



เกษตรกรรมพอประมาณกลาง

ในระบบการตลาดของการค้าผลิตภัณฑ์ทางเกษตรของไทยในปัจจุบันนี้ ผู้ผลิตเช่นชาวเขาไม่สามารถขายสินค้าให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง โดยไม่ผ่านคนกลาง เช่น พ่อค้าคนกลางหรือสหกรณ์การเกษตรได้ ทำให้มีผู้วิจารณ์ว่า คนกลางเอาเปรียบเกษตรกร เป็นผู้แย่งเอากำไรที่เกษตรกรควรจะได้จากขายผลิตภัณฑ์ไปจนหมดสิ้น คำวิจารณ์นี้ทำให้เกิดความรู้สึกว่า คนกลางนั้นนอกจากจะไม่มีควมจำเป็นสำหรับการซื้อขาย หรือการตลาดแล้วยังเป็นสิ่งที่คอยทำลายเศรษฐกิจของเกษตรกร ซึ่งเป็นคนกลุ่มใหญ่ของประเทศอีกด้วย จึงน่าที่จะตัดคนกลางออกไปจากการค้า เป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่ผู้ผลิต ให้มีสภาพความเป็นอยู่สูงขึ้น มีฐานะที่ดีขึ้น แต่แท้จริงนั้นเกษตรกรของไทยสามารถจะทำการค้าโดยไม่มีคนกลางได้จริงหรือไม่ เราน่าจะได้พิจารณารายได้ของเกษตรกร และการดำเนินงานของคนกลาง ตลอดจนเงื่อนไขในการที่เกษตรกรต้องพึ่งคนกลาง ในสภาพการตลาดปัจจุบันนี้ก่อน จึงจะสามารถตัดสินใจได้ว่าควรจะมีคนกลางอยู่ในการค้าผลิตภัณฑ์ทางเกษตรหรือไม่ เราจะได้พิจารณาถึงสภาพต่าง ๆ ดังนี้

ตลาดโดยทั่วไปของ เกษตรกร

ในการพิจารณาโดยทั่วไป ของเกษตรกร เพื่อทราบถึงผลกระทบต่อการค้าผลิตภัณฑ์นั้น เราจะแบ่งออกเป็น 3 เรื่อง ดังนี้คือ สภาพความเป็นอยู่ การผลิตและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์

สภาพความเป็นอยู่ของ เกษตรกร

1. มีรายได้พอครอบครัวทั่วๆ ไป และส่วนมากมักจะมีภาวะหนี้สิน
2. มีการศึกษาต่ำ แม้เกษตรกรจะมีการศึกษาในระดับอ่านออกเขียนได้ถึง 78 % แต่ก็อยู่ในระดับ ป.4 เกือบทั้งหมด
3. มีความรู้ในเรื่องการตลาดน้อย หรือไม่มีเลย
4. สภาพการคมนาคมมักไม่สะดวก เป็นอุปสรรคในการขนส่งผลิตภัณฑ์ไปยังตลาด

### สภาพการณ์

1. จลประทานไม้ค้ำและไม้เพียงพอ
2. ไม้ค้ำมิใช่เทคนิคใหม่ ๆ ในการผลิต
3. ไม้ค้ำค้ำไม้เป็นประโยชน์เต็มที่
4. ผลิตโดยพึ่งธรรมชาติ
5. ไม้ค้ำค้ำไม้ทำให้ผลผลิตไม้ได้มาตรฐานและมีปริมาณน้อย
6. ผลิตตามภาวะตลาดในที่ย่านมา ทำให้ความคุ้มค่าผลผลิตไม้ได้
7. การผลิตที่ยั่งยืนมักทำตามฤดูกาล ในขณะที่ความต้องการไม้ทั่วโลกมีตลาดทั้งปี

### การจำหน่าย

1. มีอำนาจต่อรองในการกำหนดราคาสินค้า
2. มีผลิตภัณฑ์หลายชนิดครบถ้วน
3. มีคู่แข่งไม่เพียงพอสําหรับเก็บสินค้าไว้ขายตอนราคาดี
4. ต้องรับราคาสินค้าในระยะหลังฤดูเก็บเกี่ยว เพื่อค่าใช้จ่ายที่สิ้นและถ้าเขา
5. มีโอกาสเลือกซื้อน้อย ทำให้ลูกค้าความผลผลิตได้ง่าย
6. ราคาสินค้าไม่แน่นอน ถ้าผลิตได้น้อยราคาจะสูง ถ้าผลิตได้มากราคาจะต่ำ

จากสภาพทั่วไปทั้ง 3 ประการนี้ จะพบว่ามีเงื่อนไขที่สำคัญอยู่ 3 ประการ ที่ทำให้เกษตรกรไม่พร้อมที่จะเป็นผู้นำขายผลผลิตในภูมิภาคโดยตรง แต่ต้องพึ่งพ่อค้าคนกลาง คือ

1. การขาดความรู้ในเรื่องการตลาด
  2. สภาพการคมนาคมที่ไม่สะดวก
  3. สภาพความเป็นอยู่ยากจน และการมีภาวะหนี้สินของเกษตรกร
1. การขาดความรู้ในเรื่องการตลาด มีสาเหตุจากการศึกษาค่าของเกษตรกรเป็นสำคัญ

รวบรวมและเรียบเรียงจาก สมนึก ศรีปลั่ง. ความยากจนของเกษตรกรและแนวทางแก้ไข,  
(กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์รวมมิตรไทย, 2519)

ดังที่บอกกล่าวมาแล้วว่า ส่วนมากจะมีการศึกษาไม่สูงกว่า ป.4 การข่าวสารการตลาด หรือการกิต .  
 ความเข้าใจในเรื่องราคาผลผลิต ซึ่งทางการมักพิมพ์แจกจ่าย จึงไม่สามารถจะทำได้ เกษตรกรจึง  
 ต้องพึ่งความรู้ในเรื่องการตลาดนี้จากคนกลาง นอกจากนั้นเกษตรกรส่วนมากยังไม่มีความรู้ในเรื่อง  
 การค้าขาย จึงไม่สามารถทราบได้ว่าควรขายผลผลิตของตน ได้ถูกคนกลางชักชวนผลประโยชน์  
 อย่างไม่ ยุติลิตขาดทุน (หรือขาดทุนกำไร) แท้ไหน จะต้องชักคนกลางออกด้วยวิธีอย่างไร ส่วนใหญ่  
 นั้นเกษตรกรยังคงดำเนินชีวิตอยู่ในลักษณะเศรษฐกิจเพื่อเลี้ยงตัวเอง มากกว่าเศรษฐกิจประเภทการ  
 ทำการค้าขาย เรื่องการตลาดทั้งหลาย เกษตรกรจึงปล่อยให้เป็นที่หน้าของคนกลาง โดยเฉพาะพ่อค้า  
 คนกลางทั้งหมด การแสวงหาความรู้ในเรื่องราคา จะมีอยู่บ้างก็เฉพาะในกลุ่มเพื่อนบ้าน ซึ่งก็ได้  
 ยืมความรู้มาจากพ่อค้าคนกลางอีกทีหนึ่ง เท่านั้น

2. ในเรื่องสภาพการคมนาคมที่ไม่สะดวกนั้น เป็นปัญหาสำคัญสำหรับการขายผลผลิตของ  
 การเกษตร เนื่องจากแหล่งผลิตส่วนมากมักอยู่ไกลจากตลาดผู้บริโภค และการคมนาคมขนส่งมักจะ  
 มีอุปสรรคตามฤดูกาล เช่น แหล่งผลิตที่อยู่ไกลแม่น้ำลำคลอง จะมีปัญหาเรื่องการขนส่งในหน้าแล้ง  
 ผู้ผลิตที่อยู่ในที่สูงหรือที่ดอน จะมีปัญหาเรื่องถนนใช้การไม่ได้ในหน้าฝน การที่คนกลางได้เข้ามาบริ  
 หาระใน เรื่องการขนส่ง โดยเข้ามาจับซื้อถึงแหล่งที่ผลิตจึงเป็นสิ่งที่เกษตรกรหลีกเลี่ยงไม่ได้ที่จะ  
 ต้องขายผลผลิตให้แก่คนกลาง เพราะห้ผลของถนนนั้นไม่สามารถจะเก็บไว้นานได้ ด้วยมีสภาพการ  
 เสื่อมเสียสูง และการขนสินค้าไปขายเองนั้น ในบางครั้งค่าใส่ง่ายยังสูงกว่าการขายให้คนกลางโดย  
 ครองในบางครั้งเสียอีก เกษตรกรจึงยินดีขายผลผลิตของตนให้คนกลางมากกว่าจะขายเอง

3. ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับสภาพความเปียกอยู่ยากจนและภาวะหนี้สินของเกษตรกรนั้น เป็น  
 ปัญหาที่ใหญ่และแก้ไขได้ยากกว่าปัญหา 2 แรกที่กล่าวมาแล้ว ซึ่งเป็นปัญหาที่มันจะสำคัญแต่ก็พอแก้ไข  
 ได้เช่นได้เรื่องการค้า ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐ โดยการเผยแพร่ความรู้ทางการตลาด  
 ด้วยสื่อมวลชนชนิดอื่น เช่น วิทยุ หรือให้ความรู้โดยวาจาของลักรทางการปกครอง เช่น ผู้ใหญ่บ้าน  
 กำนันหรือเกษตรอำเภอเป็นผู้เผยแพร่ ในด้านการไม่สะดวกของการคมนาคมขนส่ง การพัฒนาปรับปรุง  
 เส้นทางคมนาคม ทั้งทางบกและทางน้ำให้อยู่ในสถานะที่ใช้งานได้ตลอดปี แต่ปัญหาในข้อที่ 3 นี้ เป็น  
 ปัญหาที่แก้ไขได้ยาก แม้รัฐบาลจะดำเนินการมานานสภาพความเป็นอยู่ที่ยากจนของชาวนาก็ยังไม่ดี  
 ขึ้น จากการสำรวจของ อุทิศ นาคสวัสดิ์ ในปี พ.ศ.2500 ชาวนาในภาคกลางอยู่ในภาวะหนี้สิน  
 มาก หนี้ที่เกิดขึ้นก็คือ ชาวนามีผลผลิตต่ำเนื่องจากการขาดเงินทุน และเมื่อผลิตได้แล้วความ

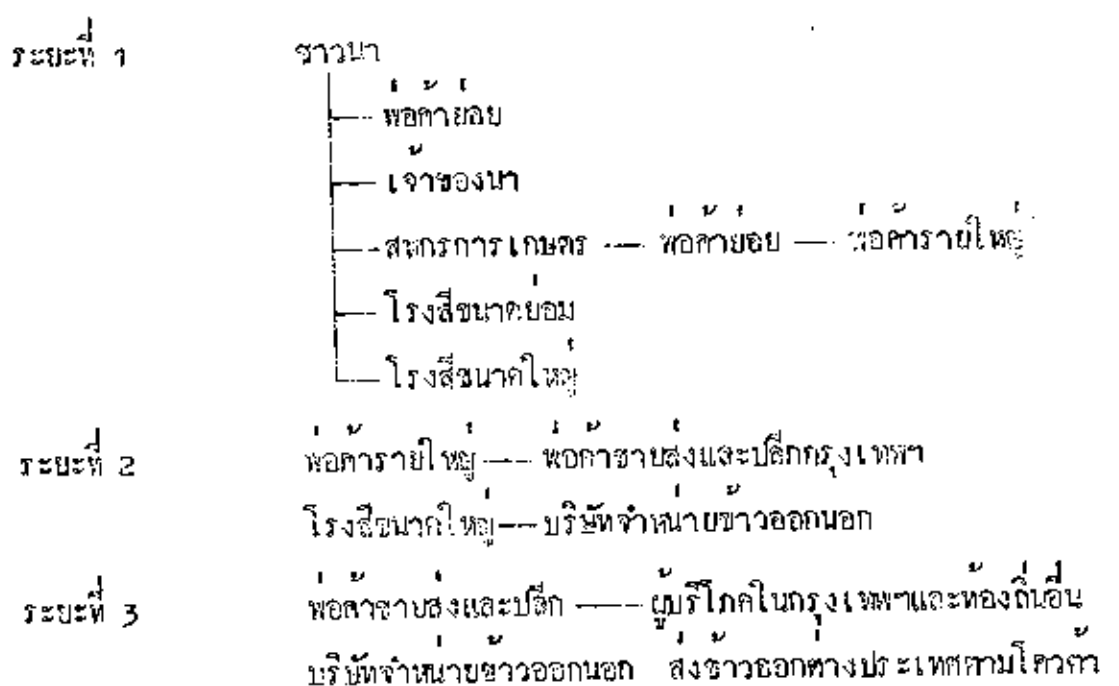
จำเป็นที่จะต้องรับขาย เพื่อเป็นรายได้มาใช้จ่ายในครอบครัว ผลที่ตามมาคือการมีฐานะทางเศรษฐกิจที่ดี เป็นการทอนอำนาจการรบกวนกับคนกลาง คนกลางจึงอาจมีจุดอ่อนของชาวนาในชั้นนี้ กรรณาคาสืบค้าโลกได้ทันที และถ้าชาวนาอยู่ในสภาพที่สิ้นสิ้นควยแล้ว การรับขายผลผลิตจะมีมากขึ้น ภายการเร่งรัดของเจ้าหน้าที่ หรือจากคนกลางเป็นผู้ให้ยืมเงินเอง ชาวนาที่จะต้องขายผลผลิตทั้งหมดให้คนกลางผู้เป็นเจ้าของนี้ ในราคาที่เขาเห็นแก่หน้าให้ หรืออาจต้องใช้หนี้ด้วยผลผลิตก็เป็น ความต้องการของเจ้าหน้าที่ ภายสภาพเช่นนี้ชาวนาจะไม่สามารถดำเนินการค้าด้วยตนเองได้ หรือ อย่างน้อยที่สุดก็ไม่อาจต่อความอำนาจทางเศรษฐกิจของคนกลาง

เมื่อได้ทราบถึงสภาพโดยทั่ว ๆ ไปของเกษตรกรที่ก่อให้เกิดเงื่อนไขในการค้า ที่ทำให้ต้องพึ่งคนกลางแล้ว เราอาจเกิดความรู้สึกว่า ความจำเป็นที่จะต้องมีคนกลางนั้น เป็นสิ่งที่เกษตรกรหลีกเลี่ยงไม่ได้ แม้จะไม่ต้องการเลอบก็ตาม แต่เราก็ควรพิจารณาในคานของพ่อค้าคนกลางบ้าง ว่าเราจะศึกษาปัญหาในคานถ่วงความรู้ เรื่องการตลาดและภาวะเศรษฐกิจที่ด้อยกว่าของชาวนาออกไปแล้ว คนกลางยังจะมีความสำคัญ และจำเป็นสำหรับการตลาดหรือไม่ เราจะได้พิจารณาในคานคนกลางถึงเรื่องต่อไปนี้คือ

1. สภาพของชาวนาโดยทั่ว ๆ ไป
2. ลักษณะของคนกลางและตัวแทนของชาวนา
3. ประโยชน์และข้อเสียของการมีคนกลางในตลาดการค้า
4. ความสัมพันธ์กับพ่อค้าคนกลาง

1. สภาพการตลาดโดยทั่ว ๆ ไป จำเป็นจะต้องมีอุปกรณ์หลายประการในการค้าใบนี้ งานคือ การซื้อ การขาย การขนส่ง การเก็บรักษาพืชผล การกำหนดมาตรฐานคุณภาพสินค้า การเงินในคานเงินทุน การเสี่ยงภัยจากการเสื่อมคุณภาพหรือสูญหายของสินค้า และชาวสวนการค้า ตลาด ในประเทศไทยนั้นเป็นการตลาดระบบ การตลาดกลาง พืชผลที่ผลิตได้ทั่วประเทศ เมื่อแบ่งไว้บริโภคในแหล่งผลิตแล้ว ศูนย์กลางการค้าในต่างจังหวัด จะทำหน้าที่รวบรวมสินค้ามายังตลาดในกรุงเทพฯ เพื่อส่งต่อไปยังท้องที่อื่นหรือประกอบการแปรรูป เป็นอุตสาหกรรม ส่งไปจำหน่ายต่างประเทศ แต่ก่อนที่ศูนย์กลางการค้าในต่างจังหวัดนั้น จะนำส่งสินค้ามายังตลาดกรุงเทพฯ จะมีการค้าผ่านคนกลางอีกหลายประเภทด้วยกัน ถึงเช่นตลาดการค้าชาว

ซึ่งจะเริ่มตั้งแต่การที่ชาวนาเก็บเกี่ยวผลผลิตแล้วขายให้แก่พ่อค้าขาย หรือนายขนาน หรือสหกรณ์การเกษตรตลอดจนโรงสีขนาดเล็กและโรงสีขนาดใหญ่ ซึ่งจะส่งนายขนานหรือตัวแทนไม้คือข้าวบางส่วน จะถูกนำไปชำระเป็นค่าเช่าให้แก่เจ้าของที่นา เมื่อข้าวขนานจากแหล่งผลิตจะไปยังขั้นที่ 2 ของการค้า ในจังหวัดซึ่งใกล้เคียงการรายใหญ่กับโรงสีขนาดใหญ่ ซึ่งทั้ง 2 แห่งนี้จะส่งข้าวไปยังตลาดกลางที่กรุงเทพฯ โดยพ่อค้ารายใหญ่ก็จะส่งไปยังพ่อค้าตลาดขาบส่งและปลี๊ก ในขณะที่โรงสีขนาดใหญ่ก็จะส่งไปยังตัวแทนหรือบริษัทจำหน่ายข้าวออกนอกถึงนี้



1. รวบรวมจาก รายงานการประชุมทางวิชาการเศรษฐศาสตร์เกษตร ครั้งที่ 2 เรื่อง การเกษตร โดยนัยแห่งการค้า ๓ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ กรุงเทพฯ และรายงานเบื้องต้นการวิจัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยสถาบันวิจัยทางสังคมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

2. ลักษณะของคนกลางและตัวแทนหรือนายหน้า คนกลางผู้ทำหน้าที่หรือชาวจากชวา  
เป็นบุคคลหลายชนิดหลายระดับ ซึ่งอาจแยกประเภทได้ดังนี้ .- 1

ก. คนกลางในตลาดท้องถิ่น ซึ่งยังแยกออกเป็น

1. คนกลางขนาดเล็กหรือพอกายอย เป็นหรือคารายย่อยที่เดินทางไปรับซื้อข้าวจาก  
ชวาเข้าแหล่งผลิตโดยตรง ได้แก่พ่อค้าชาวในท้องถิ่น เจ้าของโรงสีขนาดย่อมในท้องถิ่น เจ้าของนา  
พอกายอยเล็ก เป็นต้น พอลาเหล่านี้จะออกซื้อข้าวจนได้ปริมาณพอกับความต้องการ แล้วจะเก็บเข้า  
ยุ้งฉางเพื่อหย่อนนำข้าวออกขายเมื่อมีราคาดี หรือนำไปจำหน่ายแก่พ่อค้าในตลาดกลาง มิฉะนั้น  
ก็จะทำการสีเป็นข้าวสารและขายให้แก่พ่อค้ารายอื่นต่อไป พ่อค้าชนิดนี้จะมีจำนวนมาก เนื่องจากใช้  
เงินทุนไม่มากนัก การดำเนินงานอาศัยความสัมพันธ์แบบคุ้นเคยกับชวา ซึ่งช่วยให้การลำขายเป็นไปได้  
โดยสะดวกขึ้น

2. สหกรณ์การเกษตร จะรวบรวมรับซื้อข้าวจากผู้เป็นสมาชิกและไม่เป็นสมาชิก  
เมื่อได้จำนวนพอกับความต้องการหรือเงินทุนแล้ว ก็จะขายข้าวต่อให้พ่อค้าในตลาดกลาง โดย  
อาจมีการหย่อนขานข้าวเมื่อข้าวมีราคาดี หรืออาจจะนำไปสีเป็นข้าวสารกลับมาขายยังผู้บริโภคในท้องถิ่น  
หรือขายต่อยังพ่อค้ารายปลีกในตลาดกลางก็ได้

3. เจ้าของโรงสีขนาดย่อมในท้องถิ่น โรงสีขนาดเล็กอาจเป็นสาขาของโรงสี  
ขนาดใหญ่ในเมือง แต่ส่วนมากจะรับซื้อข้าวจากชวาแล้วสีเป็นข้าวสารไปขายยังตลาดขายส่งและ  
ปลีกในเมือง นอกจากนั้นจะรับซื้อข้าวจากชวาโดยทั่วไปโดยคิดค่าสีข้าวเป็นราคาแถมค่าจ้าง เพื่อ  
จูงใจให้ชวานำข้าวมาสีมาก ๆ หรือเพื่อให้ชวาขายข้าวให้แก่ตัว ซึ่งเป็นประโยชน์แก่โรงสี  
ทั้งในการไถ่ไร่ซึ่งจะนำไปขายต่อแก่ผู้เลี้ยงสัตว์อย่างไถ่ไร่ราคาดี หรือไถ่ไร่จากการซึ่งตัวของข้าว  
ที่ชวานำมาขายให้ เป็นต้น

4. นายหน้า มักเป็นชนอยู่ในท้องถิ่นที่ผลิตข้าวจะมีความสัมพันธ์แบบคุ้นเคย และเป็นที่  
ไว้วางใจของชวาเป็นอย่างดี นายหน้าจะทราบความเคลื่อนไหวของตลาดข้าวในหมู่บ้านตลอดเวลา

รวบรวมและเรียบเรียงจาก ไชยวงศ์ ชูชาติ. เศรษฐกิจการค้าข้าวของไทย การผลิต การบริโภค  
ปัญหาและวิธีการแก้ไขการค้าข้าวของสหรัฐอเมริกา (สำนักพิมพ์แพรวพินทยา, 2503)

ถ้ามีพ่อค้าหรือเจ้าของโรงสีจากท้องถิ่นต้องการซื้อข้าว แต่ไม่คุ้นเคยกับชาวบ้าน นายหน้า จะเป็นผู้รับอาสาพาไปซื้อข้าวถึง เป็นการสะดวกแก่พ่อค้า มากกว่าที่จะไปติดต่อกับชาวบ้านเอง และ ในคานหาความเหมาะสมแก่กับผู้รับซื้อข้าวที่มีความมั่นใจ ในการที่จะค้าขายกับพ่อค้าที่คนไม่คุ้นเคยอีก ถวาย นายหน้าจะได้อาขอมแทนจากพ่อค้าคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ตามจำนวนข้าวหรือขาย ตามอัตราที่ตกลง กัน โดยปกติแล้วอาชีพนายหน้ามีอาชีพประจำ ส่วนมากผู้ประกอบการอาชีพนี้ มีทั้งอาชีพอื่น เช่น เป็น ชาวนา พ่อค้าขาย หรืออยู่ใต้อาณา การทำอาชีพนี้จะทำ เมื่อย่างจากงานหลักเพื่อเป็นอาชีพรายได้ หรือเมื่อมีผู้มาซื้อหรือว่าจ้าง เท่านั้น

## ข. คนกลางในตลาดกลาง แบ่งเป็น

1. พ่อค้าชาวหรือคนกลางรายใหญ่ จะรับซื้อข้าวจากพ่อค้าในตลาดท้องถิ่น หรือ จากชาวบ้านโดยขนานนาขนาน แล้วส่งไปส่งยังโรงสีในตลาดกลาง เพื่อจำหน่ายเป็นข้าวสารในตลาด พ่อค้าขายส่งในตลาด แต่ส่วนมากจะรับซื้อข้าวที่แปรรูปเป็นข้าวสารแล้วจากพ่อค้าในท้องถิ่นเป็นจำนวนมาก แล้วรวบรวมข้าวขายส่งไปส่งตลาดในกรุงเทพฯ เพื่อจำหน่ายปลีกและส่งรวมทั้งส่งไปพ่อค้าที่ส่ง ข้าวออกนอกประเทศด้วยพวกนี้จะมีอาชีพค้าข้าวโดยตรง ดังนั้นจึงมีความรู้ในเรื่องราคาข้าวเป็นอย่างดี โดยเฉพาะราคาตลาดกรุงเทพฯ

2. เจ้าของโรงสีขนาดใหญ่ จะทำเป็นงานทั้งในคานเป็นผู้ซื้อข้าวจากพ่อค้าขาย หรือจากชาวบ้านเป็นจำนวนมาก เพื่อส่งไปยังตลาดกรุงเทพฯ หรือส่งพ่อค้าที่ส่งข้าวออกนอกประเทศ ในขณะที่เดียวกันอาจมีจ้างสีข้าวเป็นงานหลัก โดยรับซื้อข้าวจำนวนน้อย และจะเปิดรับสีข้าว จากชาวบ้าน พ่อค้ารายย่อยพ่อค้ารายใหญ่ตลอดทั้งปี ค่าจ้างสีนั้นโดยปกติจะรับเอาหัวหรือปลายข้าว แลถั่วรำขึ้นราคา โรงสีจะต้องเพิ่มเงินให้แก่อนายข้าวมาสี และในทางตรงกันข้าม โรงสีจะเรียก เงินเพิ่มเป็นค่าจ้างถั่วรำราคาตก ส่วนข้าวที่สีแล้ว เจ้าของข้าวจะนำไปขายกันเอง

## ค. พ่อค้าและตัวแทนในตลาดขายส่งและปลีก

1. พ่อค้าขายส่งใดแก่พ่อค้าที่รับซื้อข้าวที่แปรรูปเป็นข้าวสารแล้วจากพ่อค้าขาย หรือโรงสี แล้วจำหน่ายต่อยังพ่อค้าปลีกตามชุมชนชนและตลาดทั่วไป หรืออาจทำการขายปลีกเสียบ เองด้วย แต่มีปริมาณไม่มากนัก พ่อค้าประเภทนี้มีกิจการอยู่ตามบริเวณริมโรงสีต่าง ๆ เพราะสะดวก ต่อการติดต่อทางการค้าและขนส่ง เช่น อาจมีร้านค้าอยู่ตามตลาด ตามแหล่งชุมชนต่าง ๆ เพื่อรับซื้อ

จากหอค้าชายหรือโรงสีมาจำหน่าย จำนวนหอค้าชายส่งมีไม่มากนัก เพราะหอค้าชายน้อยและขนาดใหญ่มักจะจำหน่ายให้เป็นหอค้าชายส่งเองด้วย

2. หอค้าชายปลี๊ด หอค้าประเภทนี้จะรับซื้อข้าวสารมาจากหอค้าชายส่ง และจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง การขายปลี๊ดจะไม่ทำเฉพาะข้าวสาร แต่จะขายควบคู่ไปกับสินค้าประเภทอื่น หอค้าชนิดนี้จะมีอยู่จำนวนมากตามตลาดและแหล่งชุมชนทั่วไป ที่มีผู้บริโภคอยู่

การดำเนินกิจการค้า ของคนกลางในระคับก่าง ๆ ก็นั้น อาจไม่เป็นตามที่กล่าวมาทั้งหมด ทั้งขึ้นอยู่กับเงินทุนและความสามารถในการกิจการค้าของแต่ละราย หอค้ารายย่อยอาจจะค้าเป็นกรทั้ง 3 ชั้นด้วยตัวเอง เริ่มตั้งแต่ซื้อข้าวจากชาวนามาสียังโรงสี และจำหน่ายอีกให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง หรือขายส่งแก่ผู้ค้าปลีกรายอื่น ๆ ก็ได้ บางครั้งยังถึงขั้นถือครองส่งขายยังหอค้าในกรุงเทพฯด้วย คนกลางคนหนึ่งอาจจะจัดอยู่ในประเภทผู้ค้าในเงินทั้ง 3 ชั้นเลยก็ได้

3. ประโยชน์และข้อเสียของการมีคนกลางในตลาดการค้า เพื่อให้ทราบถึงลักษณะการตลาดและประเภทของตลาดแล้ว เราก็คงจะต้องเห็นได้ว่าจำเป็นต้องมีคนกลางทำหน้าที่ผู้รับผลิต จากผู้ผลิตมาจำหน่ายแก่ผู้บริโภค นอกจากนี้ยังมีเหตุผลอีกหลายประการที่จะแสดงให้เห็นแก่นแท้ซึ่งชี้ถึงประโยชน์ หรือข้อดีและข้อเสียของการมีคนกลางในตลาดการค้าดังนี้

#### ก. ประโยชน์ของคนกลางในการตลาด

1. การซื้อสินค้าจากแหล่งผลิตของคนกลาง เป็นลู่ทางสู่ผู้ซื้อของการขนส่งสินค้า ทำให้ต้นทุนของการตลาดถูกลง
2. ทำให้ผลิตไปถึงผู้บริโภคในพื้นที่ต่าง ๆ ได้ทั่วถึง
3. การมีผู้จางและเทคนิคในการเก็บรักษาของคนกลาง ช่วยให้สินค้าอยู่ในพอตลาดสนองความต้องการได้แม้จะฝนฤดูการ
4. คนกลางทำให้ผู้ผลิตมีรายได้จากการเป็นตลาดรับซื้อพร้อม และทำให้ผู้บริโภคได้มีสินค้าสนองความต้องการแม่แหล่งผลิตจะอยู่ห่างไกล

รวบรวมและเรียบเรียงจาก รายงานการวิจัย เรื่องบทบาทของคนกลางในการซื้อสินค้าเกษตรกรรม  
หน่วยวิจัยการตลาด กรมเศรษฐกิจพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์



5. เป็นธนาคารย่อย ๆ ที่ช่วยให้เกษตรกรตรวจสอบราคาเป็นการผลิตที่ส่งผลและ  
ดำรงชีวิตอยู่ได้โดยกร ใหญ่ขึ้นเงินลงทุน และใหญ่ขึ้นเงินเพื่อความจำเป็นต่าง ๆ

6. ให้ความช่วยเหลือและบริกรบางอย่าง เช่น การรับฝากข่าวสารจากชานา  
เก็บไว้ในยุ้งฉาง หรือรับฝากข้าวไปสียังโรงสี

7. ช่วยไม่ให้เกษตรกรที่ไม่มีความรู้ในเรื่องการตลาดถูกกดราคาสินค้า เมื่อนำ  
ไปขายเองในตลาด ด้วยการไปรับซื้อถึงแหล่งผลิต

8. รับภาระในเรื่องการเสี่ยงของการขึ้นลงของราคาสินค้าของจนการ เสื่อม  
คุณภาพของสินค้าการออกเกษตรกร

9. ช่วยในการจัดมาตรฐานของสินค้า ทำให้การซื้อขายสินค้าทางการ เกษตร  
ซึ่ง ไม่ค่อยมีมาตรฐานนักเป็นไปโดยสะดวกขึ้น

#### ข. ข้อเสียของการมีคนกลางในการตลาด

1. พอคกลางกลางทำให้ราคาสุดท้ายของผลิตผลสูงขึ้น ซึ่งมีพ่อค้ามาก ชั้นตอน  
ขึ้นราคาใดก็จะเพิ่มมูลค่าเพิ่มไป ในราคาสินค้าเท่านั้น ราคาสินค้าจะสูงเกินสมควรโดยที่ผลกำไร  
ไม่ถึงมือผู้ผลิต

2. คนกลางสามารถลดราคาสำหรับซื้อสินค้าได้ง่าย เนื่องจากเกษตรกรไม่มีความ  
รู้ในเรื่องการราคา และยังอาศัยคนกลางเป็นแหล่งข่าวการตลาดอีกด้วย

3. คนกลางจะบดบังภาระค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและการเสี่ยง ให้ทั้งเกษตรกร  
และผู้บริโภค ด้วยการรับซื้อในราคาต่ำและขายในราคาสูง

4. ในการใหญ่เกษตรกรจะถูกคนกลางเอาเปรียบ โดยคิดดอกเบี้ยในอัตรา  
ที่สูงและในฐานะเจ้าหนี้ จะสามารถลดราคาสำหรับซื้อผลิตผล หรือแม้กับเอาผลิตผลเป็นการชำระหนี้ได้

5. การมีอุปสรรคมาก เช่น ยุ้งฉาง ทำให้คนกลางสามารถถ่วงซื้อสินค้าเมื่อราคา  
สูงและถ่วงขายเมื่อราคาต่ำ

6. การกำหนดมาตรฐานสินค้าเอง เป็นการเปิดโอกาสให้คนกลางเอาเปรียบ  
เกษตรกรในเรื่องราคาได้ง่าย

7. มักจะไม่สุจริตในการค้า ด้วยการโกง การชั่งตวงหรือปลอมสินค้า เป็นต้น

4. ความสัมพันธ์กับพ่อค้าคนกลาง จากข้อมูลกล่าวมาถึงลักษณะของเกษตรกร การตลาดและพ่อค้าคนกลางนั้น ทำให้เราสามารถแบ่งความสัมพันธ์ที่เกษตรกรมีต่อคนกลาง ออกได้ เป็น 3 ประเภท ดังนี้คือ .-

ก. ถ้าขายกันด้วยความสัมพันธ์ส่วนบุคคล คนกลางที่จะมีความสัมพันธ์กับเกษตรกร ในลักษณะนี้ จะเป็นผู้ที่เกษตรกรลาขายอยู่ประจำ มีความรู้สึกสนิทสนม เชื่อใจว่าคนกลางจะไม่เอาเปรียบหรือคดโกง เช่น ชาวนาอาจอาศัยไหวพริบหรือศาคคนกลางในเรื่องต่าง ๆ ตลอดจนฝากเงินทองไว้ด้วยความมั่นใจว่าจะปลอดภัยมากกว่าอยู่กับตนและเชื่อใจว่า พ่อค้าจะไม่คดโกง เพราะต้องติดต่อกับขายกันอีกนาน ส่วนเรื่องการแสวงหาโอกาสเพื่อผลประโยชน์ทางการค้าของพ่อค้าคนกลางนั้น ชาวนาจะไม่รู้สึกว่าถูกเอาเปรียบ หรือเป็นการที่ตนต้องเสียประโยชน์ ในการที่คนกลางในการซื้อขายเลย เนื่องจากชาวนามีความเห็นว่า คนกลางทำให้ตนได้รับความสะดวก เช่น มารับซื้อสิ่งที ตนสามารถฝากข้าวไว้ได้ หรือฝากข้าวไปสีได้ ส่วนเรื่องผลกำไรส่วนเกินที่พ่อค้าคนกลางได้ไปนั้น ก็เป็นเรื่องของผลตอบแทนและผลประโยชน์ที่พ่อค้าคนกลางควรได้ จากการดำเนินงานของตน ความสัมพันธ์ประเภทนี้เกษตรกรจะถือว่า คนกลางเป็นสิ่งสมควรหวัง ของตนที่จะขาดเสียไม่ได้

ข. ถ้าขายกันด้วยความผูกพันทางหนี้สิน ในลักษณะนี้คนกลางจะเป็นผู้มีอำนาจครอบงำเกษตรกรสูงกวาเกษตรกร จะพบมากในท้องถิ่นที่เกษตรกรมีความเป็นอยู่ยากจน จะต้องกู้ยืมเงินจากคนกลาง เพื่อลงทุนในการเพาะปลูก คนกลางจะไคผลประโยชน์จากเกษตรกรหลายด้าน เช่น กีดคอกเบี้ยในอัตราสูง หรือให้เสียคอกเบี้ยเป็นข่าว ในบางกรณีจะบังคับให้ด้วยการตกข้าว ซึ่งเมื่อคิดราคาข้าวกลับมาเป็นเงินแล้ว คนกลางจะได้กำไรถึง 5 - 6 เท่าตัว ถ้าไม่บังคับหนี้ด้วยยลิตคนกลางอาจบังคับซื้อด้วยราคาถูก หรือจะเร่งรัดให้ชำระหนี้จนเกษตรกรไม่สามารถเก็บสินค้าไว้ขายเมื่อราคาดีได้ อุปสรรคในการคมนาคม ก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้เกษตรกรต้องถาวรขายกับคนกลาง ในท้องถิ่นที่การคมนาคมไม่สะดวกมีพ่อค้าคนกลาง เกษตรกรจำเป็นต้องขายสินค้าให้ตามราคาพ่อค้ากำหนด มิฉะนั้นก็จะขายสินค้าไม่ได้ ความสัมพันธ์ในลักษณะนี้ จึงเป็นไปได้ในลักษณะที่เกษตรกรเลือกไม่ได้ และเป็นการแน่นอนว่าถ้ามีปัญหาในเรื่องภาวะหนี้สิน หรือการคมนาคมไม่สะดวกออกไป ความสัมพันธ์กับคนกลางก็จะหมดไปด้วย

ก. ค้าขายกับควมขดประโยชน์ทางเศรษฐกิจโดยตรง เกษตรกรในประเภทนี้

มักจะมีฐานะความเป็นอยู่ที่พอสมควร ไม่เป็นหนี้สินพอกาในลักษณะที่จะตกเป็นเบี้ยล่างทางเศรษฐกิจ และสภาพการคมนาคมในท้องถิ่นสะดวกมากพอ ที่เกษตรกรจะนำสินค้ามาขงตลาดได้โดยตรง นอก จากนี้ยังมีข้อความกรายเขาไปรับซื้อถึงแหล่งผลิต ทำให้ไม่มีปัญหาในเรื่องการรถราคาไปก็

เกษตรกรจะมีสิทธิเลือกขายกับคนกลางที่ให้ราคาสูง จนเป็นที่พอใจ และอาจเก็บสินค้าไว้รอขาย เมื่อไรราคาดี พอคาคคนกลางจึงเป็นเพียงปัจจัยในการตลาด ที่ช่วยรับซื้อสินค้าให้เขามีรายได้เท่านั้น เขจะมีควมผูกพันอย่าง เช่น ความคุ้นเคยในฐานะที่ค้าขายกันมานาน แต่เกษตรกรก็จะไม่รีบที่จะขายไปพอคาคจที่ให้ราคาสูงกว่า การควในลักษณะนี้เกษตรกรจะเห็นว่า คนกลางมีประโยชน์ ต่อตนในด้านการค้า และจะไม่รู้สึกถูกลเขาเบียด ทั้ง ๆ โดยแท้จริงแล้ว คนกลางก็ยังได้กำไร อยู่ดี เช่น ในเรื่องราคาสินค้าที่คนกลางเป็นผู้กำหนดและไม่เห็นความจำเป็นที่จะตัดคนกลางออกไป ในขณะที่รัฐยังไม่สามารถจัดองค์กรมาทำหน้าที่แทนคนกลางได้หรือเกษตรกรเอง ยังไม่มีความสามารถที่จะดำเนินงานในด้านการค้าอย่างมีประสิทธิภาพ การมีพอคาคคนกลางจะเป็นความสะดวก และเป็นผลกรับซื้อผลิตที่สำคัญของ เกษตรกร

ลักษณะของพอคาคคนกลางในช่วยควมแพ การค้าผลิตทางการเกษตรในคำบฉางแพนี้

เป็นการค้าโดยผ่านคนกลางเสียทั้งหมด คือมีจำนวน 134 ราย จากเกษตรกร 135 ครัวเรือน หรือคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ได้ 99.3 % ถ้าจะพิจารณาจากสภาพทางภูมิศาสตร์จะเห็นได้ว่า บางแพ เงินค่าบฉางมีอาณาเขตติดต่อกับท่าบ่ออื่นโดยใกล้ติด เช่น ท่าบ่อวังเย็น ท่าบ่อคอนใหญ่ ท่าบ่อ หัวโพธิ์ เบ็ญกัน ความรู้เรื่องการตลาดหรือราคาผลิตผล จึงแพร่หลายไปยังเกษตรกรโดยทั่วถึง แม้ในบางครั้งจะไม่ใช่ว่าจากทางการโดยตรงก็ตาม จากลักษณะภูมิประเทศที่เป็นที่ราบ แม้จะไม่ ไรเป็นที่ราบลุ่มแต่ก็มีการคมนาคมสะดวก มีถนนตัดผ่านทั้งภายในหมู่บ้าน และเชื่อมระหว่างตำบลกับ ตำบล ทำให้เกษตรกรไม่มอุปสรรคในเรื่องการคมนาคมขนส่งพืชผลเลย นอกจากนี้ข้อมูลในเรื่อง รายได้และภาวะหนี้สินที่ได้กรจากมาแฉวในเขตที่ 2 ก็ทำให้ทราบได้ว่า เกษตรกรในคำบฉางนี้มีรายได้ อยู่ในระดับดี พอกินพอใช้ การเป็นหนี้สินก็เป็นเฉพาะฤดูกาล เช่น ฎเพื่อการทำนา และจากจำนวน ผู้มีหนี้สิน 73.3 % ก็ดูจากสหกรณ์การเกษตรถึง 50 % จึงไม่มีปัญหาในเรื่องการถูกเขาเบียด ทาง ๆ และไม่คงอยู่ในภาวะที่ไม่ม่อำนาจต่อรองทางเศรษฐกิจต่อพอคาค จากการที่เกษตรกรไม่

อยู่ในเงื่อนไข 3 ประการ คือ ราคามูลในโครงการตลาด การคมนาคมไม่สะดวก และมีสภาพ  
ยากจนอยู่ในภาวะหนี้สินแล้ว จึงทำให้เราต้องพิจารณาว่าเกษตรกรในตำบลบางแห่ง มีความสัมพันธ์  
ในลักษณะไหนกับคนกลาง แรกก่อนที่จะทราบลักษณะความสัมพันธ์ เราจะต้องทราบถึงลักษณะคนกลาง  
ในตำบลบางแห่งเสียก่อน เราอาจแยกประเภทคนกลางได้ดังนี้

1. นายหน้า มีลักษณะการดำเนินงานเช่นเดียวกับนายหน้า ในท้องถิ่นโดยทั่ว ๆ ไป  
คือเป็นผู้ออกไปติดต่อกับเกษตรกร เพื่อซื้อข้าวแล้วรวบรวมข้าวไว้จนได้ปริมาณพอแก่ความต้องการ  
การแล้ว ก็จะไปติดต่อกับพ่อค้าในตลาด ซึ่งมักจะเป็นพ่อค้าจากตลาดโพธาราม ให้เขามีข้าว  
จากแหล่งผลิต โดยนายหน้าจะได้ค่าคอมมิชชั่นเป็นเงินค่าจ้าง เช่น เกวียนละ 20 บาท หรือได้  
กำไรจากการเพิ่มราคาค่าข้าวกับพ่อค้า โดยเพิ่มยอดจากปริมาณการรับซื้อทั้งหมด ของพ่อค้าเป็น  
เปอร์เซ็นต์ เป็นต้น นายหน้าในตำบลนี้จะเป็นผู้ไปเกษตรกรไว้วางใจ เช่น ผู้ใหญ่บ้านในหมู่ 7  
ชาวนาซึ่งฐานะปานกลางแต่มีลูกเข็ดดี หรือคนเข็ดดีมีฐานะดี ให้เขาทำหน้าที่เก็บทั้งหมด และ  
ทำอาชีพนายหน้ารับซื้อข้าวเป็นหลัก พ่อค้าที่นายหน้าจะขายให้เน้น นอกจากโพธารามแล้ว ยังมีพ่อค้า  
จากบ้านโป่ง จากตัวเมืองราชบุรี เพชรบุรี นครปฐม กาญจนบุรีอีกด้วย อาชีพนายหน้าในตำบล  
บางแห่งถือเป็นอาชีพที่สืบเกียรติ เนื่องจากจะต้องเป็นผู้ไปเกษตรกรไว้วางใจและเข็ดดี ไม่ว่าจะ  
โดยตำแหน่งหรือความมั่นคงของฐานะ และนายหน้ายังเป็นหลักประกันพ่อค้าได้อย่างดีอีกด้วย ด้วยการ  
เป็นผู้ค้าประกัน การชำระเงินค่าข้าวให้เกษตรกร อาจจะต้องได้ครบถ้วนตามกำหนดเวลา หากไม่  
เป็นไปตามข้อตกลง นายหน้าจะเป็นผู้ติดตามทวงถามจนกว่าจะเรียบร้อย

การรับซื้อข้าวโดยนายหน้าในตำบลนี้ มีถึง 37.9 % หรือ 51 ครัวเรือน โดยขายให้  
แก่นายหน้าที่เป็นเจ้าบ้านเสีย 31.9 % หรือ 43 ครัวเรือน ขายให้นายหน้าที่เป็นญาติและผู้ใหญ่  
บ้านในอัตราเท่า ๆ กัน คือ 3 % หรือ 4 ครัวเรือน แสดงว่าเกษตรกรมักจะอาศัยความสัมพันธ์  
คุ้นเคย ในฐานะคนบ้านเรือนใกล้ชิดในการทำการค้า และถือความสะดวกเป็นเกณฑ์ไม่ว่าในเรื่อง  
การติดต่อค้าขาย หรือการชำระเงิน มากกว่าจะคำนึงถึงความยุติธรรม เช่น เป็นญาติหรือการให้  
ความยุติธรรมในฐานะผู้ให้ขาย มาเป็นเกณฑ์ในการทำการค้า

2. พ่อค้ารายย่อย นอกจากค้าขายกับนายหน้าแล้ว เกษตรกรก็มีการค้าครั้งหนึ่ง คือ  
83 ครัวเรือน หรือ 61.5 % จะทำการค้ากับคนกลางที่ไม่ใช่พ่อค้า พ่อค้ารายย่อยที่รับซื้อข้าวจาก

เกษตรกรนี้ ยังแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ หอการค้ากลางในหมู่บ้าน และหอการค้ากลางนอกหมู่บ้าน สำหรับหอการค้ากลางในหมู่บ้านใดก็ตาม หอการค้าถือว่าเป็นการค้าอันเป็นอาชีพหลักอยู่ เงิน รายของชาวนายกประกอบการเกษตร เป็นต้น จะมีที่ทำการค้าขายเป็นอาชีพหลักไม่มากนัก นอกนั้นอาจเป็นโรงสีขนาดเล็กหรือ หรืออาจเป็นกานันต์ใหญ่บ้าน ซึ่งเป็นผู้มีอันจะกินและทำการค้าขายอยู่ด้วย ถ้าจะแบ่งเปอร์เซ็นต์ของเกษตรกรผู้ขายข้าวในหอการค้าในหมู่บ้านแล้ว จะได้ถึง 60.7 % หรือเป็นจำนวน 82 ครัวเรือน ซึ่งในจำนวนนี้จะรวมพวกนายพลอยู่ด้วย 37.9 % จึงเหลือจำนวนพ่อค้ารายย่อยในหมู่บ้านแต่ ๆ 21.8 % หรือ 31 ครัวเรือน หอการค้าประเภทที่สอง ที่ทำการรับซื้อข้าวนั้นจะเป็นที่หอการค้าจากนอกหมู่บ้าน มีเกษตรกรถึง 39.2 % หรือ 53 ราย ที่นิยมค้าขายกับพ่อค้าที่เป็นคนต่างถิ่น เนื่องจากหอการค้าเหล่านี้มักจะให้ราคาที่สูงกว่า เพื่อเป็นการดึงดูดจากพ่อค้าประจำที่เคยซื้อข้าวกันอยู่ และเกษตรกรก็มักนิยมขายให้โดยมีจุดมุ่งหมาย 2 ประการ คือ ขายข้าวได้ราคาสูงและในคราวต่อไปฝากพ่อค้าประจำมารับซื้อข้าวจากตน ปรากฏฐานของราคาในการซื้อขายจะสูงขึ้นตามหอการค้ากลางนอกหมู่บ้านหลาย หอการค้านอกหมู่บ้านที่มารับซื้อข้าวในตำบลนี้ ส่วนมากจะเป็นพ่อค้าจากต่างอำเภอของจังหวัดราชบุรี เช่น บ้านโป่ง โทษาราม ซึ่งนับเป็นพ่อค้าประจำ บางคราวจึงจะมีพ่อค้ามาจากจังหวัดอื่น ๆ เช่น เพชรบุรี นครปฐม พ่อค้าจากจังหวัดอื่นนี้จะค้าขายโดยผ่านนายหน้าทั้งสิ้น เพราะเกษตรกรไม่ไว้วางใจ เนื่องจากไม่สนิทสนมคุ้นเคยกันมาก่อน นายหน้าจะเข้ามาเป็นมหาสำคัญในการซื้อขายอย่างเต็มที่

3. โรงสีขนาดเล็ก ในตำบลบางเพิ่มมีโรงสีอยู่ 3 โรง ตั้งอยู่ที่หมู่ 7 หมู่ 5 และหมู่ 5 หมู่ 5 หมู่ 7 เป็นโรงสีขนาดเล็กรับทำการสีข้าวจากเกษตรกร โดยเอาแกลบและรำหรือปลายข้าวเป็นค่าจ้าง โรงสีขนาดเล็กนี้ไม่รับซื้อข้าวจากเกษตรกรมากนัก เนื่องจากยังมีกำลังสีขายน้อย ส่วนใหญ่จะรับซื้อข้าวที่พ่อค้ารายย่อยหรือเกษตรกรนำมาสี เพื่อใช้บริโภคหรือจำหน่ายในตำบลเท่านั้น นอกจากนี้จะทำการรับฝากข้าวจากชาวนาเป็นส่วนใหญ่ โดยที่โรงสีจะได้รับประโยชน์คือมีข้าวแกลบเวียนคืออยู่ตลอดปี จึงทำให้โรงสีดำเนินกิจการอยู่ได้โดยไม่ต้องทำการค้าขายอย่างจริงจังควบคุมไปด้วย เหมือนโรงสีขนาดใหญ่ โรงสีอีกโรงหนึ่งตั้งอยู่ที่หมู่ 9 เป็นโรงสีขนาดใหญ่ตั้งอยู่ที่ริมทางหลวงที่เชื่อมระหว่างอำเภอดำเนินสะดวก บางแพและโทษาราม จึงดำเนินการค้าขายควบคุมไว้กับการรับซื้อข้าวด้วย เกษตรกรในหมู่บ้านใกล้เคียง เช่น หมู่ 7 และหมู่ 8 จะนิยมขายข้าว

ให้โรงสี ส่วนพ่อค้าแม่จะไม่มาขายไปขายให้โรงสี ก็จะเอาข้าวไปสีที่โรงสีประจำ เจ้าของโรง  
สีทั้ง 3 ก็รับความเสียหายและหนี้จากเกษตรกรมาก จึงนับเป็นพ่อค้าข้าวอีกประเภทหนึ่ง  
เกษตรกรนิยมทำการค้าขาย

4. สหกรณ์การเกษตร ในจำนวนคนกลางทั้ง 4 ประเภท สหกรณ์การเกษตร เป็น  
คนกลางในตำบลบางแพ ที่ทำการซื้อขายข้าวน้อยที่สุด จากเกษตรกร 135 ครัวเรือน มีเพียง  
4 ครัวเรือนเท่านั้นที่ทำการค้ากับสหกรณ์การเกษตร เพราะว่าเป็นการค้าที่ไม่ได้ดำเนินการจริงจังนัก  
เนื่องจากสหกรณ์ยังไม่มีเจ้าหน้าที่ที่จะดำเนินการในเรื่องธุรกิจการค้าได้ เช่นพ่อค้าคนกลาง  
การรับซื้อข้าวเท่าที่สหกรณ์กระทำอยู่ก็คือ ซื้อข้าวจากสมาชิกในปริมาณที่ไม่มากนัก เนื่องจากไม่มี  
เงินทุนและยุ่งยากและเก็บข้าวรอไวขายต่อให้กับพ่อค้าชาวอื่น ๆ เมื่อใครราคาดี ทั้งนี้เนื่องจาก  
นโยบายของรัฐมุ่งไปในด้านให้สหกรณ์ คำเป็นการปลดปล่อยหนี้สินให้แก่เกษตรกร มากกว่าการ  
ทำมาค้าขาย ดังจะกล่าวโดยละเอียดต่อไปในเรื่องสหกรณ์การเกษตร เราจึงไม่อาจนับได้ว่า  
สหกรณ์การเกษตรของตำบลบางแพ เป็นคนกลางในเรื่องการซื้อขายข้าวได้อย่างเต็มที่นัก

ความสัมพันธ์ของคนกลางกับเกษตรกรบางแพ ลักษณะความสัมพันธ์ของเกษตรกรในตำบลบางแพ  
กับคนกลาง โดยเฉพาะคนกลางที่จัดอยู่ในจำพวกพ่อค้านี้ ถ้าจะพิจารณาจากลักษณะของความ  
สัมพันธ์ซึ่งกันและกันมาข้างต้นแล้ว ก็อาจจัดประเภทได้ดังนี้

1. ลักษณะความสัมพันธ์แบบสมิทธิสัมพันธ์ ได้แก่พวกนายหน้าและโรงสีขนาดเล็ก  
ซึ่งเกษตรกรทำการค้าขายด้วย เนื่องจากเป็นคนในหมู่บ้านหรือตำบลเดียวกันที่ไว้วางใจได้ แต่เก  
ษตรกรที่บางแพนี้ก็ยังไม่ได้จัดความสัมพันธ์กับพ่อค้าคนกลางทั้ง 2 พวก ไว้ในลักษณะสัมพันธ์สม  
และกันแต่ ๆ เพราะเกษตรกรยังคำนึงถึงองค์ประกอบอื่น ๆ ในการค้าขายอีกด้วย โดยเฉพาะ  
ในเรื่องราคา ก็จะเห็นจากตัวเลขที่แสดงไว้แล้วว่า เกษตรกรนิยมขายข้าวให้พ่อค้านอกหมู่บ้าน  
เป็นจำนวนไม่น้อยกว่าใครราคาดีกว่า เรื่องความสะดวกจะเป็นเรื่องรองลงมา ดังจะเห็นได้ว่าเกษตร  
กรนิยมนายหน้าที่เป็นเพื่อนบ้านมากกว่าญาติ หรือผู้ใหญ่บ้าน ซึ่งน่าจะมีความไว้วางใจได้มากกว่า  
เพื่อนบ้าน ในเรื่องของความน่าเชื่อถือ นอกจากนั้นเรื่องผลประโยชน์อื่น ๆ ก็ยังเป็นองค์ประกอบ  
ที่เกษตรกรคำนึงถึงเสมอ ดังเช่นการที่ไปจ้างโรงสี สีข้าวให้กิน เกษตรกรอาจเห็นว่าถ้าขายข้าว  
ให้โรงสีด้วย ก็อาจทำให้โรงสีคิดค่าจ้างถูกลงเป็นต้น เกษตรกรในตำบลนี้จะไม่มีความสัมพันธ์ที่

หอคาคกลาง ได้กำไรหรือผลประโยชน์เกินควรจากตน โดยมีความคิดเห็นว่าตนจะต้องได้รับ  
ผลประโยชน์ที่ควรจะได้ยกย่องครบถ้วน แต่การที่หอคาคกลางจะได้กำไรจากการค้าอย่างไรมัน  
ถือเป็นส่วนที่ไม่เกี่ยวข้องกับตน ความสัมพันธ์ในลักษณะนี้จึง เจือปนอยู่ด้วยลักษณะทางเศรษฐกิจมาก

2. ลักษณะความสัมพันธ์แบบเศรษฐกิจ ได้แก่พอควรรายย่อย โดยเฉพาะพ่อค้าที่เป็น  
พ่อค้าคนกลาง ในการนี้ความสัมพันธ์กับหอคาคกลางพวกนี้ เกษตรกรจะคำนึงถึงเรื่องเศรษฐกิจ  
คือ ราคาสินค้าที่จะขายเป็นส่วนใหญ่ โดยเฉพาะพ่อค้าพวกนี้จะต้องจ่ายเงินให้แก่เกษตรกรทันที จึง  
ไม่จำเป็นต้องอาศัยความไว้วางใจ หรือความคุ้นเคยเหมือนการค้าในประเภทที่ 1 ซึ่งพ่อค้าอาจ  
ชำระเงินให้เป็นอย่างอื่นก็ได้ ส่วนความสัมพันธ์กับพ่อค้ารายย่อยในบ้าน แม้จะเป็นคนในหมู่บ้าน  
หรือตำบลเดียวกัน เกษตรกรก็มักจะค้าขายด้วยความรู้สึกว่าเป็นการค้าเป็นการธุรกิจกับพ่อค้า  
ซึ่งพ่อค้าจะต้องได้กำไรหรือผลประโยชน์อย่างเต็มที่แล้ว ความสัมพันธ์จึง เน้นหนักไปในการ  
เศรษฐกิจมากกว่าความสัมพันธ์ส่วนตัวบุคคล ถ้าเทียบกับคนกลางประเภทแรกแล้ว แต่จะเทียบกับคน  
กลางประเภทพ่อค้าคนกลางแล้ว นำหนักของความสัมพันธ์ทางด้านส่วนตัวบุคคลก็จะมีมากกว่า แม้  
พ่อค้าคนกลางนั้นอาจจะเข้ามาเกี่ยวข้องกับพ่อค้าอยู่เสมอก็ตาม

3. ความสัมพันธ์ในค่านิยม สำหรับความสัมพันธ์ที่ขึ้นอยู่กับความผูกพันในค่านิยม  
นั้นนั้น ในคำอธิบายเมื่ออยู่อยุธยา เนื่องจากการกู้เงินเพื่อลงทุนในการประกอบอาชีพ สหกรณ์  
การเกษตร ได้เข้ามาเกี่ยวข้องในเรื่องนี้ ด้วยการให้กู้ยืมเงินในธนาคารเพื่อปลูก และนำส่งคืนเมื่อขาย  
ผลิตผลได้ ดังนั้นผู้ที่ผูกพันกับพ่อค้ากลางค่านิยมนี้ คือผู้ไม่ได้เป็นสมาชิกหรือเป็นผู้ที่มีความจำเป็น  
รับความ พึ่งไม่ถาวรการกู้เงินจากสหกรณ์ได้ การกู้เงินจากพ่อค้าในปัจจุบันนี้มักจะจะต้องเสียดอกเบี้ย  
ในอัตราสูง แต่ก็ยังเป็นอัตราที่ค่อนข้างต่ำบ้าง ในบางหมู่บ้าน เช่น หมู่ 6 เกษตรกรมีฐานะค่อนข้าง  
ยากจน ยังมีการชำระหนี้เป็นส่วนตัวเรียกว่า การตกลงซื้อขาย 1 หรือ 2 ราย ลักษณะนี้เคยเป็น  
ที่นิยมของพ่อค้ามาก แต่ในปัจจุบันได้เลิกไปเกือบหมดแล้ว เนื่องจากสภาพความเป็นอยู่ของ เกษตรกร  
ดีขึ้น และพ่อค้ามีสหกรณ์การเกษตร เป็นคู่แข่งขึ้น หอคาคกลางจึงต้องลดการเอาเปรียบเกษตรกร  
ลง ความสัมพันธ์ในแบบนี้จึงเกิดขึ้นจะไม่อยู่ในค่านิยมส่วนตัวต่อไป

นอกจากเราจะพิจารณาถึงลักษณะความสัมพันธ์ที่ เกษตรกรมีต่อพ่อค้าคนกลางแล้ว ยังมีข้อ  
มูลอีกจำนวนหนึ่งที่จะแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์และทัศนคติที่ เกษตรกรมีต่อหอคาคกลางในค่านิยม

ต่าง ๆ กัน เช่น ทวารวฐีสถิตต่อฮาร์โมนกลาง ต่อพฤติกรรมในการค้า ตลอดจนการรู้จักคุ้นเคยกันเป็นการส่วนตัว เป็นต้น ข้อมูลเหล่านี้อาจไม่ครบถ้วน หรือครอบคลุมความสัมพันธ์ไปทุกด้าน แต่ก็ทำให้เรามองเห็นได้ว่า ในสังคมของตำบลซึ่งเป็นสังคมแบบ เราจะไม่มีใครใดซึ่งคนปิด เช่น ชุมชนที่อยู่ห่างไกล เกษตรกรให้ความรู้สึกต่อผู้ที่ทำหน้าที่ในทางการค้าในตำบลของชนอย่างไร มีทัศนคติในทางดีหรือไม่ดีแค่ไหน โดยจะถือเป็นเรื่องตลกขบขันกันว่า ผู้ที่ทำหน้าที่การค้า คือ หอคาคคนกลาง จะหมายถึง หอคาคทั้ง 4 ชนิดที่กล่าวมาแล้ว เว้นสหกรณ์การเกษตรและหอคาคที่มาจากต่างตำบล ทั้งนี้เพื่อจะได้ทราบว่ามีการอยู่ในชุมชนเดียวกัน แต่โดยลักษณะอาชีพที่จะต้องแสวงหาผลประโยชน์จากการดำเนินงานของกันและกัน (เช่น เกษตรกรต้องการขายผลผลิตในหอคาคคนกลางต้องการซื้อถูก) เช่นนี้แล้ว จะมีทัศนคติต่อกันอย่างไร โดยจะพิจารณาจากท่านผู้คิด คือ เกษตรกรมายังหอคาคคนเดียวกัน เนื่องจากใฝ่ผู้วิจารณ์ว่า เกษตรกรอยู่ในสภาพที่คงจำนนต่อกรเอาเปรียบของหอคาคเพราะอำนาจทางเศรษฐกิจที่จะกดผู้กับหอคาค มีน้อย หรือเกือบจะไม่มีเลย ข้อมูลนี้จะช่วยให้ทราบว่า เกษตรกรเห็นหอคาคเป็นอย่างไร จะเหมือนกับที่อยู่ นอกชุมชนเห็นหอคาคคนกลางหรือไม่ การแสดงทัศนคติของ เกษตรกรต่อหอคาคคนกลางนี้จะแสดงให้เห็นโดยละเอียดในบทที่แสดงถึงผลการวิจัย.