

บทที่ 4

การปลูกหอมหัวใหญ่ในระบบพันธสัญญา

ในบทนี้จะศึกษาการขยายตัวของทฤษฎีในภาคเกษตรกรรม ที่ใช้ระบบพันธสัญญาเข้ามาควบคุมการเพาะปลูกของชาวนาผู้เพาะปลูกหอมหัวใหญ่ ซึ่งมีรูปแบบของพันธสัญญาหลายลักษณะดำรงอยู่ร่วมกัน พร้อมกับวิเคราะห์ลักษณะของระบบพันธสัญญาเหล่านั้นว่ามีเหตุผล และมีประสิทธิภาพเพียงใดในการควบคุมการผลิตของชาวนา

การปลูกหอมหัวใหญ่ในระบบของพันธสัญญา โดยทั่วไปในเขตชุมชนลุ่มน้ำแม่วางนั้นสามารถจำแนกออกได้เป็นสองลักษณะกว้าง ๆ คือ ระบบพันธสัญญาแบบดั้งเดิมหรือแบบไม่เป็นทางการ กับรูปแบบพันธสัญญาแบบใหม่หรือแบบเป็นทางการ

4.1 รูปแบบพันธสัญญาแบบดั้งเดิมหรือแบบไม่เป็นทางการ

รูปแบบพันธสัญญาแบบดั้งเดิมหรือแบบไม่เป็นทางการ ที่ปรากฏในลุ่มน้ำแม่วางนั้นเป็นรูปแบบพันธสัญญา ที่เกิดขึ้นพร้อมกับการขยายตัว ของการปลูกพืชพาณิชย์ที่หลากหลาย ภายหลังสงครามโลกครั้งที่สองเป็นต้นมา โดยเกิดขึ้นก่อนในกรณีการปลูกยาสูบต่อมาจึงพบในการปลูกอ้อยถั่วเหลืองและหอมหัวใหญ่ตามลำดับ รูปแบบพันธสัญญาแบบดั้งเดิมโดยทั่วไปก็คือ ความสัมพันธ์ในการเพาะปลูกระหว่างเกษตรกรกับกลุ่มทุนพ่อค้าในท้องถิ่น ที่มีความสัมพันธ์เป็นพิเศษในทางธุรกิจกับกลุ่มทุนพ่อค้าในเมือง หรือบริษัทส่งออกในลักษณะของการเป็นเครือข่ายทางการค้ากันมาก่อน หรืออาจจะเป็นความสัมพันธ์กันระหว่างเกษตรกรกับนายทุนเจ้าที่ดิน ที่มีเครือข่ายความสัมพันธ์กับพ่อค้าก็ได้ โดยกลุ่มทุนพ่อค้าหรือเจ้าที่ดินจะอยู่ในฐานะของการเป็นผู้อุปถัมภ์ หรือคอยช่วยเหลือเกษตรกรในด้านต่างๆ หลายด้าน ทั้งการผลิต การจัดการตลาด รวมถึงความช่วยเหลือด้านอื่นๆ ที่เกษตรกรขาดแคลน หรือขอความช่วยเหลือส่วนเกษตรกรก็จะทำหน้าที่เพาะปลูก และส่งพืชผลที่ปลูกได้ขายให้กับกลุ่มทุนพ่อค้า หรือนายทุนเจ้าที่ดิน สัญญาการเพาะปลูกจะเป็นการตกลงปากเปล่าไม่เป็นลายลักษณ์อักษรที่ระบุไว้อย่างเป็นทางการ สำหรับในกรณีการเพาะปลูกหอมหัวใหญ่ในรูปแบบพันธสัญญาแบบไม่เป็นทางการนั้น สามารถจำแนกออกได้ 3 รูปแบบด้วยกัน

ตามการจำแนกของชาวบ้านคือ 1 สัญญาแบบจ้างให้ปลูก (พันธสัญญาแบบว่าจ้าง) 2 สัญญาแบบซักรุ่นแบ่ง
กิ่ง (พันธสัญญาแบบแบ่งครึ่งผลผลิต) 3 สัญญาแบบผูกกับพ่อค้า (พันธสัญญาภายใต้การอุปถัมภ์ของพ่อค้า)

รูปแบบแรก : พันธสัญญาแบบจ้างให้ปลูกหรือพันธสัญญาว่าจ้าง จากการบอกเล่าของชาวบ้าน
ในพื้นที่ศึกษาได้พบว่า รูปแบบพันธสัญญาแบบว่าจ้างปลูกหอมได้เกิดขึ้นมาตั้งแต่มีการนำหอมหัวใหญ่เข้ามา
เพาะปลูกครั้งแรกในพื้นที่ตำบลบ้านกาด ใน พ.ศ. 2504 เป็นต้นมา โดยกลุ่มพ่อค้าคนจีนที่มีความสัมพันธ์
ทางการค้ากับกลุ่มทุนพ่อค้าเมล็ดพันธุ์หอมหัวใหญ่ในเมือง เชียงใหม่ ได้นำเมล็ดพันธุ์มาว่าจ้างให้ชาวนา
บ้านสันคะยอม บ้านดอนเป่า และบ้านกัวแลป่าเป่า เพาะปลูกหลังฤดูการทำนาปีแทนการปลูกถั่วเหลือง
และกระเทียม สัญญาการว่าจ้างที่พ่อค้าคนจีนจ้างให้ปลูกนั้น จะจ่ายค่าตอบแทนให้เป็นเงินสด ตามปริ-
มาณผลผลิตที่ผลิตได้ต่อกิโลกรัม โดยพ่อค้าคนจีนจะเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายบางอย่างที่จำเป็นสำหรับการ
เพาะปลูกให้กับเกษตรกร คือ เมล็ดพันธุ์, บူး, สารเคมีปราบศัตรูพืช โดยไม่คิดมูลค่าของปัจจัยการผลิต
เหล่านี้ ส่วนเกษตรกรจะต้องออกค่าใช้จ่ายส่วนอื่น ๆ เอง เช่น ค่าจ้างแรงงาน ค่าเช่าที่ดิน ค่าใช้
จ่ายสำหรับการจัดการน้ำ ฯลฯ พร้อมกับการดูแลรักษาหอมหัวใหญ่ให้เจริญเติบโตเต็มที่ ตั้งแต่ขั้นตอน
การเพาะกล้า จนถึงขั้นตอนการเก็บเกี่ยวผลผลิต เมื่อชาวนาเก็บเกี่ยวผลผลิตเสร็จแล้วพ่อค้าก็จะมา
ชนผลผลิตเองที่ทุ่งนาพร้อมกับการชั่งน้ำหนักหอมหัวใหญ่ทั้งหมด เพื่อคิดเป็นมูลค่าของการจ้างงาน ค่า
จ้างที่ชาวนาได้รับจึงขึ้นอยู่กับ "ฝีมือ" ในการบริหารจัดการที่ดิน, ความอุดมสมบูรณ์ของดินของชาวนาแต่ละ
ครัวเรือนว่า สามารถทำการเพาะปลูกหอมได้ดีเพียงใด รวมถึงข้อตกลงค่าจ้างการเพาะปลูกในแต่ละ
กิโลกรัม

ในระยะแรกที่พ่อค้าคนจีนเข้ามาจ้างปลูกนั้น นอกจากจะมีบทบาทในการให้ทุนแก่ชาวนา
สำหรับการเพาะปลูกแล้ว ยังจะต้องทำหน้าที่ในการให้คำปรึกษาแก่ชาวนาในทุกขั้นตอนของกระบวนการ
เพาะปลูกหอมด้วย ตั้งแต่การเพาะกล้าจนถึงการเก็บเกี่ยว เนื่องจากการเพาะปลูกหอมหัวใหญ่จะใช้
เทคนิคการเพาะปลูกแบบใหม่ที่ต่างกับกระเทียม และหอมแดง พ่อค้าคนจีนบางรายจึงลงทุนไปนอนอยู่กับ
ชาวนาในทุ่งนา เพื่อคอยดูแลวิธีการเพาะปลูกหอมของชาวนาให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งชาวนาก็จะ
พึงพอใจกับวิธีการปฏิบัติแบบนี้ของพ่อค้าคนจีน เพราะนอกจากจะได้เรียนรู้เทคนิคการเพาะปลูกแล้ว ยัง
ได้เรียนรู้วิถีชีวิตบทเรียนประสบการณ์ของพ่อค้าคนจีน ตลอดจนการเข้าใจกันและกันในฐานะเพื่อนบ้าน

การไปดูแลและให้คำปรึกษาของพ่อค้าคนจีน ได้เป็นเครื่องมือสำคัญในการควบคุมชาวนา
ทางอ้อม ทำให้ชาวนาต้องปฏิบัติตามสัญญาและดูแลการเพาะปลูกอย่างต่อเนื่อง สำหรับชาวนาที่ซ้ยนและ

เอาใจใส่แปลง เพาะกล้าหอมอย่างดีจนได้ผลผลิตสูง พ่อค้าก็มักจะเพิ่มค่าตอบแทนให้เป็นกรณีพิเศษ เพื่อสร้างแรงจูงใจให้เพาะปลูกอีกในปีต่อไป แต่สำหรับชาวนาที่เกี่ยวครั้นในสายตาพ่อค้า ไม่เอาใจใส่ในการเพาะปลูกและได้ผลผลิตไม่ดี ก็จะถูกกดค่าจ้างในหลายรูปแบบ เช่น การไม่ยอมนำหอมทุกหัวซึ่งน้ำหนักทั้งหมดเพื่อคิดเงินค่าจ้าง แต่จะคัดเอาเฉพาะแต่หัวดีไปซึ่ง โดยอ้างว่าหอมที่คัดทิ้งนั้นขายไม่ได้ หรืออาจจะคัดเกรดแยกซึ่งน้ำหนัก แล้วคิดราคาค่าจ้างต่อกิโลกรัมใหม่ ไม่เหมือนที่ตกลงกันไว้ในตอนเริ่มปลูก และในปีต่อไปพ่อค้าก็จะเลิกจ้างชาวนารายนั้นแล้วไปหาชาวนารายอื่นมาปลูกแทน

พันธสัญญาแบบจ้างให้ปลูก เริ่มหมดความสำคัญลงเมื่อชาวนามีช่องทางการได้เมล็ดพันธุ์จากที่อื่น ๆ มากขึ้น โดยเฉพาะเมื่อมีพ่อค้าคนเงินบางคน ไปรับเมล็ดพันธุ์จากบริษัทนำเข้ามาเมล็ดพันธุ์มาจำหน่ายโดยตรงในหมู่บ้าน ในรูปของเงินสดและสินเชื่อ และมีความรู้พอที่จะปลูกได้ด้วยตนเอง ประกอบกับชาวนาไม่พอใจในการจ่ายค่าตอบแทนในการจ้างของพ่อค้าคนเงิน และเริ่มรู้สึกว่าไม่ได้รับความเป็นธรรมจากความสัมพันธ์ในการเพาะปลูกดังกล่าว เมื่อได้รับข้อมูลว่าค่าจ้างปลูกที่ชาวนาได้รับนั้นต่ำกว่าราคาที่พ่อค้าไปขายในเมืองถึง 2-3 เท่าตัว และคิดว่าการกู้เงินมาทำเองน่าจะได้ผลตอบแทนสูงกว่าการจ้างปลูก ในขณะที่พ่อค้าคนเงินก็เริ่มประสบกับปัญหาความขัดแย้งและข้อเรียกร้องของชาวนา ที่ต้องการได้ค่าจ้างปลูกต่อกิโลกรัมสูงขึ้นกว่าที่พ่อค้าจะให้ได้ โดยเฉพาะการพบกับวิธีการต่อรองของชาวนาด้วยวิธีการเลิกปลูกหอมกลางฤดูเพาะปลูก ทำให้พ่อค้าคนเงินต้องพบกับภาระขาดทุนและไม่สามารถเรียกร้องค่าใช้จ่ายที่ลงทุนไปกับชาวนาก่อนหน้านั้นคืนได้ สัญญาว่าจ้างในลักษณะดังกล่าวจึงค่อยๆ หมดความสำคัญลง

สัญญาว่าจ้างให้ปลูกหอมในเขตบ้านกิ้วแลป่าเป้า ต.บ้านกาด และบ้านแสนพรหม ต.ทุ่งปี่ ในสถานการณ์ปัจจุบัน (ปีพ.ศ. 2534/2535) มิให้พบเห็นได้ไม่มากนัก โดยส่วนใหญ่แล้วจะเป็นการว่าจ้างให้เพาะกล้าหอมมากกว่าจะเป็นการจ้างปลูกทุกขั้นตอน (ตั้งแต่ขั้นการเพาะกล้า-ขั้นตอนการเก็บเกี่ยว) ดังที่กล่าวมา สัญญาว่าจ้างให้เพาะกล้าหอมมีลักษณะความสัมพันธ์เช่นเดียวกันกับการสัญญาว่าจ้างให้ปลูกหอมทุกอย่าง เพียงแต่ตัดขั้นตอนการปลูกและการดูแลรักษาจนถึงขั้นตอนการเก็บเกี่ยวออกไป สัญญาว่าจ้างให้เพาะกล้าหอม โดยส่วนใหญ่ จะเป็นการว่าจ้างเพาะกล้าในช่วงฤดูฝนเพื่อนำไปปลูกเป็น "หอมฝน" "หอมดอย" "หอมแพะ" "หอมดอ" และหอมเช้า ซึ่งเป็นการเพาะกล้าที่ต้องใช้ความละเอียดอ่อนในการดูแลเป็นอย่างมากดังที่กล่าวไปแล้วในบทที่ 3 พ่อค้าท้องถิ่นที่ไปรับสัญญาส่งของจากบริษัทหรือจากแผงแม่ค้าขายส่งมา มักจะใช้วิธีการจ้างชาวนาที่มีความเชี่ยวชาญเพาะกล้าให้เพื่อนำกล้าหอมไปให้ลูกไร่ของตนเอง เพาะปลูกอีกทอดหนึ่ง หรือนำไปปลูกเอง โดยไม่ต้องเผชิญกับความเสี่ยง

กับการตายของกล้าหอม และไม่ต้องเสียเวลาดูแลแปลงเพาะกล้าหอมที่ต้องใช้เวลาถึง 30-45 วัน
ในแปลงเพาะ ซึ่งผู้ดูแลไม่สามารถทิ้งหน้าที่ไปไหนได้ สำหรับพ่อค้า เวลาเหล่านี้ถือว่าเป็นสิ่งมีค่าในทาง
ธุรกิจสูง

กรณีตัวอย่างสัญญาแบบจ้างให้ปลูกของลุงอินทร์

ลุงอินทร์เป็นชาวนาเช่าบ้านก๊วแลป่าเป้า ได้เช่านาจากพ่อเลี้ยงสมบูรณ์จำนวน 5 ไร่
เสียค่าเช่าเป็นข้าวครึ่งหนึ่งของผลผลิตทั้งหมดที่ได้ในแต่ละปี ตั้งแต่ช่วงปี พ.ศ.2500- 2519 และเสีย
เป็นข้าวจำนวน 1 ใน 3 ตั้งแต่ปีพ.ศ.2520 ถึงปัจจุบัน (ปีการผลิต 2534/2535) เจ้าของที่ดินให้สิทธิ
ในการใช้ที่ดินหลังจากการทำนาปีเพื่อปลูกพืชล้มลุกอื่นๆ ได้ โดยไม่ต้องเสียค่าเช่าเพิ่ม

ลุงอินทร์เริ่มปลูกหอมแบบสัญญาว่าจ้างกับพ่อหลวงนา ซึ่งเป็นพ่อค้าหอมหัวใหญ่ที่สำคัญคน
หนึ่งของบ้านก๊วแลป่าเป้า โดยได้ปลูกมาตั้งแต่ปีพ.ศ.2510 เป็นต้นมาจนถึงพ.ศ.2518 จึงได้เลิกปลูก
กับพ่อหลวงนา และหันมาปลูกกับนายสมพิชัยในช่วงพ.ศ.2520-ปัจจุบัน ในรูปแบบพันธสัญญาแบบดั้งเดิม
มีบางปีที่ปลูกภายใต้ระบบพันธสัญญาแบบใหม่กับสหกรณ์และบริษัทส่งออก

ก่อนที่จะมาปลูกหอมในรูปแบบพันธสัญญาว่าจ้างแบบไม่เป็นทางการกับพ่อหลวงนานั้น ลุง
อินทร์เคยปลูกกระเทียมเป็นพืชหลังฤดูการทำนาปีมาก่อน และเห็นว่าการปลูกกระเทียมนั้นมีความยุ่งยาก
หลายอย่าง โดยเฉพาะจะต้องไปซื้อพันธุ์กระเทียมไกลถึงแม่ฮ่องสอนหรือจอมทองมาปลูก และจะต้องมี
เงินสดไปซื้อกระเทียมมาจากพ่อค้าที่รวบรวมพันธุ์กระเทียมไว้ บางครั้งต้องไปซื้อโดยตรงกับเกษตรกร
ที่แม่ฮ่องสอน จึงจะได้กระเทียมที่ดีๆ

ในแต่ละครั้งที่ต้องลงทุนเพาะปลูกกระเทียม ลุงอินทร์มักจะไปกู้เงินกับพ่อหลวงนามาเป็น
ค่าใช้จ่ายสำหรับการบริโภคและการลงทุน และเสียดอกเบี้ยให้กับพ่อหลวงนาในอัตราร้อยละ 5 บาท
ต่อเดือน และจ่ายคืนให้หลังจากขายพืชผลไปแล้ว

การปลูกหอมแบบสัญญาว่าจ้าง ลุงอินทร์ได้รับคำแนะนำและส่งเสริมให้ปลูกจากพ่อหลวงนา
ซึ่งในช่วงเวลานั้น (ประมาณปีพ.ศ.2510) ในบ้านก๊วแลป่าเป้ามียุคคนปลูกกันมากแล้ว มีทั้งชาวนาที่ซื้อ
เมล็ดพันธุ์มาปลูกเอง และรับจ้างปลูก ลุงอินทร์ได้เล่าว่าพ่อหลวงนาเห็นตนมีความยุ่งยากในการลงทุน
และเสียค่าลงทุนเพาะปลูกสูง จึงชวนให้มาเพาะปลูกหอมหัวใหญ่ด้วย โดยจะเป็นผู้ออกค่าเมล็ดพันธุ์

คำปุย คำยา ให้โดยไม่คิดค่าปัจจัยการผลิตเหล่านี้ ส่วนคำจ้างคนงาน "ฮันฮอน" คำปลุก คำถอนหอม ถ้าลุงอินทร์ต้องการก็สามารถกู้ยืมได้ โดยคิดดอกเบี้ยถูกเป็นพิเศษ หรือจะออกคำจ้างให้ก็ได้แต่ต้องลดค่าจ้างปลุกลง ในปีแรกที่ตกลงรับจ้างเพาะปลุกนั้น ลุงอินทร์จำได้ว่าทดลองปลุกไป 2 ปอนด์ หลังจากถอนหอมแล้วพ่อหลวงน่าจะคิดค่าหอมให้ก็โลกรวมละ 2 บาท ลุงอินทร์เห็นว่าเป็นเงินเอนไซท์ดีกว่าการปลุกกระเทียม เพราะไม่ต้องลงทุนมาก และเห็นว่าหอมหัวใหญ่ ผลผลิตต่อไร่จะมีน้ำหนักมากกว่ากระเทียม และการปลุกก็คล้ายกันกับกระเทียม จึงได้ตัดสินใจเปลี่ยนมาปลุกหอมหัวใหญ่ตั้งแต่นั้นเป็นต้นมาจนถึงปัจจุบัน

ในปีแรกที่ปลุกกับพ่อหลวงนา ลุงอินทร์ได้หอมประมาณ 6,000 กิโลกรัม จากเมล็ดพันธุ์หอม 2 ปอนด์ ได้เงินมาหมื่นบาทเศษ หลังจากใช้เงินคืนพ่อหลวงนาที่ยืมมาเป็นค่าคนงานขึ้นแปลงแล้ว ลุงอินทร์เห็นว่าการปลุกหอมกับพ่อหลวงนานั้นสบายใจโดยกล่าวว่า

"เป็นอู้ชื่อ เกียะชื่อ อู้คำไหนคำนั้น ใครได้อะหยังไปเอาก็ได้ ไปบอกเป็น ปูยกา..ยาก่า..สตางค์ก่า บ่มีเป็นก็เซาะหื้อ บ่เหมือนเจ๊กเอาแต่ได้ อู้ย้อย ลุงบ่ปลุกกับมันซักเต๋อ"

ทัศนคติของลุงอินทร์ดังกล่าวได้สะท้อนให้เห็นถึงวิธีการหลีกเลี่ยงความเสี่ยง และสร้างความแน่นอน ในกระบวนการผลิตอีกรูปแบบหนึ่งของชาวนา เมื่อเข้าสู่การเพาะปลุกเพื่อการค้า ได้บีบให้ชาวนาจำเป็นต้องพึ่งพาปัจจัยการผลิตจากภายนอกมากขึ้น ในภาวะที่ชาวนายังมีการสะสมทุนไม่เพียงพอ จะทำการเพาะปลุกได้ด้วยตนเองนั้น ชาวนาจะเลือกเข้าร่วมเพาะปลุกกับพ่อค้าที่มีความเห็นอกว่าในการสะสมทุน ภายใต้เงื่อนไขที่สามารถต่อรองได้ สำหรับพ่อค้าที่ค้ำประกันแต่ผลประโยชน์ส่วนตัว (เอาแต่ได้ อู้ย้อย) พ่อค้าในลักษณะดังกล่าวในทัศนคติของชาวนาแล้วถือว่าเป็นผู้ต่อรองไม่ได้ ชาวนาจะเลือกหลีกเลี่ยงไม่คบด้วย อันเป็นอีกด้านหนึ่งในการต่อสู้ของชาวนาภายใต้ระบบทุนนิยม

ลักษณะการต่อรองที่เกิดขึ้นภายใต้รูปแบบพันธสัญญาแบบจ้างให้ปลุกนั้น จะปรากฏในหลายขั้นตอน ของกระบวนการผลิต ดังเห็นได้จากความสัมพันธ์ในการเพาะปลุก ระหว่างลุงอินทร์กับพ่อหลวงนา และกับสมพิชัย ที่จะกล่าวต่อไปนี้

คำจ้างปลุกหอมที่พ่อหลวงนาจ่ายให้กับลุงอินทร์ในแต่ละปีนั้นจะจ่ายไม่เท่ากันขึ้น อยู่กับการ

ตกลงร่วมกันในแต่ละปีว่าจะจ่ายค่าปลูกลูกโลกกรัมละเท่าไร ส่วนใหญ่ลุงอินทร์จะให้พ่อหลวงนาเป็นคนตั้งราคามาก่อนว่าจะให้กี่โลกรั่มละเท่าไร ถ้าราคาที่ตั้งไว้ลุงอินทร์ไม่พอใจก็จะต่อรองกันจนกว่าจะเป็นที่พอใจทั้งสองฝ่าย การต่อรองของลุงอินทร์ส่วนใหญ่จะไม่เรียกร้องให้พ่อหลวงนาขึ้นราคาค่าหอมต่อโลกรั่ม แต่มักจะเรียกร้องให้ช่วยเหลือค่าแรงงานในการเพาะปลูกเป็นบางช่วงที่ต้องใช้แรงงานหนัก เช่น ในช่วงของการขึ้นแปลงเตรียมปลูก หรือช่วงเก็บเกี่ยวหอม ส่วนใหญ่แล้วพ่อหลวงนาจะไม่ปฏิเสธ เพราะเห็นว่าเงื่อนไขการต่อรองของลุงอินทร์นั้น ไม่ใช่ข้อเรียกร้องที่มากเกินไป

หลังจากที่ได้ตกลงค่าจ้างเรียบร้อยแล้ว พ่อหลวงนาจะจ่ายเมล็ดพันธุ์หอมให้กับลุงอินทร์ตามที่ได้ตกลงกัน ส่วนใหญ่จะปลูกประมาณ 1-2 ไร่ เพื่อนำไปเพาะกล้าพร้อมกับปุ๋ยเคมีสูตร 21-0-0 หรือ 16-20-0 ขึ้นอยู่กับความต้องการของลุงอินทร์ว่าจะใช้สูตรอะไร ถ้ามีข้อตกลงในปีนั้นว่าพ่อหลวงนาจะต้องจ่ายค่าแรงงานขึ้นแปลงด้วย ลุงอินทร์ก็จะรับเงินค่าจ้างนั้นมาด้วย ส่วนค่าปุ๋ย ค่ายาสำหรับการเพาะปลูกในขั้นตอนอื่นๆ พ่อหลวงนาจะนำไปจ่ายหรือซื้อไปให้หลังจากที่ได้ปลูกไปแล้ว และเห็นว่าการเพาะปลูกไม่น่าจะมีผลเสียหายอะไร หรืออาจจะให้ลุงอินทร์มาเบิกเอาในเวลาที่ต้องการใช้

ในช่วงระหว่างที่ลุงอินทร์เพาะปลูกอยู่ พ่อหลวงนาจะแวะไปเยี่ยมเยียนที่บ้านพร้อมกับถามไถ่ถึงชีวิตความเป็นอยู่ในครอบครัวบ้าง หรือบางครั้งก็อาจจะลงไปตรวจดูแลแปลงนาและให้คำแนะนำแก่ลุงอินทร์ว่าควรจะใช้ปุ๋ยใส่น้ำอย่างไร แม้ว่าข้อแนะนำเหล่านั้นลุงอินทร์จะรู้อยู่แล้วก็ตาม แต่การเข้าไปแนะนำได้กลายเป็นเงื่อนไขสำคัญในการกระตุ้นให้ลุงอินทร์ต้องขยันเอาใจใส่แปลงหอมมากขึ้น ซึ่งเป็นวิธีการทั่วไปที่พ่อค้าจ้างปลูกหอม ใช้สำหรับควบคุมดูแลผู้เพาะปลูกของตนเอง ให้มีความกระตือรือร้นที่จะเพาะปลูก

หลังจากที่หอมเจริญเติบโตเต็มที่และถึงเวลาเก็บเกี่ยว ลุงอินทร์จะเป็นคนไปบอกให้พ่อหลวงนาเอาหอมและดูแลการถอนหอมว่าจะคัดหอมทั้งอย่างไร ในกรณีที่มีข้อตกลงว่าจะคัดหอมส่วนที่นำไปเสียทิ้ง แต่ถ้าไม่มีข้อตกลงว่าต้องคัดทิ้ง ลุงอินทร์ก็จะถอนหอมทุกหัว เพื่อเตรียมชั่งน้ำหนักสำหรับคิดเป็นค่าปลูกตามที่ตกลงกันไว้ตั้งแต่ก่อนปลูก การชั่งน้ำหนักและขนหอมขึ้นรถนั้นเป็นภาระของพ่อหลวงนาที่จะจ้างคนงานพิเศษมาช่วยขน เพื่อนำไปขายให้กับพ่อค้าขายส่งที่ภาคเมืองใหม่และที่แผงปากคลองตลาด ซึ่งเป็นตลาดประจำของพ่อหลวงนา

การจ่ายค่าจ้างปลูกโดยส่วนใหญ่แล้วพ่อหลวงนามักจะจ่ายค่าจ้างให้ทันที หลังจากขนหอมขึ้นรถและชั่งน้ำหนักแล้ว แต่ในกรณีที่ดีสนมีเงินสดอยู่ในมือไม่เพียงพอที่จะจ่ายได้หมด พ่อหลวงนาก็จะขอผลัด

ไปก่อนสักประมาณ 3-7 วัน เพื่อรอให้ชายหอมได้ก่อนก็จะนำมาจ่ายที่หลัง ซึ่งลุงอินทร์ก็ไม่เรียกร้องอะไรและไม่เคยถูกบิตพริ้ว

ส่วนสัญญาการรับจ้างปลูกหอมระหว่างลุงอินทร์กับนายสมนิตชัยนั้น ไม่มีความแตกต่างกันมากนักในแง่สัญญาข้อตกลง ที่เปลี่ยนไปทุกปีคือราคาค่าจ้าง ให้ปลูกต่อกิโลกรัม และวิธีการจ้างงานที่นายสมนิตชัยจะขอให้คนงานของตนเองมาช่วย ในช่วงของการขึ้นแปลงหอมและช่วงปลูกแทน การจ่ายเงินให้ลุงอินทร์ไปจ้างคนงานเอง เหมือนกับพ่อหลวงนาเหตุผลสำคัญที่นายสมนิตชัยจ้างงานเอง ในช่วงตอนเตรียมแปลงปลูกและตอนปลูก ลุงอินทร์อธิบายว่า

"ลุงเฮียชะช้า ไปหาคนงานไม่ค่อยได้ เป็นเลยไปหาคนงานที่อื่นมาช่วยไปเอามาจากบ้านแม่ฟ่อง บ้านใหม่ฟ่องเป็นหามาหื้อกหื้อเป็นจ้าง"

การอธิบายของลุงอินทร์ได้สะท้อนให้เห็นถึงสภาพความขัดแย้ง ในการจัดการแรงงานที่มักเกิดขึ้นเสมอ ภายใต้รูปแบบพันธสัญญาแบบจ้างให้ปลูก และกลายมาเป็นเหตุผลการกระทำหนึ่ง ที่มีส่วนผลักดันให้ชาวนาหลาย เลิกทำการเพาะปลูกในระบบนี้ เพราะมีผลสำคัญต่อรายได้ และความแน่นอนในประสิทธิภาพการผลิต ลุงอินทร์ก็เป็นตัวอย่างหนึ่ง ที่เป็นผลมาจากความขัดแย้งดังกล่าว และกลายเป็นสาเหตุสำคัญของการเลิกปลูกหอมกับนายสมนิตชัยในบางปี ลุงอินทร์มักจะให้เหตุผลว่า คนงานที่นายสมนิตชัยจ้างมาทำงานนั้น ทำงานไม่ละเอียด และควบคุมให้ทำงานอย่างที่ลุงอินทร์ต้องการไม่ได้ ซึ่งมีผลให้หอมเสียหายได้ผลผลิตไม่มาก และส่งผลต่อรายได้ ที่ลุงอินทร์จะได้รับ

ในขณะที่สมนิตชัยให้เหตุผลถึงความจำเป็นที่จะต้องจ้างคนงานจากที่อื่นมาปลูกว่า ลุงอินทร์ต้องการเงินค่าแรงที่รับแพงๆ จากตนไปเพื่อไปจ้างงานราคาถูกลงๆ กับคนงานที่เป็นพวกเดียวกันที่ใช้ระบบการจ้างแบบเปลี่ยนกันจ้าง ที่มีค่าจ้างตายตัวและถูกกว่าการจ้างตามปรกติ(จะกล่าวรายละเอียดอีกครั้งในบทที่ 7) ทำให้เกิดความล่าช้าในการปลูกและเก็บเกี่ยวหอมไม่ทันตามเงื่อนไซ เวลาส่งมอบให้กับแม่ค้าแผงที่ปากคลองตลาด นายสมนิตชัยจึงเข้าไปจัดการจ้างงานเองในขั้นตอนการขึ้นแปลงและเพาะปลูกเองเพื่อให้เสร็จเร็วขึ้น ส่วนขั้นตอนอื่นๆ ก็จะให้ครอบครัวของลุงอินทร์ทำ รวมถึงขั้นตอนการปลูกหอมด้วย

ในปีการเพาะปลูก 2534/2535 ลุงอินทร์รับจ้างสมนิตชัยปลูก 2 ปอนด์ ในราคาค่าจ้างกิโลกรัมละ 3.50 บาท เป็นการปลูกหอมเข้า(ต.ค.-ม.ค.) โดยสมนิตชัยต้องจ่ายค่าเมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย ยา

และค่าแรงงาน ตอนช่วงขึ้นแปลงและการปลูกทั้งหมด การลงทุนในส่วนอื่นๆ ลุงอินทร์จะต้องออกเอง
ซึ่งสามารถจำแนกส่วนที่ลุงอินทร์ต้องจ่ายและส่วนที่สมนิจัยจ่ายดังตารางที่ 4.1



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตาราง 4.1 การลงทุนเฉพาะปลูกของลุงอินทร์ในรูปแบบเงินสดดูว่าจ้างกับสมนชัย ในปีการเพาะปลูก 2534/2535

| รายการทุน | ต้นทุนที่สมนชัยเป็นผู้ลงทุน | | ต้นทุนที่ลุงอินทร์เป็นผู้ลงทุน | | | | รวมทั้งหมด | | สัดส่วนทั้งหมดของการลงทุน |
|--|-----------------------------|-------|--------------------------------|-----|---|--------|------------|--------|---------------------------|
| | | | ลงทุนเป็นเงินสด | | ลงทุนเป็นมูลค่าของที่ดินสัณฑ์หรือแรงงาน | | | | |
| | จำนวน | บาท | จำนวน | บาท | จำนวน | บาท | จำนวน | บาท | % |
| ค่าเมล็ดพันธุ์ | 2 ปอนด์ | 2,400 | | | | | | 2,400 | |
| ค่าแรงงานตัดฝางฉั่มแปลง | 2 ไร่ | 3,700 | | | | | | 3,700 | |
| ปุ๋ยคอก | 1รถบรรทุก | 900 | | | | | | 900 | |
| ปุ๋ยเคมีสูตร 16-20-0 และ 13-13-21 และยาฆ่าแมลง | 7กระสอบ | | | | | | | | |
| | 2กระป๋อง | 1,910 | | | | | | 1,910 | |
| ค่าเช่าที่ดิน | | | | | 2 ไร่ | 4,200 | | 4,200 | |
| ค่าแรงงานเพาะกล้า | | | | | 30วัน/2คน | 4,800 | | 4,800 | |
| ค่าแรงงานกำจัดวัชพืช | | | | | 24วัน/4คน | 7,680 | | 7,680 | |
| ค่าจ้างพ่นยา | | | | | 16วัน/1คน | 1,920 | | 1,920 | |
| ค่าแรงงานรดน้ำหอม | | | | | 48วัน/4คน | 15,360 | | 15,360 | |
| ค่าอุปกรณ์เจ็ดหน้ยา | | | | | - | - | | | |
| ค่าเก็บเกี่ยวถอมหอม | | | 2 ไร่ | 800 | | | | 800 | |
| รวมมูลค่าการลงทุน | | 8,910 | | 800 | | 31,980 | | 40,870 | 100 |
| สัดส่วนของการลงทุนร้อยละ | | 21 | | 89* | | | | 100 | |

ที่มา จากการสำรวจภาคสนาม

หมายเหตุ * รวมมูลค่าการลงทุนเป็นเงินสดกับการลงทุนที่เป็นมูลค่าของที่ดินแรงงานของชาวบ้าน

จากตารางที่ 4.1 จะเห็นได้ว่า การเพาะปลูกในระบบพันธสัญญาแบบว่าจ้างนั้น แท้จริงแล้วไม่ได้เป็นการลงทุนของกลุ่มทุนเพียงฝ่ายเดียว แต่เป็นการลงทุนร่วมกันของฝ่ายชาวนาด้วย โดยเฉพาะเมื่อพิจารณาสัดส่วนของการลงทุนในตารางที่ 4.1 จะพบว่าการลงทุนของชาวนานั้นมีสัดส่วนที่สูงกว่าฝ่ายทุนมาก โดยลงทุนถึงร้อยละ 89 ของการลงทุนทั้งหมด ในขณะที่นายทุนลงทุนเพียงร้อยละ 21 ซึ่งจะเป็นการลงทุนในด้านของเมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย ยาฆ่าแมลง และเงินสดสำหรับการจ้างแรงงานในการขึ้นแปลงหอม ส่วนร้อยละ 89 ของการลงทุนของชาวนานั้น จะเป็นต้นทุนในด้านค่าเช่าที่ดิน การจัดการแรงงาน และอุปกรณ์เครื่องใช้ในการเกษตร เป็นต้นทุนที่ไม่ต้องใช้เงินสดสำหรับการลงทุน อันเป็นความตั้งใจของลุงอินทร์อยู่แล้ว

ในขณะที่คำตอบแทนในการลงทุนเมื่อเปรียบเทียบกันระหว่างชาวนากับนายทุนแล้ว ชาวนาได้ผลตอบแทนที่น้อยมาก เมื่อพิจารณาจากสัดส่วนที่ชาวนาได้ลงทุนไปกับมูลค่าที่แท้จริงของราคาหอมหัวใหญ่ในช่วงต้นฤดูการเพาะปลูกปีพ.ศ. 2534/2535 กล่าวคือ ในการเพาะปลูกที่ผ่านมาลุงอินทร์สามารถเพาะปลูกหอมได้ 6,500 กิโลกรัม หลังจากคัดหอมที่เน่าเสียทิ้งไปแล้ว คิดเป็นมูลค่าของหอมที่สมนิจัยต้องจ่ายให้กับลุงอินทร์เป็นเงิน 22,750 บาท ในขณะที่สมนิจัยรับหอมจากลุงอินทร์ไปขายให้กับแม่ค้าขายส่งที่แผงปากคลองตลาดเฉลี่ยกิโลกรัมละ 8 บาท ซึ่งคิดเป็นมูลค่าหอมเท่ากับ 52,000 บาท ซึ่งสมนิจัยลงทุนเพียง $(8,910 + 22,750) 31,660$ บาท ซึ่งจะเหลือเป็นส่วนเกินจากการลงทุนเท่ากับ 20,340 บาท หรือคิดเป็นสัดส่วนผลตอบแทนต่อการลงทุนเท่ากับร้อยละ 39.11 ในขณะที่ผลตอบแทนต่อการลงทุนของชาวนานั้นมีค่าเป็นลบ คือร้อยละ -28.86

แต่อย่างไรก็ตาม การรับจ้างปลูกหอมในทัศนะของลุงอินทร์ปีการเพาะปลูกที่ผ่านมา ลุงอินทร์ก็ยังคิดว่าเป็นสิ่งที่ประสบผลสำเร็จพอสมควร แม้ว่าจะมีการคิดต้นทุนเงินสดและค่าแรงงานรวมอยู่ในต้นทุนทั้งหมดแล้ว ลุงอินทร์สรุปว่า

"เฮาใส่ไปแปดร้อย ปีกินมาสองหมื่นป่ายก็ยังได้อยู่ ไร่ที่เป็นเลขหมกั๋วมัน เป็นลมไป บ่ต้องมา กัดนัก กัดย่อย"

ข้อสรุปของลุงอินทร์ดังกล่าว ได้แสดงให้เห็นว่าปัจจัยเงินสดสำหรับการเพาะปลูกพืชพาณิชย์ เช่นการปลูกหอมหัวใหญ่นั้น มีความสำคัญมากสำหรับชาวนา ที่ไม่โอกาสสะสมทุนมาทำการเพาะปลูกเอง

ก็ และสามารถซ่อนเร้น มายาภาพ ของการขูดรีดแรงงานไว้ได้ โดยชาวนาไม่รู้สึกรู้ว่าเป็นการเอาเปรียบ ซึ่งมายาภาพของการขูดรีดนี้ถูกซ่อนไว้ด้วย ข้อจำกัดในการเข้าถึงทรัพยากรที่เป็นปัจจัยทุนในการผลิตสินค้าของชาวนาเอง ที่ต้องเข้าไปพึ่งพากลุ่มทุนพ่อค้าในรูปแบบความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ ที่มีความตหย่นในการกั๊ยมปัจจัยทุนสูง อีกส่วนหนึ่ง เป็นผลมาจากข้อจำกัดในการเข้าถึงตลาดและการแลกเปลี่ยนสินค้า เพื่อขายของชาวนาภายใต้รูปแบบความสัมพันธ์การผลิตแบบทุนนิยม ในสังคมเกษตรกรรม ซึ่งเราได้ทำการวิเคราะห์ห้อย่างละเอียดอีกครั้ง ในบทที่ 5

กรณีการปลูกหอมแบบจ้างให้ปลูกของนายพิบูลย์

นายพิบูลย์เป็นชาวนาปลูกหอมบ้านกิ้วแลป่าเป้า ในขณะที่ทำการศึกษาอยู่อายุ 26 ปี และเพิ่งแยกครอบครัวออกมาจากพ่อแม่ ภายหลังการแต่งงานได้ 2 ปี พ่อแม่ยกมรดกที่ดิน ในที่จัดสรรสหกรณ์ห้วยมะนาวจำนวน 4 ไร่ จากทั้งหมด 8 ไร่ อีกครึ่งหนึ่งพ่อแบ่งให้น้องสาว พิบูลย์ไม่มีที่ดินทำนาเป็นของตนเอง จึงต้องไปทำนากับพ่อตาในบางปี ด้วยการสับเปลี่ยนกันทำกับญาติฝ่ายภรรยาอีก 2 คน คนละ 1 ปี ผลผลิตข้าว จากการทำนาปีนั้น จะต้องเอาข้าวทั้งหมด ใส่หลองข้าวหลวง(ยังข้าวรวมของครอบครัว) เพื่อให้ทุกคนสามารถตักไปกินได้เหมือนกัน ส่วนผลผลิตจากการทำข้าวนาปรังและการเพาะปลูกหอมหัวใหญ่ให้เป็นสิทธิของคนทำนาในปีนั้น

นายพิบูลย์ไม่ได้เป็นสมาชิกสหกรณ์ฯ ผู้ปลูกหอมหัวใหญ่ เนื่องจากในปีที่เปิดรับสมาชิกเพิ่มยังไม่ถึงคิวการทำนาปีของพิบูลย์และคิดว่าตนเองอาจจะไม่มีสิทธิเป็นสมาชิก เพราะไม่มีที่ดินที่มีเอกสารสิทธิ จึงไม่ได้ไปสมัคร ในปีการเพาะปลูก 2534/2535 พิบูลย์ได้สิทธิจากพ่อตาให้ทำนาปีเป็นปีแรก และต้องการปลูกหอมหัวใหญ่เพื่อหาเงินมาสำหรับต่อเติมบ้านที่สร้างใหม่ให้เสร็จ แต่พิบูลย์ไม่มีเงินลงทุนปลูกหอมไม่สามารถกู้ยืมเงินเชื่อจากสหกรณ์ฯ และธกส. ได้ จึงไปขอร้องให้สมพิชัยช่วยเหลือ สมพิชัยเห็นว่าพิบูลย์มีที่ดินสำหรับเพาะกล้าหอมแพะในช่วงฤดูฝน ได้จึงได้เจรจาให้พิบูลย์เพาะกล้าหอมแพะขายให้ และจะช่วยเหลือตอนปลูก "หอมโต้ง" อีกครึ่งหนึ่ง ซึ่งพิบูลย์ก็ตอบตกลง เพราะเห็นว่าที่ดินที่ได้รับมรดกจากพ่อนั้นมีบ่อน้ำอยู่แล้ว และคิดว่าตนเองมีประสบการณ์มากพอที่จะเพาะกล้าได้ และเป็นสิ่งที่ทำให้พิบูลย์มีเงินทุนปลูกหอมโต้ง

ปลายฤดูฝนในปีการเพาะปลูกที่ผ่านมา สมพิชัยได้ตกลงจ่ายเมล็ดพันธุ์หอมให้กับพิบูลย์สำหรับ

เพาะกล้าทั้งหมด 6 ปอนด์ คิดเป็นเงิน 7,200 บาท พร้อมกับปุ๋ยคอก 4 รถบรรทุกกระบะ และปุ๋ยเคมี 16-20-0 4 กระสอบ (200 กิโลกรัม) เป็นเงิน 4,800 บาท และสารเคมีปราบศัตรูพืช 600 กิโลกรัม 12,600 บาท ส่วนค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เหลือพินุญต้องออกเอง เมื่อถอนกล้าหอมแล้ว จะจ่ายค่าตอบแทนให้กิโลกรัมละ 150 บาท ถ้ากล้าหอมเสียหายหมด พินุญจะต้องจ่ายค่าเมล็ดพันธุ์คืนให้กับสมพิชัยทั้งหมด

การลงทุนเพาะกล้าในปีการเพาะปลูก 2534/2535 พินุญจะใช้แรงงานของตนเองและภรรยาเป็นปัจจัยหลักในการลงทุน ตั้งแต่การยกแปลงเพาะกล้าประมาณ 2 ไร่เศษ การกำจัดวัชพืชทุกๆ 3-5 วัน ต้องนอนเฝ้าแปลงเพาะกล้าตลอดระยะเวลา 30 วัน เพื่อคอยดูแลไม่ให้ฝนตกใส่และเปิดแปลงเพาะกล้าเพื่อให้ได้รับแสงแดด การรดน้ำหอมทุกๆ 3 วัน สลับกับการฉีดพ่นยาป้องกันโรคแมลง จนถึงการถอนกล้าหอมอันเป็นการสิ้นสุดการรับจ้างเพาะกล้าหอม

การเพาะกล้าที่พินุญใช้ชนิดที่ไม่มีฝนแรงในช่วงปลายฤดู ทำให้รอดพ้นจากกล้าเสียหายได้กล้าหอมทั้งหมด 60 กิโลกรัมเศษ สมพิชัยจ่ายเป็นค่าจ้างให้กิโลกรัมละ 150 บาท ตามข้อตกลง พินุญได้รับเงินสดมา 9,000 บาท

สำหรับสมพิชัยแล้วถือว่าเป็นการลงทุนเพาะกล้าที่ต่ำมาก เมื่อคิดมูลค่าการลงทุนทั้งหมดที่จะต้องจ่ายจริงๆ ดังในตารางที่ 4.2

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตาราง 4.2 การลงทุนของนิบลย์กับสมนิชัยในรูปแบบพันธสัญญาว่าจ้าง ให้ออก ใบเบิกการเพาะปลูก 2534/2535

| รายการทุน | ต้นทุนที่สมนิชัยเป็นผู้ลงทุน | | ต้นทุนที่นิบลย์เป็นผู้ลงทุน | | | | รวมมูลค่าการลงทุนทั้งหมด | |
|---------------------------|------------------------------|--------|-----------------------------|-----|-----------------|--------|--------------------------|--------|
| | | | เงินสด | | มูลค่าของที่ดิน | | | |
| | จำนวน | บาท | จำนวน | บาท | จำนวน | บาท | รวมทั้งหมด (บาท) | ร้อยละ |
| เมล็ดพันธุ์ | 6 ปอนด์ | 7,200 | | | | | 7,200 | |
| ปุ๋ยเคมี | 4 กระสอบ | 1,200 | | | | | 1,200 | |
| ปุ๋ยคอก | 3 รถกระบะ | 3,600 | | | | | 3,600 | |
| สารกำจัดศัตรูพืช | 2 ชวด | 600 | | | | | 600 | |
| ค่าเช่าที่ดิน | | | - | - | 2 ไร่ | 1,000 | 1,000 | |
| ค่าแรงงานขึ้นแปลง | | | - | - | 2 ไร่ | 3,400 | 3,400 | |
| ค่าแรงงานดูแลแปลงเพาะกล้า | | | - | - | 30วัน/2คน | 5,800 | 5,800 | |
| ค่าอุปกรณ์ผลิตหน้ายา | | | | | | | | |
| ตาข่ายคลุมแปลง | | | - | - | 3 ชนิด | 2,000 | 2,000 | |
| โรงเรือนเล็กสำหรับ | | | | | | | | |
| ฝ้าแปลงเพาะกล้า | | | - | - | 1 หลัง | 500 | 500 | |
| รวมมูลค่าการลงทุน | | 12,600 | | | | 12,300 | 24,900 | 100 |
| สัดส่วนการลงทุนร้อยละ | | 50.61 | | | | 49.39 | 100 | |

ที่มา จากการสำรวจภาคสนาม 2535

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright© by Chiang Mai University
 All rights reserved

จากตารางที่ 4.2 สมพิชัยลงทุนแพะกล้าเพียง 21,600 บาทเท่านั้นเอง ในขณะที่การลงทุนแพะกล้าถ้าสมพิชัยลงทุนจะต้องเสียค่าใช้จ่ายถึง 24,900 บาท

การปลูกหอมในรูปแบบสัญญาว่าจ้างให้ปลูกได้ เริ่มหมดความสำคัญก่อนหน้าที่ผู้วิจัยจะเข้าไปทำการศึกษาแล้ว และในปัจจุบันก็ยังคงมีเหลืออยู่เพียงจำนวนเล็กน้อย สาเหตุของการลดลงของรูปแบบพันธสัญญาในลักษณะดังกล่าว ส่วนหนึ่งเกิดจากปัญหาข้อขัดแย้งภายในรูปแบบความสัมพันธ์ภายใต้เงื่อนไขสัญญาดังกล่าวเอง

ความขัดแย้งในการปลูกหอมแบบสัญญาจ้างให้ปลูก ได้เกิดขึ้นเมื่อฝ่ายพ่อค้าเริ่มพบกับความเสี่ยงการไม่ได้หอมจากชาวนาที่เป็นคู่สัญญาสูงขึ้น โดยเฉพาะในช่วงที่หอมมีโรคระบาด และมีแนวโน้มว่าผลผลิตจะเสียหาย ชาวนาที่เป็นคู่สัญญามักจะหยุดการเอาใจใส่ดูแลหอม และปล่อยให้ผลผลิตเสียหาย โดยคาดการณ์ว่าถ้าดูแลต่อไปก็ไม่คุ้มค่าแรงงาน จึงหยุดการเพาะปลูกกลางฤดู หรืออาจจะเอาใจใส่บ้าง เพื่อให้เจ้าของทุนรู้อย่างยังทำการเพาะปลูกอยู่ แต่ในท้ายที่สุดแล้วหอมหัวใหญ่ก็เสียหายหมด

ปัญหาดังกล่าวจึงกลายเป็นเหตุผลสำคัญของฝ่ายพ่อค้าที่ไม่อยากจะใช้วิธีการลงทุนในลักษณะนี้ เนื่องจากไม่สามารถเรียกร้องค่าลงทุนที่ตนเองลงไปก่อนจากชาวนาคืนได้ความสัมพันธ์ในรูปแบบสัญญาดังกล่าวที่ยังพอมีอยู่ จึงมักปรากฏอยู่เฉพาะระหว่างพ่อค้ากับชาวนาที่เป็นเครือญาติกัน หรือชาวนาที่มีความสนิทสนมคุ้นเคยกันเป็นอย่างดี หรือเป็นชาวนารับจ้างที่อยู่กินกับพ่อค้ามาตลอด

สำหรับชาวนาทั่วไปที่เคยเข้าร่วมเพาะปลูกในรูปแบบสัญญาจ้างให้ปลูก แล้วเลิกปลูกนั้น ชาวนามักจะมองว่า พ่อค้าเอาเปรียบในสัญญาแบบนี้ เพราะรับซื้อหอมราคาถูกลงๆ แล้วเอาไปขายในราคาแพงกว่า 2-3 เท่าตัว โดยแทบที่จะไม่ได้ลงทุนอะไร ความต้องการที่จะลงทุนปลูกเอง หรือการเข้าร่วมเพาะปลูกกับพ่อค้าในรูปแบบอื่นๆ จึงได้เกิดขึ้น และคิดว่าน่าจะได้ผลตอบแทนสูงกว่า

นอกจากเหตุผลในด้านค่าตอบแทนแล้ว ชาวนาที่เลิกปลูกในสัญญาแบบนี้ เห็นว่าเป็นการปลูกที่ไม่อิสระและไม่ค่อยสะดวก ดังเช่น กรณีลุงสมได้อธิบายสาเหตุของการเลิกจ้างปลูกว่า

"ปลูกหอมเป็นบ่เหมือนปลูกคนเดียวเขา เขาใครเอาปุ๋ยใส่เมื่อใด เขา ก็ใส่ เขาใครใส่ น้ำ เขาก็ใส่ ปลูกหอมเป็นมันย่อย ต้องเอาเป็นว่า บ่ ม่วนใจ"...

การอธิบายของลุงสมดังกล่าว ได้แสดงให้เห็นถึง ปัญหาอำนาจการตัดสินใจในการบริหารจัดการ การที่ดินของชาวนา อันเป็นหาสำคัญ ของการเพาะปลูกภายใต้ระบบพันธสัญญา ที่ชาวนาผู้ทำการผลิต มัก จะถูกควบคุมให้ทำการผลิตภายใต้ข้อกำหนดของกลุ่มทุนในหลายขั้นตอน อย่างไรก็ตามถ้าชาวนามีเงื่อนไข ที่ดีกว่าก็จะหลีกเลี่ยง ที่จะเข้าสู่ระบบนี้ ดังเช่นกรณีของลุงสมเป็นต้น เราจะวิเคราะห์อย่างละเอียดอีก ครั้ง ในบทต่อไป

รูปแบบที่สอง: พันธสัญญาแบบชักทุนแบ่งกึ่ง หรือ รูปแบบพันธสัญญาแบบแบ่งครึ่งผลผลิต ในระบบพันธสัญญาแบบนี้ คู่ความสัมพันธ์ไม่ได้ถูกจำกัดอยู่ที่กลุ่มทุนพ่อค้ากับชาวนาเท่านั้น แต่ขยายรวมไป ถึงความสัมพันธ์ระหว่างชาวนาเจ้าที่ดินกับชาวนาเช่าด้วย ลักษณะทั่วไปของพันธสัญญาจะมีกลุ่มทุนที่พ่อค้า หรือชาวนาเจ้าที่ดินจะเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการปลูกหอมทั้งหมด หรือบางส่วนแล้วแต่จะตกลงกันระหว่าง คู่สัญญา แต่โดยส่วนใหญ่แล้ว พ่อค้าหรือชาวนาเจ้าที่ดินจะเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายที่จำเป็นต้องใช้เงินสด เช่น เมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย ยาปราบศัตรูพืช และค่าแรงงานในบางช่วงที่ต้องใช้คนจำนวนมาก ส่วนชาวนาจะทำ หน้าที่เป็นผู้ผลิตในที่ดินของตนเองหามาได้ เมื่อผลผลิตออกมาแล้วก็นำผลผลิตที่ได้มาคิดเป็นมูลค่าเงินสด ตามราคาท้องตลาดที่ขายกันอยู่ในขณะนั้น แล้วหักผลผลิตเท่ากับจำนวนเงินสดที่ฝ่ายพ่อค้าลงไปในช่วง ระหว่างทำการเพาะปลูกว่ามีผลผลิตจำนวนเท่าไร ก็จะหักผลผลิตส่วนที่เป็นต้นทุนให้กับพ่อค้าหรือคู่สัญญา ที่เข้ามาลงทุนไป แล้วนำผลผลิตส่วนที่เหลือมาแบ่งให้ฝ่ายละเท่าๆกัน ร้อยละ 50/50 ชาวนาจะนำผลผลิต ที่ได้ขายให้กับพ่อค้าที่เข้ามาร่วมลงทุนเลย หรือจะเก็บผลผลิตไว้เพื่อขายให้กับพ่อค้าคนอื่นก็ได้ขึ้นอยู่กับ การตัดสินใจของชาวนาในแต่ละคราวเรือน โดยส่วนใหญ่แล้วชาวนามักจะขายผลผลิตที่ได้รับส่วนแบ่ง ให้ กับพ่อค้า หรือชาวนาเจ้าของที่ดิน ที่เข้ามาส่งเสริมไปเลย ส่วนหนึ่งเพื่อรักษาความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ และการพึ่งพาอาศัยกันไว้ อีกส่วนหนึ่งก็เพื่อลดความเสี่ยงในการขายผลผลิต และลดความยุ่งยากใน การจัดการลง

ผลประโยชน์ที่ชาวนาได้รับจากการเพาะปลูกแบบชักทุนแบ่งกึ่ง จะขึ้นอยู่กับปริมาณผลผลิต ที่เหลือหลังจากการหักต้นทุนให้กับเจ้าของทุนแล้ว ชาวนาส่วนหนึ่งที่ทำการเพาะปลูกในระบบนี้จะพยายาม ไม่ให้ต้นทุนเงินสดเพิ่มปริมาณขึ้น โดยการใช้จ่ายแรงงานในครัวเรือนและแลกเปลี่ยนแรงงานระหว่างเครือ ญาติให้มากขึ้น หรือจ้างเฉพาะในส่วนที่มีความจำเป็นจริงๆ ที่ไม่สามารถใช้แรงงานในครัวเรือนและ การแลกเปลี่ยนแรงงานได้ เช่น ช่วงการขึ้นแปลงหอม การเก็บเกี่ยว เป็นต้น ส่วนพ่อค้าหรือชาวนาเจ้า ของที่ดิน ผลประโยชน์ที่ได้นั้นขึ้นอยู่กับปริมาณผลผลิตที่เกษตรกรเพาะปลูกได้ แต่ถ้าเกษตรกรเพาะปลูกทำ

ผลผลิตเสียหายหมด เช่น เพาะกล้าไม่ออก หรือเป็น โรคตาย พ่อค้าก็จะรับความเสี่ยงทั้งหมดร่วมกับชาวนา โดยต้องยอมสูญเสียทุนเงินสดที่จ่ายไปก่อนล่วงหน้า โดยที่ไม่สามารถคิดเอาต้นทุนคืนกับเกษตรกรได้ ซึ่งเป็นธรรมเนียมปฏิบัติโดยทั่วไปของ "การเพาะปลูกแบบชักทุนแบ่งกึ่ง"

การเพาะปลูกแบบชักทุนแบ่งกึ่งในปัจจุบัน ได้กระจายอยู่ทั่วไปตามหมู่บ้านต่างๆ ที่มีการเพาะปลูกหอมหัวใหญ่ สำหรับหมู่บ้านกิ้วแลป่าเป้าและบ้านแสนพรหม ที่เป็นหมู่บ้านที่ทำการศึกษาค้นคว้า โดยส่วนใหญ่ดำรงอยู่ในกลุ่มของครัวเรือนที่เป็นชาวนาไร้ที่ดินและชาวนาเช่า

กรณีตัวอย่างการเพาะปลูกแบบชักทุนแบ่งกึ่งของพี่แก้ว

พี่แก้วเป็นชาวนาเช่าบ้านกิ้วแลป่าเป้า เข้านาจากพ่อเลี้ยงสมบูรณ์มาตั้งแต่สมัยพ่อ ภายหลังจากที่พ่อเลิกเช่า เนื่องจากอายุมากเกินกว่าที่จะทำเองได้ จึงได้โอนการเช่าให้กับลูกสาวของตนเอง มาตั้งแต่ปี 2531 เป็นต้นมา จนถึงปัจจุบัน พ่อเลี้ยงสมบูรณ์ได้แบ่งที่นาให้เช่าทั้งหมด 5 ไร่

การเช่านาของพี่แก้วเป็นการเช่าแบบแบ่งครึ่งผลผลิต เฉพาะในช่วงของการปลูกข้าวนาปี ส่วนการปลูกหอม และปลูกข้าวนาปรัง พ่อเลี้ยงสมบูรณ์จะไม่เก็บค่าเช่า และไม่อนุญาตให้ชาวนาผู้เช่า "ฮ้างนา" หรือปล่อยที่นาเว้นว่างไว้ในช่วงฤดูทำนาปีโดยไม่ปลูกข้าว พันธสัญญาในการเช่าดังกล่าว จึงทำให้พี่แก้วปลูกหอมได้เฉพาะในช่วงการปลูก "หอมโต้ง" เท่านั้น ไม่สามารถปลูกหอมในช่วงต้นฤดู หรือ "การปลูกหอมเช้า" ได้ เนื่องจากพี่แก้วไม่ได้เป็นสมาชิกสหกรณ์ฯ หอมหัวใหญ่ การปลูกหอมของพี่แก้วและของพ่อจะไม่มีค่าน้ำมัน บางปีก็ปลูก บางปีก็ไม่ปลูก ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขการได้ทุนเงินสด และเมล็ดพันธุ์ในแต่ละปี

ปีการเพาะปลูก 2534/2535 พี่แก้วได้ตกลงปลูกหอมร่วมกับจรัสพ่อค้านายหน้า บ้านกิ้วแลป่าเป้า ซึ่งเป็นผู้รวบรวมผลผลิตให้กับบริษัท และจรัสยังเป็นญาติห่างๆ กับสามีพี่แก้วด้วย พี่แก้วได้ตกลงปลูกหอมกับอ้ายจรัสในรูปแบบการชักทุนแบ่งกึ่ง ในช่วง "หอมโต้ง" โดยจรัสจะเป็นผู้ออกค่าเมล็ดพันธุ์ ค่าปุ๋ย ค่ายา ตลอดจนค่าจ้างแรงงานตามที่พี่แก้วต้องการ เมื่อผลผลิตออกแล้วก็จะหักต้นทุนที่มีอยู่ทั้งหมดออก โดยหักจากมูลค่าของหอมหัวใหญ่ตามราคาท้องตลาดในช่วงนั้น หรือหักเป็นเงินสดตามที่จรัสได้จ่ายไปก่อนล่วงหน้าก็ได้ โดยเป็นการของพี่แก้วที่จะต้องคืนต้นทุนเหล่านั้นให้กับจรัส หลังจากหักต้นทุนแล้ว ก็จะนำผลผลิตที่เหลือทั้งหมดมาแบ่งครึ่งกัน

ในปีการเพาะปลูกที่ผ่านมา (2534/2535) พี่แก้วเลือกที่จะให้จรัลหักจากหัวหอมที่มีอยู่ โดยคิดราคาหอมหัวใหญ่ตามราคาท้องตลาดในบ้านกาต ในช่วงกลางเดือนมีนาคม พ.ศ. 2535 แบบ เหมาคละ พี่แก้วได้อธิบายถึงสาเหตุที่ให้จรัลตัดต้นทุนจากมูลค่าหอมหัวใหญ่กว่าตนเองมีปัญหาเงินสดที่จะใช้คืนให้กับจรัล จึงจำเป็นต้องให้จรัลหักทุนเอาจากราคาหอม แม้ว่า โดยส่วนตัวของพี่แก้วแล้วอยากจะจ่ายต้นทุนเป็นเงินมากกว่าจ่ายเป็นหอมๆ พี่แก้วอธิบายว่า

"ก๊ิดเป็นหอมต้นมัน ไหล (คิดต้นทุนเป็นหอมต้นทุนจะผันแปรไปเรื่อยๆ) แต่ถ้าก๊ิดเป็นสตาจค์ มันเป็นต้นกระด้าง (ทุนจะคงที่) มันมีขึ้นมีลงอีกแล้ว"....."ก๊ิดเป็นหอม ถ้าหอมแพงก๊ิดไป แต่ถ้าหอมถูก เขาก็เลี้ยงหอมเป็นต้นนัก เวลามานแบ่งแหมเดื่อ แทบได้อะหยัง สู้ต้นกระด้างบ่ได้ เขาได้หอมมาเก็บไว้ ถ้าราคาดีก็ขายเหี้ย"...

ในปีนี้พี่แก้วลงทุนเป็นเงินสดน้อยกว่าทุกๆ ปี เพราะกลัวว่าราคาหอมจะถูกและไม่มีเงินสดจะจ่ายคืนให้กับจรัลได้ จึงได้พยายามที่จะไม่ให้เกิดต้นทุนเงินสดโดยไม่จำเป็น หรือถ้าจำเป็นที่จะต้องใช้เงินสดในการลงทุนก็จะไม่ยืมจากจรัล. แต่จะยืมจากญาติพี่น้อง หรือเพื่อนบ้านด้วยกันแทน เพื่อไม่ให้ทุนเงินสดเกิดขึ้นแล้วจะทำให้ส่วนแบ่งสูงขึ้น สำหรับการลงทุนของพี่แก้วและของจรัลในปีการเพาะปลูก 2534/2535 แสดงให้เห็นได้ในตารางที่ 4.3 ผลปรากฏว่าพี่แก้วขาดทุน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 4.3 เปรียบเทียบการลงทุนเพาะปลูกแบบชักทุนแบ่งกิ่ง ระหว่างจรัลกับพีแก้ว
ปีการเพาะปลูก 2534/2535

| รายการทุน | ต้นทุนจรัล | | ต้นทุนพีแก้ว | | ต้นทุนรวม | ร้อยละ |
|------------------|------------|-------|--------------|-------|-----------|--------|
| | จำนวน | บาท | จำนวน | บาท | | |
| เมล็ดพันธุ์ | 2ปอนด์ | 3000 | - | - | 3000 | |
| ปุ๋ยเคมี | 10ถุง | 3200 | - | - | 3200 | |
| ปุ๋ยคอก | 3คันรถ | 2700 | - | - | 2700 | |
| สารเคมีฯ | 4 ขวด | 1000 | - | - | 1000 | |
| ค่าแรงงาน | - | - | 2งาน | 700 | 700 | |
| ชั้นแปลงเพาะกล้า | | | | | | |
| ค่าแรงงาน | 1ไร่ | 1400 | 1.2ไร่ | 2100 | 3500 | |
| ชั้นแปลงปลูก | | | | | | |
| ค่าดูแลแปลงกล้า | - | - | 30วัน | 4200 | 4200 | |
| | | | 2คน | | | |
| ค่าดูแลแปลงปลูก | - | - | 90วัน | 14400 | 14400 | |
| ค่าเช่าที่ดิน | - | - | 2.2ไร่ | 1000 | 1000 | |
| ค่าถอนหอม | 2.2ไร่ | 1200 | - | - | 1200 | |
| รวม | | 12500 | - | 22400 | 34900 | 100 |
| ร้อยละ | | 35.81 | | 64.19 | 100 | |

ที่มา จากการสำรวจภาคสนาม 2535

จากตารางที่ 4.3 เมื่อเปรียบเทียบสัดส่วนการลงทุน ระหว่างจรัสกับพี่แก้วแล้วพบว่า สัดส่วนการลงทุนของชาวนาผู้ทำการผลิตมีต้นทุนการลงทุนที่สูงกว่า พ่อค้าผู้สนับสนุนการเพาะปลูกแบบมีพันธสัญญา กล่าวคือ ในขณะที่ชาวนาลงทุน ไปถึงร้อยละ 64.19 พ่อค้าลงทุนเพียง ร้อยละ 35.81 แต่เมื่อถึงขั้นตอนการจัดสรรผลประโยชน์ กลับใช้วิธีการแบ่งครึ่ง ร้อยละ 50 เท่ากัน วิธีการแบ่งครึ่งผลผลิตนั้นก่อนจะนำหอมที่ปลูกได้มาแบ่ง พ่อค้าจะหักต้นทุนเงินสดของตนเองที่ลงไปก่อนออก การหักต้นทุนนั้น จะหักจากหอมที่ผลิต ได้ตามมูลค่าของต้นทุนที่จ่ายไปในช่วงการผลิต หรือจะหักเป็นเงินสด จากชาวนาก่อนแล้วแต่การตกลงกันในแต่ละครั้ง โดยต้นทุนของชาวนาจะถูกนำไปหักออกเป็นเงินลงทุนก็ต่อเมื่อ ทุนที่ใช้จ่ายไปเป็นเงินสดเท่านั้น แต่ในกรณีการเพาะปลูกของพี่แก้ว จะมีต้นทุนเงินสดน้อยมาก ส่วนใหญ่จะเป็นต้นทุนค่าแรงงานและค่าเช่าที่ดิน ที่ใช้แรงงานภายในครัวเรือนของตนเองเป็นส่วนใหญ่ และจ่ายค่าเช่าผลผลิตเป็นข้าวแบบแบ่งครึ่งผลผลิต ในตอนต้นปีไปแล้ว

ดังนั้นพี่แก้วจึงเหลือส่วนแบ่งของตนเองน้อยมาก ในปีการผลิต 2534/2535 พี่แก้ว ได้ผลผลิตทั้งสิ้น 11500 กิโลกรัม จรัสดีราคาหอมหัวใหญ่แบบเหมาคละซึ่งน้ำหนักทุกหัว กิโลกรัมละ 3.50 บาท ตามราคาท้องตลาดในบ้านกาตขณะนั้น คิดเป็นจำนวนหัวหอมที่ต้องหักออกทั้งสิ้น 3571.42 กิโลกรัม จากเงินลงทุน 12,500 บาท ทำให้เหลือหอมที่จะนำแบ่งจริง 7928 กิโลกรัม ส่วนแบ่งที่พี่แก้วได้รับจริงเป็นหอมเพียง 3964.29 กิโลกรัม ซึ่งพี่แก้วต้องขายส่วนแบ่งที่ได้รับนั้นให้กับจรัสทั้งหมด ตามราคาที่จรัสได้ตั้ง ไว้ในตอนต้น เพื่อรักษาความสัมพันธ์กันเอาไว้จะได้สามารถทำการเพาะปลูกได้ในปีต่อไปแม้ว่าจรัสจะไม่ได้บังคับให้พี่แก้วต้องขายให้ก็ตาม

เมื่อพิจารณาจากต้นทุนการลงทุนและการแบ่งปันผลประโยชน์ ของพี่แก้วและของจรัสได้ชี้ให้เห็นว่า ชาวนามักจะเป็นฝ่ายที่เสียเปรียบอยู่เสมอภายใต้ รูปแบบความสัมพันธ์การผลิตแบบมีพันธสัญญา แต่ชาวนาก็ยังต้องเข้าร่วมการผลิตในระบบนี้อยู่ ปัญหานี้เราจะทำการวิเคราะห์อีกครั้งในบทต่อไป ว่าทำไมชาวนาจึงต้องเข้าร่วม แม้ว่าจะเสียเปรียบ

กรณีของน้อยเพชร

น้อยเพชรเป็นชาวนาที่บ้านแก้วแลป่าเป้า ในปีการเพาะปลูก 2534/2535 น้อยเพชรเช่าหลังนาจากญาติจำนวน 4 ไร่ สำหรับปลูกข้าวปีและปลูกพืชหลังนา นอกจากนี้น้อยเพชรยัง

มี "ที่แพะ" [Upland] ซึ่งได้รับจัดสรรจากรัฐ ในเขตพื้นที่จัดสรรกรณีห้วยมะนาวอีกจำนวน 8 ไร่ แต่เดิมน้อยเพชรใช้พื้นที่เหล่านี้สำหรับการปลูกยาสูบ ถั่วเหลือง กระจับปี่ ในช่วงฤดูฝน ในปีการเพาะปลูก 2534/2535 พ่อหลวงสุขคำ พ่อค้ายหน้าบ้านหนองเย็น ได้มาชักชวนให้น้อยเพชรปลูกหอม และส่งขายให้ โดยพ่อหลวงจะเป็นผู้ออกทุนทั้งหมดตามที่มีการใช้จ่ายจริง เมื่อขายหอมได้แล้วก็หักทุนทั้งหมดออกแล้วเอาเงินมาแบ่งกัน

ส่วนการรับซื้อหอมนั้น พ่อหลวงสุขคำจะเป็นผู้รับซื้อทั้งหมด ตามราคาท้องตลาด แต่ถ้าน้อยเพชรไม่พอใจขายให้กับพ่อหลวงสุขคำ ก็ขายให้กับคนอื่นได้ ในส่วนที่เป็นส่วนแบ่งของน้อยเพชรที่เหลือจากการหักทุนแล้ว

น้อยเพชรได้ตกลงปลูกหอมแบ่งกึ่งกับพ่อหลวงสุขคำ หลังจากที่ได้ประเมินแล้วว่าสามารถปลูก "หอมแพะ" ได้ และคิดว่ามีแรงงานเพียงพอสำหรับการดูแลข้าวนาปี พร้อมกับการปลูกหอมแพะได้ โดยมีลูกชาย 2 คน เป็นแรงงานสำคัญในการขึ้นแปลงเพาะกล้าและการขึ้นแปลงปลูก การดูแลรักษาแปลงหอมจะเป็นภาระของน้อยเพชรและพี่ภา ภรรยาของน้อยเพชร ส่วนลูกชายสองคนหลังจากขึ้นแปลงแล้ว ก็เข้าไปรับจ้างในเมืองแบบไปเช้าเย็นกลับ เพื่อเตรียมเงินสำหรับการจ้างเกี่ยวข้าวและใช้จ่ายภายในครอบครัว

ในปีนี้น้อยเพชรได้ตกลงปลูกหอมกับพ่อหลวงสุขคำเป็นจำนวน 2 ไร่ บนเนื้อที่ 3 ไร่ โดยขายหอมแบบเหมาคละ ส่วนที่เหลือจากหักต้นทุนทั้งหมดให้กับพ่อหลวงสุขคำ ถ้าไม่คิดตัวเลขการลงทุนที่เป็นแรงงานในส่วนที่น้อยเพชรจ่ายไป น้อยเพชรก็รู้สึกพอใจกับผลที่ได้ เพราะว่าดีกว่าการปลูกถั่วเหลือง และตนเองไม่ได้เสียค่าใช้จ่ายในการลงทุน นอกจากค่าแรงงาน ซึ่งรายได้ที่น้อยเพชรคิดว่าเป็นรายได้ที่ตีนั้น สามารถแสดงให้เห็นได้ในตาราง ที่ 4.4

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ตาราง 4.4 การลงทุนเพาะปลูกแบบชุกชุมแบ่งกิจกรรมของน้อยเพชรกับพ่อหลวงสุชคำ ปีการ
เพาะปลูก 2534/2535

| รายการทุน | จำนวน | มูลค่าเงินสด |
|--|--------------|--------------|
| 1. ส่วนที่พ่อหลวงสุชคำจ่ายเป็นเงินสดล่วงหน้า | | |
| - ค่าเมล็ดพันธุ์ | 2 ปอนด์ | 3,600 |
| - ค่าปุ๋ยเคมี | 8 กระสอบ | 2,560 |
| - ค่าปุ๋ยคอก | 3 คันรถกระบะ | 3,900 |
| - ค่าสารเคมีกำจัดศัตรูพืช | 4 ขวด | 1,200 |
| - ค่าฟางคลุมแปลง | 400 มัด | 200 |
| - ค่าเช่าเครื่องสูบน้ำและค่าน้ำมัน | 12 ครั้ง | 2,760 |
| - ค่าถอนหอม | 2 ไร่ | 800 |
| - ค่าแรงงานปลูกหอม | 2 ไร่ | 800 |
| รวม | | 15,820 |
| 2. ส่วนที่น้อยเพชรคิดว่าตนเองเป็นผู้จ่าย | | |
| - ค่าขึ้นแปลงเพาะกล้า (ใช้แรงงานในครอบครัว) | 2 งาน | 750 |
| - ค่าขึ้นแปลงปลูก (ใช้แรงงานในครอบครัว) | 2 ไร่ | 3,000 |
| - ค่าสายยาง, สปริงเกอร์ (ใช้ของเก่า) | 200 เมตร | 2,400 |
| - ค่าตาข่ายคลุมแปลง (ใช้ของเก่า) | 4 ผืน | 1,000 |
| - ค่าดูแลรักษาแปลงหอม (ใช้แรงงานครัวเรือน) | 4 เดือน | 19,200 |
| รวม | | 26,350 |

3. วิธีการแบ่งปันผลประโยชน์

| | | | |
|---|---|--------|----------|
| หอมที่ผลิตได้ทั้งหมด | = | 4,600 | กิโลกรัม |
| ราคาหอมเหมาคละเดือนธันวาคม กิโลกรัมละ | = | x 15 | บาท |
| คิดเป็นมูลค่าหอมเป็นเงินสด | = | 69,000 | บาท |
| ต้นทุนที่พ่อหลวงสุขคำจ่าย (15,820 บาท) | | | |
| ตั้งนั้นเหลือหอมที่เป็นเงินสด สำหรับการแบ่งครึ่ง | | | |
| หลังจากหักต้นทุนของพ่อหลวงแล้ว (69000-15820) | = | 53,180 | บาท |
| ส่วนที่น้อยเพชร ได้รับจากส่วนแบ่ง (53180/2) | = | 26,590 | บาท |
| ส่วนที่เป็นต้นทุนของน้อยเพชร (ไม่ได้จ่ายเป็นเงินสด) | = | 26,350 | บาท |
| ส่วนที่น้อยเพชร ได้รับจริง (26590-26350) | = | 240 | บาท |

สรุป น้อยเพชรถูกเอาเปรียบ

รูปแบบที่สาม : พันธสัญญาภายใต้การอุปถัมภ์ของพ่อค้าหรือการไปผูกกับพ่อค้า เป็นรูปแบบความสัมพันธ์การเพาะปลูกในรูปแบบพันธสัญญาอีกลักษณะหนึ่ง ที่เกษตรกรผู้เพาะปลูกจะต้องเข้าไปพึ่งพาสินเชื่อปัจจัยการผลิต และพึ่งพาลาดจากพ่อค้าที่เป็นผู้อุปถัมภ์ของตนหรือที่ชาวบ้านเรียกว่า การไป"ผูกกับพ่อค้า"

รูปแบบนี้ เกษตรกรจะไปกู้ยืมสินเชื่อเงินสดหรือปัจจัยการผลิตจากพ่อค้า เพื่อมาทำการเพาะปลูกหอมในที่ดินของตนเอง หรืออาจจะเป็นที่เช่า เมื่อเก็บเกี่ยวผลผลิตแล้วพ่อค้ามักจะเรียกร้องให้นำผลผลิตมาขายให้กับตนเอง พร้อมกับดอกเบียและสินเชื่อที่จ่ายไปก่อนล่วงหน้า พ่อค้าโดยส่วนใหญ่จะมีสถานภาพเป็นนายหน้า รวบรวมผลผลิตให้กับบริษัทใดบริษัทหนึ่งอยู่แล้ว หรือเป็นพ่อค้ารวบรวมผลผลิตส่งขายให้กับตลาดขายส่งต่างจังหวัดและกรุงเทพมหานคร พ่อค้าเหล่านี้จะมีความต้องการผลผลิตจำนวนมาก เพื่อส่งให้กับลูกค้าของตนเอง ในระยะเวลาที่แน่นอนและสม่ำเสมอ ความต้องการดังกล่าวทำให้พ่อค้านายหน้าเหล่านี้จำเป็นต้องหาคนเพาะปลูกที่แน่นอน เพื่อที่จะมีผลผลิตในปริมาณที่ตั้งเป้าหมายไว้ ในขณะเดียวกัน ก็ต้องการแรงงานที่แน่นอนไว้คอยช่วยเหลือสำหรับการรวบรวมผลผลิตขึ้นรถ การคัดขนาด การบรรจุหอม ฯลฯ ซึ่งการจ้างงานชั่วคราวไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอ ที่จะทำกิจกรรมเหล่านี้ได้ทัน

กับความต้องการของบริษัทหรือคู่ค้าที่ได้ไปตกลงกันไว้ ดังนั้นการสร้างความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ของพ่อค้า โดยการปล่อยเงินกู้แบบยัดยุ่น ในยามที่เกษตรกร ต้องการใช้สำหรับการเพาะปลูกหอมหรือยามขาดแคลน หรือการส่งเสริมสนับสนุนให้เกษตรกรครัวเรือนนั้นมีงานทำในช่วงที่ว่างจากการเพาะปลูก โดยการมาเป็นแรงงานรับจ้างของตนเอง จึงเป็นเครื่องมือสำคัญของการได้ผลผลิตและแรงงานที่แน่นอน สำหรับตัวเกษตรกร การขายผลผลิตให้หลังจากเก็บเกี่ยวได้ การไปเป็นแรงงานรับจ้าง และคอยช่วยเหลือด้านแรงงานเล็กๆ น้อยๆ ในเวลาที่ผู้อุปถัมภ์ต้องการ กลายเป็นเงื่อนไขสำคัญของการมีสิทธิกู้ยืม และได้ปัจจัยการผลิตมาทำการเพาะปลูกอย่างแน่นอน และไม่ต้องคอยวิตกกังวลว่าจะขายผลผลิตตนเองไม่ได้ ความสอดคล้องต้องกันภายใต้ข้อจำกัดของทั้งสองฝ่ายจึงเป็นที่มาของรูปแบบพันธสัญญาแบบ "ผูกกับพ่อค้า" เกิดขึ้น

ความสม่ำเสมอของการปฏิบัติต่อกันภายใต้ความสัมพันธ์ดังกล่าว ได้เป็นเงื่อนไขสำคัญของการควบคุมให้เป็นไปตามสัญญา แม้ว่าไม่ได้ระบุไว้ว่าพ่อค้าจะต้องสนับสนุนปัจจัยการผลิต และเกษตรกรต้องขายสินค้าให้ แต่เมื่อถึงเวลาการเพาะปลูกและการเก็บเกี่ยว การปฏิบัติตามสัญญาก็เกิดขึ้นโดยอัตโนมัติ

กรณีตัวอย่างของวิทย์กับพ่อหลวงรงค์

วิทย์เป็นชาวนาเช่าไร่ที่ดินอีกครัวเรือนหนึ่งในหลายๆ ครัวเรือน ที่เอาตัวเองเข้าไปผูกไว้กับพ่อหลวงรงค์ ผู้เป็นพ่อค้ารวบรวมผลผลิตให้กับบริษัทและแผงขายสิ่งที่ปากคลองตลาดในฐานะผู้ถืออุปถัมภ์ หรือที่ชาวบ้านก๊วแลเรียกว่า "ลูกน้อง"

ครอบครัวของวิทย์ก็เช่นเดียวกับครัวเรือนชาวนาเช่าโดยทั่วไป ที่ไม่มีโอกาสที่จะกู้เงินจากสถาบันการเงินในระบบมาลงทุนได้ครั้งละมากๆ เหมือนกับชาวนาที่มีที่ดินใช้เป็นหลักทรัพย์สินค้าประกันเงินกู้จากธนาคารได้ การกู้เงินของวิทย์จากธนาคาร จึงต้องทำด้วยการรวมกลุ่มกับเพื่อนบ้านหรือญาติพี่น้องบางคนที่มีที่ดินเพื่อมีสิทธิในการกู้เงินจากธนาคาร หรือที่เรียกว่า "การหว่านกันกู้" วิทย์ได้เข้าร่วมการกู้เงินในลักษณะเช่นนี้มาตั้งแต่ปีพ.ศ. 2530 เป็นต้นมา เพื่อใช้ลงทุนในการปลูกหอมและการปลูกข้าว โดยจะกู้ได้เพียงครั้งละไม่เกิน 20,000 บาท การกู้ครั้งต่อไปจะทำได้ก็ต่อเมื่อได้ผ่อนชำระเงินต้นหรือดอกเบี้ยที่ค้างไว้ก่อนหน้าแล้วเท่านั้น และสมาชิกที่ร่วมกันกู้จะต้องไม่มีใครค้างชำระเงินงวดก่อน ถ้ามี

ใครคนใดคนหนึ่งค้างชำระก็จะต้องช่วยกันใช้ให้หมด หรือบางส่วนตามสัญญาที่ทำไว้กับธนาคาร การกู้เงินจากธนาคารของวิทย์และเพื่อน ได้มีปัญหาเกิดขึ้นในช่วงปีพ.ศ. 2532/2533 เมื่อไม่สามารถส่งเงินต้นและดอกเบี้ยที่ค้างชำระกับธนาคารได้ เนื่องจากขายหอมขาดทุนในปีที่ผ่านมา วิทย์จึงต้องไปขอกู้เงินจากพ่อหลวงรงค์มาปลูกหอมแทนการกู้เงินจากธนาคาร พ่อหลวง ได้ให้เงินกู้ไปแต่มีเงื่อนไขว่าเมื่อปลูกหอมแล้วจะต้องขายหอมให้กับพ่อหลวงรงค์คนเดียว และขอแรงงานมาช่วยงานในช่วงค้าหอมด้วย โดยมาเป็นแรงงานรับจ้างถอนหอมและขนหอม

ในปีแรกที่วิทย์กู้เงินจากพ่อหลวง ไปลงทุนนั้น ได้ตกลงกู้ในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5 บาทต่อเดือน หรือร้อยละ 60 บาทต่อปี แต่ถ้านำหอมมาขายให้ด้วยจะลดดอกเบี้ยให้ร้อยละบาท วิทย์ก็ได้ตกลงเพราะ ไม่มีทางเลือกที่จะไปหาเงินกู้จากที่อื่นๆ อีกแล้ว และจะต้องรีบหาเงินมาซื้อเมล็ดพันธุ์ด้วย เพราะวิทย์ไม่ได้เป็นสมาชิกสหกรณ์จึง ไม่มีสิทธิได้สินเชื่อจากสหกรณ์ฯ ผู้ปลูกหอมหัวใหญ่ จึงนับเป็นปีแรกที่วิทย์ได้เข้ามาเป็น "ลูกน้อง" พ่อหลวงรงค์ โดยเริ่มต้นจากการกู้เงินมาลงทุนในปี 2532/2533

การที่วิทย์ทำตามเงื่อนไขสัญญาการกู้ทุกอย่างและการเป็นคนสั่งงานหนักของวิทย์ ได้ทำให้พ่อหลวง ภูมิใจและในปีต่อๆ มาพ่อหลวงก็ได้จ้างวิทย์เป็นกรณีพิเศษให้ช่วยทำหน้าที่แทนพ่อหลวงในการดูแลคนงานขนหอมขึ้นรถ การชั่งน้ำหนักหอม การคัดขนาด ซึ่งแน่นอนวิทย์ก็ได้เอาภรรยาและญาติพี่น้องคนอื่นๆ มาช่วยด้วย โดยที่ญาติพี่น้องของวิทย์ก็ได้เอาภรรยาและญาติพี่น้องคนอื่นๆ มาช่วยด้วย โดยที่ญาติพี่น้องของวิทย์และญาติฝ่ายภรรยาหลายคนก็มักจะถูกขอร้องจากวิทย์ให้ขายหอม ให้กับพ่อหลวงรงค์เสมอ ด้วยเหตุผลว่า "ควรจะช่วยให้หมดด้วยกัน"

การเป็นลูกน้องที่ดี ทำให้วิทย์ได้มีโอกาสปลูก "หอมแพะ" ด้วยดัง เช่นในปีการเพาะปลูกที่ผ่านมา (2534/2535) พ่อหลวงรงค์ได้ขายเมล็ดพันธุ์หอมเดือนในราคาที่ถูกลงกว่าปกติให้วิทย์ไปปลูกเพื่อขายให้กับพ่อหลวงพร้อมกับให้เช่าที่ดินดอนในที่จัดสรรด้วย ซึ่งก่อนหน้านั้นพ่อหลวงจะใช้พื้นที่สำหรับปลูกหอมเอง แต่ก็ให้วิทย์ไปปลูกด้วยเหตุผลว่า "อยากหือเขาได้ดีพร้อม" การรับซื้อหอมของพ่อหลวงนั้น โดยส่วนใหญ่แล้วพ่อหลวงจะซื้อจากวิทย์หรือคนอื่นๆ แบบเหมาสวนมากกว่าที่ซื้อแบบคัดขนาด และจะตั้งราคาให้ตามราคาที่รับซื้อกันอยู่ในขณะนั้น ซึ่งย่อมไม่ใช่เป็นราคาที่เกษตรกรกำหนด

4.2 ระบบพันธสัญญาแบบทางการ

รูปแบบพันธสัญญาแบบทางการ ที่ปรากฏในการเพาะปลูกหอมหัวใหญ่ นั้น จะมีความแตกต่างกับรูปแบบพันธสัญญาแบบดั้งเดิมหลายประการ ทั้งในแง่วิธีการทำสัญญาข้อตกลง ความสัมพันธ์ของคู่สัญญาในการเพาะปลูก รายละเอียดข้อตกลงของสัญญา และบทลงโทษเมื่อเกิดการผิดสัญญาหรือเบี้ยวสัญญา กล่าวคือ

การทำสัญญาข้อตกลง ในรูปแบบพันธสัญญาแบบใหม่นั้นจะมีการทำสัญญาขึ้นอย่างเป็นทางการ มีการระบุข้อตกลงต่างๆ ไว้เป็นลายลักษณ์อักษร ภายในสัญญาจะระบุภาระหน้าที่ของคู่สัญญาที่จะต้องปฏิบัติต่อกันอย่างชัดเจน มีบทกำหนดโทษเมื่อคู่สัญญาผิดสัญญา มีพยานรับรองการทำสัญญาของคู่สัญญา ซึ่งลักษณะสัญญาข้อตกลงในรูปแบบนี้ ได้เริ่มเกิดขึ้นตั้งแต่ปีพ.ศ. 2527 เป็นต้นมา เมื่อมีการยกเลิกนำเข้าเมล็ดพันธุ์โดยเสรี

คู่สัญญาในการเพาะปลูกภายใต้ระบบพันธสัญญาแบบใหม่ เท่าที่มีการสำรวจพบว่า การทำสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรในปีการเพาะปลูก 2534/2535 นั้น จะมีความสัมพันธ์หลายคู่คือ 1) เป็นคู่ความสัมพันธ์ระหว่างชาวนาผู้เพาะปลูกหอมกับสหกรณ์ เกษตรกรผู้ปลูกหอมหัวใหญ่สันป่าตอง (แม่วาง) จำกัด 2) เป็นคู่ความสัมพันธ์ระหว่างชาวนาผู้เพาะปลูกกับกลุ่มทุนบริษัทผู้ค้าหอมส่งออก 3) เป็นคู่ความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มทุนพ่อค้าในท้องถิ่น (หรือพ่อค้านายหน้า) กับบริษัทผู้ส่งออก (หรือกับโรงงานแปรรูป) หรือกับผู้ค้าขายส่งตามตลาดชายฝั่งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด โดยที่คู่ความสัมพันธ์ในระบบพันธสัญญาแบบใหม่นี้ ได้มีผลโดยตรงต่อการกำหนดแบบแผนการบริหารจัดการที่ดินของชาวนาในหลายรูปแบบ ดังที่จะกล่าวอีกครั้ง ในบทที่ 7 แต่สิ่งหนึ่งที่ต่างจากรูปแบบพันธสัญญาแบบดั้งเดิมนั้นก็คือ ความสัมพันธ์ของชาวนากับกลุ่มทุน จะเป็นความสัมพันธ์กับกลุ่มทุนที่หลากหลายมากขึ้น ไม่ได้กระจุกตัวอยู่เฉพาะกับกลุ่มทุนพ่อค้าในท้องถิ่นหรือกับชาวนารวยภายใต้รูปแบบพันธสัญญาแบบดั้งเดิม เราจะวิเคราะห์ให้เห็นถึงความสัมพันธ์ของคู่สัญญานี้อีกครั้งหนึ่งในหัวข้อถัดไป

สำหรับการกำหนดรายละเอียดของสัญญาข้อตกลง ในรูปแบบพันธสัญญาแบบใหม่นั้น จะมีการกำหนดข้อตกลงที่ชัดเจนก่อนลงมือเพาะปลูก ว่าผู้ซื้อจะต้องมีภาระหน้าที่เช่นไร และผู้ขายหรือผู้ปลูกจะต้องมีหน้าที่อย่างไร ตั้งแต่เริ่มต้นเพาะปลูกจนถึงการส่งมอบผลผลิต ซึ่งต่างจากพันธสัญญาแบบดั้งเดิมที่ไม่ได้ระบุข้อตกลงไว้อย่างชัดเจนมากนัก และบ่อยครั้งที่มีการเปลี่ยนแปลงสัญญาข้อตกลงกลางคัน

ด้วยสาเหตุที่ต่างกันออกไป สำหรับข้อตกลงในสัญญาแบบนี้ สามารถจำแนกลักษณะของสัญญาที่ปรากฏในปีการเพาะปลูก 2534/2535 ได้ดังนี้คือ

ประการแรก สัญญาโดยส่วนใหญ่ที่เกิดขึ้นจะเป็นสัญญาตกลงซื้อขายล่วงหน้า ไม่ว่าจะ เป็นสัญญาที่ทำขึ้นระหว่างชาวนาผู้ปลูกหอมกับสหกรณ์ฯ หรือระหว่างชาวนากับผู้ค้าส่งออก หรือแม้แต่ระหว่างพ่อค้านายหน้าในท้องถิ่นกับกลุ่มทุนพ่อค้าส่งออก หรือโรงงานแปรรูป หรือกับพ่อค้าขายส่ง

ลักษณะของสัญญาซื้อขายล่วงหน้านั้นผู้ซื้อจะไม่มีหน้าที่ในการออกค่าใช้จ่ายที่เป็นค่าปัจจัยการผลิตโดยตรง แต่จะเป็นการทำสัญญาเพื่อซื้อขายหอมล่วงหน้า ซึ่งชาวบ้านจะเรียกหอมชนิดนี้ว่า "หอมสัญญา" ผู้ซื้อจะต้องจ่ายเงินสดล่วงหน้าเป็นค่าผลผลิตหอมที่จะส่งมอบให้ก่อนจำนวนหนึ่ง แล้วจ่ายส่วนที่เหลือหลังจากส่งมอบผลผลิตทั้งหมดแล้ว โดยส่วนใหญ่ผู้ซื้อจะต้องจ่ายก่อนร้อยละ 50 ของราคาผลผลิตทั้งหมดที่จะส่งมอบ การทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า ชาวนาปลูกหอมนิยมที่จะทำก่อนจะเริ่มมีการเพาะปลูกหอม เพราะจำนวนเงินล่วงหน้าร้อยละ 50 นั้น ชาวสวนสามารถนำมาเป็นค่าใช้จ่ายในการเพาะปลูกที่จำเป็นต้องจ่ายเป็นเงินสด เช่น ค่าแรงงานขึ้นแปลงปลูก ซึ่งจำนวนเงินสดที่จ่ายมาก่อน ร้อยละ 50 นั้น อาจจะไม่เพียงพอสำหรับเป็นปัจจัยการเพาะปลูกหอมทั้งหมด ก็จะต้องเป็นภาระของเกษตรกร ที่จะต้องไปหามาเองด้วยวิธีการที่ต่างๆ กันออกไป

ประการที่สอง ลักษณะสัญญาที่เกิดขึ้น จะเป็นสัญญาที่ระบุเงื่อนไขการรับซื้อ ส่วนใหญ่ จะกำหนดปริมาณสินค้าที่จะรับซื้อ และจะกำหนดราคาซื้อที่แตกต่างตามขนาดและคุณภาพของผลผลิต และเวลาที่ส่งมอบ ซึ่งข้อกำหนดดังกล่าวทำให้ชาวนาได้รู้ว่า หอมหัวใหญ่มีราคาที่แตกต่างกันในช่วงเวลาที่ต่างกัน อันมีผลโดยตรงต่อการปรับตัวการบริหารจัดการที่ดินของชาวนา โดยเฉพาะการปรับตัวที่จะทำการเพาะปลูกให้ทันกับช่วงเวลาการส่งมอบที่หอมมีราคาแพง ซึ่งมีผลกระทบต่อ การเพาะปลูกพืชชนิดอื่นตามมา และผลกระทบต่อ การเปลี่ยนแปลงรูปแบบการจัดการน้ำด้วย (จะกล่าวอีกครั้งในบทที่ 7) อย่างไรก็ตามการระบุเงื่อนไขการรับซื้อดังกล่าว กลุ่มทุนผู้รับซื้อมักจะกำหนดการรับซื้อล่วงหน้าเฉพาะหอมที่มีคุณภาพดีที่ตนเองต้องการเท่านั้น จึงมักจะเหลือหอมบางส่วนที่ไม่ดีไว้ให้กับชาวนาจำหน่ายเองต่อไป ดังเช่น การซื้อขายล่วงหน้าของบริษัทฯ ได้กำหนดการรับซื้อไว้เฉพาะหอมหัวใหญ่ที่มีลักษณะทรงกลม ไม่เป็นหัวหัวแปด มีเปลือกหุ้มตามธรรมชาติ ชั่วแห้งสนิท สะอาดไม่มีตำหนิ บรรจุถุงตาข่ายสีแดง ฤๅละ 21 กิโลกรัม และผู้ขายยินยอมคิดราคาในน้ำหนัก 20 กิโลกรัม ขนาดหอมหัวใหญ่เส้นผ่านศูนย์กลางต้องไม่ต่ำกว่า 7 เซนติเมตร โดยแยกบรรจุขนาด 7-8 ซม. และบรรจุขนาด 8

ชม. ขึ้นไปต่างหาก

โดยสรุปก็คือ บริษัทฯ. รับซื้อเฉพาะหอมหัวใหญ่ขนาดเบอร์ 0 เท่านั้น ส่วนที่เหลือก็เป็นภาระของเกษตรกรต้องไปหาตลาดอื่นเอาเอง

ประการที่สาม ลักษณะสัญญาที่เกิดขึ้นมักจะเป็นสัญญาที่จะระบุสถานที่ส่งมอบ โดยส่วนใหญ่แล้วผู้รับซื้อมักจะกำหนดให้ส่งมอบ ณ ที่ทำการของผู้รับซื้อที่มาตั้งจุดรับซื้อในบริเวณพื้นที่ กิ่งอ.แม่วาง ซึ่งข้อกำหนดอันนี้ได้ เป็นความยุ่งยากสำคัญของชาวนาที่ไม่มีรถขนส่งและทำให้เกิดการเพิ่มขึ้นของต้นทุนในการขนส่งอีกทางหนึ่ง ซึ่งความยุ่งยากดังกล่าวนี้ได้เป็นอีกเหตุผลหนึ่งที่ชาวนาผู้ปลูกหอมบางรายปฏิเสธที่จะไม่นำหอมทั้งหมดเข้าสู่สัญญา ไม่ว่าจะ เป็นสัญญากับสหกรณ์หรือกับบริษัท

ประการที่สี่ สัญญาแบบใหม่ที่เกิดขึ้นมักจะมีระบุกำหนดโทษ เมื่อมีการผิดเงื่อนไขแห่งสัญญา เช่น การกำหนดบทลงโทษผู้รับซื้อ กรณีไม่ยอมรับซื้อหอมตามที่ระบุไว้ในสัญญา ให้ลงโทษโดยการยึดเงินค่าชำระล่วงหน้าได้ หรือกรณีผู้ขายไม่ยอมส่งหอมให้ตามสัญญา ก็จะมีลงโทษโดยการปรับเป็น 2 เท่าของมูลค่าของสินค้า เป็นต้น

นอกจากจะมีบทกำหนดโทษแล้ว สัญญาซื้อขายล่วงหน้าหอมหัวใหญ่มักจะกำหนดตัวกลางการไกล่เกลี่ยไว้ โดยส่วนใหญ่จะกำหนดให้เป็นข้าราชการประจำในท้องถิ่น เช่น ตำรวจ ตัวแทนของสำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เป็นต้น ในการไกล่เกลี่ยให้เรื่องยุติโดยไม่ต้องใช้กระบวนการทางศาล

ภายใต้รูปแบบพันธสัญญาแบบใหม่นี้ ความสัมพันธ์ของชาวนา กับกลุ่มทุนมิได้ถูกจำกัดอยู่เฉพาะกับกลุ่มทุนผู้รับซื้อผลผลิตเท่านั้น และรูปแบบความสัมพันธ์ของชาวนา กับกลุ่มทุนก็มิได้จำเป็นที่จะต้องเป็นความสัมพันธ์ในแบบที่เป็นทางการและตกลงกันด้วยลายลักษณ์อักษรทั้งหมด การรุกของกลุ่มทุนในสังคมชาวนาจึงเป็นการรุกของกลุ่มทุนที่หลากหลายที่ลงไปสู่ชาวนาอย่างพร้อมเพรียงกัน โดยมีข้อกำหนดของพันธสัญญาแบบใหม่ของกลุ่มทุนผู้รับซื้อผลผลิตเป็นผู้นำในการ ที่บีบให้ชาวนาต้อง เข้าสู่พันธสัญญาแบบเป็นทางการหรือไม่เป็นทางการ เพื่อให้บรรลุผลแห่งกระบวนการผลิตในขั้นสุดท้ายคือ การได้ผลผลิตส่งตามสัญญาซื้อขายล่วงหน้า อันเป็นลักษณะพิเศษสำคัญของพันธสัญญาแบบใหม่ที่เกิดขึ้น ในกรณีการปลูกหอมหัวใหญ่จึงมิใช่กลุ่มทุนเพียงกลุ่มเดียวที่ผูกขาดการซื้อหรือจากชาวนา ลักษณะพิเศษประการหนึ่งของสัญญาซื้อขายล่วงหน้าก็คือ ข้อตกลงในสัญญามิได้กำหนดให้ผู้รับซื้อจะต้องรับผิดชอบออกค่าใช้จ่ายที่เป็นปัจจัยการผลิตไปก่อนเหมือนกับการปลูกพืชสมัยใหม่ชนิดอื่นๆ ที่เข้าสู่ระบบพันธสัญญา เช่น กรณีการปลูกข้าวโพด

ฝักอ่อนที่สั้นกำแพง (แสงวรรณ : 2532) การปลูกอ้อยที่กุ่มกว่าปี (นัชรา : 2533) หรือการปลูกข้าว
บาสม่าตีที่เชียงใหม่ (นิลิตา นิมกิงรัตน์ : 2533) ที่ผู้รับซื้อจะต้องเข้ามามีส่วนรับผิดชอบในการสนับสนุน
ปัจจัยการผลิตต่างๆ ให้กับเกษตรกรไปเพาะปลูกก่อน การที่สัญญาซื้อขายล่วงหน้าไม่ได้เข้ามามีบทบาท
ในการสนับสนุนปัจจัยการผลิตของชาวนาทั้งหมดในการปลูกหอม จึงเป็นแรงบีบที่สำคัญที่ทำให้ชาวนา
ต้องเข้าไปผูกพันกับกลุ่มทุนกลุ่มอื่น ๆ อีกหลากหลายกลุ่ม เพื่อการบรรลุถึงข้อตกลงที่ได้ทำสัญญากันไว้
กับกลุ่มทุนผู้รับซื้อผลผลิต อันเป็นลักษณะพิเศษสำคัญของสัญญาซื้อขายล่วงหน้า ที่จะกำหนดให้ชาวนาทำ
การผลิตอย่างมีประสิทธิภาพทั้งในด้านปริมาณ คุณภาพ และความแน่นอนในระยะเวลาการส่งมอบผลผลิต
โดยกลุ่มทุนจะเข้ามารับซื้อผลผลิตเฉพาะในส่วนที่ตนเองต้องการจำนวนหนึ่งเท่านั้น และในทำนองเดียวกัน
กลุ่มทุนก็จะจ่ายเงินล่วงหน้าเฉพาะในส่วนที่ผลผลิตของตนเองจะรับซื้อ แต่ในขณะที่ชาวนาปลูกหอม
ต้องเสียค่าใช้จ่ายสำหรับการลงทุนปลูกหอมทุกหัว เพื่อให้ออกช่วงเดียวกันกับเวลาการส่งมอบที่กำหนด
ไว้ในสัญญา ที่อาจเป็นเพียงแค่นั้นในสิ่งของหอมที่ผลิตได้ทั้งหมด ซึ่งแสดงให้เห็นในกรณีตัวอย่างของ
ความสัมพันธ์ระหว่างครัวเรือนชาวนากับกลุ่มทุนกลุ่มต่างๆ ดังเช่นกรณีของบุญส่ง

กรณีตัวอย่างของบุญส่ง

บุญส่งเป็นชาวนาบ้านแสนพรหม มีที่นาอยู่ประมาณ 2 ไร่เศษ ในช่วงฤดูฝนจะใช้พื้นที่นี้
สำหรับการเพาะปลูกข้าวนาปีไว้สำหรับการบริโภคและปลูกหอมไว้ขายในช่วงฤดูแล้ง ลักษณะที่นาของ
บุญส่งจะอยู่ในที่ราบต่ำ น้ำท่วมได้ง่ายในช่วงฤดูน้ำหลาก ในช่วงต้นฤดูฝน บุญส่งจึงต้องขยับช่วง
เวลาการปลูกข้าวให้ช้ากว่าปรกติออกไปอีกประมาณ 1-2 เดือนของทุกปี ซึ่งจะเริ่มปลูกข้าวได้ประมาณ
ช่วงเดือนสิงหาคมหรือเดือนกันยายนของทุกปี ซึ่งจะสามารถเก็บเกี่ยวข้าวได้ในช่วงเดือนธันวาคมหรือ
มกราคมของแต่ละปี ความล่าช้าในการเก็บเกี่ยวข้าวทำให้บุญส่งต้องปลูกหอมล่าช้ากว่าพื้นที่อื่นๆ ตามไป
ด้วย

ในปีการเพาะปลูกพ.ศ. 2534/2535 บุญส่งได้รับการจัดสรรเมล็ดพันธุ์หอมหัวใหญ่จาก
สหกรณ์ฯ จำนวน 2 ปอนด์ ซึ่งเพียงพอพอดีกับพื้นที่เพาะปลูกที่มีอยู่ และได้ตกลงทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า
กับสหกรณ์ฯ เป็นจำนวนหอมทั้งสิ้น 2,000 กิโลกรัม กำหนดส่งมอบในช่วงระหว่างวันที่ 21-29
มี.ค. 2535 เป็นหอมเบอร์ 0 เส้นผ่านศูนย์กลาง 7-8 เซนติเมตร และ 8 เซนติเมตรขึ้นไป เป็น

ขนาดหอมสำหรับการส่งออก

การส่งมอบบุญส่งจะต้องเป็นผู้นำไปส่งให้กับสหกรณ์ฯ เอง ณ ที่ทำการอาคารรวบรวมหอมหัวใหญ่ของสหกรณ์ฯ ที่ต.บ้านกาด เหตุผลสำคัญที่ทำให้บุญส่งจะต้องทำสัญญาล่วงหน้าขายให้กับสหกรณ์ฯ นั้นเกิดจากความต้องการเงินสดไปใช้สำหรับการลงทุนเพาะปลูกหอมและทำตามข้อบังคับของสหกรณ์ฯ ที่กำหนดให้ต้องขายหอมส่วนหนึ่งผ่านระบบสหกรณ์ฯ โดยเกรงว่าในปีต่อไปจะไม่ได้เมล็ดพันธุ์หอมมาปลูกอีก จึงต้องทำตามที่คณะกรรมการสหกรณ์ฯ กำหนด

ส่วนการกำหนดราคาซื้อขายแน่นอนไว้นั้น บุญส่งบอกว่าไม่ได้ทำให้ราคาหอมหัวใหญ่มีราคาสูงขึ้นแต่อย่างไร เพราะการกำหนดราคาซื้อขายล่วงหน้ารับซื้อเฉพาะเบอร์ 0 เพียงขนาดเดียว ไม่ได้รับซื้อทั้งหมด ในขณะที่ราคาหอมหัวใหญ่เบอร์อื่นๆ นั้นต่ำมาก หอมหลอดไซส์เบอร์ 1-3 ตกอยู่ในราคาก็โลกรั่มละ 1-3 บาท เท่านั้น เมื่อเอาเฉลี่ยทั้งหมดแล้วก็จะได้ราคาเท่ากับราคาขายเหมาในสวนแต่จะเอาหอมที่เหลือจากการคัดมาขายเหมาก็ไม่มีใครรับซื้อ ก็จำเป็นต้องแยกขนาดขายเหมือนกับขายให้กับสหกรณ์ฯ ซึ่งต้องมาลงทุนขนส่งไปให้พ่อค้าถึงที่ ราคาที่ต่ำเหมือนเดิม

สำหรับในด้านการลงทุนเพาะปลูกปีนี้ บุญส่งได้เงินสดจากการขายหอมล่วงหน้า 4,000 บาท มาเป็นทุนสำหรับการจ้างแรงงาน "ซันฮอน"(แปลง)ทั้งสองไร่ เป็นเงิน 3,000 บาท บุญส่งไม่สามารถที่จะทำงานหนักได้ เพราะมีปัญหาสุขภาพ เงินส่วนที่เหลือจากการซันฮอน บุญส่งนำมาซื้อปุ๋ยคอก 1 ล้ารถกระบะ ซึ่งก็หมดพอดี เงินที่ได้จากการขายหอมล่วงหน้าจึงไม่เพียงพอสำหรับการลงทุนเพาะปลูกหอม จึงกู้เงินจากธกส.มาลงทุนเพิ่มเติมเพื่อซื้อปุ๋ย และสารเคมีปราบศัตรูพืช ตลอดจนการใช้เพื่อจ้างในช่วงตอนปลูกตอนเก็บเกี่ยวและการขนส่ง ทำให้บุญส่งเสียค่าใช้จ่ายสำหรับการลงทุนหอมในปีนี้เป็นเงินสดถึง 29,800 บาท ขณะที่ขายหอมได้ทั้งหมดเมื่อคัดเกรดขายแล้วได้เงินรวมเพียงสามหมื่นบาทเศษ ซึ่งนับว่าเป็นรายได้ที่ต่ำมาก เมื่อการปลูกหอมต้องใช้เวลา 4 เดือน และแรงงานในครัวเรือนที่ต้องจัดการเต็มเวลาถึง 2 คน บุญส่งสรุปว่า ... "ขายเหมาอาจได้นักกว่า เพราะเขาไม่ต้องไปเสียค่ารถเสียค่ารายวันจ้างเป็น"...

4.3 สรุปวิเคราะห์

การแทรกแซงของระบบทุนนิยมในสังคมเกษตรกรรม

การศึกษาการขยายขยายตัวเข้ามาของระบบทุนนิยมในสังคมเกษตรกรรมในบทนี้ ได้แสดงให้เห็นว่าระบบทุนนิยมที่ได้เข้ามาควบคุมกระบวนการผลิตของชาวนาโดยตรง ด้วยการเบียดขับชาวนาออกจากที่ดินแล้วรวมศูนย์ที่ดินเป็นไร่นาขนาดใหญ่ เพื่อนำมาจัดการแรงงานเองตามกระบวนการจัดการและชุดรีดแรงงานแบบทุนนิยม แต่ในระยะเปลี่ยนอย่างนี้ระบบทุนนิยมใช้วิธีการควบคุมการผลิตของชาวนาทางอ้อม เพื่อบรรลุเป้าหมายการชุดรีดแรงงาน และที่ดินจากชาวนา ด้วยการให้ระบบพันธสัญญาเป็นกลไกในการควบคุมการผลิตของชาวนา ให้อยู่ภายใต้การบงการของกลุ่มทุน โดยที่กลุ่มทุนไม่ต้องเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในที่ดิน และเข้าไปจัดการแรงงานเหมือนการผลิตในโรงงาน

การใช้กลไกระบบพันธสัญญาควบคุมการผลิตชาวนาให้อยู่ภายใต้การบงการของกลุ่มทุนนั้น มีอยู่สองรูปแบบ คือ รูปแบบดั้งเดิมกับรูปแบบที่เป็นทางการ ทั้งสองรูปแบบได้แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ทางสังคมในการผลิต ที่พัฒนามาจากรูปแบบความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์แบบดั้งเดิม ในสังคมชาวนาภาคเหนือ เป็นกลไกในการควบคุม และเข้าแทรกแซงกระบวนการผลิตของชาวนา ในระยะการเปลี่ยนผ่านก่อนเข้าสู่การผลิตแบบทุนนิยมเต็มรูปแบบ

โดยที่รูปแบบพันธสัญญาแบบดั้งเดิม เป็นความสัมพันธ์ที่ใกล้เคียงที่สุดกับความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ ที่ชาวนาต้องเข้าไปพึ่งพากลุ่มทุน และตอบแทนกลุ่มทุนด้วยความรู้สึที่เป็นบุญคุณ และไม่ถือว่าเป็นการเอาเปรียบ อันเป็นลักษณะเช่นเดียวกับผู้น้อยต้องพึ่งพาผู้ใหญ่ในแบบอุปถัมภ์ กลุ่มทุนจะต้องให้ความช่วยเหลือ ให้บริการแก่ชาวนาตามที่ร้องขอหรือตามข้อตกลง เหมือนกันกับผู้ใหญ่ที่จะต้องให้ความรักเอ็นดูผู้น้อยเช่นเดียวกัน ในลักษณะความสัมพันธ์ภายใต้ระบบอุปถัมภ์ ในสังคมชาวนา

ความแตกต่างของรูปแบบการผลิตแบบมีพันธสัญญาแบบดั้งเดิมกับความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ มีความต่างกันที่ความเข้มข้นในการพึ่งพา และการตอบสนองกันระหว่างชาวนากับกลุ่มทุนที่มีกฎเกณฑ์ และระบบปฏิบัติมากขึ้นกล่าวคือ

ภายใต้รูปแบบความสัมพันธ์แบบมีพันธสัญญาแบบดั้งเดิมในการผลิต การพึ่งพา และตอบสนองต่อกันจะอยู่ในปริบทของการเพาะปลูกพืชชนิดนั้นเท่านั้น จะไม่รวมถึงข้อผูกพันในด้านอื่นๆเข้าไป เช่น

ในการเพาะปลูกหอมหัวใหญ่ ภายใต้รูปแบบพันธสัญญาแบบจ้างให้ปลูกข้อผูกพันระหว่างทากับชาวนาจะบีบมาเพียงแค่งุ่มทุมมีหน้าที่ให้บริการปัจจัยทุนในการเพาะปลูกตามข้อตกลงเท่านั้น ส่วนชาวนาผู้ทำการเพาะก็จะตอบแทนเพียงแต่ทำหน้าที่ทำการเพาะปลูกให้ได้ผลผลิตที่คุณภาพ และปริมาณที่ดีที่สุด เพื่อให้ได้ค่าจ้างปลูกในปริมาณที่มาก ๆ

ในขณะที่รูปแบบความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ ผู้อุปถัมภ์จะต้องคอยดูแลผู้ใต้อุปถัมภ์ในทุกๆ เรื่องของการดำรงชีวิต เช่น การดูแลเรื่องการเจ็บป่วยจนถึงการจัดงานประเพณีวัฒนธรรมฯลฯ ในขณะที่เดียวกันผู้ใต้อุปถัมภ์ก็ต้องตอบแทนผู้อุปถัมภ์ในทุกๆ ด้านที่ต้องการ หรือแม้ไม่ได้เรียกร้องก็ต้องเข้าไปคอยช่วยเหลือ เพื่อให้ได้รับความไว้วางใจจากผู้อุปถัมภ์ เพื่อรักษาความปลอดภัยแห่งการยังชีพของตนเองเอาไว้ เช่น การไปช่วยเป็นแรงงานทำการเกษตร การช่วยงานภายในครอบครัวผู้อุปถัมภ์

แต่อย่างไรก็ตาม ภายใต้รูปแบบความสัมพันธ์แบบมีพันธสัญญา และความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ ต่างก็เป็นรูปแบบความสัมพันธ์ที่ไม่เท่าเทียมกัน และเป็นความสัมพันธ์แห่งการขูดรีดที่ชาวนาหรือผู้ใต้อุปถัมภ์ จะเป็นฝ่ายเสียเปรียบกลุ่มทุมหรือผู้อุปถัมภ์

สำหรับการผลิตภายใต้ระบบการผลิตแบบมีพันธสัญญา ความสัมพันธ์แห่งการขูดรีดสามารถแสดงให้เห็นได้ โดยผ่านจากรูปธรรมภายใต้รูปแบบการเพาะปลูกพันธสัญญานี้ทั้งแบบดั้งเดิม และรูปแบบที่เป็นทางการ ภายใต้รูปแบบความสัมพันธ์ทางการผลิตแบบมีพันธสัญญานั้น จากข้อตกลงในการเพาะปลูกและการแบ่งปันผลประโยชน์ ภายใต้รูปแบบพันธสัญญา กล่าวคือ

ในกระบวนการผลิตรูปแบบพันธสัญญาในทุกๆ รูปแบบต้นทุนการผลิตในเรื่องที่ดิน และแรงงาน รวมถึงอุปกรณ์การเกษตรต่างๆ ของชาวนา จะไม่ได้ถูกความไปคิดเป็นส่วนหนึ่งของขบวนการผลิตทั้งหมด ด้วยต้นทุนจะถูกคิดเพียงต้นทุนเงินสดหรือปัจจัยการผลิตบางอย่างที่ซื้อหามาด้วยเงินเท่านั้น ที่ถูกนำมาคิดรวมเป็นต้นทุน ซึ่งเมื่อพิจารณาสัดส่วนการลงทุนทั้งหมดแล้ว พบว่าชาวนามีการลงทุนมากกว่าแต่ในขณะที่ในขั้นตอนของการแบ่งปันผลประโยชน์กลุ่มทุมจะมีส่วนแบ่งที่มากกว่าในทุกๆ รูปแบบ

ในขั้นตอนของการเพาะปลูกไม่เพียงแต่กลุ่มทุมร่วมลงทุนน้อยกว่าแล้ว ในรูปแบบพันธสัญญาบางรูปแบบกลุ่มทุมแทบไม่ได้ลงทุนอะไรเลย เพราะปัจจัยทุนที่กลุ่มทุมช่วยให้กับชาวนานั้นจะถูกหักหรือจ่ายคืนให้กับกลุ่มทุมเมื่อตอนเก็บเกี่ยวผลผลิตเสร็จ เช่น ในกรณีพันธสัญญาแบบว่าจ้างให้ปลูกระหว่างลุงอินทร์กับพ่อหลวงนา นั้น ลุงอินทร์ต้องลงทุนเองแทบทุกอย่างในทุกๆ ขั้นตอนการเพาะปลูก ส่วนพ่อหลวงนาลงทุนเฉพาะค่าเมล็ดพันธ์ ค่าปุ๋ย ค่ายาเท่านั้น ส่วนค่าแรงพ่อหลวงนายังหาทางขูดรีดด้วยการปล่อยเงินกู้เพื่อ

จ้างแรงงานอีก หรือในกรณีรูปแบบพันธสัญญาแบบซีกทุบแบ่งก็ยิ่งมีความชัดเจนมากขึ้นว่านายทุนไม่ได้ลงทุนทำอะไรเลย นอกจากเป็นผู้คุมปัจจัยการผลิตไว้แล้วให้ชาวนาเอาไปทำการผลิตก่อน พอถึงเวลาการเก็บเกี่ยวนายทุนก็ย้อนกลับมาเอาคืนทั้งหมด พร้อมทั้งส่วนเกินที่ชาวนาผลิตได้ เมื่อคิดสัดส่วนการลงทุนแล้ว เราจะพบว่าแท้จริงแล้วชาวนาเป็นผู้ลงทุนทั้งหมด ร้อยละร้อย แต่พอช่วงแบ่งผลผลิตส่วนเกินชาวนามีสิทธิ์ได้ผลผลิตเพียงร้อยละห้าสิบจากผลผลิตส่วนเกินทั้งหมด แต่ในขณะที่นายทุนลงทุนร้อยละศูนย์ มีสิทธิ์ได้ผลผลิตส่วนเกินจากชาวนาร้อยละห้าสิบ จากข้อตกลงในสัญญา ซึ่งปรากฏการณ์ในลักษณะนี้มีลักษณะเช่นเดียวกันกับพันธสัญญาแบบไปผูกพ่อค้า ที่ชาวนาจะต้อง เป็นผู้คุมปัจจัยทุนให้กับพ่อค้าทั้งหมด ในรูปเงินเชื่อ และต้องขายผลผลิตคืนให้กับพ่อค้าที่เข้ามาสนับสนุนให้ทำการเพาะปลูกด้วยราคาที่พ่อค้ากำหนด

ส่วนรูปแบบพันธสัญญาแบบเป็นทางการนั้นก็เช่นเดียวกับรูปแบบพันธสัญญาแบบดั้งเดิม ที่กลุ่มทุนจ่ายเงินสดล่วงหน้าเพียงจำนวนเล็กน้อย ประมาณหนึ่งในสี่ส่วนของการลงทุนทั้งหมด เพื่อที่จะมีสิทธิ์ตัดผลผลิตที่ดีที่สุดจากชาวนาไปเกือบทั้งหมดที่ชาวนาผลิตได้ แล้วปล่อยให้ผลผลิตที่ตกอยู่คุณภาพให้ชาวนาไปเผชิญความเสี่ยงเอาเอง

ในขั้นตอนของการขายหรือการแบ่งปันผลประโยชน์ ชาวนาจะถูกขูดรีดโดยตรงจากกระบวนการกำหนดราคา และวิธีการแบ่งผลประโยชน์ที่กลุ่มทุนกำหนดไว้ในสัญญา เมื่อคิดมูลค่าแล้วชาวนาแทบจะไม่ได้อะไรเลยจากกระบวนการผลิต นอกจากมูลค่าของแรงงานที่ลงไปในแต่ละวันของการทำเพาะปลูก ที่ถูกคิดมาเป็นมูลค่าของเงินสดหรือส่วนแบ่งผลผลิตที่เหลือจากนายทุนได้แบ่งให้

ดังนั้นภายใต้รูปแบบความสัมพันธ์แบบมีพันธสัญญาในการผลิต จึงเป็นความสัมพันธ์แห่งการขูดรีดส่วนเกินจากนายทุนโดยตรงภายใต้กระบวนการการผลิตในที่ดินของชาวนาเอง

กลไกการควบคุมการผลิตของชาวนา

ภายใต้รูปแบบความสัมพันธ์แห่งการขูดรีดดังกล่าว หลักการและวิธีคิดแบบดั้งเดิมในรูปแบบความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ที่ผู้ใหญ่ต้องคอยช่วยเหลือผู้น้อย และผู้น้อยต้องตอบแทนบุญคุณให้กับผู้ใหญ่ในฐานะผู้มีพระคุณ คือ หลักการและวิธีคิดสำคัญในการรักษาความสัมพันธ์แห่งการขูดรีดเอาไว้ภายใต้รูปแบบความสัมพันธ์แบบมีพันธสัญญาทั้งแบบดั้งเดิม และแบบที่เป็นทางการ

ชาวนาจะไม่รู้สึกรู้สีกตัวเองถูกขูดรีดมากนักจากกระบวนการผลิต และการแบ่งปันผลประโยชน์

เพราะการชู้ตรีตได้ถูกปิดบังไว้ ด้วยมายาภาพของการช่วยเหลือเกื้อกูลภายใต้หลักการของความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ ที่เบื้องหลังของความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ และความสัมพันธ์แบบมีพันธสัญญา ก็คือ ข้อจำกัดของชาวนาในการเข้าถึงทรัพยากร และการเข้าควบคุมปัจจัยทุน ซึ่งเงื่อนไขที่มีมาแต่ในประวัติศาสตร์ของการชู้ตรีตก่อนหน้านั้น รวมถึงข้อจำกัดในการเข้าถึงตลาด ได้กลายเป็นเงื่อนไขให้กลุ่มทุนใช้ความเหนือกว่าในข้อจำกัดทั้งสองของชาวนาสรางหลักการความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ และแบบมีพันธสัญญามาชู้ตรีตชาวนาได้ โดยที่ชาวนาไม่รู้ลึกว่าตนเองถูกชู้ตรีต (ข้อจำกัดเหล่านี้เราจะทำการวิเคราะห์ในบทที่ 5)

จึงเป็นเรื่องที่ไม่แปลกแต่ประการใดที่ชาวนาบางคนเห็นต้นทุนแรงงาน และต้นทุนที่ดินของตนเองเป็นเลขลมที่ไม่มีคุณค่าอะไร เมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่เป็นปัจจัยเงินสด พันธุ์ ปุ๋ย สารเคมีฆ่าแมลง ฯลฯ ที่ต้องหาซื้อมาด้วยเงินสดของนายทุน ซึ่งเป็นข้อจำกัดของชาวนาที่สามารถหาได้ด้วย ความยากลำบาก ดังนั้น ข้อจำกัดในการเข้าถึงปัจจัยทุนจึงเปิดโอกาสให้กระบวนการชู้ตรีตในระบบพันธสัญญาเกิดขึ้น และซ่อนเร้นความรู้สึกที่ถูกชู้ตรีตไว้ด้วยค่าตอบแทนที่เป็นปริมาณเงินสดที่เห็นได้ชัด

การซ่อนเร้นมายาภาพของการชู้ตรีตชาวนานั้น กลุ่มทุนไม่ได้เพียงอาศัยข้อจำกัดในการเข้าถึงและควบคุมทรัพยากร และเข้าถึงตลาดเป็นเงื่อนไขของการชาวนาเท่านั้น แต่กลุ่มทุนยังได้ใช้กลไกอุดมการณ์ที่เป็นหลักการของความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ปิดบังการชู้ตรีตไว้โดยผ่านพิธีกรรมของการช่วยเหลือเกื้อกูลในหลายลักษณะ เช่น การเข้าไปไต่ถามสารทุกข์สุกดิบของชาวนาคูสัญญา เพื่อสร้างมิตรภาพ และความจริงใจ การเข้าไปช่วยเหลือเล็กน้อยในยามที่ชาวนาขัดสน การให้คำแนะนำในการผลิตเป็นกลไกอุดมการณ์ให้ชาวนารู้สึกว่าตนเองได้รับการเอาใจใส่ และดูแลจากนายทุนอย่างดีเยี่ยม และนายทุนเป็นผู้มีพระคุณต่อตนเองที่จะต้องเคารพเชื่อฟัง ยอมทำตามข้อกำหนดของกลุ่มทุน

นอกจากนี้การสร้างความรู้สึกเชื่อมั่นในการดำรงรักษาการผลิตได้อย่างต่อเนื่อง และค่าตอบแทนที่แน่นอนได้เป็นกลไกอันหนึ่งที่ใช้สำหรับการสร้างการยอมรับชาวนาให้เข้าสู่พันธสัญญา โดยเฉพาะในการเพาะปลูกภายใต้รูปแบบพันธสัญญาแบบดั้งเดิม

ส่วนภายใต้รูปแบบพันธสัญญาแบบเป็นทางการอุดมการณ์ป้องกันความเสี่ยง และความไม่แน่นอนในการตลาด ภายใต้ชื่อ "การประกันราคา" ได้เป็นอุดมการณ์อีกอันหนึ่งที่ทำให้ชาวนาบางรายรู้สึกว่าระบบพันธสัญญาไม่ใช่เป็นการชู้ตรีต และเอาวัดเอาเปรียบจากพ่อค่านายทุน แต่เป็นการช่วยเหลือเกื้อกูลกัน

การควบคุมการผลิตของชาวนาให้อยู่ภายใต้พันธสัญญาในกลุ่มทุนมิได้ใช้กลไกทางอุดมการณ์

เพื่อสร้างยอมรับการทุจริตเท่านั้น กลุ่มทุนยังอาศัยกลไกแห่งความรุนแรงทางสังคม และทางกฎหมายเป็น เครื่องมือในการควบคุมการผลิตของชาวนาให้อยู่ภายใต้พันธสัญญาด้วย กลไกแห่งความรุนแรงที่กลุ่มทุนนำ มาใช้ทั้งการประณามคู่สัญญาให้เป็นที่รับรู้กันทั้งสังคม เมื่อชาวนาเบี่ยงสัญญาไม่ยอมส่งผลผลิตให้ตามที่ตกลง การไม่ให้ความช่วยเหลือหรือถอดถอนการผลิต เมื่อชาวนาไม่ยอมทำตามที่ตกลงไว้ หรือการใช้มาตรการทางกฎหมายฟ้องร้องหรือขู่ว่าจะฟ้องชาวนา เมื่อชาวนาไม่ยอมส่งผลผลิตให้ตามต้องการ มาตรา การเหล่านี้กลุ่มทุนได้มีกลไกการปฏิบัติงานอย่างตีเนียน ทั้งในระดับท้องถิ่น และในระดับกลไกรัฐ ซึ่งเราจะทำการวิเคราะห์อย่างละเอียดอีกครั้ง ในบทที่ 5

การปรับตัวของชาวนาภายใต้กลไกการทุจริต

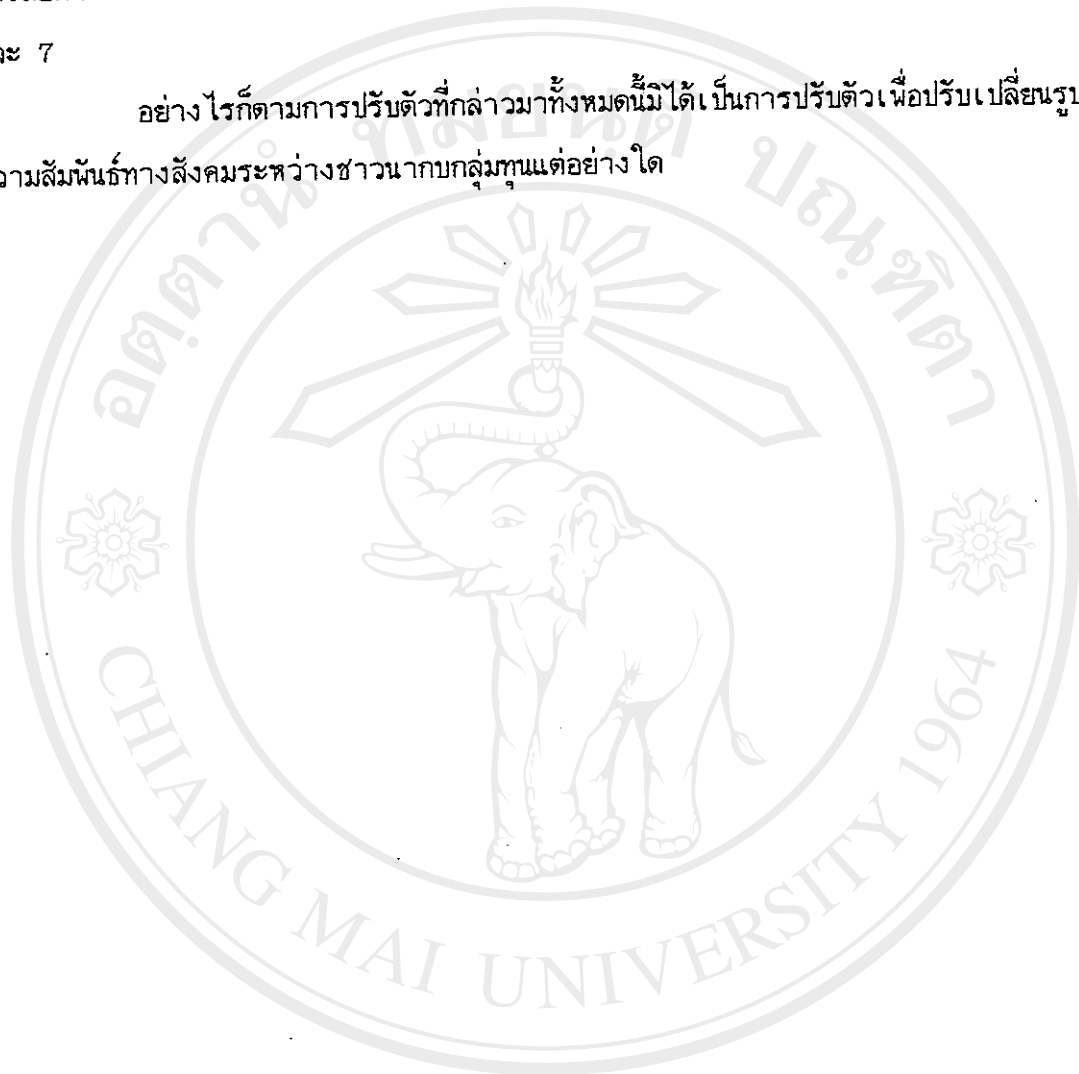
แม้ว่ากระบวนการผลิตแบบมีพันธสัญญา จะเป็นกลไกความสัมพันธ์แห่งการทุจริตของระบบ ทุนนิยม แต่ก็มีชาวนาจำนวนหนึ่งที่ยอมที่จะต้องทำการผลิตภายใต้ระบบนี้อยู่

การทำการผลิตภายใต้ระบบนี้อยู่ไม่ได้หมายความว่าชาวนานั้น "โง่" เมื่อรู้ว่าถูกทุจริตแล้ว ทำไม่ต้องไปทำอยู่ด้วย แต่การที่ชาวนาต้องทำการผลิตภายใต้ระบบพันธสัญญาอยู่ส่วนหนึ่งแล้ว มาจาก เลื่อนไซ และข้อจำกัดที่ต้องจำนนต่อระบบทุนนิยมภายใต้รูปแบบความสัมพันธ์ดังกล่าว (จะทำการวิเคราะห์ อีกครั้งในบทที่ 5) แต่ที่ชาวนายังทำอยู่นั้นส่วนหนึ่งชาวนามีวิธีการได้ผลประโยชน์จากระบบพันธสัญญา ซึ่งมีวิธีการได้ผลประโยชน์ 2 ด้าน คือ ด้านที่ก้าวหน้า (Active) และด้านที่ยอมจำนนต่อระบบ (Passive) ด้านที่ก้าวหน้าชาวนายามสร้างเงื่อนไขต่างๆขึ้นมาต่อรองให้ตนเองอยู่รอดได้ ภายใต้ การเพาะปลูกแบบมีพันธสัญญา การต่อรองจะปรากฏออกมาในหลายรูปแบบ เช่น การบิดพลิ้วไม่ยอมทำ ตามสัญญา เมื่อนายทุนสร้างเงื่อนไขการทุจริตมากเกินไป การต่อรองให้กลุ่มทุนลงทุนเงินสดในกระบวนการ ผลิตให้มากขึ้นเมื่อเห็นว่าผลผลิตเริ่มจะเสียหาย การเลิกปลูกเมื่อกลุ่มทุนเอาเปรียบมากเกินไป ฯลฯ ส่วนในด้านที่ยอมจำนนต่อระบบนั้นก็คือการยอมรับเงื่อนไขพันธสัญญา ด้วยการทุจริตตนเองในรูปแบบต่างๆ เช่น การใช้แรงงานในครัวเรือนตนเองจำนวนมาก การใช้เงื่อนไขระบบพันธสัญญาไปทุจริตชาวนาราย อื่นต่อ การเลือกที่จะเข้าสู่สัญญาบางส่วน เพื่อให้มีช่องทางได้ปัจจัยการผลิต หรือการนำผลผลิตจากชาวนารายอื่นมาขายให้กับพ่อค้าส่วนผลผลิตของตนเองขายในช่วงที่มีราคาสูงกว่าราคาในระบบพันธสัญญา ฯลฯ

กระบวนการปรับตัวเพื่ออยู่รอดในระบบการผลิตแบบมีพันธสัญญามีวิธีการอันหลากหลายที่ชาว

นาเลือกนำมาใช้ เราจะเลือกการปรับตัวบางอย่างมาวิเคราะห์ให้เห็นอย่างชัดเจนอีกครั้งในบทที่ 5,6 และ 7

อย่างไรก็ตามการปรับตัวที่กล่าวมาทั้งหมดนี้มิได้เป็นการปรับตัวเพื่อปรับเปลี่ยนรูปแบบความสัมพันธ์ทางสังคมระหว่างชวานากบกลุ่มกันแต่อย่างใด



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved