

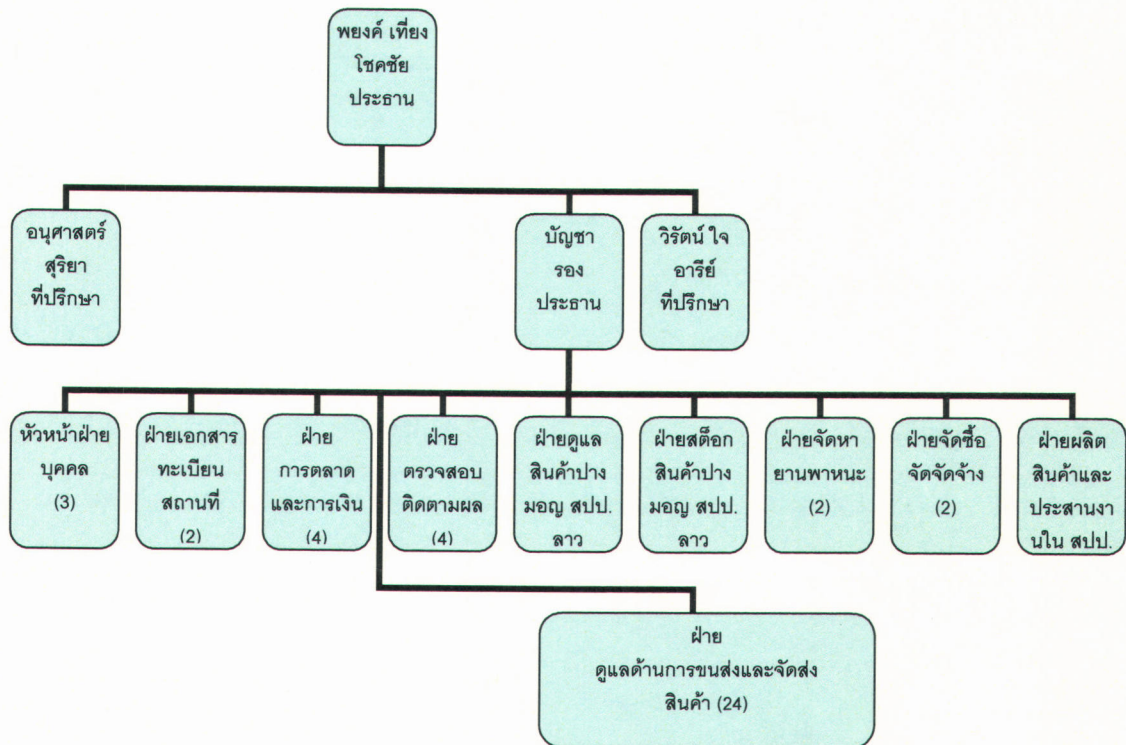
บทที่ 3

การพัฒนากลุ่มและกลไกการจัดการธุรกิจเกษตรข้ามชายแดน

การพัฒนากลุ่มการค้าบ้านฮวกและกลไกการจัดการธุรกิจเกษตรข้ามชายแดนในบทที่ 3 ประกอบด้วยเนื้อหาในด้าน การจัดตั้งกลุ่มและพัฒนาการของกลุ่ม การบริหารจัดการภายในกลุ่ม กลไกในการประสานงาน และ ปัจจัยที่ส่งผลและเป็นแรงจูงใจที่ทำให้สมาชิกเข้าร่วมและเกิดการพัฒนากลุ่ม ซึ่งคณะวิจัยต้องการนำเสนอการพัฒนาในกลุ่ม การบริหารจัดการ และปัจจัยที่ส่งผลต่อการรวมกลุ่มธุรกิจเกษตรข้ามพรมแดน ดังมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

3.1 การจัดตั้งกลุ่มและบริหารจัดการธุรกิจเกษตรชายแดนบ้านฮวก

การจัดตั้งกลุ่มในระยะแรก เมื่อปี พ.ศ. 2536 ยังไม่มีการจัดระบบโครงสร้างที่ชัดเจน เป็นเพียงการรวมกลุ่มขนาดเล็กของเกษตรกร หลายกลุ่มเพื่อดำเนินธุรกิจ โดยต่างกลุ่มต่างมีวิธีการในการดำเนินธุรกิจอย่างอิสระ มีคู่ค้าฝั่งลาวที่มีความสัมพันธ์กันมานาน แต่การดำเนินธุรกิจในปี 2551 ได้มีกระแสการเปลี่ยนแปลงในด้านต่าง ๆ หลายได้ที่สำคัญ ได้แก่ นโยบายการค้าชายแดนระหว่างประเทศที่ทำให้กลุ่มผู้ผลิตต้องมีการรวมกลุ่มกันและมีการจดทะเบียนเพื่อยืนยันการนำเข้าตามเงื่อนไข การสนับสนุนการค้าข้ามชายแดน เงินลงทุนที่ต้องอาศัยการร่วมทุนจากสมาชิก นอกจากนี้ยังรวมถึง การมีโอกาสนในการกู้เงินจากสถาบันการเงินเมื่อมีการรวมกลุ่มในรูปวิสาหกิจ ซึ่งเหตุผลดังกล่าวทำให้กลุ่มเล็กต่างๆ ได้เข้ามารวมมือโดยมีการจัดตั้งเป็นวิสาหกิจแต่ภายหลังในได้มีการกระจายหน้าที่และความรับผิดชอบของสมาชิก การกระจายหน้าที่ 32 คนในการบริหารจัดการตามหน้าที่ต่างๆ ภาพที่ 5 ในสมาชิก 42 คน เพื่อลดความเสี่ยงเป็นการจัดการธุรกิจชุมชน ปัจจุบันกลุ่มได้จดทะเบียนกลุ่มในรูปของวิสาหกิจชุมชน โดยแต่งตั้ง คุณบัญชา และคุณธนบัตรเป็นผู้ดำเนินการธุรกิจในนามของกลุ่มเพื่อความสะดวกในการจัดการ เหตุผลที่เกษตรกรรวมกลุ่มในรูปของวิสาหกิจ เกษตรกรมีประสบการณ์การเป็นพ่อค้าใน สปป.ลาว มามากกว่า 10 ปี ถือว่าเป็นทุนทางมนุษย์ที่สำคัญ เดิมทีเกษตรกรได้ทำธุรกิจการค้าชายแดนในรูปกลุ่มเล็กๆ ทำให้มีการแข่งขันด้านราคา และประกอบกับกฎระเบียบเข้มงวดมากขึ้น ทำให้การทำธุรกิจเกษตรระหว่างชายแดนแบบต่างคนต่างทำเป็นการแข่งขันกันเอง และไม่สามารถสร้างกำไรได้ ดังนั้นจึงได้ร่วมจัดตั้งเป็นกลุ่มที่ชัดเจน ปี 2551 เป็นต้นมา นอกจากนี้ประธานกลุ่มและกลุ่มมีความคิดเห็นต่อการทำธุรกิจเกษตรชายแดนว่าเป็นการหมุนเวียนเงินเข้าในประเทศเนื่องจากทางเกษตรกรลาว หลังจากการขายสินค้าเกษตรให้กับไทย ก็จะมีการหมุนเวียนเงินในรูปแบบการซื้อสินค้าจากไทย ไม่ว่าจะเป็นเครื่องอุปโภค บริโภค หรือวัสดุอุปกรณ์ก็จะทำให้มีการคล่องตัวทางการตลาด และธุรกิจอย่างอื่นนอกเหนือจากทางเกษตร



ภาพที่ 3-1 โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มธุรกิจเกษตรชายแดนบ้านฮวก

3.1.1 การบริหารจัดการภายในกลุ่ม

3.1.1.1 การบริหารจัดการกลุ่มสมาชิก

ในปี 2552 กลุ่มการค้าชายแดนบ้านฮวกมีสมาชิกรวมทั้งสิ้น 42 คน เป็นสมาชิกหญิง 4 คน และสมาชิกชาย 38 คน ซึ่งสมาชิกรวมมาจากเกษตรกรและผู้ประกอบการ (พ่อค้าท้องถิ่นในหมู่บ้าน) ซึ่งแต่ละคนต่างมีบทบาทและประสบการณ์ด้านธุรกิจชายแดนแตกต่างกันการรวมตัวจัดตั้งกลุ่มมีวัตถุประสงค์หลักดังนี้

1. เพื่อลดการแข่งขันกันด้านราคาซื้อขายระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจเกษตรการค้าชายแดนในเขตบ้านฮวก เนื่องจากที่ผ่านมา กลุ่มและผู้ประกอบการอิสระที่เข้าไปดำเนินการธุรกิจเกษตรในฝั่ง สปป.ลาว จะมีการตัดราคาสินค้าเกษตร เกษตรกรที่เป็นคู่ค้าประจำกับผู้ประกอบการก็จะนำสินค้าขายให้ผู้ให้ราคาสูงกว่า ทำให้ผู้ประกอบการคู่ค้าเสียผลประโยชน์ และไม่ได้ปริมาณผลผลิตเท่าที่กำหนด การรวมกลุ่มจะช่วยกำหนดราคาซื้อขายในราคาเดียวกัน

2. การรวมกลุ่มจะช่วยระดมทุนในการประกอบธุรกิจและสามารถขอรับบริการต่างๆ จากหน่วยงานภาครัฐได้ตามกรอบนโยบายสนับสนุนการลงทุนในกลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน

3.1.1.2 การแบ่งงานและหน้าที่ภายในกลุ่ม

ในสมาชิกทั้ง 42 ราย ของกลุ่มการค้าชายแดนบ้านฮวก สามารถจำแนกกลุ่มเป็น 2 ประเภทหลัก ตามประสบการณ์และความรู้เดิมด้านธุรกิจชายแดน กลุ่มแรกประกอบด้วย 18 คน ที่มี

ประสบการณ์เข้าไปดำเนินธุรกิจเกษตรในลาวในรูปแบบต่างๆ เช่น มีพื้นที่เป้าหมายและกลุ่มเกษตรกรลาวที่ทำการผลิตพืชผลเกษตรหรือเก็บของป่าส่งให้ตามสัญญา และบางรายได้สนับสนุนสินเชื่อปัจจัยการผลิตทางเกษตร ทำให้มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกันมานานพอสมควร การรวมกลุ่มไม่ได้ทำให้การดำเนินธุรกิจของกลุ่มหรือสมาชิกผู้ประกอบการรายเดียวต้องสูญเสียกลุ่มเกษตรกรลาวเป้าหมาย ส่วนประเภทที่สอง คือสมาชิกที่เหลือ 24 คน ที่ไม่ได้เข้าไปดำเนินธุรกิจโดยตรงในลาว แต่ได้รับการมอบหมายให้ปฏิบัติงานระหว่างขนส่งสินค้าข้ามชายแดน เช่น การตรวจสอบคุณภาพ และหน้าที่ต่างๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากกลุ่ม ดังภาพที่ 3-1

3.1.1.3 การระดมทุนของกลุ่มสมาชิก

การระดมทุนเบื้องต้นของสมาชิกคือ เงินฝากออมทรัพย์ประจำเดือนละ 500 บาท และนำเงินส่วนที่ได้มีการระดมให้สมาชิกกู้ยืมเงิน โดยมีอัตราดอกเบี้ย ร้อยละ 12-15 การกู้ยืมเงินเป็นในรูปการผลิต 3 เดือน และ 6 เดือน ดอกเบี้ยที่ได้จะนำมาปันผลประโยชน์ ได้มีการตกลงร่วมกันระหว่างสมาชิกภายในกลุ่ม ซึ่งจะครอบคลุมเฉพาะธุรกิจการค้าข้าวโพดและถั่วลิสงเท่านั้น อย่างไรก็ตามข้อตกลงดังกล่าวจะมีการใช้ในปี 2553 ในขณะนี้ข้อตกลงประกอบด้วย

1. สมาชิกเดี่ยวหรือสมาชิกกลุ่มย่อย ที่เข้าไปดำเนินธุรกิจการค้าข้าวโพดและถั่วลิสง จะต้องแบ่งผลกำไรสุทธิร้อยละ 50 ให้กับกลุ่มใหญ่ (42 คน)
2. รายได้ทั้งหมดของกลุ่มจะแบ่งออกเป็น
 - เงินปันผลให้กับสมาชิก 42 คน เท่าๆ กัน ร้อยละ 50
 - ค่าตอบแทนคณะกรรมการ 32 คน ร้อยละ 35 ส่วนที่เหลือร้อยละ 25

จะเป็นทุนพัฒนากลุ่มและพัฒนาสังคมส่วนรวม

อย่างไรก็ตาม กฎเกณฑ์ในการแบ่งผลประโยชน์เหล่านี้ยังไม่มีข้อยุติ คณะกรรมการจำเป็นต้องอธิบายและเจรจากับสมาชิกทั้งหมด จนกระทั่งทุกคนมีความเห็นพร้อมต้องกันและมีข้อสรุปร่วมกัน โดยเฉพาะการแบ่งผลกำไรสุทธิร้อยละ 50 ของกลุ่มย่อยหรือสมาชิกผู้ประกอบการ ให้กับกลุ่มใหญ่นี้ และร้อยละ 50 ของรายได้ของกลุ่มใหญ่ ให้กับสมาชิกทุกคน คณะกรรมการจำเป็นต้องพิสูจน์ให้กับสมาชิกทุกราย โดยเฉพาะสมาชิกที่เข้าไปดำเนินธุรกิจเกษตรโดยตรงในลาวว่า ร้อยละ 50 ของผลกำไรสุทธิ จะต้องส่งเข้าเป็นรายได้ของกลุ่มใหญ่

3.1.1.4 การดำเนินธุรกิจการผลิตทางเกษตรกับเกษตรกรลาว

สมาชิกของกลุ่ม 26 ราย (พ่อค้าหรือผู้ประกอบการ) ที่มีประสบการณ์และเคยทำธุรกิจกับลาว ก่อนที่ดั่งเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ภายหลังมีการจัดตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสมาชิกเหล่านี้ได้มีข้อตกลงที่จะเข้าไปดำเนินธุรกิจต่อเนื่องจากฐานประสบการณ์และสมาชิกเกษตรกรลาวที่เคยผลิตสินค้าเกษตรให้ ซึ่งสมาชิกที่เข้าไปหรือเป็นทั้งที่เป็นผู้ประกอบการรายเดียว และหรือผู้ประกอบการที่

ดำเนินการร่วมกับเพื่อนสมาชิกคนอื่นในรูปแบบกลุ่มย่อย (ดังภาพในตารางที่ 3-1) ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับขีดความสามารถและความสัมพันธ์เดิม ระหว่างผู้ประกอบการบ้านฮวกและผู้ประกอบการฝ่ายลาว อย่างไรก็ตามข้อมูลส่วนนี้ยังไม่ชัดเจน จำเป็นต้องศึกษาและติดตามในฝ่ายลาว ว่าแต่ละกลุ่มย่อยของบ้านฮวกมีพื้นที่เป้าหมายในฝั่งลาวกระจายและอยู่ในพื้นที่ใด ซึ่งบางรายอาจจะมีพื้นที่เป้าหมายเหลื่อมล้ำกัน เช่น ผู้ประกอบการบ้านฮวกบางรายมีพื้นที่เป้าหมายของตนเอง และในขณะเดียวกัน ยังไปร่วมลงทุนกับผู้ประกอบการรายอื่นในอีกพื้นที่หนึ่ง เป็นต้น

การดำเนินการติดต่อเพื่อลงทุนธุรกิจจากตารางที่ 3-1 แสดงให้เห็นถึงสมาชิกของที่เข้าไปดำเนินธุรกิจขายแดนบ้านฮวกในฝั่งลาว พบว่า 1. ดำเนินการในรูปแบบรายเดี่ยว หมายถึง พ่อค้าหรือผู้ประกอบการรายเดี่ยวที่เข้าไปดำเนินธุรกิจเกษตรกับเกษตรกรลาวมีอยู่ทั้งสิ้น 6 คน 2. การดำเนินการหรือลงทุนธุรกิจในรูปแบบกลุ่มย่อย ที่มีสมาชิกภายในกลุ่มย่อย 5 คน และ 7 คน มีเพียง 2 กลุ่ม 3. ดำเนินการลักษณะกลุ่มย่อยแต่เป็นลักษณะร่วมลงทุนบางส่วนในธุรกิจ มีถึง 3 กลุ่มด้วยกัน โดยพบว่ามีผู้ประกอบการรายเดี่ยว 3 รายที่เข้าไปร่วมลงทุนกับกลุ่มอื่นๆ ในลักษณะรูปแบบที่ 3

ตารางที่ 3-1 ความสัมพันธ์ของเกษตรกรผู้ประกอบการและกลุ่มย่อยที่ดำเนินธุรกิจเกษตรใน สปป.ลาว

จำนวนสมาชิกในกลุ่มย่อย (คน)	กลุ่มต่างๆ ที่ดำเนินธุรกิจ ข้าวโพด – ถั่วลิสง ในลาว	กลุ่ม
1	a b c d e f	6
2	a e f	3
4	a f	2
5		1
7	e	1

หมายเหตุ a, b, c, d, e, f เป็นผู้ประกอบการรายเดี่ยวและบางรายได้เข้าร่วมกับกลุ่มต่างๆ

3.1.2 ข้อดีและข้อเสียในการรวมกลุ่ม

การรวมกลุ่มของสมาชิกในกลุ่มวิสาหกิจนี้ เป็นการรวมกลุ่มของสมาชิก มีการรวมทุนโดยเป้าหมายเพื่อเป็นเงินสำหรับการกู้ยืมในกับสมาชิก และมีมีข้อตกลงร่วมกันในการดำเนินธุรกิจ โดยมีกติกาในการดำเนินกลุ่มในด้านต่าง ๆ เช่น เงื่อนไขการเป็นสมาชิกต้องมีการรวมทุนหุ้นละ 500 บาท และมีการแบ่งหน้าที่ตามความถนัด โดยแบ่งโครงสร้างการบริหารขององค์กร ซึ่งประกอบด้วยประธาน รองประธาน ฝ่ายตลาด ฝ่ายผลิต ฝ่ายติดต่อ ฝ่ายจัดส่ง เป็น แต่ในด้านการดำเนินการรับซื้อหรือด้านการผลิตจะขึ้นอยู่กับพ่อค้าหรือผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกแต่ละคนในกลุ่มผู้ทำธุรกิจกับลาว 26 คน และการรวมกลุ่มย่อยของพ่อค้าเพื่อจะลงทุนในทำการรับซื้อผลผลิตทางเกษตรตามที่ได้ตกลงให้

เกษตรกรฝั่งลาวผลิตสินค้าให้ โดยที่พ่อค้าแต่ละราย หรือพ่อค้าที่มีการรวมเป็นกลุ่มย่อย (ตารางที่ 3-1) จะอาศัยฐานประสบการณ์และกลุ่มลูกค้าเกษตรกรที่เคยผลิตพืชทางเกษตรให้ก่อนที่จะมีการรวมกลุ่มในรูปของวิสาหกิจ ซึ่งพ่อค้ารายย่อย หรือกลุ่มย่อยเหล่านี้ภายหลังที่มีการรวมกลุ่มในรูปวิสาหกิจชุมชน ได้พัฒนาเงื่อนไขและข้อตกลงใหม่ ในการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะหน้าที่และการแบ่งปันกำไรที่เกิดขึ้น

การรวมกลุ่มของเกษตรกรและผู้ประกอบการเป็นการพัฒนาจากการรวมกลุ่มขนาดเล็กๆ แต่พัฒนาเป็นวิสาหกิจชุมชน โดยอาศัยการกระจายหน้าที่และผลประโยชน์ ซึ่งผู้วิจัยได้วิเคราะห์ข้อดีและข้อเสียจากการรวมกลุ่มในรูปแบบดังกล่าว ดังมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ข้อดี	ข้อเสีย
1. การสร้างกฎและเงื่อนไขที่พัฒนาจากสมาชิก 2. เปิดโอกาสให้สมาชิกพ่อค้าหรือผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์เข้าร่วมกลุ่ม 3. อำนาจต่อรองด้านราคาและไม่เป็นการแข่งขันกันตัดราคาของผู้ประกอบการ 4. การกระจายหน้าที่ตามความถนัดของสมาชิกแต่ละราย 5. การพัฒนากลุ่มจากฐานประสบการณ์ด้านการผลิตพืชซึ่งสมาชิกมีความรู้และประสบการณ์สามารถให้คำแนะนำแก่เกษตรกรฝั่งลาวได้ 6. ผู้นำมีวิสัยทัศน์และประสบการณ์จากการดำเนินธุรกิจระหว่างชายแดนและเข้าใจระบบฝั่งลาวได้ดี	1. เงื่อนไขในการเป็นสมาชิกเปิดโอกาสให้กับผู้ประกอบการแต่ยังไม่เปิดโอกาสให้เกษตรกรรายย่อยที่มีเงินทุนจำกัดได้มีส่วนร่วม 2. การรวมกลุ่มยังพึ่งตนเองจากการระดมทุน ยังไม่สามารถได้รับสนับสนุนถึงแม้ว่าจะมีการดำเนินการในรูปของวิสาหกิจชุมชนก็ตาม 3. การดำเนินการกลุ่มในการรับซื้อผลผลิตยังไม่ได้ผนวกมาตรการที่เป็นเชิงอนุรักษ์และส่งผลต่อผลผลิตและการผลิตในระยะยาวของเกษตรกรฝั่งลาว

3.2 แรงจูงใจของสมาชิกในการเข้าร่วมกลุ่มธุรกิจเกษตร

การรวมกลุ่มด้านธุรกิจเกษตรชายแดนไทย-ลาว ของกลุ่มเกษตรกรบ้านฮวก เกิดจากแรงผลักดันของเกษตรกรกลุ่มย่อยที่เข้าไปดำเนินธุรกิจในลาว ซึ่งพบว่า ในปี 2551 การดำเนินการรับซื้อของกลุ่มย่อยที่มีการกำหนดราคากันเองภายในกลุ่มย่อย ทำให้การแข่งขันกันเองด้านราคารับซื้อข้าวโพดและถั่วลิสงและไม่เป็นผลดีต่อส่วนรวม เกษตรกรผู้ประกอบการกลุ่มนี้มีความเห็นพร้อมต้องกันว่า ถ้ามีการกำหนดราคารับซื้อสินค้าเกษตร โดยเฉพาะ ข้าวโพดและถั่วลิสง ในราคาที่เหมาะสม เพื่อให้ธุรกิจเกษตรชายแดนมีความก้าวหน้า และให้ผลตอบแทนที่ดีกว่าเดิม

นอกจากนี้ จากการประชุมกลุ่มย่อย เพื่อระดมความคิดเห็นเกี่ยวกับแรงจูงใจที่มีผลต่อความสำเร็จในการพัฒนาทางเลือกการดำเนินธุรกิจ พบว่า การรวมกลุ่ม สามารถสร้างอำนาจการต่อรอง และเจรจากับฝ่ายต่างๆ ได้ดี ไม่ว่าจะเป็นคู่ค้าฝ่ายลาว หรือแหล่งสินเชื่อของไทย และยังสอดคล้องกับนโยบายของรัฐ ดังแสดงในตารางที่ 3-2

ตารางที่ 3-2 แรงจูงใจและลำดับความสำคัญในการรวมกลุ่มทำธุรกิจข้าวโพด

แรงจูงใจรวมกลุ่มทำธุรกิจข้าวโพด	ลำดับคะแนน ความสำคัญ (n=20)
1. การรวมกลุ่มสามารถสร้างอำนาจการต่อรองและเจรจากับฝ่ายต่างๆ ได้ดี	17
2. ชุมชนบ้านฮวกเห็นความสำคัญของการเติบโตของการค้าชายแดนไทย-ลาว ต่อเศรษฐกิจชุมชนบ้านฮวก โดยเฉพาะโอกาสในการสร้างรายได้	17
3. ชุมชนชายแดนบ้านฮวก-ลาว มีความสัมพันธ์ทางการค้าเป็นเวลายาวนาน	12
4. สภาพพื้นที่ลาว เปิดโอกาสให้ขยายข้าวโพดได้	6
5. นโยบายการขยายเกษตรพันธะสัญญาในประเทศลุ่มน้ำโขง	4
6. นโยบายสนับสนุนวิสาหกิจชุมชน	2
7. นโยบายของลาวในการพัฒนาพื้นที่ชายแดนโดยผ่านการค้า	2

ชุมชนบ้านฮวกได้มองเห็นว่านโยบายการเปิดการค้าชายแดนไทย-ลาว ได้สร้างโอกาสใหม่ให้กับชุมชน ซึ่งมีความสัมพันธ์มาอย่างยาวนานกับชุมชนลาวในบริเวณพื้นที่ชายแดน ได้สร้างความหลากหลายทางเศรษฐกิจ ซึ่งในระยะแรกอาศัยพืชผลเกษตรที่ชุมชนบ้านฮวกมีความถนัด เช่น ข้าวโพด ถั่วลิสง ในขณะที่เดียวกัน ฝ่ายลาว ก็อาศัยความสมบูรณ์ของความหลากหลายชีวภาพ เช่น ผลิตภัณฑ์จากป่าที่ไม่ใช่ไม้ (non-timber forest products) พืชธรรมชาติ (ดอกหญ้า) และพืชที่ไม่ใช่ปัจจัยการผลิตจากภายนอก เช่น เต๋อย เป็นต้น เก็บเกี่ยวเป็นสินค้าส่งออกในเขตปกครองของเมืองคอบ แขวงไซยะบูลี

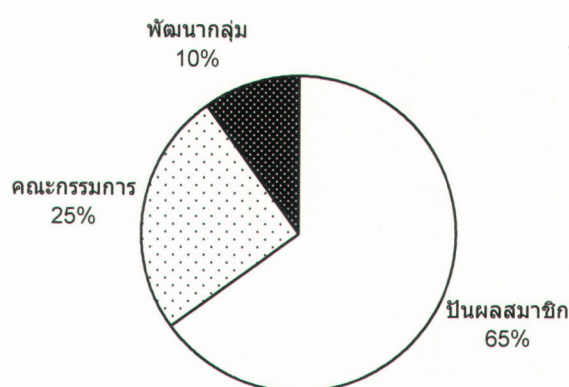
3.2.1 แรงจูงใจจากผลตอบแทน

กลุ่มธุรกิจการค้าชายแดนบ้านฮวก ปี 2552 กำหนดแบ่งปันผลประโยชน์ ให้กับสมาชิก ซึ่งสมาชิกภายในกลุ่มได้มีการประชุมปรึกษาหารือ เพื่อกำหนดสัดส่วนของผลตอบแทนทางเศรษฐกิจที่เป็นธรรมและเป็นที่ยอมรับของทุกฝ่าย ซึ่งได้กำหนดการแบ่งปันผลตอบแทนดังนี้

1. รายได้ของกลุ่มใหญ่ (สมาชิกทั้งหมด 42 คน) มาจาก 2 ส่วน ส่วนแรกมาจากเงินออมของสมาชิก เดือนละ 500 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 252,000 บาทต่อปี ซึ่งจะใช้เป็นเงินทุน

หมุนเวียนให้กับสมาชิกได้กู้ยืมจากกลุ่ม ส่วนรายได้ส่วนที่สองนี้มาจากพ่อค้าที่เป็นสมาชิกในกลุ่ม (26 คน) ที่เข้าไปดำเนินลงทุนในการรับซื้อข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และถั่วลิสง ในลาวกับผู้ประกอบการและเกษตรกรลาวโดยตรง โดยหักจากรายได้สุทธิร้อยละ 50 (ร้อยละ 50 ที่เหลือเป็นรายได้สุทธิที่ผู้ลงทุนได้รับไปจากการลงทุน)

2. รายได้ที่มาจากส่วนที่สองหรือส่วนรายได้จากพ่อค้าแต่ละรายและกลุ่มย่อยที่ไปลงทุนค้าขายกับเกษตรกรในลาว จะถูกแบ่งออกเป็นสามส่วนหลักๆ (ดังภาพที่ 3-2) ได้แก่ ส่วนที่ 1 รายได้ร้อยละ 65 จะเป็นเงินปันผลให้กับสมาชิกทั้งหมด 42 คน ส่วนที่สอง ร้อยละ 25 เป็นเงินสมนาคุณให้กับกรรมการบริหารกลุ่ม รวม 32 คน เป็นค่าตอบแทนในการบริหารงานด้านการติดต่อประสานงานและหน้าที่ต่าง ๆ (ตามที่ระบุในภาพที่ 3-2) และส่วนสุดท้าย ร้อยละ 10 จะแบ่งเป็นเงินสำหรับการพัฒนาสมาชิกภายในกลุ่ม ตลอดจนการสนับสนุนกิจกรรมทางสังคม วัฒนธรรมของชุมชนบ้านฮวก และชุมชนเมืองคอบ สปป.ลาว



ภาพที่ 3-2 การแบ่งปันผลประโยชน์กลุ่มจากรายได้การลงทุนธุรกิจเกษตรใน สปป.ลาว

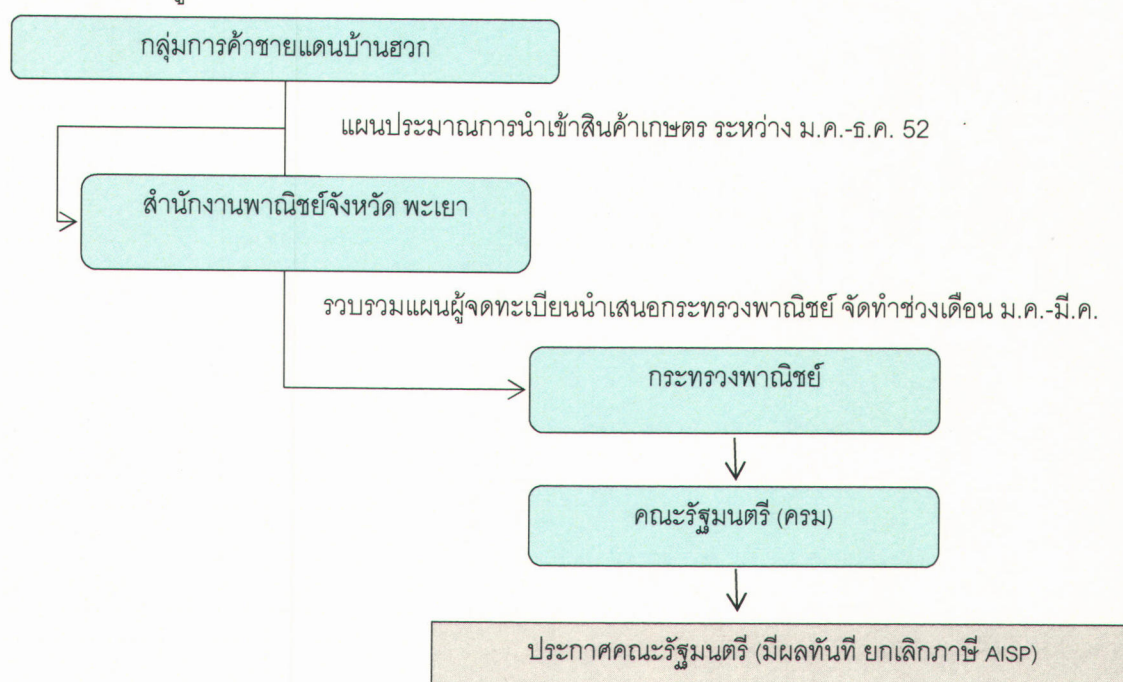
3.2.2 แรงจูงใจระดับนโยบายต่อการสนับสนุนเกษตรกรพันธสัญญาประเทศเพื่อนบ้าน

ภายใต้กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจของประเทศในเครือ ACMECS มาตราการยกเว้นอากรนำเข้าตั้งแต่ปี 2550 ได้สร้างแรงจูงใจให้กับการค้าข้าวโพดข้ามชายแดนไทยลาวที่บ้านฮวก เกษตรกรที่นำเข้าข้าวโพดจากลาวแต่เดิมชำระอากรนำเข้าร้อยละ 8 และจดทะเบียนผู้นำเข้าอย่างถูกต้องตามในปี 2551/2552 ข้าวโพดภายในประเทศล้นตลาด เนื่องจากเกษตรกรต่างขยายพื้นที่ปลูกข้าวโพดอันเนื่องจากราคาข้าวโพดสูงเป็นประวัติการณ์ในต้นปี 2551 แต่ราคาข้าวโพดลดลง เกษตรกรไทยได้ขอให้รัฐบาลประกันราคาโดยใช้มาตรการการกวดขันเป็นพิเศษเพื่อลดการลักลอบนำเข้าจากประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งมาตรการโดยทั่วไปของผู้นำเข้าข้าวโพดต้องมีคุณสมบัติ

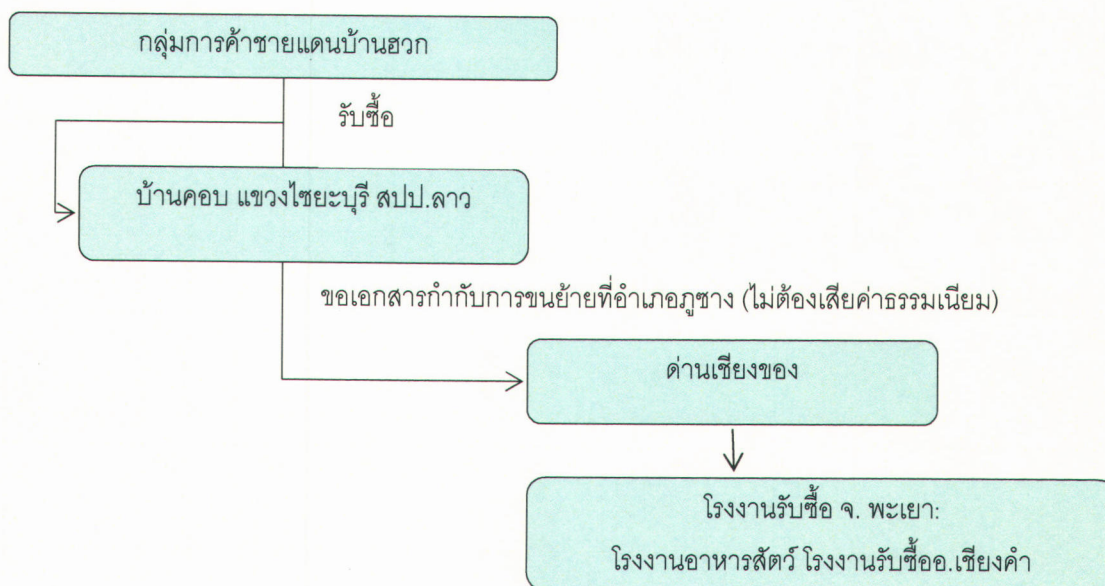
- ต้องจดทะเบียนในรูปแบบนิติบุคคลหรือวิสาหกิจชุมชน

- ผู้นำเข้าต้องมีแผนการผลิตที่ชัดเจนและ แผนการใช้ในกรณีที่นำเข้าวัตถุดิบ เช่น ถ้าเข้าโรงงานอาหารสัตว์ต้องระบุปริมาณที่ชัดเจนและสามารถตรวจสอบได้

นอกจากนี้ ทางรัฐก็มีมาตรการเพื่อลดการลักลอบนำเข้าโดยเฉพาะเกษตรกรพันธสัญญา ระหว่างประเทศเพื่อนบ้าน ดังนี้ 1). เอกสารการรับรองการขนย้ายที่ อ.ภูซาง ได้มีการตั้งด่านที่ อ.ภูซาง กรณีที่มีการจดทะเบียนถูกต้องมีการระบุปลายทางที่ชัดเจน สามารถขอเอกสารการขนย้ายจาก พาณิชย์จังหวัดพะเยา โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น แต่พบว่ามีปัญหาโดยเฉพาะความล่าช้าในการติดต่อขอรับเอกสารการขนย้ายจากส่วนกลางที่ สำนักงานพาณิชย์จังหวัดพะเยา ดังนั้นตอนนี้ได้มีการปรับเปลี่ยนการขอเอกสารกำกับกับการขนย้ายที่ อ.ภูซาง แทน เพื่อลดเวลา 2). การนำเข้าเพื่อจำหน่าย ต้องระบุปลายทางที่ชัดเจน ถ้าเป็นจังหวัดอื่นต้องมีการสลักหลังเอกสารเพื่ออำนวยความสะดวกและสามารถส่งต่อสินค้าระหว่างจังหวัดได้ แต่ปัจจุบันหลังเหตุการณ์สงบจากการประท้วงของเกษตรกรในปี 2552 ได้มีการยกเลิกระหว่างจังหวัด แต่ยังต้องผ่านด่านที่ อ.ภูซาง เนื่องจากเป็นด่านตรวจสินค้า ระหว่างภายในประเทศและประเทศเพื่อนบ้านอยู่ในระยะ 5-10 กม. ตัวอย่างกรณีขนย้ายสินค้าจาก สปป.ลาว ไปยัง จ.พะเยา ต้องดำเนินการตาม ภาพที่ 3-3 และ 3-4 ในปี 2552 นโยบายการสนับสนุน เกษตรพันธสัญญาของ จ.พะเยา มีอยู่ที่ อ.ภูซาง เดียวเนื่องจาก ความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างผู้ว่าราชการ จังหวัดพะเยา และเจ้าเมืองครอบ ของ สปป.ลาว ซึ่งทาง จ.พะเยา ก็มีกิจกรรมเชื่อมสัมพันธ์ไมตรีทุกปี ได้แก่ กิจกรรมตักบาตร 2 สายน้ำ และการจัดประชุมกรรมการชายแดนไทยลาว โดยเฉพาะ จ.พะเยา กับแขวงไชยะบูลี



ภาพที่ 3-3 ขั้นตอนการประกาศยกเว้นอากรนำเข้าสินค้าเกษตรภายใต้การสนับสนุนเกษตรกรพันธสัญญาระหว่างประเทศเพื่อนบ้าน



ภาพที่ 3-4 ขั้นตอนการขนย้ายสินค้าจาก สปป.ลาวไปยังพะเยาของกลุ่มการค้าชายแดนบ้านฮวก

3.2.3 นโยบายผ่อนปรนภาษีในเกษตรพันธสัญญากับประเทศเพื่อนบ้าน

1. ภาษี 2.75 บาท/กก. ไม่เสียภาษี เสีย 5 % ของสินค้า

2. เสียค่าธรรมเนียมพิเศษ 180 บาท/ตัน ภายใต้ CEP โดยใช้ฟอร์ม D หรือที่เรียกว่า AISP ภายใต้ข้อตกลงต้องแสดงแหล่งกำเนิดสินค้า แต่ยกเว้นการนำเข้ากก.ละ 2.75 บาทและค่าธรรมเนียมพิเศษ 1,000 บาทต่อตัน ตามมาตรการนำเข้าข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ปี 2550 (กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์, 2550) (โดยปกติถ้าไม่มีการยกเว้นค่าธรรมเนียมพิเศษจะมีการคิดการนำเข้า ในรูปแบบของ AFTA การนำเข้าร้อยละ 5 หรือ กก.ละ 2.75 บาท)

3.3 ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจเกษตรข้ามพรมแดน

ในการดำเนินงานการประกอบการค้าชายแดนธุรกิจข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ กลุ่มบุคคลหรือหน่วยงานที่เข้ามาบทบาทเกี่ยวข้องนั้นมี 2 ฝ่ายคือฝ่ายบ้านฮวก และฝ่าย สปป.ลาว ดังรายละเอียดตารางที่ 3-3 และ ภาพที่ 3-5

3.3.1 ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการค้าชายแดนภายในประเทศไทย

กระทรวงพาณิชย์และสำนักงานเกษตรอำเภอ สำนักงานพาณิชย์จังหวัดพะเยา มีหน่วยงานภายใต้กระทรวงได้แก่ การค้าต่างประเทศ ดูแลรับผิดชอบด้านการค้าระหว่างชายแดน ควบคุมปริมาณการนำเข้า โดยทำงานประสานกับ สำนักงานเกษตรจังหวัด โดยมีผู้ว่าราชการจังหวัดเป็นประธาน และส่วนสำนักงานเกษตรจังหวัด โดยมอบหมายให้เกษตรอำเภอภูซาง ดูแลด้านความมั่นคง (ซึ่งถือว่าเป็นหน่วยงานระดับจังหวัด) และศุลกากร อ.เชียงของ เป็นหน่วยงานที่ดูแลกวดขันการ

นำเข้าสินค้าอย่างเข้มงวด ซึ่งประกอบด้วย ปลัดอำเภอ กองกำกับการตำรวจตระเวนชายแดนที่ 32 (ให้อำนาจกับอำเภอภูซาง) ในการติดตามความเคลื่อนไหวด้านการค้า กระทรวงพาณิชย์ได้จัดประชุมโดยระบบ e-conference ทุกวันอังคาร ซึ่งสำนักงานพาณิชย์จังหวัดทุกจังหวัดสามารถรายงาน ขอคำปรึกษา และนำนโยบายสู่การปฏิบัติได้อย่างรวดเร็ว

ตารางที่ 3-3 ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ฝ่ายไทยและสปป ลาวธุรกิจเกษตรชายแดน

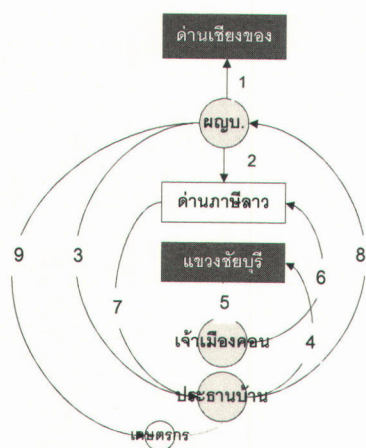
ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในไทย	ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในสปป ลาว
1. ฝ่ายบ้านฮวก ได้แก่	2. ฝ่ายลาว ได้แก่
1.1 เจ้าหน้าที่รัฐไทย	1) เจ้าแขวง
- หน่วยกักกันพันธุ์พืชและปลูสัตว์	2) ผู้ประกอบการธุรกิจซึ่งต้องขึ้นทะเบียนกับแขวง
- พาณิชย์จังหวัดพะเยา	3) เกษตรกรลาว
- สำนักงานจังหวัดพะเยา	
- สำนักงานเกษตรจังหวัด, อำเภอ	
- ศุลกากรด่าน	
- ฝ่ายปกครอง โดยอำเภอดำเนินการด้านการตรวจสอบคนเข้าออก	
- อบต. ผู้ใหญ่บ้าน	
1.2 เกษตรกร	
- เกษตรกรอิสระ	
- เกษตรกรรวมกลุ่ม	
1.3 กลุ่มผู้ทำการค้า (พ่อค้า)	
- พ่อค้าอิสระ	
- กลุ่มพ่อค้าร่วมลงทุนในลาว	
1.4 ผู้ค้าวัสดุการเกษตร	
1.5 บริษัทเมล็ดพันธุ์	
- บริษัทข้ามชาติและบริษัทท้องถิ่น	



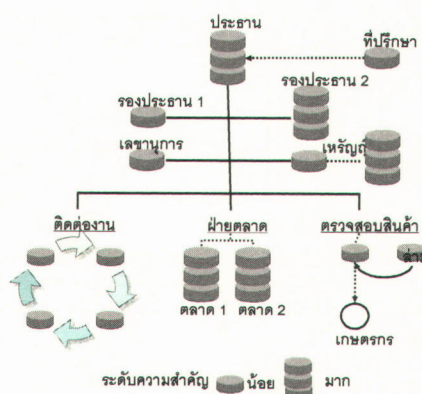
สินค้าที่นำเข้ามาจะมีจดทะเบียนเป็นรายชนิด เช่น ไม้ สินค้าเกษตร อื่นๆ เป็นต้น การรายงานถึงพาณิชย์จังหวัดมาจาก 2 หน่วยงาน อ.ภูซาง ปริมาณการนำเข้า และศุลกากร อ.เชียงของ รายงานด้านศุลกากร ส่วนการนำเข้าสินค้าประเภทอาหารสัตว์ต้องแจ้งหน่วยงานสาธารณสุขเพื่อตรวจการระบาดของโรคของสัตว์

3.4 กลไกในการประสานงาน

การผลิตและการตลาดทำธุรกิจการผลิตทางเกษตรในชายแดนไทย-ลาว ที่ขั้นตอนในการดำเนินการประสานงาน (ภาพที่ 3-5 ก) ที่อาศัยทักษะการเจรจาต่อรอง ความรู้ด้านเกษตรกับเจ้าหน้าที่ประเทศลาวในระดับต่างๆ บทบาทผู้ใหญ่บ้านมีความสำคัญ ด้านแรกที่ทำหน้าที่เป็นผู้ติดต่อประสานงาน เริ่มตั้งแต่ด่านเชียงของ (1) ต่อไปยังด่านผาฮี้ลาว (2) ประธานบ้าน หลังจากนั้นเป็นหน้าที่ประธานบ้านในลาว (3) ที่ดำเนินการต่อไปยังแขวงไซยะบูลี (4) และแขวงผ่าน (5) เจ้าเมืองคอบ (6) ด่านผาฮี้ลาว (7) และประธานบ้าน (8) ประธานบ้านจะดำเนินการผ่านผู้ใหญ่บ้านเพื่อผู้ใหญบ้านติดต่อกับเกษตรกรในประเทศลาวโดยกระบวนการทั้งสิ้น 9 ขั้นตอน (ภาพที่ 3-5 ข) ส่วนหน้าที่ด้านการตลาดในเขตชายแดนไทย-ลาว มีผู้เกี่ยวข้องหลายฝ่ายและระดับความสำคัญของหน้าที่แตกต่างกัน เกษตรกรกล่าวว่า หน้าที่ประธาน รองประธาน เหมัญญิก และฝ่ายตลาด มีความสำคัญที่สุดในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากต้องอาศัยความรู้ ทักษะ รวมถึงเป็นผู้มีทุน ซึ่งมีสมาชิกที่เข้าร่วมกลุ่มดำเนินหน้าที่อื่นๆ ตามความสามารถ และตามความถนัด เช่น รองประธาน เลขานุการ เจ้าหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพสินค้า และล่าม เป็นต้น



(ก)



(ข)

ภาพที่ 3-5 บทบาทของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการทำธุรกิจข้าวโพดและถั่วลิสง ในประเทศลาว

(ก) ขั้นตอนการติดต่อดำเนินการเพื่อทำการผลิต

(ข) บทบาทและระดับความสำคัญ ของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องด้านตลาด (ปี 2552 ได้ปรับโครงสร้างโดยขยายหน่วยงานรับผิดชอบ)

3.5 มูลค่าสินค้าเกษตร

มูลค่าการซื้อขายสินค้าเกษตร (ตารางที่ 3-4) ของชาวบ้านฮวกกับเกษตรกรฝั่งลาวนั้นพบว่า ข้าวโพด และถั่วลิสงเป็นพืชสินค้าที่เกษตรกรชาวบ้านฮวกมีการส่งเสริมสนับสนุนทางด้านเทคโนโลยี เพื่อเพิ่มผลผลิตในฝั่งลาวและรับซื้อกลับเข้ามา เช่นเดียวกันกับดอกหญ้าและเดือยซึ่งเป็นสินค้าท้องถิ่นของลาว ที่ผู้ประกอบการค้าชายแดนบ้านฮวกได้รับซื้อนำเข้าจากฝั่งลาว ซึ่งการซื้อขายในลักษณะเพื่อ

ก่อให้เกิดการหมุนเวียนเงินตราเพื่อกลับสู่ประเทศไทยในรูปแบบที่ชาวบ้านฝั่งลาวได้ซื้อสินค้าในฝั่งไทย ในการซื้อวัสดุอุปกรณ์และทำให้เกิดการหมุนเวียนทางด้านเศรษฐกิจและความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น การค้าขายแดนบ้านฮวกนั้นมีการแข่งขันกับบริษัทอุตสาหกรรมเกษตร ดังนั้นการจะรักษาเสถียรภาพดุลการค้าขายแดนนั้นต้องอาศัยความสัมพันธ์ ทางสังคมและวัฒนธรรมของเกษตรกรผู้ประกอบการค้าขายแดนฝั่งไทยกับเกษตรกร นอกจากนี้แล้วผู้ประกอบการค้าขายแดนบ้านฮวกยังให้ความเห็นว่าการค้าขายแดนของ จ.น่าน มีผลทางอ้อมกับการทำธุรกิจการค้าขายแดนของบ้านฮวก กล่าวคือ เป็นผลจากนโยบายกักกันของรัฐบาลที่ส่งผลให้ภาษีการนำเข้าผ่านช่องทางด่านถาวรนั้นสูงขึ้น ผู้ประกอบการค้าขายแดนของ จ.น่าน จึงหันมาใช้ช่องทางจุดผ่อนปรนบ้านฮวก ทำให้มีการดำเนินนโยบายกักกันห้ามนำเข้าพืชสินค้าเกษตรด้านจุดผ่อนปรนบ้านฮวก

ตารางที่ 3-4 มูลค่าสินค้าเกษตรบ้านฮวกปี 2551

ชนิดพืช	มูลค่า
ข้าวโพด	ในฝั่งบ้านฮวก 14 ล้านบาท ไทยแนะนำให้เกษตรกรในลาว ปี 50 --> 5 ล้าน ก.ก. ราคา 5 บาท/ก.ก. รวม 25 ล้านบาท ปี 51 --> 10 ล้าน ก.ก. ราคา 4.6 บาท/ก.ก. รวม 46 ล้านบาท
ถั่วลิสง	3 ล้านบาท (ถั่วสด-บ้านฮวก) 5 ล้านบาท (ถั่วพันธุ์ไทนาน-ลาว)
เดือย	รับซื้อจากลาว ปี 50 --> ราคา 10-12 บาท/ก.ก. รวม 5 ล้านบาท ปี 51 --> ราคา 5-6 บาท/ก.ก. รวม 10 ล้านบาท
ข้าว*	ลาวรับซื้อข้าวเหนียวพื้นเมืองเปลือกยาว รวม 5 ล้านบาท
ดอกหญ้า	รับซื้อจากลาว ปี 51 --> รวม 3 ล้านบาท

ที่มา: จากการประชุมกลุ่มย่อยแกนนำเกษตรกรบ้านฮวก, 2552

หมายเหตุ * กรณีข้าวกฎหมายประเทศไทยห้ามนำเข้าข้าวเนื่องจากมีผลต่อตลาดข้าวภายในประเทศซึ่งเป็นอาชีพหลักของคนไทย ส่วนในฝั่งรัฐบาลลาวเองนั้นก็พยายามผลักดันให้ข้าวเป็นสินค้าหลักของประเทศตนและทางลาวเองก็พยายามที่จะลดการนำเข้าสินค้าข้าวจากประเทศเพื่อนบ้านเพื่อป้องกันไม่ให้เงินตราไหลออกนอกประเทศ

ผลของนโยบายจำนำข้าวโพดและมาตรการเข้มงวดกับการนำเข้า

กลุ่มธุรกิจเกษตรขายแดนบ้านฮวกต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น ดังตารางที่ 3-5 ได้แก่ ค่าศุลกากร ค่าสรรพากร และค่าธรรมเนียมพิเศษ (surcharge) ในการอนุญาตนำเข้าสินค้าอาหารสัตว์ เช่น

ข้าวโพด กากถั่วลิสง เป็นต้น รวมเป็นค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น 0.32 บาท ซึ่งกลุ่มเกษตรกรกล่าวว่า นโยบายการเพิ่มมาตรการนำเข้าวัตถุดิบข้าวโพด ได้เพิ่มต้นทุนการประกอบธุรกิจให้กับกลุ่มมาก

ตาราง 3-5 ค่าใช้จ่ายในการนำเข้าสินค้าเกษตรชายแดนกรณียกเว้นภาษีนำเข้าภายใต้ ACNEC

รายการ	ค่าใช้จ่าย (บาท/100 ตัน)	หมายเหตุ
1. ค่าศุลกากร (100 ตัน ๆ ละ 90 บาท)	9,000	
2. ภาษีสรรพากร 1.5% ต่อมูลค่า	5,250	$(100 \text{ ตัน} \times 3.5 \text{ บ/ก.ก.}) \times 0.015$ (หรือ 1.5%) $350000 \times 0.015 = 5250$ บาท
3. ค่า surcharge 180 บาท/ตัน	18,000	180 บาท $\times$ 100 ตัน
รวม	32,250	0.32 บาท/กก.

3.6 บทสรุป

การรวมกลุ่มของเกษตรกรพ่อค้า หรือผู้ประกอบการมีการจัดตั้งโดยเริ่มจากการรวมกลุ่มและไม่มีโครงสร้างที่ชัดเจนในปี 2536 มีหลายกลุ่มย่อย โดยวัตถุประสงค์หลักในการจัดตั้งกลุ่มเพื่อดำเนินการธุรกิจในการลงทุนการรับซื้อผลผลิตจากลาว ซึ่งเป็นการรวมกลุ่มระดมทุน และแบ่งหน้าที่กันรับผิดชอบ แต่ก็มีการพัฒนาเรื่อย ๆ จนกระทั่งในปี 2551 เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงด้านนโยบายเกี่ยวกับการนำเข้าสินค้าและการรับซื้อข้ามพรมแดน ต้องมีการตรวจสอบการนำเข้าและลงทะเบียอย่างชัดเจนตั้งแต่ปี 2551 ขึ้นตอนในการดำเนินการจากฝั่งไทยไปจนกระทั่งถึงความเห็นชอบของเจ้าเมืองฝั่งลาวมีรายละเอียดมากขึ้น และจากการรวมกลุ่มสมาชิกไม่กี่หลายที่มีหลายกลุ่มในบ้านฮวกที่ไปลงทุนทำธุรกิจกับเกษตรกรฝั่งลาว ซึ่งมีการแข่งขันในด้านราคากันสูง จึงทำให้สมาชิกที่เป็นกลุ่มเล็ก หันมารวมกันจนเกิดเป็นกลุ่มธุรกิจชายแดนบ้านฮวก

ซึ่งในปี 2552 ได้ปรับยกระดับจนกลายเป็นวิสาหกิจชุมชน มีการระดมทุนออมทรัพย์ 500 บาท ต่อเดือนและนำเงินที่ได้ไปลงทุน กลุ่มมีการแบ่งหน้าที่และโครงสร้างที่ชัดเจน รวมถึงมีการตั้งกติกาในการบริหารงาน การแบ่งปันผลประโยชน์ต่อสมาชิกที่ร่วมลงทุน และผลประโยชน์บางส่วนสู่ชุมชน ซึ่งข้อตกลงดังกล่าวเริ่มชัดเจนขึ้นในปี 2552 เช่นการบริหารจัดการ ส่วนการจัดการจากเงินที่ได้การออมทรัพย์ยังไม่ได้มีการจัดการแบ่งปันผล ในช่วงคณะวิจัยเข้าดำเนินการ แต่การจัดการที่ยังคงไว้เหมือนเดิมคือการที่กลุ่มเกษตรกรพ่อค้า หรือผู้ประกอบการยังคงเป็นรายเดี่ยว หรือกลุ่มสมาชิกเป็นกลุ่มย่อย ๆ เพื่อเข้าไปลงทุนในพื้นที่และกลุ่มเกษตรกรกลุ่มเดิมที่เคยทำธุรกิจร่วมกัน แต่การประสานงานในการที่จะลงทุนจะใช้คณะกรรมการเข้าไปดำเนินการหรือติดต่อในรูปแบบของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน แทนการเข้าไปทำธุรกิจจากกลุ่มเล็กๆ ที่ต่างคนต่างเข้าไปดำเนินการ

จากการศึกษาพบว่าแรงจูงใจที่สำคัญต่อการเข้าร่วมกลุ่มของเกษตรกรพ่อค้าบ้านฮวก เนื่องจากความสามารถของสมาชิกในการสร้างอำนาจการต่อรองและเจรจากับฝ่ายต่าง ๆ ได้ดี โอกาส

ในการเจริญของการค้าขายแดนและแรงจูงใจด้านเศรษฐกิจจากการค้าและความสัมพันธ์และ
ประสบการณ์การค้ากับฐานสมาชิกเกษตรกรรมฝั่งลาว และรวมถึงนโยบายที่สนับสนุนการเกษตรพันธะ
สัญญาในประเทศลุ่มน้ำโขง

