

บทที่ 4

การสร้างและการปรับประยุกต์เครือข่ายความสัมพันธ์ในกระบวนการผลิต หัตถอุตสาหกรรม

ที่ผ่านมา มีงานศึกษาทางสังคมวิทยาและมานุษยวิทยาหลายชิ้นซึ่งศึกษาถึงความสำคัญ
ของภาคหัตถอุตสาหกรรมในพื้นที่ชนบท เช่น งานศึกษาของธัญลักษณ์ ศรีสง่า (ธัญลักษณ์ ศรีสง่า,
2550) แต่งานที่ใกล้เคียงกันกับงานศึกษาชิ้นนี้คืองานศึกษาของกนกพร คีบุรี (กนกพร คีบุรี, 2542)
ที่ศึกษาเครือข่ายของกลุ่มแรงงานหญิงในการตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูปอำเภอสนก้าแพง อย่างไรก็ตาม
งานศึกษาของกนกพรเน้นที่เครือข่ายของแรงงานผู้หญิง ในขณะที่การศึกษาครั้งนี้ของผู้วิจัยเป็น
การศึกษาแกะสลักไม้มะม่วงที่ประกอบไปด้วยทั้งแรงงานชายและแรงงานหญิง

ในบทที่ 4 ที่เป็นการศึกษาการสร้างและการปรับประยุกต์ใช้เครือข่ายความสัมพันธ์
ผู้วิจัยจะได้อธิบายให้เห็นถึงกระบวนการจัดการการผลิตเพื่อขายที่อิงอยู่บนการจัดการระบบแบบ
“สมัยใหม่” ที่มีลักษณะการจ้างแรงงานแบบเป็นงานประจำใน “โรงงาน” กับการจัดการการผลิต
แบบ “เดิม” ที่เป็นลักษณะการทำงาน “ที่บ้าน” ในรูปแบบของการเปลี่ยนผ่านจากการผลิตที่อิงอยู่
บนความสัมพันธ์แบบดั้งเดิมมาสู่ความเป็นทางการมากขึ้น แต่ขณะเดียวกันก็ยังไม่ทิ้งความสัมพันธ์
แบบ “ดั้งเดิม” เสียทีเดียว

ผู้เขียนแบ่งการนำเสนอและการวิเคราะห์ในบทนี้ออกเป็น 3 ส่วนดังนี้ คือ ส่วนที่หนึ่ง
ทบทวนการศึกษาการเปลี่ยนผ่านจากการจัดการแรงงานบนเครือข่ายความสัมพันธ์แบบ “เดิม” จากงาน
ศึกษาของกนกพร ซึ่งเป็นงานศึกษาที่ทำการศึกษาในสนก้าแพงเช่นเดียวกัน เพื่อนำเสนอให้เห็นถึง
เครือข่ายของกลุ่มคนงานเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูปว่ามีวิธีการในการจัดการแรงงานงานเช่นไร ส่วนที่สอง
ทบทวนงานศึกษาเครือข่ายทางสังคมในกระบวนการทางการเมืองของชาติชาย (ชาติชาย ณ
เชียงใหม่, 2527) เพื่อแสดงให้เห็นว่ากระบวนการทางการเมืองและใช้เครือข่ายทางสังคมของ
ความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์อย่างไร แม้งานศึกษาของชาติชาย จะเป็นงานศึกษาที่มีอายุมากกว่า 20 ปี
แล้ว และอยู่ในกรอบคิดโครงสร้าง ความสัมพันธ์แบบตายตัว แต่จากข้อมูลของชาติชายเองเราก็
สามารถเห็นว่าสำหรับชาวบ้านที่อยู่ในระดับล่างนั้น ก็ไม่ได้ถูกรอบงำอย่างสิ้นเชิง แต่สามารถใช้
การเข้าอยู่ในสังกัดของผู้ที่มีสถานภาพทางสังคมและการเมืองที่สูงกว่าให้เอื้อประโยชน์กับตนได้
อย่างไร

ในส่วนที่สามผู้วิจัยจะนำเสนอข้อมูลจากงานวิจัยในปี พ.ศ. ปัจจุบัน ให้ให้เห็นการสร้างเครือข่ายทางการผลิตสมัยใหม่ที่อิงอยู่บนการจ้างแรงงานราคาถูกในชนบท ผู้วิจัยจะนำเสนอให้เห็นถึงเครือข่ายการผลิตอุตสาหกรรมไม้มะม่วงที่มีขอบเขตกว้างขวางกว่าเครือข่ายและหมู่บ้าน หากขยายข้ามขอบเขตพื้นที่หมู่บ้าน เชื่อมต่อกับศูนย์กลาง (อำนาจ) ที่อยู่นอกหมู่บ้านตามที่ชาติชาย เกษนาเสนอ หากแต่แตกต่างไปจากงานของชาติชายที่เน้นกระบวนการสร้างเครือข่ายทางการเมือง ศึกษาศึกษาของผู้เขียนจะให้ความสำคัญกับกระบวนการสร้างเครือข่ายทางเศรษฐกิจภายใต้กระบวนการจัดการการผลิตแบบ “หลังยุคฟอร์ด” หรือ Post – Fordism ที่มีการกระจายการผลิตอย่าง “ยืดหยุ่น” (flexible) กล่าวคือ “โรงงาน” ไม่จำเป็นต้องเป็นแหล่งรวมการผลิตทุกขั้นตอนที่มีการจ้างงานคนงานประจำแบบตายตัว แต่มีการจัดการการผลิตแบบ “ยืดหยุ่น” ที่มีการผสมผสานการจ้างงานทั้งแบบประจำและไม่ประจำใช้พื้นที่ที่เป็นทั้ง “โรงงาน” และ “พื้นที่บ้าน” นอกจากนี้ผู้วิจัยจะได้แสดงให้เห็นการเชื่อมโยงเครือข่ายการผลิตกับการตลาดในลักษณะเหมาช่วง (subcontract)

การผลิตหัตถกรรมไม้มะม่วงเป็นงานนอกภาคการเกษตรที่มีความสำคัญที่สุดในบ้านหม้อในขณะนี้ครัวเรือนส่วนใหญ่ในชุมชนมักมีสมาชิกที่อยู่ในภาคการผลิตหัตถกรรมไม้มะม่วงในขั้นตอนใดขั้นตอนหนึ่ง เนื่องจากระบบการผลิตหัตถกรรมไม้มะม่วงมีการกระจายการผลิตในลักษณะสายพาน การผลิตแต่ละลำดับขั้นตอนเป็นอิสระต่อกันทำให้สามารถกระจายงานได้ตามเพศตามลักษณะงานซึ่งมีหลายขั้นตอน สอดคล้องกับการแบ่งงานตามเพศ (division of labour) เช่น แรงงานชายจะทำการผลิตในช่วงการผลิตที่ใช้กำลังมาก เช่น การกลึง การเคียนไม้ และขั้นตอนการอบการทำสีไม้ ในขณะที่ผู้หญิงจะรับช่วงงานในช่วงที่ใช้กำลังน้อยกว่าและใช้ความประณีตบรรจงมากกว่า ส่วนของการแกะลายตกแต่งรายละเอียดและการบรรจุหีบห่อ การผลิตหัตถกรรมชนิดใหม่นี้ได้ดึงดูดแรงงานซึ่งส่วนใหญ่ไร้ที่ดินเกษตรให้เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในกระบวนการผลิตทั้งเครือข่ายของผู้รับเหมาช่วงและผู้ผลิตรายชั้น

การผลิตนั้นแบ่งลำดับขั้นตอน จึงทำให้การผลิตหัตถกรรมไม้มะม่วงสามารถผลิตได้อย่างยืดหยุ่นแบบเหมาช่วง เพื่อให้ระบบการผลิตสามารถดำเนินการไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ เจ้าของโรงงาน ผู้รับเหมาช่วง และผู้ผลิตรายชั้นจึงได้สร้างรูปแบบการจัดการการผลิต และการจัดการแรงงานที่กระจายการผลิตเป็นขั้นตอนคล้ายลักษณะสายพานทั้งในพื้นที่ “โรงงาน” และพื้นที่ “บ้าน” การผลิตหัตถกรรมไม้มะม่วงไม่ได้ดำเนินการผลิตแต่ในพื้นที่โรงงานเท่านั้นแต่ในบางกรณีเจ้าของโรงงานเลือกใช้ระบบเหมาช่วงรายชั้นและการกระจายการผลิตผ่านผู้รับเหมาช่วงไปสู่แรงงานทำให้เกิดกลุ่มรับผลิตเหมาช่วงย่อยๆ 3 – 5 คนตามบ้านเรือนหรือผู้ที่รับชิ้นงานไปทำที่บ้าน ซึ่งการผลิตแบบเหมาช่วงนี้วางอยู่บนความสัมพันธ์ในลักษณะเครือข่ายความสัมพันธ์ทาง

สังคมที่ซับซ้อนทั้งความสัมพันธ์เชิงเครือญาติ ความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ รวมถึงการขยายเครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมเพื่อรองรับมิติทางเศรษฐกิจ

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ทางสังคมที่มีลักษณะเป็นเครือข่ายทางสังคมเป็นแนวคิดที่มีการศึกษากันอย่างแพร่หลายในแวดวงวิชาการทางสังคมศาสตร์มานานแล้วหลายทศวรรษ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในทางและมานุษยวิทยาสังคมวิทยา การศึกษาเครือข่ายทางสังคมเป็นการศึกษาถึงความสัมพันธ์หรือความเชื่อมโยงต่างๆ ของผู้กระทำทางสังคมทั้งหลาย ไม่ว่าจะเป็นความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล กลุ่ม หรือองค์กร และศึกษาถึงกระบวนการที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและระหว่างกลุ่ม

งานศึกษาเรื่องเครือข่ายทางสังคมในกรณีภาคเหนือตอนบนของประเทศไทย คืองานศึกษาของชาติชาย ณ เชียงใหม่ (ชาติชาย ณ เชียงใหม่, 2527) ชาติชายศึกษาเครือข่ายทางสังคมในกระบวนการทางการเมือง (political activities) ของคนในชนบทโดยได้อธิบายถึงกระบวนการตัดสินใจของชาวบ้านในการสัมพันธ์กับกลุ่มอำนาจท้องถิ่นในบริบทต่างๆ เช่น คนในชุมชนเล็กที่จะใกล้ชิดข้อพิพาทภายในชุมชนโดยให้ผู้มีสถานะเป็นผู้อุปถัมภ์ในชุมชนเป็นคนกลางผู้ไกล่เกลี่ยเมื่อไม่ประสบความสำเร็จจึงจะพึ่งกระบวนการยุติธรรมนอกชุมชนมาจัดการความขัดแย้ง เป็นต้น แสดงให้เห็นถึงกระบวนการตัดสินใจของผู้คน ว่าแม้อยู่ในพื้นที่ชนบทก็มีสำนึกและ “เล่น” การเมืองอยู่ตลอดเวลา

ชาติชาย ใช้พื้นที่กรณีศึกษาเป็นหมู่บ้านสองแห่งในจังหวัดเชียงใหม่เพื่อชี้ให้เห็นการเมืองในระดับท้องถิ่นที่เป็นประเด็นที่ถูกมองข้ามไปจากการศึกษาการเมืองที่เป็นกระแสหลักที่สนใจแต่เฉพาะการเมืองระดับมหัพภาคหรือระดับชาติ ชาติชายแสดงให้เห็นถึงการที่ชาวบ้านในพื้นที่กรณีศึกษาของเขาเลือกที่จะจัดการความขัดแย้งที่เกิดขึ้นภายในชุมชนโดยใช้ความสัมพันธ์ส่วนตัว หรือความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ที่มีกับผู้ให้การอุปถัมภ์หรือก็คือกลุ่มอำนาจท้องถิ่นก่อน เมื่อไม่ได้ผลหรือเรื่องที่เกิดขึ้นมีความรุนแรงจึงพึ่งอำนาจที่เป็นทางการที่อยู่นอกชุมชน เช่น หน่วยงานราชการของรัฐ ทำให้เห็นถึงพฤติกรรมทางการเมืองของผู้คนในชนบทว่ามีลักษณะตื่นตัว (active) และมีพลวัต (dynamic) อยู่เสมอ

แต่งงานศึกษาครั้งนี้มิได้เป็นการศึกษาเครือข่ายทางสังคมในฐานะเป็นพื้นที่ในการแสดงพฤติกรรมทางการเมือง แต่เป็นการศึกษาถึงกระบวนการปรับประยุกต์ใช้เครือข่ายทางสังคมในกระบวนการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ และกระบวนการจ้างงานอย่างยืดหยุ่นภายใต้ระบบเศรษฐกิจเสรีนิยมใหม่ที่เข้าไปทำงานในพื้นที่ชนบท เป็นผลให้ผู้คนในชนบทต้องระดมเครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมให้มาเป็นรากฐานของการผลิตดังกล่าว

4.1 เครือข่ายทางสังคมและทุนทางสังคม

การศึกษามานุษยวิทยาเศรษฐกิจมีประเด็นสำคัญที่สนใจคือ ธรรมชาติของเศรษฐกิจทำงานอย่างไรและเศรษฐกิจขยายตัว (operate) อย่างไร โดยเฉพาะการพิจารณาว่าเศรษฐกิจกำหนดสังคมวัฒนธรรมอย่างไรหรือในทางกลับกันสังคมวัฒนธรรมเป็นตัวกำหนดระบบเศรษฐกิจอย่างไร ข้อถกเถียงหลักต่อประเด็นกล่าวมาจากสำนักคิดสำคัญสองสกุลคือ กลุ่มสถาบันนิยม (Formalist) และ กลุ่มตระกานิยม (Substantivist) โดยกลุ่มสถาบันนิยม (Formalist) เชื่อว่าระบบเศรษฐกิจตลาดมีวิธีการทำงานที่เป็นสากลในทุกที่ ทุกแห่ง ทั้งในสังคมตะวันตกและสังคมอื่นนอกตะวันตก ในขณะที่กลุ่มตระกานิยมเห็นตรงกันข้าม โดยมองว่าแนวคิดเรื่องหลักการทำงานของตลาด (เช่น อุปสงค์, อุปทาน) มีรากฐานทางประวัติศาสตร์และแนวความคิดจากสังคมทุนนิยมอุตสาหกรรมในตะวันตก ฉะนั้นในสังคมอื่นจึงอาจไม่ได้เป็นไปตามหลักการทางเศรษฐกิจซึ่งเป็นสากลเสมอไป กลุ่มตระกานิยมจึงเชื่อว่าเศรษฐกิจแต่ละวางอยู่บนกฎเกณฑ์อันหลากหลายและบริบทเฉพาะซึ่งอาจเรียกอย่างกว้างๆ ได้ว่าเป็นวัฒนธรรม

ข้อถกเถียงของกลุ่มสถาบันนิยมและกลุ่มตระกานิยม มีมากขึ้นนับตั้งแต่งานเขียนของ คาร์ล โพลันยี (Karl Polanyi) เรื่อง Trade and Market in The Early Empire (1957) และนำไปสู่การถกเถียงที่ยาวนานกว่า 2 ทศวรรษ ถึงแม้ว่าหลังจากนั้นข้อถกเถียงระหว่างสองสกุลจะลดลง แต่ข้อถกเถียงจากทั้งสองสกุล ก็ยังคงไม่จบสิ้นและยังมีข้อถกเถียงอยู่เรื่อยมา งานชิ้นสำคัญของนักคิดสองท่านคือ สก็อตต์ (James C. Scott (1976)) ซึ่งใช้แนวความคิดสถาบันนิยม และ พ็อบกิน (Samuel Popkin (1979)) ซึ่งถกเถียงสก็อตต์ผ่านแนวคิดตระกานิยม (Chaiyan Rajchagool, 1999: 215)

สก็อตต์มองมนุษย์ผ่านมุมมองทางวัฒนธรรม เขาเรียกแนวความคิดของเขาว่า “เศรษฐกิจแบบมีศีลธรรม” (moral economy) ซึ่งกล่าวถึงความร่วมมือ และจริยศาสตร์ของความอยู่รอดของคนในชุมชน กล่าวคือปัจเจกบุคคลจะไม่คำนึงถึงประโยชน์ส่วนตนหรือครัวเรือนของตนเท่านั้น แต่จะคำนึงถึงความอยู่รอดของชุมชนและสมาชิกในชุมชนรายอื่นๆ ด้วย ในขณะที่พ็อบกินมองจากการตัดสินใจของปัจเจก โดยมองว่าการตัดสินใจของปัจเจกบุคคลวางอยู่บนการคำนึงถึงผลตอบแทนสูงสุด กล่าวคือปัจเจกบุคคลจะให้ความสำคัญกับความอยู่รอดและสวัสดิภาพของครัวเรือนของเขาเป็นหลัก มากกว่าตัดสินใจบนเงื่อนไขของพันธะผูกพันทางสังคมตามที่กลุ่มสถาบันนิยมเสนอ

แม้ว่าแนวความคิดสถาบันนิยม และตระกานิยมจะมีความขัดแย้งกันในลักษณะที่เป็นคู่ตรงกันข้าม แต่กระนั้นก็ดีแนวคิดทั้งสองแนวความคิดต่างก็มีพื้นฐานมาจากข้อสมมติฐานที่ใกล้เคียงกันคือการพิจารณาถึงแก่นแท้ของมนุษย์และสังคม และกระบวนการเปลี่ยนแปลงของปัจเจกบุคคลและชุมชน

เครือข่ายทางสังคมหมายถึง ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและกลุ่มที่มีลักษณะอุปมาได้เหมือนตาข่ายซึ่งมีจุดเชื่อมต่อ (node) ของความสัมพันธ์ระหว่างปัจเจกบุคคลกับปัจเจกบุคคลหรือกลุ่ม (organization) ความสัมพันธ์และความเชื่อมโยง (connection) ระหว่างผู้คนเพื่อที่พวกเขาจะสามารถบรรลุสิ่งที่ไม่สามารถทำให้ลุล่วงไปได้ด้วยตัวคนเดียว เครือข่ายจึงเปรียบเสมือนทรัพยากรและอยู่ในฐานะที่เป็น “ทุน” (Field, 2003) ซึ่งเครือข่ายทางสังคมโดยส่วนใหญ่แล้วมักสื่อความหมายถึงความสัมพันธ์ที่ไม่ใช่ภาคที่เป็นทางการ (Lin, 2001: 38) เครือข่ายทางสังคมที่เห็นได้ในเชิงประจักษ์ เช่น เครือญาติ หรือชุมชน เป็นต้น

การศึกษาเครือข่ายทางสังคมจึงเป็นการศึกษาการเชื่อมต่อ (connection) ระหว่างปัจเจกบุคคลและความความสัมพันธ์ของบุคคลในเครือข่าย แนวความคิดที่ประสานมุมมองการวิเคราะห์โครงสร้างสังคมที่เป็นตัวกำหนด (structure) กับปัจเจกบุคคลในฐานะที่เป็นผู้กระทำการ (agency) เข้าด้วยกันเนื่องจากมุมมองที่มองความสัมพันธ์ทางสังคมในลักษณะที่เป็นเครือข่ายทางสังคมจะช่วยเชื่อมโยงคนกลุ่มต่างๆ ในสังคมเข้ามาอยู่ในเครือข่ายความสัมพันธ์เดียวกัน โดยใช้แนวความคิดเรื่องเครือข่ายทางสังคม (social networks) ในการพิจารณาเครือข่ายการผลิตอุตสาหกรรมในพื้นที่กรณีศึกษา เพื่อทำความเข้าใจรูปแบบของการผลิตอุตสาหกรรมในชนบทที่วางซ้อนทับอยู่บนความสัมพันธ์ทางสังคมที่มีอยู่แต่เดิม (หรือที่สร้างขึ้นใหม่) อันเป็นผลให้การจัดความสัมพันธ์ในระบบการผลิตและกระบวนการควบคุมการผลิตของอุตสาหกรรมในชนบทมีความแตกต่างจากระบบอุตสาหกรรมแบบโรงงาน

ในขณะที่ “ทุน” เป็นศัพท์และแนวความคิดทางเศรษฐศาสตร์ หมายถึงทรัพยากรที่ใช้เป็นฐานในการผลิตหรือสร้างความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจ ต่อมาแนวความคิดเรื่องทุนภายหลังได้มีนัยยะในทางสังคมวิทยาด้วย เนื่องจากพัฒนาการทางสังคมศาสตร์และข้อถกเถียงต่อนักคิดทฤษฎีมาร์กซิสต์ดั้งเดิมที่ละเลยการมิติทางสังคมในการศึกษามนุษย์ แนวความคิดเรื่องทุนจึงได้ถูกนำมาปรับประยุกต์ใช้เพื่อทำความเข้าใจว่าความสัมพันธ์ระหว่างปัจเจกบุคคลได้สร้างประโยชน์แก่ชีวิตมนุษย์อย่างไร นักคิดทางสังคมศาสตร์หลายท่านได้ให้ความสนใจเกี่ยวกับแนวคิดเรื่องทุนทางสังคม เช่น เดอ ทอคคิวิว, เจมส์ โคลแมน, โรเบิร์ต พัทนัม และโดยเฉพาะปีแอร์ บูร์เดียว์ ซึ่งพัฒนาแนวความคิดของเขาขึ้นมาจากแนวคิดมาร์กซิสต์ดั้งเดิม

“บูร์เดียว์ได้นำแนวความคิดเรื่องทุนของมากซ์มาขยายสู่รูปแบบความสัมพันธ์ซึ่งอำนาจอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นในด้านของวัตถุ ทุนทางสังคม ทุนทางวัฒนธรรม และทุนสัญลักษณ์ในชีวิตประจำวัน ปัจเจกบุคคลและกลุ่มต่างนำเอาทุนประเภทต่างๆ ที่มีอยู่ไปใช้เพื่อเพิ่มพูนฐานะตำแหน่งทางสังคมของตนให้สูงยิ่งขึ้นไปหรืออย่างน้อยก็รักษาไว้ไม่ให้ตกต่ำไปจากเดิม ทรัพยากร

กลายเป็นทุนเมื่อถูกนำมาใช้ในความสัมพันธ์เชิงอำนาจ และเป็นเป้าหมายของการต่อสู้แย่งชิงในสนามแห่งการแข่งขัน” (ยศ สันตสมบัติ, 2546: 97)

สิ่งที่บูร์เดียว์เห็นต่างจากมาร์กซิสต์ในเรื่องของทุนก็คือมาร์กซิสต์ส่วนใหญ่เชื่อว่าชนชั้นทางสังคมเป็นสิ่งที่มีความพื้นฐานมาจากการ “ถือครองทุน” ที่ไม่เท่าเทียมกัน ชนชั้นที่สูงกว่าย่อมถือครองทุนที่มากกว่าชนชั้นต่ำกว่า ในขณะที่บูร์เดียว์กลับเห็นว่าทุนนั้นมีหลายประเภทซึ่งผู้กระทำการ (Agency) จะเลือกปรับใช้หรือเปลี่ยนรูปในการแข่งขันในแต่ละ “สนาม” (field) ได้ ซึ่งแม้จะเป็นการปฏิเสธแนวความคิดมาร์กซิสต์เชิงโครงสร้างของมาร์กซิสต์รุ่นเก่าที่สนใจแต่เรื่องเศรษฐกิจและชนชั้นและมาร์กซิสต์สายโครงสร้าง เช่น อัลทุสเซอร์ (Louis Althusser) แต่กระนั้นก็ดีในทัศนะของบูร์เดียว์ก็มิได้มองว่าผู้กระทำการจะสามารถเลือกสรรหรือปรับใช้ทุนประเภทต่างๆ ได้อย่างอิสระ เพราะทุนทางสังคมเป็นทุนที่แฝงฝัง (embedded) อยู่ภายในโครงสร้างทางสังคม เมื่อโครงสร้างทางสังคมที่มีระดับชั้น (hierarchical structure) ทุนทางสังคมก็ย่อมแตกต่างกันหลากหลายไม่เป็นเนื้อเดียวกันเช่นเดียวกับทุนหรือทรัพยากรประเภทอื่นๆ ด้วย

ประเภทของทุนตามแนวความคิดของบูร์เดียว์ประกอบด้วยทุนทางเศรษฐกิจ (Economic Capital), ทุนทางสังคม (Social Capital), ทุนทางวัฒนธรรม (Cultural Capital) และทุนทางสัญลักษณ์ (Symbolic Capital) ทุนแต่ละประเภทที่กล่าวมาเปรียบเสมือนทรัพยากรบนหน้าตัดที่ผู้คนสามารถปรับใช้ หรือทำให้เปลี่ยนรูปได้ เช่น อาจปรับใช้ให้ทุนทางเศรษฐกิจสร้างให้เกิดทุนทางสังคม ทุนทางวัฒนธรรม หรือทุนทางสัญลักษณ์ได้เป็นต้น (ยศ สันตสมบัติ, 2546: 99)

เมื่อเปรียบเทียบกับแนวคิดของมาร์กซ์เรื่องทุน มาร์กซ์ให้ความหมายของทุนทางวัฒนธรรม ทุนทางสังคม และทุนทางสัญลักษณ์ ว่าเป็นทุนทางจินตนาการ (fictive capital) มิใช่ทุนที่เกิดจากผลผลิตทางเศรษฐกิจโดยตรง แต่บูร์เดียว์เห็นว่าทุนทางวัฒนธรรม ทุนทางสังคม และทุนทางสัญลักษณ์ในที่สุดจะถูกแปรเปลี่ยนเป็นทุนทางเศรษฐกิจหมด ตัวอย่างเช่น ค่าใช้จ่ายในการเล่าเรียน (ทุนทางเศรษฐกิจ) จะนำไปสู่การได้รับการยอมรับทางวิชาชีพ (เป็นทุนทางวัฒนธรรมและทุนทางสัญลักษณ์) และจะถูกแปรเปลี่ยนเป็นทุนทางเศรษฐกิจโดยการมีงานทำตามความต้องการของตลาดในที่สุด (Prachatip Kata, 2004)

หลินหนาน (Lin, 2001) ได้ชี้ให้เห็นว่าทุนทางสังคมมีข้อจำกัดในการเข้าถึงเนื่องจากทุนทางสังคมคือทรัพยากรที่แฝงฝังอยู่ภายในโครงสร้าง (structurally embedded resources) ทางสังคม ดังนั้นภายในเครือข่ายทางสังคมปัจเจกบุคคลจึงเข้าถึงทุนประเภทต่างๆ ได้มากบ้างน้อยบ้างตามตำแหน่งของปัจเจกบุคคลนั้นๆ ในเครือข่าย ผู้ที่อยู่ในสถานะทางสังคมที่สูงกว่า (hierarchical position) ก็มีแนวโน้มที่จะเข้าถึงทุนทางสังคมและสร้างผลประโยชน์ได้มากกว่า เพื่อให้เข้าถึง

กระบวนการใช้เครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมเป็นรากฐานของความสัมพันธ์ทางการผลิต ผู้ศึกษาขออธิบายผ่านแนวคิดเรื่องทุนทางสังคมและเครือข่ายทางสังคมดังนี้

4.2 การสร้างเครือข่ายความสัมพันธ์ในการสั่งซื้อสินค้าและกระจายสินค้า: เครือข่ายที่ไม่ตายตัว

4.2.1 เครือข่ายวัตถุดิบ: ผู้ค้าไม้

การผลิตหัตถกรรมไม้มะม่วงเจ้าของโรงงานไม้มะม่วงขนาดใหญ่ครบวงจรและได้รับเหมาช่วงที่รับจ้างผลิต “หุ่น”¹ จะเป็นผู้สั่งซื้อไม้มะม่วงท่อนและลงทุนค่าไม้เองทั้งหมด โดยเจ้าของโรงงานมักสั่งซื้อไม้จากผู้ขายไม้เจ้าประจำที่มีความรู้จกมักคุ้นกัน ปัจจุบันไม้มะม่วงซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตหัตถกรรมไม้มะม่วงไม่สามารถหาได้ในจังหวัดเชียงใหม่หรือเขตภาคเหนือตอนบนที่อยู่ใกล้เคียง เนื่องจากการผลิตไม้มะม่วงอย่างเป็นทางการเป็นลำเป็นต้นมานานกว่า 20 ปี ทำให้เสาะหาไม้มะม่วงขนาดใหญ่ในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดใกล้เคียงเพื่อที่จะใช้ผลิตหัตถกรรมได้ยาก ต้องเสาะหาแหล่งปลูกไม้มะม่วงกว้างไกลขึ้นเป็นลำดับ

ผู้ค้าไม้จะติดต่อซื้อไม้ตามสวนต่างๆ แล้วเก็บรวบรวมเพื่อนำมาขายให้แก่โรงงานในราคาเมตรกิโลกรัมละ 1,600 บาท (ราคาใน พ.ศ. 2554) ครั้งละ 1 คันรถบรรทุกหรือ 15 ตัน การสั่งซื้อวัตถุดิบนี้ไม่ได้มีสัญญาหรือข้อตกลงว่าจะซื้อกันเป็นประจำเพียงเจ้าเดียว หรือจะสั่งซื้อตามระยะเวลาที่กำหนดแน่นอนตายตัว การติดต่อสั่งซื้อแต่ละครั้งจะเป็นการสั่งซื้อทางโทรศัพท์เป็นรายครั้ง เพื่อทราบขนาดและปริมาณของไม้แต่ละครั้ง แม้ว่าเจ้าของโรงงานจะสั่งซื้อไม้จากผู้ค้าไม้เจ้าประจำที่รู้จักสนิทสนมกัน แต่ไม่ได้มีสัญญาหรือข้อตกลงว่าจะต้องซื้อไม้จากผู้ค้าไม้รายนั้นเพียงรายเดียว ดังนั้นเจ้าของโรงงานส่วนใหญ่จึงมักสั่งซื้อไม้จากผู้ค้าไม้มากกว่า 1 ราย เพื่อเป็นหลักประกันว่าจะมีวัตถุดิบเข้าสู่กระบวนการผลิตสินค้าหัตถกรรมได้ตลอดปี

ปัจจุบันไม้มะม่วงส่วนใหญ่มาจากจังหวัดกำแพงเพชรและอุทัยธานี ตัวอย่างความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าของโรงงานและผู้ส่งวัตถุดิบคือ กรณีของโรงงาน อบต.ถาวร โรงงานอบต.ถาวรส่งวัตถุดิบไม้ท่อนจากผู้ค้า 2 รายสลับกันไปคือ พ่อหลวงจันทร์เป็นชาวจังหวัดแพร่ และ อ้ายดิษฐ์ (นายประดิษฐ์) คนสุโขทัย ไม้ต้นละ 1,600 บาท รถหกล้อรถสิบล้อจะบรรจุได้ 15 ตัน รถหกล้อหนึ่งคันจะมีไม้ราคา 16,000 บาท ถ้าวางรถสิบล้อค่าไม้จะอยู่ที่ 27,000 บาท ซึ่งจะติดต่อสั่งซื้อ

¹ โรงงานที่กลึง เคียน และอบโดยไม่ได้ทำสี ซึ่งการผลิตในลักษณะนี้จะเรียกว่า “หุ่น” ซึ่งผู้รับเหมาช่วงรับจ้างทำ “หุ่น” บางรายจะมีสถานะเป็นเจ้าของโรงงานขนาดเล็กๆ ด้วย รวมถึงเจ้าของโรงงานรายใหญ่ครบวงจรหลายรายก็เคยเป็นผู้รับเหมาช่วงหรือเจ้าของโรงงานขนาดเล็กที่รับจ้างทำ “หุ่น” มาก่อนจะขายกิจการจนเป็นเจ้าของโรงงานครบวงจร เช่น นายก อบต.นครและอ้ายวัฒน์

และสอบถามขนาดไม้กันเป็นรายครั้ง เพื่อให้ได้ขนาดและจำนวนไม้ตามที่ต้องการ มิได้สั่งซื้อจากพ่อค้าไม้รายใดรายหนึ่งเป็นประจำตายตัว (สัมภาษณ์แม่ทอง, 5 มีนาคม 2553)

4.2.2 เครือข่ายการตลาดและการกระจายสินค้า

4.2.2.1 เครือข่ายตลาดภายในประเทศ

เครือข่ายการกระจายสินค้าหัตถกรรมไม้มะม่วงของบ้านหม้อมีหลายระดับทั้งตลาดภายในประเทศและตลาดต่างประเทศ ตลาดภายในประเทศนั้นก็มีทั้งตลาดภายในบ้านหม้อและตำบลห้วยทรายเองและตลาดภายนอกชุมชนที่อยู่ภายนอกประเทศ ตลาดภายในพื้นที่หมายถึงการที่โรงงานภายในบ้านหม้อและตำบลห้วยทรายจ้างเจ้าของโรงงานรายอื่นหรือผู้ผลิตเหมาช่วง (subcontract) ให้ทำการผลิต โรงงานที่ว่าจ้างโรงงานอื่นหรือผู้รับเหมาช่วงผลิตได้แก่ บริษัทอรุณคัลเลอร์แวร์ (หมู่ 4 ตำบลห้วยทราย) บริษัท อาร์ ที แมงโกวูดส์ (หมู่ 4 ตำบลห้วยทราย) และโรงงานเม้าท์แมงโก (บ้านคอยชีว ตำบลห้วยทราย) จะว่าจ้างให้เจ้าของโรงงานรายอื่นหรือผู้ผลิตเหมาช่วงทำการผลิตในขั้นตอนการกลึงและเคียนขึ้นรูปทรงหรือที่เรียกว่าการทำ “หุ่น” เพื่อเป็นการลดขั้นตอนในการผลิตและลดต้นทุนในกระบวนการจ้างแรงงาน จากนั้นโรงงานที่ว่าจ้างจึงนำ “หุ่น” ไปลงสีและตกแต่งลงรายละเอียดต่อไป ตัวอย่างรูปแบบความสัมพันธ์นี้ เช่น โรงงานเม้าท์แมงโก้และโรงงาน อาร์ ที แมงโกวูดส์ จ้างโรงงานของ อบต. ถาวร ทำการผลิต “หุ่น” เป็นประจำ บริษัทอรุณคัลเลอร์แวร์ จ้างนำเลื้อนซึ่งเป็นผู้รับเหมาช่วงทำการผลิตเป็นประจำ และโรงงานของนายก อบต.นครจ้างโรงงานของ อบต. ถาวรผลิตสินค้าที่เป็น “งานชุด” และงานที่ต้องใช้ความละเอียดและประณีตสูงเป็นครั้งคราวตามแต่ที่มียอดสั่งซื้อเข้ามา เป็นต้น

นอกจากแหล่งรับซื้อที่เป็นโรงงานภายในซึ่งถือว่าเป็นตลาดภายในที่มีความสำคัญแล้วยังมีตลาดภายในประเทศที่เป็นตลาดภายนอกชุมชนอีก คือ 1. แหล่งจำหน่ายสินค้าหัตถกรรมบ้านบ่อสร้าง อำเภอสันกำแพง 2. แหล่งจำหน่ายสินค้าหัตถกรรมบ้านถวาย อำเภอหางดง และ 3. ร้านขายของที่ระลึกในตลาดนัดสวนจตุจักร อีกด้วย

แหล่งจำหน่ายสินค้าหัตถกรรมบ้านบ่อสร้างมีความสัมพันธ์กับผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมในบ้านหม้อมาเป็นเวลานาน นับตั้งแต่ในทศวรรษที่ 2510 ที่บ้านหม้อเริ่มกลายเป็นแหล่งผลิตสินค้าหัตถกรรมที่ระลึกเพื่อการท่องเที่ยว เช่น สินค้าหัตถกรรมของที่ระลึกจากไม้ไผ่ หัตถกรรมจากไม้สัก และภาพเขียนบนพัดไม้ไผ่ หรือภาพเขียนบนผ้าหรือบนผ้าใบ

ปัจจุบันการผลิตสินค้าของที่ระลึกในบ้านหม้อลดลง แต่กระนั้นเครือข่ายความสัมพันธ์ในการสั่งซื้อและผลิตสินค้าหัตถกรรมก็เป็นรากฐานทางการตลาดให้การผลิตสินค้าจากไม้มะม่วงที่



ขยายตัวในภายหลัง เจ้าของโรงงานไม้มะม่วงหลายรายได้อาศัยความสัมพันธ์ทางการตลาดกับร้านขายของที่ระลึกในบ้านบ่อสร้าง และบ้านถวายเป็นรากฐานในการตลาดสินค้าหัตถกรรมไม้มะม่วง

กรณีของพ่อเลี้ยงกิจ พ่อเลี้ยงกิจเคยประกอบธุรกิจไม้สักแกะสลัก แต่ภายหลังประสบปัญหาเรื่องการหาวัตถุดิบไม้สักที่มีน้อยและราคาสูงขึ้นอันเป็นผลจากนโยบายป่าไม้ จึงได้เปลี่ยนมาผลิตไม้มะม่วงแทน พ่อเลี้ยงกิจก็ได้ใช้เครือข่ายตลาดสินค้าหัตถกรรมดั้งเดิมเป็นฐานในการกระจายสินค้าหัตถกรรมไม้มะม่วง ปัจจุบันแม้ว่าเครือข่ายผู้ซื้อซึ่งเป็นร้านขายสินค้าหัตถกรรมในบ้านบ่อสร้างของเขาจะลดความสำคัญลง แต่อย่างไรก็ตามปัจจุบันผู้ซื้อสินค้าหลักของเขายังคงอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่โดยเฉพาะผู้ซื้อในบ้านถวาย เครือข่ายตลาดภายในประเทศนี้ก็มีได้มีความแน่นอนตายตัวเสมอไป ผู้ซื้อซึ่งเป็นคนติดต่อหาตลาดเองจะสั่งซื้อสินค้าจากโรงงานแต่ละแห่งในบ้านหม้อ เช่น กรณีของพ่อเลี้ยงกิจที่กล่าวว่าปัจจุบันมีโรงงานผลิตสินค้าจากไม้มะม่วงหลายรายผู้ซื้อก็จะสั่งซื้อสินค้าแต่ละแห่งเป็นครั้งเป็นคราวไป หรืออาจเลือกเปรียบเทียบราคาจากโรงงานแต่ละแห่งก่อนจะซื้อ จากโรงงานที่ผลิตขายในราคาต่ำที่สุด ไม่ได้มีลักษณะเป็นขาประจำที่จะสั่งซื้อสินค้ากันทุกครั้งเสมอไป (สัมภาษณ์พ่อเลี้ยงกิจ, 20 ธันวาคม 2552) หรือการสั่งซื้อในแต่ละครั้งก็จะมาจากความต้องการสินค้าในขณะนั้นว่าต้องการสินค้าประเภทใด เช่น ต้องการชิ้นงานที่ตกแต่งโดยเขาวงศ์ด้วยใบเลื่อย ผู้ซื้อก็อาจมาติดต่อซื้อจากโรงงานของ อบต. ถาวร มากกว่าโรงงานของอ้ายวัฒน์ หรือนายก อบต.นคร (สัมภาษณ์พี่จุ่ม, 10 พฤษภาคม 2553)

4.2.2.2 เครือข่ายตลาดต่างประเทศ

นอกจากตลาดสินค้าหัตถกรรมภายในประเทศแล้ว ตลาดหลักของสินค้าหัตถกรรมไม้มะม่วงยังรวมไปถึงตลาดในต่างประเทศอีกด้วย แต่เดิมตลาดต่างประเทศส่วนใหญ่จะเป็นตลาดที่ผู้จ้างผลิตหรือผู้ซื้อภายในประเทศที่เข้ามาสั่งซื้อสินค้าจากบ้านหม้อจะเป็นผู้นำสินค้าไปขายส่งเอง แต่กระนั้นก็ตามในปัจจุบันพบว่าเจ้าของโรงงานในบ้านหม้อหลายรายพัฒนาความสามารถทางด้านการตลาดจนสามารถทำการติดต่อการค้ากับลูกค้าในตลาดต่างประเทศได้เองโดยตรง จากโรงงานไม้มะม่วงที่ทำการศึกษากัน 4 โรงงาน พบว่ามี 2 โรงงานที่ทำธุรกิจกับผู้ซื้อในต่างประเทศได้โดยตรงคือโรงงานของนายก อบต.นครและโรงงานของอ้ายวัฒน์ ในขณะที่โรงงานของพ่อเลี้ยงกิจและ อบต.ถาวร ไม่ได้ทำธุรกิจกับลูกค้าในต่างประเทศโดยตรง

โรงงานของนายก อบต.นครทำการค้ากับผู้ซื้อในต่างประเทศได้ผ่านการร่วมหุ้นทำธุรกิจกับพี่แสนสุข เจ้าของกิจการผ้าฝ้ายทอมือและเสื้อผ้าฝ้ายสำเร็จรูปซึ่งมีเครือข่ายทางการตลาดมาเป็นเวลานาน เมื่อร่วมทำธุรกิจกับพี่แสนสุขแล้วหุ้นส่วนทั้งสองก็แบ่งหน้าที่การบริหารกัน นายก อบต.นครจะเป็นผู้รับผิดชอบในขั้นตอนการผลิตโดยให้มารดา คือแม่ทอง (อายุ 65 ปี) เป็นผู้จัดการ

และดูแลการผลิตของโรงงานทั้ง 2 แห่ง ตั้งแต่ขั้นตอนการนำไม้ลง การกลึง การนำของเข้าเตาอบ การดูแลเชื้อเพลิงเตาอบ การนำของออกจากเตา การตกแต่งผลิตภัณฑ์หลังการอบและการบรรจุหีบห่อ ในขณะที่พี่แสนสุขจะดูแลด้านการเงิน การบัญชีและการตลาด พี่แสนสุขจะเป็นผู้ดูแลบัญชีรายรับรายจ่ายและเป็นผู้ถือเงินสดของโรงงานโดยจะมีผู้ช่วยคือหลานสาว (บุตรสาวของพี่ชาย) ซึ่งจบการศึกษาด้านการบัญชีคอยช่วยงานบัญชีของโรงงาน นอกจากนี้พี่แสนสุขยังจะรับหน้าที่ติดต่อหาตลาดทั้งในและนอกประเทศโดยใช้ความสัมพันธ์ซึ่งมีรากฐานจากการทำธุรกิจผ้าฝ้ายทอมือส่งตลาดบ้านบ่อสร้างและบ้านถวายมาเป็นเวลานาน

การร่วมหุ้นทางธุรกิจระหว่างนายก อบต.นครและพี่แสนสุขสร้างประโยชน์ให้แก่บุคคลทั้งสองกรณีของพี่แสนสุขถือเป็นการขยายธุรกิจจากการผลิตผ้าและสิ่งทอเพียงอย่างเดียวมาสู่การผลิตหัตถกรรมจากไม้มะม่วงโดยไม่ต้องสร้างธุรกิจใหม่ตั้งแต่ต้น เพียงเข้าร่วมหุ้นทางการเงินและลงทุนที่ดินหนึ่งแปลงขนาด 4 ไร่เพื่อสร้างเป็นโรงงานแห่งที่สอง ทั้งยังได้ซื้อผลิตภัณฑ์ “วิสาหกิจชุมชน” ที่นายก อบต.นครได้จดทะเบียนจัดตั้งไว้ก่อนหน้านี้ ทั้งยังได้อาศัย “สถานะ” ในการเป็นนักการเมืองท้องถิ่นของนายก อบต.นครในการสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่โรงงานและกิจการผ้าฝ้ายทอมือได้อีกด้วย

ฝ่ายนายก อบต.นครก็ได้ผลดีจากการร่วมหุ้นในด้านการตลาดและการบัญชี เนื่องจากเครือข่ายการผลิตของนายก อบต.นครในปัจจุบันมีผู้รับจ้างผลิตกว่า 20 รายและยังมีตลาดทั้งภายในและภายนอกประเทศ ดังนั้นการบริหารจัดการทางบัญชีจึงเป็นเรื่องซับซ้อนและต้องใช้ความเชี่ยวชาญอย่างมาก นอกจากนี้นายก อบต.นครยังมีภาระหน้าที่ในการเป็นนายกองค์การบริหารส่วนตำบลห้วยทราย ซึ่งต้องทำงานในเวลาราชการและยังต้องเดินทางไปประชุมติดต่อกับราชการเป็นประจำ ทำให้ไม่มีเวลาบริหารดูแลโรงงานได้เต็มที่ รวมถึงไม่มีเวลาติดต่อหาลูกค้าหรือขยายการตลาดได้ ดังนั้นการร่วมหุ้นกับพี่แสนสุขจึงช่วยเท่าเท่าเป็นการเสริมศักยภาพด้านการบริหารจัดการและการหาตลาด

โรงงานของอ้ายวัฒน์ก็เป็นตัวอย่างของโรงงานที่สามารถติดต่อทำการค้ากับตลาดต่างประเทศได้โดยตรงอีกโรงงานหนึ่ง ดังที่กล่าวแล้วว่าอ้ายวัฒน์พัฒนาตนเองขึ้นจากลูกจ้างในโรงงานหัตถกรรมของนายสมยศ (พี่ชายของ อบต.ถาวร) อ้ายวัฒน์จัดเป็นเจ้าของโรงงานรุ่นหนุ่มซึ่งตั้งโรงงานไม้มะม่วงหลังสุดจากทั้ง 4 กรณี

โรงงานของอ้ายวัฒน์ไม่มีทุนการเงินและทุนเครือข่ายมากเท่ากับโรงงานของพ่อเลี้ยงกิจ อบต.ถาวร หรือนายก อบต.นคร ดังนั้นอ้ายวัฒน์จึงต้องอาศัยการกระจายแรงงานอย่างเข้มข้น การผลิตของโรงงานอ้ายวัฒน์เกือบทั้งหมดเป็นการจ้างงานแบบเหมาช่วงรายชิ้น ยกเว้นเพียงขั้นตอนการอบและการทำสีซึ่งทำภายในโรงงานเท่านั้นที่จะจ้างงานเป็นรายวัน

เมื่อเทียบกับเจ้าของโรงงานรายอื่น อ้ายวัฒน์ต้องระดมเครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมและเครือข่ายมาเป็นฐานในการผลิตสินค้าหัตถกรรมเป็นอย่างมาก เพราะไม่มีทุนหรือฐานะทางสังคมซึ่งสามารถระดมเครือข่ายได้กว้างขวางเท่าโรงงานของ อบต.ถาวร และนายก อบต.นคร เครือข่ายผู้รับเหมาช่วงงานจากอ้ายวัฒน์จึงมักเครือข่ายหรือผู้ที่อยู่ในละแวกบ้านใกล้เคียงกับบ้านของอ้ายวัฒน์ซึ่งเป็นที่ตั้งโรงงานนั่นเอง เช่น ผู้เกี่ยวไม้ หรือผู้รับแกะลายเครือข่ายของน้ำหอม

โรงงานของอ้ายวัฒน์นอกจากจะผลิตตามยอดการสั่งซื้อของโรงงานหรือร้านขายของที่ระลึกที่เข้ามาสั่งงานภายในชุมชนแล้ว อ้ายวัฒน์ยังได้สร้างตลาดด้วยตนเองทั้งตลาดภายในและภายนอกประเทศโดยตั้งร้านจำหน่ายสินค้าในเชียงใหม่ในท่าบวช และที่ตลาดนัดสวนจตุจักรในกรุงเทพฯ ร้านขายสินค้าทำหน้าที่เป็น “โชว์รูม” แสดงสินค้าให้ผู้ซื้อได้ดูตัวอย่างสินค้าและเจรจาธุรกิจ ร้านค้าทั้ง 2 ร้านนี้อ้ายวัฒน์ได้มอบหมายให้น้องชาย 2 คนเป็นผู้ดูแล ร้านจำหน่ายสินค้าจึงเป็นช่องทางการตลาดในการทำธุรกิจกับลูกค้าต่างประเทศของโรงงานอ้ายวัฒน์

นอกจากนั้นแล้วอ้ายวัฒน์และพี่ตัว ยังได้ติดต่อทำการค้ากับลูกค้าชาวต่างประเทศผ่านระบบธุรกิจออนไลน์อีกด้วย ซึ่งลูกค้าจะเข้ามาดูแบบสินค้าและสั่งซื้อทางอินเทอร์เน็ต แล้วโรงงานอ้ายวัฒน์ก็จะผลิตตามยอดการสั่งซื้อเมื่อมีการโอนเงินก็จะทำการส่งสินค้าไปยังกรุงเทพฯ เพื่อเตรียมส่งออกสินค้าไปให้ลูกค้าต่อไป ในขั้นตอนของการส่งออกและเสียภาษีสินค้าขาออกนี้อ้ายวัฒน์จะยกให้เป็นหน้าที่ของ “ผู้แทนติดต่อด้านเอกสารและศุลกากร” (shipping)

ปัจจุบันลูกค้าต่างประเทศหลักที่สำคัญของโรงงานอ้ายวัฒน์อยู่ในทวีปเอเชีย ทวีปยุโรป เช่น ประเทศสเปน และสวิตเซอร์แลนด์ และในต้นปี พ.ศ. 2554 ยังมีตลาดใหม่คือผลิตสินค้าตกแต่งสถานที่ส่งไปยังหมู่เกาะมัลดีฟอีกด้วย จะเห็นได้ว่าเครือข่ายการตลาดรับซื้อสินค้าไม้มะม่วงไม่ค่อยแน่นอนตายตัวนัก เนื่องจากเป็นสินค้าเครื่องประดับตกแต่งบ้านที่มีได้จำเป็นต่อชีวิตประจำวันของผู้คน ดังนั้นการซื้อหาจึงเกิดจากความพึงพอใจของผู้ซื้อเป็นหลัก ดังนั้นตลาดของสินค้าจึงวางอยู่บนข้อจำกัดนี้ ผู้ค้าจึงไม่สามารถควบคุมรูปแบบและปริมาณของสินค้าอย่างตายตัวได้ จึงทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและเจ้าของโรงงานค่อนข้างยืดหยุ่นไม่ตายตัว

4.3 การสร้างเครือข่ายความสัมพันธ์ในการผลิต: เครือข่ายที่ค่อนข้างตายตัว

การสร้างเครือข่ายในการผลิตหัตถกรรมกรณีของบ้านหม้อ “เครือข่ายการผลิตเพศชาย” เป็นเครือข่ายที่สามารถลงทุนและขยายการผลิตออกไปได้มากกว่าเครือข่ายของเพศหญิง เช่น เครือข่ายเจ้าของโรงงานหรือเครือข่ายผู้รับเหมาช่วงทำ “หุ่น” พบว่าเครือข่ายและการจ้างงานจะมีขนาดใหญ่ บางเครือข่ายมีผู้รับจ้างผลิตในสังกัดกว่า 20 คน เช่นกรณีเครือข่ายการจ้างงานของอ้ายวัฒน์ เจ้าของโรงงานไม้มะม่วงขนาดใหญ่ครบวงจร ในขณะที่เครือข่ายของผู้ผลิตหญิงมักเป็น

เครือข่ายขนาดเล็ก ในกลุ่มเจ้าของโรงงานในบ้านหม้อไม่พบเจ้าของโรงงานซึ่งเป็นผู้หญิงเลย เจ้าของโรงงานส่วนใหญ่จะเป็นชาย แม้ว่าภรรยาของเจ้าของโรงงานจะได้รับการขนานนามจากลูกจ้างว่าเป็น “แม่เลี้ยง” แต่ก็ไม่พบว่ามีแม่เลี้ยงเจ้าของโรงงานหญิงที่ตั้งโรงงานเพียงคนเดียว

เครือข่ายผู้ผลิตหญิงในการผลิตหัตถกรรมไม้มะม่วงจะเป็นเครือข่ายการผลิตขนาดเล็กกว่า มักเป็นขั้นตอนการผลิตที่ใช้ความประณีตไม่ใช้แรงงานมาก เช่น ขั้นตอนของการแกะสลักตกแต่งลายซึ่งจะมีเครือข่ายผู้ผลิตรายขึ้นหญิงประมาณ 3 - 5 คน ดังเช่นกรณีเครือข่ายของน้ำหอม

4.3.1 เครือข่ายความสัมพันธ์โรงงานพ่อเลี้ยงกิจ: ความสัมพันธ์ระหว่าง “พ่อเลี้ยง” กับ “ลูกน้อง”

โรงงานของพ่อเลี้ยงกิจเป็นโรงงานผลิตหัตถกรรมไม้มะม่วงแห่งแรกของบ้านหม้อ ซึ่งก่อตั้งมาเป็นเวลานานกว่า 20 ปี แต่เดิมโรงงานของพ่อเลี้ยงกิจตั้งอยู่ภายในบ้านหม้อและจ้างงานคนในบ้านหม้อมาทำการผลิตในพื้นที่โรงงาน แต่ต่อมาในปลายทศวรรษที่ 2530 คนงานของเขาส่วนใหญ่ได้แยกตัวออกไปตั้งโรงงานของตนเองทั้งโรงงานครบวงจร เช่น โรงงานของนายสมยศ และโรงงานรับเหมาช่วงรายย่อยๆ อีกเป็นจำนวนมากจนโรงงานได้ขยายไปทั่วบ้านหม้อ พ่อเลี้ยงกิจจึงได้ย้ายมาตั้งโรงงานครบวงจรในที่นาของตนเองทางทิศเหนือของหมู่บ้าน

ในสมัยที่ยังผลิตสินค้าหัตถกรรมไม้มะม่วงเพียงรายเดียวนั้น พ่อเลี้ยงกิจเคยมีลูกจ้างในโรงงานหัตถกรรมกว่า 100 คน ปัจจุบันแม้ขนาดธุรกิจและโรงงานของพ่อเลี้ยงกิจจะเล็กลงกว่าเดิม แต่พ่อเลี้ยงกิจก็ยังคงดำเนินธุรกิจในลักษณะโรงงานขนาดใหญ่ทำการผลิตครบวงจรทุกขั้นตอนในพื้นที่โรงงาน ใช้การจ้างคนงานให้เข้ามาทำงานในโรงงาน ไม่กระจายการจ้างงานออกไปในลักษณะเหมาช่วงดังเช่นโรงงานที่ตั้งขึ้นในภายหลังเนื่องจากพ่อเลี้ยงกิจกล่าวว่า

“แต่ๆ แล้วตั้งโรงงานคนเดียว (ตั้งโรงงานเอง) แล้วหื้อคนงานมาพะก้านในโรงงานคุ้มกว่าจ้างเหมา เพราะบ่ต้องเป็นการขนไปขนมาเสียเวลาเสียค่าขนส่ง แล้วทำในโรงงานเฮแรงขอดผลิตได้โดย”

สำหรับพ่อเลี้ยงกิจการตั้งโรงงานครบวงจรจึงเป็นการผลิตที่ประหยัดต้นทุนและกระตุ้นการผลิตได้ดีกว่า แต่เหตุที่เจ้าของโรงงานสมัยหลังต้องอาศัยการจ้างงานแบบเหมาช่วงเนื่องจากไม่มีทุนเพียงพอ พ่อเลี้ยงกิจจ้างคนงานให้มาทำงานในโรงงานของเขาโดยไม่จ้างเหมาช่วง นับตั้งแต่การกลึง การเคียน การอบ ชัดผิว และทำสี คนงานหลายคนเป็นคนงานที่ทำงานอยู่ด้วยกันมาตั้งแต่เดิม คนงานบางครอบครัวก็พักอยู่ในพื้นที่โรงงานเลย เนื่องจากพ่อเลี้ยงกิจได้

แบ่งพื้นที่ส่วนหนึ่งด้านหลังโรงงานสร้างเป็นห้องแถวไม้ชั้นเดียวจำนวน 5 ห้อง ให้คนงานพักอาศัย โดยไม่คิดค่าที่พัก และยังอนุญาตให้คนงานสามารถทำการเกษตรเล็กๆ น้อยในพื้นที่ใกล้กับที่พักอาศัยได้

ฉะนั้นกล่าวได้ว่าเครือข่ายความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าของโรงงานและรับจ้างผู้ผลิตในโรงงานของพ่อเลี้ยงกิจ มีความสัมพันธ์ในลักษณะ “ความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์” เนื่องจากพ่อเลี้ยงกิจ ไม่ได้เป็นเพียงนายจ้างผู้จ้างงานเท่านั้นแต่ยังเป็นผู้ดูแลชีวิตความเป็นอยู่และสุขภาพของคนงานด้วย ลักษณะความสัมพันธ์จึงเป็นแบบพ่อเลี้ยงที่ดูแลลูกน้องในสังกัดของตน ที่เป็นเช่นนี้เนื่องมาจากการที่พ่อเลี้ยงกิจเคยเป็นผู้จ้างงานรายใหญ่ของชุมชนเคยเป็นที่นับหน้าถือตาและมีลูกน้องภายใต้การดูแลนับร้อยคน แตกต่างจากเจ้าของโรงงานรายใหม่ๆ ที่อาศัยการจ้างแรงงานแบบเหมาช่วง

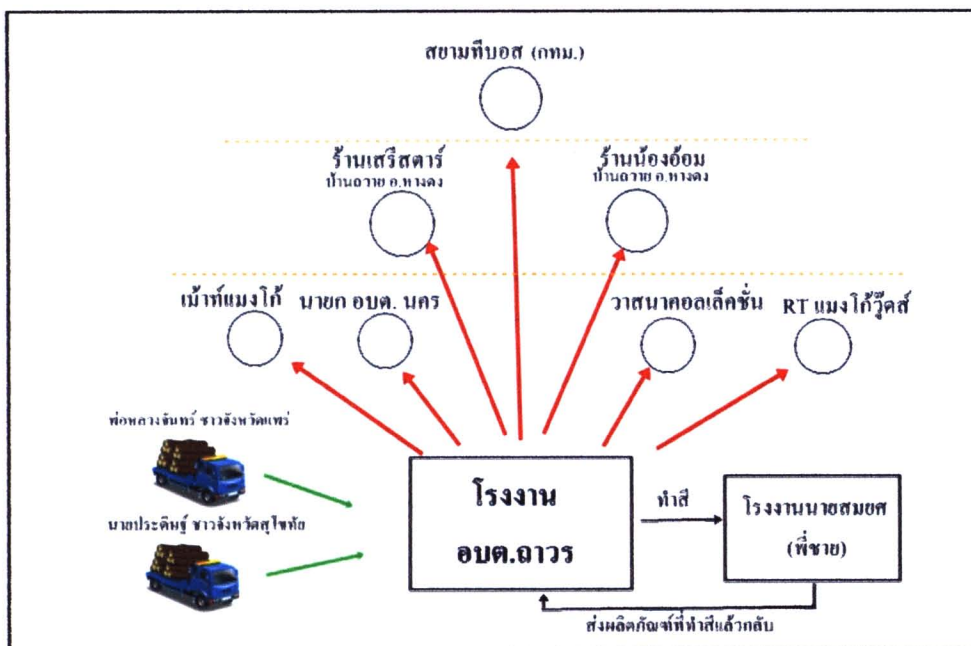
4.3.2 เครือข่ายความสัมพันธ์โรงงาน อบต. ถาวร: ความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าของโรงงานกับ “ลูกน้อง”

อบต. ถาวร ตั้งโรงงานในพื้นที่กลุ่มโรงงานพี่น้อง 3 คนคือนายสมพงษ์ นายสมยศ และ อบต.ถาวร เจ้าของโรงงานทั้ง 3 รายเป็นพี่น้องกันเป็นบุตรชายของพ่ออุ้ยดีชาวฉะเชิงเทราที่มีที่ดินมากที่สุดในบ้านหม้อ ทั้ง 3 ตั้งโรงงานอยู่ติดกันในที่ดินแปลงใหญ่มรดกของพ่ออุ้ยดี

นายสมยศเคยทำงานในโรงงานของพ่อเลี้ยงกิจในตำแหน่งกลึงไม้และหัวหน้าคนงาน ต่อมาได้แยกตัวออกมาตั้งโรงงานครบวงจรของตนเอง และชักชวนให้น้องชายทั้งสองคนมาร่วมผลิตและตั้งโรงงานของแต่ละคนด้วย

อบต. ถาวรเคยประกอบอาชีพเป็นหัวหน้าช่างโยธาในการตัดถนนของกรมทางหลวง ต่อมาได้ย้ายกลับบ้านและเปิดโรงงานหัตถกรรมไม้มะม่วงในปลาย พ.ศ. 2546 โรงงานของทั้ง 3 คนจะแยกเป็นโรงงานของแต่ละคนแต่ก็จะแบ่งยอดการผลิตกันหากโรงงานใดโรงงานหนึ่งได้ยอดการสั่งซื้อเข้ามามากจนไม่สามารถผลิตได้ทัน หรือขั้นตอนการทำสีเนื่องจากโรงงานของ อบต. ถาวร ไม่สามารถทำสีได้ ฉะนั้นถ้ามีงานที่ต้องทำสีก็จะส่งไปทำสีในโรงงานของนายสมยศพี่ชาย

“ถ้าโรงงานพี่ชาย 2 โรงงาน ผลิตไม่ทันก็จะแบ่งงานมาให้ เขาจะบอกว่า ทำลายอะไร หน้ากว้างเท่าไรทำกี่ชิ้น โรงงานพี่ถ้ามีงานทำสีก็จะส่งไปให้โรงงาน อ้ายยศ (นายสมยศ) ทำสี”



แผนภูมิที่ 4.1 การผลิตและการกระจายสินค้าของโรงงาน อบต.ถาวร

โรงงาน อบต. ถาวรมีลักษณะความสัมพันธ์คล้ายกับโรงงานของพ่อเลี้ยงกิจ คือเจ้าของโรงงานจะเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิตทั้งหมด อบต.ถาวรเป็นเจ้าของอาคารสถานที่และเครื่องจักรที่ใช้ทั้งหมดในโรงงานแตกต่างจากนายก อบต.นครและอ้ายวัฒน์ ดังจะได้กล่าวถึงต่อไป นอกจากนี้ อบต. ถาวร ยังใช้ลักษณะความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์แบบพ่อเลี้ยงในการจัดการจัดการความสัมพันธ์กับคนงานด้วย คนงานของ อบต.ถาวร มีทั้งสิ้น 14 คน เป็นคนงานชายชาวไทย 2 คน ทำหน้าที่กลึงไม้ และคนงานชาวไทยใหญ่ชาย 9 คน หญิง 3 คน คนงานชาวไทย 1 คน และครอบครัวของคนงานชาวไทยใหญ่อีก 5 ครอบครัวพักอาศัยอยู่ในพื้นที่โรงงานซึ่ง อบต. ถาวร ได้ปลูกบ้านพักเป็นห้องแถวไม้ชั้นเดียวให้คนงานพักอาศัย

“มีที่อยู่ให้ แต่แล้วแต่ความสมัครใจของคนงานว่าเขาอยากจะอยู่ที่นี้ไหม บางคนถูกเขาโดนแล้วหรืออยากจะออกไปอยู่ข้างนอกก็ได้ บ้านพักในโรงงานนี้ไม่คิดค่าที่ดิน ที่คิดแต่ค่าน้ำค่าไฟ คร่าวๆ 200 บาทต่อเดือน ห้องที่ปลูกให้ บางคนเขาก็ขอต่อเพิงต่อหลังคาเพิ่มเองพืที่ไม่ว่าอะไร” (สัมภาษณ์ที่จุ่ม, 10 พฤษภาคม 2554)

นอกจากนี้ยังอนุญาตให้คนงานเพาะปลูกผักสวนครัวไว้กินได้ เพราะถือเป็นการช่วยคนงานลดค่าใช้จ่ายไปอีกทางหนึ่ง ซึ่งคล้ายกับกรณีโรงงานของพ่อเลี้ยงกิจ

“ให้เขาทำแปลงปลูกผักในโรงงาน ให้เขาดูแลปลูกกันเอง เมื่อก่อนก็ให้ใช้น้ำประปารด แต่พี่เขาก็ไม่ไหว ก็เลยขุดบ่อต่อจากลำเหมืองเพิ่มไว้ให้เขารดผัก อันนี้ก็ไม่วางเพราะช่วยเขาประหยัดรายจ่าย แล้วก็เป็นการบำรุงดินของเราไปด้วยในตัว บางครั้งอย่างช่วงแล้งนี้ก็ต้องใช้ปั๊มน้ำสูบน้ำขึ้นมาจากลำเหมือง ก็ถือว่าช่างมันยอมเสียค่าไฟ” (สัมภาษณ์พี่จุ่ม, 10 พฤษภาคม 2554)



ภาพที่ 4.1 บ้านพักคนงานด้านหลังโรงงานของ อบต. ถาวร



ภาพที่ 4.2 แปลงผักสวนครัวของคนงานที่พักอาศัยในพื้นที่โรงงานของ อบต.ถาวร

คนงานทั้งหมดเรียก อบต.ถาวร ว่าพ่อเลี้ยงและเรียก พี่จุ่ม ภรรยา อบต.ถาวรว่าแม่เลี้ยง เพราะนอกจาก อบต.ถาวร และพี่จุ่ม จะเป็นนายจ้างแล้วยังดูแลเรื่องชีวิตความเป็นอยู่ของคนงานทั้ง เรื่องที่พักอาศัย การเจ็บป่วย บุตรหลาน

“นิสัยพี่เป็นอย่างนี้ จะคอยดูคนงานว่าเขาเป็นอะไรไหม ลูกเขาเป็นอะไร ทำไมไม่ไปโรงเรียน อ้อ มันไม่สบายพี่ก็พาไปหาหมอ ค่าหมอพี่ก็ออกให้ไม่ได้คิด หรือคุณดูแลคนงานพี่ก็เหมือนจะดูไปถึงลูกคนงานด้วย คนงานถ้าเจ็บป่วยถ้าเป็นมากพี่ก็ เอาใส่รถพาไปหาหมอเขามีสิทธิ์ 30 บาทกัน ถ้าเล็กๆ น้อยๆ เขาก็ไปหาหมอกันเอง บาง คนไม่สบายไปหาหมอกlinikมาพี่ก็เอาเงินค่ายาให้” (สัมภาษณ์พี่จุ่ม, 10 พฤษภาคม 2554)

การพักอยู่ร่วมกันระหว่างเจ้าของโรงงานกับคนงานทำให้เจ้าของโรงงานได้เห็นชีวิต ความเป็นอยู่ของลูกจ้าง การดูแลชีวิตความเป็นอยู่ของลูกจ้างในเชิงอุปถัมภ์จึงมีมากกว่าโรงงานที่ใช้ การเช่าช่วงและจ่ายค่าจ้างเป็นรายชิ้น โดยเฉพาะในกรณีของโรงงาน อบต.ถาวร ที่คนงานส่วนใหญ่เป็นคนงานชาวไทยใหญ่ที่เข้ามาพักอาศัยอยู่ภายในโรงงานทั้งครอบครัว ดังนั้น อบต.ถาวร และภรรยาจึงต้องดูแลวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของแรงงานทั้งในด้านกฎหมาย เช่น การขอใบอนุญาต ทำงาน สิทธิทางการแพทย์ รวมถึงการศึกษาของบุตร ดังนั้นความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าของโรงงาน และคนงานจึงเป็นความสัมพันธ์ในเชิงอุปถัมภ์มากกว่าเจ้าของโรงงานอีกหลายรายในหมู่บ้านที่ใช้ การจ้างเหมาแรงงานในหมู่บ้านและจ่ายค่าแรงเป็นรายชิ้น พี่จุ่มจึงกล่าวว่าการให้คนงานพักอยู่ร่วม ด้วยในโรงงานและความช่วยเหลือในด้านต่างๆ เป็นการดูแลที่นอกเหนือไปจากการจ่ายค่าจ้างและ คนงานเป็นเสมือนลูกน้องที่พักอยู่ร่วมกัน

4.3.3 เครือข่ายความสัมพันธ์ของโรงงานนายก อบต.นคร: เครือข่ายความสัมพันธ์จากการ เข้าหุ้นร่วมกิจการ

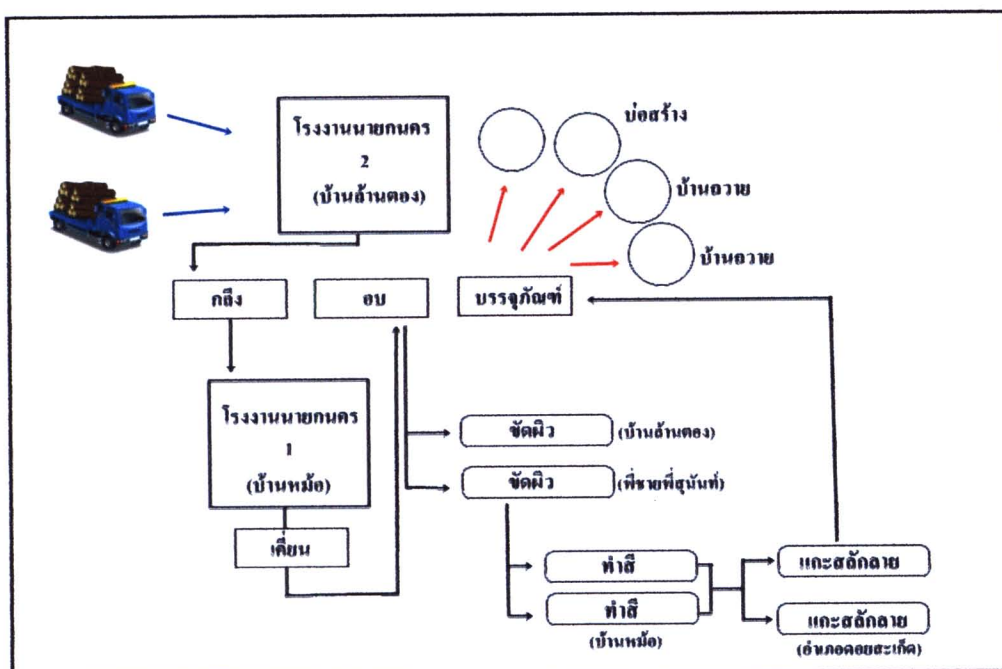
นายก อบต.นครมีโรงงาน 2 แห่งทำการผลิตร่วมกัน โดยมีโรงงานภายในบ้านหม้อ 1 แห่งและในพื้นที่บ้านล้านตอง (หมู่ที่ 2 ตำบลห้วยทราย) ซึ่งอยู่ห่างกันประมาณ 3 กิโลเมตรอีก โรงงานหนึ่ง โรงงานในตัวหมู่บ้านนั้นเป็นโรงงานดั้งเดิมตั้งแต่ก่อนนายก อบต.นครจะร่วมหุ้นกับพี่ แสนสุข พื้นที่โรงงานในบ้านหม้อมีขนาด 2 งานอยู่ติดกับถนน รพช. ปัจจุบันใช้เป็นโชว์รูม แสดงสินค้าและโรงงานเคียนที่ให้คนงานชายจำนวน 6 คน เคียนไม้ในโรงงาน

ในขณะที่โรงงานแห่งใหม่ในบ้านล้านตอง ตั้งอยู่บนที่ดิน 2 ไร่เศษของพี่แสนสุข โรงงานแห่งที่สองจะใช้ที่กลิ้งไม้มะม่วงท่อนที่ได้สั่งซื้อเข้ามา เป็นที่ตั้งของเตาอบไม้ และที่ใส่หีบ

ห่อบรรจุภัณฑ์สินค้าก่อนจำหน่ายหรือนำไปในโชว์รูมในโรงงานที่หนึ่งในบ้านหม้อ ในโรงงานแห่งที่สองที่บ้านแม่ตาดจะมีคนงานชายกลึงไม้เป็นทรงกระบอกทำงานอยู่ 2 คน และมีคนงานหญิงอีก 2 คนคอยเป็นลูกมือของแม่ทองในการอบชิ้นงาน และตรวจสอบความเรียบร้อยของชิ้นงานก่อนนำเข้าเตาอบและหลังการทำสี

เหตุที่ต้องตั้งโรงงานขึ้นอีกหนึ่งแห่งก็เนื่องมาจากโรงงานในบ้านหม้อคับแคบและไม่สามารถรองรับการขยายตัวของการผลิตที่เพิ่มขึ้นได้ เนื่องจากโรงงานของนายก อบต.นครใช้ระบบการจ้างเหมาการผลิตแบบรายชิ้น ที่ขั้นตอนส่วนใหญ่ให้คนงานมาทำการผลิตในพื้นที่โรงงาน จึงจำเป็นต้องขยายพื้นที่ผลิตออกไป ซึ่งแม่ทองมารดาของนายก อบต.นครกล่าวว่าที่ตั้งโรงงานขึ้นก็เพื่อจัดการการผลิตให้ได้เต็มที่

“ตั้งโรงงานกลึงตรงนี้ปี 2543 เพราะถ้าปล่อยเหมาช่วงไปเขาบอกว่าไม้หนึ่งลำรมมีก็ท่อนใหญ่เล็กเท่าไหน แล้วเมื่อก่อนคนที่ฮักกลึงของเขาเป็นชอบลักขายไม้ ไม้ดี ๆ เป็นบอกว่าไม้บ่ดี “ไม้หั่ว ไม้หั่ว” (พิน) เป็นบอกว่าเป็นไม้หั่วแล้วเขาก็บ่ฮู้แล้วเป็นจริงเท็จอย่างใด คนอื่นเป็นมาบอกนนั้นแหละเลยฮู้ ว่าเป็นแอบลักไม้เขาไปขายโรงงานอื่นเขาลงทุนท่อนึง 60 - 70 บาท แต่เป็นเอาของเขาไปขาย 30 - 40 บาท เป็นได้สตกบ่เคย” (สัมภาษณ์แม่ทอง, 5 มีนาคม 2553)



แผนภูมิที่ 4.2 เครือข่ายการผลิตและการกระจายสินค้าของโรงงานนายคนกร อบต.นคร

การบริหารจัดการโรงงานของหุ้นส่วนทั้งสองทำโดยแบ่งหน้าที่กัน โดยฝ่ายนายท อบต. นครและแม่ทองจะดูแลขั้นตอนการผลิตและการกระจายงานไปยังผู้รับจ้างต่างๆ ในขณะที่ฝ่าย พี่แสนสุขจะดูแลด้านรายรับรายจ่ายและเป็นผู้ติดต่อหาตลาดรับซื้อผลิตภัณฑ์

“พี่แสนสุขกับนายทจะตรวจพ่อบัญชีกันพี่แสนสุขเป็นจะเป็นคนดูแล
ค่าใช้จ่ายเป็นจะเป็นคนจ่ายค่าน้ำค่าไฟ ค่าคนงานตีงหมด แล้วนายทก็มาตรวจ
บัญชี” (สัมภาษณ์แม่ทอง, 5 มีนาคม 2553)

พื้นที่โรงงานในบ้านหม้อที่คับแคบและการประสบปัญหาจากการจ้างงานแบบเหมาช่วงใน ชุมชน ตลอดจนการประสบปัญหาด้านการตลาด เป็นปัจจัยที่ทำให้นายท อบต.นครตัดสินใจขยาย ขนาดกิจการโดยการเข้าหุ้นกับพี่แสนสุขซึ่งเป็นทางเลือกที่มีต้นทุนน้อยกว่าการขยายโรงงานโดย อาศัยทุนของตนเอง เนื่องจากพี่แสนสุขมีโรงงานผลิตผ้าฝ้ายทอมือ, มีทุน (ที่ดินสำหรับตั้งโรงงาน แห่งใหม่) และมีความสามารถทางการเงินและโดยเฉพาะอย่างยิ่งมีเครือข่ายทางการตลาดที่ กว้างขวางกว่านายท อบต.นคร การร่วมหุ้นกันครั้งนี้จึงทำให้กิจการของนายท อบต.นครมีขนาด ใหญ่ขึ้นและมีความเข้มแข็งมั่นคงเพิ่มขึ้น เพราะนายท อบต.นครได้ที่ดินในการตั้งโรงงานอีกแห่ง หนึ่ง ได้ผู้ช่วยด้านบัญชี ได้เครือข่ายการตลาด และที่สำคัญที่สุดได้เครือข่ายแรงงานที่มีทักษะสูง และเครือข่ายการตลาดของพี่แสนสุข นอกจากนี้การตั้งโรงงานในพื้นที่ต่างหมู่บ้านยังทำให้สามารถ สร้างเครือข่ายผู้รับเหมาช่วงและผู้ผลิตรายอื่นนอกบ้านหม้อได้ จนมีเครือข่ายแรงงานที่รับจ้างผลิต ให้โรงงานของนายท อบต.นคร ไกลถึงเขตอำเภอคอยสะเกิดที่มีอาณาเขตติดกันได้ แม่ทองกล่าวว่า การย้ายมาตั้งอีกโรงงานนอกบ้านหม้อทำให้เครือข่ายผู้รับเหมาช่วงดีขึ้นไม้, ชัดผิว และแกะลาย ใน บ้านล้านตองและในเขตอำเภอคอยสะเกิดซึ่งมี “ฝีมือ” ดีกว่าแรงงานในบ้านหม้อ จึงได้ผลงานที่ ประณีตกว่าจ้างแรงงานในบ้านหม้อ (เช่น เครือข่ายแกะลายที่อำเภอคอยสะเกิดแกะลายได้ดีกว่า เครือข่ายของน้ำหอมในบ้านหม้อ)

4.3.4 เครือข่ายโรงงานของอ้ายวัฒน์: เครือข่ายการเหมาช่วงภายในชุมชนและเครือญาติ

โรงงานของอ้ายวัฒน์เป็นโรงงานที่ก่อตั้งขึ้นใหม่ภายหลังสุดในบรรดาโรงงาน กรณีศึกษาทั้ง 4 แห่ง อ้ายวัฒน์เป็นเจ้าของโรงงานรายใหม่ที่พัฒนาตนเองขึ้นมาจากคนงานใน โรงงานหัตถกรรมไม้มะม่วงเช่นเดียวกับนายท อบต.นคร โดยอ้ายวัฒน์เคยเป็นคนงานรับจ้างกลึง ไม้มะม่วงในโรงงานของนายสมยศมาก่อน ภายหลังจึงได้แยกตัวมาประกอบธุรกิจเป็นของตนเอง เนื่องจากอ้ายวัฒน์สามารถสร้างความสัมพันธ์กับผู้ว่าจ้างรายหนึ่งของนายสมยศ (ชื่อนายบุญชู) ซึ่ง

ชักชวนให้อ้ายวัฒนก่อตั้งโรงงานเพื่อผลิตหัตถกรรมไม้มะม่วงให้แก่เขาให้เขา โดยนายบุญชูจะเป็นผู้ออกเงินทุนในก่อสร้างเตาอบโดยตั้งโรงงานกลึงและเคียนไม้มะม่วงขึ้นก่อนแล้วจึงค่อยๆ ขยายกิจการจนสามารถตั้งโรงงานไม้มะม่วงครบวงจรเป็นของตนเองได้

อ้ายวัฒนมีพื้นฐานมาจากครอบครัวชาวนา จบการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย ปัจจุบันครัวเรือนของอ้ายวัฒนมีที่นาขนาด 6 ไร่ซึ่งเป็นทรัพย์สินเดิมของภรรยา (พี่ตัว) เนื่องจากอ้ายวัฒนไม่มีทุนและเครือข่ายแรงงานเท่ากับเจ้าของโรงงานเก่า เช่น พ่อเลี้ยงกิจ อบต.ถาวร หรือแม้แต่นายก อบต.นคร ดังนั้นโรงงานอ้ายวัฒนจึงต้องใช้การจ้างงานแบบเหมาช่วงรายชิ้นและใช้เครือข่ายความสัมพันธ์ทางเครือญาติในการจัดการการผลิตเพื่อเป็นการลดต้นทุนในการสร้างโรงงานครบวงจรและจ้างคนงานเต็มเวลา โรงงานของอ้ายวัฒนตั้งอยู่ภายในพื้นที่บ้านของตนเองในเขตหมู่บ้านและอาศัยแรงงานรับเหมาช่วงซึ่งเป็นคนที่อยู่บ้านเรือนใกล้เคียงหรือเป็นญาติกัน เช่น ผู้เคียนไม้ในโรงงานและเครือข่ายผู้รับแกะสลักลายไม้มะม่วงของน้ำหอม

การจัดความสัมพันธ์ทางการผลิตผ่านระบบการจ้างเหมา การผลิตหัตถกรรมไม้มะม่วงที่ริเริ่มโดยพ่อเลี้ยงกิจในปี พ.ศ. 2532 นั้น ในช่วงแรกเมื่อพ่อเลี้ยงกิจตั้งโรงงานผลิตหัตถกรรมไม้มะม่วงขึ้นในบ้านหม้อ ระบบการจ้างงานยังคงเป็นลักษณะการจ้างแรงงานให้เข้ามาทำงานในโรงงานแล้วจ่ายค่าตอบแทนเป็นรายเดือน ระบบการผลิตหัตถกรรมของพ่อเลี้ยงกิจขยายตัวอย่างมากในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2533 – พ.ศ. 2539 ในขณะนั้นโรงงานของพ่อเลี้ยงกิจมีคนงานรับจ้างผลิตหัตถกรรมไม้มะม่วงในขั้นตอนต่างๆ กว่า 100 คน

แต่ต่อมาในต้นทศวรรษที่ 2540 คนงานในโรงงานของพ่อเลี้ยงกิจบางรายที่มีทุนทางเศรษฐกิจและทุนเครือข่ายได้แยกตัวออกไปตั้งโรงงานของตนเอง (เช่น นายสมยศ) เมื่อหัตถกรรมไม้มะม่วงแพร่หลายไปทั่วบ้านหม้อ การผลิตหัตถกรรมดังกล่าวก็ได้ดูดซับเอาแรงงานที่ผันตัวเองออกจากภาคการเกษตรซึ่งมีอยู่เป็นจำนวนมากเข้ามาเป็นแรงงานในภาคหัตถกรรม เจ้าของโรงงานแห่งใหม่ซึ่งไม่มีทุนและเครือข่ายเพียงพอจึงใช้ระบบการผลิตแบบเหมาช่วงและการจ่ายค่าตอบแทนเป็นรายชิ้นขึ้นแทน เพื่อเป็นการลดต้นทุนในการสร้างโรงงานครบวงจรและจ่ายค่าจ้างประจำเป็นรายเดือน นอกจากนี้ยังสามารถควบคุมให้การผลิตเป็นไปอย่างต่อเนื่องและคนงานมีแรงจูงใจในการผลิตมากขึ้นทั้งยังสามารถจ้างงานได้อย่างยืดหยุ่นตามยอดการสั่งซื้อในกรณีที่มียอดสั่งซื้อมากก็สามารถจูงใจให้คนงานผลิตได้มาก ในขณะที่หากมียอดการสั่งซื้อน้อยเจ้าของโรงงานก็ไม่ต้องรับภาระในการจ่ายเงินเดือนคนงานแบบโรงงานครบวงจร โดยการจ่ายค่าตอบแทนเป็นรายชิ้นนี้จะมีราคาที่กำหนดเป็นมาตรฐานตลอดปี ซึ่งทั้งเจ้าของโรงงาน ผู้รับเหมาช่วงและผู้ผลิตรายชิ้นต่างรับรู้ร่วมกัน เช่น การกำหนดราคาตามขนาดเส้นผ่านศูนย์กลางของผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

ระบบการจ่ายค่าตอบแทนเป็นรายชิ้นมีพัฒนาการมาเป็นเวลานานในบ้านหม้อ นับตั้งแต่สมัยที่ชุมชนยังคงผลิตสินค้าหัตถกรรมที่ระลึก (หัตถกรรมเก่า) เช่น ตุ๊กตาชาวเขา ของเล่นจากไม้ไผ่ และผลิตภัณฑ์จากไม้สัก ในขณะนั้นเจ้าของสินค้าหัตถกรรมที่ระลึกจะกระจายการผลิตแต่ละขั้นตอนไปยังคนงานในหมู่บ้านแบบเหมาช่วง ก่อนจะส่งกลับมาตกแต่งในขั้นตอนสุดท้าย และจัดบรรจุภัณฑ์ที่บ้านหรือโรงงานของเจ้าของ แต่ในขณะนี้สินค้าหัตถกรรมในบ้านหม้อมิได้มีการผลิตมากดังเช่นแต่ก่อน เจ้าของสินค้าหัตถกรรมของที่ระลึกเหลือเพียงไม่มากราย รายที่สำคัญที่สุดและเก่าแก่มากที่สุดคือ “แม่บัว” ช่างผลิตตุ๊กตาชาวเขาเผ่าต่างๆ และของที่ระลึกที่ประดิษฐ์จากไม้

จะเห็นได้ว่าระบบการผลิตหัตถอุตสาหกรรมไม้มะม่วงซึ่งเป็นระบบการผลิตแบบใหม่เชิงอุตสาหกรรม ได้เข้ามาสวมใส่ตรรกะในการจัดการแรงงานแบบเหมาช่วงที่มีอยู่แต่เดิม เนื่องจากก่อนการขยายตัวของหัตถกรรมไม้มะม่วงการรับเหมาช่วงผลิตสินค้าที่ระลึกเป็น “งานเสริม” นอกภาคเกษตรควบคู่ไปกับการทำนาและการปลูกพืชพาณิชย์ (off - farm activities) แต่เมื่อธุรกิจหัตถกรรมสมัยใหม่ขยายตัวและข้อจำกัดด้านทุนและแรงงานของเจ้าของโรงงานหน้าใหม่ เป็นผลให้การผลิตแบบเหมาช่วงถูกนำมาใช้อีกครั้งและทวีความสำคัญยิ่งขึ้น ปัจจุบันการรับเหมาช่วงได้กลายเป็นกิจกรรมนอกภาคการเกษตร (non - farm activities) ที่เป็นแหล่งรายได้หลักที่สำคัญกว่ารายได้จากในภาคการเกษตรของหลายครัวเรือน

จากการสัมภาษณ์เจ้าของโรงงาน (อ้ายวัฒน์) กล่าวว่าระบบการจ่ายค่าตอบแทนแบบจ้างเหมาเป็นการผลิตที่สามารถจูงใจให้ผู้รับจ้างผลิต สามารถผลิตสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากกว่าการจ่ายแบบค่าจ้างรายวัน

4.4 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

เพื่อให้การสินค้าหัตถกรรมดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ เครือข่ายการผลิตภายในชุมชนจำเป็นต้องประสานความสัมพันธ์หรือสร้างเครือข่ายในระดับภายนอกชุมชนขึ้นด้วย โดยขออธิบายผ่านเครือข่ายการกระจายสินค้าโดยยกตัวอย่างเป็นกรณี ดังนี้

4.4.1. กรณีการสร้างเครือข่ายของเจ้าของโรงงาน กรณีอ้ายวัฒน์ ในฐานะที่เป็นเจ้าของโรงงานอ้ายวัฒน์จำเป็นต้องสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชนที่จะเป็นผู้รับซื้อสินค้า เพื่อกระจายสินค้าออกไปอ้ายวัฒน์จะอาศัยน้องชายของตนเองซึ่งเปิดร้านขายหัตถกรรมไม้มะม่วงที่ตลาดนัดสวนจตุจักร และน้องชายของภรรยาที่เปิดร้านในถนนไนท์บาร์ซาร์เชียงใหม่เป็นแหล่งกระจายสินค้าแบบขายปลีกและเป็นแหล่งแสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ (showroom) เพื่อการสั่งซื้อแบบขายส่ง

นอกจากนั้นอ้ายวัฒน์และภรรยายังทำการค้าขายผลิตภัณฑ์ทางอินเทอร์เน็ต กับลูกค้าต่างชาติซึ่งมีลูกค้าหลักคือกลุ่มประเทศในตะวันออกกลางและประเทศสเปน โดยในขั้นตอนของการโอนเงิน การจัดส่ง และเสียอากรธรรมเนียมต่างๆ อ้ายวัฒน์จะทำผ่าน “ผู้แทนการค้า” (shipping) ในกรุงเทพฯ ซึ่งรู้จักและคุ้นเคยกับน้องชายของเขาเป็นอย่างดี สะท้อนว่าเครือข่ายการกระจายสินค้าของเขานั้นประกอบด้วยผู้คนหลายคนและกว้างไกลกว่าภายในหมู่บ้านบ้านหม้อมาก

กรณีนายนคร ในกรณีของนายนครเขาเลือกที่จะร่วมหุ้นทำธุรกิจหัตถกรรมไม้มะม่วงกับนางยีนดี (นามสมมติ) เจ้าของโรงงานเย็บผ้าฝ้ายพื้นเมือง นางยีนดีมีประสบการณ์ในการค้าขายกับต่างประเทศผ่านระบบอินเทอร์เน็ตเป็นอย่างดี ในการทำธุรกิจไม้นางยีนดีจะเป็นผู้ติดต่อหาตลาด และเป็นจัดการงานด้านการบัญชี ในขณะที่นายนครจะเป็นผู้ดูแลสายงานการผลิตผลิตภัณฑ์ในโรงงานในบ้านหม้อและบ้านล้านตอง อำเภอห้วยทราย

ในส่วน of เครือข่ายกระจายสินค้าภายในประเทศที่แสนสุขก็มีเครือข่ายร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกในหมู่บ้านบ่อสร้าง อ.สันกำแพง และหมู่บ้านหัตถกรรมบ้านถวาย อ.หางดง จากการที่เคยส่งสินค้าผ้าฝ้ายไปวางขาย ฉะนั้นเมื่อเข้ามาร่วมหุ้นกับอ้ายวัฒน์ก็ได้อาศัยเครือข่ายดังกล่าวเป็นช่องทางในการกระจายสินค้าหัตถกรรมจากไม้มะม่วงของโรงงานที่ร่วมหุ้นกัน

4.4.2. กรณีการสร้างเครือข่ายของผู้รับเหมาช่วงผลิต กรณีนางหอม โดยปกตินางหอมเป็นผู้รับเหมาช่วงผลิตในเครือข่ายการผลิตของโรงงานอ้ายวัฒน์ โดยจะรับเหมาช่วงการตกแต่ง ลวดลายผลิตภัณฑ์ในขั้นตอนสุดท้ายจากอ้ายวัฒน์ แล้วนำมากระจายต่อแก่ญาติผู้หญิงอีก 4 คนซึ่งจะมานั่งทำงานที่บ้านนางหอมทุกวัน โดยนางหอมจะเก็บค่าหัวคิวจากญาติของตนเป็นรายชิ้น ราคาชิ้นละ 1 – 4 บาท ตามขนาดและราคาของสินค้าเพื่อเป็นค่าน้ำค่าไฟ และเป็นค่าที่ตนเป็นผู้หางานมาให้กลุ่ม

ในเดือนมกราคม พ.ศ. 2553 นางหอมได้รับการติดต่อจากเจ้าของร้านขายของที่ระลึก กรุงเทพฯ ชื่อ นายกอล์ฟ (อายุ 31 ปี) ซึ่งเข้ามาสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ไม้มะม่วงจากบ้านหม้อไปขายในกรุงเทพฯ โดยเข้ามาว่าจ้างให้กลุ่มนางหอมแกะสลักลวดลายผลิตภัณฑ์ให้ โดย นายกอล์ฟสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ที่กลึง เคียน อบ และทำสีแล้ว (ในหมู่บ้านเรียกว่า “หุ่น”) จากโรงงานอื่นภายในชุมชน แล้วติดต่อให้โรงงานนั้นมาให้กลุ่มของนางหอมแกะลายตกแต่ง

นางหอมตัดสินใจรับงานและแกะสลักลายและส่งให้นายกอล์ฟเรื่อยมา จนถึงเดือนเมษายน พ.ศ. 2553 นางหอมจึงแนะนำให้นายกอล์ฟสั่งผลิตไม้มะม่วงจากโรงงานของ อ้ายวัฒน์ซึ่งตนรับเหมาช่วงงานอยู่ ภายหลังนายกอล์ฟจึงได้สั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากโรงงานอ้ายวัฒน์ในทุกขั้นตอน

กรณีที่เกิดขึ้นนี้สะท้อนให้เห็นกระบวนการที่นางหอม ซึ่งเป็นผู้รับผิดชอบช่วง พยายามประสานเครือข่ายที่ค้นหาได้ใหม่ซึ่งในที่นี้คือผู้รับซื้อผลิตภัณฑ์รายใหม่ เข้ากับกลุ่มเครือข่าย ความสัมพันธ์ทางการผลิตเดิมที่ตนสังกัดอยู่เพื่อป้องกันปัญหาในการผลิตซึ่งอาจตามมาได้ในอนาคต เช่น หากได้รับผลิตให้ “ผู้ว่าจ้างนอกเครือข่าย” เช่นนายกอล์ฟอาจผลิตสินค้าให้อ้ายวัฒน์ไม่ทันและอาจมีปัญหากับผู้ว่าจ้างซึ่งทำงานร่วมกันมาเป็นเวลานานได้ ดังนั้นจึงเป็นการดีที่จะผนวก นายกอล์ฟให้เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของเครือข่ายการผลิตเดิมเพื่อไม่ให้เกิดปัญหาในภายหลัง ผ่านการ ชักชวนให้นายกอล์ฟส่งผลิตภัณฑ์จากโรงงานของอ้ายวัฒน์ทุกชิ้นตอน

4.5 สรุป

หากจะพิจารณาโดยแนวความคิดเรื่องการ “การปะทะประสานของวิถีการผลิต” จะพบว่า ลักษณะความสัมพันธ์ทางสังคมก่อนยุคทุนนิยมที่มีอยู่ในหมู่บ้านชนบทก่อนการขยายตัวของ ทุนนิยมเข้าไปในพื้นที่ชนบทไม่ได้สูญสลายหายไปจนหมดสิ้น แต่ลักษณะก่อนทุนนิยมบางอย่าง ยังคงอยู่และเปิดโอกาสหรือเป็นรากฐานให้การขยายตัวของทุนนิยมในชนบท จากกรณีศึกษา เจ้าของโรงงานบางรายเช่น อ้ายวัฒน์ เลือกใช้ความสัมพันธ์ทางเครือญาติและความเป็นเพื่อนบ้าน ในการขยายธุรกิจโรงงานหัตถกรรมไม้ระม่วงของตนเองผ่านการจ้างเหมาช่วงจ่ายค่าตอบแทนเป็น รายขึ้น ดังนั้นหากพิจารณาโดยแนวความคิดของนักคิดสายมาร์กซิสต์สมัยหลังเช่น เมลลาซซูร์ (Claude Meillassoux) เรื่อง “ค่าเช่า” ซึ่งหมายถึงการขูดรีดแรงงานในขณะที่ทุนนิยมขยายตัวใน ชนบท โดยทุนนิยมลดค่าใช้จ่ายที่จะต้องดูแลชีวิตของแรงงานโดยผลักให้เป็นภาระของวิถีการผลิต ก่อนทุนนิยมเป็นผู้แบกรับ เช่น โรงงานอุตสาหกรรมจะจ่ายค่าแรงให้แก่คนงานตามกำลังแรงงานที่ คนงานผลิตได้จริงแต่ทิ้งภาระการดูแลคนก่อนวัยทำงานและวัยหลังการจ้างงานหรือถูกเลิกจ้าง (สมศักดิ์ สามัคคีธรรม, 2533: 108)

เช่นในพื้นที่กรณีศึกษาเจ้าของโรงงานเลือกจ่ายค่าตอบแทนแก่แรงงานเป็นรายขึ้น โดย ไม่มีสวัสดิการอื่นใดเพิ่มเติมอีก แรงงานจึงต้องถูกผลักให้ต้องพึ่งพิงกับวิถีการผลิตก่อนทุนนิยม เช่น ต้อง คำนวณทำการเกษตรเพื่อให้มีอาหารเพียงพอที่จะเลี้ยงสมาชิกของครัวเรือนที่ไม่ได้อยู่ในวัย แรงงานหรือไม่มีรายได้ กรณีเช่นนี้หมายถึงทุนนิยมอุตสาหกรรมได้เข้าไปขูดรีดผลผลิตส่วนเกิน ของแรงงานในรูปแบบ “ค่าเช่า” เพื่อลดต้นทุนที่ทุนนิยมจะต้องจ่าย แต่ข้อมูลจากพื้นที่กรณีศึกษา ในบ้านหม้อพบว่าในหลายกรณีการอธิบายด้วยแนวความคิดเรื่องการปะทะประสานและทุนนิยม ค่าเช่าไม่อาจอธิบายปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นได้ทุกกรณี เนื่องจากพบว่ามีการใช้ความสัมพันธ์อัน หลากหลายรูปแบบในกระบวนการจัดการผลิต เช่น กรณีของพ่อเลี้ยงกิจและ อบต.ถาวร ใช้ ความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ในการเป็นผู้ให้การอุปถัมภ์ต่อแรงงานมากกว่าค่าจ้างแรงงาน ข้อเท็จจริง

นี้ชี้ให้เห็นว่า ในกรณีของบ้านหม้อภายใต้บริบทการขยายตัวของทุนนิยมเข้าไปในพื้นที่กึ่งเมืองชนบท เจ้าของโรงงานซึ่งมีสถานะเป็นนายทุนในชนบทและแรงงานแต่ละกลุ่มใช้รูปแบบความสัมพันธ์ที่แตกต่างกัน เป็นผลจากความแตกต่างภายใน (differentiation) ที่มีอยู่และเมื่อทุนนิยมขยายตัวเข้าสู่หมู่บ้าน ความแตกต่างนั้นก็แสดงออกให้เห็นได้ชัดเจนขึ้นในหลายกรณี เนื่องจากผู้ผลิตแต่ละกลุ่มแต่ละรายถือครอง “ทุน” ประเภทต่างๆ เช่น ทุนทางเศรษฐกิจและทุนทางสังคมได้ไม่เท่าเทียมกัน