา การเรียกร้องหรือขอความช่วยเหลือจากภาครัฐ

“...พวกเราเคยรวมตัวกันต่อรองเรื่องราคาหลายครั้งครับ...แต่ก็ไม่ใช่ว่า เราต่อรองทุกครั้งที่ไม่พอใจ เพราะเราเองก็เข้าใจบริษัทเหมือนกัน ในบางปีที่เกิดภัยแล้ง น้ำไม่พอเพาะปลูก และปุ๋ย ยา ขึ้นราคา ผลผลิต เราได้น้อย...เราก็ออราคาที่สูงขึ้น...และต่อรองกันจนได้ราคากลาง อันเป็นที่ยอมรับของทั้งสองฝ่ายครับ...”

(สัมภาษณ์ นายบุญ (นามสมมุติ) อายุ 56 ปี)

จากสถานการณ์การต่อสู้ ต่อรอง และสร้างพื้นที่ทางสังคมของเกษตรกรบ้านหนองทุ่มนั้นมีหลายระดับซึ่งขึ้นกับสถานการณ์และรูปแบบของการต่อสู้ก็จะปรับเปลี่ยนไปตามแต่ละสถานการณ์แต่ละช่วงเวลาซึ่ง เป็นการสะท้อนให้เห็นถึงอำนาจและเสรีภาพที่จะแสดงตัวตนของเกษตรกรบ้านหนองทุ่มออกมาภายใต้โครงสร้างของสังคมเกษตรพันธะสัญญา ในขณะที่โรงงานหรือบริษัทนั้นก็มีการผ่อนปรน และมีเทคนิคในการประนีประนอมกับการต่อสู้ต่อรองของเกษตรกรด้วยเช่นกัน

“...เราเข้าใจเกษตรกรค่ะ...บางปีเกิดสภาวะภัยธรรมชาติ เช่น น้ำท่วม น้ำแล้ง และราคาเกษตรพืชผลตกต่ำในบางปี กลุ่มเกษตรกรเขาต้องการราคาที่สูงขึ้น เราก็พยายามส่งตัวแทนเข้าไปเจรจาเพื่อให้ได้ข้อตกลงร่วมกัน... อาจจะมีความเสี่ยงบ้าง แต่สุดท้ายก็หาทางออกร่วมกันได้ค่ะ...”

(สัมภาษณ์ นางสาวบัว (นามสมมุติ, ตัวแทนบริษัท) อายุ 42 ปี)

จะเห็นได้ว่าการต่อสู้ต่อรองของเกษตรกรนั้นไม่ได้เป็นไปฝ่ายเดียว แต่เป็นการต่อสู้ ต่อรอง ร่วมกันกับบริษัทหรือโรงงาน ซึ่งฝ่ายทุนเองนั้นมีความพยายามประนีประนอมผ่อนปรนในการจัดการปัญหาที่เกิดขึ้นกับเกษตรกรตามสมควรเพื่อรักษาความสัมพันธ์ให้ราบรื่นไม่ไปสู่ความขัดแย้ง โดยผลที่ได้จากการต่อสู้ ต่อรองและสร้างพื้นที่ทางสังคมนั้น ส่งผลให้ฝ่ายทุนยอมทำตามเกษตรกรในประเด็น การยกระดับราคาที่สูงขึ้นและการยอมให้มีการผ่อนชำระหนี้สินเป็นงวดได้

สรุป

การปรับตัวของเกษตรกรบ้านหนองทุ่มนั้น เป็นกระบวนการต่อสู้ในชีวิตประจำวันในระดับปัจเจก ซึ่งไม่สามารถตอบได้ว่าเกษตรกรนั้นจะสามารถปรับตัวหรือต่อสู้ได้ในระดับที่เท่าเทียมกัน หรือสามารถนำตนเองออกไปจากวงจรเกษตรพันธสัญญาได้ แต่ถึงอย่างไรก็ตามเกษตรกรนั้นไม่ได้ยอมจำนนต่อปรากฏการณ์หรือถูกกระทำเพียงฝ่ายเดียว เกษตรกรยังสามารถรวมตัว รวมกลุ่ม สร้างพื้นที่ทางสังคมเพื่อต่อรองกับอำนาจและต่อรองกับฝ่ายทุนได้ และในขณะเดียวกันฝ่ายทุนเองก็มีการตอบโต้กลับในลักษณะของการประนีประนอม เพื่อต้องการลดความขัดแย้ง โดยการหาทางออกร่วมกัน อีกทั้งเกษตรกรยังมีการสร้างระบบพึ่งพาตนเองและต่อสู้ทุกรูปแบบเพื่อให้ผลผลิตออกมาอย่างมีประสิทธิภาพและคุณภาพตามที่บริษัทกำหนด นอกจากความรู้ทักษะ และเทคโนโลยีที่นักวิชาการแนะนำแล้ว ประสบการณ์ของตนเอง และการแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับเพื่อนบ้าน หรือเกษตรกรจากท้องถิ่นอื่นที่ได้มาแลกเปลี่ยนกัน ทำให้เกษตรกรสามารถดูแลผลผลิตของตนเองให้ออกมาได้ดี รวมทั้งสร้างกระบวนการเรียนรู้ภายในกลุ่ม โดยเกษตรกรบางคนก็เป็นทั้งผู้ปลูก และรับซื้อผลผลิตของเพื่อนเกษตรกรคนอื่น ๆ แล้วนำไปจำหน่ายเอง เนื่องจากเห็นว่าเพิ่มรายได้ได้มากกว่าถึงแม้จะต้องลงแรงมากและเหนื่อยมากกว่า แต่ผลผลิตอื่นที่ทำสัญญาไว้กับนายทุนหรือหน้าของบริษัท เกษตรกรก็ยังคงยอมรับและต้องการที่ดำเนินการปลูกต่อไป เนื่องจากมีตลาดรับซื้อที่แน่นอนกว่าและเชื่อว่าจะส่งผลให้มีรายได้ที่ชัดเจน

อภิปรายผลการวิจัย

กระบวนการสร้างพื้นที่ทางสังคมของกลุ่มเกษตรกรบ้านหนองทุ่มนั้นมีปัจจัยแห่งความสำเร็จของระบบเกษตรพันธสัญญา ซึ่งแสดงออกมาในลักษณะของความสัมพันธ์ของเกษตรกร และนายทุน โดยความซื่อสัตย์ของคู่สัญญาเป็นปัจจัยสำคัญในการลดความขัดแย้งทำให้การดำเนินไปของสัญญายาว เช่นเดียวกับการศึกษาของ Ruam Mek, P. (2014) ที่ศึกษารูปแบบและปัจจัยแห่งความสำเร็จของ Contract Farming ในประเทศไทย กรณีศึกษา: Contract Farming สุกร พบว่า ความสัมพันธ์อันดีระหว่างคู่สัญญา รวมถึงความซื่อสัตย์ในการปฏิบัติตามสัญญา เป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จของการจัดระบบ Contract Farming ทั้งรูปแบบจ้างเลี้ยง และแบบเช่าฟาร์ม และสรุปว่าธุรกิจ Contract Farming กำลังเปลี่ยนรูปแบบ จากการเพิ่มประสิทธิภาพการเลี้ยงสุกรให้ได้ผลผลิตสูงสุดไปสู่การพัฒนาความร่วมมือภายใต้ห่วงโซ่มูลค่า โดยเฉพาะการเปลี่ยนบทบาทของสถาบันการเงินจากสนับสนุนด้านสินเชื่อ มาสู่การมีบทบาทสำคัญในการช่วยลดความเสี่ยงจากการลงทุน ซึ่งจะช่วยสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนระหว่างบริษัทเอกชน เกษตรกร และผู้ลงทุน เช่นเดียวกับ Pewthonggam, K., et al. (2009) ทำการศึกษาพบว่าเงื่อนไขสัญญาที่กำหนดขึ้นมานั้นไม่ค่อยแตกต่างกันมากในประเด็นสาระสำคัญต่าง ๆ ของบริษัทเล็กและบริษัทใหญ่ โดยการกำหนดเงื่อนไขในสัญญาจะถูกกำหนดจากบริษัทเอกชนแต่เพียงผู้

เดียว เพื่อเอื้อประโยชน์ต่อบริษัทในการบริหารจัดการ การแก้ไขปัญหาต่าง ๆ การกำหนดอำนาจในการตัดสินใจในกรณีที่เกิดข้อขัดแย้งระหว่างคู่สัญญา รวมทั้งการใช้ข้อบังคับทางกฎหมาย เป็นต้น โดยที่เกษตรกรไม่มีส่วนร่วมในการกำหนดเงื่อนไขต่าง ๆ ในสัญญา แต่ต้องจำยอมรับกับเงื่อนไขดังกล่าว ทั้งเกษตรกรรายย่อยและรายใหญ่ต่างเผชิญกับความเสียเปรียบนี้เหมือนกัน อย่างไรก็ตามในทางปฏิบัติเกษตรกรจำนวนมากจึงไม่ใส่ใจในเรื่องนี้นักเพราะไม่สามารถเปลี่ยนแปลงอะไรได้ และเกษตรกรอีกจำนวนหนึ่งก็ไม่มีคู่สัญญาเพราะถูกนำไปเก็บไว้ที่บริษัททั้ง 2 ฉบับ อย่างไรก็ตามยังพบอีกว่า คู่สัญญาที่เป็นเกษตรกรรายย่อยกับบริษัทเอกชนขนาดเล็กมักจะเกิดความขัดแย้งสูงกว่าคู่สัญญาที่เป็นเกษตรกรรายใหญ่กับบริษัทใหญ่ ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจนั่นเอง หากคู่สัญญามีความซื่อสัตย์และรับผิดชอบในบทบาทหน้าที่ของตนแล้ว ปัญหาและความเสี่ยงในเรื่องนี้จะลดลงไปมาก

References

- Pewthongngam, K., et al. (2009). *Agricultural Commitment: Rewards, Risks and Fairness*. Bangkok: Sea World Graphics.
- Phothisai, A. (2016). The contract farming system: a solution to the economic problems or income of Thai farmers. *Journal of Chulanithi*. Nov-Dec.16 : 157- 167.
- Ruam Mek, P. (2014). Patterns and Factors of Success of Contract Farming in Thailand : A Case Study of Contract Farming Pigs. *Journal of Business Administration* 37, 141 (Jan.-Mar. 2014).
- Wiwatthanadej, P. (2007). *Informal Agricultural Workers: Rights and Welfare of Farmers, Commitments and Contracts*. Chiang Mai: Chiang Mai University.

