

ผู้ประกอบการชาวสวนลุ่มน้ำแม่กลอง*

Fruit Orchard Entrepreneurs of the Mae Klong River Basin

มานะ นาคำ¹ และ สมชัย ภัทรธนานันท์²

Mana Nakham¹ and Somchai Phatharathananunth²

¹นิสิตสาขาวิชาโทศึกษา

¹Student in Thai Study Program

²ภาควิชาสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา

²Department of Sociology and Anthropology

^{1,2}คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์

^{1,2}Faculty of Humanities and Social Sciences

^{1,2}มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

^{1,2} Mahasarakham University

บทคัดย่อ

ชุมชนปฏิบัติชาวสวนเรียนรู้ระบบนิเวศสะสมความรู้และสืบทอดความรู้เกี่ยวกับการจัดการน้ำและการพัฒนาสวนแบบยกร่องบริเวณลุ่มน้ำแม่กลองมายาวนาน โดยสืบทอดความรู้เกี่ยวกับทำสวนให้ลูกหลานจากการปฏิบัติลูกคลีในพื้นที่สวน สามารถดูแลบำรุงรักษาสวนไม้ผลผสมผสานที่ให้ผลผลิตซึ่งมีรสชาติเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของสวนตนเอง ชาวสวนจ้างแรงงานในท้องถิ่นที่มีความรู้ทักษะฝีมือช่วยในการทำสวน นอกจากนี้มีการวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด บางส่วนทำหน้าที่ในการแปรรูปและรวบรวมผลผลิตสู่ตลาด จึงกล่าวได้ว่าชาวสวน

* บทความนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิทยานิพนธ์เรื่อง “ชุมชนชาวสวนลุ่มน้ำแม่กลอง: ชุมชนปฏิบัติและความรู้ในการแสวงหาการเปลี่ยนแปลง” ของนายมานะ นาคำ หลักสูตรปริญญาโทสาขาวิชาโทศึกษา มหาวิทยาลัยมหาสารคาม และบทความนี้ได้รับการสนับสนุนจากกลุ่มวิจัยความอยู่ดีมีสุขและการพัฒนาอย่างยั่งยืน

มีความเป็นผู้ประกอบการมาเป็นเวลานาน ชุมชนจึงสามารถเผชิญกับระบบทุนนิยม ดำรงความเป็นชุมชนชาวสวนมาได้จนถึงปัจจุบันท่ามกลางการพัฒนาของทุนนิยมอุตสาหกรรมที่อยู่รายรอบพื้นที่ลุ่มน้ำแม่กลอง อย่างไรก็ตามชาวสวนเรียนรู้และสร้างเครือข่ายความสัมพันธ์กับตลาดทำให้ปรับตัวเข้ากับระบบทุนนิยมได้ แต่ยังคงพบกับความเสี่ยงในการสร้างความสัมพันธ์กับระบบตลาดเรียนรู้และต้องต่อกรกันตลอดเวลา

คำสำคัญ: ชุมชนชาวสวนลุ่มน้ำแม่กลอง, ผู้ประกอบการในชนบท

Abstract

Community of practices of orchard farmers have learned on ecology of Mae Klong river basin, accumulated and passed on their knowledge about water management and ridging fruit orchard development to their children by closed working in their fruit orchards. For example, there is the maintenance of their fruit orchards for producing unique fruits by hiring local skilled labours to work in their fruit orchards, and planning for fruit productions according to the market need, and some of them work on processing and collecting fruits to sale in the market, etc. The orchard farmers, therefore, take action of 'entrepreneur' for a long time. They have abilities to face with capitalism by maintenance their identity of orchard farmer communities until now in the midst of industrial capitalism development surrounded the Mae Klong watershed. However, orchard farmers have to learn and establish their relation networks with the market and adapt to capitalism systems. That makes them face risks by negotiating with the market systems all the time.

Keywords: orchard farmer communities in the Mae Klong River Basin, rural entrepreneurs

บทนำ

การศึกษาผู้ประกอบการชาวสวนลุ่มน้ำแม่กลองผู้วิจัยใช้การวิจัยเชิงคุณภาพ โดยสัมภาษณ์ผู้มีบทบาทสำคัญในการพัฒนาพื้นที่เพื่อศึกษาแนวคิดและปฏิบัติการของชาวสวนและฝ่ายต่างๆในการพัฒนาพื้นที่ซึ่งมีปฏิสัมพันธ์ต่อกัน ศึกษากรณีศึกษาชาวสวนที่มีความแตกต่างกันในการปลูกไม้ผลที่เป็นพืชหลักในสวนผสมแบบยกร่องเพื่อศึกษาความสัมพันธ์ในการผลิตและการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น รวมทั้งการสำรวจข้อมูลครัวเรือนชาวสวนที่ถือครองที่ดินแตกต่างกันเพื่อศึกษาการดำรงชีพของชาวสวนลุ่มน้ำแม่กลอง โดยศึกษาชุมชนชาวสวนตำบลเหมืองใหม่ อำเภออัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม ซึ่งเป็นพื้นที่ดินดอนสามเหลี่ยมปากแม่น้ำแม่กลองฝั่งอ่าวไทยจึงมีทรัพยากรธรรมชาติดินที่อุดมสมบูรณ์ มีลำคลองที่เป็นน้ำสาขาของแม่น้ำแม่กลองกระจายเต็มพื้นที่ ชาวสวนได้ใช้ทรัพยากรอันอุดมสมบูรณ์ในการดำรงชีพ พัฒนาการทำสวนผสมแบบยกร่องที่ปลูกไม้ผลผสมผสานหลากหลายชนิด ผลผลิตของชาวสวนเข้าถึงตลาดและอุตสาหกรรมอาหารในกรุงเทพฯและปริมณฑลที่ตั้งอยู่ห่างออกไปเพียง 60 กว่ากิโลเมตรเท่านั้น ชุมชนชาวสวนสร้างและสะสมความรู้ในการทำสวนผสมแบบยกร่องสืบทอดกันมา โดยถ่ายทอดความรู้ให้แก่ลูกหลานที่สนใจการทำสวนในพื้นที่มีชาวสวนที่สะสมความรู้ ความเชี่ยวชาญในการทำสวนด้านต่างๆ เป็นผู้ให้คำปรึกษาแนะนำการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการทำสวน ก่อให้เกิดปฏิสัมพันธ์ในการแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์กันในพื้นที่สวนสร้างความเป็น “ชุมชนปฏิบัติชาวสวน” ขึ้นมา

อย่างไรก็ตามการศึกษาทางสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา ไม่ค่อยให้ความสำคัญกับเรียนรู้และปฏิบัติการของสมาชิกชุมชน โดยมองว่าปฏิบัติการเป็นการกระทำอย่างหนึ่งตามกฎเกณฑ์ของสังคม ซึ่งอาจเป็นกฎหมาย จารีตประเพณี การอบรมเลี้ยงดูที่ถ่ายทอดโดยมองว่าเป็นกระบวนการขัดเกลาทางสังคม (Socialization) ระหว่างรุ่นสู่รุ่นที่โครงสร้างทางสังคม วัฒนธรรม ความเชื่อมีบทบาทเหนือการเรียนรู้และปฏิบัติการของปัจเจกบุคคล แต่ชุมชนปฏิบัติไม่เหมือนกระบวนการขัดเกลาทางสังคมที่มักอธิบายว่าความรู้ ภูมิปัญญาท้องถิ่นเป็นของชุมชนใดชุมชนหนึ่งที่ดำรงอยู่แล้วในปราชญ์ชาวบ้านผู้ทำหน้าที่ถ่ายทอดให้ผู้อื่น แต่แนวคิดชุมชนปฏิบัติเชื่อว่าความรู้

มาจากการปฏิบัติไม่ใช่การส่งต่อสืบทอดกันมา มีการเปิดรับความรู้ใหม่และการตัดสินใจของสมาชิกผู้มาใหม่ได้(ทานาเบ,2555)

ชุมชนปฏิบัติชาวสวนไม่ได้สะสมความรู้เพียงทำการผลิตเท่านั้นแต่ได้เรียนรู้และพัฒนาความเป็นผู้ประกอบการทำให้ชุมชนชาวสวนเผชิญกับระบบทุนนิยมสามารถปรับตัวและดำรงความเป็นชาวสวนมาได้จนถึงปัจจุบัน แม้ว่าชาวสวนในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลหลายแห่งล้มสลายกลายเป็นเมืองและอุตสาหกรรมไปหมดแล้ว แนวคิดผู้ประกอบการอรรถจักร์ สัตยานุรักษ์ (2559) ให้ความหมายของผู้ประกอบการในชนบทไว้ว่ามีธรรมชาติเช่นเดียวกับผู้ประกอบการในการผลิตสมัยใหม่คือมีการแบกรับความเสี่ยงในกระบวนการเป็นผู้ประกอบการ ที่ต้องคำนึงถึงกำไร ขาดทุนตลอดเวลา ผู้ประกอบการในชนบทจะต้องเป็นผู้ที่ประกอบสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่จากทรัพยากรหลายแหล่งและฐานทรัพยากรที่ผลิตนั้นต้องสัมพันธ์กับภาคเกษตรกรรมในชนบทเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ใหม่มีมูลค่าสูงที่สุด เป็นผู้ที่มีทักษะในการสร้างความร่วมมือเพื่อประกอบกิจการทางเศรษฐกิจร่วมกับบุคคลอื่นๆ ทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบการมีเป้าหมายร่วมกันซึ่งแตกต่างจากการประกอบการโดยปัจเจกเพียงรายเดียว ผู้ประกอบการหมายรวมถึงผู้ที่มีความสามารถในการทำกำไรจากการซื้อมาขายไปในตลาดที่ไม่จำกัดเพียงแคตลาดเดียวแต่เป็นตลาดที่มีความหลากหลายและกว้างขวางจากแนวคิดผู้ประกอบการดังกล่าวเป็นประโยชน์ในการวิเคราะห์ความเป็นผู้ประกอบการชาวสวนลุ่มน้ำแม่กลองที่เผชิญกับระบบทุนนิยมมายาวนาน

ชุมชนชาวสวนสามารถเผชิญกับระบบทุนนิยมเรียนรู้และปรับตัวต่อรองรับกับระบบทุนนิยม การเป็นชุมชนปฏิบัติและการเป็นผู้ประกอบการชาวสวนทำให้ชุมชนชาวสวนปรับตัวอยู่ในระบบทุนนิยมได้ แนวคิดชุมชนปฏิบัติเชื่อว่าความรู้มาจากการปฏิบัติไม่ใช่การส่งต่อสืบทอดกันมา มีการเปิดรับความรู้ใหม่และมีการต่อรองจากสมาชิกผู้มาใหม่ได้ ส่วนแนวคิดผู้ประกอบการเห็นว่าการแบกรับความเสี่ยงในกระบวนการเป็นผู้ประกอบการ ที่ต้องคำนึงถึงกำไร ขาดทุนตลอดเวลา ผู้ประกอบการในชนบทเป็นผู้ที่ประกอบสร้างผลิตภัณฑ์ที่สัมพันธ์กับภาคเกษตรกรรมในชนบทมุ่งสู่ตลาด เป็นผู้ที่มีทักษะในการสร้างความร่วมมือเพื่อประกอบกิจการทางเศรษฐกิจร่วมกับบุคคลอื่นๆ ทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบการมีเป้าหมายร่วมกัน

มีความสามารถในการทำกำไรจากการซื้อมาขายไปในตลาดที่ไม่จำกัดเพียงแต่ตลาดเดียวแต่เป็นตลาดที่มีความหลากหลายและกว้างขวาง บทความนี้ผู้เขียนต้องการนำเสนอว่าชุมชนชาวสวนเรียนรู้และสร้างความเป็นผู้ประกอบการได้อย่างไร เฝินิยกับความเสี่ยงอย่างไรและจัดการอย่างไร

บริบทพื้นที่ศึกษา : ชุมชนชาวสวนตำบลเหมืองใหม่ อำเภออัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม

จังหวัดสมุทรสงครามหรือที่ชาวบ้านเรียกว่าเมืองแม่กลองชาวบ้านประกอบอาชีพทำสวนและการประมงโดยชุมชนที่อยู่บริเวณชายฝั่งทะเลอ่าวไทยเป็นชาวประมง ชุมชนชาวสวนตำบลเหมืองใหม่อยู่ถัดเข้ามาบนแผ่นดินสามเหลี่ยมปากแม่น้ำแม่กลอง เป็นชาวสวนที่ทำสวนผสมผสานแบบยกทรง ซึ่งเป็นเทคโนโลยีการผลิตที่ชาวจีนและชาวบ้านในท้องถิ่นพัฒนาขึ้น โดยการจัดการทรัพยากรน้ำและดินดอนสามเหลี่ยมปากแม่น้ำแม่กลองที่มีระบบน้ำขึ้นน้ำลงจากอิทธิพลของน้ำทะเลและมีฤดูน้ำหลากท่วมทุกปี การยกทรงสวนเป็นเทคโนโลยีการผลิตที่จัดการทรัพยากรน้ำให้ไหลเวียนเข้าไปถึงพื้นที่สวน และเป็นการจัดการทรัพยากรดินให้มีคันดินที่น้ำท่วมไม่ถึงสามารถปลูกพืชได้ ด้วยทรัพยากรดินและน้ำที่อุดมสมบูรณ์ทำให้ชาวสวนสามารถปลูกไม้ผลผสมผสานได้หลากหลายชนิดและมีรสชาติอร่อยเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น ชาวสวนสะสมความรู้ในการทำสวนผลไม้ผสมผสาน ถ่ายทอดความรู้ เก็บรักษาความรู้ไว้ในพื้นที่

ในทศวรรษที่ 10-20 มีการสร้างเขื่อนหลายแห่งในพื้นที่จังหวัดกาญจนบุรี ซึ่งเป็นพื้นที่ต้นน้ำให้ฤดูน้ำหลากและการไหลเวียนของน้ำเปลี่ยนแปลงไปทำให้ความอุดมสมบูรณ์ของดินลดลง ชาวสวนต้องเรียนรู้การบำรุงดินด้วยการผสมผสานความรู้ดั้งเดิมกับความรู้ทางวิทยาศาสตร์ และในทศวรรษที่ 20 มีการพัฒนาโครงข่ายถนนภายในพื้นที่สมุทรสงครามเชื่อมโยงกับภูมิภาคอื่นๆ ทำให้การเดินทางโดยรถยนต์มีความสะดวกรวดเร็วขึ้นการสัญจรทางน้ำลดความสำคัญลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการสร้างถนนพระราม 2 จากกรุงเทพฯ ผ่านสมุทรสงครามลงสู่ภาคใต้ ทำให้ผู้คนเดินทางมาท่องเที่ยวเชิงนิเวศที่สมุทรสงครามมากขึ้นทำให้ชาวสวนปรับการผลิตจากมะพร้าว น้ำตาลมะพร้าวมาปลูกลิ้นจี่และส้มโอมากขึ้น

การสร้างเครือข่ายความสัมพันธ์กับตลาดและการเป็นผู้ประกอบการของชาวสวน

ในอดีตเมื่อ 60 กว่าปีก่อนชาวสวนตำบลเหมืองใหม่ นำผลผลิตจากสวนใส่เรือพายไปซื้อขายแลกเปลี่ยนกับชาวประมงและชาวนาตามตลาดนัดทางลำคลองต่างๆ ซึ่งชาวบ้านเรียกกันว่า “นัด” เป็นพื้นที่ที่ชาวสวน ชาวนาและชาวประมงนำผลผลิตมาแลกเปลี่ยนซื้อขายกัน โดยชาวสวนตำบลเหมืองใหม่ต้องพายเรือไปตามคลอง แควอ้อม คลองประชาชนขึ้น ออกสู่น้ำแม่กลอง ไปจนถึงคลองโคกลนซึ่งเป็นชุมชนของชาวประมงชายฝั่ง ชาวสวนได้นำ มะพร้าว กล้วย มะม่วง หมุก น้ำตาลมะพร้าว เป็นต้น ไปแลกเปลี่ยนซื้อขายกับชาวประมงที่นัดคลองโคกลน อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม ในขณะที่ชาวประมงมีหอยแครง หอยแมลงภู่ กะปิ ปลาหมึก อาหารทะเลต่างๆ มาซื้อขายแลกเปลี่ยนกัน ส่วนนัดบางเป็นชาวบ้านจะนำปลาต่างๆ มาซื้อขายแลกเปลี่ยนกันเป็นจำนวนมาก นัดบางน้อยและนัดบางจากชาวสวนซื้อขายสินค้าด้วยเงินสด พวกข้าวสาร อาหารแห้งที่นำมาจากอำเภอดำเนินสะดวกจังหวัดราชบุรีซึ่งเป็นพื้นที่ที่อยู่ติดต่อกัน นัดวัดแก้วเจริญชาวบ้านตำบลวัดเพลง จังหวัดราชบุรีจะเอาของป่ามาซื้อขายแลกเปลี่ยนกับชาวสวน นัดบางป่า อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี มีปลาเค็ม ปลาแห้ง และเนื้อเค็ม นัดปากท่ออำเภอปากท่อ จังหวัดราชบุรี มีของป่า ถ่าน ผักชะอม หน่อไม้จำนวนมากและมีชาวบ้านจากตำบลตะบัน อำเภอบ้านแหลม จังหวัดเพชรบุรีที่เป็นชาวกะเหรี่ยงนำของป่ามาซื้อขายแลกเปลี่ยนด้วย

ตัวอย่างนัดต่างๆ ที่กล่าวข้างต้นเป็นพื้นที่ที่ชาวสวนได้ติดต่อสัมพันธ์กับชุมชนใกล้เคียงทั้งที่เป็นชาวประมง ชาวนาและชาวไร่ที่มีผลผลิตไม่เหมือนกันในแต่ละพื้นที่เมื่อชาวสวนต้องการผลผลิตของพื้นที่ใดจะนำผลผลิตจากสวนตนเองไปซื้อขายแลกเปลี่ยนในนัดนั้นๆ ชุมชนชาวสวนจึงเป็นชุมชนเปิดการติดต่อสัมพันธ์กับชุมชนอื่นในบริเวณใกล้เคียง สร้างความสัมพันธ์ในการซื้อขายแลกเปลี่ยนผลผลิตกัน ชุมชนในแต่ละพื้นที่ไม่ได้ผลิตทุกอย่างเพื่อการบริโภคของตนเอง แต่ชาวบ้านแต่ละพื้นที่ใช้ทรัพยากรในถิ่นที่อยู่อาศัยของตนเองทำการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด เมื่อมีความต้องการผลผลิตที่ตนเองไม่สามารถผลิตได้จึงสร้างความสัมพันธ์ในการซื้อขายแลกเปลี่ยนผลผลิตกับชุมชนอื่นๆ

ชุมชนชาวสวนยังติดต่อดำเนินการกับตลาดภายนอกที่ไม่ใช่ตลาดนัดในท้องถิ่น โดยนำผลผลิตไปขายที่ตลาดน้ำอัมพวาที่มีการซื้อขายผลผลิตทุกวันในตอนเช้ามีชาวสวนผสมแบบยกธงนำผลไม้ น้ำตาลมะพร้าวออกไปจำหน่าย พร้อมกันนั้นชาวสวนจากอำเภอดำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรีที่ปลูกผักกันมากนำผักมาจำหน่าย แม่ค้าจากตัวเมืองแม่กลองนำอาหารทะเล ไม้พืชนอกทางที่ให้ไฟที่ลูกนานเป็นที่นิยมของชาวสวนมาจำหน่ายให้ใช้ในการเคี้ยวน้ำตาลมะพร้าว ที่สำคัญตลาดน้ำอัมพวายังมีพ่อค้าจากกรุงเทพฯและจังหวัดต่างๆ ในภูมิภาคอื่น เช่น พ่อค้าจากอยุธยา นครสวรรค์ เป็นต้น ล่องเรือมาหาซื้อผลผลิตจากสวนไปจำหน่ายพร้อมกับนำสินค้าจากภูมิภาคอื่นมาจำหน่ายให้ชาวสวน ตลาดน้ำอัมพวาจึงเป็นศูนย์รวมทางการค้าขายผลผลิตที่สำคัญในย่านนี้ที่มีความคึกคักอย่างมาก โดยมีเรือสินค้ามาจอดซื้อขายสินค้ากันเป็นแถว ชาวสวนมาหาซื้อเครื่องมืออุปกรณ์การเกษตรและสินค้าอุปโภคบริโภค พอตตอนสายตลาดน้ำอัมพวาเริ่มเงียบลงไม้คึกคักเหมือนตอนเช้ามีด เรือต่อที่ลากจูงกันมาหลายลำจากอยุธยาบรรทุกข้าวสาร ไม้พืชมายาวให้ชาวสวนซื้อไปเคี้ยวน้ำตาลมะพร้าวจอดเรือบริเวณหัวแหลมของตลาดน้ำอัมพวาเป็นสิบๆ ลำซึ่งเป็นบริเวณอุทยานรัชกาลที่ 2 ในปัจจุบัน ขากลับเรือต่อเหล่านี้ซื้อผลผลิตจากสวนไปจำหน่าย เช่นมะพร้าว น้ำตาลมะพร้าว เป็นต้น

ชาวสวนที่ไม่ได้นำผลผลิตไปขายที่ตลาดจะขายผลผลิตให้พ่อค้าที่มารับซื้อผลผลิตรวบรวมไปขายก่อให้เกิดผู้ประกอบการรวบรวมผลผลิตในท้องถิ่น โดยเมื่อ 60 ปีที่แล้วพ่อค้ารายย่อยใช้เรือรับซื้อผลผลิตพวกมะพร้าวและน้ำตาลมะพร้าวจากชาวสวนต่างๆ ไปขายให้พ่อค้าเจ้าของเรือต่อที่อยู่ปากคลองบางจาก คลองประชาชมชื่น คลองชะนาง ซึ่งเป็นพ่อค้ารายใหญ่ในพื้นที่อัมพวารวบรวมผลผลิตไปขายที่ปากคลองบางหลวง หน้าวัดกัลยาณมิตร บางกอกใหญ่ ตลาดมหานาค ปากคลองตลาดที่กรุงเทพฯ การขนส่งผลผลิตทางเรือพ่อค้าในพื้นที่จะมีความรู้เกี่ยวกับน้ำขึ้นน้ำลงและมีการวางแผนการขนส่งผลผลิตให้สอดคล้องกับน้ำขึ้นน้ำลง บางช่วงเวลาที่น้ำลงเรือขนส่งผลผลิตจะไม่สามารถสัญจรได้ ชาวบ้านเรียกว่า “เรือรอขึ้น” เมื่อน้ำขึ้นจึงสามารถขนส่งผลผลิตทางเรือต่อไปได้ ถ้าไม่เช่นนั้นเรือเกิดค้างตอที่อยู่ในลำคลองต่างๆ จะทำให้เกิดความเสียหายกับเรือขนส่งผลผลิตได้

ดังนั้นชาวสวนนอกจากการทำสวนในฐานะผู้ผลิตแล้วบางคนยังทำหน้าที่รวบรวมผลผลิตจากพื้นที่และกระจายผลผลิตสู่ตลาดทั้งในท้องถิ่นและกรุงเทพฯ มีความเป็นผู้ประกอบการที่เข้าถึงตลาดที่มีความหลากหลายและกว้างขวาง ดังตัวอย่างชาวสวนรายหนึ่งที่ค้าขายมะพร้าวและน้ำตาลมะพร้าวโดยรับซื้อผลผลิตจากชาวสวนในตำบลเหมืองใหม่บรรทุกใส่เรือลากจูงต่อกันหลายๆ ลำล่องเรือผ่านอัมพวา บางแค บางน้อย มุ่งหน้าสู่กรุงเทพมหานครนำมะพร้าวไปขายที่ปากคลองตลาดบางครั้งปล่อยให้ลูกน้องคุมเรือลากจูงที่บรรทุกมะพร้าวล่องไปตามแม่น้ำ ส่วนตนเองนั่งรถไฟจากแม่กลองไปกรุงเทพฯ เพื่อไปเก็บเงินค่าสินค้า

อย่างไรก็ตามเมื่อต้นทศวรรษ 2530 มีการขยายถนนเชื่อมโยงในพื้นที่ตำบลเหมืองใหม่กับพื้นที่ใกล้เคียง ทำให้รถยนต์สามารถเข้ามารับซื้อผลผลิตในสวนได้สะดวกขึ้น โดยในปี พ.ศ. 2530 มีการสร้างถนนจากวัดแก้วเจริญไปวัดอินทารามผ่านหมู่บ้านต่างๆ ในตำบลเหมืองใหม่ ทำให้การคมนาคมทางรถมีความสะดวกมากขึ้น รถยนต์เข้ามามีบทบาทในการขนส่งผลผลิตจากสวนแทนเรือ ชาวสวนมีการปรับเปลี่ยนมาปลูกลิ้นจี่ ส้มโอ แทนสวนมะพร้าวที่ต้นแก่และการทำน้ำตาลมะพร้าวลดน้อยลง

ชาวสวนได้สัมพันธ์ค้าขายผลผลิตทั้งตลาดในท้องถิ่นและตลาดที่กรุงเทพฯ ได้เรียนรู้ความต้องการของตลาดนำมาวางแผนการผลิตและเลือกที่จะสัมพันธ์กับตลาดให้เหมาะสมกับความสามารถของตนเอง ชาวสวนบางรายเลือกที่จะเป็นเพียงผู้ผลิตและขายผลผลิตผ่านพ่อค้าคนกลางที่รวบรวมผลผลิตสู่ตลาด ชาวสวนบางรายนำผลผลิตจากสวนไปขายด้วยตนเองที่ตลาดในท้องถิ่น รวมทั้งชาวสวนบางรายทำหน้าที่เป็นผู้รวบรวมผลผลิตและกระจายผลผลิตออกสู่ตลาดทั้งในท้องถิ่นและกรุงเทพฯ ชาวสวนวางแผนการผลิตที่สัมพันธ์กับตลาด คิดถึงเรื่องกำไรขาดทุนจึงเป็นผู้ประกอบการที่มีทักษะในการสร้างความร่วมมือเพื่อประกอบกิจการทางเศรษฐกิจร่วมกับบุคคลอื่นๆ ทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบการมีเป้าหมายร่วมกัน สามารถทำกำไรจากการซื้อมาขายไปในตลาดที่ไม่จำกัดเพียงแค่ตลาดเดียวแต่เป็นตลาดที่มีความหลากหลายและกว้างขวาง

พ่อค้าผลไม้ต่างถิ่นที่ไม่สามารถสร้างความไว้วางใจกันได้ ชาวสวนจะไม่ติดต่อค้าขายด้วย ทำให้การติดต่อซื้อขายผลผลิตมักเป็นขาประจำที่ติดต่อค้าขายกันมานานการสร้างความเชื่อถือในการซื้อขายผลผลิตกัน โดยชาวสวนพิจารณาจากราคาที่ได้รับเมื่อเปรียบเทียบกับพ่อค้ารายอื่น ทั้งนี้ชาวสวนจะสอบถามเปรียบเทียบราคาการรับซื้อผลผลิตของพ่อค้าจากชาวสวนด้วยกัน

นอกจากนั้นชาวสวนพยายามรวมกลุ่มพัฒนาคุณภาพส้มโอเพื่อการส่งออกโดยมีการวางแผนทั้งด้านการผลิตและการตลาด มีการแลกเปลี่ยนความรู้ในการจัดการการผลิตส้มโอให้มีคุณภาพไปตามสวนต่างๆ ในพื้นที่ กลุ่มพัฒนาส้มโอคุณภาพเพื่อการส่งออกดำเนินงานมาได้ระยะหนึ่งพบว่าบริษัทส่งออกส้มโอนั้นความสวยงามของผิวเปลือกส้มโอ โดยห้ามมีรอยจุดดำดำบริเวณเปลือกส้มโอเพราะต่างประเทศเข้มงวดเรื่องการแพร่ระบาดของโรคและแมลง ชาวสวนต้องเสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาส้มโอมากขึ้น ในขณะที่ราคาของผู้ส่งออกรับซื้อส้มโอไม่ได้สูงเพิ่มขึ้นมากนัก ระยะหลังชาวสวนจึงไม่ค่อยสนใจขายส้มโอให้ผู้ส่งออกนัก บริษัทผู้ส่งออกต้องไปหาซื้อส้มโอจากจังหวัดกาญจนบุรี พิจิตรลพบุรีแทนส้มโอชาวใหญ่จากอัมพวาซึ่งพื้นที่ดังกล่าวปลูกส้มโอเชิงเดี่ยวเป็นแปลงขนาดใหญ่ที่มีการใช้สารเคมีในการผลิตอย่างเข้มข้นดูแลผิวเปลือกส้มโอให้สวยงามได้ตามต้องการของต่างประเทศแต่รสชาติของผลผลิตอร่อยสู้ส้มโอชาวใหญ่อัมพวาไม่ได้

เมื่อการท่องเที่ยวตลาดน้ำอัมพวาเป็นที่นิยมของนักท่องเที่ยวตั้งแต่ต้นทศวรรษ 2540 ส่งผลส้มโอชาวใหญ่อัมพวาขายดีขึ้น ชาวสวนจึงนำผลผลิตไปจำหน่ายให้นักท่องเที่ยว “ชาวสวนไม่ค่อยสนใจขายส้มโอให้บริษัทที่ส่งส้มโอออกไปขายต่างประเทศ เพราะส้มโอที่ส่งออกต่างประเทศต้องบำรุงรักษาอย่างดี ผิวเปลือกส้มโอต้องไม่มีรอยจุดใดๆ แต่ให้ราคาเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยเท่านั้น ปัจจุบันชาวสวนพยายามรักษาคุณภาพส้มโอ สร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภคภายในประเทศ สร้างความสัมพันธ์กับผู้รับซื้อผลผลิตให้ต่อเนื่อง ชาวสวนส้มโอจึงอยู่ได้ บางช่วงผลผลิตไม่พอขายด้วยซ้ำ” (พิจิต บริบูรณ์, 20 มกราคม 2554: สัมภาษณ์)

ส่วนผลผลิตล้นๆ แม้กลองมีลักษณะเฉพาะกล่าวคือผลผลิตล้นๆ จะมีขายในช่วงเวลาเพียงเดือนเศษๆ เท่านั้น โดยล้นๆ นี้แถมที่พร้อมเก็บจำหน่ายได้ช่วงปลายเมษายนถึงพฤษภาคมของทุกปีเท่านั้น ล้นๆ นี้ไม่ได้ให้ผลผลิตทุกปีขึ้นอยู่กับอากาศหนาวเย็นยาวนานเพียงพอหรือไม่ เมื่อผลผลิตล้นๆ ออกมาพ่อค้าในท้องถิ่นจะทำหน้าที่รวบรวมผลผลิตและกระจายผลผลิตล้นๆ ออกสู่ตลาด แต่ชาวสวนบางรายวางแผนริมถนนใกล้สวนตนเองนำล้นๆ จากสวนมาจำหน่ายให้ผู้บริโภคโดยตรง ในระยะหลังมีรถคอนเทนเนอร์เข้าเย็นของบริษัทมารับซื้อล้นๆ เพื่อการส่งออกต่างประเทศ โดยบริษัทมาขอเช่าที่วัดหรือพื้นที่เอกชนเพื่อจอดรถคอนเทนเนอร์เปิดรับซื้อล้นๆ โดยมีพนักงานคัดแยกล้นๆ และบรรจุใส่กล่องพร้อมส่งออก

ดังนั้นชาวสวนสัมพันธ์กับตลาดทั้งในท้องถิ่น ตลาดที่กรุงเทพฯ รวมทั้งตลาดต่างประเทศที่เข้ามาสัมพันธ์ถึงในพื้นที่สวน ชาวสวนจึงมีโอกาสดูแลเรียนรู้จากการสัมพันธ์กับตลาดหลากหลายและกว้างขวางนำความต้องการของตลาดมาพัฒนาการผลิตส้มโอและล้นๆ ที่มีรสชาติอร่อยเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นทำให้ผลผลิตมีคุณภาพเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค ชาวสวนบางรายยังทำหน้าที่รวบรวมและกระจายผลผลิตสู่ผู้บริโภคและอุตสาหกรรมอาหาร อย่างไรก็ตามการเข้าไปสัมพันธ์กับตลาด ชาวสวนไม่สามารถควบคุมตลาดได้จึงก่อให้เกิดความเสี่ยงเช่นกัน ชาวสวนจึงจำเป็นต้องเรียนรู้และจัดการความสัมพันธ์กับตลาดให้เหมาะสมกับความสามารถของตนเองเพื่อที่จะไม่เป็นการเสี่ยงเกินไป ทั้งนี้ทั้งชาวสวนที่ประสบความสำเร็จและล้มเหลวในการสัมพันธ์กับตลาดซึ่งจะกล่าวถึงต่อไป

ชาวสวนไม่เพียงเป็นผู้ใช้แรงงานในการทำสวนเท่านั้นแต่วางแผนการผลิตที่สัมพันธ์กับความต้องการของตลาด คำนวณเรื่องกำไรขาดทุนในการขายผลผลิตและสร้างความร่วมมือกับผู้ที่ทำหน้าที่ในการรวบรวมผลผลิต แปรรูปผลผลิตและนำผลผลิตสู่ตลาด ชาวสวนมีการวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับจังหวะเวลาที่ผลผลิตได้ราคาดี มีการจัดจ้างแรงงานในการดูแลสวนให้ได้ผลผลิตที่มีรสชาติอร่อยเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น ชาวสวนจึงมีความเป็นผู้ประกอบการอยู่ในตัวเอง ชาวสวนบางรายทำหน้าที่ในการรวบรวม แปรรูปผลผลิตออกสู่ตลาดพร้อมกับการทำสวนไปด้วย ชาวสวนจึงมีความเป็นผู้ประกอบการทำหน้าที่เป็นผู้ผลิต ผู้รวบรวมผลผลิตและกระจายผลผลิตสู่ตลาด

กรณีศึกษาชาวสวนครอบครัวหนึ่งทำสวนมะพร้าว 17 ไร่ เก็บมะพร้าวทุก 40-50 วัน การเก็บมะพร้าวแต่ละครั้งต้องจ้างแรงงานในชุมชน 6-7 คน ในการสอยมะพร้าว เก็บรวบรวมมะพร้าว นอกจากการจ่ายค่าแรงงานแล้วเจ้าของสวนต้องดูแลเรื่องอาหาร เครื่องดื่ม ขนมหวานให้แรงงานด้วยพวกเขาเปรียบเสมือนคนที่มาช่วยทำสวน ถ้าไม่มีพวกเขาเจ้าของสวนก็ไม่สามารถทำสวนได้ด้วยแรงงานภายในครอบครัวเท่านั้น แรงงานรับจ้างสอยมะพร้าว เก็บมะพร้าว หาบมะพร้าวยังคงมีอยู่ในพื้นที่ ดังนั้นเมื่ออายุมากแล้วรุ่นลูกยังสามารถดูแลสวนต่อไปได้ (สถิต ทองบาง และสุนีย์ ทองบาง, 1 เมษายน 2554: สัมภาษณ์) การจัดการแรงงานในการช่วยดูแลสวนและเก็บผลผลิตทำให้ชาวสวนสามารถดูแลจัดการสวนได้แม้ว่าตนเองจะมีอายุมากและแรงงานในครอบครัวไม่เพียงพอในการดูแลสวน ความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าของสวนและแรงงานรับจ้างในชุมชนทำให้การทำสวนดำรงอยู่ได้ แรงงานมีงานทำและมีรายได้ตลอดปี โดยการผลัดเปลี่ยนหมุนเวียนรับจ้างในสวนต่างๆ เจ้าของสวนสามารถดูแลสวนมีผลผลิตขายอย่างต่อเนื่อง เป็นความร่วมมือกันในการกิจกรรมทางเศรษฐกิจเพื่อบรรลุเป้าหมายร่วมกัน

ชาวสวนมีการวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ให้ผลผลิตออกมาในช่วงเวลาที่ราคาผลผลิตดี มีการจัดสรรแรงงานในครอบครัวให้ทำหน้าที่ในการผลิตและการตลาด เรียนรู้ที่จะรวบรวมผลผลิตส่งให้ผู้ส่งออกผลไม้ ดังกรณีศึกษา “แต่ก่อนพื้นที่สวนเป็นสวนมะพร้าวอย่างเดียว เมื่อมะพร้าวราคาตกต่ำจึงเปลี่ยนมาปลูกส้มโอ 3,000 กว่าต้นในพื้นที่สวน 36 ไร่บริเวณที่ดินส้มโอไม่ถึกมากนักจะปลูกกล้วยหอม ลิ้นจี่ มะละกอแซมไว้ แรงงานในการทำสวนมีสามี ภรรยาและพี่สาวช่วยกันโดยมีการจ้างแรงงานมาช่วยใส่ปุ๋ยและเก็บส้มโอในบางช่วง ส่วนน้องชายให้ทำหน้าที่ทางการตลาดอยู่ที่อำเภอนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม ทั้งนี้เพราะน้องชายมีภรรยาเป็นเจ้าของแผงขายส้มโออยู่หลายแผงที่นครชัยศรี ทำให้มีช่องทางในการค้าขายกับผู้ส่งออกส้มโอไปต่างประเทศ เมื่อผลผลิตส้มโอจากสวนตนเองไม่เพียงพอต้องไปรับซื้อส้มโอจากสวนอื่นในจังหวัดสมุทรสงครามและต่างจังหวัด เช่น ราชบุรี กาญจนบุรี ชุมพร ปราณบุรี เป็นต้น โดยรวบรวมส้มโอให้ผู้ส่งออกไปขายที่ประเทศญี่ปุ่น ได้หัววัน ฯลฯ” (สมเกียรติ ศรบุตร, 22 กรกฎาคม 2554: สัมภาษณ์) จากกรณีศึกษาจะเห็นว่าชาวสวน

มีทักษะในการสร้างความร่วมมือกับบุคคลอื่นทั้งแรงงานรับจ้างในชุมชน ชาวสวนในพื้นที่ที่ไปรวบรวมผลผลิตมาจำหน่ายให้กับบริษัทผู้ส่งออกผลไม้และเป็นการรวบรวมผลผลิตจากชาวสวนหลายหลายจังหวัดและหลายภูมิภาคมุ่งสู่ตลาด ทำให้เกิดความร่วมมือในการทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจร่วมกันแตกต่างจากการประกอบการโดยปัจเจกเพียงรายเดียว สามารถขายผลผลิตในตลาดที่หลากหลายและกว้างขวางไม่จำกัดแค่ตลาดภายในประเทศเท่านั้น ชาวสวนจึงมีความเป็นผู้ประกอบการอย่างชัดเจนและรู้สึกมีศักดิ์ศรีเท่าเทียมกันในการสร้างความสัมพันธ์ร่วมมือกันทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจ แม้เป็นแรงงานรับจ้างถ้าเจ้าของสวนรายได้พุดจามีดีกับแรงงานรับจ้างแรงงานก็จะไม่ไปรับจ้างสวนนั้น เจ้าของสวนจึงกล่าวว่าแรงงานรับจ้างมาช่วยให้เขาสามารถดูแลสวนอยู่ได้จนถึงทุกวันนี้

ตลาดผสมที่หลากหลายของชาวสวน: โอกาสและความเสี่ยง

ชาวสวนเก็บผลผลิตมะพร้าวจากสวนตนเองและใช้แรงงานในครอบครัวในการปลูกเปลือกและกะเทาะกะลามะพร้าวเพื่อขายเนื้อมะพร้าว ถ้าแรงงานในครอบครัวไม่เพียงพอชาวสวนจะจ้างแรงงานในท้องถิ่นมาช่วยทำงาน ในขณะที่บางครอบครัวที่ไม่มีแรงงานจะขายมะพร้าวผลให้ล้งมะพร้าวในพื้นที่เพื่อนำมะพร้าวไปจ้างปลูกเปลือกเพื่อขายเนื้อมะพร้าวซึ่งมีอยู่ 2 ลักษณะได้แก่ เนื้อมะพร้าวขาวกับมะพร้าวดำ กล่าวคือมะพร้าวดำเป็นเนื้อมะพร้าวที่ได้จากการปลูกเปลือกและกะเทาะกะลามะพร้าวออกได้เนื้อมะพร้าวที่มีผิวด้านที่ติดกับกะลาเป็นสีดำ ชาวสวนจึงเรียกว่ามะพร้าวดำนำไปขายให้แม่ค้าในตลาดสดเพื่อคั้นกะทิขายให้ผู้บริโภค ส่วนมะพร้าวขาวต้องทิวผิวสีดำด้านที่ติดกับกะลามะพร้าวออกส่งเนื้อมะพร้าวขาวให้โรงงานทำกะทิกล่องและอุตสาหกรรมอาหารต่างๆ ทั้งนี้การขายเนื้อมะพร้าวจะมีพ่อค้ามารับซื้อถึงบ้าน โดยมะพร้าวดำจะจ่ายเงินสัปดาห์ละหนึ่งครั้ง เพราะพ่อค้ามะพร้าวต้องเก็บเงินจากแม่ค้าตามแผงในตลาดสดสัปดาห์ละ 1 ครั้งในวันอาทิตย์จึงค่อยนำเงินมาจ่ายให้ชาวสวน ส่วนมะพร้าวขาวผู้ทำหน้าที่รวบรวมผลผลิตจะจ่ายเงินทันทีและส่งมะพร้าวเข้าโรงงานทำกะทิกล่องและอุตสาหกรรมอาหาร โดยผู้รวบรวมมะพร้าวขาวจะวางบิลเบิกเงินกับโรงงาน 15 วันต่อครั้ง ทั้งนี้ชาวสวนชอบทำมะพร้าวดำ

มากกว่าเพราะการที่ต้องมานั่งทิวผิวสีดำของมะพร้าวออก ต้องใช้เวลาเพิ่มขึ้นในขณะที่ราคามะพร้าวขาวกับมะพร้าวดำไม่ต่างกันมากนัก

ดังนั้นชาวสวนจึงเข้าถึงตลาดที่มีความหลากหลายและกว้างขวางทั้งผู้บริโภคและอุตสาหกรรมอาหารซึ่งมีระบบการจ่ายเงินที่ไม่เหมือนกัน การรู้จักตลาดทำให้ชาวสวนเลือกสร้างความสัมพันธ์กับตลาดให้เหมาะสมกับผลผลิตของตนเองและสัมพันธ์กับแรงงานในครอบครัวที่สามารถจะจัดการแปรรูปผลผลิต ถ้าครอบครัวไม่สามารถแปรรูปมะพร้าวได้ก็ต้องขายเป็นมะพร้าวผลให้ล้งมะพร้าวไป นอกจากนั้นชาวสวนมะพร้าวต้องเผชิญกับราคาผลผลิตตกต่ำเช่นกันแม้ว่าสองปีมานี้ (พ.ศ. 2554-2555) มะพร้าวจะราคาดีมากเป็นพิเศษผลละ 20 บาทเพราะเกิดแมลงดำหนามระบาดกัดกินมะพร้าวทางภาคใต้ล้มตายเป็นจำนวนมาก ทำให้มะพร้าวขาดแคลนส่งผลให้มะพร้าวราคาดี จึงมีการลักลอบนำเข้ามะพร้าวจากต่างประเทศเข้ามาในประเทศ เช่น จากอินโดนีเซีย เวียดนาม เป็นต้น อย่างไรก็ตามในช่วงที่มะพร้าวราคาตกต่ำเหลือเพียงผลละ 2-3 บาทก็มีชาวสวนต้องอดทนดูแลสวนมะพร้าวต่อไปเพื่อรอโอกาสทางราคาที่จะสูงขึ้นซึ่งไม่สามารถคาดการณ์ได้ ในช่วงทศวรรษ 2510-2530 ชาวสวนบางรายจึงปรับเปลี่ยนไปปลูกส้มโอและลิ้นจี่ซึ่งราคาดีกว่ามะพร้าวประกอบกับมีการพัฒนาโครงข่ายถนนในพื้นที่ทำให้รถยนต์มารับซื้อผลผลิตถึงพื้นที่สวนจึงมีความสะดวกและรวดเร็วกว่าการขนส่งผลผลิตทางน้ำเมื่อในอดีต

นอกจากนั้นพื้นที่จังหวัดสมุทรสงครามยังเป็นแหล่งรวบรวมมะพร้าวจากทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ (อินโดนีเซีย, เวียดนาม ฯลฯ) เพื่อนำมาแปรรูปในพื้นที่ โดยมีการจ้างแรงงานพลกเปลือกและกะเทาะกะลาให้ได้เนื้อมะพร้าวส่งขายให้ผู้บริโภคและอุตสาหกรรมอาหารเพราะที่ตั้งของจังหวัดสมุทรสงครามอยู่ห่างจากกรุงเทพฯ เพียง 60 กว่ากิโลเมตรเท่านั้นมะพร้าวจึงไม่เน่าเสียระหว่างการเดินทางสู่กรุงเทพฯ กิจกรรมนี้เรียกว่า “ล้งมะพร้าว” ก่อให้เกิดการจ้างงานสร้างรายได้ให้กับประชาชนในพื้นที่สมุทรสงคราม ผู้ประกอบการธุรกิจล้งมะพร้าวมีทั้งที่ประสบผลสำเร็จและล้มเหลว ทั้งนี้ผู้ประกอบการธุรกิจล้งมะพร้าวต้องมีเงินทุนในการซื้อมะพร้าว ปัจจุบันมะพร้าวผลละ 15-20 บาท ผู้ประกอบการต้องใช้เงินสดหนึ่งแสนกว่าบาทเพื่อซื้อมะพร้าวหนึ่งรถบรรทุก นอกจากนั้นต้องมีเงินจ้างแรงงานพลกเปลือกมะพร้าว

ลูกละ 70 สตางค์ กะเทาะกะลามะพร้าวอีกกิโลกรัมละ 1 บาท จึงจะได้เนื้อมะพร้าวส่งจำหน่ายสู่ตลาด ทั้งนี้การส่งเนื้อมะพร้าวขายเก็บเงินสัปดาห์ละครั้งหรือ 15 วันต่อครั้ง ดังนั้นผู้ประกอบการต้องมีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอจึงจะสามารถดำเนินธุรกิจต่อเนื่องไปได้ โดยผู้ประกอบการสะสมทุนของตนเองเมื่อเงินทุนไม่เพียงพอผู้ประกอบการต้องกู้สินเชื่อจากธนาคาร สหกรณ์เครดิตยูเนี่ยน การยืมจากญาติพี่น้อง การรวมกลุ่มเล่นแชร์เงินกันเพื่อเป็นการระดมเงินทุนในการประกอบกิจการ

ผู้ประกอบการบางรายมีลูกค้าที่ซื้อเนื้อมะพร้าวไปแล้วค้างชำระหลายรายทำให้ประสบภาวะขาดเงินทุนหมุนเวียนต้องเลิกกิจการไปก็มีตัวอย่างผู้ประกอบการรายหนึ่งถูกลูกค้าค้างชำระค่ามะพร้าว 3 ราย เป็นเงิน 48,000 บาท, 30,000 บาท และ 80,000 บาท ตามลำดับ เมื่อไปทวงถามได้เงินมาทีละเล็กทีละน้อย ลูกหนึ่งบอกว่ายังไม่มีถ้ามีเงินจะรีบจ่ายคืนให้โดยไม่ได้คิดหนีไปไหน เมื่อเป็นเช่นนี้ผู้ประกอบการจึงขาดเงินทุนหมุนเวียนจนต้องเลิกกิจการไป นอกจากนั้นวงการธุรกิจล้างมะพร้าวผู้ประกอบการแต่ละรายต้องดิ้นรนแข่งขันกันในตลาด มีการตัดราคากันเอง ทำให้การขายเนื้อมะพร้าวมีกำไรไม่มากนัก ดังนั้นผู้ประกอบการธุรกิจล้างมะพร้าวในพื้นที่จังหวัดสมุทรสงครามจึงมีความเสี่ยงต่อการขาดทุน (ผดุง แดงสกุล และวรรณา แดงสกุล, 23 กันยายน 2554: สัมภาษณ์)

ชาวสวนครอบครัวหนึ่งมีประสบการณ์การทำธุรกิจล้างมะพร้าวโดยสั่งซื้อเนื้อมะพร้าวจากพ่อค้าที่อำเภอขนอม จังหวัดนครศรีธรรมราช ซึ่งเป็นพ่อค้าที่รวบรวมมะพร้าวส่งขายทั่วประเทศ การขนส่งมะพร้าวจะปลอกเปลือกแข็งภายนอกออกให้เหลือแต่กาบมะพร้าวหุ้มลูกมะพร้าวไว้เพื่อเป็นการประหยัดพื้นที่ในการขนส่ง แต่จะไม่ปลอกเปลือกมะพร้าวออกทั้งหมดเพื่อป้องกันมะพร้าวกระทบกันแตกในระหว่างการขนส่ง พ่อค้าที่ขายมะพร้าวมีเทคนิคการขายโดยเอามะพร้าวผลใหญ่ ผลกลาง และผลเล็กผสมปะปนกัน ถ้ามะพร้าวผลเล็กจะปลอกเปลือกให้เหลือกาบมะพร้าวไว้มากหน่อย เพื่อให้ดูเหมือนมะพร้าวผลใหญ่ขึ้น จากประสบการณ์ที่เคยประกอบกิจการล้างมะพร้าวพบว่าบรรทุกสิบล้อ 1 คันจะมีมะพร้าวผลใหญ่เพียงร้อยละ 30 เท่านั้น ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 70 เป็นมะพร้าวผลกลางและผลเล็กที่ผสมปะปนกันมา

นอกจากนั้นมะพร้าวที่ปลูกในพื้นที่ริมฝั่งทะเลเนื้อจะหนาดีกว่ามะพร้าวที่ปลูกในพื้นที่ด้านภูเขา พอค้ามะพร้าวจากภาคใต้จะเอามะพร้าวทั้งเนื้อหนาและเนื้อบางผสมกันมาเช่นกัน รถบรรทุกสิบล้อที่รับจ้างขนมะพร้าวเป็นของบริษัทเอกชน คนขับรถบรรทุกบางรายเคยลักลอบขนมะพร้าวไปขายฝั่งประเทศลาวโดยไม่นำมะพร้าวมาส่งในจุดหมายที่ตกลงกันไว้ นอกจากนั้นมะพร้าวที่ขนมาเป็นหนึ่งผลบรรทุกอยู่บนรถสิบล้อ เมื่อนำมาส่งผู้สั่งซื้อจึงไม่ได้นับมะพร้าวว่าครบถ้วนตามจำนวนที่สั่งซื้อได้เพียงแต่ขนมะพร้าวลงจากรถกองรวมกันไว้จึงเป็นช่องว่างให้คนขับรถบรรทุกบางรายแอบขายมะพร้าวระหว่างทางเป็นรายได้พิเศษของคนขับรถบรรทุก

กรณีศึกษาผู้ประกอบการล้างมะพร้าวเรียนรู้ปัญหาการสั่งซื้อมะพร้าวจากภาคใต้มาแปรรูปในพื้นที่จังหวัดสมุทรสงครามจากประสบการณ์ตรงของตนเองที่ประสบกับการขาดทุนจนต้องเลิกกิจการไป ผู้ประกอบการรายนี้หันกลับมาดูแลสวนมะพร้าวที่เป็นมรดกของครอบครัวและเปิดร้านขายของชำในชุมชน ได้ข้อสรุปกับตนเองว่าขอเป็นชาวสวนดีกว่าการเป็นทำกิจการล้างมะพร้าวซึ่งมีปัญหาและรายละเอียดที่ต้องบริหารจัดการให้มีประสิทธิภาพจึงจะประสบความสำเร็จในการประกอบกิจการล้างมะพร้าว อย่างไรก็ตามกรณีศึกษารายนี้ใช้การเรียนรู้ปัญหาในการบริหารจัดการล้างมะพร้าวในแต่ละขั้นตอนให้คำปรึกษาแนะนำผู้ที่สนใจประกอบการกิจการล้างมะพร้าวให้คิดให้ดีก่อนตัดสินใจดำเนินกิจการ

ประสบการณ์การจัดการกิจการล้างมะพร้าวในแต่ละขั้นตอนและข้อควรระวังมีดังนี้ ขั้นตอนการแปรรูปมะพร้าวและการจำหน่ายมะพร้าว ในการจ้างแรงงานกะเทาะกะลามะพร้าวเพื่อเอาเนื้อมะพร้าวไปขายนั้นคิดค่าจ้างให้เป็นกิโลกรัม การกะเทาะมะพร้าวผลเล็กจะได้เนื้อมะพร้าวน้ำหนักน้อย ดังนั้นแรงงานรับจ้างบางรายจึงไม่ยอมกะเทาะมะพร้าวผลเล็กแอบเอามะพร้าวผลเล็กใส่ปะปนไปกับกองกะลามะพร้าวที่กะเทาะเสร็จแล้ว ทำให้เจ้าของล้างมะพร้าวต้องสูญเสียมะพร้าวไป นอกจากนั้นแรงงานรับจ้างบางรายร่วมมือกับผู้ที่มีารับซื้อเนื้อมะพร้าวโดยเอาเนื้อมะพร้าวใส่ถุงให้น้ำหนักเกิน 25 กิโลกรัม แต่คิดเงินให้เจ้าของล้างมะพร้าวเพียง 25 กิโลกรัม น้ำหนักเนื้อมะพร้าวส่วนที่เกินไปแรงงานรับจ้างกับผู้รับซื้อเนื้อมะพร้าวแอบไปแบ่งผลประโยชน์กันภายในภายหลัง โดยที่เจ้าของล้างมะพร้าวไม่สามารถตรวจชั่งน้ำหนักเนื้อมะพร้าวได้ทุกครั้ง

ดังนั้นเจ้าของล้งมะพร้าวจึงพยายามคลุกคลีทำงานกับแรงงานรับจ้างทุกขั้นตอน อยู่ในล้งมะพร้าวความใกล้ชิดและรับรู้สถานการณ์การทำงานในล้งมะพร้าวทุกขั้นตอน จะช่วยป้องกันการสูญเสียในกระบวนการทำงานแปรรูปและจำหน่ายเนื้อมะพร้าว

การขายมะพร้าวให้แม่ค้าในตลาดสดที่กรุงเทพฯ เพื่อนำไปคั้นเป็นกะทิขาย แม่ค้าจะซื้อมะพร้าวจากคนส่งมะพร้าวหลายรายเพื่อใช้ในการต่อรองราคามะพร้าว ให้ถูกลง โดยอ้างว่าคนส่งมะพร้าวอีกรายส่งมะพร้าวให้ราคาถูกลงกว่า ผู้ประกอบการส่งมะพร้าวเกรงว่าจะเสียลูกค้าจึงยอมลดราคาลงแต่บางรายกล้าต่อรองไม่ยอมลดราคา ลงเปลี่ยนเป็นการรักษาคุณภาพเนื้อมะพร้าวให้ดีที่สุดแล้วแม่ค้าต้องการเนื้อมะพร้าวที่มีคุณภาพส่งให้สม่่าเสมอมากกว่าที่จะไม่มีกะทิขาย ดังนั้นคนทำธุรกิจ ล้งมะพร้าวต้องพยายามรักษาคุณภาพสินค้าของตนเองให้สม่่าเสมอและกล้าต่อรองราคากับแม่ค้าที่รับซื้อเนื้อมะพร้าวจึงจะไม่กลายเป็นผู้ค้ารายใหม่ที่อ่อนประสบการณ์ ที่ถูกกดราคารับซื้อมะพร้าว

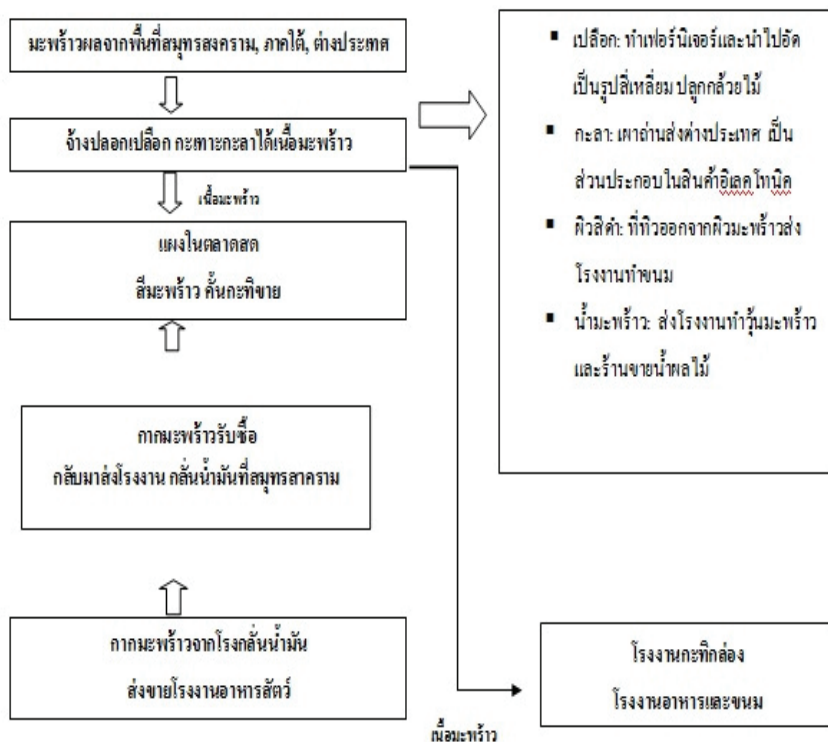
เมื่อส่งเนื้อมะพร้าวให้แม่ค้าในตลาดสดต้องเก็บเงินทุกวันอาทิตย์ แต่แม่ค้าจะจ่ายเงินให้ไม่ครบทั้งหมดโดยเหลือค้างจ่ายไว้บางส่วน อาทิตย์ต่อไปก็ค้างไว้บางส่วน สะสมเรื่อยไปทำให้ผู้ประกอบการล้งมะพร้าวได้เงินไม่ครบสักที เงินลงทุนบางส่วนจะจมอยู่ตรงนี้ก็ก่อให้เกิดปัญหาขาดเงินทุนในการประกอบกิจการ บางครั้งต้องยึดเครื่อง สม่่าพร้าวเก่าๆ มาแทนค่ามะพร้าวที่ค้างชำระเพราะแม่ค้ากะทิปิดแผงหนีไปแล้ว ในขณะที่ผู้ประกอบการล้งมะพร้าวต้องมีเงินทุนหมุนเวียนที่เพียงพอในการจ่ายค่า คนขับรถวันละ 400 บาท ค่าคนงานขนมะพร้าววันละ 200 บาท ค่าน้ำมันรถ ค่าซื้อมะพร้าว ค่าคนงานปลอกเปลือก และกะเทาะกะลามะพร้าว ระหว่างที่รอเก็บค่ามะพร้าวที่ไปส่งไว้สัปดาห์ละครั้งต้องมีเงินหมุนเวียนสำหรับค่าใช้จ่ายต่างๆ ดังกล่าวให้เพียงพอเพื่อให้กิจการจะได้ไม่สะดุดลงจึงนับเป็นความเสี่ยงของผู้ประกอบการ ล้งมะพร้าว (ศิริ นกพุก, 22 กันยายน 2554: สัมภาษณ์)

ส่วนการส่งมะพร้าวให้โรงงานผลิตกะทิกล่่ง บางช่วงโรงงานผลิตกะทิกล่่ง อ้างว่ายังเหลือสินค้าค้างสต็อกอยู่มากจึงรับซื้อเนื้อมะพร้าวชั่วคราว (ณภัทร จาตุรัส, 15 กันยายน 2554: สัมภาษณ์) ซึ่งในความเป็นจริงเป็นอย่างไรนั้นหรือไม่ผู้ประกอบการ ล้งมะพร้าวไม่อาจทราบได้ อาจเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดของโรงงานกะทิกล่่ง

อ้างว่ามีวัตถุดิบมากเพื่อลดราคาการรับซื้อเนื้อมะพร้าวให้ต่ำลงก็เป็นได้ ดังนั้นผู้ประกอบการลุ่มน้ำแม่กลองได้รับรู้ข้อมูลการตลาดเพียงบางส่วนเท่านั้น กลไกตลาดมีอำนาจที่มองไม่เห็นและไม่สามารถควบคุมได้ ผู้ประกอบกิจการจึงมีความเสี่ยงต่อกำไรขาดทุน ต้องติดตามข้อมูลทางการตลาดเพื่อต่อรองตลอดเวลา

การประกอบกิจการค้ามะพร้าวแม้ว่าจะมีความเสี่ยงแต่ถ้าผู้ประกอบการรู้เท่าทันตลาด รู้จักต่อรองในการทำการค้า บริหารจัดการให้ดี มีความใกล้ชิดในการทำงานตลอดเวลาเพื่อรับรู้สถานการณ์การดำเนินทุกขั้นตอนเพื่อลดความสูญเสียจากการประกอบกิจการ สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าที่มีความไว้วางใจได้และคัดเลือกคู่ค้าที่มีคุณภาพไว้เป็นคู่ค้าประจำตัดคู่ค้าที่ไม่ดีออกไป ใช้ศักยภาพของมะพร้าวที่มีความหลากหลายในผลิตภัณฑ์ที่สามารถขายได้ทุกส่วนใช้เป็นส่วนผสมในผลิตภัณฑ์อาหารและเครื่องสำอางก็ได้หลากหลายให้เป็นประโยชน์ก็สามารถที่จะประสบความสำเร็จในการเป็นผู้ประกอบการลุ่มน้ำแม่กลองได้ดังกรณีตัวอย่างผู้ที่ประสบความสำเร็จในกิจการลุ่มน้ำแม่กลองต่อไปนี้

“ครอบครัวมีสวนส้มโอ 3 ไร่ เข้าสวนมะพร้าวเพิ่มอีก 10 ไร่ เสียค่าเช่าปีละ 13,000 บาท และประกอบกิจการลุ่มน้ำแม่กลองรับซื้อมะพร้าวในพื้นที่สมุทรสงคราม และจากภาคใต้แต่ไม่รับซื้อมะพร้าวที่มาจากต่างประเทศ เพราะมะพร้าวที่ลุ่มน้ำแม่กลองเข้ามาจากต่างประเทศต้องชักลากจมน้ำทะเลเข้ามาทำให้มะพร้าวมีความชื้นและเน่าเสียมาก กิจการลุ่มน้ำแม่กลองจ้างคนปลูกเปลือกมะพร้าว กะเทาะกะลา รวบรวมเนื้อมะพร้าวได้วันละ 1.5-2 ตัน บรรทุกใส่รถกระบะไปส่งตามแผงในตลาดสดที่กรุงเทพฯ โดยออกเดินทางจากบ้านตอน 4 โมง ไปส่งมะพร้าวตามแผงที่นำไปคันกะทิขาย 10 กว่าแผงที่ตลาดคลองเตย ตลาดสารูประดิษฐ์ ตลาดบางรัก ฯลฯ ตอนเช้ากลับรับซื้อกากมะพร้าวที่คันกะทิออกแล้วมาขายให้โรงงานกลั่นน้ำมันที่สมุทรสงครามพอมีรายได้ไม่ต้องตรากตรำกลับมา นอกจากนั้นยังรับซื้อน้ำมะพร้าวถึง 20 ลิตร ในราคา 40 บาท นำมาซึ่งกิโลขายกิโลกรัมละ 3 บาท เฉพาะการขายน้ำมะพร้าวได้กำไรวันละ 1,000 กว่าบาท” (ศิริจันทร์ คงเจริญ, 28 มีนาคม 2554: สัมภาษณ์) จากกรณีตัวอย่างทำให้เห็นเส้นทางเดินของผลผลิตจากมะพร้าวที่มีความหลากหลาย ผู้ประกอบการใช้จุดแข็งด้านความหลากหลายจากผลิตภัณฑ์มะพร้าวในการทำการค้าให้ประสบความสำเร็จได้ ดังภาพประกอบ



ภาพประกอบ 5 แผนผังแสดงเส้นทางเดินของผลผลิตจากมะพร้าว

ชาวสวนเรียนรู้การผลิตและการค้าขายผลผลิตมาโดยตลอดทำให้เรียนรู้ระบบทุนนิยมสามารถปรับตัวเข้ากันทุนนิยมพานิชกรรมได้ จึงไม่ได้ตกเป็นเบี้ยล่างของระบบทุนนิยมจนต้องประสบกับปัญหานี้สินโดยชาวสวนแต่ละกลุ่มเลือกที่จะสัมพันธ์กับตลาดให้เหมาะสมกับตนเอง บางครอบครัวไม่มีแรงงานเพียงพอและไม่ต้องการเครียดจากการจัดการการแปรรูปและการขายเนื้อมะพร้าวก็เลือกที่จะขายมะพร้าวผลจากสวนตนเองไปให้แก่ผู้ประกอบการล้างมะพร้าว ผู้ประกอบการล้างมะพร้าวต้องเรียนรู้และบริหารกิจการตั้งแต่การสั่งซื้อมะพร้าว การจัดการแรงงานรับจ้างแปรรูปมะพร้าว และการจำหน่ายเนื้อมะพร้าว ทั้งนี้ผู้ประกอบการต้องคลุกคลีมีส่วนร่วมในการทำงานการแปรรูปในล้างมะพร้าว การต่อรองทางการตลาดกับแม่ค้าในตลาดสดหรือโรงงานอุตสาหกรรมอาหาร การบริหารการเงินให้เพียงพอในการดำเนินกิจการ ถ้าบริหารการเงินไม่ดีจะพบกับปัญหาขาดเงินหมุนเวียนในการบริหารจัดการล้างมะพร้าวทำให้ต้องยุติกิจการไป ผู้ประกอบการแบกรับความเสี่ยงในด้านกำไรขาดทุน ผู้ประกอบการชาวสวนต้องสร้างผลิตภัณฑ์จากทรัพยากรที่สัมพันธ์กับภาคเกษตรกรรมหลายแหล่งทั้งในพื้นที่สมุทรสงครามพื้นที่ภาคใต้ของไทยและต่างประเทศ เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์มุ่งสู่ตลาดเป็นการสร้างความร่วมมือเพื่อประกอบกิจการทางเศรษฐกิจร่วมกับบุคคลอื่น ๆ มีความสามารถในการทำกำไรจากการซื้อขายไปในตลาดที่ไม่จำกัดเพียงแค่ตลาดเดียวแต่เป็นตลาดที่มีความหลากหลายและกว้างขวางทั้งผู้บริโภคในเมืองและอุตสาหกรรมอาหารและบริษัทส่งผลไม้ไปต่างประเทศ ชาวสวนจึงมีความเป็นผู้ประกอบ มีวิธีคิดวิธีการสร้างความร่วมมือกับบุคคลอื่นในการประกอบกิจกรรมทางเศรษฐกิจให้บรรลุเป้าหมาย

นอกเหนือจากการทำสวนมะพร้าวและการเป็นผู้ประกอบการแปรรูปมะพร้าวดังกล่าวแล้ว ในทศวรรษ 2510 ชาวสวนมีการปรับเปลี่ยนสวนมะพร้าวมาปลูกลิ้นจี่และส้มโอมากขึ้น ทำให้ชาวสวนต้องเรียนรู้จัดการการตลาดผลผลิตลิ้นจี่และส้มโอเพิ่มขึ้น ซึ่งลักษณะของตลาดแตกต่างจากผลผลิตมะพร้าว แต่เดิมลิ้นจี่และส้มโอเป็นผลไม้ในสวนที่ปลูกไว้เพื่อแบ่งปันญาติพี่น้อง เมื่อมีการสร้างถนนเชื่อมโยงเครือข่ายกันจนรถยนต์สามารถเข้าถึงสวนได้ ประกอบกับผู้บริโภคในเมืองและนักท่องเที่ยวมีความต้องการบริโภคผลไม้ทำให้ชาวสวนปรับเปลี่ยนจากสวนมะพร้าวมาเป็นการปลูก

ล้นจี่และส้มโอมากขึ้น เมื่อผลผลิตล้นจี่ ส้มโอออกมาพร้อมกันจำนวนมากจังหวัดสมุทรสงครามได้จัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาด โดยจัดงานเทศกาลล้นจี่ช่วงปลายเดือนเมษายนและงานเทศกาลส้มโอช่วงสารทจีนประมาณเดือนสิงหาคมของทุกปี

“ปีนี้ล้นจี่ออกผลน้อย ทำให้ล้นจี่ราคาดี ชาวสวนขายล้นจี่เองมากกว่าขายให้ผู้คอนเทรนเนอร์ที่มารับซื้อล้นจี่ส่งออกต่างประเทศ สวนที่อยู่ริมถนนจะวางแผงขายล้นจี่ให้ผู้บริโภคโดยตรง ล้นจี่พันธุ์คอมพิวเตอร์ต้นฤดูขายกิโลกรัมละ 150 บาท ในช่วงปลายฤดูขายได้กิโลกรัมละ 80-100 บาท ในขณะที่ล้นจี่พันธุ์ทะเลขายกิโลกรัมละ 70 บาท ล้นจี่พันธุ์จีนกิโลกรัมละ 40-50 บาทเท่านั้น ชาวสวนที่มีสวนอยู่ไกลจากถนนจะขายล้นจี่ให้พ่อค้ารวบรวมมาขายให้ผู้คอนเทรนเนอร์ที่รับซื้อล้นจี่พันธุ์คอมพิวเตอร์ 50 บาทเท่านั้น ” (วินัย เพ็งอุดม, 8 พฤษภาคม 2554: สัมภาษณ์)

ชาวสวนสร้างตลาดของตนเองขึ้นมาโดยวางแผงขายผลผลิตริมถนนให้ผู้บริโภคโดยตรง สร้างความสัมพันธ์กับผู้บริโภคโดยสามารถโทรสั่งซื้อผลไม้จากชาวสวนให้เก็บผลผลิตเตรียมไว้และนัดหมายกันมารับสินค้าได้

ชาวสวนผู้มาใหม่เรียนรู้การตลาดจากผู้มาก่อน

ชาวสวนที่เป็นกรณีศึกษาได้รวบรวมผลผลิตไปจำหน่ายในงานเทศกาลส้มโอของดีเมืองแม่กลองทำให้ได้พบกับพ่อค้าคนหนึ่งซึ่งส่งผลไม้ให้สนามบินสุวรรณภูมิมาเลือกซื้อส้มโอโดยเลือกซื้อส้มโอแผงละหนึ่งเซ่ง หลังจากได้ชิมส้มโอจากแผงของกรณีศึกษาพอใจในรสชาติส้มโอ จึงมีการติดต่อซื้อขายส้มโอกันมาตลอดจนถึงปัจจุบัน นอกจากนั้นกรณีศึกษายังมีการสร้างเครือข่ายซื้อขายส้มโอกันเป็นขาประจำอีกหลายแห่ง ได้แก่ รีสอร์ทในสมุทรสงครามส่งส้มโอไปขายให้นักท่องเที่ยว เจ้าของแผงผลไม้ที่สถานีบริการน้ำมันที่ทันสมัยที่สุดตั้งอยู่ที่จังหวัดเพชรบุรีซื้อส้มโอไปจำหน่ายให้นักท่องเที่ยวที่แวะสถานีบริการน้ำมัน ร้านค้าบริเวณแหล่งท่องเที่ยวน้ำตกที่จังหวัดนครนายก ร้านผลไม้ที่อยู่ใกล้สวนสัตว์ซาฟารีเวิลด์ กรุงเทพฯ พ่อค้าที่มีแผงขายผลไม้อยู่ที่ตลาดมีนบุรี กรุงเทพฯ เจ้าของโรงงานเฟอร์นิเจอร์ที่ตลาดบางใหญ่กรุงเทพฯ รวมทั้งการออกงานในงาน OTOP ที่หน่วยราชการจัดให้น้ำผลไม้ไปจำหน่ายที่เมืองทองธานีปีละ 2 ครั้ง ยอดขายครั้งละประมาณ 100,000 บาท

ดังนั้นจะเห็นว่ากรณีศึกษารายนี้ นอกจากการทำสวนแล้วยังเป็นผู้รวบรวมส้มโอจำหน่ายสู่ผู้บริโภค ไล่ตั้งแต่อยู่ในงานเทศกาลส้มโอขนาดใหญ่ของดีเมืองแม่กลอง และงาน OTOP ที่เมืองทองธานี นอกจากนั้นเธอยังได้สร้างเครือข่ายซื้อขายส้มโอที่เป็นขาประจำกันที่หลายแห่ง ทำให้ธุรกิจดำเนินไปได้ด้วยดี กรณีศึกษารายนี้เรียนรู้การเป็นทั้งชาวสวนและเป็นผู้ประกอบการไปพร้อมกัน ภูมิหลังของเธอและสามีเป็นลูกหลานของชาวสวนในพื้นที่ตำบลที่อยู่ติดกับตำบลเหมืองใหม่ได้มีโอกาสเรียนหนังสือและทำงานกับบริษัทเอกชนที่กรุงเทพฯ ต่อมาภรรยาคลอดลูกแฝดจำเป็นต้องมีเวลาเลี้ยงดูลูกและค่าใช้จ่ายในการเลี้ยงลูกค่อนข้างสูง ทั้งคู่ปรึกษากันว่าถ้าทำงานบริษัทอยู่เหมือนเดิมไม่สามารถเลี้ยงลูกได้แน่จึงตัดสินใจลาออกจากบริษัทกลับมาอยู่บ้านเกิดทั้งคู่เริ่มต้นโดยนำเงินที่ได้จากการลาออกจากบริษัทมาซื้อสัมปทานรถสองแถวโดยสารที่วิ่งรับส่งผู้โดยสารจากตำบลเหมืองใหม่ไปตัวเมืองแม่กลองและค่อยๆ สะสมเงินทุน

สองสามีและภรรยาได้เรียนรู้การเป็นผู้จำหน่ายส้มโอจากป้าที่รู้จักกันในชุมชนซึ่งมีสวนส้มโอรสชาติอร่อย เมื่อลูกๆ ของป้าเรียนหนังสือจบและทำงานอยู่ที่กรุงเทพฯ จึงเป็นช่องทางให้ป้านำส้มโอไปจำหน่ายตามสำนักงานที่ลูกทำงาน ผู้บริโภคถูกใจในรสชาติส้มโอบอกต่อๆ กันไปทำให้ตลาดขยายเพิ่มขึ้น สามีของกรณีศึกษาที่ขับรถสองแถวโดยสารประจำทางได้ขับรถไปส่งป้าที่กรุงเทพฯ เพื่อขายส้มโอเป็นประจำ บางครั้งภรรยาก็เดินทางไปด้วย สองสามีภรรยาสังเกตและพูดคุยซักถามป้าเกี่ยวกับการจำหน่ายส้มโอทำให้ได้เรียนรู้การตลาดของส้มโอและได้รู้จักผู้รับซื้อและผู้บริโภคส้มโอ ได้เรียนรู้การเจรจาต่อรองและการตัดสินใจตกลงกับลูกค้า เมื่อป้าอายุมากขึ้นจึงให้สองสามีภรรยาขึ้นไปขายส้มโอแทน สองสามีภรรยาซื้อส้มโอจากสวนของป้ารวมทั้งส้มโอจากสวนของตนเองและส้มโอจากสวนที่อยู่ในเครือข่ายอีก 5 ราย ที่มั่นใจในคุณภาพของส้มโอว่ารสชาติอร่อยซึ่งล้วนแล้วแต่เป็นญาติและผู้อาวุโสที่เคารพนับถือกัน หนึ่งในนั้นเป็นสวนของพ่อของผู้ประกอบการรายนี้ เจ้าของสวนเหล่านี้ตั้งใจดูแลสวนให้ผลผลิตส้มโอออกมารสชาติอร่อยเป็นเอกลักษณ์ของสวนตนเอง แต่ไม่ไปขายผลผลิตด้วยตนเองเพราะอายุมากแล้วจึงขายส้มโอให้ลูกหลานที่ทำหน้าที่รวบรวมผลผลิตไปจำหน่ายสู่ตลาด

สองสามีภรรยาเริ่มเรียนรู้การตลาดส้มโอจากการเป็นผู้สังเกตอยู่รอบนอกทำหน้าที่เพียงเป็นคนขับรถรับส่งป่าที่รวบรวมส้มโอไปจำหน่าย เมื่อมีความสนใจในการค้าขายส้มโอจึงพูดคุยซักถามจากป่าในระหว่างที่นำส้มโอไปจำหน่ายเป็นการเรียนรู้ทางการตลาดจากสถานการณ์จริงด้านความต้องการของตลาด การติดต่อสัมพันธ์กับลูกค้า กล่าวได้ว่าสองสามีภรรยาได้เข้ามีส่วนร่วมจากรอบนอกต่างๆ ก่อน จนกระทั่งป่าเกิดความไว้นื้อเชื่อใจในสองสามีภรรยาจึงมอบให้ทำหน้าที่ทางการตลาดแทน เมื่อป่าอายุมากขึ้น นอกจากนั้นสองสามีภรณายังเรียนการสร้างเครือข่ายทางการตลาดใหม่ๆ โดยการออกร้านในงานเทศกาลต่างๆ เพื่อสร้างโอกาสทางการตลาดให้ได้พบกับลูกค้าใหม่ๆ ได้ทดลองบริโภคส้มโอ เมื่อเกิดความสนใจในรสชาติผลผลิตจึงเกิดความสัมพันธ์ซื้อขายส้มโอกันอย่างต่อเนื่อง จัดความสัมพันธ์ทางการตลาดโดยรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างดี เมื่อมีผลผลิตส้มโอต้องกระจายผลผลิตให้ทั่วถึงเท่าเทียมกัน จึงสร้างความไว้นื้อเชื่อใจระหว่างกันทำให้เกิดเครือข่ายความร่วมมือทางการตลาดที่เป็นขาประจำกัน

สองสามีภรรยาเรียนรู้การรักษามาตรฐานคุณภาพผลผลิตว่ามีความสำคัญต่อการรักษาเครือข่ายทางการตลาดโดยเลือกผู้ผลิตเพียง 5 รายที่มั่นใจในคุณภาพผลผลิตรวบรวมไปจำหน่ายสู่ตลาด โดยอาศัยความสัมพันธ์ทางเครือญาติและความเป็นชาวสวนในชุมชนเดียวกันที่มีเป้าหมายร่วมกันที่ต้องการรักษามาตรฐานคุณภาพและเอกลักษณ์ของผลผลิตจากท้องถิ่น การสร้างเครือข่ายทางการผลิตและการตลาดได้ใช้ทุนทางสังคมในการสร้างความไว้นื้อเชื่อใจกัน ก่อให้เกิดความร่วมมือและรักษาความสัมพันธ์ในเครือข่ายไว้

ผู้ประกอบการรายนี้เลือกที่จะจำหน่ายส้มโอให้พ่อค้ารายย่อยนำไปจำหน่ายให้ผู้บริโภคแทนที่จะขายส้มโอให้ห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ ทั้งนี้ผู้ประกอบการมีบทเรียนการขายส้มโอให้ห้างสรรพสินค้าพบว่ามีปัญหาหลายประการ ตั้งแต่การนำเสนอตัวอย่างส้มโอไปให้ห้างสรรพสินค้าพิจารณา ชาวสวนมักนำเสนอตัวอย่างผลผลิตส้มโอที่มีขนาดและรสชาติที่ดีที่สุด แต่โดยธรรมชาติของผลผลิตทางการเกษตรในแต่ละฤดูกาลผลผลิตจะไม่เหมือนกัน ดังนั้นเมื่อไปส่งสินค้าจริงทำให้ยากที่จะหาส้มโอเหมือนสินค้าตัวอย่างได้ จึงมักถูกห้างสรรพสินค้าตีกลับสินค้า นอกจากนั้นทางห้างสรรพสินค้า

ยังคิดค่ากระจายสินค้า ค่าเช่าตะกร้าใส่สินค้า รวมแล้วต้องเสียค่าใช้จ่ายประมาณ ร้อยละ 7 ของยอดขาย ในขณะที่ระบบการจ่ายเงินของห้างสรรพสินค้าต้องวางบิลล่วงหน้า 45 วัน จึงจะได้รับเงินซึ่งเป็นเวลานานเกินไปสำหรับผู้ประกอบการรายย่อย ด้วยบทเรียนดังกล่าวทำให้กรณีศึกษาเลิกส่งส้มโอให้ห้างสรรพสินค้า การซื้อขายโดยตรงกับผู้ค้าปลีกซึ่งเป็นขาประจำกัน สร้างความสัมพันธ์กันแบบพี่น้องดีกว่าการขายให้ห้างสรรพสินค้าใหญ่ๆ (พรพรรณี วรรณสกุล, 11 พฤษภาคม 2556: สัมภาษณ์)

สองสามีภรรยาผู้มาใหม่เรียนรู้การเป็นผู้จำหน่ายส้มโอจากป้าที่รู้จักกันในชุมชน ซึ่งเป็นผู้ค้าขายส้มโอผู้มาก่อนโดยป้านำส้มโอไปจำหน่ายตามสำนักงานที่ลูกทำงานในกรุงเทพฯ ผู้บริโภคถูกใจในรสชาติส้มโอบอกต่อๆ กันไปทำให้ตลาดขยายเพิ่มขึ้น สองสามีภรรยาเรียนรู้การรอบนอกที่เป็นเพียงรถรับจ้างขนส่งส้มโอให้ป้าจนได้รับความไว้วางใจเมื่อป้าอายุมากขึ้นจึงให้สองสามีภรรยาค้าขายส้มโอในเครือข่ายทางการตลาดที่ป้าสร้างไว้ นอกจากนั้นสองสามีภรณายังสร้างเครือข่ายการตลาดใหม่ๆ ของตนเองได้แก่ตลาดในเทศกาลส้มโอขาวใหญ่ของดีเมืองแม่กลอง งาน OTOP ที่เมืองทองธานี พ่อค้าที่ส่งผลไม้ให้สนามบินสุวรรณภูมิ รีสอร์ทในสมุทรสงคราม เจ้าของแผงผลไม้ที่สถานีบริการน้ำมันที่ทันสมัยที่สุดตั้งอยู่ที่จังหวัดเพชรบุรี ร้านค้าบริเวณแหล่งท่องเที่ยวน้ำตกที่จังหวัดนครนายก ร้านผลไม้ที่อยู่ใกล้สวนสัตว์ซาฟารีเวิลด์ กรุงเทพฯ พ่อค้าที่มีแผงขายผลไม้อยู่ที่ตลาดมีนบุรี กรุงเทพฯ เจ้าของโรงงานเฟอร์นิเจอร์ที่ตลาดบางใหญ่กรุงเทพฯ สองสามีภรรยาเป็นผู้ประกอบการชาวสวนที่มีทักษะในการสร้างความร่วมมือเพื่อประกอบกิจการทางเศรษฐกิจร่วมกับบุคคลอื่นๆ ทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบการมีเป้าหมายร่วมกัน มีความสามารถในการทำกำไรจากการซื้อมาขายไปในตลาดที่ไม่จำกัดเพียงแค่ตลาดเดียวแต่เป็นตลาดที่มีความหลากหลายและกว้างขวาง

สรุป

ชุมชนจากการปฏิบัติชาวสวนสะสมความรู้และแลกเปลี่ยนความรู้กันในการทำสวนผสมแบบยกร่องดังกรณีลูกหลานชาวสวนที่สำเร็จการศึกษาทำงานบริษัทที่กรุงเทพฯ ตัดสินใจลาออกมาเรียนรู้การทำสวนด้วยการปฏิบัติ เมื่อมีปัญหาได้ขอคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญด้านต่างๆ ในการทำสวนที่มีหลายคนอยู่ในพื้นที่สวนต่างๆ นอกจากนั้นยังเรียนรู้โดยการมีส่วนร่วมในการรวบรวมผลผลิตไปจำหน่ายที่กรุงเทพฯ จากชาวสวนรุ่นก่อน การเรียนรู้แนวปฏิบัติในการทำสวนและการรวบรวมผลผลิตออกสู่ตลาดชาวสวนผู้มาใหม่เริ่มเรียนรู้จากการสังเกตจากรอบนอกจนเกิดความรู้และนำความรู้ไปปฏิบัติจนเกิดความชำนาญด้วยตนเอง จากที่เคยเรียนรู้อยู่รอบนอกกลายเป็นผู้เชี่ยวชาญที่อยู่แกนกลางของชุมชนปฏิบัติชาวสวน ทั้งนี้แตกต่างจากกระบวนการขัดเกลาทางสังคม (socialization) ที่มองว่าค่านิยมความเชื่อของสังคมมีอยู่แล้ว เราได้รับการถ่ายทอดให้สืบทอดค่านิยม ความเชื่อเหล่านั้น และมีการเปลี่ยนแปลงค่านิยมความเชื่อใหม่เพื่อให้เกิดความสมดุลทางสังคม แต่ชุมชนปฏิบัติชาวสวนสร้างความรู้จากการปฏิบัติ สะสมความรู้ สร้างความสัมพันธ์ทางสังคมในการแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างกันเป็นกระบวนการเรียนรู้ทางสังคมที่เผชิญกับสถานการณ์ต่างๆ ทำให้เกิดการเรียนรู้และแนวปฏิบัติขึ้นมา

การใช้แนวคิดผู้ประกอบการมาศึกษาชุมชนชาวสวนทำให้เข้าใจความเป็นชุมชนชาวสวนที่สามารถเผชิญกับระบบทุนนิยมและดำรงความเป็นชุมชนชาวสวนอยู่ได้จนกระทั่งปัจจุบัน ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสังคมที่เกิดขึ้น นอกจากการสะสมความรู้ในการทำสวนและถ่ายทอดให้ลูกหลานผ่านการปฏิบัติคลุกคลีอยู่ในพื้นที่สวนแล้ว ชาวสวนเรียนรู้ตลาด การวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด สร้างความสัมพันธ์ทางการตลาดผสมที่หลากหลายรูปแบบ ทั้งการเปิดแผงขายผลผลิตริมถนนในพื้นที่ใกล้สวนหรือแผงในตลาดสดในกรุงเทพฯ การขายผลผลิตให้บริษัทผู้ส่งออกผลไม้ไปต่างประเทศหรือแม้กระทั่งอุตสาหกรรมอาหารที่ใช้ผลผลิตจากสวนเป็นวัตถุดิบ ชาวสวนมีสิทธิคิดพิจารณาเลือกว่าจะขายผลผลิตให้ใครที่ตนเองมั่นใจและไว้วางใจต่อกัน เช่นชาวสวนเลือกที่จะขายผลผลิตให้ผู้ค้ารายย่อยเพื่อนำไปจำหน่ายให้ผู้บริโภคแทนที่จะจำหน่ายให้ห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่

หรือบริษัทผู้ส่งออกผลไม้ไปต่างประเทศเพราะชาวสวนเห็นว่าองค์กรขนาดใหญ่เรียกร้องการผลิตจากชาวสวนที่มีเงื่อนไขมากแต่ซื้อผลผลิตในราคาที่ไม่ว่าแตกต่างกันนักพร้อมทั้งมีเงื่อนไขการจ่ายเงินที่ยุ่งยากและล่าช้า

ชุมชนชาวสวนมีเครือข่ายความสัมพันธ์กับตลาดผสมหลากหลายรูปแบบทำให้ชุมชนชาวสวนสามารถปรับตัวเข้ากับระบบทุนนิยมได้ดีกว่าชาวนาชาวไร่ที่ถูกเอารัดเอาเปรียบจากระบบตลาดจนประสบกับการขาดทุนจากการผลิตต้องกลายเป็นหนี้สินโดยชาวนาชาวไร่ยังคงสถานะเป็นเพียงผู้ผลิตเท่านั้น ในขณะที่ชาวสวนเรียนรู้ความเป็นผู้ประกอบการโดยการวางแผนการผลิตให้ผลผลิตออกมาในช่วงที่ผลผลิตพื้นที่อื่นออกมาน้อยทำให้ได้ราคาผลผลิตดีขึ้น ชาวสวนจัดการจ้างแรงงานในท้องถิ่นช่วยทำสวนและเก็บผลผลิต แปรรูปผลผลิตและรวบรวมผลผลิตออกสู่ตลาดก่อให้เกิดความสัมพันธ์ระหว่างชาวสวนในพื้นที่ แรงงานในท้องถิ่น ผู้ทำหน้าที่รวบรวมผลผลิตออกสู่ตลาด ผู้บริโภคในเมือง อุตสาหกรรมอาหาร บริษัทส่งออกผลไม้ไปต่างประเทศ เป็นการร่วมมือกันในการประกอบกิจกรรมทางเศรษฐกิจเพื่อบรรลุเป้าหมายร่วมกัน ชาวสวนเป็นผู้ที่มีทักษะในการสร้างความร่วมมือเพื่อประกอบกิจการทางเศรษฐกิจร่วมกับบุคคลอื่นๆ ทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบการมีเป้าหมายร่วมกันซึ่งแตกต่างจากการประกอบการโดยปัจเจกเพียงรายเดียว เป็นผู้ที่มีความสามารถในการทำกำไรจากการซื้อขายผลผลิตในตลาดที่ไม่จำกัดเพียงแค่ว่าตลาดเดียวแต่เป็นตลาดที่มีความหลากหลายและกว้างขวาง

ผู้ประกอบการชาวสวนมีการแบกรับความเสี่ยงในกระบวนการเป็นผู้ประกอบการ ต้องคำนึงถึงกำไร ขาดทุนตลอดเวลา เป็นผู้ประกอบการที่นำผลผลิตจากทรัพยากรหลายแหล่งทั้งในพื้นที่จังหวัดสมุทรสงครามที่มีผลผลิตมะพร้าว ลิ้นจี่และส้มโอเป็นผลผลิตที่มีชื่อเสียงเป็นที่นิยมของผู้บริโภค นอกจากนั้นยังนำผลผลิตมะพร้าวจากภาคใต้มาปลูกเปลือกขายเนื้อมะพร้าวเข้าสู่ตลาดฐานทรัพยากรที่ผลิตนั้นสัมพันธ์กับภาคเกษตรกรรมในชนบทมุ่งสู่ตลาด

ด้วยความเป็นสังคมของผู้ประกอบการดังกล่าวของชาวสวนทำให้ชาวสวนมีความเชื่อมั่นในตัวเอง รู้ถึงคุณค่าของชุมชนปฏิบัติชาวสวนที่มิต่อชีวิตตนเองก่อให้เกิดความรู้สึกรักเป็นเจ้าของชุมชนปฏิบัติชาวสวน เมื่อรัฐบาลมีนโยบายจะขยายอุตสาหกรรม

เข้ามาในพื้นที่จังหวัดสมุทรสงคราม เช่นการมีโครงการจะสร้างโรงไฟฟ้าพลังความร้อนจากถ่านหินบริเวณริมชายฝั่งทะเลในพื้นที่จังหวัดสมุทรสงคราม ชาวสวนได้มีส่วนร่วมกับนักวิชาชีพอื่นๆในการคัดค้านการสร้างโรงไฟฟ้าพลังความร้อนจากถ่านหินและคัดค้านการขยายตัวของอุตสาหกรรมที่จะส่งผลกระทบต่อวิถีชีวิตของชาวสวนและทรัพยากรธรรมชาติของท้องถิ่น

ปรากฏการณ์ดังกล่าวสอดคล้องกับการศึกษาของกนกวรรณ มะโนรมย์ (2556) ที่ศึกษาแนวคิดของโปลานยีเกี่ยวกับเศรษฐกิจในกำกับของสังคมที่เห็นวาระระบบเศรษฐกิจเสรีนิยม ตลาดเสรีที่เศรษฐกิจได้แยกขาดจากสังคม แม้ว่าจะสร้างความมั่งคั่งแต่เพียงไม่พ้นคือการสลายคุณค่าดั้งเดิม ทนทางสังคม กลไกการป้องกันสังคม รวมทั้งสร้างความแตกแยกไม่เป็นธรรมระหว่างกลุ่มต่างๆ ในสังคม เกิดการแย่งชิงและทำลายทรัพยากรธรรมชาติและชุมชนท้องถิ่นจึงผลักดันให้เกิดกระบวนการเคลื่อนไหวของประชาชนในการปกป้องสังคมเพื่อรักษามนุษย์และธรรมชาติสิ่งแวดล้อม โปลานยีเสนอว่าเศรษฐกิจที่เป็นธรรมคือเศรษฐกิจที่ต้องถูกควบคุมกำกับและถ่วงดุลโดยสถาบันต่างๆ ในสังคม ผู้วิจัยเสนอว่าในการศึกษาชุมชนชาวสวนต่อไปการใช้แนวคิดเศรษฐกิจในกำกับของสังคมน่าจะช่วยให้เราเข้าใจแนวคิดและปฏิบัติการของชุมชนชาวสวนมากขึ้น

เอกสารอ้างอิง

- กนกวรรณ มะโนรมย์. (2556). **เศรษฐกิจในกำกับของสังคม:สถาบันสังคมกับเศรษฐกิจลุ่มน้ำอีสานและโขง**. ศูนย์วิจัยสังคมภูมิภาคลุ่มน้ำโขง มหาวิทยาลัย อุบลราชธานี
- ขวัญชีวัน บัวแดง และอภิญญา เฟื่องฟูสกุล.บรรณานุกรม.ชิกษารุ ทานาเบ. ผู้เขียน (2555). **พิธีกรรมและปฏิบัติการในสังคมชาวนาภาคเหนือของประเทศไทย**. เชียงใหม่: ศูนย์ศึกษาชาติพันธุ์และการพัฒนา คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัย เชียงใหม่.
- ชยันต์ วรรธนะภูติ. (2549). “คนเมือง”: ตัวตน การผลิตซ้ำ สร้างใหม่ และพื้นที่ทางสังคมของคนเมือง. ใน อานันท์ กาญจนพันธุ์ (บรรณานุกรม). อยู่ชายขอบ มองลดความรู้รวมบทความเรื่องในวาระครบรอบ 60 ปี ฉลาดชาย รมิตานนท์. หน้า 33-73. กรุงเทพฯ: มติชน.
- ชิกษารุ ทานาเบ. (2551). **ชุมชนกับการปกครองชีวิต: กลุ่มผู้ติดเชื้อเอชไอวีในภาคเหนือของไทย**. กรุงเทพฯ: ศูนย์มานุษยวิทยาสิรินธร (องค์การมหาชน).
- ไชยรัตน์ เจริญสินโอฬาร. (2549). **วาทกรรมการพัฒนา**. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ: วิชา.
- นลินี ต้นฐานิตย์. (2551). มิติวัฒนธรรมในขบวนการเคลื่อนไหวทางสังคม. **วารสารสังคมลุ่มน้ำโขง**, 4(1),1-27
- ปิ่นแก้ว เหลืองอร่ามศรี. (2554). **มโนทัศน์การดำรงชีพ**. เชียงใหม่: คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- พูนลาภ อุทัยเลิศอรุณ. (2547). **ชุมชนปฏิบัติ: การจัดการความรู้สายพันธุ์ใหม่**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์ พริ้นติ้ง แอนด์ พับลิชชิ่ง.
- มนต์ชัย ผ่องศิริ และมณีนัย ทองอยู่. (2553). **ยุทธศาสตร์การดำรงชีพของไทยพลัดถิ่นในสังคมไทย**. บทความนำเสนอในการประชุมวิชาการระดับชาติ มนุษยศาสตร์ และสังคมศาสตร์ ครั้งที่ 6.คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัย ขอนแก่น, วันที่ 15-16 พฤศจิกายน2553, ขอนแก่น.

- ยศ สันตสมบัติ. (2546). **พลวัตและความยืดหยุ่นของสังคมชาวนา: เศรษฐกิจชุมชนภาคเหนือ การปรับกระบวนการทัศน์ว่าด้วยชุมชนในประเทศโลกที่สาม.** เชียงใหม่: ศูนย์ศึกษาความหลากหลายทางชีวภาพและภูมิปัญญาท้องถิ่น เพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน ภาควิชาสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- วิภาส ปรัชญาภรณ์. (2544). **ข้างไม้: ความรู้และตัวตน.** วิทยานิพนธ์ปริญญา สังคมวิทยาและมานุษยวิทยา (มานุษยวิทยา) คณะสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ศรีศักร วัลลิโภดม. (2536). **ลุ่มน้ำแม่กลอง ในแม่น้ำแม่กลอง: พัฒนาการทางสังคมและวัฒนธรรม.** กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- สมชัย ภัทรนันทน์. (2555). การเมืองของสังคมหลังชาวนา : เงื่อนไขการก่อตัวของคนเสื้อแดงในภาคอีสาน. (อัญชลี มณีโรจน์, ผู้แปล). **นิตยสารฟ้าเดียวกัน**, 10(2), 9-120, กรกฎาคม-ธันวาคม.
- สุภาภรณ์ จินตามณีโรจน์. (2536). **ประวัติศาสตร์ท้องถิ่นลุ่มน้ำแม่กลอง: ศึกษากรณีชุมชนมอญบ้านม่วงในลุ่มน้ำแม่กลองและพัฒนารากทางสังคมและวัฒนธรรม.** กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- สุรจิต ชีรเวทย์. (2550 ก). **คนแม่กลอง.** พิมพ์ครั้งที่ 5. สมุทรสงคราม: หอการค้าจังหวัดสมุทรสงคราม.
- อนุสรณ์ อุณโณ และคณะ. (2552). **คนท่าตาล: ประวัติศาสตร์ อัตลักษณ์ สำนัก และการเคลื่อนไหวทางสังคมและการเมืองของชาวสวนบางนางลี่.** กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- อรรถจักร สัตยานุรักษ์ (2559). **ลืมน้ำปาก จากชาวนาสู่ผู้ประกอบการ.** กรุงเทพฯ: มติชน.
- อานันท์ กาญจนพันธุ์. (2554). **ชนบทอีสานปรับโครงสร้าง: ชาวบ้านปรับอะไร. วารสารศิลปศาสตร์มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี**, 1(ฉบับพิเศษ), 5-41.

- อาภรณ์ จันทร์สมวงศ์. (2541). *วิถีชีวิตและสวนไทยในบริบทการพัฒนา: กรณีศึกษาชุมชนชาวสวนในจังหวัดสมุทรสงคราม*. วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเทคโนโลยีการบริหารสิ่งแวดล้อม มหาวิทยาลัยมหิดล.
- Ellis, Frank. (1999). *Rural Livelihoods and Diversity in Development Countries*. Oxford: Oxford University Press.
- Lave, Jean and Wenger, Etienne. (1991). *Situated Learning: Legitimate Peripheral Participation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Keyes, Charles. (2010). "Cosmopolitan" Villagers and Populist Democracy in Thailand. Paper to be Presented at Conference on "Revisiting Agrarian Transformations in Southeast Asia", May 13-15, 2010, Chiang Mai: Thailand.
- Rigg, Jonathan. (1997). *Southeast Asia "The Human Landscape of Modernization and Development"*. London: Routledge.
- Walker, Andrew. (2012). *Thailand's Political Peasants Power in the Modern Rural Economy*. Madison USA: University of Wisconsin Press.
- Wenger, Etienne. (1998). *Community of Practice Learning, Meaning and Identity*. Cambridge: Cambridge University Press.

รายชื่อผู้สัมภาษณ์

- ณภัทร จาตุรัส. ชาวสวน. สัมภาษณ์, 15 กันยายน 2554
- ผดุง แดงสกุลและวรรณณา แดงสกุล. ชาวสวนและผู้ประกอบการส่งมะพร้าว. สัมภาษณ์, 23 กันยายน 2554
- พรพรรณี วรรณสกุล. ชาวสวนและผู้รวบรวมผลผลิต. สัมภาษณ์, 11 พฤษภาคม 2556
- พิจิต บริบูรณ์. ชาวสวนและประธานกลุ่มพัฒนาส้มโอเพื่อการส่งออก. สัมภาษณ์, 20 มกราคม 2554
- วินัย เพ็งอุดม. ชาวสวน. สัมภาษณ์, 8 พฤษภาคม 2554

ศิริ นกพุก. ชาวสวน. สัมภาษณ์, 15 กันยายน 2554

ศิริจันทร์ คงเจริญ. ชาวสวนและผู้ประกอบการส้มพะว้า. สัมภาษณ์, 28 มีนาคม
2554

สถิต ทองบางและสุณีย์ ทองบาง. ชาวสวน. สัมภาษณ์, 1 เมษายน 2554

สมเกียรติ ศรบุตร. ชาวสวนและผู้รวบรวมผลผลิต. สัมภาษณ์, 22 กรกฎาคม 2554