

เศรษฐกิจนอกระบบกับปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการ
ชาวเมียนมากับผู้คนในเมืองขอนแก่น
Informal economy and Interaction of Myanmar
Entrepreneurs with people in Khon Kaen Province

รัชดาภรณ์ หาปุ่น และ จักรพันธ์ ชัดชุมแสง

Radchadaporn Haputon and Jaggapan Cadchumsang

สาขาสหวิทยาการสังคมศาสตร์

Trans-disciplinary Social Sciences

คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์

Faculty of Humanities and Social Sciences

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

Khon Kaen University

บทคัดย่อ

บทความนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเสนอความสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการชาวเมียนมาที่อาศัยอยู่ในเมืองขอนแก่นในฐานะที่ประกอบกิจกรรมทางเศรษฐกิจภายใต้เศรษฐกิจนอกระบบกับผู้คนในเมืองขอนแก่น ข้อมูลที่ใช้เรียบเรียงบทความนี้ได้จากงานวิจัยเชิงคุณภาพแนวปรากฏการณ์วิทยา เก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์และการสังเกตแบบมีส่วนร่วมและไม่มีส่วนร่วม ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ได้แก่ ผู้นำชุมชนของชาวเมียนมา จำนวน 1 คน ผู้ประกอบการชาวเมียนมาจำนวน 11 คน และมีผู้ให้ข้อมูลเสริมคือ ผู้ที่มีความสัมพันธ์กับผู้ประกอบการชาวเมียนมา เช่น พ่อค้า แม่ค้า คนไทยในท้องถิ่น จำนวน 4 คน และคนขับรถโดยสารประจำทาง จำนวน 3 คน ผลการศึกษาพบว่า ชุมชนชาวเมียนมาถือเป็นพื้นที่ที่เปิดโอกาสให้แรงงานชาวเมียนมาสามารถผันตัวเองจากแรงงานก๊วเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการได้ ภายใต้การสนับสนุนจากเจ้าของโรงงาน อีกทั้ง ผู้ประกอบการชาวเมียนมาใช้ทรัพยากรที่ตนเองมีอยู่และอาศัย

การสร้างความสัมพันธ์กับคนในท้องถิ่น โดยเริ่มตั้งแต่การทำความรู้จักกับพ่อค้าแม่ค้า เพื่อติดต่อหาแหล่งสินค้านำมาจำหน่าย รวมถึงยังสร้างความสัมพันธ์กับคนขับรถโดยสารประจำทาง ในการจ้างเหมาเพื่อเดินทางเข้ามาซื้อสินค้าที่ตลาดใจกลางเมือง การจ้างเหมารถโดยสาร นอกจากจะทำให้เกิดรายได้แก่คนในท้องถิ่นแล้ว ยังก่อให้เกิดการพึ่งพาอาศัยกันระหว่างผู้ประกอบการชาวเมียนมาและคนขับรถโดยสารจนเกิดเป็นเครือข่ายเกิดขึ้น นอกจากนี้ผู้ประกอบการชาวเมียนมามีการสะสมทุนด้านต่าง ๆ ที่เป็นเงื่อนไขสำคัญสู่การเป็นผู้ประกอบการ ผู้เขียนจึงพยายามชี้ให้เห็นถึงความสัมพันธ์เชิงบวกระหว่างกิจกรรมของเศรษฐกิจนอกระบบและในระบบที่มีความเชื่อมโยงซึ่งกันและกัน ผ่านการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการชาวเมียนมาและผู้คนในเมืองขอนแก่น

คำสำคัญ: ผู้ประกอบการ, ชาวเมียนมา, ปฏิสัมพันธ์, เศรษฐกิจนอกระบบ, ทุน

Abstract

This article aims to present the relationship between Myanmar entrepreneurs living in Khon Kaen Province who carry out economic activities under the informal economy and people in Khon Kaen Province. By using research methods using the phenomenological approach. Data was collected through interviews and participatory and non-participatory observation. The Key informants include 1 Burmese community leader, 11 Burmese entrepreneurs, and additional informants are those who have relationships with Burmese entrepreneurs, such as Thai traders. There were 4 people in the local area and 3 bus drivers. The results of the study found that The Myanmar community is considered a space that provides opportunities for Myanmar workers to transform themselves from labor into entrepreneurs. Under the support of factory owners, Myanmar entrepreneurs also use their own resources and build relationships with local people. It starts with getting to know the merchants to contact them to source products for sale. Including building relationships with bus drivers. In hiring a contractor to travel to buy products at the market in the heart of the city. Hiring buses in addition to generating income for local people It also creates dependency between Myanmar entrepreneurs and bus drivers until a network forms. In addition, Myanmar entrepreneurs have accumulated capital in various fields which are important conditions for becoming an entrepreneur. This paper tries to point out the positive relationship between the activities of the informal and formal economies that are interconnected. Through interactions between Myanmar entrepreneurs and people in Khon Kaen Province.

Keywords: Entrepreneurs, Myanmar people, Interaction, Informal economy, Capital.

บทนำ

เศรษฐกิจนอกระบบ มักจะถูกมองว่าเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่มีความล้าหลัง ไม่มีการจัดการที่เป็นระเบียบแบบแผน เกิดขึ้นเพื่อการดำรงอยู่ของแรงงานที่ไม่สามารถเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจอย่างเป็นทางการได้ แต่หากแรงงานที่ทำงานภายในเศรษฐกิจอย่างเป็นทางการได้รับการคุ้มครองที่มีคุณภาพ ได้รับการจ่ายค่าจ้างที่เป็นธรรม เหตุใดจึงยังเกิดเศรษฐกิจนอกระบบขึ้นมา (Alejandro Portes 1980) Manuel Castells and Alejandro Protes (1989) อ้างถึงใน ธาณี ชัยวัฒน์ (2557) ซึ่งมองว่าเศรษฐกิจทั้งในและนอกระบบนั้นมีความเชื่อมโยงกัน ไม่ได้แยกขาดกันอย่างชัดเจน เศรษฐกิจนอกระบบจึงเป็นอีกหนึ่งทางเลือกของบุคคลที่ต้องการพัฒนาคุณภาพชีวิตของตนเอง

จังหวัดขอนแก่น เป็นจังหวัดที่มีขนาดพื้นที่ใหญ่เป็นอันดับที่ 6 ของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ อีกทั้งเป็นจังหวัดที่มีการเติบโตด้านเศรษฐกิจเป็นอันดับต้นของประเทศ มีระบบคมนาคมที่สามารถเชื่อมโยงการเดินทางไปยังภูมิภาคอื่นๆ และภายในเขตอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงได้อย่างสะดวกสบาย (ศราวุฒิ เหล่าสาย, 2555) อีกทั้งจังหวัดขอนแก่น ยังเป็นหนึ่งในเส้นทางของแนวระเบียงเศรษฐกิจสายตะวันออก - ตะวันตก East-West Economic Corridor: EWEC (เส้นทางหมายเลข9) ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมการขยายตัวทางการค้า การลงทุนในภาคอุตสาหกรรม การเกษตรและบริการ (ขวัญชนก อำภาและวันชาติ ชาญวิจิตร, 2564) จังหวัดขอนแก่น เป็นอีกหนึ่งเป้าหมายของการเดินทางเข้ามาเพื่อแสวงหางานจากผู้ย้ายถิ่นประเทศใกล้เคียง

ข้อมูลสถิติของสำนักบริหารแรงงานต่างด้าว ประจำเดือน ตุลาคม พ.ศ. 2566 พบว่า ปัจจุบันมีแรงงานข้ามชาติที่เข้ามาทำงาน (อย่างถูกกฎหมาย) ภายในจังหวัดขอนแก่น รวมทั้งสิ้น 7,279 คน โดยแรงงานข้ามชาติชาวเมียนมามีจำนวน 1,842 คน แรงงานจากประเทศลาว จำนวน 1,916 คน และชาวกัมพูชาจำนวน 231 คน จากข้อมูลดังกล่าวจะเห็นได้ว่าชาวเมียนมา เป็นกลุ่มแรงงานที่เข้ามามีส่วนร่วมในระบบเศรษฐกิจภายในจังหวัดขอนแก่น เพื่อทดแทนการขาดแคลนแรงงานในท้องถิ่น และความต้องการแรงงานที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะต่อสายงานผลิตของโรงงานอุตสาหกรรม จากข้อมูลภาคสนามของผู้เขียนทำให้ทราบว่า โรงงาน A (โรงงานอุตสาหกรรมทอฮวน) เป็นโรงงานแห่งแรกที่ทำการนำเข้าแรงงานชาวเมียนมาเข้ามาทำงานในจังหวัดขอนแก่น และ

เป็นโรงงานที่มีชาวเมียนมาทำงานอยู่เป็นจำนวนมากที่สุด นำมาสู่การก่อตั้งชุมชนชาวเมียนมา ในปัจจุบันชุมชนดังกล่าวมีแรงงานชาวเมียนมาอาศัยจำนวนอยู่ประมาณ 1,300 คน (สัมภาษณ์หัวหน้าชาวเมียนมา, 2565)

นับตั้งแต่ พ.ศ. 2547 จนถึงปัจจุบัน ที่แรงงานชาวเมียนมาได้ย้ายถิ่นฐานเพื่อเข้ามาทำงานที่โรงงานดังกล่าว จนได้ก่อตั้งชุมชนชาวเมียนมาขึ้นภายในพื้นที่ของโรงงาน (วิลาสินี ไสภาพล, 2559) ซึ่งภายในชุมชน มีแรงงานชาวเมียนมาที่ผันตนเองจาก “แรงงาน” ก้าวเข้าสู่การเป็น “ผู้ประกอบการ” ในชุมชน ภายใต้การสนับสนุนจากเจ้าของโรงงาน และอาศัยช่องโหว่ของกฎหมาย เพื่อประกอบกิจกรรมในเศรษฐกิจนอกระบบ หากมองในมุมมองของภาครัฐ การประกอบกิจการของชาวเมียนมานั้นยังถือว่าเป็นเรื่องที่ไม่สามารถทำได้ นอกจากนี้ยังพบว่าผู้ประกอบการชาวเมียนมาได้สร้างความสัมพันธ์กับผู้คนในท้องถิ่นจนเกิดเป็นเครือข่าย อีกทั้งการประกอบกิจการของชาวเมียนมาซึ่งถือเป็นคนกลุ่มน้อยที่เข้ามาทำงานภายในเมืองขอนแก่น จำเป็นต้องอาศัยทุนด้านต่างๆ เพื่อให้สามารถก้าวเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการได้ ดังนั้นผู้เขียนจึงมีคำถามว่า ผู้ประกอบการชาวเมียนมาได้สร้างความสัมพันธ์กับคนกลุ่มใดบ้าง มีการสร้างความสัมพันธ์อย่างไร และมีทุนด้านใดบ้างที่ส่งผลต่อการเป็นผู้ประกอบการของชาวเมียนมาในจังหวัดขอนแก่น ทำให้ผู้เขียนสนใจที่จะศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการชาวเมียนมาในจังหวัดขอนแก่นในฐานะผู้ประกอบการทางเศรษฐกิจในเศรษฐกิจนอกระบบกับผู้คนในเมืองขอนแก่น โดยนำเสนอภาพความสัมพันธ์เชิงบวกระหว่างกิจกรรมของเศรษฐกิจนอกระบบและเศรษฐกิจในระบบ ถึงแม้ว่าผู้ประกอบการชาวเมียนมาจะถูกมองว่าเป็นผู้ที่ประกอบกิจกรรมทางเศรษฐกิจนอกระบบ แต่ก็ยังมีความเชื่อมโยงกันระหว่างเศรษฐกิจในระบบของคนในท้องถิ่น ที่ผู้ประกอบการชาวเมียนมาเหล่านี้มีฐานะเป็นทั้ง “ลูกค้า” และ “ผู้จ้าง” จากผลการศึกษานี้ทำให้ได้ข้อเสนอแนะต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ในเรื่องของการช่วยส่งเสริมให้ผู้ประกอบการชาวเมียนมาหรือบุคคลชาติอื่น ได้มีใบอนุญาตประกอบการค้าที่ถูกต้องตามกฎหมาย เพื่อหาแนวทางการป้องกันการลักลอบค้าขายของแรงงานข้ามชาติต่อไป

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการชาวเมียนมาในจังหวัดขอนแก่น ในฐานะผู้ประกอบการกิจกรรมทางเศรษฐกิจในเศรษฐกิจนอกระบบกับผู้คนในเมืองขอนแก่น

แนวคิดที่ใช้

บทความนี้นำแนวคิด “เศรษฐกิจนอกระบบ” มาเป็นกรอบเพื่อศึกษาปรากฏการณ์ “การเป็นผู้ประกอบการของชาวเมียนมาในจังหวัดขอนแก่น” ซึ่งเศรษฐกิจนอกระบบ ได้ถูกจำแนกออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ประกอบไปด้วย 1) กลุ่ม Dualist กลุ่มที่มีแนวคิดที่เศรษฐกิจนอกระบบเป็นเพียงปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นเพียงชั่วคราวในช่วงที่มีการเปลี่ยนผ่านจากเศรษฐกิจล้าหลังไปสู่อุตสาหกรรมใหม่เท่านั้น มีการแยกจากกันระหว่างเศรษฐกิจในระบบ และจะหายไปจากระบบเศรษฐกิจเนื่องจากผลตอบแทนที่สูงกว่าของเศรษฐกิจในระบบที่มีความทันสมัยมากกว่า 2) กลุ่ม Structuralist กลุ่มที่มีแนวคิดที่เศรษฐกิจนอกระบบจะดำเนินอยู่ไปอย่างถาวร ซึ่งเป็นผลจากการที่ภาคการผลิตต้องการปรับตัวลดต้นทุน ดังนั้นเศรษฐกิจนอกระบบจึงเป็นกลไกในการสนับสนุนเศรษฐกิจในระบบ และมีความเชื่อมโยงกัน ไม่สามารถแยกออกจากกันได้ 3) กลุ่ม Legalist กลุ่มนี้มองว่าเศรษฐกิจนอกระบบเป็นการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นเพื่อตอบสนองต่อความต้องการอย่างมีเหตุผลของผู้ประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กมาก (Becker (2004) อ้างถึงใน สมภูมิ แสงกุล (2553)

เศรษฐกิจนอกระบบมักถูกจำแนกกลุ่มสำคัญไว้ 5 กลุ่ม ดังรายละเอียดต่อไปนี้ 1) กลุ่มธุรกิจผิดกฎหมาย เช่น การค้าของเถื่อน การค้ายาเสพติด การประกอบธุรกิจผิดกฎหมายบนอินเทอร์เน็ต เป็นต้น 2) กลุ่มการหลีกเลี่ยงภาษี 3) การคอร์รัปชันทั้งในภาครัฐบาลและภาคเอกชน 4) กลุ่มเศรษฐกิจนอกระบบ 5) กลุ่มงานบ้านภายในครัวเรือน (ผาสุก พงษ์ไพจิตร, สังคีต พิริยะรังสรรค์ และนวนน้อย ตรีรัตน์ อ้างถึงใน วงศ์พัฒนา ศรีประเสริฐ, 2561) ซึ่งเศรษฐกิจนอกระบบ มักถูกมองว่าเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ผิดกฎหมาย แต่ในความเป็นจริงแล้วกิจกรรมทางเศรษฐกิจดังกล่าวเป็นเพียงส่วนหนึ่งของเศรษฐกิจที่ไม่เป็นทางการ (เคธ ฮาร์ต (อ้างถึงใน วงศ์พัฒนา

ศรีประเสริฐ, 2561) ซึ่งกิจกรรมในเศรษฐกิจมีทั้งกิจกรรมที่ถูกกฎหมาย กิจกรรมที่เสี่ยงกฎหมาย และกิจกรรมที่ผิดกฎหมาย เศรษฐกิจนอกระบบมักเรียกหลายชื่อด้วยกัน เช่น เศรษฐกิจไม่เป็นทางการ เศรษฐกิจนอกระบบ และคำภาษาอังกฤษ เช่น Informal economy, Parallel economy, Shadow economy, Underground economy, Black market เป็นต้น โดยบทความนี้ได้ใช้คำว่า “เศรษฐกิจนอกระบบ (Informal economy)”

กล่าวได้ว่าแนวคิดเศรษฐกิจนอกระบบนั้น ได้กล่าวถึงการทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่เกี่ยวกับกระบวนการผลิตสินค้าและการให้บริการต่างๆ ที่ใช้ทรัพยากรที่มีอยู่แล้วในท้องถิ่น หรือทรัพยากรที่บุคคลนั้นสามารถจัดหาได้ อาศัยการใช้แรงงานมนุษย์เป็นหลัก มีการประยุกต์เอาเทคโนโลยีมาใช้ร่วมกับทักษะของตนเองเพียงเล็กน้อย โดยผลกระทบที่เกิดขึ้นของเศรษฐกิจนอกระบบมีทั้งผลกระทบด้านดีและผลกระทบที่เป็นข้อเสีย ซึ่งผลกระทบด้านดี คือ เป็นช่องทางเปิดโอกาสให้กลุ่มคนระดับล่างได้มีโอกาสสร้างรายได้ พัฒนาศักยภาพตนเองผ่านการประกอบกิจการขนาดเล็ก และผลกระทบที่เป็นข้อเสีย คือ ก่อให้เกิดช่องโหว่ในเรื่องของการจัดเก็บภาษีของภาครัฐ เพื่อนำมาพัฒนาประเทศ

ดังนั้นในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ ได้ใช้แนวคิดเศรษฐกิจนอกระบบ มาเป็นกรอบในการศึกษา จากการทบทวนแนวคิดเศรษฐกิจนอกระบบ และจากการจำแนกกลุ่มสำคัญของกิจกรรมทางเศรษฐกิจของเศรษฐกิจนอกระบบดังกล่าวข้างต้น ผู้เขียนเห็นว่า “ผู้ประกอบการชาวเมียนมาในจังหวัดขอนแก่น” เป็นบุคคลที่อยู่ในเศรษฐกิจนอกระบบกลุ่มที่ 4 เป็นการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ถูกกฎหมายแต่สามารถอาศัยช่องโหว่ของกฎหมายได้ เนื่องจากผู้ประกอบการชาวเมียนมา ได้จัดตั้งร้านค้าเพื่อจำหน่ายสินค้าที่ตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค รวมถึงการให้บริการด้านต่าง ๆ ตามความต้องการของลูกค้า จากการใช้ทรัพยากรจากทุนด้านต่าง ๆ ที่ตนเองมีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด และได้มีการปฏิสัมพันธ์กับคนไทยในท้องถิ่น เพื่อซื้อสินค้า อีกทั้งยังมีการจ่ายค่าจ้างให้กับคนในท้องถิ่นที่ให้บริการแก่ตนเอง โดยกิจกรรมดังกล่าวได้เกิดขึ้นภายในชุมชนชาวเมียนมา ซึ่งเป็นพื้นที่ปิด และเกิดขึ้นจากการสนับสนุนจากเจ้าของโรงงานอุตสาหกรรมแห่งหนึ่ง

ระเบียบวิธีวิจัย

ผลการศึกษาที่นำเสนอในบทความนี้ ผู้เขียนใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ แนวปรากฏการณ์วิทยาในการศึกษา โดยมีพื้นที่ที่ศึกษาคือเขตเทศบาลนครขอนแก่น เนื่องจาก จังหวัดขอนแก่นเป็นศูนย์กลางด้านอุตสาหกรรม การคมนาคมขนส่งของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ นอกจากนี้แม้ว่าจังหวัดขอนแก่นจะไม่ได้เป็นจังหวัดที่อยู่ติดกับเขตพื้นที่ประเทศเมียนมา แต่กลับพบว่าภายในเขตเทศบาลนครขอนแก่นมีแรงงานชาวเมียนมาเข้ามามีส่วนร่วมในระบบอุตสาหกรรมอยู่เป็นจำนวนมาก ซึ่งจะสามารถพบเห็นชาวเมียนมาอาศัยอยู่ตามย่านพื้นที่โรงงานอุตสาหกรรมรอบๆ ตัวเมือง อีกทั้งยังมีชุมชนชาวเมียนมา ที่ก่อตั้งขึ้นภายในโรงงานอุตสาหกรรมแห่งหนึ่งในเมืองขอนแก่น โดยมีวิธีการเก็บข้อมูลด้วยวิธีการสัมภาษณ์และการสังเกตแบบมีส่วนร่วมและไม่มีส่วนร่วม เครื่องมือวิจัย ได้แก่ แนวทางการสัมภาษณ์และแนวทางการสังเกต โดยจำแนกผู้ให้ข้อมูลดังนี้ 1) ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ประกอบไปด้วย ผู้นำชุมชน (ชุมชนชาวเมียนมา) จำนวน 1 คน ซึ่งให้ข้อมูลเกี่ยวกับ ประวัติ ความเป็นมาของชุมชน กวาระเบียดภายในชุมชน อีกทั้งยังเป็นผู้ที่พาผู้เขียนเข้าสู่พื้นที่ศึกษา และผู้ประกอบการชาวเมียนมา จำนวน 11 คน ให้ข้อมูลเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ การใช้ทุนด้านต่างๆ 2) ผู้ให้ข้อมูลเสริม ประกอบไปด้วย พ่อค้า แม่ค้า คนไทยในท้องถิ่น จำนวน 4 คน และคนขับรถโดยสารประจำทางจำนวน 3 คน ให้ข้อมูลเกี่ยวกับการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการชาวเมียนมา

การคัดเลือกผู้ให้ข้อมูล 1) เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับผู้ประกอบการชาวเมียนมาในจังหวัดขอนแก่น 2) เป็นบุคคลที่มีประสบการณ์ประกอบกิจการภายในชุมชนเมียนมา เช่น เปิดร้านขายของชำ ร้านตัดผม ร้านตัดเย็บเสื้อผ้า เป็นต้น 3) เป็นผู้ที่ยินยอมที่จะให้ข้อมูลและจะต้องเป็นบุคคลที่มีอายุตั้งแต่ 25 – 59 ปี ซึ่งเป็นผู้ที่มีความสามารถในการตัดสินใจได้ด้วยตนเอง ในการเก็บข้อมูลภาคสนามผู้เขียนมีล่ามชาวเมียนมาเป็นผู้ช่วยในเรื่องของการแปลภาษา ข้อมูลที่ได้นำมาวิเคราะห์เนื้อหา (content analysis) โดยตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า (triangulation) พิจารณาจากความถูกต้องของข้อมูลที่ได้มาจากแหล่งต่างๆ เวลา และสถานที่ และนำเสนอข้อมูลโดยใช้วิธีพรรณนาวิเคราะห์ โดยนำเสนอข้อมูลเป็นการบรรยายข้อเท็จจริงที่พบในการ

ศึกษา ทั้งนี้งานวิจัยนี้ได้ผ่านการรับรองจากคณะกรรมการจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น รหัสโครงการวิจัย HE653268

ผลการศึกษา

จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการชาวเมียนมาในจังหวัดขอนแก่นในฐานะเศรษฐกิจนอกระบบกับผู้คนในเมืองขอนแก่น มีเนื้อหาสาระสำคัญของปรากฏการณ์ ดังต่อไปนี้ (1) ผู้ประกอบการชาวเมียนมาในบริบทเมืองขอนแก่น (2) จากแรงงานสู่ผู้ประกอบการ (3) การใช้ทุนและการสะสมทุนของผู้ประกอบการชาวเมียนมา และ (4) ปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการชาวเมียนมากับผู้คนในเมืองขอนแก่น

1. ผู้ประกอบการชาวเมียนมาในบริบทเมืองขอนแก่น

แม้ว่าจังหวัดขอนแก่นจะไม่ใช่จังหวัดที่มีพื้นที่ติดกับประเทศเมียนมา ดังเช่นจังหวัดเชียงราย

เชียงใหม่ แม่ฮ่องสอน ตาก กาญจนบุรี ราชบุรี เพชรบุรี ประจวบคีรีขันธ์ ชุมพร และระนอง ซึ่งสาเหตุหลักที่ชาวเมียนมาตัดสินใจย้ายถิ่นเข้ามาทำงานที่จังหวัดขอนแก่น เนื่องจากได้รับคำชักชวนจากเครือข่าย แรงงานชาวเมียนมา ส่วนใหญ่ทำงานอยู่ภายในโรงงานทอวนซึ่งมีทั้งหมด 2 โรงงานด้วยกัน (วิลาสินี โสภภาพ, 2559) นาลู ชายชาวเมียนมาอายุ 44 ปี ย้ายถิ่นมาจากเมืองตะโงะ มีตำแหน่งเป็นผู้นำของชุมชนชาวเมียนมา อีกทั้งยังเป็นผู้ประกอบการภายในชุมชน เล่าให้ผู้เขียนฟังเพิ่มเติมเกี่ยวกับการย้ายถิ่นเข้ามาทำงานในช่วงแรก ว่ามีชาวเมียนมาจำนวนประมาณ 200 คน ที่อยู่อาศัยจึงถูกก่อสร้างขึ้นแบบง่าย ๆ โดยนำหลังคาสังกะสีมาปู และนำมาล้อมพื้นที่ไว้สำหรับหลับนอนเพียงเท่านั้น ในเวลาต่อมาเมื่อแรงงานชาวเมียนมามีจำนวนเพิ่มมากขึ้น ทางโรงงานที่เป็นพื้นที่ศึกษาจึงได้ทำการสร้างพื้นที่อยู่อาศัยให้กับแรงงาน จนเกิดเป็นชุมชนชาวเมียนมาในปัจจุบัน ซึ่งชุมชนชาวเมียนมาเป็นพื้นที่ของการแลกเปลี่ยนทุนด้านต่าง ๆ เครือข่ายทางสังคมก็เป็นเงื่อนไขที่สำคัญในการชักชวนให้ชาวเมียนมาตัดสินใจเข้ามาทำงานที่จังหวัดขอนแก่น แม้พื้นที่ของชุมชนจะก่อตั้งอยู่ที่จังหวัดขอนแก่น ที่มีความแตกต่างทางด้านภาษา วัฒนธรรมอื่น ๆ ที่ไม่คล้ายคลึง

กับประเทศเมียนมามากนัก แต่ปฏิเสธไม่ได้เลยว่าเมื่อเข้ามายังชุมชนแห่งนี้ ทำให้รู้สึก
ราวกับว่าพื้นที่แห่งนี้คือประเทศเมียนมาอย่างแท้จริง

ชุมชนชาวเมียนมา ก่อตั้งขึ้นเมื่อ พ.ศ. 2547 ซึ่งเป็นปีแรกที่ทางโรงงานได้
นำเข้าแรงงานชาวเมียนมา และเริ่มมีชาวเมียนมาย้ายถิ่นฐานมาจากพื้นที่อื่น ๆ เช่น
อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก กรุงเทพมหานคร ชลบุรี ตามคำชักชวนของเครือข่ายและ
นายหน้าจัดหางาน ปัจจุบันภายในชุมชนแห่งนี้มีแรงงานชาวเมียนมาอาศัยอยู่ประมาณ
1,300 คน นาลู ได้พาผู้เขียนเดินทางเข้าไปในชุมชนด้วยรถจักรยานยนต์ ผ่านทางเข้า
ดินรกรัง ระยะทางประมาณ 5 กิโลเมตร จากประตูทางเข้าของโรงงาน พื้นที่รอบ ๆ เป็น
ป่ารก และพบว่าพื้นที่ลานกว้างก่อนถึงชุมชนเมียนมาปัจจุบัน เคยเป็นชุมชนเก่ามาก่อน
โดยนาลูได้เล่าว่า พื้นที่เดิมไม่สามารถรองรับแรงงานชาวเมียนมาที่มีจำนวนเพิ่มขึ้น
ในทุก ๆ ปีได้ จึงได้ย้ายมายังพื้นที่ปัจจุบัน เมื่อเข้ามาถึงชุมชนเมียนมา จะพบกับ
ห้องแถวที่ทางโรงงานสร้างขึ้น โดยแบ่งเป็น 2 ฝั่ง มีถนนคั่นระหว่างกลาง เรียกว่าฝั่ง A
และ ฝั่ง B ห้องแถวแต่ละฝั่งมีจำนวน 40 บล็อก ในแต่ละบล็อกมีห้องพักอยู่จำนวน
20 ห้อง และมีห้องสุขาแยกออกมาอยู่บริเวณท้ายซอยของแต่ละฝั่ง ในส่วนของ กฎ
ระเบียบ ข้อปฏิบัติภายในชุมชน เจ้าของโรงงานได้จัดตั้งให้มีหัวหน้าชาวเมียนมา 1 คน
และผู้ช่วยอีก 4 คน เพื่อดูแลแรงงานชาวเมียนมา โดยมีกฎที่สำคัญ คือ ห้ามเล่น
การพนันทุกชนิด ห้ามทะเลาะวิวาท และห้ามส่งเสียงดังหลังเวลา 22.00 น.
โดยกฎระเบียบต่าง ๆ จะติดไว้ที่ป้ายประกาศบริเวณหน้าร้านค้าของหัวหน้าชาวเมียนมา

ตามคำบอกเล่าของนาลู ได้เล่าถึงที่มาการตัดสินใจย้ายถิ่นเข้ามาทำงาน
ภายในประเทศไทยของแรงงานชาวเมียนมาส่วนใหญ่ที่อาศัยอยู่ภายในชุมชนเมียนมา
ส่วนใหญ่มักได้รับคำชักชวนจากเครือข่ายที่ย้ายถิ่นเข้ามาทำงานก่อน ซึ่งเริ่มแรก
แรงงานชาวเมียนมาส่วนใหญ่ ทำงานอยู่ที่อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก หรือจังหวัด
ที่มีพื้นที่ติดกับประเทศเมียนมา และเริ่มย้ายถิ่นออกไปตามจังหวัดที่มีนิคมอุตสาหกรรม
เช่น กรุงเทพฯ หรือในภาคตะวันออก ต่อมาโรงงานอุตสาหกรรมทอวนที่จังหวัด
ขอนแก่น ได้มีการเปิดรับสมัครงานที่อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก ในปี พ.ศ. 2547
นายหน้าจัดหางานจึงได้ทำการแนะนำแรงงานชาวเมียนมาให้มาสมัคร และทำงาน
ที่จังหวัดขอนแก่น เนื่องจากโรงงานแห่งนี้ต้องการแรงงานที่มีทักษะในการผลิตสินค้า

ประเภทแหวน จากการสอบถามกับชาวเมียนมาในชุมชนส่วนใหญ่แล้วมักจะเริ่มทำงานในพื้นที่ชายแดน แล้วจึงย้ายถิ่นตามเพื่อนฝูงของตนเองไปยังจังหวัดต่าง ๆ เมื่อได้รับคำชักชวนให้มาทำงานที่จังหวัดขอนแก่น จึงตัดสินใจย้ายถิ่นมาทำงานที่นี่ และกล่าวว่าตนเองไม่คิดจะย้ายถิ่นไปทำงานที่อื่นอีกแล้ว เนื่องจาก “เถ้าแก่” (เจ้าของโรงงาน) ของที่นี่ดูแล และใส่ใจคุณภาพชีวิตของแรงงานเป็นอย่างดี (นาหลู, สัมภาษณ์, 21 ธันวาคม 2565)

กล่าวได้ว่า ชุมชนชาวเมียนมา ถือเป็นพื้นที่ที่เปิดโอกาสให้แรงงานชาวเมียนมา สามารถผันตัวเองมาสู่การเป็นผู้ประกอบการได้ โดยมีเงื่อนไขที่สำคัญ คือ การได้รับการสนับสนุนจากเจ้าของโรงงาน ซึ่งชุมชนชาวเมียนมาเกิดขึ้นจากการนำเข้าของแรงงานชาวเมียนมาที่เพิ่มขึ้นในพื้นที่ เพื่อทดแทนปัญหาการขาดแคลนแรงงานในท้องถิ่น และความต้องการแรงงานที่มีทักษะความเชี่ยวชาญเฉพาะในสายงานผลิต ซึ่งชุมชนเป็นสถานที่ที่ชาวเมียนมาสามารถทำงานและประกอบกิจการในพื้นที่อาศัยของตนเอง รวมถึงการได้แลกเปลี่ยนวัฒนธรรมและนำไปสู่การสร้างความสัมพันธ์กับคนในท้องถิ่น

2. จากแรงงานสู่ผู้ประกอบการ

หากพิจารณาในแง่กฎหมายการค้าขายสินค้าเป็นงานที่ห้ามคนต่างด้าวทำรายการที่ 35. งานเร่ขายสินค้า แต่ในพื้นที่เขตเทศบาลนครขอนแก่นกลับพบว่า มีชาวเมียนมาเป็นเจ้าของกิจการอยู่ โดยเฉพาะพื้นที่บริเวณใกล้เคียงกับโรงงานอุตสาหกรรม ที่ชาวเมียนมาอยู่อาศัยจนเกิดเป็นหมู่บ้านเล็กๆ อีกทั้งยังมีชุมชนของแรงงานชาวเมียนมาที่ตั้งอยู่ภายในพื้นที่รอบโรงงาน จากงานศึกษาที่ผ่านมาปรากฏข้อมูลของจุดเริ่มต้นการประกอบธุรกิจภายในชุมชน เนื่องจากในช่วงแรกที่ชาวเมียนมาอพยพเข้ามาทำงานในจังหวัดขอนแก่น แรงงานชาวเมียนมาส่วนใหญ่ยังไม่มีเอกสารการรับรองการทำงานอย่างถูกต้องตามกฎหมาย อีกทั้งเจ้าของโรงงานยังเห็นถึงความต้องการบริโภคสินค้าของแรงงานชาวเมียนมา อีกทั้งยังต้องการดูแลแรงงานชาวเมียนมาให้อยู่ภายใต้การดูแล ไม่ให้ออกไปนอกเขตพื้นที่โรงงานในวันหยุด (วิลาสินี ไสภาพล, 2559) จึงได้เริ่มสอบถามความต้องการกับ “ผู้ใหญ่บ้าน” (หัวหน้าชาวเมียนมา) เกี่ยวกับการเปิดร้านค้าภายในชุมชน และได้มอบทุนทรัพย์สนับสนุนจำนวนหนึ่งสำหรับการซื้อสินค้ามาจำหน่ายในชุมชน

“ถ้าแก่เขาไม่ยอมให้แรงงานออกไปข้างนอก เพราะตอนแรกเราไม่มีใบอนุญาต แรก ๆ ที่มาทำงานถ้าแก่ให้คนไทยทำกับข้าวแจก แต่มันไม่ถูกปากเรา แกเลยมอบหมายให้พี่กับลูกน้องทำกับข้าวให้แรงงาน ก็จะทำกันง่าย ๆ เช่น ผักลวก ปลาร้า ไข่ต้ม พอมีคนเยอะขึ้นถ้าแก่เลยถามว่าอยากเปิดร้านขายของไหม พี่ก็ตกลง เขาเลยสนับสนุนเราให้เงินมาเปิด ต่อมาถ้าแก่แรงงานคนไหนอยากเปิดร้านก็ต้องขออนุญาตพี่ก่อน แล้วส่งเรื่องไปให้ถ้าแก่ถึงจะเปิดร้านได้ ส่วนใหญ่ก็เลือกเปิดร้านขายของกันนี้แหละ เพราะมันขายได้เกือบทุกร้านในนี้ (ชุมชน) มีคนอยู่เยอะ” (สัมภาษณ์, นานู, 21 ธันวาคม 2565)

จากข้อมูลภาคสนามที่ได้จากชุมชนเมียนมาพบว่า ชุมชนเมียนมาแห่งนี้จึงมีชาวเมียนมาที่ผันตัวเองจากแรงงานภายในโรงงาน ตัดสินใจลาออกจากงานประจำเพื่อกลายมาเป็นผู้ประกอบการ ประกอบกิจการหลายประเภท ไม่ว่าจะเป็นการเปิดร้านขายของชำ ร้านตัดผม ร้านซ่อมรถจักรยานยนต์และร้านตัดเย็บเสื้อผ้า ซึ่งการจะเปิดกิจการภายในชุมชนได้นั้น ชาวเมียนมาจะต้องขออนุญาตจากผู้ใหญ่ผ่านเสียก่อน จึงจะส่งเรื่องไปยังเจ้าของโรงงาน เพื่อทำเรื่องขอใบอนุญาตจากเจ้าของโรงงานให้สามารถเปิดกิจการได้อย่างเป็นทางการ ตลาดสดใจกลางเมืองเป็นอีกหนึ่งสถานที่ที่มักพบเจอกับชาวเมียนมาที่เดินเลือกซื้อสินค้าในลักษณะของการซื้อเหมา หรือซื้อสินค้าราคาส่ง จากการศึกษาพบว่าชาวเมียนมาที่เข้ามามีปฏิสัมพันธ์กับพ่อค้า แม่ค้าคนไทยในท้องถิ่น ยังมีความคงอัตลักษณ์ความเป็นเมียนมา ทั้งชายและหญิงมักจะเคี้ยวหมาก ปะแป้งทานาคา สวมผ้าซิ่น นุ่งผ้าโสร่ง และใส่เสื้อผ้ารัดรูปตามรสนิยมของตนเอง “คนพม่าเขาแต่งตัวดีนะ เห็นการแต่งตัวเขาเป็นเอกลักษณ์มาก เสื้อผ้าสีฉูดฉาด เป็นชุดที่เราเห็นแล้วก็รู้เลยว่าพม่า” (สัมภาษณ์, เจ้แมว (แม่ค้าในตลาดสด, 18 ธันวาคม, 2565)

ผู้เขียนได้เข้าไปสอบถามกับพ่อค้า แม่ค้าในตลาด และพบว่าเมื่อชาวเมียนมาเดินทางมาซื้อของในตลาด มักจะซื้อของไปที่ละหลายกิโล เช่น แดงกวาทีละ 3 – 4 ถุง (ถุงละ 10 กิโลกรัม) มะเขือยาว ทีละ 2 – 3 ถุง (ถุงละ 5 กิโลกรัม) เมื่อทำการซื้อสินค้าก็มักจะยกไปทิ้งรถโดยสารประจำทางที่ตนเองได้เหมาไว้เพื่อมารับ - ส่ง

ในการเดินทางของแต่ละวัน ทั้งนี้พบว่าผู้ประกอบการชาวเมียนมามีการปฏิสัมพันธ์กับคนไทยในท้องถิ่นที่ทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจในระบบ ไม่ว่าจะเป็น พ่อค้า แม่ค้า ร้านขายของชำ ปลีก - ส่ง ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ หรือคนขับรถโดยสารประจำทาง

จากข้อมูลที่กล่าวข้างต้น แสดงให้เห็นว่า ทางเจ้าของโรงงานมีความต้องการที่จะดูแลให้แรงงานชาวเมียนมา อยู่ภายใต้กฎ ระเบียบ และการดูแลของทางโรงงาน จึงได้เปิดโอกาสให้ชาวเมียนมาสามารถประกอบกิจการภายในชุมชนได้ โดยเริ่มจากการสอบถามกับ “ผู้ใหญ่บ้าน” ชาวเมียนมา และมอบทุนทรัพย์ให้สำหรับเปิดร้านค้า ถ้าหากชาวเมียนมาคนใดต้องการเปิดกิจการในชุมชน ต้องทำเรื่องขออนุญาตผ่านผู้ใหญ่บ้านเสียก่อน แล้วจึงส่งเรื่องต่อไปยังเจ้าของโรงงานเพื่อได้รับใบอนุญาตอย่างเป็นทางการ การผันตัวเองจากแรงงานสู่การเป็นผู้ประกอบการในชุมชนทำให้ชาวเมียนมามีรายได้เพิ่มขึ้นจากการเป็นพนักงานเพียงอย่างเดียว อย่างไรก็ตามการเป็นผู้ประกอบการของชาวเมียนมาก็ยังมีข้อจำกัด เนื่องจากชาวเมียนมามีสถานะเป็นแรงงาน แม้จะย้ายถิ่นเข้ามาทำงานถูกต้องตามกฎหมาย แต่ก็ยังไม่สามารถประกอบกิจการได้อย่างถูกต้อง ทั้งนี้การประกอบกิจกรรมในเศรษฐกิจนอกระบบดังกล่าวเกิดขึ้นได้เนื่องจากเจ้าของโรงงานเป็นผู้ดูแลความปลอดภัยทั้งหมด และพื้นที่ชุมชนเป็นพื้นที่ปิด (คนนอกไม่สามารถเข้าถึงได้) อีกทั้งเครือข่ายระหว่างผู้ประกอบการชาวเมียนมากับคนในท้องถิ่น ที่มีผลประโยชน์เกื้อหนุนกันและกัน จึงทำให้ชาวเมียนมาสามารถผันตัวเองจากแรงงานสู่การเป็นผู้ประกอบการได้

3. การใช้ทุนและการสะสมทุนของผู้ประกอบการชาวเมียนมา

ทุนเศรษฐกิจ (economic capital) ในทัศนะของปีแอร์ บูร์ดิเยอร์ หมายถึงทรัพย์สินที่บุคคลได้สะสมเอาไว้ในรูปแบบของเงินทอง รายได้ เงินเดือน เงินออม หรือความมั่งคั่งในรูปแบบต่างๆ ทุนประเภทดังกล่าวสามารถมองเห็นได้อย่างเป็นรูปธรรมสามารถระบุประเภทและวัดปริมาณการมีอยู่ของทุนได้ ดังนั้น ทุนเศรษฐกิจของผู้ประกอบการชาวเมียนมาจึงหมายถึง การที่ผู้ประกอบการชาวเมียนมาใช้เงินเก็บสะสมจากการทำงานภายในโรงงานเพื่อลงทุนกับร้านขายของชำ โดยลงทุนครั้งแรก ครั้งละประมาณ 50,000 – 60,000 บาท หลังจากเปิดร้านขายของชำผู้ประกอบการมีกำไรถึงเดือนละ 15,000 บาท – 20,000 บาท และสามารถมีเงินเก็บออมเพิ่มมากขึ้นจาก

แต่เดิมที่ทำงานเป็นพนักงานโรงงานเพียงอย่างเดียว รวมถึงการส่งเงินกลับไปให้ครอบครัวที่ประเทศเมียนมา

เช่นกรณีของโมอา หญิงวัย 51 ปี เจ้าของร้านขายของชำในชุมชน ย้ายถิ่นมาจากเมืองตะโงง ประเทศเมียนมา ย้ายถิ่นเข้ามาทำงานที่ขอนแก่นเป็นเวลาประมาณ 17 ปี ได้เล่าให้ผู้เขียนฟังเกี่ยวกับการลงทุนในการเปิดร้าน เริ่มแรกตนและคนในครอบครัว (สามีและหลานสาว) เป็นพนักงานในโรงงาน เมื่ออายุมากขึ้นประกอบกับตนเองมีปัญหาเรื่องสุขภาพ จึงได้นำเงินเก็บสะสมของครอบครัวมาลงทุนเปิดร้าน โดยใช้เงินประมาณ 40,000 บาท ในการก่อสร้างและซื้อสินค้า โดยสร้างเป็นลักษณะบ้านปูนสี่เหลี่ยม มุงด้วยหลังคาสังกะสีแบบเรียบง่าย เมื่อเปิดร้านค้าประกอบกับทำงานเป็นพนักงานในโรงงานจึงก่อให้เกิดความเหนื่อยล้า โมอาจึงได้ขออนุญาตแก่กล้าออก เพื่อมาดูแลร้านค้าเพียงอย่างเดียว ปัจจุบันโมอาเปิดร้านขายของชำเป็นเวลาประมาณ 8 ปี (สัมภาษณ์, โมอา, 25 ธันวาคม 2565)

ทุนมนุษย์ (human capital) เป็นทักษะ เกิดได้จากการศึกษาด้วยตนเองและการฝึกอบรม เพื่อเพิ่มความสามารถของตนเอง เป็นสิ่งที่จับต้องไม่ได้ เป็นความรู้ที่ฝังรากลึกอยู่ในตัวของบุคคลนั้น ดังนั้นการฝึกอบรมจึงเป็นการเพิ่มพูนความรู้ ทักษะให้กับบุคคล การสะสมทุนมนุษย์เกิดจากการลงทุนด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นด้านมูลค่า เช่น การเข้าสู่กระบวนการศึกษาที่สามารถเพิ่มพูนความรู้ให้กับบุคคลได้ หรือการเข้าร่วมฝึกอบรมพัฒนาทักษะหรือความรู้ที่บุคคลต้องการ และอาจเกิดได้จากประสบการณ์ทำงาน การปฏิบัติเป็นประจำ การสะสมทุนมนุษย์ของผู้ประกอบการชาวเมียนมา ที่เลือกประกอบกิจการเปิดร้านขายของชำ มักจะมีประสบการณ์การเปิดร้านค้า ไม่ว่าจะเป็นกิจการส่วนตัว หรือกิจการของครอบครัวอยู่ที่ประเทศเมียนมา มาก่อน จึงได้สะสมความรู้เกี่ยวกับการค้าขายจากประสบการณ์ นำความรู้และทักษะที่สะสมมาประยุกต์ใช้กับร้าน ไม่ว่าจะเป็นการตั้งราคาสินค้า การจัดวางสินค้าภายในร้าน เป็นต้น

ทุนสังคม (social capital) เป็นทุนที่อยู่ในรูปแบบทรัพยากรสังคม เช่น เครือข่าย การเป็นสมาชิกกลุ่ม หรือปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล การคงอยู่ของเครือข่าย ความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นนั้น มิใช่การเกิดขึ้นอย่างเป็นธรรมชาติ แต่เป็นผลของสมาชิก ที่ต้องการรักษาเครือข่ายนั้นไว้ (Bourdieu อ้างถึงใน รุ่งนภา ยรรยงเกษมสุข, 2557)

ทุนสังคมของผู้ประกอบการชาวเมียนมา ทุนดังกล่าวถือเป็นทุนที่สำคัญต่อผู้ประกอบการชาวเมียนมา เนื่องจากชาวเมียนมาจำเป็นต้องใช้ประโยชน์จากเครือข่ายของตนเองให้เกิดประโยชน์สูงสุด ทั้งนี้พบว่าเครือข่ายที่สำคัญอยู่ 3 กลุ่มด้วยกัน คือ 1) เครือข่ายระหว่างพ่อค้า แม่ค้าคนไทยในท้องถิ่น ที่มีส่วนช่วยเหลือในการแนะนำร้านค้าที่ตนเองรู้จัก และขายสินค้าให้กับผู้ประกอบการในราคาถูก จนเกิดความสนิทสนมกัน 2) เครือข่ายระหว่างคนขับรถโดยสารประจำทาง ผู้ประกอบการชาวเมียนมาจำเป็นต้องอาศัยรถโดยสารประจำทางเพื่อเดินทางไปซื้อสินค้าภายในตัวเมือง โดยผู้ประกอบการแต่ละเจ้าจะมีรถโดยสารประจำทางของตนเอง คิดอัตราค่าจ้างอยู่ที่ครั้งละ 300 – 500 บาท 3) เครือข่ายระหว่างผู้ประกอบการภายในชุมชนเมียนมา ถึงแม้ว่าผู้ประกอบการชาวเมียนมาจะย้ายถิ่นมาจากหลากหลายภูมิภาคแล้ว แต่เมื่อเข้ามาอยู่อาศัยภายในชุมชนเดียวกัน แม้จะเปิดร้านขายของชำเช่นเดียวกันแต่ผู้ประกอบการไม่ได้มองว่าร้านอื่นเป็นคู่แข่งของตนเอง และมีความเห็นว่าทุกคนเปรียบเสมือนครอบครัวที่ต้องช่วยเหลือกันอยู่เสมอ เช่น กรณีของโมอา ได้เล่าให้ผู้เขียนฟังเกี่ยวกับการช่วยเหลือกันและกันของผู้ประกอบการในชุมชนไว้ว่า

“เวลาที่ยมะ (ผู้ประกอบการชาวเมียนมาร้านที่ 1- ผู้เขียน) ออกไปซื้อของข้างนอก แม่ (ตัวแทนตัวของผู้ประกอบการชาวเมียนมาร้านที่ 2- ผู้เขียน) ก็จะฝากเขาซื้อกลับมาประจำ เราหาไม่ค่อยดี ไปเดินเลือกซื้อเองไม่ได้หรอก มีอะไรก็ช่วยเหลือกันไป” (สัมภาษณ์, โมอา)

ทุนวัฒนธรรม (cultural capital) หมายถึง สิ่งที่มีบุคคลได้รับจากกระบวนการหล่อหลอมทางสังคมจนกลายเป็นสิ่งที่แฝงฝังอยู่ในตัว แสดงออกผ่านพฤติกรรม เช่น รสนิยม กริยามารยาท ความรู้ อีกทั้งยังหมายถึงทรัพย์สินทางปัญญาต่างๆ ทั้งนี้พบว่า ชาวเมียนมาที่อาศัยอยู่ภายในชุมชนยังคงดำรงอัตลักษณ์ความเป็นเมียนมาอยู่ ถึงแม้ว่าจะย้ายถิ่นเข้ามาอยู่ในเมืองขอนแก่นเป็นเวลามากกว่า 5 ปี ทั้งเพศชายและหญิง ทุกช่วงอายุ ยังนิยมการเคี้ยวหมาก ปะแป้งทานาคา สวมใส่เสื้อผ้ารัดรูป และนุ่งผ้าซิ่น หรือผ้าใส่รองอยู่เป็นประจำ ผู้ประกอบการในชุมชนที่เข้าใจรสนิยมการบริโภคสินค้า เห็นถึงความต้องการของลูกค้า จึงสามารถจัดหาสินค้าเพื่อมาจำหน่ายได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นหมากที่ส่งมาจากเมียนมา ผ้าซิ่น ผ้าใส่รอง แป้งทานาคา วัตถุดิบต่างๆ เช่น ปลาแร่ เครื่องปรุง ถั่ว ปลาแห้ง ที่ส่งมาจากประเทศเมียนมา

จากเนื้อหาที่กล่าวมาข้างต้น แสดงให้เห็นว่า “ทุน” เป็นเงื่อนไขสำคัญที่ทำให้ ชาวเมียนมาสามารถผันตัวเองจากแรงงานก๊วเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการในจังหวัดขอนแก่นซึ่งเป็นพื้นที่ปลายทางได้ โดยเฉพาะทุนสังคม ที่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการเป็นผู้ประกอบการของชาวเมียนมา เนื่องจากผู้ประกอบการชาวเมียนมาเริ่มจากการเข้ามาทำงานเป็นแรงงานในโรงงานอุตสาหกรรม เมื่อเริ่มสะสมทุนทรัพย์ได้จึงตัดสินใจประกอบกิจการภายในชุมชน อาศัยการสอบถามข้อมูลเพื่อเสาะหาแหล่งสินค้ากับคนไทยที่ตนเองรู้จัก และติดต่อซื้อขายสินค้ากับรายค้าที่ตนเองเคยซื้อสินค้าเมื่อครั้งยังเป็นแรงงาน ดังนั้นการสร้างความสัมพันธ์กับคนในท้องถิ่นจนเกิดเป็นเครือข่ายที่หนาแน่น จึงเป็นสิ่งสำคัญที่มีบทบาทช่วยให้ชาวเมียนมาก้าวเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการได้



ภาพที่ 1 ภาพโต๊ะขายค้าหมาก ที่ร้านค้าในชุมชนเมียนมา
ที่มา : รัชดาภรณ์ หาปู้ทน

4. ปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการชาวเมียนมากับผู้คนในจังหวัดขอนแก่น
ชาวเมียนมากับพ่อค้า แม่ค้า คนไทยในท้องถิ่น เมื่อผู้เขียนได้สอบถามกับคนในตลาด ผู้เขียนจึงได้พบกับร้านค้าที่ผู้ประกอบการชาวเมียนมามักจะมาซื้อเป็นประจำ และถือเป็นร้านค้าเจ้าแรกที่ทำการค้าขายกับผู้ประกอบการชาวเมียนมา คือร้านขายหมาก และใบพลู เจ้าของร้านได้เล่าถึงจุดเริ่มต้นในการซื้อขายสินค้าให้แก่ชาวเมียนมา โดยเริ่มต้นจากการที่ชาวเมียนมา มาเดินเที่ยวเล่นในตลาด และร้านตนเป็นร้านเดียวที่สามารถจัดส่งใบพลูให้กับชาวเมียนมาได้ทีละหลายสิบลูก เช่น กรณีของปลา แม่ค้าในตลาดสดใจกลางเมือง ที่กล่าวว่าตนเองเป็นร้านค้าเจ้าแรกที่ทำการซื้อขายกับผู้ประกอบการชาวเมียนมา ได้เล่าให้ผู้เขียนฟังเกี่ยวกับการซื้อขายไว้ว่า

“แม่ (ตัวแทนตัวเจ้าของร้าน - ผู้เขียน) กล้าให้เขาเซ็นต์ (นำสินค้าไปก่อนและจ่ายเงินทีหลัง) ทีละเป็นหมื่นๆ ก็ส่งใบพลูไปกับรถสองแถวนี้แหละ ไปลงหน้าโรงงาน เดียวเขาก็ออกมารับ พอถึงช่วงต้นเดือนเขาก็มาตลาดเอาเงินมาจ่ายเราเอง เหมือนการซื้อใจกันและกัน” (สัมภาษณ์, แม่ปลา, 18 ธันวาคม 2565)

เมื่อเกิดความสนิทสนมกันระหว่างผู้ประกอบการชาวเมียนมาและเจ้าของร้านขายหมาก จึงได้เกิดการแนะนำให้ผู้ประกอบการเมียนมาไปซื้อสินค้าประเภทอื่นๆ กับร้านค้าที่ตนเองรู้จัก เช่น ร้านขายดอกไม้ จากคำบอกเล่าของร้านขายดอกไม้ พบว่าชาวเมียนมามักมาสั่งซื้อดอกไม้ที่ร้านในช่วงวันพระและวันสำคัญทางศาสนา เดิมทีชาวเมียนมามักจะเหมารถโดยสารประจำทางไปซื้อที่ร้านดอกไม้อีกแห่งซึ่งอยู่ไกลจากตลาดสดและโรงงาน แต่เมื่อได้รับคำแนะนำจากร้านขายหมากที่ผู้ประกอบการชาวเมียนมาส่วนใหญ่ไว้วางใจ จึงเปลี่ยนมาซื้อที่ร้านของตน และร้านขายขนม ปลีก - ส่ง ที่อยู่บริเวณใกล้เคียงกับร้านขายหมาก พนักงานภายในร้านได้เล่าให้ผู้เขียนฟังเกี่ยวกับการเลือกซื้อสินค้าของผู้ประกอบการเมียนมาว่า มักจะซื้อขนมประเภทขนมปังและขนมปังสอดไส้ ทีละ 40 – 50 ถุง เพื่อไปขายในร้านค้าของตน

ขณะเดียวกันผู้เขียนก็ได้สอบถามกับแม่ค้าในตลาดขายผักที่ผู้ประกอบการชาวเมียนมามักจะไปซื้ออยู่เสมอ จากการสอบถามพ่อค้า แม่ค้า ในแต่ละร้านมักพูดเป็นเสียงเดียวกันว่าตลาดแห่งนี้มีชาวเมียนมาเข้ามาแวะเวียนซื้อผักอยู่เป็นประจำ ผักที่ขายดีที่สุดคือ หอมแดง กระเทียม พริกแห้ง โดยจะซื้อกันทีละ 5 – 10 ถุง ส่วนผักสดที่ขายดีที่สุดคือ แตงกวา มะเขือยาว และมะเขือเปราะ

“บางคนก็ซื้อร้านเราตั้งแต่สมัย 5 ปีที่แล้ว จนตอนนี้เขามีลูกน้องเดินตาม ใส่ทองเส้นใหญ่ มาซื้อแต่ละทีก็ซื้อเยอะ ไม่เคยต่อราคาเราเลย ซื้อเสร็จเขาก็บอกลูกน้องยกขึ้นรถสองแถวหรือรถสามล้อที่เขาเหมาไว้ จอดรออยู่หน้าตลาด” (สัมภาษณ์, เจ๊แมว, 18 ธันวาคม 2565)

ชาวเมียนมากับคนขับรถโดยสารประจำทาง แต่เดิมชาวเมียนมาที่เข้ามาอยู่อาศัยในเมืองขอนแก่น ส่วนใหญ่ทำงานอยู่ภายในโรงงานอุตสาหกรรม และอาศัยอยู่ใกล้เคียงกับเขตโรงงาน ในการเดินทางไปต่างๆ ชาวเมียนมามักจะใช้บริการรถโดยสารประจำทางที่ผ่านเส้นทางของโรงงานเพื่อเข้ามาพักผ่อนหย่อนใจภายในตัวเมืองขอนแก่น ไม่ว่าจะเป็น ตลาดสด วัด หรือร้านค้าต่างๆ เมื่อมีชาวเมียนมาบางคนที่สามารถก้าวเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการ จึงจำเป็นต้องอาศัยรถยนต์ เพื่อขนส่งสินค้าจากตลาด ไปยังสถานประกอบการของตนเอง จึงเกิดการปฏิสัมพันธ์กันระหว่างผู้ประกอบการชาวเมียนมาและคนขับรถโดยสารประจำทาง

ดังที่กล่าวข้างต้นเกี่ยวกับเครือข่ายความสัมพันธ์ที่มีระหว่างผู้ประกอบการชาวเมียนมาและคนขับรถโดยสารประจำทาง ผู้เขียนพบว่าผู้ประกอบการชาวเมียนมาแต่ละคน มักจะเหมารถโดยสารประจำทางเพื่อเดินทางมาซื้อสินค้าภายในตัวเมืองถึง 3 ครั้ง ต่อสัปดาห์ และจ่ายค่าจ้างถึงครั้งละ 400 – 700 บาท ต่อครั้ง ผู้ประกอบการชาวเมียนมามักจะมาตลาดตั้งแต่เช้ามีด เพื่อมาซื้อของสด ผัก และกลับไปที่สถานประกอบการของตนไม่เกินเวลา 15.00 น. เนื่องจากต้องรีบกลับไปเปิดร้านเพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้าที่ทำงานภายในโรงงาน

“ลุงเริ่มเหมาะกับคนพม่าเมื่อประมาณ 5 ปีที่แล้ว เริ่มแรกเขาก็ยืนโบกรถตามป้ายปกติ พอเขาขึ้นบ่อยก็ขอเบอร์ติดต่อเราไว้ วันไหนเขาจะไปตลาดก็โทรหาให้เราไปรับ บางครั้งไปวันละหลายที่ เขาก็จ่ายให้เรามากหน่อย แถมซื้อขนมซื้อน้ำมาฝากเราอีกต่างหาก” (สัมภาษณ์, ลุงเชษฐ, 18 ธันวาคม 2565)

“ผมว่าคนพม่าเขามาเพิ่มรายได้ในการวิ่งรถให้เรา วันไหนที่รถสายผมไปจอดหน้าตลาด หรือร้านขายของแม่ค้าเค้าจะดีใจ ตะโกนบอกกันเลยว่า “พม่ามาแล้วๆ” เขารู้ว่าจะขายได้เยอะไง เพราะคนพม่าซื้อของเยอะมาก แถมเขารับซื้อรีบกลับ เขาจะมีใบบันทึกการขายของเขาว่าจะซื้ออะไรบ้าง เพราะต้องรีบกลับไปเปิดร้านขายของในโรงงานแหละ” (สัมภาษณ์, ลุงชา, 18 ธันวาคม 2565)

จากการสอบถามข้อมูลกับคนขับรถโดยสารประจำทาง ทำให้ผู้เขียนทราบถึงการมีปฏิสัมพันธ์ที่พึ่งพาอาศัยกันระหว่างคนขับรถโดยสารประจำทางที่เป็นคนในท้องถิ่นและผู้ประกอบการชาวเมียนมา ผู้เข้ามาเพิ่มรายได้ให้กับพวกเขา พวกเขาไม่เพียงแต่รับจ้าง รับ - ส่ง สินค้า เท่านั้น เมื่อเกิดความสนิทสนมกันระหว่างชาวเมียนมาและคนขับรถโดยสารประจำทาง จึงมีการรับจ้างเพื่อเหมารถไปเที่ยวตามสถานที่ต่างๆ ในวันหยุด ไม่ว่าจะเป็น วัด หรือการรับจ้างไปส่งที่สถานที่ท่องเที่ยว นอกอำเภอเมืองขอนแก่น อีกทั้งผู้ประกอบการชาวเมียนมายังพึ่งพาอาศัยคนขับรถโดยสารให้ซื้อสินค้ามาส่งให้ตนที่สถานประกอบการ ไม่ว่าจะเป็นไก่สด ข้าวสาร เพื่อนำมาจำหน่ายในวันอาทิตย์ซึ่งเป็นวันหยุดของโรงงาน

กล่าวได้ว่า เครือข่าย 2 กลุ่มที่ได้กล่าวข้างต้น คือ 1) เครือข่ายระหว่างผู้ประกอบการชาวเมียนมากับพ่อค้า แม่ค้า คนไทยในท้องถิ่น 2) เครือข่ายระหว่างผู้ประกอบการชาวเมียนมากับคนขับรถโดยสารประจำทาง เริ่มต้นจากการที่ผู้ประกอบการชาวเมียนมาได้สอบถามแหล่งซื้อสินค้ากับร้านขายหมาก ที่ตลาดสดในตัวเมือง จนเกิดความสนิทสนม และได้แนะนำให้ผู้ประกอบการชาวเมียนมาไปซื้อสินค้ากับร้านค้าที่ตนเองรู้จัก รวมถึงคนขับรถโดยสารประจำทาง ที่ชาวเมียนมามักใช้บริการเพื่อขนส่งสินค้าและเดินทางเข้าไปในตัวเมืองขอนแก่นเพื่อซื้อสินค้า เกิดความสนิทสนม และได้จ้างเหมากันเป็นประจำ เครือข่ายทั้ง 2 จึงมีบทบาทสำคัญที่ช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจได้ภายในพื้นที่ปลายทาง

สรุปและอภิปรายผล

จากผลการศึกษา พบว่า ชุมชนชาวเมียนมา เป็นพื้นที่ที่เปิดโอกาสให้แรงงานชาวเมียนมาสามารถผันตัวเองจากแรงงานก๊วเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการได้ ภายใต้งैอนไขที่สำคัญ คือ การสนับสนุนจากเจ้าของโรงงาน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการอำนวยความสะดวกในการอนุญาตให้ชาวเมียนมาที่ต้องการเปิดกิจการในชุมชนสามารถลาออกจากการเป็นพนักงานในโรงงานได้โดยไม่ต้องย้ายออกจากชุมชน ในการศึกษาครั้งนี้ยังพบว่า ผู้ประกอบการชาวเมียนมามีการใช้ทุนด้านต่างๆ ในขณะที่อาศัยอยู่ในจังหวัดขอนแก่น ซึ่งเป็นพื้นที่ปลายทางในการการย้ายถิ่นเพื่อแสวงหาโอกาสและ

เริ่มต้นชีวิตใหม่ ประกอบไปด้วย 1) ทุนเศรษฐกิจ คือ เงินทุน เงินออม ที่ผู้ประกอบการชาวเมียนมาสามารถนำมาต่อยอดกิจการและใช้ในชีวิตประจำวันของตนเอง 2) ทุนมนุษย์ คือ ความรู้ ประสบการณ์ ที่ผู้ประกอบการชาวเมียนมาเรียนรู้ในขณะที่ประกอบกิจการ เช่น การสอบถามจากคนที่เคยเปิดกิจการในชุมชนมาก่อน การเรียนรู้ทักษะการสื่อสารภาษาไทยกับคนในท้องถิ่นเพื่อการซื้อขายสินค้า 3) ทุนสังคม คือ เครือข่ายระหว่างผู้ประกอบการชาวเมียนมากับพ่อค้า แม่ค้า คนไทยในท้องถิ่น เครือข่ายระหว่างผู้ประกอบการชาวเมียนมากับคนขับรถโดยสารประจำทางและเครือข่ายผู้ประกอบการภายในชุมชนชาวเมียนมา 4) ทุนวัฒนธรรม คือ การนำอัตลักษณ์ความเป็นเมียนมา มาแปรเปลี่ยนให้กลายเป็นสินค้าเพื่อจำหน่ายและให้บริการแก่ลูกค้าในชุมชน ทั้งนี้ยังพบว่าทุนที่สำคัญที่สุดของผู้ประกอบการชาวเมียนมานั้น คือ ทุนสังคม ซึ่งผู้ประกอบการชาวเมียนมามีการใช้ประโยชน์จากเครือข่ายที่ตนเองมี นำไปสู่การสร้างความสัมพันธ์กับผู้คนในเมืองขอนแก่น ซึ่งจากผลการศึกษา พบว่า ผู้ประกอบการชาวเมียนมามีการสร้างสัมพันธ์กับผู้คน 2 กลุ่มที่สำคัญ คือ 1) พ่อค้า แม่ค้า คนไทยในท้องถิ่น 2) คนขับรถโดยสารประจำทาง ที่ผู้ประกอบการชาวเมียนมามีบทบาทเป็นทั้งลูกค้าและผู้จ้าง

กิจกรรมที่เกิดขึ้นภายในคำจำกัดความของคำว่า “เศรษฐกิจนอกระบบ” หรือ “เศรษฐกิจนอภาคทางการ” โดยแรงงานในภาคเศรษฐกิจดังกล่าว ปัจจุบันยังไม่ได้มีคำนิยามที่ชัดเจนที่สามารถอธิบายให้เข้าใจว่า แรงงานนอกระบบคือใคร ทำกิจกรรมอะไร ในขณะที่สำนักงานสถิติแห่งชาติ ได้นิยามว่า แรงงานนอกระบบ คือ ผู้ที่ทำงานแต่ไม่ได้รับความคุ้มครอง ไม่มีหลักประกันทางสังคมจากการทำงาน (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2565) กิจกรรมที่เกิดขึ้นในระบบเศรษฐกิจดังกล่าวมักจะถูกมองว่าเป็นกิจกรรมที่เกิดขึ้นสำหรับแรงงานที่ต้องการสร้างโอกาสเพื่อประกอบอาชีพ โดยไม่ได้อยู่ภายใต้การควบคุมดูแลของรัฐ และมักถูกมองว่าแรงงานในภาคเศรษฐกิจดังกล่าวจะเข้ามาแย่งชิงทรัพยากรของแรงงานที่อยู่ในระบบ ภาครัฐจึงควร “ส่งเสริมคุ้มครอง เข้าใจและพัฒนา” มากกว่าที่จะเร่งผลักดันให้แรงงานที่อยู่นอกระบบเข้าสู่ระบบอย่างเป็นทางการ (สมภูมิ แสงวงกุล, 2553) และมองว่ากิจกรรมทางเศรษฐกิจทั้งสองอยู่แยกกันอย่างเป็นเอกเทศในส่วนใดส่วนหนึ่ง (sector) (ตะวัน วรธนรัตน์,

2557) หากนำแนวคิดเศรษฐกิจนอกระบบของสำนัก Structuralist ที่พยายามอธิบายถึงความเชื่อมโยงของเศรษฐกิจนอกระบบและในระบบแล้วนั้น มาวิเคราะห์ปรากฏการณ์การเกิดขึ้นของผู้ประกอบการชาวเมียนมาในจังหวัดขอนแก่นแล้วนั้น พบว่า ผู้ประกอบการชาวเมียนมาได้มีการสร้างความสัมพันธ์กับผู้คนในพื้นที่ผ่านการซื้อขายสินค้า ซึ่งผู้ประกอบการชาวเมียนมาในบางครั้งก็เป็น “ลูกค้า” ของร้านค้าปลีกย่อย พ่อค้า แม่ค้า ในท้องถิ่น และในบางที่ผู้ประกอบการชาวเมียนมาก็เป็น “ผู้ว่าจ้าง” ให้กับคนขับรถโดยสารประจำทาง สิ่งเหล่านี้แสดงให้เห็นว่าแม้จะถูกนิยามว่าเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจนอกระบบ แต่ก็ไม่ได้แยกตัวกันอย่างเป็นเอกเทศ ยังมีความสัมพันธ์กันกับผู้ที่ดำเนินกิจกรรมที่อยู่ภายในระบบอยู่ ซึ่งในงานศึกษาของ วิลาสินี โสภานพ (2559) ผลการศึกษาบางส่วนนั้นพบว่า ผู้ประกอบการชาวเมียนมาที่อาศัยอยู่ในชุมชนเมียนมานั้น ได้มีความสัมพันธ์กับคนไทยในท้องถิ่น ผู้ซึ่งเป็นเจ้าของร้านค้าปลีก พ่อค้า แม่ค้าที่ขายสินค้าภายในตลาด รวมถึงห้างสรรพสินค้าชั้นนำภายในตัวเมือง ที่ชาวเมียนมามักจะออกไปจับจ่ายใช้สอยในวันหยุด อีกทั้งยังข้อมูลที่ได้จากการลงพื้นที่ศึกษานั้นยังพบว่า นอกจากพ่อค้า แม่ค้า ที่ตลาดภายในตัวเมืองแล้ว ยังมีคนขับรถโดยสารประจำทางที่ผู้ประกอบการชาวเมียนมาทำการจ้างเหมาเพื่อเดินทางไปซื้อสินค้า จนเกิดเป็นเครือข่ายของชาวเมียนมากับคนขับรถโดยสารประจำทาง ถึงแม้ว่าการประกอบกิจการของชาวเมียนมา จะเป็นเรื่องผิดกฎหมายของการกำหนดในอาชีพและวิชาชีพที่ห้ามคนต่างด้าวทำ ข้อ 35 คืองานรับขายสินค้า ซึ่งมุมมองดังกล่าวเป็นการมองเพียงในแง่มุมมองของภาครัฐ การปรากฏขึ้นของผู้ประกอบการชาวเมียนมาภายในตัวเมืองขอนแก่นนั้นสามารถพบเห็นได้อย่างเป็นปกติ อีกทั้งผู้คนในพื้นที่ยังมีความคุ้นชินกับชาวเมียนมาที่เข้ามาเหมาสินค้าภายในตลาดจึงไม่อาจปฏิเสธได้เลยว่าผู้ประกอบการชาวเมียนมาเข้ามาเพิ่มรายได้ให้กับผู้คนในท้องถิ่นอย่างมากมาย ไม่ว่าจะเป็นร้านค้าปลีก พ่อค้า แม่ค้า ภายในตลาด หรือสถานที่อื่น ๆ ที่ผู้ประกอบการเหล่านั้นแวะเวียนไปซื้อสินค้าเพื่อมาจำหน่ายที่ร้านค้าของตนเอง การมีปฏิสัมพันธ์กับผู้คนในพื้นที่ส่งผลให้ชาวเมียนมาสามารถหาโอกาสและช่องทางในการประกอบกิจการ ดังเช่น การใช้ประโยชน์จากเครือข่ายที่ตนเองมี ไม่ว่าจะเป็นเครือข่ายระหว่างผู้ประกอบการชาวเมียนมากับพ่อค้า แม่ค้า คนไทยในท้องถิ่น และเครือข่ายระหว่างผู้ประกอบการชาวเมียนมากับคน

ขับรถโดยสารประจำทาง แม้ดูเหมือนว่าชาวเมียนมาจะมีความแตกต่างกับคนในท้องถิ่น ทั้งเรื่องภาษา การแต่งกาย วัฒนธรรมการบริโภคสินค้า แต่ผู้คนในพื้นที่นั้นไม่ได้มองว่าชาวเมียนมาเป็นคนนอก หรือแสดงทัศนคติแง่ลบต่อชาวเมียนมา อีกทั้งยังมองว่าผู้ประกอบการเหล่านี้เข้ามาสร้างรายได้ให้กับกิจการของตนเอง และยินดีที่จะขายสินค้ารวมถึงให้ความช่วยเหลือด้านการขนส่ง แนะนำร้านค้าที่ตนเองรู้จัก และไว้วางใจให้แก่ผู้ประกอบการชาวเมียนมา จนเกิดเป็นเครือข่ายทั้ง 2 เกิดขึ้น

ข้อเสนอแนะ

การประกอบกิจการของชาวเมียนมา ที่เป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจนอกระบบ แม้จะก่อให้เกิดการสร้างโอกาส สร้างรายได้ ให้กับแรงงานชาวเมียนมาที่เข้ามาทำงานภายในเมืองขอนแก่น แต่ก็ยังถือเป็นการลักลอบค้าขาย ตามการกำหนดอาชญากรรมและวิชาชีพที่ห้ามคนต่างด้าวทำ ตามบัญชีท้ายพระราชกฤษฎีกา กำหนดในอาชญากรรมและวิชาชีพที่ห้ามคนต่างด้าวทำ พ.ศ. 2522 หากภาครัฐได้เข้ามาช่วยส่งเสริมให้ผู้ประกอบการชาวเมียนมาหรือบุคคลชาติอื่น ๆ สามารถมีใบอนุญาตประกอบการค้าที่ถูกต้องตามกฎหมาย เพื่อจะช่วยลดปัญหาการลักลอบค้าขายของแรงงานข้ามชาติ ตามการกำหนดงานในอาชญากรรมและวิชาชีพที่ห้ามคนต่างด้าวทำ อีกทั้งยังทำให้ภาครัฐสามารถจัดเก็บภาษีจากแรงงานข้ามชาติที่ดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจ นำมาพัฒนาประเทศต่อไปได้ และยังเป็นการช่วยให้บุคคลที่ประกอบกิจกรรมในเศรษฐกิจนอกระบบได้รับความคุ้มครอง และสามารถเข้าถึงบริการต่างๆ ของภาครัฐ

กิตติกรรมประกาศ

บทความนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิทยานิพนธ์เรื่อง “การเป็นผู้ประกอบการของชาวเมียนมาในจังหวัดขอนแก่น” หลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาสหวิทยาการสังคมศาสตร์ คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น ได้รับการสนับสนุนทุนอุดหนุนการวิจัยและนวัตกรรมจากสำนักงานวิจัยแห่งชาติ ประจำปีงบประมาณ 2565 จึงขอขอบพระคุณไว้ ณ ที่นี้

เอกสารอ้างอิง

- ขวัญชนก อำภา, วันชาติ ชาญวิจิตร. (2564). การพัฒนาเส้นทางระเบียงเศรษฐกิจแนวตะวันออก-ตะวันตกกับกระบวนการวางแผนแบบรวมพลัง The development of East-West Economic Corridor (EWEC) Route and Collaborative Planning process [ฉบับออนไลน์]. วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏร้อยเอ็ด: วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี, 2(2), 1 – 14.
- ตะวัน วรณรัตน์. (2557). การศึกษาเศรษฐกิจนอกระบบทางการในประเทศไทย Study of Informal Economy in Thailand. *Silpakorn University Journal*, 137-160.
- ธานี ชัยวัฒน์. (2557). เศรษฐกิจนอกระบบ: อะไร อย่างไร ทำไม. เอกสารประกอบการสัมมนาทางเศรษฐศาสตร์ประจำเดือนมิถุนายน วันที่ 26 มิถุนายน 2557 ณ ห้อง Auditorium อาคาร 1 สำนักงานใหญ่ ธนาคารแห่งประเทศไทย.
- ภคิรา พิจารณ์, จงรักษ์ หงษ์งาม. (2559). ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจย้ายถิ่นของแรงงานต่างด้าว กรณีศึกษา: จังหวัดขอนแก่นประเทศไทย. *MBA-KKU Journal*, 9(1), 49-63.
- รุ่งนภา ยรรยงเกษมสุข. (2557.) มโนทัศน์ชนชั้นและทุน ของ ปีแอร์ บูร์ดิเอด Concepts of Class and Capital of Pierre Bourdieu [ฉบับออนไลน์]. วารสารเศรษฐศาสตร์การเมืองบูรพา, 2(1), 29 – 44.
- วงศ์พัฒนา ศรีประเสริฐ. (2561) มุมมองเศรษฐกิจไทย : ไม่เป็นทางการ [ฉบับออนไลน์]. วารสารวิทยาการจัดการ, 1(1), 17 – 38.
- วิลาสินี โสภภาพล. (2559). ชุมชนข้ามถิ่น: การก่อร่างทางอัตลักษณ์ของแรงงานข้ามชาติสัญชาติพม่าในจังหวัดขอนแก่น. ขอนแก่น: ศูนย์วิจัยพลักษณ์สังคมลุ่มน้ำโขงมหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- วิลาสินี โสภภาพล. (2559). ชุมชนข้ามถิ่น: การข้ามท้องถิ่นและการก่อร่างทางอัตลักษณ์ของแรงงานข้ามชาติสัญชาติพม่าในจังหวัดขอนแก่น ภายใต้บริบทของอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง. (วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต). สาขาวิชาลุ่มน้ำโขงศึกษา มหาวิทยาลัยขอนแก่น.

- ศราวณี เหล่าสาย และอภิศักดิ์ ธีระวิสิทธิ์. (2555). การเข้าถึงบริการด้านสุขภาพของ
แรงงานข้ามชาติชาวพม่าในโรงงานอุตสาหกรรม จังหวัดขอนแก่น. *Graduate
Research Conference 2012*.
- ศิวก รามชมภู, จักรพันธ์ ชัดชุ่มแสง. (2563). ภาวะพลเมืองโลกและการย้ายถิ่นของ
แรงงานข้ามชาติชาวเมียนมาในเขตเมืองขอนแก่น. *Journal of Liberal Arts,
Maejo University*, 8(1), 137-155.
- สมภูมิ แสงวงกุล. (2553). แรงงานนอกระบบ...เสาหลักเศรษฐกิจไทย [ฉบับออนไลน์].
วารสารประชากรศาสตร์, 26(1), 60-78.
- สำนักบริหารแรงงานต่างด้าว. (2566). สถิติการทำงานของคนต่างด้าวประจำเดือน
ตุลาคม พ.ศ. 2566. สืบค้นเมื่อ 10 พฤศจิกายน 2566, จาก [https://www.doe.
go.th/prd/alien/statistic/param/site/152/cat/82/sub/0/pull/category/
view/list-label](https://www.doe.go.th/prd/alien/statistic/param/site/152/cat/82/sub/0/pull/category/view/list-label)

การสัมภาษณ์

- แม่ปลา (นามสมมติ). ปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการชาวเมียนมา [สัมภาษณ์].
ตลาดสดใจกลางเมืองขอนแก่น; 18 ธันวาคม 2565.
- เจ้แมว (นามสมมติ). ปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการชาวเมียนมา [สัมภาษณ์]. ตลาด
ขายผักแห่งหนึ่งในเมืองขอนแก่น; 18 ธันวาคม 2565
- ลุงเชษฐ (นามสมมติ). ปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการชาวเมียนมา [สัมภาษณ์].
ท่ารถโดยสารประจำทางแห่งหนึ่งในเมืองขอนแก่น; 18 ธันวาคม 2565
- ลุงชา (นามสมมติ). ปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการชาวเมียนมา [สัมภาษณ์].
ท่ารถโดยสารประจำทางแห่งหนึ่งในเมืองขอนแก่น; 18 ธันวาคม 2565
- นาถู (นามสมมติ). ผู้นำชุมชนชาวเมียนมา, ผู้ประกอบการชาวเมียนมา [สัมภาษณ์].
ชุมชนชาวเมียนมา; 21 ธันวาคม 2565
- โมอา (นามสมมติ). ผู้ประกอบการชาวเมียนมา [สัมภาษณ์]. ชุมชนชาวเมียนมา;
25 ธันวาคม 2565