

บทที่ 3

กระบวนการก่อรูปเป็นเจ้าของโรงงานหัตถอุตสาหกรรม และ (กึ่ง) กรรมกรในพื้นที่ชนเมือง

ในบทที่ 2 ได้กล่าวถึงกระบวนการเปลี่ยนแปลงในการประกอบอาชีพและวิถีชีวิตผู้คนในบ้านหม้อจากการผลิตในภาคการเกษตร (ทำนา) ควบคู่การผลิตสินค้าหัตถกรรมมาสู่ความพยายามในการปลูกพืชพาณิชย์ขายในตลาดสินค้าเกษตรซึ่งล้มเหลว และการขยายตัวของการผลิตสินค้าหัตถกรรมสู่หัตถอุตสาหกรรม โดยการเปลี่ยนแปลงและกระบวนการก่อรูปการเป็นเจ้าของโรงงานและกรรมกรในภาคหัตถอุตสาหกรรมในชนบทวางอยู่บนความแตกต่างของกลุ่มคนที่มีความแตกต่างหลากหลายทางเศรษฐกิจและโอกาส ในบทนี้ผู้เขียนจะได้นำเสนอกระบวนการก่อรูปของการเป็นผู้ประกอบการหรือ “ทุนในท้องถิ่น” ในด้านหนึ่ง ในอีกด้านหนึ่งก็จะแสดงให้เห็นถึงกระบวนการกลายเป็นแรงงานรับจ้าง หรือ “กรรมกรในชนบท” ของหมู่บ้านพื้นถิ่นศึกษา แต่ในขณะเดียวกันภายในกลุ่มผู้ประกอบการเองก็จะเห็นได้ว่ามีความแตกต่างของการบริหารโรงงานและการจัดการแรงงานระหว่างผู้ประกอบการเก่าและผู้ประกอบการรายใหม่

ผู้ประกอบการเก่าหมายถึงเจ้าของกิจการที่ประกอบกิจการมาตั้งแต่ ทศวรรษที่ 2530 ซึ่งสะสมทุนและสร้างเครือข่ายที่ยาวนานจนสามารถมีทุนประกอบกิจการในรูปของโรงงานครบวงจรได้ ในขณะที่ผู้ประกอบการรายใหม่หมายถึงผู้ที่เคยเป็นลูกมือของผู้ประกอบการรุ่นเก่ามาก่อนแล้วสั่งสมประสบการณ์และเรียนรู้ทั้งด้านการผลิตและการหาเครือข่ายการตลาด (ผู้รับซื้อสินค้า) จนกระทั่งสามารถผันตัวมาประกอบกิจการของตนเองได้ เป็นผู้ประกอบการในรุ่นหลังที่ตั้งโรงงานในทศวรรษที่ 2540 แต่เนื่องจากยังไม่มีทุนเท่าเจ้าของโรงงานรายเก่า เจ้าของโรงงานรายใหม่จึงมักไม่สามารถตั้งโรงงานครบวงจรได้ในตอนแรกทันที จึงต้องค่อยๆ พัฒนาประสบการณ์และสะสมทุนไประยะหนึ่งก่อนจึงจะสามารถขยายการผลิตเพิ่มเติมจนสามารถผลิตได้ทุกขั้นตอนเป็นโรงงานครบวงจร เช่น เจ้าของโรงงานรายใหม่บางคนเริ่มต้นกิจการโดยมีเพียงโรงงานเคียน กลึงและอบไม้ โดยยังไม่มีโรงงานทำสี สามารถสะสมทุนตั้งโรงงานทำสีได้ในภายหลังทำให้โรงงานกลายเป็นโรงงานผลิตครบวงจรได้ในที่สุดเป็นต้น เจ้าของโรงงานรายใหม่บางรายยังต้องใช้ระบบการจ้างงานแบบเหมาช่วงรายชิ้นเนื่องจากไม่สามารถจ้างแรงงานเต็มเวลาได้

นอกจากนี้ในการผลิตหัตถอุตสาหกรรมไม้มะม่วงจะมีผู้ที่ทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการเชื่อมต่อการการผลิตในขั้นตอนต่างๆ คือผู้รับเหมาช่วง ผู้รับเหมาช่วงจะเป็นผู้เชื่อมต่อการทำงาน

โดยจะเป็นตัวกลางประสานระหว่างเจ้าของโรงงานกับแรงงาน ผู้รับเหมาช่วงจะรับงานจากเจ้าของโรงงานมากระจายให้แก่เครือข่ายการผลิตของตนเอง ซึ่งพื้นที่การทำงานก็จะมีทั้งที่เป็นโรงงานขนาดเล็กของผู้รับเหมาหรือการร่วมกันทำงานในพื้นที่บ้านของผู้รับเหมาซึ่งใช้เป็นสถานที่ผลิต ผู้รับเหมาช่วงนี้มีทั้งผู้รับเหมาช่วงที่เป็นโซ่ข้อกลางระดับนายทุน หมายถึง ผู้รับเหมาช่วงรายใหญ่ ซึ่งจ้างแรงงานจำนวนมากนับ 10 คน มักรับจ้างผลิต “หุ่น” หรือผลิตภัณฑ์ที่กึ่งและเคลื่อนขึ้นรูปแต่ยังไม่ได้ออบหรือทำสี ผู้รับเหมาช่วงกลุ่มนี้นอกจากจะทำหน้าที่เป็นโซ่ข้อกลางระหว่างเจ้าของโรงงานและแรงงานแล้วยังสะสมทุนและขยายกิจการของตนเองไปด้วยจนบางรายสามารถพัฒนาเป็นเจ้าของโรงงานขนาดใหญ่ได้ (เช่น นายก อบต. นคร และ อ้ายวัฒน์) กับผู้รับเหมาช่วงรายย่อย หรือ โซ่ข้อกลางระดับหัวหน้ากลุ่มแรงงาน ที่เป็นเสมือนหัวหน้ากลุ่มแรงงานซึ่งไม่มีศักยภาพหรือไม่ต้องการขยายกิจการ เพียงแต่รับจ้างผลิตชิ้นงานบางชิ้นตอนจากเจ้าของโรงงานแล้วนำมากระจายให้กลุ่มแรงงานของตนผลิตเท่านั้น

ในขณะที่เกษตรกรระดับล่างที่มีที่ดินไม่มากนักหรือเกษตรกรไร้ที่ดินซึ่งมีอยู่เป็นจำนวนมากในบ้านหม้อได้เข้าสู่กระบวนการกลายเป็น “กรรมกร” หรือ “(กึ่ง) กรรมกรในชนบท” โดยเข้ามาเป็นแรงงานผลิตสินค้าหัตถอุตสาหกรรมรายชิ้น โดยมีความหลากหลายภายในกลุ่มผู้ผลิตรายชิ้นกล่าวคือผู้ผลิตรายรายที่มีที่ดินเลือกที่จะคงการทำนาควบคู่ไปกับการรับจ้างผลิตหัตถกรรม บางรายไม่มีที่นาที่เลือกที่จะเช่าที่นาเพื่อปลูกข้าวไว้บริโภคในครัวเรือนเพื่อลดค่าใช้จ่ายในการดำรงชีวิตของครัวเรือน ในขณะที่ผู้ผลิตรายรายเลือกที่จะผันตัวเองออกไปจากภาคการเกษตรโดยสิ้นเชิงและหารายได้จากการรับจ้างผลิตสินค้าหัตถกรรมเป็นหลักเพียงอย่างเดียว กระบวนการก่อรูปขึ้นเป็นผู้ผลิตแต่ละประเภทมีรายละเอียดดังนี้

3.1 กระบวนการกลายมาเป็นเจ้าของโรงงานหัตถกรรม

ในกระบวนการผลิตหัตถกรรมไม้มะม่วงจะมีเจ้าของโรงงานขนาดใหญ่ซึ่งจะเป็นเจ้าของกิจการทั้งหมด เจ้าของโรงงานจะเป็นผู้ติดต่อหาตลาด เป็นผู้ลงทุนในการผลิตทั้งหมด และเป็นผู้จ้างงานหลักของระบบการผลิตไม้มะม่วง จากการสำรวจข้อมูลพบว่ามีเจ้าของโรงงาน 2 ประเภท ซึ่งจะสร้างระบบการจ้างงานการผลิตที่แตกต่างกันดังนี้

3.1.1. เจ้าของโรงงานรายเก่า: จากเจ้าของที่ดินมาเป็นเจ้าของโรงงาน

เจ้าของโรงงานกลุ่มนี้หมายถึงเจ้าของโรงงานซึ่งมีโรงงานผลิตสินค้าหัตถกรรมไม้มะม่วงอย่างครบวงจรภายในพื้นที่ของตนเอง โดยไม่กระจายชิ้นงานแบบเหมาช่วงไปยังผู้รับจ้างอื่นในชุมชน แต่จะจ้างคนงานประจำ โดยให้มาทำการผลิตในพื้นที่โรงงานของเจ้าของโรงงานและจ่าย

คำตอบแทนเป็นรายวิค (จ่ายคำตอบแทนรายสองสัปดาห์) โรงงานประเภทนี้จัดได้ว่าเป็นโรงงานซึ่งดำเนินกิจการมานานและทำการผลิตครบทุกขั้นตอนในพื้นที่โรงงาน ในการศึกษาครั้งนี้จะยกตัวอย่างกรณีศึกษาเพื่ออภิปราย 2 กรณีคือ 1. โรงงานของ “พ่อเลี้ยงกิจ” และ 2. โรงงานของ “อบต. ดาวร” เจ้าของโรงงานในกลุ่มนี้มักจะเป็นผู้ที่มีพื้นฐานทางเศรษฐกิจดีมาก่อนและประกอบธุรกิจไม้มะม่วงมาเป็นเวลานาน

3.1.1.1 พ่อเลี้ยงกิจ: เจ้าของโรงงานหัตถกรรมไม้มะม่วงรายแรกของบ้านหม้อ

พ่อเลี้ยงกิจ (นามสมมติ) อายุ 57 ปี เป็นผู้ริเริ่มกิจการหัตถกรรมไม้มะม่วงขึ้นเป็นรายแรกในบ้านหม้อ พ่อเลี้ยงกิจพื้นเพเป็นคนบ้านหม้อ มีพื้นฐานทางครอบครัวเป็นชาวนาที่มีฐานะค่อนข้างดีมีที่ดินเกษตรเป็นมรดกถึง 6 ไร่ซึ่งนับว่าเป็นจำนวนที่สูงในบ้านหม้อ แต่เดิมก่อนที่จะตั้งโรงงานหัตถกรรมไม้มะม่วงเคยเปิดโรงงานแกะสลักไม้สักมาก่อน แต่เนื่องจากประสบปัญหาการเสาะหาวัตถุดิบมาใช้ในการผลิตจึงได้ทดลองนำไม้ชนิดอื่นมาใช้ในการผลิตหัตถกรรม เช่น ไม้จามจุรี และไม้ลำไย แต่ประสบปัญหา พ่อเลี้ยงกิจเล่าว่า

“แต่เดิมทำโรงงานไม้สักอยู่ มีโรงงาน มีคนงานอยู่แล้ว แต่ตอนหลังไม้สักแพงและเริ่มหายาก ปี 2532 ก็เลยลองทำไม้มะม่วง *ต่อยอด* เพิ่มจากโรงงานไม้สัก คือเดิมทำไม้สักอยู่แล้วก็ขยายให้มันใหญ่ขึ้น” (การเน้นเป็นของผู้ศึกษา) (สัมภาษณ์พ่อเลี้ยงกิจ, 20 ธันวาคม 2552)

ช่วงปี 2532 พ่อเลี้ยงกิจดำรงตำแหน่งเป็นสารวัตรกำนันของหมู่บ้าน มีโอกาสได้ไปดูงานที่จังหวัดกำแพงเพชรก็พบการแปรรูปไม้มะม่วงเป็นสินค้าหัตถกรรม จึงกลับมาทดลองทำในโรงงานไม้สักที่มีอยู่ปรากฏว่าได้ผลดี ในช่วงแรกผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ยังมีลักษณะเรียบง่ายกรรมวิธีการผลิตยังไม่ซับซ้อน เป็นผลิตภัณฑ์ที่เพียงแต่กลึง เคียนขึ้นรูปและอบไล่ความชื้น แต่ยังไม่มีการลงสี

“ช่วงแรกทำไม่ได้ลงสี ทำแต่หุ่น¹ ถึงปี 2536 ตอนแรกในบ้านหม้อมีโรงงานที่ทำสีได้คือโรงงานอรุณ² หลังจากปี 2537 ถึงได้เริ่มทำสี เพราะทำแต่หุ่นได้กำไรไม่ค่อยดี” (สัมภาษณ์พ่อเลี้ยงกิจ, 20 ธันวาคม 2552)

¹ ผลิตภัณฑ์ไม้มะม่วงที่กลึง เคียนขึ้นรูป อบแห้ง แต่ยังไม่ลงสีจะเรียกกันว่า “หุ่น”

² บริษัทอรุณคัลเลอร์แวร์เป็นโรงงานไม้มะม่วงขนาดใหญ่ อยู่ในบ้านสันเข้าแคบกลาง ยังคงดำเนินกิจการอยู่จนถึงปัจจุบัน

กิจการโรงงานของพ่อเลียงกิจดำเนินงานได้เป็นอย่างดี ขยายกิจการได้อย่างต่อเนื่องระหว่างปี พ.ศ. 2352 – พ.ศ. 2535 ในช่วงแรกนั้นรูปแบบผลิตภัณฑ์มีไม่มากโดยเน้นทำเป็นภาชนะเลียนแบบรูปทรงของภาชนะดินเผาบ้านเชียง จนในปี พ.ศ. 2537 โรงงานพ่อเลียงกิจจึงได้เริ่มทำผลิตภัณฑ์ได้เอง พ่อเลียงกิจเล่าว่าในช่วงปี พ.ศ. 2537 กิจการของเขารุ่งเรืองอย่างมาก มีโรงงานขนาดใหญ่ในตัวหมู่บ้าน มีคนงานซึ่งเป็นคนในหมู่บ้านมาทำงานในโรงงานกว่า 100 คน ในช่วงนั้นพ่อเลียงกิจเป็นผู้จ้างงานรายใหญ่ที่สุดของหมู่บ้าน ขั้นตอนการผลิตทุกอย่างจะดำเนินงานภายในพื้นที่โรงงานงานของเขาทุกขั้นตอน ตลาดสินค้าก็เปิดกว้างมาก พ่อเลียงกิจเล่าว่าในช่วงดังกล่าว ยอดการสั่งซื้อดีมากผลิตเท่าใดก็ขายได้ตลอด อีกทั้งต้นทุนการผลิตก็ยังไม่สูงมากโดยเฉพาะไม้มะม่วงท่อนยังมีราคาถูกและยังหาซื้อได้ในพื้นที่ใกล้เคียง เช่น เชียงใหม่ ลำพูน ลำปาง

แต่ในช่วงปี พ.ศ. 2538 ถึง พ.ศ. 2540 คนงานในโรงงานของเขาที่พอมีทุนก็เริ่มแยกกิจการออกไปตั้งโรงงานผลิตหัตถกรรมไม้มะม่วงของตนเอง ยอดการสั่งซื้อก็เริ่มลดลงเนื่องจากพ่อเลียงกิจไม่ได้เป็นผู้ผลิตเพียงรายเดียวดังเช่นในอดีต และลูกน้องที่แยกตัวออกไปจากพ่อเลียงกิจก็มักจะแย่งเอา “ขา” หรือลูกค้าขาประจำของพ่อเลียงกิจไปด้วย ตัวอย่างลูกน้องคนสำคัญที่แยกตัวออกไปจากพ่อเลียงกิจเช่น “นายสมยศ” (นามสมมติ) ซึ่งเป็นบุตรชายของ “พ่ออุ้ยดี” ซึ่งเป็นผู้มีฐานะดีมีที่ดินเกษตรมากที่สุดในหมู่บ้าน นายสมยศเคยเป็นลูกน้องของพ่อเลียงกิจภายหลังได้ก่อตั้งโรงงานขนาดใหญ่และชักชวนน้องชายให้ตั้งโรงงานด้วย เป็นตัวอย่างของลูกน้องพ่อเลียงกิจที่ตั้งกิจการขนาดใหญ่ได้

กิจการไม้มะม่วงของพ่อเลียงกิจดำเนินไปอย่างดีระหว่างปี พ.ศ. 2537 – พ.ศ. 2545 แต่หลังจากปี พ.ศ. 2545 ยอดการสั่งซื้อก็ลดลงเนื่องจากในบ้านหม้อและชุมชนใกล้เคียงมีโรงงานเกิดขึ้นใหม่เป็นจำนวนมาก ต่างก็ต้องแย่งกันหา ยอดการสั่งซื้อเพื่อเป็นช่องทางระบายสินค้าของตน พ่อเลียงกิจเคยปรับกลยุทธ์โดยแบ่งคนงานจำนวนหนึ่งของเขาไปตั้งโรงงานอีกแห่งหนึ่งที่จังหวัดเพชรบูรณ์ในช่วงปี พ.ศ. 2547 – 2548 เพื่อให้อยู่ใกล้กับแหล่งวัตถุดิบคือไม้มะม่วงเพื่อเป็นการประหยัดค่าขนส่งและไม่มีปัญหาเรื่องหาวัตถุดิบ แต่ก็ประสบปัญหาทำให้ไม่สามารถประกอบกิจการที่เพชรบูรณ์ได้นานนัก เนื่องจากลูกค้าขาประจำยังคงติดต่อสั่งซื้อที่โรงงานของเขาในจังหวัดเชียงใหม่ บางครั้งยอดการสั่งซื้อสำคัญๆ ก็ยังคงมาจากบ้านบ่อสร้างและบ้านถวายเป็นต้องขนส่งสินค้าที่เสร็จแล้วกลับมาที่จังหวัดเชียงใหม่ อีกทั้งตัวเขาเองก็ต้องเดินทางไปกลับระหว่างจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดเพชรบูรณ์ทุกสัปดาห์ ทำให้ต้องประสบปัญหาเรื่องการบริหารจัดการโรงงานทั้ง 2 แห่งในทั้ง 2 จังหวัดอยู่เสมอ จึงได้ตัดสินใจเลิกกิจการโรงงานที่จังหวัดเพชรบูรณ์แล้วกลับมาเปิดโรงงานเพียงแห่งเดียวที่จังหวัดเชียงใหม่

ปัจจุบันหลังจาก พ.ศ. 2548 โดยเฉพาะอย่างยิ่งหลังรัฐบาล พท.ทักษิณ ชินวัตร และนโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ยอดการสั่งซื้อของพ่อเลี้ยงกิจลดต่ำลงอย่างมาก พ่อเลี้ยงกิจกล่าวว่า นโยบาย OTOP ช่วยสนับสนุนเรื่องตลาดผลิตภัณฑ์เป็นอย่างมาก เพราะช่วยเปิดตลาดผ่านกิจกรรมออกร้านในงานแสดงสินค้าที่กรุงเทพมหานครอยู่เสมอ ผลิตภัณฑ์ไม้มะม่วงของเขาผ่านการคัดสรรสุดยอดสินค้าระดับตำบล ได้อยู่ในระดับสินค้า OTOP 4 ดาว ฉะนั้นการที่โครงการ OTOP จะจกไปหลังรัฐบาลพรรคไทยรักไทยเป็นผลให้เขาเสียโอกาสในการระบายสินค้าและเจรจาธุรกิจ พ่อเลี้ยงกิจเล่าว่า

“ตอนนี้เจ้าของโรงงานเยอะ แย่งลูกค้ากันเอง ขายตัดราคากันเอง ขาประจำผมก็หายไปเยอะ ตอนนี้เหลือที่ซื้อกันประจำจริงๆ แค่ 7 – 8 ขว แถวบ่อสร้างกับบ้านฉาง เดี่ยวนี้ลูกค้าเวลาจะซื้อเขาเทียบราคาของแต่ละที่ก่อนเขาจะขับรถวนดูเลยว่าแต่ละที่ขายเท่าไร บางทีโรงงานอื่นให้ถูกกว่าเขาก็ไป กลับเข้ามาซื้อของเราแค่นิดๆหน่อยๆ แคร์รักษา ขว กันไว้ (การเน้นเป็นของผู้ศึกษา) แต่ไปซื้อของโรงงานอื่นหลายๆ แสนสมัยมีโอท็อปกิจการดี ได้ลงไปขายกรุงเทพ ขายที่เมืองทองฯ ขายดี สมัยนั้นบางทีของที่เอาไปขายหมด ตั้งแตงานยังไม่เลิก ต้องสั่งให้เอารถกลับขึ้นมาขนจากเชียงใหม่ลงไปขายอีก แล้วไปขายกรุงเทพลูกค้าฝรั่งลูกค้าต่างชาติก็เยอะ แล้วเขาชอบใจเขาซื้อเลยไม่เรื่องมากเหมือนลูกค้าขาประจำเชียงใหม่ กดราคาเรต่ำ บางทีก็ไปซื้อที่คนอื่น” (สัมภาษณ์พ่อเลี้ยงกิจ, 20 ธันวาคม 2553)

ปัจจุบันโรงงานของพ่อเลี้ยงกิจยังคงเปิดกิจการอยู่เขาเป็นเพียงผู้ดูแลทั่วไป ส่วนงานด้านบัญชี และการดูแลการผลิตและขนส่งส่วนใหญ่เป็นของบุตรสาวคนโตและบุตรเขย นับแต่ช่วงที่มีโรงงานขยายตัวมากในบ้านหม้อในช่วงปี 2540 เขาได้ย้ายโรงงานมาตั้งในพื้นที่นาแยกอยู่ต่างหากจากตัวหมู่บ้านเป็น โรงงานผลิตครบวงจรและที่พักคนงานบริเวณที่นาชายเขตหมู่บ้านติดต่อกับอีกหมู่บ้านหนึ่ง



ภาพที่ 3.1 โรงงานของพ่อเลี้ยงกิจในปัจจุบันซึ่งย้ายออกไปตั้งภายนอกชุมชน



ภาพที่ 3.2 คนงานของพ่อเลี้ยงกิจเข้ามาทำงานในพื้นที่โรงงานในทุกขั้นตอน

3.1.1.2 “อบต. ถาวร”: เจ้าของโรงงานไม้มะม่วงขนาดใหญ่ครบวงจร

อบต.ถาวร (อายุ 42 ปี) เป็นตัวอย่างของเจ้าของโรงงานขนาดใหญ่ ที่ผันตัวเองขึ้นมาจากรั้วเรือนชานารวย เขาเป็นบุตรชายคนเล็กของ “พ่ออุ้ยดี” (อายุ 75 ปี) เจ้าของที่ดินรายใหญ่ที่สุดในบ้านหม้อซึ่งมีที่ดินมากกว่า 20 ไร่ พ่ออุ้ยดีผันตัวเองขึ้นมาจากชานากกลางธรรมดาที่รวบรวมซื้อที่ดินจากชานาในบ้านหม้อจนได้ครอบครองที่ดินรายใหญ่ที่สุดในหมู่บ้าน จากการสัมภาษณ์พ่ออุ้ยดีเล่าว่าเมื่อก่อนก็เป็นชานาทำนามาตั้งแต่เด็ก เมื่อเข้าสู่วัยรุ่นก็ไปรับจ้างก่อสร้างในตัวจังหวัดเชียงใหม่

“สมัยนั้นป๊อเป็นสล่า (ช่าง) ถ้ามีงานก่อสร้างผู้รับเหมาเขาก็จะชวนไป บางทีไปชะก้านหันป้ายเป็นฮับคนงานก็ไปสมัคร สมัยนั้นปั่นสกติบ (จักรยาน) ไปชะก้านไปในเวียง (เมืองเชียงใหม่) ก็ปั่นไป ตั้งแต่เช้ากินข้าวงาย (ข้าวเช้า) เปื่อะข้าวตอนไปโดย (ห่อข้าวกลางวันไปด้วย) แล่งปิ๊กก็ปั่นสกติบปิ๊ก” (สัมภาษณ์พ่ออุ้ยดี, 8 มกราคม 2553)

พ่ออุ้ยดีเป็นคนขยันมักทำงานทุกประเภทที่เป็นรายได้ กล่าวคือนอกจากจะไปรับจ้างก่อสร้างในเมืองแล้วเมื่อว่างจากการทำนาพ่ออุ้ยดีและแม่อุ้ยก็ยังปั่นหม้อดินเพื่อนำไปขายอีกด้วย เมื่อเก็บสะสมเงินได้พอสมควรก็ลงทุนซื้อรถจักรยานยนต์เพื่อเป็นพาหนะและเครื่องมือในการประกอบอาชีพ

“ป๊อไปชะก้านในเวียง แม่อยู่ทางนี้ก็ปั่นหม้อ ถ้าป๊อบะมีก้านในเวียง ป๊อก็เอาหม้อไปขาย ใส่ไม้คานหาบไป ไปขายในเวียงเชียงใหม่ ไปทางแม่ออนก็ไป หาบไปขายถึงลำพูน หาบไปขายตามบ้านจะขายดี ไปหลายวันก็เอาข้าวสารไปโดย บางทีขายบางบ้านก็ขอข้าวเป็นกิน บอกว่าขอข้าวกินหน่อยเดอะ เป็นดิงปะหวง ป๊อก็ลดค่าหม้อฮื่อเป็น พอเก็บเงินได้ป๊อก็ซื้อสกติบ (จักรยานยนต์) เป็นกิน (คัน) แรกๆ ของหมู่บ้านเลยเพราะว่าเป็นเครื่องมือทำมาหากิน” (สัมภาษณ์พ่ออุ้ยดี, 8 มกราคม 2553)

รายได้ที่ได้ก็จะเก็บออมไว้เพื่อใช้ 2 ประการคือซื้อที่ดินเพิ่มและลงทุนการศึกษาบุตร พ่ออุ้ยมีบุตร 3 คนคนโตเป็นหญิง (จบการศึกษาระดับ ปวส. ปัจจุบันเปิดโรงเรียนรับเลี้ยงเด็กก่อนวัยเรียน) คนกลางเป็นชายคือนายสมยศ (จบการศึกษาระดับ ปวช. ช่างยนต์) อดีตลูกน้องในโรงงานพ่อเลี้ยงกิจ และคนที่สาม คือ อบต. ถาวร (จบการศึกษา ปวส. ด้านโยธา) พ่ออุ้ยดีลงทุนกับการศึกษานูตรและทยอยซื้อที่ดินเพิ่มเรื่อยมาเนื่องจาก

“หอมเงินได้ปอกก็ซื้อนาไว้ กับส่งซื้อลูกๆ เขียน คนเก้า (คนโต) เป็นแม่ฉึ่งก็ซื้อ เขียน ลูกป้อป้อซื้อจ้วยก้านในบ้านพ่อง ยะนาพ่อง ปั้นหม้อพ่อง แต่ต้องเขียนเพราะจะได้ปะดึก (ลำบาก) เหมือนป้อ - แม่” (สัมภาษณ์พ่ออุ้ยดี, 8 มกราคม 2553)

นายสมยศบุตรชายคนกลางของพ่ออุ้ยดีทำงานในหมู่บ้าน ภายหลังพ่อเลี้ยงกิจตั้งโรงงานก็เข้าไปทำงานในโรงงานพ่อเลี้ยงกิจ อบต.ถาวร เมื่อสำเร็จการศึกษา ปวส. ก็ไปทำงานที่กรมทางหลวงเป็นช่างโยธาดูแลถนนงานตัดถนนที่ภาคกลางแถวจังหวัดสุพรรณบุรี นครปฐม ราชบุรี เพชรบุรี เป็นงานที่ย้ายไปเรื่อยๆ ตามถนนที่ตัดใหม่ หลังจากนั้นเมื่อย้ายไปทำงานในภาคอีสานก็พบและแต่งงานกับภรรยาชื่อพี่จุ่ม (ชาวจังหวัดอุดรธานี) เมื่อสร้างครอบครัวแล้วจึงคิดอยากจะทำกลับมามีหลักปักฐานที่บ้านหม้อซึ่งนายสมยศพี่ชายก็ได้แยกมาตั้งโรงงานของตนเองแล้ว อบต.ถาวรจึงย้ายครอบครัวกลับบ้านหม้อ เรียนรู้งานจากพี่ชายแล้วภายหลังก็ได้ปลูกบ้านและตั้งโรงงานในที่ดินของพ่ออุ้ยดี ติดกับโรงงานของนายสมยศ ที่ดินที่พ่ออุ้ยแบ่งให้ทั้งสองคนราวคนละ 6 ไร่ ภายหลัง อบต. ถาวรก็ซื้อที่ดินที่อยู่ติดกันเพิ่มเติมอีกรวมเป็น 15 ไร่ นางเครือวัลย์บุตรสาวคนโตของพ่ออุ้ยดีก็ได้แบ่งที่ไป 5 ไร่ 2 งาน เป็นที่ดินริมถนนทางเข้าหมู่บ้าน ซึ่งนางเครือวัลย์ได้สร้างบ้านและสถานรับเลี้ยงเด็กก่อนวัยเรียน (รวมถึงพ่ออุ้ยดีได้กล่าวว่า บ้านเก้า (บ้านหลัก) ที่พ่ออุ้ยอยู่ปัจจุบันที่มีเนื้อที่เกือบ 1 ไร่ พร้อมบ้านไม้ (ปลูกสร้างใหม่) ก็จะยกให้นางเครือวัลย์เนื่องจากเป็นบุตรสาวและดูแลพ่อแม่) พ่ออุ้ยดีแบ่งที่ดินให้แก่บุตรแต่ละคนอย่างเท่าเทียมกันและโอนกรรมสิทธิ์ให้ตั้งแต่ที่พ่ออุ้ยยังมีชีวิตอยู่ คงเหลือไว้แต่ที่นาที่ยังให้ผู้อื่นเช่าอยู่เนื่องจาก

“ป้อแบ่งที่ดินซื้อลูกเท่าเดียวกัน แล้วก็โอนชื่อเลย แบ่งโฉนด คนเฒ่าบางคนกลัวลูกจะละ (ทิ้ง) ปะยอมแบ่ง แต่ป้อก็คิดว่าแบ่งหือเป็นเหี้ย เป็นจะได้ *ไปลงทุน* ประกอบอาชีพสร้างเนื้อสร้างตัวเป็น ตอนนี้อยู่ก็มียาชีพกันดีก็คน (ทุกคน) ป้อก็สบายใจ” (สัมภาษณ์พ่ออุ้ยดี, 8 มกราคม 2553)

โรงงานของ อบต. ถาวร และนายสมยศแม้จะต่างคนต่างขายอดสั่งซื้อและต่างคนต่างผลิต แต่ก็มีลักษณะความช่วยเหลือกัน เช่น ในกรณีที่ผลิตไม่ทันหรือยอดผลิตของอีกฝ่ายมีน้อยก็จะแบ่งการผลิตระหว่างกันได้ ปัจจุบันโรงงานของ อบต. ถาวร จะผลิตเข้มข้นกว่าโรงงานของพี่ชายซึ่งดำเนินธุรกิจมาก่อนหน้า เพราะปัจจุบันนายสมยศให้ความสนใจกับธุรกิจฟาร์มไก่ชนและลานตีไก่ชนซึ่งเริ่มมาได้ 5 ราวปีมากกว่า โรงงานของนายสมยศและ อบต. ถาวร ซึ่งสามารถผลิตหัตถกรรมได้เบ็ดเสร็จทุกขั้นตอน ใช้การจ้างแรงงานชาวไทยใหญ่ในกระบวนการผลิตมากกว่ากระจายงานแบบเหมาช่วง ในส่วนของโรงงาน อบต. ถาวรจ้างแรงงานไทยใหญ่จำนวน 10 คน บาง

คนก็อยู่กันเป็นครอบครัว โดยเจ้าของโรงงานแบ่งที่ดินในเขตโรงงานให้สร้างที่พักอาศัยและอนุญาตให้ปลูกพืชผักสวนครัวในพื้นที่อยู่อาศัยได้



ภาพที่ 3.3 โรงงานของ อบต.ถาวรซึ่งใช้การจ้างแรงงานให้มาทำการผลิตในโรงงาน

3.1.2 เจ้าของโรงงาน (ใหม่): เจ้าของโรงงานที่กระจายงานแบบเหมาช่วง

โรงงานของนายก อบต.นคร และ อ้ายวัฒน์ เป็นตัวอย่างของโรงงานไม้มะม่วงขนาดใหญ่ ที่กระจายงานแบบเหมาช่วง ทำการผลิตในพื้นที่โรงงานเพียงบางขั้นตอนเท่านั้น เช่น การจัดผิว การลงสี และการอบไล่ความชื้น แต่ในขั้นตอนอื่นๆ คือการกลึงไม้ การเคียนไม้ และการตกแต่ง ลวดลายจะกระจายการผลิตไปยังผู้รับจ้างผลิตในชุมชน กรณีของโรงงานของนายก อบต.นครซึ่งเป็นโรงงานขนาดใหญ่ เครื่องจักรการรับเหมาช่วงการผลิตของโรงงานของนายก อบต.นครที่กว้างไกลไปถึงพื้นที่อำเภอคอยสะเก็ดที่อยู่ใกล้เคียงกัน ในขณะที่โรงงานของอ้ายวัฒน์มีเครื่องจักรของคณงานซึ่งเป็นสมาชิกภายในบ้านหม้อที่รับช่วงงานของเขาไปทำการผลิตถึงกว่า 20 ราย ซึ่งโรงงานของเจ้าของโรงงานรายใหม่ทั้ง 2 รายมีรายละเอียดดังนี้

3.1.2.1 นายก อบต.นคร: เจ้าของโรงงานหัตถกรรมขนาดใหญ่แบบมีหุ้นส่วน

นายก อบต.นคร (อายุ 44 ปี) ปัจจุบันเป็นนายกองค์การบริหารส่วนตำบลห้วยทราย นายก อบต.นครเป็นเจ้าของโรงงานผลิตหัตถกรรมไม้มะม่วงขนาดใหญ่ที่กระจายการผลิตออกไปเป็นขั้นตอนต่างๆภายนอกโรงงาน นายก อบต.นครก็มาจากพื้นฐานครอบครัวที่มีฐานะดีได้รับการศึกษาจนจบระดับปริญญาตรี ภายหลังยังได้ผันตัวเองเข้าสู่การเมืองในระดับท้องถิ่น จนได้รับเลือกเป็นนายกองค์การบริหารส่วนตำบลห้วยทรายถึง 2 สมัย

บิดามารดาของนายก อบต.นครประกอบอาชีพทำนา แต่ปัจจุบันครัวเรือนของนายก อบต.นครไม่ได้ทำการผลิตในภาคการเกษตรอีกต่อไปนับจากบิดาซึ่งเป็นหัวแรงในการทำนาได้เสียชีวิตไป ภายหลังบิดาเสียชีวิตนายก อบต.นครได้รับการแบ่งมรดกเป็นที่ดินขนาด 6 ไร่ นายก อบต.นครเป็นบุตรชายคนโตและมีน้องชายอีก 2 คน น้องชายคนกลางปัจจุบันได้เสียชีวิตแล้ว เหลือเพียงน้องชายคนเล็กที่ประกอบอาชีพเป็นเจ้าหน้าที่องค์การบริหารส่วนตำบล และอาสาสมัครป้องกันสาธารณภัยของ อบต. ห้วยทราย

นายก อบต.นครเริ่มก่อตั้งโรงงานไม้มะม่วงเมื่อปี พ.ศ. 2540 โดยก่อนหน้านี้้นนายก อบต.นครประกอบอาชีพรับจ้างผลิตหัตถกรรมไม้มะม่วงในโรงงานของอำยวุฒิ (นามสมมติ - ปัจจุบันเสียชีวิตแล้วและกิจการของโรงงานนี้ได้เลิกไปแล้ว) (สัมภาษณ์แม่ทอง มารดานายก อบต. นคร, 5 มีนาคม 2553) ภรรยาของนายก อบต.นครชื่อ พี่มะลิ (อายุ 40 ปี) มาจากครัวเรือนชาวนา เช่นกัน พี่มะลิเป็นน้องสาวของป้าอรพิน (นามสมมติ อายุ 55 ปี) ซึ่งยังคงเป็นชาวนาทำนาอยู่ที่ดินกว่า 20 ไร่ โดยมีที่นาเป็นของตนเองจำนวน 3 ไร่ และเช่าที่นาเพิ่มอีก 17 ไร่ เพื่อทำนาปีและนาปรัง ป้าอรพินเป็นตัวอย่างของ “ชาวนา” ในบ้านหม้อซึ่งยังคงทำนาเป็นรายได้หลัก (และประกอบอาชีพอื่นเล็กน้อยๆ เช่น ดำน้ำพริกตาแดงขาย) ในขณะที่ป้าอรพินยังคงอยู่ในภาคการเกษตรอย่างเต็มตัว แต่พี่มะลิซึ่งเป็นน้องสาวกลับผันตัวเองออกจากภาคการเกษตรอย่างสิ้นเชิง กล่าวคือภายหลังแต่งงานกับนายก อบต.นครแล้วก็ป็นหัวเรี่ยวหัวแรงหลักในการดำเนินธุรกิจหัตถกรรมไม้มะม่วง และทำธุรกิจกำไรล้นมือจากไม้มะม่วงมิได้ทำการเกษตรอีกต่อไป

ในปี พ.ศ. 2545 นายก อบต.นครได้ร่วมหุ้นกิจการกับพี่แสนสุข (นามสมมติ) สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลห้วยทรายที่ได้ทำงานร่วมกัน เนื่องจากพี่แสนสุขมีประสบการณ์จากการขายสินค้าหัตถกรรมคือผ้าฝ้ายพื้นเมือง (เสื้อผ้า และเครื่องแต่งเรือนสีขาวมีปักลวดลายดอกไม้) เพื่อส่งขายยังบ้านบ่อสร้างและบ้านถวาย จึงทำให้มีเครือข่ายความสัมพันธ์กับร้านขายสินค้าที่ระลึกในบ้านบ่อสร้างและบ้านถวาย ดังนั้นนายก อบต.นครจึงร่วมหุ้นทำกิจการกับพี่แสนสุขโดยให้พี่แสนสุขเป็นผู้ดูแลเรื่องบัญชีและการตลาด โดยนายก อบต.นครจะเป็นผู้ดูแลด้านการผลิต

โรงงานหัตถกรรมของนายก อบต.นครมี 2 แห่งทำการผลิตร่วมกัน โดยมีโรงงานภายในบ้านหม้อ 1 แห่งและในพื้นที่บ้านล้านตอง (หมู่ที่ 2 ตำบลห้วยทราย) ซึ่งอยู่ห่างกันประมาณ 3 กิโลเมตรอีกแห่งหนึ่ง โรงงานซึ่งตั้งอยู่ในตัวหมู่บ้านหม้อนั้นเป็นโรงงานดั้งเดิมตั้งแต่ก่อนนายก อบต.นครจะร่วมหุ้นกับพี่แสนสุขพื้นที่โรงงานมีขนาด 2 งานอยู่ติดกับถนน รพช. ปัจจุบันใช้เป็นโชว์รูมแสดงสินค้าและโรงงานเทียนไม้มะม่วงที่ให้คนงานชายจำนวน 10 คนมาเทียนไม้ในโรงงาน ส่วนโรงงานอีกแห่งหนึ่งตั้งอยู่ในเขตบ้านล้านตอง ก่อสร้างในที่ดินของพี่แสนสุขในพื้นที่ขนาด 2 ไร่ที่บ้านล้านตอง ตำบลห้วยทราย ในพื้นที่โรงงานจะมีพื้นที่เป็นโรงเรือนหลังคามุงสังกะสีขนาดใหญ่ให้คนงานชาย 4 คนกลึงไม้มะม่วง เนื่องจากโรงงานที่อยู่ในบ้านหม้อมีพื้นที่คับแคบไม่สะดวกในการเก็บไม้มะม่วงท่อน ดังนั้นเมื่อทางโรงงานสั่งไม้มะม่วงท่อนเข้ามาจึงนำมาไว้ที่โรงงานในบ้านล้านตองนี้ ก่อนจะกลึงให้เป็นท่อนทรงกระบอกแล้วจึงจะกระจายไม้ท่อนทรงกระบอกไปยังช่างเทียนในโรงงานของนายก อบต.นครที่บ้านหม้อและผู้รับเหมาช่วงผลิตแบบเหมาช่วงรายอื่นๆ นอกจากนี้ยังมีเตาอบไม้มะม่วงอีกจำนวน 3 เตาเป็นเตาอบแบบเก่า 2 เตา³ และเตาไฟฟ้าแบบใหม่อีก 1 เตา⁴

ดังนั้นโรงงานของนายก อบต.นครจึงแบ่งแยกพื้นที่ระหว่างขั้นตอนการกลึงและเทียนไม้เนื่องจากเศษไม้ที่เหลือจากการผลิตสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้แตกต่างกันเนื่องจากเศษไม้ที่เหลือจากการกลึงและเทียนสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภทคือ หนึ่งเปลือกไม้ สามารถขายเป็นวัสดุคลุมดินได้แต่ไม่สามารถนำมาใช้เป็นเชื้อเพลิงในการอบไม้มะม่วงได้เนื่องจากการกลึงไม้มักทำในขณะที่ไม้ยังสดจึงมียางไม้ค้างอยู่ หากนำมาเผาแล้วจะเกิดคราบเขม่าและคราบยางไม้ติดตามชิ้นงานและเตาอบ สองคือเศษไม้เป็นท่อนหรือไม้ปึกที่เหลือทิ้งออกจากชิ้นงานในขั้นตอนการกลึงส่วนนี้จะใช้เป็นเชื้อเพลิงในการอบผลิตภัณฑ์ สามคือเศษไม้ที่เหลือจากการเทียนส่วนนี้เป็นไม้ที่เหลือที่ได้จากเนื้อไม้สะอาดไม่มีเปลือกหรือตาไม้เจอปน เจ้าของโรงงานสามารถขายได้ในราคา 1 ตำลึง กระบะละ 200 – 400 บาท ซึ่งผู้ซื้อจะนำไปผสมเป็นวัสดุปลูกต้นไม้หรือผสมเป็นวัสดุปลูกเห็ด นอกจากนี้ปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการแบ่งพื้นที่การผลิตในขั้นตอนการกลึงและเทียนออกจากกันคือเป็น “การควบคุม” ตรวจสอบปริมาณการผลิตของโรงงาน เนื่องจากสามารถจำแนกขนาดและนับ

³ เตาอบไม้มะม่วงแบบเก่าซึ่งใช้กันอยู่อย่างแพร่หลายในบ้านหม้อ มีลักษณะเป็นห้องสี่เหลี่ยมปิดทึบ สร้างจากอิฐบล็อก ด้านหลังมีช่องสำหรับก่อไฟและมีพัดลมดูดอากาศดูดเอาควันและไอน้ำความร้อนเข้าไปยังห้องอบ

⁴ เตาอบแบบใหม่มีลักษณะเป็นห้องคอนเทนเนอร์ 4 เหลี่ยม มีจำนวน 1 เตา เป็นเตาทดลองวิจัยของศูนย์วิจัยพลังงานมหาวิทยาลัยแม่โจ้ เพื่อสร้างเตาอบไว้ควันที่มีกระบวนการเผาไหม้แบบสมบูรณ์ ไร้ควันและไม่ก่อมลพิษ เป็นโครงการนำร่องแห่งแรกที่โรงงานของนายก อบต.นคร ก่อนจะพัฒนาและขยายการใช้ให้แพร่หลายในบ้านหม้อ เพื่อเป็นการลดมลพิษทางอากาศจากควันอบไม้

จำนวนไม้ท่อนได้ทั้งหมดก่อนจะส่งไปเคียนในอีกโรงงานหนึ่งหรือกระจายให้แก่ผู้รับเหมาช่วงต่อไป

ปัจจุบันนายก อบต.นครดำรงตำแหน่งเป็นนายกองค์การบริหารตำบลห้วยทรายตั้งนั้น จึงไม่สามารถดูแลภาระงานในโรงงานได้อย่างเต็มที่ ในขณะที่พี่แสนสุขก็มีโรงงานตัดเย็บผ้าฝ้ายพื้นเมืองของตนเองในอีกหมู่บ้านหนึ่ง เจ้าของโรงงานทั้ง 2 คนจึงมักเข้ามาดูแลกิจการในโรงงานเพียงบางเวลาเท่านั้น การควบคุมดูแลการผลิตในโรงงานที่บ้านแม่ตาดจึงทำโดยแม่ทองมารดาของนายก อบต.นคร งานในโรงงานที่แม่ทองดูแลคือขั้นตอนของการกลึงและการอบไม้มะม่วง แม่ทองมีผู้ช่วยเป็นหญิงวัยกลางคนที่อยู่ประจำร่วมกันทุกวันชื่อ “น้ำเคียน” (นามสมมติ) อายุ 47 ปี แม่ทองและน้ำเคียนจะดูแลคนงานที่มากลึงไม้ และจะดูแลการอบไม้ในเตาโดยจะดูแลคนงานในการขนผลิตภัณฑ์เข้าเตาอบตลอดจนดูแลคอยเติมเชื้อเพลิงในเตาเผา



ภาพที่ 3.4 มารดานายก อบต.นครดูแลการผลิตในโรงงานในภาพเป็นการตรวจรายละเอียดชิ้นงานที่ผ่านการอบในเตาอบ ก่อนจะส่งไปทำสีและแกะลายต่อไป

เมื่อผลิตภัณฑ์อบจนเนื้อไม้แห้งสนิทดีแล้วแม่ทองและน้ำเคียนก็จะตรวจความเรียบร้อยของชิ้นงานว่ามีรอยแตกหรือรอยขรุขระจากตาไม้หรือไม่ หากมีก็จะซ่อมแซมโดยใช้ผงขี้เถ้าละเอียดที่ได้จากขั้นตอนของการจัดชิ้นงานมาผสมกับกาวลาเท็กซ์นำไปป้ายยาบริเวณที่มีตำหนิ

ดังกล่าว เมื่อเสร็จขั้นตอนนี้แล้วก็จะมีการรับเหมาช่วงมารับชิ้นงานไปขัดละเอียดและลงสี เมื่อขัดละเอียดและลงสีเสร็จแล้วผู้รับเหมา ก็จะนำชิ้นงานมาส่งที่โรงงานในบ้านด่านทองเพื่อทำการบรรจุหีบห่อ ในขั้นตอนนี้พี่แสนสุขจะแบ่งคนงานหญิงในโรงงานตัดเสื้อของตน (มี 10 คน) มาทำการบรรจุผลิตภัณฑ์ลงหีบห่อ นอกจากนี้ในบางครั้งก็ “งานเร่ง” หรือมียอดสั่งซื้อเข้ามามาก พี่แสนสุขก็จะ “ระดม” แรงงานหญิงของตนทั้งหมดมาช่วยตกแต่งผลิตภัณฑ์หรือช่วยบรรจุหีบห่อ ซึ่งบางครั้งก็จะระดมแรงงานมาทั้งหมด แม่ทองกล่าวว่า

“คนงาน (หญิง) ของพี่เป็นอะไรก็ได้หมด ตัดผ้า เย็บผ้าก็ได้ แป้งไม้นะม่วงก็ได้ เวลาออเดอร์หนักๆ เป็นก็จะอ้อมาช่วยช่วย” (สัมภาษณ์แม่ทอง, 5 มีนาคม 2553)

แสดงให้เห็นว่าคนงานของพี่แสนสุขมีทักษะในการผลิตสินค้าหัตถกรรมหลายประเภท และสามารถโยกย้ายประเภทการผลิตได้ในกรณีที่การผลิตประเภทใดประเภทหนึ่งมีความเร่งด่วนได้ ทำให้เห็นถึงผลประโยชน์จากการร่วมทำธุรกิจของเจ้าของโรงงานทั้งสอง



ภาพที่ 3.5 โรงงานแห่งแรกของนายอ. นคร ภายในบ้านหม้อ

3.1.2.2 อ้ายวัฒน์: เจ้าของโรงงานหัตถกรรมขนาดใหญ่จ้างงานแบบเหมาร่วง

อ้ายวัฒน์ (นามสมมติอายุ 44 ปี) เป็นเจ้าของโรงงานไม้มะม่วงขนาดใหญ่รายหนึ่งของบ้านหม้อ เขามีโรงงานอยู่ในเขตพื้นที่หมู่บ้าน แต่โรงงานของเขาเน้นกระบวนการกระจายชิ้นงานให้คนในหมู่บ้านรับจ้างผลิตแบบรายชิ้น โรงงานที่ตั้งอยู่ในบริเวณบ้านของเขานั้นทำการผลิตเพียงบางขั้นตอนเท่านั้น เช่น อบและทำสี ส่วนขั้นตอนการกลึงและเคียนนั้นต่างก็ใช้การเหมาช่วงงานทั้งสิ้น อ้ายวัฒน์ตั้งโรงงานไม้มะม่วงมาได้ 7 ปี (เริ่มประกอบธุรกิจปี พ.ศ. 2546) อ้ายวัฒน์มีพื้นฐานมาจากครัวเรือนชาวนาที่มีฐานะปานกลาง อ้ายวัฒน์จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษา ก่อนเขาจะได้ก่อร่างสร้างตัวมาเป็นเจ้าของกิจการอ้ายวัฒน์เคยเป็นลูกจ้างในโรงงานครบวงจรของนายสมยศมาก่อน โดยเป็นคนงานกลึงไม้ เคียนไม้ ในโรงงานของนายสมยศ

จนต่อมาในปี พ.ศ. 2546 ลูกค้าขาประจำรายหนึ่งของนายสมยศชื่อนายบุญชูซึ่งรับซื้อชิ้นงานที่ทำ “หุ่น” เสร็จแล้วจากโรงงานของนายสมยศได้เสนอที่จะออกทุนในการตั้งโรงงานให้อ้ายวัฒน์ก่อนจำนวน 20,000 บาท เพื่อให้อ้ายวัฒน์ตั้งโรงงานและผลิตสินค้าส่งให้แก่เขา ซึ่งอ้ายวัฒน์ก็ตกลงใจแยกตัวออกจากโรงงานของนายสมยศมาตั้งโรงงานของตนเองในพื้นที่บ้านซึ่งตั้งอยู่ในชุมชน เมื่อเริ่มกิจการ โรงงานอ้ายวัฒน์ผลิตเพียงขั้นตอนของการกลึง การเคียน และการอบเท่านั้น เนื่องจากนายบุญชูก็สั่งซื้อเพียงหุ่นเท่านั้น ฉะนั้นในช่วงแรกโรงงานยังไม่ได้ครบวงจรดังปัจจุบัน โรงงานของอ้ายวัฒน์ต้องสะสมทุนอยู่นานถึง 5 ปี จึงสามารถผลิตได้ครบวงจร (สัมภาษณ์ พี่ด้ว ภรรยาอ้ายวัฒน์, 11 มีนาคม พ.ศ. 2553)

ภรรยาของอ้ายวัฒน์ หรือ “พี่ด้ว” (อายุ 37 ปี) พื้นฐานมาจากครัวเรือนชาวนา จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย เคยประกอบอาชีพขึงเย็บเสื้อผ้าฝ้ายตั้งแต่ก่อนแต่งงานกับอ้ายวัฒน์ เมื่อแต่งงานกับอ้ายวัฒน์แล้วอ้ายวัฒน์รับจ้างเคียนไม้พี่ด้วก็ยังคงรับจ้างเย็บผ้าต่อมา จนเมื่ออ้ายวัฒน์ตั้งโรงงานไม้พี่ด้วก็จึงเลิกเย็บผ้าแล้วมาดูแลกิจการโรงงานเต็มตัว โรงงานของอ้ายวัฒน์และพี่ด้วเป็นโรงงานที่มีเจ้าของเพียงคนเดียวในลักษณะธุรกิจในครัวเรือน เนื่องจากอ้ายวัฒน์มิได้มีสถานะทางสังคมและสถานทางเศรษฐกิจดีเท่าพ่อเลี้ยงกิจและ อบต. ถาวร ดังนั้นเมื่อตั้งโรงงานจึงไม่อาจตั้งโรงงานขนาดใหญ่ที่ทำการผลิตภายในโรงงานได้อย่างครบวงจรดังเจ้าของโรงงานทั้ง 2 รายในทันที จึงค่อยๆ สะสมทุนจนสามารถขยายการผลิตจนสามารถทำสีผลิตภัณฑ์ได้

กลุ่มผู้รับช่วงผลิตของโรงงานอ้ายวัฒน์เป็นคนในบ้านหม้อโดยเฉพาะอย่างยิ่งเป็นญาติและเพื่อนบ้านที่อาศัยอยู่ในละแวกเดียวกัน แตกต่างจากโรงงานของนายท. อบต. นครที่เครือข่ายการจ้างงานกว้างไกลถึงอำเภอคอยสะเก็ด เครือข่ายรับเหมาช่วงรับเหมาช่วงของอ้ายวัฒน์ที่อยู่ในงานศึกษาชิ้นนี้คือเครือข่ายรับช่วงแกะลายตกแต่งผลิตภัณฑ์ของ “กลุ่มน้ำหอม” เป็นเครือข่ายการผลิตที่

มีความสัมพันธ์ทางเครือญาติกับพี่ตัว และตั้งพื้นที่การผลิตอยู่ที่บ้านน้ำหอมซึ่งห่างจากโรงงานของ
อ้ายวัฒน์และพี่ตัวเพียง 2 หลังคาเรือน

ตารางที่ 3.1 แสดงรายละเอียดของเจ้าของโรงงาน

เจ้าของโรงงาน	อายุ	จำนวนปีที่เปิดโรงงาน	ขนาดถือครอง ที่ดิน	รายได้เฉลี่ย (บาท/ปี)
พ่อเลี้ยงกิจ	57	21 ปี (พ.ศ. 2532)	6 ไร่	- ไม่เปิดเผยข้อมูล -
อบต.ถาวร	42	9 ปี (พ.ศ. 2545)	15 ไร่	480,000
นายก อบต.นคร	45	13 ปี (พ.ศ. 2540)	6 ไร่	29,5000
อ้ายวัฒน์	44	6 ปี (พ.ศ. 2546)	7 ไร่	156,000

ที่มา: การเก็บข้อมูลภาคสนาม พ.ศ. 2553 - 2554

จากข้อมูลข้างต้นจะเห็นได้ว่าบรรดากลุ่มเจ้าของโรงงาน ต่างก็พัฒนาตนเองขึ้นมาจาก
ครัวเรือนเกษตรกรที่มีฐานะดี เจ้าของโรงงานทุกคนต่างก็ถือครองที่ดินเกษตรมากกว่า 5 ไร่ ซึ่ง
มากกว่าครัวเรือนในบ้านหม้อซึ่งคนส่วนใหญ่เป็นแรงงานหรือเกษตรกรไร้ที่ดิน

พ่อเลี้ยงกิจ และ อบต. ถาวร มีคุณลักษณะความเป็นพ่อเลี้ยงหรือผู้ให้การอุปถัมภ์สูง
เนื่องจากพ่อเลี้ยงกิจเป็นเจ้าของโรงงานรายแรกซึ่งเจ้าของโรงงานไม่ม่ม่วงหลายรายในปัจจุบันเคย
อยู่ภายใต้การจ้างงานของเขามาก่อนที่จะแยกตัวไปประกอบธุรกิจของตนเอง (เช่น นายสมยศ)
ในขณะที่ อบต. ถาวร มาจากครัวเรือนร่ำรวยเจ้าของที่ดินรายใหญ่ซึ่งมีผู้นับหน้าถือตา เคยประกอบ
อาชีพการงานที่มั่นคงเมื่อกลับมาเปิดกิจการของตนเองก็มีทุนในการสร้างโรงงานของตนเอง

เจ้าของกิจการรายใหญ่ทั้งสองคนสร้างเครือข่ายความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ในการจัดการ
ผลิตของโรงงาน คนงานของพ่อเลี้ยงกิจคือคนงาน (คนเมือง) ที่ทำงานด้วยกันมาเป็นเวลานาน
นอกจากค่าจ้างซึ่งเป็นค่าแรงในการจ้างทำการผลิตแล้วพ่อเลี้ยงกิจยังดูแลสวัสดิการคนงานของเขา
ด้วย โดยเขาได้แบ่งที่ดินส่วนหนึ่งของโรงงานให้คนงานพักอาศัยโดยปลูกห้องชั้นเดียวเพื่อให้
คนงานพัก และอนุญาตให้คนงานใช้ที่ดินเพื่อเพาะปลูกพืชสวนครัวได้ เช่นเดียวกับ อบต. ถาวร ที่
จ้างแรงงานไทยใหญ่ทั้งครอบครัวมาทำการผลิตในโรงงานของเขาและดูแลด้านที่พักอาศัยและการ
อยู่กินและให้คนงานเพาะปลูกพืชสวนครัวในที่ดินได้

ในขณะที่โรงงานของนายก อบต.นครและอ้ายวัฒน์เลือกใช้การจัดการการผลิตและ
แรงงานแบบจ้างเหมาช่วง เนื่องจากเมื่อทั้งสองก่อตั้งโรงงานพวกเขามีฐานทางเศรษฐกิจและทาง
สังคมน้อยกว่าเจ้าของโรงงานสองรายข้างต้น การก่อตั้งโรงงานของนายก อบต.นครและอ้ายวัฒน์

จึงมีลักษณะของการค่อยๆ สะสมทุน แล้วจึงขยายขนาดของกิจการออกไปเป็นลำดับ นายค อบต. นคร เลือกที่จะสร้างหุ้นส่วนทางธุรกิจมาช่วยเหลือด้านแรงงาน, การขยายโรงงาน, การบริหารบัญชี และการตลาด ในขณะที่อ้ายวัฒน์ใช้การจ้างงานอย่างยืดหยุ่นโดยระบบการเหมาช่วงซึ่งอาศัยแรงงานภายในชุมชนซึ่งอยู่ใกล้เคียงกับโรงงานที่ตั้งในพื้นที่บ้านของเขา

เจ้าของโรงงานรายใหม่ เช่น นายค อบต.นครและอ้ายวัฒน์ใช้ที่ดินเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันในการกู้เงินจากธนาคารเพื่อใช้ในการขยายกิจการ นายค อบต.นครและอ้ายวัฒน์ใช้ระบบการจ้างเหมาช่วงเพื่อลดต้นทุนในการสร้างโรงเรือนผลิตและการจ้างงานประจำทุกขั้นตอน ระบบการจ้างเหมาช่วงการผลิต ซึ่งผู้ผลิตแต่ละรายจะรับผิดชอบการผลิตเพียงบางขั้นตอน ไม่ใช่สิ่งที่เพิ่งเกิดขึ้นในบ้านหม้อหากแต่มีรากฐานมายาวนานนับแต่การผลิตสินค้าหัตถกรรมที่ระลึกนับแต่ทศวรรษที่ 2510 ในการผลิตสินค้าหัตถกรรมที่ระลึกเจ้าของกิจการจะจ้างคนในชุมชนแบบเหมาช่วง เช่น ในการผลิตหัตถกรรมตุ๊กตาชาวเขาเจ้าของกิจการก็จะจ้างคนในชุมชนบางบ้านขึ้นตัวหุ่น อีกบ้านหนึ่งเย็บเสื้อผ้า แล้วจึงกลับมาประกอบตัวตกแต่งหน้าตาที่บ้านเจ้าของ เป็นต้น เจ้าของโรงงานหัตถกรรมไม้มะม่วง (ซึ่งผลิตในเชิงอุตสาหกรรม) หลายรายจึงเลือกใช้การจ้างงานเหมาช่วงมาใช้ในกระบวนการจ้างงานและกระจายการผลิต

3.2 ผู้รับเหมาช่วง: โซ่ข้อกลางในกระบวนการจัดการแรงงาน

การผลิตหัตถกรรมไม้มะม่วงจะมีผู้ผลิตกลุ่มหนึ่งเป็นผู้ประสานการผลิตในขั้นตอนต่างๆ ในระบบสายพานทำหน้าที่เป็น “โซ่ข้อกลาง” ระหว่างเจ้าของโรงงานและผู้ผลิตรายขึ้น ผู้ผลิตกลุ่มนี้เรียกว่า “ผู้รับเหมาช่วง” ผู้รับเหมาช่วงจะเป็นผู้รับงานจากเจ้าของโรงงานมากระจายให้แก่เครือข่ายการผลิตของตนเองซึ่งจะประกอบด้วยผู้รับจ้างผลิตรายขึ้นหลายราย การเป็นผู้รับเหมาช่วงนั้นมีทั้งผู้รับเหมาที่มี “ทุน” มีโรงงานและเครื่องจักรเป็นของตนเอง กับผู้รับเหมาช่วงซึ่งไม่มีโรงงานหรือทุนและร่วมทำการผลิตกับผู้ผลิตรายขึ้น ผู้รับเหมาช่วงที่มีการผลิตแบบโรงงานรับผิดชอบต้นทุนและกำไรเองแล้วจ่ายค่าตอบแทนแรงงานเป็นรายเดือน ทำให้ผู้รับเหมาช่วงประเภทนี้มีลักษณะเป็น โซ่ข้อกลางระดับนายทุน

ในขณะที่ผู้รับเหมาช่วงอีกประเภทหนึ่งจะรับช่วงงานมาจากเจ้าของโรงงานเพื่อกระจายให้กับผู้ผลิต การจ่ายค่าตอบแทนเจ้าของโรงงานจะเป็นผู้จ่ายแก่ผู้ผลิตรายขึ้นตามจำนวนชิ้นงานที่ผลิตได้จริงผ่านทางผู้รับเหมาช่วง ซึ่งอาจมีการหักเงินจำนวนหนึ่งจากผู้ผลิตรายขึ้น เพื่อเป็นค่าสถานที่ ค่าน้ำค่าไฟ และ ค่าหัวคิว ในฐานะที่เป็นผู้จัดหางานมาให้แก่กลุ่ม ฉะนั้นผู้รับเหมาช่วงในประเภทหลังนี้จึงมีลักษณะเป็น โซ่ข้อกลางระดับหัวหน้ากลุ่มแรงงาน ซึ่งไม่มีโรงงานหรือเครื่องจักรเป็นของตนเอง ผู้รับเหมาช่วงประเภทนี้จะร่วมทำงานกับกลุ่มแรงงานหรือผู้ผลิตรายขึ้น

โดยอาจใช้พื้นที่บ้านของผู้รับเหมาเป็นพื้นที่ผลิตให้ทุกคนในกลุ่มมาทำงานผลิตร่วมกัน ในการศึกษาครั้งนี้ขอยกตัวอย่างผู้รับเหมาช่วงทั้ง 2 กรณี ดังนี้

3.2.1 น้ำเลือน: โซ่ออกกลางระดับนายทุน

“น้ำเลือน” (นามสมมติ) เป็นชายวัยกลางคนอายุ 54 ปี น้ำเลือนเป็นผู้รับเหมาช่วงที่มีโรงงานรับกลึงและเคียนไม้มะม่วงขนาดกลางเป็นของตนเอง มีลูกจ้างชาย 8 คน น้ำเลือนมีพื้นฐานมาจากครอบครัวชาวนาเคยประกอบอาชีพทำนามาก่อนจะมาตั้งโรงงานรับเหมาช่วง น้ำเลือนมีที่ดินจำนวน 3 ไร่ แต่ปัจจุบันไม่ได้ทำนาอีกต่อไปและให้คนในชุมชนเช่าที่ดินทำนาโดยคิดค่าเช่าเป็นข้าวเปลือก 30 ถังต่อไร่ต่อปี

โรงงานของน้ำเลือนรับเหมาช่วงการผลิตไม้มะม่วงจาก บริษัทอรุณคัลเลอร์แวร์ ซึ่งเป็นโรงงานขนาดใหญ่ที่อยู่ตั้งอยู่ในอีกหมู่บ้านหนึ่ง⁵ ในขั้นตอนการกลึงและเคียนไม้โดยไม่อบและไม่ทำสี เนื่องจากในขั้นตอนของการอบและทำสีจะส่งกลับไปทำในโรงงานอรุณคัลเลอร์แวร์ เนื่องจากปัจจุบันธุรกิจไม้มะม่วงประสบปัญหาอึดตัวเนื่องจากมีผู้ผลิตเป็นจำนวนมาก บริษัทอรุณคัลเลอร์แวร์จึงเลือกที่จะลดความเสี่ยงจากการลงทุนสั่งซื้อไม้มะม่วงและการจ้างแรงงานในการกลึงและเคียนไม้มะม่วงเอง ปัจจุบันบริษัทจึงใช้การซื้อ “หุ่น” ที่ยังไม่ได้อบจากผู้ผลิตรายอื่นเพื่อเป็นการลดต้นทุนและขั้นตอนการผลิตลง ซึ่งโรงงานของน้ำเลือนเป็นโรงงานซึ่งรับผลิตเหมาช่วงหลักเพื่อส่งชิ้นงานให้แก่บริษัทอรุณคัลเลอร์แวร์

การผลิตในโรงงานของน้ำเลือนใช้การจ้างแรงงานชายในหมู่บ้าน 8 คนมาทำการผลิต โดยเครื่องจักรทั้งหมดในโรงงานเป็นของน้ำเลือน แรงงานทั้ง 8 คนที่มาทำการผลิตไม่จำเป็นต้องมีเครื่องกลึงไม้เป็นของตนเอง เนื่องจากในโรงงานแห่งนี้น้ำเลือนเป็นผู้ลงทุนและจัดหาวัตถุดิบเองทั้งหมด

ครอบครัวของน้ำเลือนมีรายได้เฉลี่ย 120,000 บาทต่อปี ในขณะที่มีหนี้สิน 600,000 บาท แบ่งเป็นหนี้สินกับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) 200,000 ซึ่งใช้เป็นเงินลงทุนในการตั้งโรงงาน และหนี้สินกับสถาบันการเงินจากการเช่าซื้อรถยนต์กระบะอีกราว 400,000 บาท

โรงงานของน้ำเลือนเป็นตัวอย่างของการก่อตั้งโรงงานของนายทุนที่สะสมทุนและสร้างโรงงานผลิตของตนเองขึ้น เจ้าของโรงงานรายใหม่ เช่น นายก อบต.นครและอำมาตย์ก็มีประสบการณ์จากการเป็นนายทุนรับเหมาช่วงเช่นเดียวกับน้ำเลือนมาก่อน การก่อตั้งโรงงานรับช่วงกลึงและ เคียนไม้มะม่วงจึงเป็นรากฐานไปสู่การสะสมทุนเพื่อสร้างโรงงานครบวงจร แต่ในการ

⁵ โรงงานอรุณคัลเลอร์แวร์ ตั้งอยู่ในบ้านสันเข้าแคบกลาง หมู่ที่ 5 ตำบลห้วยทราย (บ้านหม้อ หมู่ที่ 4)

จัดประเภทในการศึกษาครั้งนี้ผู้ศึกษาเลือกจะจัดน้ำเลือนไว้ในกลุ่มผู้รับเหมาช่วงเนื่องจากต้องการแบ่งแยกให้เห็นความแตกต่างจากเจ้าของโรงงานขนาดใหญ่และลักษณะงานซึ่งเป็นการ “แบ่ง” ทำการผลิตเพียงบางขั้นตอนเท่านั้นด้วยเหตุนี้ น้ำเลือนจึงมีลักษณะเป็นผู้รับเหมาช่วงซึ่งพยายามสะสมทุนเป็นผู้ประกอบการ ในขณะที่ผู้รับเหมาช่วงอีกประเภทซึ่งไม่มีทุนทำน้ำเลือน ทำหน้าที่เป็นตัวแทนของกลุ่มแรงงานในการรับงานจากเจ้าของโรงงานหรือโซ่ข้อกลางระดับหัวหน้ากลุ่มแรงงาน ผู้ศึกษาขอยกตัวอย่างกรณีของน้ำหอม

3.2.2 น้ำหอม: โซ่ข้อกลางระดับหัวหน้ากลุ่มแรงงาน

ตัวอย่างผู้รับผลิตเหมาช่วงกรณีที่สอง “น้ำหอม” (นามสมมติ) อายุ 50 ปี สมรสแล้ว มีบุตรสาวสองคน จบการศึกษาระดับปริญญาตรีหนึ่งคนและกำลังศึกษาระดับปริญญาตรีอีกหนึ่งคน น้ำหอมมีพื้นฐานมาจากครัวเรือนเกษตรกรรมที่มีที่นาเป็นของตนเองจำนวน 7 ไร่ น้ำหอมเป็นบุตรสาวของ “แม่อุ้ยสุข” แม่อุ้ยสุขเป็นผู้สูงอายุที่มีความชำนาญในการปั้นหม้อดินเผาและยังคงปั้นหม้ออยู่ ในวัยเด็กครอบครัวของน้ำหอมทำนาและประกอบอาชีพปั้นหม้อดินขาย น้ำหอมได้ช่วยบิดา-มารดาทำนาและปั้นหม้อจนสามารถทำเครื่องปั้นดินเผาได้ทุกขั้นตอน ต่อมาเมื่ออายุได้ 19 ปีก็ได้เข้าไปทำงานเย็บผ้าที่ตัวอำเภอสันกำแพง จนหลังจากแต่งงานจึงได้กลับมาทำนา – ทำสวน ที่บ้านและรับปักผ้าเป็นรายชิ้นที่บ้าน จนได้มาเริ่มทำการผลิตหัตถกรรมจากไม้มะม่วงนับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544

น้ำหอมเคยทำนาและปลูกพืชพาณิชย์อย่างเข้มข้น เช่น พริกหนุ่มพันธุ์ขาวสันกำแพงและกุหลาบแต่ได้เลิกปลูกนับตั้งแต่ราวปี 2545 เนื่องจากการปลูกพริกและกุหลาบต้องใช้ต้นทุนและแรงงานในการดูแลสูง โดยเฉพาะกุหลาบที่ประสบปัญหาขาดทุนเนื่องจากการระบาดของเพลี้ย การลงทุนทั้งเงินและแรงงานที่เข้มข้น ประกอบกับปัญหาสุขภาพจึงทำให้ครัวเรือนของน้ำหอมเลิกปลูกพืชพาณิชย์ และสร้างความหลากหลายของอาชีพในครัวเรือนโดยน้ำหอมได้หันมาประกอบอาชีพผลิตสินค้าหัตถกรรมเต็มเวลา ในขณะที่สามีคือน้าคมเป็นผู้ดูแลการทำนาเป็นหลักของครัวเรือน

ครัวเรือนน้ำหอมมีที่นา 2 แปลงรวม 7 ไร่ (มรดกของน้ำหอม) และเช่าที่นาเพิ่มอีก 7 ไร่ รวมเป็น 14 ไร่ ปลูกข้าวเพียงอย่างเดียวทั้งเพื่อขายและเก็บไว้บริโภคในครัวเรือน ซึ่งการทำนาจะใช้การจ้างงานเป็นส่วนใหญ่ เช่น ในขั้นตอนของการไถก็จะจ้างรถไถในอัตราไร่ละ 500 บาท การทำนาก็ใช้การทำ “นาหว่าน” เป็นส่วนใหญ่ใช้การปักดำเป็นส่วนน้อย เพื่อลดการใช้แรงงานและลดต้นทุนการจ้างแรงงาน ในขั้นตอนการเก็บเกี่ยวก็จะจ้างรถเกี่ยวข้าวในอัตราไร่ละ 500 บาทเช่นกัน

แทนการเกี่ยวข้าวด้วยมือ ทำให้การทำงานในภาคการเกษตรมีความง่ายขึ้น จนทำให้การทำนา 14 ไร่ สามารถทำได้โดยน้ำคมและน้ำหอมเพียง 2 คนเท่านั้น

การผลิตหัตถกรรมไม้มะม่วงน้ำหอมจะรับแกะลายตกแต่งผลิตภัณฑ์ในขั้นตอนสุดท้าย โดยรับงานจากเจ้าของโรงงานคืออ้ายวัฒน์ มาทำที่บ้านในราคาชิ้นละ 2 บาท ถึง 12 บาท โดยจะกระจายงานให้ญาติผู้หึงของอีก 5 คนซึ่งเข้ามานั่งทำงานที่บ้านของตน โดยน้ำหอมจะหักเงินจากญาติของตนเป็นรายชิ้น ชิ้นละ 1 – 2 บาท เป็นค่าสถานที่ ค่าไฟและเป็นค่าหัวคิว เนื่องจากแม้ว่าจะรับงานจากโรงงานของอ้ายวัฒน์มาผลิตเป็นส่วนใหญ่ แต่บางครั้งที่ยอดการผลิตของโรงงานอ้ายวัฒน์น้อยน้ำหอมก็ต้องติดต่อหางานจากเจ้าของโรงงานหลายคนเพื่อให้เครือข่ายของตนมีงานผลิตตลอดเวลา

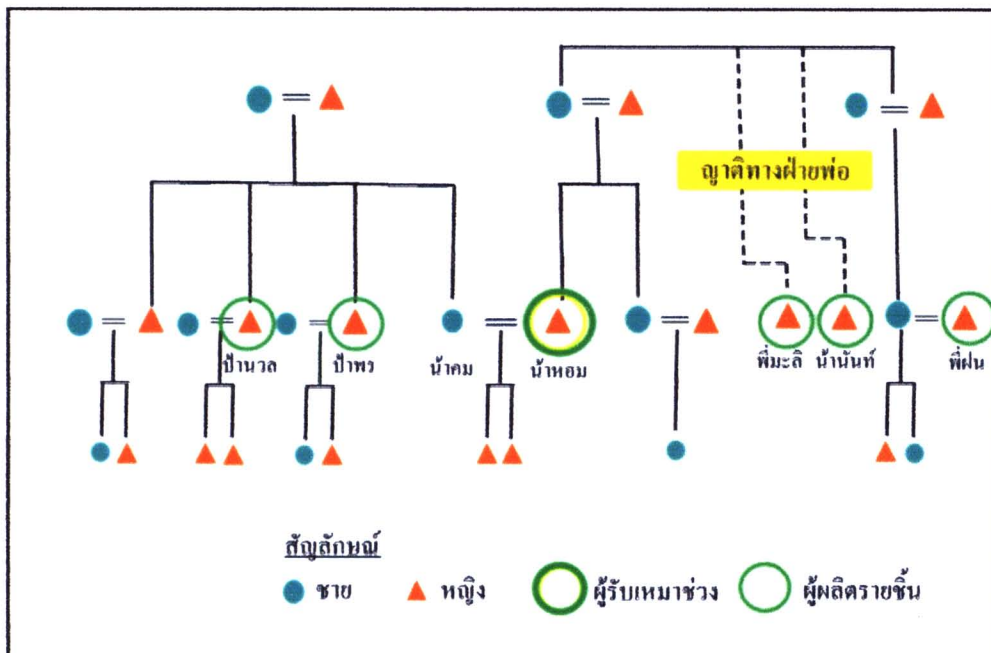


ภาพที่ 3.6 กลุ่มแรงงานหญิงรับจ้างแกะสลักลายไม้มะม่วงเครือข่ายของน้ำหอม

เครือข่ายของน้ำหอมมีผู้ผลิตรายอื่น 5 คนซึ่งทั้งหมดมีความสัมพันธ์ทางเครือญาติกัน คือมีพี่สาวของสามี 2 คน คือป้านวลและป้าพรและญาติฝ่ายพ่อของน้ำหอมอีก 3 รายคือพี่มะลิ น้านันท์ และพี่ฝน



แผนภูมิที่ 3.1 การใช้เครือข่ายความเป็นญาติในกระบวนการผลิต (กลุ่มน้ำหอม)



ที่มา: การเก็บข้อมูลภาคสนาม พ.ศ. 2553 – 2554

จากข้อมูลข้างต้นจะเห็นได้ว่าทั้งผู้รับเหมาช่วงทั้ง 2 รายต่างก็มีที่นาเป็นของตนเองและใช้เป็นฐานทางเศรษฐกิจที่สำคัญของครัวเรือนกรณีของน้ำเลือนเลือกใช้ที่นา 3 ไร่ เป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันเงินกู้เพื่อลงทุนในการสร้างโรงงานและซื้อเครื่องกลึงไม้และผันทัวเองออกจากภาคการเกษตรและปล่อยที่นาให้ผู้อื่นเช่า แต่จากการสัมภาษณ์น้ำเลือนกล่าวว่าคนยังคงเป็นชาวนาอยู่แม้ว่าจะไม่ได้ทำนาในตอนนี้ แต่หากกิจการไม้มะม่วงที่ทำอยู่ยังประสบปัญหาการตลาดดังเช่นปัจจุบันต่อเนื่องไป เขาอาจกลับไปทำการผลิตในภาคการเกษตรอีกครั้งนั้นจึงตั้งใจเก็บที่นาไว้เพื่อเป็นหลักประกันในอนาคต ในขณะที่ครัวเรือนของน้ำหอมซึ่งมีที่นาถึง 7 ไร่ เลือกที่สร้างความหลากหลายทางอาชีพ (diversification) ทั้งในและนอกภาคการเกษตร โดยน้ำคมจะทำการเกษตรเป็นหลักในขณะที่น้ำหอมรับจ้างผลิตหัตถกรรมเพื่อรายได้ที่เป็นเงินสดของครัวเรือน

แม้ว่าน้ำเลือนจะมีทุนที่ดินน้อยกว่าน้ำหอม แต่น้ำเลือนเลือกที่จะนำที่นาไปจำนองกับ ธกส. เพื่อนำเงินมาลงทุนในการสร้างกิจการไม้มะม่วงจนทำให้มีหนี้สินถึงราว 600,000 บาท ในขณะที่น้ำหอมซึ่งเป็นโช้ช้อกลางหรือผู้รับเหมาช่วงในการผลิตหัตถกรรมเช่นกัน แต่การรับเหมาช่วงในขั้นตอนที่น้ำหอมทำใช้แรงงานหญิงเป็นส่วนใหญ่และเป็นงานที่ไม่ต้องใช้การลงทุนหรือเครื่องจักรที่ซับซ้อน อุปกรณ์ที่กลุ่มน้ำหอมใช้มีเพียงสิ่วขนาดเล็กไม่กี่เล่ม ในขณะที่การลงทุนเป็นผู้ผลิตเหมาช่วงในขั้นตอนกลึงและเตียนดังเช่นของน้ำเลือนจะต้องมีเครื่องจักรกลราคากว่า 20,000

บาทต่อหนึ่งเครื่อง นอกจากนี้ยังต้องสร้างโรงเรือนและลงทุนตั้งซื้อวัตถุดิบคือ ไม้มะม่วงท่อนซึ่งมีราคาสูงขึ้นและต้องขนส่งจากแหล่งปลูกที่ไกลขึ้น ดังนั้นน้ำเลือนจึงมีสถานะเป็น “นายทุนขนาดเล็ก” (petty commodity) ในชนบทซึ่งสะสมทุน (accumulation) เบื้องต้น ซึ่งบางรายสามารถกลายเป็นนายทุนรายย่อยในชนบทได้ เช่น นายก อบต.นครและอ้ายวัฒน์ แต่ในที่น้ำหอมทำหน้าที่เป็นผู้ประสานงานจากเจ้าของโรงงานกับแรงงานซึ่งรับผลิตรายขึ้น ภายใต้การกระจายการผลิตผ่านระบบเหมาช่วงและจ่ายค่าตอบแทนเป็นรายขึ้นในชุมชน เช่น น้ำหอม สะท้อนให้เห็นว่าในการเป็นผู้รับเหมาช่วงหรือ “โซ่ข้อกลาง” แต่ละคนมีความแตกต่างกัน ผู้รับเหมาช่วงบางรายอาจสะสมทุนและพัฒนาขยายกิจการจนเป็นนายทุนหรือเจ้าของโรงงาน ในขณะที่ผู้รับเหมาบางรายอาจทำหน้าที่เป็นเพียงหัวหน้ากลุ่มแรงงานเท่านั้น

3.3 ผู้ผลิตรายขึ้น: กรรมกร และ (กึ่ง) กรรมกร

ในกระบวนการผลิตหัตถกรรมไม้มะม่วงของบ้านหม้อแรงงานหลักที่ทำหน้าที่ในการผลิตคือ “ผู้รับจ้างผลิตรายขึ้น” ซึ่งจะทำหน้าที่รับช่วงการผลิตชิ้นตอนใดชิ้นตอนหนึ่งในกระบวนการผลิตในลักษณะสายพานที่กระจายไปทั่วทั้งชุมชน การศึกษานี้ขอยกตัวอย่างผู้ผลิตรายขึ้นจำนวน 4 รายซึ่งมีลักษณะการผลิตที่แตกต่างกัน คือหนึ่งผู้รับผลิตรายขึ้นที่มีที่ดินเกษตรเป็นของตนเองซึ่งยังคงทำการเกษตรควบคู่ไปกับรับจ้าง สองผู้ผลิตรายขึ้นที่มีที่ดินเกษตรแต่ผันตนเองออกจากภาคการเกษตร สามผู้ผลิตรายขึ้นที่ไม่มีที่ดินเกษตรแต่เช่าที่ดินทำเกษตรเพื่อทำการเกษตร และสี่ผู้ผลิตรายขึ้นที่ไม่มีที่ดินเกษตรเป็นของตนเองซึ่งผันตัวไปเป็นแรงงานรับจ้างไร่ที่คืนเต็มตัว เพื่อแสดงให้เห็นถึงความเปลี่ยนแปลงในการผลิตทั้งในภาคการเกษตรและนอกภาคการเกษตรและเงื่อนไขของผู้ผลิตรายขึ้นในการผลิตแต่ละประเภทตามบริบทของแต่ละครัวเรือน

3.3.1. ป่านวล: ผู้ผลิตรายขึ้นที่มีที่ดินเป็นของตนเองและเช่าที่ดินเพิ่มเติม

กรณีของผู้ผลิตรายขึ้นที่มีที่ดินของตนเองและเช่าที่ดินเพิ่มเติมเพื่อทำนากรณี “ป่านวล” (นามสมมติ อายุ 58 ปี) ป่านวลเป็นคนบ้านหม้อโดยกำเนิด ปัจจุบันเป็นผู้ผลิตรายขึ้นรับจ้างแกะสลักลายตกแต่งชิ้นงานผลิตภัณฑ์ไม้มะม่วงในเครือข่ายการผลิตของน้ำหอม ป่านวลมีพื้นฐานจากครัวเรือนชาวนาที่ยากจน จบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 มีที่นาของครัวเรือนจำนวน 4 ไร่

ป่านวลช่วยบิดา – มารดา ทำนาและปั้นหม้อมาตั้งแต่เด็กจนเมื่ออายุได้ 18 ปีได้เดินทางออกไปรับจ้างดูแลเตาต้มยาสูบของพ่อเลี้ยงสวัสด์ (พ่อเลี้ยงเตาต้ม) ที่ อำเภองาว จังหวัดลำปาง หลังช่วงเก็บเกี่ยวข้าวนาปีเสร็จ ในปีต่อมาพ่อเลี้ยงสวัสด์จึงให้ป่านวลไปทำงานเตาต้มที่ อำเภอยางป่าเป้า จังหวัดเชียงราย เนื่องจากป่านวลมาจากครัวเรือนที่มีฐานะยากจนดังนั้นการอพยพไปทำงาน

นอกหมู่บ้านของบ้านวลมีความแตกต่างจากหญิงสาวในบ้านหม้ออีกหลายคน เช่น น้ำหอมที่ออกไปรับจ้างทำงานเย็บผ้าอยู่ในเขตอำเภอสันกำแพง แต่บ้านวลเลือกที่จะเดินทางเพื่อออกไปรับจ้างนอกชุมชนไกลถึงจังหวัดเชียงราย บ้านวลไปทำงานอยู่ที่เวียงป่าเป้าได้ 3 ปี ก็หนีกลับมาบ้านหม้อในปีที่ 3 เนื่องจากปัญหาเรื่องระบบความสัมพันธ์ระหว่าง “คนงาน” ซึ่งเป็นผู้อยู่ใต้การอุปถัมภ์กับ “พ่อเลี้ยง” ซึ่งเป็นผู้ให้การอุปถัมภ์ บ้านวลกล่าวว่า

“พ่อเลี้ยงเป็นเจ้าผู้ มาจับเพ็ญคนบ้านกลาง (บ้านสันเข้าแคบกลาง หมู่ 4 ติดกับบ้านหม้อ) ที่ไปยะก่านโดยกัน พ่อเลี้ยงจะซื้อเป็นเมียน้อยเป็น แม่เลี้ยงผู้ก็เรียกเพ็ญไปตบหน้าเพ็ญมันกลัว ป้ากับเพ็ญก็เลวชวนกันแอบหนีกลับบ้าน” (สัมภาษณ์บ้านวล, 10 พฤศจิกายน 2552)

หลังจากกลับจากเวียงป่าเป้าบ้านวลก็กลับมาแต่งงานกับลุงแดง (นามสมมติ) คนบ้านหม้อและประกอบอาชีพทำไร่ทำสวน บ้านวลและลุงแดงมีประสบการณ์การปลูกพืชพาณิชย์อย่างเข้มข้นทั้งพริกหนุ่ม กุหลาบ มันฝรั่ง และผัก เช่น แดงกวา ถั่วฝักยาว ปัจจุบันลุงแดงเป็นคนรับผิดชอบการผลิตในภาคเกษตรของครัวเรือน ในขณะที่บ้านวลได้ผันตัวเองสู่ภาคหัตถกรรมนับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545 มารับจ้างแกะสลักรายชิ้นกับเครือข่ายของน้ำหอม เนื่องจากน้ำหอมเป็นน้องสะใภ้ของบ้านวล (น้ำหอม สามีของน้ำหอมคือน้องชายแท้ๆ ของบ้านวล)

ครัวเรือนของบ้านวลมีที่ดินเกษตรเป็นของตนเองจำนวน 4 ไร่ และเช่าที่ดินเพิ่มบริเวณที่ติดกับสนามกอล์ฟแซนทริก เพิ่มอีก 4 ไร่ ซึ่งอยู่ใกล้บ่อน้ำบาดาลที่สนามกอล์ฟขุดเพื่อนำน้ำมาใช้ น้ำที่เหลือจากการรดน้ำต้นไม้และที่เต็มใส่บ่อน้ำในสนามกอล์ฟจะไหลลงสู่ลำเหมืองทำให้ที่นาบริเวณนี้กว่า 20 ไร่ มีน้ำใช้ทำการเกษตรได้ตลอดปี⁶ บ้านวลมีบุตรสาว 2 คน คนที่หนึ่งจบการศึกษาระดับปริญญาตรีบริหารการครู คนที่สองกำลังศึกษาระดับปริญญาตรีปีที่ 3 การส่งเสริมบุตรสาวทั้ง 2 คนในระดับอุดมศึกษาทำให้ครัวเรือนของบ้านวลต้องหารายได้ที่เป็นเงินสด รวมถึงสร้าง ความมั่นคงให้กับการบริโภคของครัวเรือน บ้านวลจึงรับจ้างผลิตสินค้าหัตถกรรมกับน้องสะใภ้ (น้ำหอม) ในขณะที่ลุงแดงจะผลิตในภาคเกษตรคือปลูกข้าวไว้เพื่อให้ครัวเรือนมีข้าวไว้บริโภคตลอดทั้งปี และมีข้าวไว้ขายโดยเฉพาะข้าวเจ้าหอมมะลิ เพื่อสร้างรายได้อีกทางหนึ่ง

⁶ ในบริเวณนี้ยังมีผู้มาเช่าที่ดินทำนาขนาดใหญ่อีก เช่น “ป้าพิน” ซึ่งเช่าที่นาบริเวณดังกล่าวทำนาปีและนาปรังจำนวน 17

3.3.2 อ้ายพัฒนา: ผู้ผลิตรายชั้นที่ไม่มีที่นาแต่เช่าที่นาเพื่อทำการเกษตร

กรณีของแรงงานรับจ้างที่ไม่มีที่ดินเกษตรเป็นของตนเองแต่เช่าที่ดินปลูกข้าวเพื่อบริโภคควบคู่ไปกับการผลิตสินค้าหัตถกรรม กรณีครัวเรือน “อ้ายพัฒนา” (นามสมมติ อายุ 50 ปี) ครอบครัวนี้มีสมาชิก 4 คน จัดเป็นครอบครัวที่มีฐานะยากจนมีรายได้เฉลี่ยเพียง 41,300 บาทต่อปี

ด้วยความที่เป็นครัวเรือนยากจนไม่มีที่ดินเกษตรและมีบุตรที่กำลังศึกษาถึง 2 คน อ้ายพัฒนาและภรรยาจึงต้องประกอบอาชีพที่หลากหลายทั้งในและนอกภาคการเกษตร ในภาคการเกษตรอ้ายพัฒนา ต้องเช่าที่ดินจำนวน 4 ไร่ โดยจ่ายค่าตอบแทนเป็นข้าวเปลือก 10 ถังต่อไร่ต่อปี ปลูกข้าวเหนียวพันธุ์สันป่าตองเพื่อใช้บริโภคในครัวเรือน โดยผลผลิตที่ได้จะได้ข้าวเปลือกเฉลี่ย 50 ถังต่อไร่ หรือประมาณ 200 ถังต่อฤดูกาลข้าวนาปี (ไม่ทำข้าวนาปรัง) ซึ่งจะแบ่งบริโภคในครัวเรือน 100 ถังสำหรับ 1 ปี ที่เหลืออีก 100 ถัง ต้องแบ่งเป็นค่าเช่าที่นา 40 ถัง และเหลือขายเพียง 60 ถัง ทำให้ได้ผลตอบแทนจากการขายข้าวเพียงราว 6,000 บาท ต่อปี เท่านั้น

ในการทำนาการเตรียมดินจะใช้การเอามือเอววัน 2 คน และการปลูกกล้าจะใช้แรงงานเอามือเอววัน 10 คน แต่ในช่วงการปักดำจะจ้างแรงงาน 15 คน ในช่วงฤดูกาลปักดำอ้ายพัฒนาและภรรยาจะรับจ้างปักดำในที่นาของผู้อื่นในอัตราวันละ 200 บาทต่อคนเพื่อสะสมเงินไว้แล้วจึงนำเงินดังกล่าวมาจ่ายเป็นค่าจ้างแรงงานที่จ้างมาปักดำในที่นาของตนเอง วันละ 200 บาทต่อคนเช่นกัน เนื่องจากช่วงการปักดำเป็นช่วงที่ต้องการแรงงานในภาคเกษตรพร้อมกันเป็นจำนวนมาก (กนกพร คีบุรี, 2542) ทำให้ต้องจ้างแรงงานเป็นเงินสดในอัตราสูงเพื่อระดมแรงงานในการปักดำกล้าในนาของตนเอง การเช่าที่ดินทำนาคือเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับครอบครัวอ้ายพัฒนามาก เนื่องจากต้องปลูกข้าวไว้บริโภคเองทุกปีเพื่อลดรายจ่ายในการซื้อข้าวบริโภคตลอดปี

นอกจากนั้นอ้ายพัฒนาและภร่ายยังทำการผลิตธัญพืชสามล้อไม้ไผ่ส่งขายร้านขายสินค้าที่ระลึกในตลาดบ่อสร้าง อำเภอสันกำแพงในราคาส่งคันละ 12 บาท (ซึ่งเมื่อถึงร้านขายของที่ระลึกจะถูกตั้งราคาขายส่งขึ้นละ 20 บาท ขายปลีกขึ้นละ 40 บาท) โดยอ้ายพัฒนาต้องลงทุนวัสดุอุปกรณ์ เช่น ไม้ไผ่ กาว แล็กเกอร์ เองทั้งหมด รายได้จากการผลิตสามล้อไม้ไผ่ประมาณ 30,000 บาทต่อปี นอกเหนือไปจากนี้นายพัฒนา ยังต้องใช้เวลาที่เหลือไปรับจ้างเคียนไม้มะม่วงเป็นรายชิ้นซึ่งจะได้ค่าตอบแทนราว 15,300 บาท และรับจ้างเล่นดนตรีพื้นเมืองตามขบวนแห่ต่างๆ ตามแต่จะมีการว่าจ้าง โดยรวมวงกับนักดนตรีชายในหมู่บ้าน ซึ่งรายได้ก็ไม่แน่นอนและสม่ำเสมอ

ทรัพย์สินที่ครัวเรือนมีประกอบด้วยรถจักรยานยนต์ 1 คัน โทรทัศน์ เครื่องเล่นดีวีดี ตู้เย็น และเครื่องซักผ้า ในขณะที่มีหนี้สิน 58,000 บาท แบ่งเป็นหนี้สินจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) 50,000 บาท และหนี้กู้ยืมกองทุนหมู่บ้าน 8,000 บาท ครัวเรือนของอ้ายพัฒนาจึงเป็นตัวอย่างครัวเรือนของแรงงานไร้ที่ดินที่จำเป็นต้องเช่าที่ดินทำนาเพื่อให้ได้ข้าวไว้

บริโภคในครัวเรือนและต้องประกอบอาชีพทั้งในและนอกภาคการเกษตรเพื่อสร้างความอยู่รอดในการดำรงชีพของครัวเรือนซึ่งต้องส่งเสียเลี้ยงบุตรซึ่งอยู่ในวัยศึกษาถึง 2 คน โดยบุตรสาวคนโตซึ่งศึกษาอยู่ในระดับอุดมศึกษาต้องกู้ยืมเงินกู้ยืมเพื่อการศึกษา (กยศ.) เพื่อลดรายจ่ายของครัวเรือน

3.3.3. น้าทวิ: ผู้ผลิตรายชั้นที่มีที่นาเป็นของตนเองแต่ไม่ทำนา

ตัวอย่างของครัวเรือนของผู้รับจ้างผลิตรายชั้นซึ่งมีที่นาเป็นของตนเองแต่ไม่ทำเกษตร แต่ผันตัวมาประกอบอาชีพนอกภาคการเกษตร กรณีของครัวเรือนน้าทวิ (นามสมมติ อายุ 43 ปี) ครัวเรือนน้าทวิมีที่นา 4 ไร่ แต่ปัจจุบันไม่ได้ทำนาในที่ดินดังกล่าวและปล่อยที่นาแปลงนั้นให้คนในชุมชนเช่า โดยคิดค่าเช่าเป็นข้าวเปลือก 10 ถังต่อไร่

สมาชิกของครัวเรือนน้าทวิที่อยู่ในวัยทำงานทั้งหมด 4 คน ต่างทำงานนอกภาคการเกษตรเป็นหลัก โดยน้าทวิ และบุตรชายคือนายพรเทว (อายุ 27 ปี จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3) รับจ้างเกี่ยวไม้ในโรงงานไม้มะม่วงในหมู่บ้านบ้านหม้อ ในขณะที่ภรรยาของเขาและลูกสะใภ้คือนางสินวล (อายุ 49 ปี) กับ นส. พรพิมล (อายุ 24 ปี จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6) รับจ้างเย็บเสื้อผ้าฝ้ายพื้นเมืองด้วยจักรอุตสาหกรรมอยู่กับบ้าน

ปัจจัยที่ทำให้ครัวเรือนของน้าทวิ ไม่ทำนาอีกต่อไปนอกเหนือจากการที่ทุกคนมีอาชีพนอกภาคการเกษตรแล้วยังเป็นผลจากการที่การผลิตข้าวในบ้านหม้อได้ผลผลิตข้าวเฉลี่ยเพียง 70 ถังต่อไร่เท่านั้น ทำให้ครัวเรือนที่มีที่นาเพียง 4 ไร่ เช่นครัวเรือนน้าทวิหากจะผลิตข้าวก็จะได้เพียงข้าวเพื่อใช้ในการบริโภคภายในครัวเรือน 150 - 200 ถังต่อปีและเหลือขายเพียงบางส่วน เช่น เหลือขายเพียงราว 50 - 100 ถัง ซึ่งสร้างรายได้เพียงราว 5,000 - 10,000 บาท ต่อการเพาะปลูก 1 ครั้งเท่านั้น (คำนวณตามราคาข้าวเหนียวเปลือกความชื้นสูงปี 2552 ที่มีราคารับซื้อ กิโลกรัมละ 9.30 บาท)

จากข้อมูลรายละเอียดครัวเรือนที่ได้นำเสนอมาข้างต้น สรุปได้ว่าการทำนาขั้นต่ำที่สุดเพื่อให้ได้ข้าวเพียงพอต่อการบริโภค 1 ครัวเรือน ใน 1 ปี ในกรณีของหมู่บ้านบ้านหม้อจะต้องทำนาในที่นาอย่างน้อย 4 ไร่ เนื่องจากการสำรวจพบว่ามีครัวเรือนที่ไม่มีที่ดินเกษตรเลยแต่เช่าที่นาเพื่อประสงค์จะปลูกข้าวไว้บริโภคในครัวเรือนก็ต้องเช่าที่นาอย่างน้อยที่สุด 4 ไร่ เช่นกัน ซึ่งมีตัวอย่างอยู่ 3 ราย เนื่องจากอัตราผลผลิตข้าวเฉลี่ยของหมู่บ้านบ้านหม้ออยู่ที่ 70 ถังต่อไร่ ซึ่งครัวเรือนที่มีสมาชิก 3 - 4 คน จะบริโภคข้าว 150 - 200 ถังต่อปี และในกรณีของผู้เช่าที่นาก็ต้องเสียค่าเช่าเป็นข้าว 10 ถังต่อไร่ จึงต้องแบ่งผลผลิตบางส่วนไว้เพื่อจ่ายเป็นค่าเช่านาอีกด้วย ดังนั้นครัวเรือนที่มีสมาชิกในวัยทำงานทุกคนมีงานนอกภาคการเกษตรอย่างกรณีครัวเรือนของน้าทวิ การทำนาในพื้นที่ 4 ไร่ จึงให้ผลตอบแทนที่น้อยกว่ารายได้ที่มาจากการรับจ้างนอกภาคการเกษตรซึ่งแรงงานทั้ง 4 คนของครัวเรือนสามารถทำได้

3.3.4. ลุงพงศ์: ผู้ผลิตรายชั้นที่ไม่มีที่ดินและไม่ทำการเกษตร

ตัวอย่างของผู้รับจ้างผลิตรายชั้นที่ไม่มีที่ดินเป็นของตนเองและไม่ทำการเกษตร กรณีของ “ลุงพงศ์” (นามสมมติ อายุ 58 ปี) ลุงพงศ์ย้ายมาจากบ้านย่าปาย ตำบลบวกค้าง อำเภอสันกำแพง เพื่อมาตั้งครอบครัวกับภรรยาซึ่งเป็นคนบ้านหม้อได้ 35 ปี เนื่องจากภรรยาของเขาไม่มีที่ดินอยู่แต่เดิม ครอบครัวนี้จึงเป็นครัวเรือนที่ไม่เคยมีที่ดิน คงมีเพียงพื้นที่บ้านขนาด 2 งานเท่านั้น

ลุงพงศ์กล่าวว่าก่อนจะมารับจ้างผลิตหัตถกรรมไม้มะม่วงตนและภรรยาเคยทำนา และปลูกพริกหนุ่มมาก่อนโดยเช่าที่ดินจำนวน 12 ไร่ จากเจ้าของที่ดินซึ่งเป็นคนในตำบลดงสันกำแพง แต่ได้เลิกทำนาและผันตัวเองมาประกอบอาชีพหัตถกรรมเดิมตัวเมื่อ 4 ปีที่ผ่านมา โดยได้ลงทุนซื้อเครื่องกลึงไม้และเครื่องขัดไม้เป็นของตนเอง ซึ่งเขาใช้โฉนดที่ดินบริเวณบ้านเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันเงินกู้จากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธกส.) มีวงเงินนี้ 80,000 บาท

ปัจจุบันครอบครัวลุงพงศ์ซึ่งมีสมาชิก 3 คน ประกอบด้วยลุงพงศ์ ภรรยา และบุตรสาว (อายุ 27 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี) ลุงพงศ์รับจ้างเขียนไม้มะม่วงและขัดตกแต่งไม้มะม่วง โดยรับงานมาทำที่บ้านและใช้เครื่องจักรของตนเองทำการผลิต โดยลุงพงศ์จะเป็นผู้เขียนไม้และภรรยาและบุตรสาวจะเป็นผู้ช่วยขัดผิวของชิ้นงานก่อนส่งให้เจ้าของโรงงาน รายได้ครัวเรือนเฉลี่ยจากทั้ง 3 คน รวบรวม 240,000 บาทต่อปี

ครัวเรือนของลุงพงศ์ เป็นตัวอย่างของครัวเรือนชาวนาที่ไร้ที่ดินซึ่งเคยดำรงชีพโดยอาศัยงานในภาคการเกษตรเป็นหลักคือการเช่าที่ดินทำนาโดยตลอด แต่เมื่องานนอกภาคการเกษตร โดยเฉพาะงานหัตถกรรมไม้มะม่วงขยายตัวในชุมชน เขาก็เลือกที่จะผันตัวเองออกนอกภาคการเกษตรโดยสิ้นเชิง (ในขณะที่บางรายผสมผสานการทำงานในภาคเกษตรและนอกภาคการเกษตรเข้าด้วยกัน) และลงทุนซื้ออุปกรณ์เครื่องกลึงและเครื่องขัดไม้เป็นของตนเองเพื่อรับงานมาทำในครัวเรือน

ความแตกต่างหลากหลายภายในสังคมชนบท (rural differentiation) เป็นปัจจัยที่ทำให้ชาวนา/เกษตรกรในพื้นที่ที่กรณีศึกษาก่อรูปเป็นผู้ผลิตในระบบหัตถอุตสาหกรรมได้แตกต่างกัน การถือครองทุนทางเศรษฐกิจและทุนทางสังคมที่แตกต่างกันแต่เดิมเป็นรากฐานของการเป็นผู้ผลิตที่แตกต่างกันในปัจจุบัน พ่อเลี้ยงกิจและ อบต.ถาวร เจ้าของโรงงานไม้มะม่วงขนาดใหญ่ครบวงจรพัฒนาตนเองขึ้นมาจากชาวนา/เกษตรกรที่มีฐานะดี พ่อเลี้ยงกิจเคยเป็นนายทุนผลิตหัตถกรรมไม้สักและผู้นำของชุมชนและเป็นเจ้าของโรงงานหัตถกรรมรายแรกของบ้านหม้อซึ่งเคยมีลูกจ้างกว่า 100 คน ในขณะที่ อบต.ถาวร เป็นบุตรของเจ้าของที่ดินรายใหญ่ที่สุดของชุมชน ซึ่งได้รับการศึกษาวิชาชีพในระดับสูงและเคยประกอบอาชีพในระดับหัวหน้าช่างภายนอกชุมชน จึงสามารถพัฒนาทุน

การเงินและทุนเครือข่ายขึ้นเป็นเจ้าของโรงงานขนาดใหญ่ครบวงจรในลักษณะเป็น “พ่อเลี้ยง” ซึ่งควบคุมดูแลแรงงานผ่านความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์

ในขณะที่เจ้าของโรงงานรายใหม่ เช่น นักยกนคร และอ้ายวัฒน์ ซึ่งตั้งโรงงานขึ้นมาในสมัยหลัง แม้จะมาจากครัวเรือนชาวนากลางขึ้นไป แต่ก็ไม่นับว่ามีพื้นฐานทางเศรษฐกิจไม่เท่าเจ้าของโรงงานเก่า เจ้าของโรงงานรายใหม่ก่อร่างสร้างตัวจากการเป็นลูกน้องในโรงงานของเจ้าของโรงงานเก่า จึงแยกตัวออกมาตั้งกิจการของตนเองแล้วค่อยๆ สะสมทุนหรือหาหุ้นส่วนทางธุรกิจ (นายก อบต.นคร) จนสามารถสร้างโรงงานได้ในภายหลัง แต่ด้วยความที่มีทุนน้อยกว่าเจ้าของโรงงานรายเก่าเจ้าของโรงงานรายใหม่จึงต้องใช้ระบบการจ้างงานแบบเหมาช่วงในกระบวนการผลิต เนื่องจากไม่มีทุนพอที่จะสร้างโรงงานครบวงจร หรือจ้างงานคนงานเบ็ดเสร็จในโรงงานทุกขั้นตอนได้แบบเจ้าของโรงงานรายเก่า

ในกรณีของผู้รับเหมาช่วงซึ่งเป็นผู้ผลิตที่เข้ามาเป็นตัวกลางประสานการผลิตและการจ้างงานระหว่างเจ้าของโรงงานและผู้ผลิตรายขึ้นภายใต้การกระจายงานและจ้างงานแบบเหมาช่วงรายขึ้น ซึ่งในกลุ่มผู้รับเหมาช่วงก็จะมีทั้งนายทุนรับเหมาช่วง (น้ำเลือน) ซึ่งลงทุนเพื่อสร้างโรงงานและจ้างลูกจ้างเป็นรายเดือนเพื่อรับผลิตงานแบบเหมาช่วง กับผู้รับเหมาช่วงที่เป็นหัวหน้ากลุ่มการผลิต (น้ำหอม) ที่เป็นนายหน้าหางานให้กับกลุ่มและร่วมทำการผลิต มีลักษณะเป็นหัวหน้าแรงงานรับจ้างซึ่งไม่ต้องลงทุนเพื่อทำการผลิตมากเท่านายทุนรับเหมาช่วง

ผู้ผลิตรายขึ้นซึ่งเป็นหน่วยการผลิตย่อยที่สุดในกระบวนการผลิตที่กระจายรายขึ้น มีข้อสังเกตว่าส่วนใหญ่มีพื้นฐานมาจากครัวเรือนชาวนา/ เกษตรกร ที่ยากจนเมื่อเทียบกับเจ้าของโรงงานและผู้รับเหมาช่วง ผู้ผลิตรายขึ้นที่มีที่ดินเกษตรขนาดเล็กหรือไร้ที่ดิน แต่เงื่อนไขของแต่ละครัวเรือนก็กำหนดความแตกต่างในการผลิตเช่นกัน กรณีครัวเรือนผู้ผลิตรายขึ้นที่ไร้ที่ดิน ครัวเรือนอ้ายพัฒน์นอกจากจะรับจ้างผลิตสินค้าหัตถกรรมและผลิตหัตถกรรมในครัวเรือนแล้วยังต้องค้ำไร่เช่าที่ดินและทำนาทุกปีเพื่อให้ได้ข้าวไว้บริโภคในครัวเรือนตลอดปีเพื่อสร้างความอยู่รอดของครัวเรือน ในขณะที่ครัวเรือนของลุงพงศ์เลือกที่จะจ้างงานบ้านเพื่อลงทุนซื้อเครื่องกลึงและผันตัวเองออกจากภาคเกษตรอย่างสิ้นเชิง ผู้ผลิตรายขึ้นที่มีที่ดินบางครัวเรือนก็เลือกที่จะยังคงทำเกษตรและเช่าที่ดินเพิ่มเติม (ป้านวล) เนื่องจากยังคงมีภาระในการส่งเสียบุตร ในขณะที่ครัวเรือนของน้ำทิ ตัวน้ำทิ ภรรยา บุตรชายและบุตรสะใภ้ต่างก็ผันตัวออกมาประกอบอาชีพนอกภาคการเกษตรทั้งครอบครัวแม้จะยังมีที่ดินอยู่

ข้อสังเกตคือการศึกษาของบุตรป้านวลและนายทวิเนื่องจากป้านวลยังต้องประกอบอาชีพที่หลากหลายเพื่อส่งเสียบุตรสาวคนสุดท้อง เช่นเดียวกับครัวเรือนของอ้ายพัฒน์ซึ่งยังคงต้องส่งเสียบุตรในวัยศึกษาถึง 2 คน ในขณะที่ครัวเรือนที่ไม่ทำการเกษตรเป็นครัวเรือนที่วัยแรงงานของ

ครอบครัวได้เข้าสู่วัยแรงงานเต็มตัวเช่นบุตรสาวของลุงพงศ์และบุตรชายและบุตรสะใภ้ของลุงทวี ซึ่งเป็นคนรุ่นใหม่ที่ยังคงอาศัยอยู่ภายในชุมชนแต่ได้ผันตัวเองออกไปจากภาคการเกษตรแล้วโดยสิ้นเชิง นอกจากนั้นปัจจัยอีกประการหนึ่งที่ทำให้หลายครัวเรือนเลือกที่จะผันตัวเองออกนอกภาคการเกษตร คือข้อจำกัดด้านผลผลิตข้าวในบ้านหม้อ เนื่องจากแปลงนาในบ้านหม้อให้ผลผลิตข้าวไม่สูงนักผลผลิตที่ได้เพียง 50 – 70 ถังต่อไร่เท่านั้น ทำให้ครัวเรือนที่จะปลูกข้าวไว้บริโภคในครัวเรือนหรือขายต้องทำนาในที่ดินอย่างน้อย 4 – 5 ไร่ขึ้นไป จึงจะได้ข้าวเพียงพอแก่การบริโภคในครัวเรือนใน 1 ปี ดังนั้นครัวเรือนที่มีความพร้อมด้านแรงงานบางครัวเรือนจึงผันตนเองออกจากภาคเกษตรกรรมและกลายเป็นแรงงานรับจ้างในชนบทเต็มตัว จึงกล่าวได้ว่าความแตกต่างทางเศรษฐกิจและทุนที่ผู้ผลิตแต่ละกลุ่มมีไม่เท่าเทียมกัน เป็นพื้นฐานให้ครัวเรือนชาวนา/ เกษตรกร ผันตัวเป็นผู้ผลิตแต่ละประเภทที่แตกต่างกันในระบบการผลิตหัตถอุตสาหกรรม และยังคงอยู่ในภาคการเกษตรหรือผันตัวออกไปสู่อาชีพนอกภาคการเกษตรแตกต่างกัน

3.4 สรุป

หากพิจารณาการก่อรูปและการผันตัวมาเป็นผู้ผลิตแต่ละประเภทของเจ้าของโรงงานผู้รับเหมาช่วง (“โซ่ข้อกลาง”) และผู้ผลิตรายอื่น ตามมุมมองว่าด้วย “ปัญหาของภาคเกษตร” (Agrarian question) จะพบว่า กระบวนการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในบ้านหม้อ มิได้เกิดขึ้นอย่างลักษณะการเปลี่ยนผ่าน (transition) แต่ความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นกลับเกิดขึ้นในหลายลักษณะหรือการเปลี่ยนรูปแปลงร่างของสังคมเกษตร (transformation) เจ้าของโรงงานที่ทำการศึกษากว่า 4 รายในการศึกษารุ่นนี้ ต่างเป็นผู้ที่มีฐานะทางเศรษฐกิจอยู่แต่เดิม ทั้งพ่อเลี้ยงกิจ, อบต. ถาวร, นายกอบต.นคร และอ้ายวัฒน์ต่างก็ถือครองที่ดินเกษตรมากกว่า 5 ไร่ ซึ่งมากกว่าเกณฑ์การถือครองที่ดินเฉลี่ยของบ้านหม้อทั้งสิ้น ที่ดินเป็นฐานในการลงทุนและขยายขนาดของธุรกิจ เจ้าของโรงงาน เช่น อ้ายวัฒน์ใช้ที่ดินเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันเงินกู้ในการลงทุนขยายกิจการ สำหรับกลุ่มเจ้าของโรงงานกระบวนการสะสมทุนและก่อร่างสร้างกิจการของพวกเขาสะท้อนให้เห็นถึงกระบวนการสะสมทุน (accumulation) ของ “นายทุน” ขนาดเล็ก (petty commodity) ในชนบท ซึ่งขยายตัวขึ้นภายใต้บริบทของการขยายตัวของธุรกิจการท่องเที่ยวของจังหวัดเชียงใหม่

ในขณะที่ผู้รับเหมาช่วงซึ่งทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการผลานการผลิตหัตถอุตสาหกรรม คือเป็นผู้นำงานจากเจ้าของโรงงานมาสู่แรงงานในชุมชน บางรายก็พยายามสะสมทุนเพื่อให้กลายเป็นผู้ประกอบการในขณะที่บางรายเลือกที่จะเป็นเพียงหัวหน้ากลุ่มแรงงานเท่านั้น นำเงินใช้ที่นาเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน ผันตนเองออกจากการทำนาในภาคเกษตรแล้วลงทุนซื้อเครื่องจักรและจ้างคนงานให้เข้ามาทำการผลิตในโรงงานของตนเอง ในขณะที่นำหอมผู้นำเครือข่ายแรงงานหญิงรับ

ผลิตรายขึ้นและลงทุนอุปกรณ์ในราคาต่ำ รวมถึงไม่สะสมทุนขยายกิจการ เช่นน้ำเลื้อน โดยยังคงมี ข้างหนึ่งอยู่ในภาคเกษตร ด้วยการสร้างความหลากหลายทางอาชีพของครัวเรือนทั้งในและนอก ภาคการเกษตร น้ำหอมจึงมีลักษณะเป็น “(กึ่ง) กรรมกร” คือเป็นแรงงานที่ยังคงอยู่ในภาค การเกษตรและใช้ภาคการเกษตรเป็นหลักประกันความอยู่รอดของครัวเรือน

ในขณะที่กลุ่มผู้ผลิตรายขึ้นก็มีความแตกต่างหลากหลายกันเช่นกัน ครัวเรือนของป้า นวล เป็นครัวเรือน “(กึ่ง)กรรมกร” สมาชิกของครัวเรือนต่างหารรายได้ทั้งจากในภาคการเกษตรและ รายได้ที่เป็นเงินสดนอกภาคการเกษตร ป้านวลรับจ้างผลิตหัตถกรรมไม้มะม่วงรายขึ้นเพื่อรายได้ เป็นเงินสดในขณะที่ลุงแดงทำนาโดยเช่าที่นาเพิ่มเติมเพื่อให้ได้ข้าวไว้บริโภคในครัวเรือนและแบ่ง ขายเป็นรายได้อีกทางหนึ่ง ในขณะที่ผู้รับผลิตรายขึ้นบางราย เช่น ครัวเรือนน้ำทิพย์เกษตรกรไร่ที่ดิน เลือที่จะผันตัวออกจากภาคการเกษตรอย่างสิ้นเชิงกลายเป็น “แรงงาน” รับจ้างในชนบท และอาศัย จำนวนแรงงานในวัยผลิต (work force) ทั้ง 4 คนของครัวเรือนรับจ้างผลิตสินค้าหัตถกรรมภายใน ชุมชน

ปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นนี้สะท้อนให้เห็นว่ากระบวนการเปลี่ยนผ่านอาจมิได้เกิดขึ้นอย่าง เป็นลำดับขั้นตอนพัฒนาการทางประวัติศาสตร์ที่สมบูรณ์ แต่ในสังคมเกษตร โดยเฉพาะในสังคม เกษตรในประเทศโลกที่สาม กระบวนการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอาจเกิดขึ้นได้ในหลายแนวทาง และนำไปสู่ผลอันหลากหลาย ความเปลี่ยนแปลงในการประกอบอาชีพและกระบวนการสะสมทุน ทำให้เกิดกลุ่มคนที่หลากหลายในชนบท เช่น นายทุนในท้องถิ่น, กรรมกรในท้องถิ่น และกึ่ง กรรมกรในท้องถิ่น ซึ่งความเปลี่ยนแปลงนั้นมาจากความแตกต่างหลากหลายภายในของกลุ่มคนใน ชนบท (rural differentiation) ซึ่งมี “ทุน” ประเภทต่างๆ เช่น ทุนทางเศรษฐกิจและทุนทางสังคม แตกต่างกันนอกจากนี้จำนวนวัยแรงงานในครัวเรือน และอัตราสมาชิกในครัวเรือนที่อยู่ในวัยพึ่งพิง ก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่กำหนดการผสมผสานอาชีพที่หลากหลายหรือผันตัวเองออกไปสู่การรับจ้าง นอกภาคการเกษตรโดยสิ้นเชิง