

ชื่อเรื่องวิทยานิพนธ์	กลยุทธ์การต่อรองของเกษตรกรในระบบอุตสาหกรรมเกษตร-อาหาร: กรณีศึกษาเกษตรกรผู้ปลูกมันฝรั่งในจังหวัดเชียงใหม่	
ผู้เขียน	นายนาวิน โสภาภูมิ	
ปริญญา	ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (การพัฒนาสังคม)	
คณะกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์		
	ศาสตราจารย์ ดร.อนันท์ กาญจนพันธุ์	อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก
	รองศาสตราจารย์ ดร.วัฒนา สุกข์ศิลป์	อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

บทคัดย่อ

การศึกษานี้เป็นการศึกษาตามแนวมานุษยวิทยาเศรษฐกิจ โดยมุ่งทำความเข้าใจการครอบงำอำนาจของทุนนิยมอุตสาหกรรมเกษตร-อาหารที่ขยายตัวเข้าไปในพื้นที่ชนบท รวมถึงการปรับตัวและการต่อรองของเกษตรกร ภายใต้บริบทของการปรับเปลี่ยนโครงสร้างชนบท ผู้ศึกษามุ่งวิเคราะห์ความสัมพันธ์เชิงอำนาจในการผลิตวัตถุดิบเข้าสู่ระบบอุตสาหกรรมเกษตร-อาหารระหว่างบริษัทอุตสาหกรรมเกษตร-อาหารกับเกษตรกร ทั้งในลักษณะการควบคุมอำนาจของบริษัทให้เกษตรกรทำการผลิตวัตถุดิบสำหรับบริษัท และการต่อรองของเกษตรกรกับความสัมพันธ์ดังกล่าว โดยวิเคราะห์ผ่านกรณีศึกษาเกษตรกรผู้ปลูกมันฝรั่งภายใต้ระบบอุตสาหกรรมมันฝรั่งทอดกรอบ ในพื้นที่กิ่งเมืองกิ่งชนบท จังหวัดเชียงใหม่

ข้อค้นพบจากการศึกษาชี้ว่า บริษัทใช้หลักการจัดการแรงงานแบบยืดหยุ่นควบคุมเกษตรกรให้ทำการผลิตสินค้าให้บริษัท โดยบริษัทใช้ตรรกะทางเศรษฐกิจ ได้แก่ การนิยามเกษตรกรพันธสัญญาให้เป็นกลไกเชิงสถาบันที่ช่วยสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจแก่เกษตรกร เพื่อให้เกษตรกรยอมรับและเข้ามาอยู่ในการควบคุมอย่างเป็นทางการ นอกจากนี้ บริษัทได้ใช้ตรรกะวัฒนธรรมควบคุมเกษตรกร โดยการสร้างเกษตรกรพันธสัญญาอย่างไม่เป็นทางการขึ้นมาในท้องถิ่น และใช้ “โบรกเกอร์” ซึ่งเป็นญาติหรือเป็นคนบ้านเดียวกันกับเกษตรกร ให้ทำการควบคุมเกษตรกรแทนบริษัท และ บริษัทมีการสร้างและควบคุมคุณภาพมันฝรั่งเหมือนกับการควบคุมสินค้าอุตสาหกรรมเพื่อให้เกษตรกรมีวินัยทางการผลิต

การควบคุมของบริษัทมีความขัดกันของความหมายและการปฏิบัติ ทำให้บริษัทไม่สามารถควบคุมให้เกษตรกรได้อย่างเบ็ดเสร็จ เนื่องจากบริษัทใช้เกษตรกรพันธสัญญาควบคุมเกษตรกรมากเกินไป เพื่อแสวงหากำไรจากการควบคุมราคามันฝรั่งในระบบพันธสัญญาไว้ต่ำ ทำให้การผลิตมันฝรั่งแบบพันธสัญญาไม่สามารถก่อให้เกิดความมั่นคงด้านรายได้ตามที่เกษตรกร

คาดหวัง และส่งผลให้เกิดความเสี่ยงด้านการบริโภคกับเกษตรกร เนื่องจากเกษตรกรคาดหวังว่า เกษตรพันธสัญญาจะช่วยให้เกษตรกรสามารถบริโภคความเป็นสมัยใหม่ได้ดีกว่าการผลิตแบบเดิม

แม้จะต้องเผชิญความเสี่ยงจากเกษตรพันธสัญญา แต่เกษตรกรส่วนหนึ่งก็กล้าที่จะเสี่ยง ทำการผลิตมันฝรั่งภายใต้ระบบอุตสาหกรรมเกษตร-อาหารต่อไป เนื่องจากมีต้องการของตลาดสูง และได้ผลตอบแทนดีกว่าการผลิตพืชชนิดอื่น เกษตรกรแต่ละกลุ่มสร้างกลยุทธ์การต่อรองกับ เกษตรพันธสัญญาและระบบอุตสาหกรรมเกษตร-อาหารแตกต่างกัน เกษตรกรกึ่งแรงงานและ เกษตรกรกึ่งผู้ประกอบการเลือกกลยุทธ์การต่อรองความเสี่ยงด้วยการผลิตแบบอิสระหรือการเป็น เกษตรกรอิสระ โดยการผลิตมันฝรั่งนอกพันธสัญญาและการสร้างความหลากหลายด้านการผลิต เกษตรกรกึ่งแรงงานบางส่วนเลือกกลยุทธ์การต่อรองความเสี่ยงด้วยการเป็นเกษตรกรลูกไร่ โดยการ ปรับตัวเข้าไปอยู่ในระบบพันธสัญญากับโบรกเกอร์ในลักษณะของเกษตรกรลูกไร่เพื่อรับการ อุปถัมภ์จากโบรกเกอร์

สำหรับเกษตรกรผู้ประกอบการเลือกกลยุทธ์การต่อรองด้วยการสร้างความเป็น เกษตรกรมืออาชีพ โดยทำการเกษตรพันธสัญญากับบริษัท ใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่เพิ่ม ประสิทธิภาพการผลิตและเพื่อให้ได้ผลตอบแทนสูงสุด นอกจากนี้ เกษตรกรได้สร้างกลยุทธ์ การเสริมอำนาจต่อรองด้วยการรวมกลุ่มเพื่อระดมทรัพยากรจากรัฐมาใช้ในการอุดหนุนการผลิต และการตลาด โดยอ้างความเป็นชุมชนปลูกมันฝรั่งมาแต่เดิม การรวมกลุ่มเป็นองค์กรการเกษตร และการสร้างกลุ่มแปรรูปมันฝรั่งขึ้นมาในชุมชน

การสร้างกลยุทธ์การต่อรองของเกษตรกรไม่ได้เป็นไปได้เพื่ออรรถประโยชน์เชิงเศรษฐกิจ เท่านั้น แต่ยังเป็นไปเพื่อการบริโภคความหมายของความเป็นเกษตรกรสมัยใหม่ ที่เกษตรกร สามารถปรับตัวเข้ากับระบบการผลิตและตลาดแบบใหม่ได้ และมีความสามารถในการบริโภคได้ ไม่ด้อยกว่าคนในสังคมเมือง อำนาจการต่อรองของเกษตรกรขึ้นอยู่กับตรรกะทางเศรษฐกิจ(การ ครอบครองปัจจัยการผลิตและการเข้าถึงตลาด) และตรรกะทางวัฒนธรรม(ทักษะความรู้และ ความสัมพันธ์ทางสังคม) รวมถึง เจื้อนใจด้านการตลาด ที่ผลผลิตมันฝรั่งในประเทศมีไม่เพียงพอ กับความต้องการของตลาด และการอุดหนุนจากรัฐ โดยการออกนโยบายตั้งกำแพงภาษีกีดกันการ นำเข้ามันฝรั่งจากต่างประเทศเพื่อปกป้องตลาดมันฝรั่งในประเทศ

การศึกษานี้ชี้ว่า การขยายตัวของทุนนิยมอุตสาหกรรมเกษตร-อาหารสู่ชนบททำให้ เกษตรกรถูกควบคุมจากทุนนิยมมากขึ้น แต่เกษตรกรมิได้ยอมจำนนต่อการควบคุมทั้งหมด เกษตรกรแต่ละกลุ่มพยายามปรับตัวและต่อรองกับภาคการผลิตใหม่ต่างกันไป เพื่อแสดงให้เห็นถึง ความเป็นเกษตรกรสมัยใหม่มิใช่ชวานาล้าหลังในระบบการผลิตแบบดั้งเดิม

Thesis Title	The Farmers' Negotiating Strategies Under Agro-food Industry: A Case Study of Potato Growers in Chiang Mai Province	
Author	Mr. Navin Sopapum	
Degree	Master of Arts (Social Development)	
Thesis Advisory Committee	Professor Dr. Anan Ganjanapan	Advisor
	Associate Professor Dr. Wattana Sugunnasil	Co-advisor

ABSTRACT

This thesis is an economic anthropology research, aiming to understand the capital domination of agro-food industry which expands its powers into rurality. It also studies farmers' adaptation and negotiation under the rural restructuring context. This research focuses on power relations between an agro-food industry company and farmers in the production of raw products to serve the agro-food industry. It investigates regulation patterns of the company which urges farmers to produce raw products for the company, and the farmers' negotiation with the company's regulations through the case study of farmers who grow potatoes in potato chips industry. In peri-urban area in Chiang Mai province.

This study found that the company employs flexible labor management to control the growers by using an economic logic which is the definition of contract farming as a structural mechanism to secure farmers' economic conditions to make them confident and accept to be formally regulated by the company. Moreover, the company utilizes the cultural logics by setting informal contract farming in locality and "brokers" who are relatives or fellow villagers of the farmers to act on behalf of the company to control the farmers. The company controls the quality of potatoes as similar as industrial goods in an aim to discipline farmers in production.

The company's regulations create contradiction of meanings and practices. So the company can't absolutely control the farmers because it overuses contract farming to regulate the farmers. It expects high benefits by controlling the potato's price which can't stabilize farmers' income. This leads to risks in consumption of farmers because they hope that the contract farming would help them to be able to consume modernity more suitably than traditional system did.

Although the potato growers face risks in the contract farming, some of them dare to continue growing under this system because the demand of market is still high and the market price of potato is also better than those of other crops. Each potato grower group creates different negotiating strategies to cope with the contract farming and agro-food industry. Semi-proletariat farmers and semi-entrepreneurial farmers choose to negotiate with risks by producing freely or being independent farmers; they grow potatoes out of the contract and diversify production patterns. Some of semi-proletariat farmers turn into sub-contract farmers and adapting themselves with the system affiliated with brokers in order to get support from them.

Entrepreneurial farmers who take strategies in turning into professional farmers sign the contract with the company and employ high technologies to enhance the efficiency in production and to reach the highest utilitarianism; in the meantime, they want to present themselves as modern farmers. Moreover, the potato growers have created strategies to be more powerfully negotiating by setting up their own group to mobilize resources from the government to support production and marketing. They claim themselves as pioneering potato growers, and establish an agricultural organization and a processed potato group in the community.

The negotiating strategies of the potato farmers are not aimed for economic utilities only, but also for consuming meaning of being modern farmers who are able to adapt themselves with the neo production and market. They want to show that they can consume in the same way with those in urbanity. The negotiating power of farmers is subject to the economic logics (ownership of production factors and access to the market), and cultural logics (skills, knowledge, and social relations), including the conditions of market, which the supply of potatoes can't meet the demand in the domestic market. Furthermore, the government imposes the tariff barrier policy to impede the importation of potatoes from neighboring countries in order to protect the domestic market.

In conclusion, this study points out that the expansion of the capitals of agro-food industry into rurality has resulted in an increase of regulations on farmers. However, the farmers don't totally accept all regulations; each sub-farmer group tries to adapt themselves to and negotiate with the new production sector with different ways in order to represent themselves as "modern farmers" replacing backward farmers in the traditional production system.