



รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการ

“เศรษฐกิจไร้พรมแดน: ปรากฏการณ์ยุคหลังสมัยใหม่?

ประวัติศาสตร์เชิงชาติพันธุ์วรรณนา

เครือข่ายความสัมพันธ์ระหว่างชุมชนพ่อค้าระยะไกลชาวเนปาล

ในเอเชียใต้และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้”

ระยะที่ 2

โดย

ปฤษฎา รัตนพฤกษ์

ภาควิชาสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา

คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

มิถุนายน 2547

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการ “เศรษฐกิจไร้พรมแดน: ปรากฏการณ์ยุคหลังสมัยใหม่?
ประวัติศาสตร์เชิงชาติพันธุ์วรรณนา เครือข่ายความสัมพันธ์ระหว่างชุมชนพ่อค้าระยะไกลชาวเนปาล
ในเอเชียใต้และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ระยะที่ 2”

ผู้วิจัย

ปณฐรา รัตนพฤษ

สังกัด

ภาควิชาสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา

คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

โครงร่างหนังสือ พ่อค้า ตลาด รัฐ:
พ่อค้าระยะไกลชาวเนปาล ในสังคมอินเดีย เอเชียตะวันออกเฉียงใต้

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)
(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย สกว.ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

Executive Summary

งานชิ้นนี้มุ่งทำความเข้าใจการค้าระหว่างประเทศของพ่อค้าต่างชาติกลุ่มหนึ่งที่ได้เข้ามาค้าขายในประเทศไทย คือ พ่อค้าต่างชาติชาวเนปาล การค้าของพ่อค้ากลุ่มนี้และกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่เกี่ยวข้อง มักถูกมองว่าเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” ระบบการกำกับควบคุมของรัฐ อย่างไรก็ตาม การค้าของพ่อค้าชาวเนปาลกลุ่มนี้ได้เกิดขึ้นมาหลายศตวรรษ ตั้งแต่ศตวรรษที่ 9 โดยการค้าของพ่อค้ากลุ่มนี้ในอดีตเป็นการค้าแบบกองคาราวานภายในพื้นที่ต่างๆของภูมิภาคเอเชีย ซึ่งจากงานศึกษาทางประวัติศาสตร์ การค้าโดยกองคาราวานนั้น เป็นกระดูกสันหลังของการค้าในเอเชีย โดยเฉพาะในการเชื่อมพื้นที่ต่างๆภายในภูมิภาคเข้ากับเมืองท่าตามชายฝั่งงานชิ้นนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ

- 1.) ศึกษาเงื่อนไขทางเศรษฐกิจ การเมือง ที่ทำให้การค้าขายในรูปแบบของกองคาราวาน ซึ่งครั้งหนึ่งเคยมีความสำคัญต่อ การค้าทั้งภายในเอเชียและระหว่างเอเชียกับภูมิภาคอื่นของโลก ถูกมองว่าเป็นการค้า “นอก” ระบบ ในปัจจุบัน โดยเฉพาะจากมุมมองของรัฐ และมักถูกมองว่าเป็นปัญหา
- 2.) วิเคราะห์ความต้องการของรัฐในการกำกับและควบคุมกิจกรรมทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศท่ามกลางสถานการณ์ที่รัฐชาติต้องการจะเป็นส่วนหนึ่งของตลาดโลกที่มีการค้าขายอย่างเสรี โดยศึกษาว่าความต้องการของรัฐมีความขัดแย้งกันหรือไม่ อย่างไร กล่าวคือ กระทรวงการต่างประเทศ¹ ได้เคยกล่าวถึงปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างประเทศที่ไทยเผชิญอยู่ทุกวันนี้ว่า ส่วนใหญ่เป็นปัญหาข้ามชาติ (transnational issues) ที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายของบุคคล/แรงงาน สิ่งของ/สินค้า และเงินตรา ที่ไม่ได้อยู่ภายใต้การควบคุมของรัฐ เช่น การเคลื่อนย้ายผู้อพยพและ/หรือแรงงานสัญชาติพม่า การนำเข้าสินค้าหนีภาษี การฟอกเงิน จากมุมมองของรัฐ กิจกรรมทางเศรษฐกิจเหล่านี้เป็นกิจกรรมที่ผิดกฎหมาย เพราะทำร้ายและบั่นทอนอำนาจอธิปไตยของรัฐ ในขณะที่เดียวกันรัฐไทยก็มีความจำเป็นและในบางครั้งก็มีความต้องการ ที่จะเอื้อให้การเคลื่อนย้ายแรงงาน สินค้า และเงินตรา ผ่านพรมแดนของรัฐชาติ เกิดขึ้นได้อย่างเสรี ตามกลไกของระบบตลาด เช่น การขยายตลาดแรงงาน การเปิดเสรีทางการเงิน การยกเลิกกำแพงทางการค้าเพื่อปกป้องตลาดภายในประเทศ รวมทั้งการเข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งของเขตการค้าเสรี เช่น AFTA² วัตถุประสงค์หนึ่งของงานวิจัยชิ้นนี้คือการศึกษาวិเคราะห์ว่าความต้องการของรัฐขัดกันหรือไม่ อย่างไร
- 3.) ในการวิเคราะห์ความต้องการของรัฐดังกล่าว งานชิ้นนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเสนอแนวทางในการทำความเข้าใจการค้าระหว่างประเทศ “นอก”ระบบการกำกับควบคุมของรัฐ จากมุมมองทางประวัติศาสตร์และมนุษยวิทยา โดยการพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างรัฐและพ่อค้าต่างชาติในความแปรผันของพื้นที่ (งานศึกษาทางมนุษยวิทยา) และช่วงเวลา (งานศึกษาทางประวัติศาสตร์)

¹ ปาฐกถาพิเศษ เรื่อง บทบาทไทยในเวทีระหว่างประเทศ โดย มรว. สุขุมพันธุ์ บริพัตร รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงการต่างประเทศ ณ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ วันที่ 23 สิงหาคม 2543 ณ ห้องประชุมใหญ่ สำนักบริการคอมพิวเตอร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

² Asian Free Trade Agreement

วิธีการศึกษา

การพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างรัฐและพ่อค้าต่างชาติในความแปรผันของพื้นที่และเวลา คือ การพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้า ในความแปรผันของรัฐ

- รัฐ ในช่วงเวลาที่หลากหลาย ตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน (1)
- รัฐในหลายๆท้องถิ่น (2)

ความสัมพันธ์ระหว่างรัฐ ในความแปรผันของพ่อค้า

- พ่อค้าต่างชาติกลุ่มต่างๆ ที่เข้ามาค้าขายในรัฐหนึ่ง (3)
- ในช่วงเวลาต่างๆ (3)

ทำให้งานวิจัยชิ้นนี้มีองค์ประกอบ 2 ส่วน คือ การศึกษาในเชิงประวัติศาสตร์ และการศึกษาในเชิงมนุษยวิทยา อันได้แก่การศึกษา

- 1.) ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าชาวโรรง กับรัฐท้องถิ่น ในความแปรผันของช่วงเวลา ตั้งแต่สมัยที่พ่อค้าชาวโรรงเป็นส่วนหนึ่งของศาสนจักรไบเบต รัฐอาณาจักรกามันญู มาจนถึงรัฐชาติเนปาล (การศึกษาค้นคว้าทางประวัติศาสตร์ - บทที่ 2)
- 2.) ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าชาวโรรงกับรัฐชาติเนปาล และรัฐต่างชาติที่พ่อค้าเข้าไปค้าขายในปัจจุบัน (การศึกษาทางมนุษยวิทยา ซึ่งเป็นการทำความเข้าใจชุมชนพ่อค้าในพื้นที่ต่างๆของเส้นทางการค้า ซึ่งในปัจจุบันเชื่อมต่อระหว่างอินเดีย เนปาล ไทย สิงคโปร์ และมาเลเซีย ผ่านการทำความเข้าใจและสร้างความสัมพันธ์ส่วนตัวกับพ่อค้าและครอบครัวของพ่อค้า เพื่อทำความเข้าใจเครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมและเครือข่ายความสัมพันธ์ทางการค้า - บทที่ 3)
- 3.) ความสัมพันธ์ระหว่างรัฐ ซึ่งในกรณีนี้จะพิจารณาประเทศไทย กับพ่อค้าต่างชาติกลุ่มต่างๆ ในช่วงเวลาหนึ่ง โดยเริ่มจากสมัยอยุธยาที่สังคมไทยเริ่มมีบทบาทในการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งคาบเกี่ยวกับช่วงที่ภูมิภาคเอเชียมีความรุ่งเรืองทางการค้าระหว่างศตวรรษที่ 15 - 18 (การศึกษาค้นคว้างานทางประวัติศาสตร์ - บทที่ 4)

เพื่อนำความเข้าใจเชิงประวัติศาสตร์และความเข้าใจทางมนุษยวิทยาดังกล่าว กลับมาทำความเข้าใจ “เศรษฐกิจ ‘นอก’ ระบบ” (บทที่ 5)

ผลการศึกษา

การทำความเข้าใจ “เศรษฐกิจ ‘นอก’ ระบบ” จากศึกษาทางประวัติศาสตร์และทางมนุษยวิทยา พบว่า

- 1.) การแยกแยะความแตกต่างระหว่างกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “ใน” และ “นอก” ระบบ ไม่ว่าจะเป็นในยุคสมัยทางประวัติศาสตร์ใดก็ตาม เป็นกระบวนการทางการเมือง คือเป็นการนิยามเพื่อสร้างความชอบธรรมให้กับกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “ใน” ระบบ ที่ “ผู้ปกครอง” ของรัฐ ซึ่งเป็น “นายทุน” รายใหญ่ของรัฐ มีส่วนได้ส่วนเสีย เพื่อประโยชน์ของกลุ่มบุคคล มากกว่าเป็นการนิยามแยกแยะกิจกรรมทางเศรษฐกิจเพื่อปกป้องสวัสดิภาพและผลประโยชน์ของสังคมโดยรวม
- 2.) กิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” ระบบการกำกับควบคุมของรัฐ ยังไม่ถูกจำกัดไปให้หมดสิ้นก็เพราะ กิจกรรมทางเศรษฐกิจ “นอก” ระบบมีความได้เปรียบบางประการ ซึ่ง “นักการเมือง” ของรัฐ ซึ่งเป็น “นายทุน” “ใน”

ระบบ ยังต้องการหาประโยชน์จากกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “นอก” ระบบดังกล่าว เพราะการพึ่งพิงกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “นอก” ระบบ ทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจ “ใน” ระบบของนายทุนของรัฐ มีค่าใช้จ่ายน้อยลงและแข่งขันได้ในตลาดต่างประเทศ ในขณะที่เดียวกัน “นักการเมือง” ของรัฐ ซึ่งเป็น “นายทุน” รายใหญ่นั้น ก็ไม่ต้องการให้เศรษฐกิจ “นอก” ระบบดังกล่าว เติบโตและผันตัวมาเป็นเศรษฐกิจ “ใน” ระบบ เพราะ ก.) เศรษฐกิจ “ใน” ระบบยังต้องพึ่งพาเศรษฐกิจ “นอก” ระบบ เพื่อให้มีความได้เปรียบทางการค้า และ ข.) หากผู้ประกอบการเศรษฐกิจ “นอก” ระบบ ผันตัวมาเป็นผู้ประกอบการ “ใน” ระบบ อาจเติบโตมาเป็น “นายทุน” รายใหญ่ขึ้น และอาจผันตัวมาเป็นคู่แข่งทางการค้าและคู่แข่งทางการเมือง ดังนั้น การแยกแยะกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “ใน” และ “นอก” ระบบ จึงเป็นไปเพื่อผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจการเมืองของผู้มีอำนาจนิยม มากกว่าเพื่อสวัสดิภาพและประโยชน์ของเศรษฐกิจ “ใน” ระบบ และคนในสังคม

- 3.) มิติด้านลบต่อสังคม เช่น การทุจริตแรงงาน การหลีกเลียงภาษี การขัดขวางกลไกตลาดเสรี ของเศรษฐกิจ “นอก” ระบบ มีความเป็นจริง และทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจ “นอก” ระบบมีความได้เปรียบ แต่เนื่องจากกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “ใน” ระบบ ยังมีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดและยังหาประโยชน์จากความสามารถของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “นอก” ระบบ มิติด้านลบดังกล่าวก็เป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “ใน” ระบบด้วยเช่นกัน นอกจากนั้น การเบียดเบียนสังคมในลักษณะดังกล่าว เช่น การปรับนโยบายการค้าเพื่อการเลียงภาษีของ “นายทุน” และ “นักการเมือง” ของรัฐ การขัดขวางกลไกตลาดเสรีโดยการผูกขาดทางการค้า ก็เป็นสิ่งที่เกิดขึ้น “ใน” ระบบเศรษฐกิจที่รัฐกำกับควบคุมด้วยเช่นกัน และในระดับที่เข้มข้นและรุนแรงมากกว่าในกรณีของพ่อค้ารายย่อย เพราะ “นายทุน” และ “นักการเมือง” ของรัฐคือคนกลุ่มเดียวกัน
- 4.) ดังนั้นปัญหาที่มักถูกมองว่า เป็นปัญหาของเศรษฐกิจ “นอก” ระบบ จึงไม่ได้มีต้นตอมาจากการที่กิจกรรมทางเศรษฐกิจนั้น อยู่ “นอก” การกำกับควบคุมของรัฐ แต่เป็นปัญหาของการที่สังคม ไม่สามารถกำกับควบคุม “นักการเมือง” ของรัฐ ให้ดำเนินนโยบายทางเศรษฐกิจ การค้าระหว่างประเทศ การออกข้อกำหนดกฎหมาย เป็นไปเพื่อประโยชน์ของสังคมส่วนรวมได้อย่างแท้จริง มากกว่าเพื่อประโยชน์ทางเศรษฐกิจของ “นักการเมือง” ซึ่งเป็น “นายทุน” ของรัฐ ดังนั้นปัญหาที่มักถูกมองว่า เป็นปัญหาของเศรษฐกิจ “นอก” ระบบ แท้จริงแล้วคือปัญหาของความบกพร่องของกลไกของสังคม ที่จะกำกับควบคุมความสัมพันธ์ทางการเมือง

นัยเชิงนโยบาย

นัยต่อนโยบายชาติ คือ การพัฒนากลไกทางสังคมจากภายในสังคม เพื่อกำกับควบคุมความสัมพันธ์ทางสังคมหรือสถาบันทางสังคม (เช่น ความสัมพันธ์ทางการเมือง หรือสถาบันรัฐ) ที่มีบทบาทในการปรับเปลี่ยนความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจในระบบตลาด

- 1.) เพื่อให้การจัดการแรงงาน ที่ดิน เงินตรา (fictitious commodity) โดยรัฐเป็นไปเพื่อประโยชน์ของสังคมส่วนรวม เนื่องจากการจัดการแรงงาน ที่ดิน เงินตรา เพื่อจำกัดผลกระทบที่เกินขอบเขตของกลไกตลาด มีมิติของความสัมพันธ์ทางสังคมและมิติทางจริยธรรมเข้ามาเกี่ยวข้อง การจัดการกับ “สินค้า” ดังกล่าวจึงไม่อาจทำได้โดยปราศจากสถาบันทางสังคม รวมทั้งสถาบันการเมือง ในขณะเดียวกัน

การประเมินค่าและการตัดสินใจทางสังคม ก็ต้องอยู่บนฐานของความเข้าใจเกี่ยวกับกลไกทางเศรษฐกิจของระบบตลาด

- 2.) เพื่อกำกับไม่ให้ผู้กำหนดนโยบายการค้าของรัฐทำหน้าที่เป็นพ่อค้า หรือมีส่วนได้ส่วนเสียจากการค้าที่เกิดขึ้นภายในรัฐ ทั้งนี้เพื่อป้องกันการใช้อำนาจทางการเมืองเพื่อปรับเปลี่ยนโครงสร้างตลาด (เช่น การผูกขาดทางการค้า) หรือเพื่อให้การดำเนินนโยบายการค้าระหว่างประเทศ เป็นไปเพื่อประโยชน์ของกลุ่มบุคคล มากกว่าเพื่อประโยชน์ของสังคมโดยรวม

นัยต่อนโยบายความสัมพันธ์ข้ามชาติ ในฐานะที่สังคมไทยเป็นส่วนประกอบหนึ่งของสังคมโลก การสร้างความร่วมมือกับสังคมอื่น เพื่อประโยชน์ของสังคมโดยรวม อาจทำได้โดย

- 1.) หลีกเลี่ยงการให้ความร่วมมือกับสถาบันทางเศรษฐกิจระดับระหว่างประเทศ ที่ผลักดันให้ตลาดทุนนิยมเสรีทำงานอย่างเสรี เพราะตลาดเสรีไม่สามารถรักษาสมดุลย์ของระบบได้ด้วยตัวเอง โดยปราศจากการแทรกแซงจากมนุษย์ ตลาดที่ทำงานอย่างเสรีจะนำมาซึ่งความหายนะของมนุษย์และสิ่งแวดล้อม การขูดรีดแรงงานและการดักตวงผลประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาติใน “โลกที่สาม” เป็นตัวอย่างหนึ่งของการปล่อยให้ตลาดทำงานอย่างเสรี
- 2.) ป้องกันการแทรกแซงทางการเมืองจากต่างชาติ หากกลไกทางสังคม ที่กำกับควบคุมสถาบันทางสังคมที่มีบทบาทในการปรับเปลี่ยนความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจในระบบตลาด จะทำงานได้ดีมีประสิทธิภาพ การสร้างกลไกดังกล่าวต้องเป็นผลผลิตของคนในสังคม และต้องมีความสอดคล้องกับฐานคิดและความสัมพันธ์ทางสังคมอื่นๆในสังคม ประชาธิปไตยที่เป็นเพียงแค่วิธีแบบของความสัมพันธ์ทางการเมือง อาจถูกใช้เป็นเครื่องมือเพื่อดักตวงผลประโยชน์ของบุคคลหรือของกลุ่มบุคคล เช่นเดียวกับที่ตลาดทุนนิยมเสรีอาจถูกใช้เป็นเครื่องมือเพื่อประโยชน์ของคนบางกลุ่มในสังคม เช่น ประชาธิปไตยอาจถูกใช้เป็นเครื่องมือในการประสานประโยชน์ร่วมระหว่าง “นายทุนนิยมการเมือง” ท้องถิ่น และ “นายทุนนิยมการเมือง” ต่างชาติ เพื่อดำเนินนโยบายทางการค้าและนโยบายทางเศรษฐกิจในการจัดการกับ fictitious commodity เพื่อประโยชน์ร่วมของกลุ่ม
- 3.) ให้ความร่วมมือเพื่อสร้างสถาบันทางสังคมในระดับระหว่างประเทศ ที่จะเข้ามาจัดการแรงงาน ที่ดิน เงินตรา (fictitious commodity) เพื่อจำกัดผลกระทบที่เกินขอบเขตของกลไกตลาดเสรีระหว่างประเทศ ที่มนุษย์ไม่อาจรับได้ เพื่อประโยชน์ของทุกสังคมโดยรวม สถาบันทางสังคมดังกล่าวต้องเป็นทั้งสถาบันทางเศรษฐกิจและสถาบันทางการเมือง เพราะการจัดการกับ “สินค้า” ดังกล่าวต้องอาศัยความเข้าใจเกี่ยวกับกลไกตลาดและความสัมพันธ์ทางสังคม รวมทั้งการสนับสนุนกลไกประชาธิปไตยที่เป็นผลผลิตของคนในท้องถิ่น เพื่อประโยชน์โดยรวมของคนในท้องถิ่น มิใช่ประชาธิปไตยที่เป็นเครื่องมือเพื่อดักตวงผลประโยชน์ของคนบางกลุ่มในท้องถิ่น
- 4.) ให้ความร่วมมือเพื่อสร้างกลไกทางสังคมโลก เพื่อกำกับควบคุมการทำงานของสถาบันทางสังคมดังกล่าวให้เป็นไปเพื่อประโยชน์ของทุกสังคมโดยรวมอย่างแท้จริง

บทคัดย่อ

หนังสือเล่มนี้เริ่มด้วย การนำเสนอความเข้าใจเกี่ยวกับกองคาราวานของพ่อค้าชาวโรรอง ในฐานะที่เป็นพ่อค้าระยะไกลในเอเชีย และเป็นชุมชนTrade Diaspora โดยในบทที่ 1 เป็นการเสนอภาพของพ่อค้าชาวโรรองในบริบททางประวัติศาสตร์ และในบริบทของการค้าระหว่างประเทศในเศรษฐกิจสังคมร่วมสมัย บทที่ 2 กล่าวถึงประวัติศาสตร์การค้าระยะไกลของพ่อค้าชาวโรรอง ตั้งแต่สมัยที่สังคมของชาวโรรองยังเป็นส่วนหนึ่งของแหล่งอารยธรรมริเบต มาจนถึงกระทั่งกลายมาเป็นส่วนหนึ่งของรัฐชาติเนปาล การเปลี่ยนแปลงในช่วงเวลาดังกล่าวยังรวมถึงการเปลี่ยนแปลงเส้นทางการค้าระหว่างจีน ริเบต เอเชียใต้ สู่การค้าระหว่างเอเชียใต้และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ช่วงท้ายของบทเป็นการชำระความหมายของคำว่า diaspora จากความเข้าใจเกี่ยวกับชุมชนชาวโรรอง บทที่ 3 เสนอบริบททางสังคมและวัฒนธรรมของการค้าของชาวโรรอง เช่น การค้ากับโลกทัศน์ทางศาสนา การระดมทุน ความสัมพันธ์กับสังคมท้องถิ่นในต่างแดน และสำรวจเงื่อนไขที่ทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจอันหนึ่งมีความชอบธรรม บทที่ 4 พิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างรัฐกับพ่อค้าต่างชาติในบริบททางประวัติศาสตร์ โดยเลือกพิจารณาตำแหน่งที่และบทบาทของพ่อค้าต่างชาติกลุ่มต่างๆที่เข้ามาค้าขายในประเทศไทย ตั้งแต่เมื่อรัฐไทยยังเป็นรัฐสมบูรณาญาสิทธิราชสมัยอยุธยา รวมทั้งพิจารณาบทบาทของพ่อค้าต่างชาติกลุ่มหนึ่งที่มีความต้องการที่จะสร้างรัฐในต่างแดน นั่นคือบทบาททางการค้าของพ่อค้าชาวตะวันตก ในรูปของบริษัทตะวันตกสมัยอาณานิคม และบทบาทของพ่อค้ารายย่อยในเอเชียในกระบวนการสร้างรัฐนั้น

ความเข้าใจทางประวัติศาสตร์ตรงนี้เป็นผลผลิตของความคิดที่มี “peddling trade” และ “political capitalism” เป็นหมวดหมู่ในการวิเคราะห์ และในทางกลับกันก็ได้ตอกย้ำกรอบคิดนั้นด้วย

บทที่ 5 เสนอแนวทางในการทำความเข้าใจการค้าระหว่างประเทศของพ่อค้าชาวโรรองในปัจจุบัน และการค้าที่อยู่ “นอก”ระบบการควบคุมของรัฐ จากหมวดหมู่ในการวิเคราะห์ดังกล่าว รวมทั้งตั้งข้อสังเกตและตอบคำถาม เช่น เพราะเหตุใดนโยบายของรัฐ จึงเป็นทั้งความร่วมมือและความขัดแย้งกับพ่อค้าต่างชาติ ในรัฐการค้า ที่ผู้ปกครองรัฐมีส่วนได้ส่วนเสียในฐานะที่เป็นพ่อค้ารายใหญ่ (state mercantilism) รัฐสามารถหลีกเลี่ยงความขัดแย้งกับพ่อค้าต่างชาติได้หรือไม่

บทที่ 6 เป็นการพิจารณาตรรกะของการมอง “ปัญหา” การค้า “นอก”ระบบ ว่า “ปัญหา” ดังกล่าวจะถูกจำกัดให้หมดสิ้นไปได้หรือไม่ โดยการทำให้การค้านั้นอยู่ภายใต้การควบคุมของรัฐ

Abstract

This book begins with a discussion about Thorongi caravan traders as long-distance traders, and their community as a trade diaspora. Chapter 1 provides the historical context of the emergence of the Thorongi long-distance trade diaspora, as well as its place and role in the context of contemporary transnational trade. Chapter 2 discusses history of the Thorongi long-distance trade since Thorong was part of the Tibet geopolitical influence until it became a part of Nepal nation-state. This transformation intertwined with the shifting of old trade route, from one that connected North-South between China/Tibet and South Asia, to one that connected between South and Southeast Asia. The end of the chapter investigates how the case of Thorongi long-distance trade diaspora might provide some insights for understanding and rethinking “diaspora” as an analytical concept. Chapter 3 is a result of ethnographic field research, which explores the socio-cultural context of Thorongi long distance trade. This includes the relationship between trade and religious outlooks, fund-raising for trade, and the relationships between Thorongi traders and local communities abroad at each trading site. The end of the chapter explores the conditions under which particular economic activities become legitimate or illegitimate. Using the concepts of “peddling trade” and “political capitalism” to frame the analysis, Chapter 4 investigates the relationship between Thai state and various groups of foreign traders who had come into the Thai state to trade. Since Ayudhaya, this includes a group of foreign traders who were interested in setting up a state in foreign lands – the European merchants who came into Asia during the colonial time in the form of trading companies that were interested in setting up trading post empires. It is the role of these European merchants in setting up a state, and the role of small peddling traders in this process, that is the focus of the chapter. Chapter 5 discusses how “peddling trade” and “political capitalism” as an analytical category might help improve our understanding of contemporary transnational trade, including the transnational trade that is not under the control of the state. This chapter also explores how and why the relationship between the state and foreign traders is one of both cooperation and conflicts. In a state where rulers are also important traders in the state, is it at all possible for the state to avoid conflicts with some groups of foreign merchants? Chapter 6, the last chapter, explores whether problems that are often attributed to “informal” economic activities are really problems specific to the ‘informal’ economic activities, and whether the “problems” and the existence of “informal” economic activities will disappear if the state were to increase efforts in formalizing those activities.

พ่อค้า ตลาด รัฐ:
พ่อค้าระยะไกลชาวเนปาล ในสังคมอินเดีย เอเชียตะวันออกเฉียงใต้

สารบัญ

บทนำ

i - viii

บทที่ 1

พ่อค้าระยะไกล.....	1
Trade Diaspora.....	1
Nepali Trade Diasporas.....	4
กองคาราวานในภูมิภาคเอเชีย.....	6
เศรษฐกิจใน ‘ภาคที่ไม่เป็นทางการ’.....	7
อดีตจากหมวดหมู่ในการวิเคราะห์.....	8

บทที่ 2 ประวัติศาสตร์การค้าระยะไกลของพ่อค้าชาวโรฮิงญา: ความต่อเนื่องและการคงอยู่ในปัจจุบัน

วัดและการค้าในแหล่งอารยธรรมริเบต.....	11
อาณานิคมตะวันตก อาณานิคมตะวันออก และการเปลี่ยนแปลงเส้นทางการค้า (ค.ศ. 1850-1950).....	13
พ่อค้าระยะไกลกับการค้าระหว่างประเทศ (1950-1980).....	17
สิทธิพิเศษทางการค้า.....	23
จากโรฮิงญาสู่กัมพูชา: การค้าระหว่างประเทศหลังปี ค.ศ. 1980.....	29
Trade diaspora: ชุมชนในจินตนาการ อัตลักษณ์กลุ่มในความหลากหลายทางเชื้อชาติ ภาษา วัฒนธรรม.....	34

บทที่ 3 การค้าขายในบริบททางสังคมและวัฒนธรรม

พ่อค้า แม่ค้า พระ และแม่ชี ในสังคมชาวโรฮิงญา.....	36
การระดมเงินทุนเพื่อทำธุรกิจค้าขาย.....	41
ชีวิตในต่างแดนและสังคมท้องถิ่น.....	50
พ่อค้า: นักธุรกิจส่งออก – นำเข้า กับ บุญ บาป และการหลุดพ้น.....	58
การค้าที่ “ผิดกฎหมาย” ธุรกิจในพื้นที่ “ไม่เป็นทางการ”: อำนาจในการนิยาม.....	63

บทที่ 4 ความสัมพันธ์ระหว่าง “รัฐ” และพ่อค้าต่างชาติในบริบททางประวัติศาสตร์ –

“Peddling Trade” vs. “Political Capitalism”

การจับปล้น เครื่องบรรณาการ ภาษี : รูปแบบและความหลากหลายของค่าคุ้มครอง.....66

“Peddling Trade” กับ “Political Capitalism”: หมวดหมู่ในการวิเคราะห์

พ่อค้าชาวโอรังกับศาสนจักร รัฐอาณาจักร และรัฐชาติ.....69

ความสัมพันธ์ระหว่างรัฐไทยกับพ่อค้าต่างชาติ.....70

“Peddling Trade” ในเอเชีย ถูกแทนที่ด้วย “Political Capitalism” จากตะวันตก:

กองคาราวานของพ่อค้าระยะไกล และการสร้างรัฐอาณานิคมของพ่อค้าชาวตะวันตก.....82

บทที่ 5 จาก “Peddling Trade” และ “Political Capitalism” ในฐานะที่เป็นหมวดหมู่ในการวิเคราะห์

สู่การมองเศรษฐกิจทุนนิยมสมัยใหม่ “ใน” และ “นอกระบบ”

เศรษฐกิจที่ “ไม่เป็นทางการ” หรือ เศรษฐกิจ “นอกระบบ” : นิยามของ “นักทุนนิยมการเมือง” ร่วมสมัย.....87

ความสัมพันธ์(ที่แยกไม่ขาด) ระหว่างเศรษฐกิจ “ใน” และ “นอกระบบ”88

รัฐ กับการค้า “นอก” ระบบ: ความขัดแย้งและความร่วมมือของรัฐ93

Diaspora กับการค้าของรัฐ (State Mercantalism).....94

บทที่ 6 สรุป

เศรษฐกิจ “นอก” ระบบ: อำนาจภายในกลุ่มผู้ไร้อำนาจ98

ปัญหาของเศรษฐกิจ “นอก” ระบบและการกำกับควบคุมระบบเศรษฐกิจใช้หรือไม่.....101

ปัญหาของการกำกับควบคุมความสัมพันธ์ทางสังคม.....103

รูปภาพและแผนที่.....A-1 – A-30

บรรณานุกรม

ภาษาไทย.....B-1 – B-2

ภาษาอังกฤษ.....B-3 – B-7

บทนำ

ปัญหาของกรอบคิด

เศรษฐกิจ “นอก” ระบบ หรือ กิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ไม่ได้เกิดขึ้นภายใต้กลไกตลาด ที่ถูกกำกับโดยกฎหมายของรัฐ มีความหมายที่กว้างและคลุมเครือ เมื่อกล่าวถึงเศรษฐกิจ “นอก” ระบบ เราอาจนึกถึงกิจกรรมทางเศรษฐกิจหลายประเภท ตั้งแต่การค้ายาเสพติด การลักลอบค้าน้ำมันและอาวุธสงคราม ไปจนถึงการค้าหาแร่แฝงลอย และการทำธุรกิจส่วนตัวขนาดเล็กที่ไม่ได้จดทะเบียนและถูกผนวกเข้าเป็นส่วนหนึ่งของผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ งานชิ้นนี้มุ่งทำความเข้าใจกิจกรรมทางเศรษฐกิจประเภทหนึ่ง ซึ่งมักถูกมองว่าเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “นอก” ระบบ นั่นคือ การค้าระหว่างประเทศที่ไม่ได้อยู่ภายใต้การควบคุมของรัฐ โดยพิจารณาการค้าขายของชุมชนพ่อค้าต่างชาติกลุ่มหนึ่ง ซึ่งเกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายผู้คน สินค้า เงินตรา ผ่านข้ามพรมแดนทางการเมือง เศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรม มากกว่าหลายศตวรรษ แต่ปัจจุบันการค้าระหว่างประเทศเช่นนี้ ถูกมองว่าเป็นปัญหา

กระทรวงการต่างประเทศ¹ ได้เคยกล่าวถึงปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างประเทศที่ไทยเผชิญอยู่ทุกวันนี้ว่าส่วนใหญ่เป็นปัญหาข้ามชาติ (transnational issues) ที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายของผู้คน/แรงงาน สิ่งของ/สินค้า และเงินตรา ที่ไม่ได้อยู่ภายใต้การควบคุมของรัฐ เช่น การเคลื่อนย้ายผู้อพยพและ/หรือแรงงานสัญชาติพม่า การนำเข้าสินค้าหนีภาษี การฟอกเงิน จากมุมมองของรัฐ กิจกรรมทางเศรษฐกิจเหล่านี้เป็นกิจกรรมที่ผิดกฎหมาย เพราะทำลายและบั่นทอนอำนาจอธิปไตยของรัฐ ในขณะที่เดียวกันรัฐไทยก็มีความจำเป็น และในบางครั้งก็มีความต้องการ ที่จะเอื้อให้การเคลื่อนย้ายแรงงาน สินค้า และเงินตรา ผ่านพรมแดนของรัฐชาติ เกิดขึ้นได้อย่างเสรี ตามกลไกของระบบตลาด เช่น การขยายตลาดแรงงาน การเปิดเสรีทางการเงิน การยกเลิกกำแพงทางการค้าเพื่อปกป้องตลาดภายในประเทศ รวมทั้งการเข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งของเขตการค้าเสรี เช่น AFTA² ท่ามกลางสถานการณ์ที่รัฐชาติต้องการจะเป็นส่วนหนึ่งของตลาดโลกที่มีการค้าขายอย่างเสรี รัฐดูเหมือนจะยังมีความต้องการมากขึ้นในการกำกับและควบคุมกิจกรรมทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ เพราะเหตุใดรัฐจึงยังต้องการควบคุมกำกับกิจกรรมทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศเหล่านี้ หากรัฐต้องการให้เศรษฐกิจของประเทศเป็นส่วนหนึ่งของกลไกตลาดโลก ความต้องการของรัฐขัดกันหรือไม่ งานชิ้นนี้เสนอแนวทางหนึ่งในการทำความเข้าใจการค้าระหว่างประเทศ ที่ถูกมองว่าเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” ระบบการควบคุมของรัฐ ผ่านการพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างรัฐและพ่อค้าต่างชาติจากมุมมองทางประวัติศาสตร์

นักสังคมศาสตร์จำนวนไม่น้อย มองว่าปฏิสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม ที่เกิดขึ้นผ่านข้ามพรมแดนของรัฐชาติ ในช่วง 3-4 ทศวรรษที่ผ่านมา เป็นปรากฏการณ์เฉพาะตัวของโลกในศตวรรษที่ 21 ทฤษฎีทางสังคมศาสตร์จำนวนมากพยายามเสนอแนวคิดในการทำความเข้าใจ “กระบวนการโลกาภิวัตน์” อย่างไรก็ตาม แก่นสารของแนวคิดต่างๆเหล่านี้ มักวนเวียนอยู่กับความคิดที่ว่า โลกของเราได้เปลี่ยนไปแล้ว มันได้เชื่อมต่อกันมาก

¹ ปาฐกถาพิเศษ เรื่อง บทบาทไทยในเวทีระหว่างประเทศ โดย มรว. สุชุมพันธ์ บริพัตร รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงการต่างประเทศ ณ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ วันที่ 23 สิงหาคม 2543 ณ ห้องประชุมใหญ่ สำนักบริการคอมพิวเตอร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

² Asian Free Trade Agreement

ขึ้น เราต้องปรับวิธีการศึกษาสังคมศาสตร์ของเรา ข้ออภิปรายเหล่านี้มักจบลงด้วยการเสนอคำศัพท์ใหม่ๆเพื่อใช้เรียกปรากฏการณ์ทางสังคม “ใหม่” ที่เกิดขึ้น³ ภาพอันหนึ่งที่ถูกระงับให้เห็นจากมุมมองต่างๆเหล่านี้ คือความคิด ความเข้าใจของนักสังคมศาสตร์เกี่ยวกับสังคมมนุษย์ในอดีต นั่นคือ ความเข้าใจว่าสังคมในอดีตคือสังคมที่ค่อนข้างปิด อยู่ได้ด้วยตัวเอง และมีปฏิสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรมกับชุมชนอื่นที่จำกัด

ในบางครั้ง ความเข้าใจดังกล่าวปรากฏให้เห็นในรูปของการมองวัฒนธรรม “ท้องถิ่น” ว่าเป็นผลผลิต “ดั้งเดิม” ของสังคม ที่ผูกติดอยู่กับพื้นที่นั้นมานานแล้ว การเปลี่ยนแปลงอันเนื่องมาจากปัจจัย “ภายนอก” เช่น อิทธิพลจากภูมิภาคตะวันตก วัฒนธรรมทุนนิยม ลัทธิบริโภคนิยม วิธีคิดแบบ “วิทยาศาสตร์” คือสิ่งที่เข้ามา “ทำลาย” วัฒนธรรม “ท้องถิ่น” ให้เสียสมดุล แต่หากจะพิจารณาให้ดีแล้ว จะเห็นว่าวัฒนธรรม “ท้องถิ่น” ที่ถูกมองว่าเป็นผลผลิต “ดั้งเดิม” ของสังคม ครั้งหนึ่งก็เคยเป็นวัฒนธรรมต่างชาติที่รับมาอีกที การปฏิสัมพันธ์ระหว่างวัฒนธรรมและการเปลี่ยนแปลง เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นเสมอในสังคมมนุษย์ มุมมองเกี่ยวกับสังคมมนุษย์ในอดีตเช่นนี้ นอกจากจะปิดกั้นโอกาสที่จะทำความเข้าใจเปรียบเทียบว่าปฏิสัมพันธ์ระหว่างวัฒนธรรมในอดีตว่าแตกต่างกับสิ่งที่เกิดขึ้นในปัจจุบันอย่างไรแล้ว ยังส่งผลให้เกิดการผูกสังคมและวัฒนธรรมหนึ่งเข้ากับพื้นที่หนึ่งอย่างตายตัว การแบ่งแยกพื้นที่ทางสังคมศาสตร์ตามพื้นที่ทางภูมิศาสตร์ เช่น ประวัติศาสตร์เอเชีย ประวัติศาสตร์ยุโรป หรือ ผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับภูมิภาคเอเชีย ภูมิภาคตะวันออกกลาง ทำให้การทำความเข้าใจความสัมพันธ์ภายในแต่ละภูมิภาคที่ถูกแบ่งซอยออกมานั้น ได้รับความสำคัญมากกว่าการทำความเข้าใจความสัมพันธ์ระหว่างภูมิภาค อันได้แก่เงื่อนไขและปัจจัยจากภายนอกที่มีอิทธิพลต่อการหล่อหลอมสภาพภายในภูมิภาคในช่วงเวลาหนึ่ง รวมทั้งเงื่อนไขของการเปลี่ยนแปลงและการคงอยู่ของสภาพภายในภูมิภาคนั้น

นักมนุษยวิทยา James Clifford (1997) ตั้งข้อสังเกตว่า กรอบคิดและวิธีศึกษาทางสังคมศาสตร์มีความโน้มเอียงที่จะมองข้ามวัฒนธรรมของการเคลื่อนย้าย (sedentary bias) การสร้างภาพของสังคมและวัฒนธรรมบนฐานของการพิจารณาวัฒนธรรมการตั้งถิ่นฐานในพื้นที่หนึ่ง ทำให้นักมนุษยวิทยามักมองข้ามวิถีชีวิตของคนในบางสังคมวัฒนธรรม หรือของคนบางกลุ่มที่มีวิถีชีวิตของการเคลื่อนย้าย ในลักษณะที่การเดินทางคือความปกติของชีวิตและความสามารถในการเคลื่อนย้าย (mobility) คือความยืดหยุ่นที่เป็นทุนทางสังคมและวัฒนธรรม ผลพวงของความคิดดังกล่าว คือความโน้มเอียงที่จะมองข้ามวัฒนธรรมของการเคลื่อนย้าย รวมทั้งวัฒนธรรมของการเคลื่อนย้ายที่เคยเกิดขึ้นในอดีต ซึ่งอาจช่วยสร้างความเข้าใจกระบวนการโลกาภิวัตน์ และปฏิสัมพันธ์ระหว่างสังคมและวัฒนธรรมในปัจจุบัน

สังคมในอดีตเป็นสังคมที่โดดเดี่ยวจริงหรือไม่ การศึกษาทำความเข้าใจเกี่ยวกับชุมชนพ่อค้าชาวเนปาลกลุ่มหนึ่งที่มีประวัติศาสตร์ของการเดินทางค้าขายระหว่างประเทศต่างๆในภูมิภาคเอเชียมากกว่าหลายร้อยปี และมีเครือข่ายอยู่ในหลายประเทศ อาจช่วยเปิดช่องทางในการย้อนกลับมามองประวัติศาสตร์อย่างเป็นระบบระเบียบ

³ ข้อเสนอของ Appadurai, “Global Ethnoscapes. Notes and queries for transnational anthropology” (1991), “Modernity at Large” (1996); Hannerz, “Transnational Connections: culture, people, places” (1996); Featherstone (ed.), “Global Culture: Nationalism, Globalization and Modernity” (1990); Featherstone, Lash, Robertson (eds.), “Global Modernities” (1995) คือตัวอย่างหนึ่งของงานในลักษณะนี้ที่ถูกอ้างถึงอยู่บ่อยๆ

มากขึ้น และลบล้างภาพของอดีตที่ถูกหล่อหลอมขึ้นจากการการคาดคะเน หนังสือเล่มนี้เป็นผลผลิตของงานศึกษาทางมนุษยวิทยา ที่ดึงเอาความเข้าใจทางประวัติศาสตร์ มาพิจารณาสิ่งที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน เพื่อให้เกิดความเข้าใจต่างจากความเข้าใจร่วมสมัยที่เราคุ้นเคยกันอยู่ ในระดับที่เฉพาะเจาะจง งานชิ้นนี้เริ่มต้นจากงานศึกษาภาคสนามเกี่ยวกับชุมชนพ่อค้าระยะไกลชาวเนปาลกลุ่มหนึ่ง ที่ค้าขายอยู่ในเอเชียใต้และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งในที่นี้จะเรียกว่าพ่อค้าชาวโรรอง โดยตั้งคำถามว่า กระบวนการที่การค้าขายของพ่อค้ากลุ่มนี้ ซึ่งเป็นความต่อเนื่องมาจากการค้าโดยกองคาราวาน ที่ครั้งหนึ่งเคยเป็นกระดูกสันหลังของการค้าในเอเชีย ถูกมองว่าเป็นการค้า “นอก” ระบบ เกิดขึ้นได้อย่างไร ผู้เขียนได้พยายามตอบคำถามนี้ โดยย้อนกลับมามองประวัติศาสตร์ของความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าต่างชาติและรัฐ ในมิติเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ โดยได้พิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าในความแปรผันของรัฐ (พ่อค้าชาวโรรองกับศาสนจักรริเบต รัฐอาณาจักร และรัฐชาติเนปาล) และความสัมพันธ์ระหว่างรัฐ ในความแปรผันของพ่อค้า (รัฐไทยในความสัมพันธ์กับพ่อค้าชาวโรรอง เปรียบเทียบกับพ่อค้าต่างชาติกลุ่มอื่นๆ เช่น พ่อค้าจากจีนแผ่นดินใหญ่ ฝรั่งเศส) โดยหวังว่าความรู้และความเข้าใจต่างๆ เหล่านี้ ทั้งจากการทำงานภาคสนามและจากการทำความเข้าใจทางประวัติศาสตร์ จะช่วยให้ย้อนกลับมามองกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “นอก” ระบบดังกล่าวข้างต้นได้จากมุมมองที่เปลี่ยนไป นอกจากนั้น ผู้เขียนหวังว่าความเข้าใจเกี่ยวกับการเคลื่อนย้ายของผู้คน สินค้า และเงินตราในปัจจุบัน ทั้ง “ใน” และ “นอก” ระบบ จากมุมมองที่เปลี่ยนไป จะนำไปสู่การขบคิดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างตลาดเสรีและรัฐ รวมทั้งความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจและความสัมพันธ์ทางสังคมในระดับกว้าง

วิธีศึกษาและหมวดหมู่ในการวิเคราะห์

การมองย้อนไปในประวัติศาสตร์ เป็นวิธีหนึ่งในการหลีกเลี่ยงการใช้หมวดหมู่ทางสังคมร่วมสมัย มาเป็นกรอบคิดในการทำความเข้าใจสิ่งที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน จากมุมมองร่วมสมัย กิจกรรมทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศที่สันคอลลอนอำนาจอธิปไตยของรัฐ มักถูกมองว่าเป็นผลพวงของการขยายตัวของระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยมและกลไกของตลาดเสรี ระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยมมักถูกมองเชื่อมโยงกับการขยายอิทธิพลของมหาอำนาจตะวันตก เช่น การเป็นอาณานิคมทางเศรษฐกิจ งานศึกษาทางสังคมศาสตร์จำนวนไม่น้อยสร้างภาพสังคมไทยก่อนทุนนิยมว่าเป็นสังคมชาวนาที่มีความสงบ เท่าเทียมกัน การเข้ามาของทุนนิยมในสังคมไทย มักเป็นภาพของการเปลี่ยนแปลงในหมู่บ้าน ที่จริยธรรมใหม่ของทุนนิยมถูกเปรียบเทียบกับจริยธรรมของชาวนา ชาวบ้าน มุมมองบางอย่างเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงของสังคมไทยอันสัมพันธ์กับวิถีการผลิตแบบทุนนิยม ยังคงมองข้ามการขูดรีดทางเศรษฐกิจจากกลุ่มผู้ปกครองท้องถิ่น เช่น ความเหลื่อมล้ำภายในหมู่บ้าน หรือ บทบาทของกษัตริย์และขุนนางในสมัยปลายอยุธยา ต้นรัตนโกสินทร์ อย่างไรก็ตาม งานเขียนจำนวนหนึ่ง⁴ ได้ชี้ให้เห็นว่า ปัจจัยจากภายนอกแต่เพียงอย่างเดียว ไม่สามารถกำหนดการเปลี่ยนแปลงในสังคมได้โดยปราศจากการสนับสนุนจากภายใน ทุนการค้าจากต่างชาติและทุนการค้าจากบารมีของขุนนาง ต่างก็มีผลประโยชน์ร่วมกัน

จากตรงนี้ เราอาจต้องคิดทบทวนมุมมองเกี่ยวกับ “ทุนนิยม” ในลักษณะที่เป็น “ยุคทางประวัติศาสตร์” หรือเป็น “หมวดหมู่ในการวิเคราะห์” นักประวัติศาสตร์ชาวดัตช์ J.C. Van Leur ผู้ซึ่งได้รับอิทธิพลทางความคิดจาก

⁴ เช่น งานของนิธิ(2527:21-23, 136-143, 214-216); สมภาพและฉัตรทิพย์ (บก.) (2527); ผาสุกและศรีส(2539)

งานของ Max Weber เสนอข้อคิดเกี่ยวกับหมวดหมู่ในการวิเคราะห์เกี่ยวกับ “ทุนนิยม” ที่น่าสนใจ แต่ดูเหมือนจะยังได้รับความสนใจในวงที่จำกัด Van Leur เช่นเดียวกับ Weber สนใจประวัติศาสตร์การเกิดขึ้นของ “ทุนนิยมสมัยใหม่” หรือการสะสมทุนที่อยู่บนฐานของการเอาเปรียบความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจและความสัมพันธ์ทางการเมืองผ่านกลไกตลาด ซึ่งเป็นพลังที่มีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงทั้งทางเศรษฐกิจ สังคม การเมือง ในที่ต่างๆทั่วโลก ในช่วง 2-300 ปีที่ผ่านมา ในการสังคายนามุมมองเกี่ยวกับ “ทุนนิยม” Van Leur ชวนให้เราตั้งคำถามกับมุมมองที่เป็นที่ยอมรับกันอยู่ทั่วไป และเสนอข้อสังเกตบางประการ ซึ่งอาจสรุปได้เป็นสองเด็น คือ 1.) การเกิดขึ้นของระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยมตลาดเสรีในศตวรรษที่ 19 เป็นผลจากการเปลี่ยนแปลงภายในสังคมยุโรปอย่างแท้จริงหรือไม่ 2.) หากเราต้องการเข้าใจอิทธิพลและการทำงานของระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยมที่เกิดขึ้นในศตวรรษที่ 19 (ซึ่งต่อไปจะเรียกสั้นๆว่า “ทุนนิยมตลาดเสรี”) เราต้องสามารถเปรียบเทียบและเข้าใจความแตกต่างที่สำคัญระหว่างโครงสร้างความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจและสังคม รวมทั้งข้อแตกต่างระหว่างการเอาเปรียบทางเศรษฐกิจผ่านกลไกตลาด และการเอาเปรียบทางเศรษฐกิจอันอยู่บนฐานของความสัมพันธ์ทางสังคมในรูปแบบอื่น

ประการแรก Van Leur เสนอว่า มุมมองที่ว่าทุนนิยมในศตวรรษที่ 19 เป็นผลจากการเปลี่ยนแปลงภายในสังคมยุโรปนั้น เป็นอิทธิพลทางความคิดของ Marx ซึ่งอยู่บนฐานของการพิจารณาการเปลี่ยนแปลงทางประวัติศาสตร์ในยุโรป โดยปราศจากการพิจารณาเชื่อมโยงกับพัฒนาการและการเปลี่ยนแปลงทางประวัติศาสตร์ที่เกิดขึ้นในสังคมอื่น⁵ เนื่องจาก Marx ศึกษาแต่เพียงประวัติศาสตร์ยุโรป ส่วนความเข้าใจทางประวัติศาสตร์เกี่ยวกับสังคมอื่นเป็นเพียงการคาดคะเน กระบวนการศึกษาทางประวัติศาสตร์ที่พิจารณาการเปลี่ยนแปลงทางประวัติศาสตร์ในยุโรปอย่างเป็นอิสระจากการเปลี่ยนแปลงในที่อื่น (hegemony of western European history) จึงมีข้อจำกัด และหมวดหมู่ในการวิเคราะห์ทางสังคมศาสตร์ อันถูกสังเคราะห์ขึ้นจากความเข้าใจทางประวัติศาสตร์ดังกล่าว เช่น “ทุนนิยม” (hegemony of its [western European history] terminology) จึงมีข้อจำกัดด้วยเช่นกัน (Van Leur 1955: 3-43) ประเด็นตรงนี้ ผู้เขียนไม่ได้หมายความว่า เราไม่ควรใช้หมวดหมู่ในการวิเคราะห์ เช่น “ทุนนิยม” เป็นกรอบในการทำความเข้าใจความสัมพันธ์ทางสังคมอีกต่อไป แต่ประเด็นสำคัญอยู่ที่ว่า หมวดหมู่ในการวิเคราะห์ รวมทั้งกรอบคิดที่เป็นรากฐานของหมวดหมู่ทางสังคมเหล่านั้น มีบทบาทสำคัญมากน้อยแค่ไหนในการหล่อหลอมและจำกัดความคิด การตั้งคำถาม การตอบคำถาม จนกระทั่งความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับประวัติศาสตร์และสังคมของเราเป็นการผลิตซ้ำความคิด ความรู้และความเข้าใจเดิมๆ ในประเด็นนี้ Van Leur มองว่า แนวการศึกษาสังคมศาสตร์ของ Weber (1969) ซึ่งอยู่บนฐานของการสังเคราะห์หมวดหมู่ในการวิเคราะห์ (“Ideal Type”) จากปรากฏการณ์ทางสังคมที่ศึกษา จะช่วยก้าวข้ามข้อจำกัดนั้นได้ ดังนั้น Van Leur จึงได้ศึกษาการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางเศรษฐกิจและสังคมของการค้าทางทะเลในภูมิภาคเอเชียระหว่างต้นศตวรรษที่ 15 จนถึงกลางศตวรรษที่ 18 เปรียบเทียบกับความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจและสังคมของอารยธรรมโบราณต่างๆ⁶ เพื่อสังเคราะห์หมวดหมู่ในการวิเคราะห์ขึ้นจากกระบวนการทางประวัติศาสตร์ดังกล่าว แทนที่จะยึดยึดหมวดหมู่ในการวิเคราะห์ ที่ถูก

⁵ ดูการอภิปรายเพิ่มเติมของ Van Leur เกี่ยวกับสภาพสังคมและวัฒนธรรมที่มีอิทธิพลต่อการหล่อหลอมความเข้าใจทางประวัติศาสตร์ของ Marx ใน (Van Leur 1955: 9-30)

⁶ ดูรายละเอียดเพิ่มเติมใน Van Leur 1955: 17-32

สังเคราะห์ขึ้นจากการศึกษาเศรษฐกิจในสังคมยุโรป เพื่อทำความเข้าใจการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสังคมในส่วนอื่นของโลก⁷

ผลจากการศึกษาข้างต้น นำไปสู่ข้อสังเกตประการที่สองของ Van Leur นั่นคือ เขาตั้งข้อสังเกตว่า “ทุนนิยม” หรือการขูดรีดผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจ เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นเสมอในประวัติศาสตร์มนุษยชาติ เราสามารถพบเห็นการเอาเปรียบทางเศรษฐกิจในทุกยุคสมัย ทุกสังคมวัฒนธรรม ในรูปแบบที่หลากหลายแตกต่างกันไป ตั้งแต่จากการจัดการระบบเศรษฐกิจที่เอื้อต่อการเอาเปรียบนั้น เช่น การเป็นพ่อค้าคนกลางในการค้าขาย การหากำไรจากการให้กู้ยืมเงิน ไปจนถึงการควบคุมทางการเมืองโดยตรง เช่น การหาประโยชน์จากส่วยหรือแรงงานจากดินแดนภายใต้ปกครองหรือดินแดนในอาณานิคม ในทำนองเดียวกัน ถึงแม้ว่ารูปแบบของความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจและสังคมในแต่ละอารยธรรมจะมีความหลากหลาย แต่แบบแผนอันหนึ่งซึ่งเป็นลักษณะร่วม คือ ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจและการเมืองระหว่างคนสองกลุ่มที่ทำการค้าขาย คือ 1.) กลุ่มคนหรือสถาบันที่เป็นเจ้าของปัจจัย หรือเงินทุนในการลงทุนค้าขาย เช่น สถาบันกษัตริย์ กลุ่มขุนนาง เจ้าที่ดิน และ 2.) กลุ่มคนที่ไม่มียปัจจัย หรือเงินทุนในการลงทุนทำการค้า โดยคนกลุ่มแรกจะลงทุนในการซื้อสินค้าเป็นครั้งคราว และว่าจ้างหรือใช้แรงงานภายในปกครองจากคนในกลุ่มที่สอง ให้เป็นตัวจักรในการขับเคลื่อนการค้าขายที่เกิดขึ้นจริงในระดับปฏิบัติ พ่อค้าในกลุ่มที่สองซึ่งเป็นคนที่ไม่มียปัจจัยในการลงทุนทำการค้าขาย มักใช้รายได้จากการรับจ้างพ่อค้าที่มั่งคั่งร่ำรวย และในบางกรณีอาจกู้ยืมเงินทุนจากพ่อค้ารายใหญ่ เพื่อเป็นทุนสำหรับค้าขายสินค้าของตัวเองด้วยในขณะเดียวกับที่รับจ้างค้าขายให้กับพ่อค้าคนกลางทุน ความมั่งคั่งของกลุ่มคนหรือสถาบันที่เป็นเจ้าของปัจจัยในการลงทุนทำการค้าขนาดใหญ่ จึงเป็นความมั่งคั่งที่สะสมมาจากฐานอำนาจทางเศรษฐกิจและการเมือง ที่เอื้อต่อการเอาเปรียบแรงงานคนในปกครองและค้ากำไรจากการให้กู้ยืมเงินทุน ด้วยเหตุนี้ Van Leur จึงนำเสนอหมวดหมู่ในการวิเคราะห์ (Ideal Type) อันใหม่คือ “ทุนนิยมการเมือง” (political capitalism) อันหมายถึงการสะสมทุนของนายทุนรายใหญ่ที่สะสมความมั่งคั่งจากฐานอำนาจทางเศรษฐกิจและการเมือง เพราะการขูดรีดผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจ ไม่ว่าจะในรูปแบบใดก็ตาม ต่างก็อยู่บนฐานของการมีอำนาจทางการเมืองทั้งสิ้น ไม่ว่าจะด้วยการบังคับหรือด้วยการอ้างความชอบทำทางจริยธรรม Van Leur ได้เรียกการค้าของคนในกลุ่มที่สองว่า “peddling trade” เพราะเป็นตัวจักรที่ถีบพื้นเฟื่องของการค้าขาย ทั้งการค้าขายของพ่อค้ารายย่อยเองและการค้าขายของพ่อค้ารายใหญ่ที่เป็นนายทุนที่มั่งคั่งร่ำรวย

“ทุนนิยมการเมือง” ในความหมายที่กว้างขึ้นนี้ จึงถูกสังเคราะห์ขึ้นจากการศึกษาเปรียบเทียบโครงสร้างความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจและการเมืองในสังคมวัฒนธรรมต่างๆ ในช่วงเวลาที่หลากหลาย รวมทั้งโครงสร้างความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจและการเมืองของอารยธรรมต่างๆ ในเอเชีย ต่างจาก “ทุนนิยม” หรือ “capitalism” ซึ่งเป็นหมวดหมู่ในการวิเคราะห์ที่ถูกสังเคราะห์ขึ้นจากพัฒนาการทางเศรษฐกิจในสังคมยุโรป และมีความหมายที่ผูกติดอยู่

⁷ กล่าวคือ Van Leur พยายามเสนอว่า การศึกษาประวัติศาสตร์ในสังคมอื่นๆ ทำให้เห็นว่าอารยธรรมอื่นๆ เช่น อิสลามไบเซนไทน์ ก็มีพัฒนาระบบเศรษฐกิจ สังคม การเมือง ที่มีความใกล้เคียงกับอารยธรรมยุโรปตะวันตกในยุคเกิดใหม่ การค้าระหว่างประเทศที่มีเครือข่ายที่กว้างขวาง ก็ไม่ได้เพิ่งเริ่มเกิดขึ้นในสมัยอาณานิคมตะวันตก แต่ย้อนไปได้ถึงการค้าในเอเชียในศตวรรษที่ 15 หรือแม้แต่การแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างเกาะ (Kula) ของชาวโทรเบรียนด์ ดังนั้นการมองพัฒนาการการเปลี่ยนแปลงของสังคม และทิศทางการถ่ายทอดอิทธิพลทางวัฒนธรรมที่มียุโรปเป็นศูนย์กลาง รวมทั้งหมวดหมู่ในการวิเคราะห์ เช่น “ทุนนิยม” ที่อยู่บนกรอบคิดของการมองพัฒนาการดังกล่าว จึงมีข้อจำกัด

กับขั้นตอนที่เฉพาะเจาะจงของพัฒนาการทางเศรษฐกิจ และการสะสมทุนผ่านกลไกตลาดเสรี ดังนั้น “ทุนนิยม การเมือง” จึงเอื้อต่อการพิจารณา “ทุนนิยม” หรือการสะสมทุนจากการเอาเปรียบทางเศรษฐกิจในรูปแบบต่างๆ นอกเหนือจากการสะสมทุนจากการเอาเปรียบทางเศรษฐกิจผ่านกลไกตลาด ที่เกิดขึ้นในศตวรรษที่ 19 หมวดหมู่ในการวิเคราะห์ ที่เอื้อต่อการพิจารณาเปรียบเทียบความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจแบบ “ทุนนิยม” ที่มีตลาดเสรีเป็นฐานที่หล่อหลอมความสัมพันธ์ทางสังคม กับความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจแบบ “ทุนนิยม” ที่มีความสัมพันธ์ทางสังคมในรูปแบบอื่นเป็นฐานรองรับ ทำให้เรามองเห็นฐานของความสัมพันธ์ทางสังคมที่รองรับความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจในระบบทุนนิยมตลาดเสรีได้ชัดเจนยิ่งขึ้น

หมวดหมู่ในการวิเคราะห์ ดังเช่น “ทุนนิยมการเมือง” หรือ “political capitalism” และ “peddling trade” มีนัยอย่างไรต่อการทำความเข้าใจการค้าของพ่อค้าชาวโรรง จากมุมมองร่วมสมัย ตามความเข้าใจของคนส่วนใหญ่ การค้าระหว่างประเทศของพ่อค้าชาวโรรงในเอเชียใต้และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในปัจจุบัน คือภาพของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “นอก” ระบบ แต่หากมองย้อนไปในอดีต การค้าของพ่อค้ากลุ่มนี้ คือการค้าโดยกองคาราวานที่เชื่อมระหว่างจีน ธิเบต และอินเดีย ตั้งแต่ศตวรรษที่ 9 กองคาราวานเหล่านี้มีบทบาทอย่างไรต่อการค้าในเอเชีย หากพิจารณางานของ Van Leur เราจะเห็นภาพเครือข่ายความสัมพันธ์ทางการค้าในภูมิภาคเอเชียที่กว้างขวางและซับซ้อน ไม่น้อยไปกว่าเครือข่ายความสัมพันธ์ทางการค้าระหว่างประเทศในปัจจุบัน ภาพที่ Van Leur นำเสนอ เป็นภาพของความสัมพันธ์ทางการค้าทางทะเล แต่กิจกรรมทางเศรษฐกิจและการค้าขายที่คึกคักตามเมืองท่า ก็มีความสัมพันธ์กับเมืองที่อยู่ลึกเข้าไปในผืนแผ่นดิน การค้าทางบกโดยกองคาราวานคือสายใยที่เชื่อมระหว่างภูมิภาคต่างๆ ในแผ่นดิน และเพื่อรวบรวมลำเลียงสินค้าเพื่อส่งต่อไปยังเมืองท่า รวมทั้งกระจายสินค้าจากต่างแดนที่นำเข้ามาในเมืองท่าเพื่อนำไปถ่วงดุลย์กับสินค้าส่งออกจากภายในภูมิภาค ดังนั้น ในระหว่างศตวรรษที่ 15-18 ในขณะที่การค้าทางทะเลในเอเชียกำลังรุ่งเรือง กองคาราวานจึงเป็นเสมือนกระดูกสันหลังที่สำคัญของเครือข่ายการค้านั้น และจากที่ Van Leur ชี้ให้เห็น ด้วยเหตุที่การค้าขายของพ่อค้ารายใหญ่อ้างเช่น “นายทุนนิยมการเมือง” ยังต้องพึ่งพาทักษะและแรงงานของพ่อค้าตัวเล็กๆ ในการค้าขาย รวมทั้งในการขับเคลื่อนเรือสำเภาและกองคาราวาน การค้าระหว่างประเทศ ระหว่างภูมิภาค ที่เกิดขึ้นในเอเชีย จึงเป็นการค้าที่มีพ่อค้าตัวเล็กๆ หรือ “peddling trader” เป็นตัวจักรในการขับเคลื่อนทั้งสิ้น มิติทางประวัติศาสตร์จึงทำให้เห็นภาพอีกด้านหนึ่งของการค้าขายของพ่อค้าชาวโรรงในเอเชีย และผู้เขียนหวังว่า ภาพนี้จะช่วยเปิดมุมมองใหม่ในการทำความเข้าใจเศรษฐกิจ “นอก” ระบบ ซึ่งจะทำความเข้าใจของเราซับซ้อนและสมบูรณ์มากขึ้น ดังนั้น ด้วยหมวดหมู่ในการวิเคราะห์ของ Van Leur ซึ่งได้รับอิทธิพลทางความคิดจาก Weber งานชิ้นนี้จึงมุ่งทำความเข้าใจความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าระยะไกลชาวโรรง ในฐานะที่เป็น “peddling trader” กับ “นายทุนนิยมการเมือง” ในเงื่อนไขทางเศรษฐกิจ สังคม การเมืองต่างๆ ตั้งแต่สมัยที่พ่อค้าชาวโรรง เคยเป็นตัวจักรขับเคลื่อนการค้าของวัดในศาสนาจักริเบต มาจนถึงปัจจุบัน ที่การค้าของพ่อค้ากลุ่มนี้ มักถูกมองว่าเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “นอก” ระบบตลาดทุนนิยมเสรีที่รัฐกำกับควบคุม

การศึกษาทางประวัติศาสตร์เกี่ยวกับการค้าของพ่อค้ารายย่อยที่เป็นชาวบ้านคนธรรมดาสามัญทำได้ไม่ยากนัก เพราะพ่อค้ารายย่อยเหล่านี้มักจะไม่ค่อยทิ้งหลักฐานทางประวัติศาสตร์ ที่อยู่ในรูปของบันทึกที่ตกทอดมาให้

อ่านได้มากเท่ากับบันทึกของพ่อค้ารายใหญ่ เช่น บันทึกของราชสำนัก ส่วนหนึ่งอาจเป็นเพราะว่า ข้อมูลเกี่ยวกับเส้นทางการค้า สินค้า และราคาสินค้า เป็นข้อมูลที่ไม่ได้เปิดเผยทั่วไป อันเป็นลักษณะเฉพาะประการหนึ่งของตลาดการค้าขายแบบ peddling trade ซึ่งไม่มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลอย่างโปร่งใส⁸ งานศึกษาทางประวัติศาสตร์ส่วนใหญ่เกี่ยวกับ peddling trade จึงต้องอาศัยการปะติดปะต่อข้อมูลจากบันทึกของพ่อค้ารายใหญ่เช่นกษัตริย์ และบันทึกของรัฐบาลเจ้าอาณานิคมและบริษัทตะวันตก บันทึกทางประวัติศาสตร์ที่เป็นการบันทึกโดยตรงของพ่อค้ารายย่อยที่สมบูรณ์ที่สุดชิ้นหนึ่ง ที่มีอยู่ในช่วงระหว่างศตวรรษที่ 16-18 คือ บันทึกการเดินทางของพ่อค้าชาวอาร์เมเนียนที่ชื่อ Hovhannes ซึ่งเดินทางค้าขายระหว่างอินเดียและริเบตให้กับกษัตริย์เปอร์เซีย ระหว่างปีค.ศ. 1682-1693⁹ ซึ่งเป็นบันทึกการเดินทางที่ยาวที่สุดที่ค้นพบได้

ในงานศึกษาทางมนุษยวิทยานี้ บันทึกทางประวัติศาสตร์เกี่ยวกับการค้าของพ่อค้าชาวโรรองก็มีจำกัด ความเข้าใจทางประวัติศาสตร์ส่วนใหญ่เป็นการค้นคว้าจากหลักฐานชั้นสอง ประกอบความเข้าใจจากคำบอกเล่าทางประวัติศาสตร์ (oral history) ด้วยข้อจำกัดของเวลาที่ใช้ในการศึกษา ทำให้การศึกษากิจการประวัติศาสตร์จากหลักฐานชั้นต้น เช่น จากบันทึกส่วนตัวของพ่อค้าซึ่งเป็นภาษาธิเบต จากหลักฐานทางโบราณคดีเช่นสิ่งของที่เกี่ยวข้องกับการค้า ทำได้จำกัด เช่นเดียวกัน การทำความเข้าใจทางประวัติศาสตร์เกี่ยวกับการค้าในเอเชีย ก็อยู่บนฐานของการพึ่งพิงงานเขียนของนักประวัติศาสตร์ ซึ่งการสังเคราะห์งานศึกษาทางประวัติศาสตร์เหล่านั้นก็เป็นการตีความของผู้เขียนในช่วงเวลาที่จำกัด ในการพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าต่างชาติและรัฐ งานเขียนชิ้นนี้คงไม่สามารถแจกแจงความแปรผันของความสัมพันธ์ดังกล่าวได้อย่างครบถ้วนและสมบูรณ์ จึงได้เลือกจำกัดเฉพาะในบางมิติของพื้นที่และช่วงเวลา โดยจะสำรวจ 1.) ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าชาวโรรอง กับรัฐท้องถิ่น ในความแปรผันของช่วงเวลา ตั้งแต่สมัยที่พ่อค้าชาวโรรองเป็นส่วนหนึ่งของศาสนจักรธิเบต รัฐอาณาจักรกามมัท มาจนถึงรัฐชาติเนปาล 2.) ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าชาวโรรองกับรัฐชาติเนปาล และรัฐต่างชาติที่พ่อค้าเข้าไปค้าขายในปัจจุบัน 3.) ความสัมพันธ์ระหว่างรัฐ ซึ่งในกรณีนี้จะพิจารณาถึงไทย กับพ่อค้าต่างชาติกลุ่มต่างๆ ในช่วงเวลาหนึ่ง โดยเริ่มจากสมัยอยุธยาที่สังคมไทยเริ่มมีบทบาทในการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งคาบเกี่ยวกับช่วงที่ภูมิภาคเอเชียมีความรุ่งเรืองทางการค้าระหว่างศตวรรษที่ 15 -18 โดยประเด็นดังกล่าวคือโครงสร้างอันหนึ่งของการอภิปรายในบทที่ 2, 3, และ 4 ตามลำดับ

การศึกษากาตสนามของงานชิ้นนี้ เป็นการทำความเข้าใจชุมชนพ่อค้าในพื้นที่ต่างๆของเส้นทางการค้า ซึ่งในปัจจุบันเชื่อมต่อระหว่างอินเดีย เนปาล ไทย สิงคโปร์ และมาเลเซีย ผ่านการทำความรู้จักและสร้างความสัมพันธ์ส่วนตัวกับพ่อค้าและครอบครัวของพ่อค้าชาวโรรองจำนวนหนึ่ง โดยผู้เขียนได้พบกับพ่อค้าชาวโรรองเป็นครั้งแรกเมื่อเดือนกรกฎาคม 2543 และได้ไปเยี่ยมเยียนไปมาหาสู่ตามประสาคนรู้จัก จนยากที่จะแบ่งแยกได้ว่าเมื่อไหร่ที่งานศึกษาทางมนุษยวิทยาได้เข้ามาเป็นองค์ประกอบส่วนหนึ่งของความสัมพันธ์ฉันท์มิตร อย่างไรก็ตาม ผู้เขียนได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนงานวิจัย (สกว.) ในการทำงานศึกษาค้นคว้าชิ้นนี้เมื่อเดือน กรกฎาคม

⁸ ประเด็นนี้จะขยายความเพิ่มเติมในบทที่ 4 ดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ใน Steensgaard (1973: 22-42)

⁹ ดูรายละเอียดเพิ่มเติมใน Steensgaard (1973: 22-31)

2545 และได้ยุติการเขียนหนังสือเล่มนี้ในเดือนมิถุนายน 2547 ในการเขียนหนังสือเล่มนี้ นามแฝงไม่สามารถปกป้องความเป็นส่วนตัว สวัสดิภาพ และผลประโยชน์ของผู้ที่เกี่ยวข้องได้อย่างเพียงพอ ผู้เขียนจึงต้องหลีกเลี่ยงการนำเสนอเรื่องราวและข้อมูลที่สอดคล้องกับบุคคลจริง โดยการปรับเปลี่ยนรายละเอียดบางประการ เช่น เชื้อชาติ อายุ อาชีพ และความสัมพันธ์ทางเครือญาติ บุคคลที่กล่าวถึงในหนังสือเล่มนี้จึงเป็นบุคคลสมมติ อย่างไรก็ตามรายละเอียดที่ปรับเปลี่ยนไม่ได้ขัดกับความเป็นไปได้ในความเป็นจริง และเรื่องราวที่บอกเล่าในหนังสือเล่มนี้เป็นเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นจริง ตามความเข้าใจของผู้เขียน

โครงร่างของหนังสือ

หนังสือเล่มนี้เริ่มต้นด้วย การนำเสนอความเข้าใจเกี่ยวกับกองคาราวานของพ่อค้าชาวโรรอง ในฐานะที่เป็นพ่อค้าระยะไกลในเอเชีย และเป็นชุมชนTrade Diaspora โดยในบทที่ 1 ผู้เขียนได้แนะนำพ่อค้าชาวโรรองในบริบททางประวัติศาสตร์ และในบริบทของการค้าระหว่างประเทศในเศรษฐกิจสังคมร่วมสมัย บทที่ 2 กล่าวถึงประวัติศาสตร์การค้าระยะไกลของพ่อค้าชาวโรรอง ตั้งแต่สมัยที่สังคมของชาวโรรองยังเป็นส่วนหนึ่งของแหล่งอารยธรรมริเบต มาจนถึงกระทั่งกลายมาเป็นส่วนหนึ่งของรัฐชาติเนปาล การเปลี่ยนแปลงในช่วงเวลาดังกล่าวยังรวมถึงการเปลี่ยนแปลงเส้นทางการค้าระหว่างจีน ริเบต เอเชียใต้ สุภาการค้าระหว่างเอเชียใต้และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ การกล่าวถึงสิทธิพิเศษทางการค้าของชาวโรรองเป็นการวางรากฐานประเด็นที่จะอภิปรายต่อไปในบทที่ 4 และ 5 ช่วงท้ายของบทเป็นการชำระความหมายของคำว่า diaspora จากความเข้าใจเกี่ยวกับชุมชนชาวโรรอง บทที่ 3 เสนอบริบททางสังคมและวัฒนธรรมของการค้าของชาวโรรอง เช่น การค้ากับโลกทัศน์ทางศาสนา การระดมทุน ความสัมพันธ์กับสังคมท้องถิ่นในต่างแดน และสำรวจเงื่อนไขที่ทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจอันหนึ่งมีความชอบธรรม บทที่ 4 พิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างรัฐกับพ่อค้าต่างชาติในบริบททางประวัติศาสตร์ โดยเลือกพิจารณาตำแหน่งแห่งที่และบทบาทของพ่อค้าต่างชาติกลุ่มต่างๆที่เข้ามาค้าขายในประเทศไทย ตั้งแต่เมื่อรัฐไทยยังเป็นรัฐสมบูรณาญาสิทธิราชสมัยอยุธยา รวมทั้งพิจารณาบทบาทของพ่อค้าต่างชาติกลุ่มหนึ่งที่มีความต้องการที่จะสร้างรัฐในต่างแดน นั่นคือบทบาททางการค้าของพ่อค้าชาวตะวันตก ในรูปของบริษัทตะวันตกสมัยอาณานิคม และบทบาทของพ่อค้ารายย่อยในเอเชียในกระบวนการสร้างรัฐนั้น

ความเข้าใจทางประวัติศาสตร์ตรงนี้เป็นผลผลิตของความคิดที่มี “peddling trade” และ “political capitalism” เป็นหมวดหมู่ในการวิเคราะห์ และในทางกลับกันก็ได้ตอกย้ำกรอบคิดนั้นด้วย จากหมวดหมู่ในการวิเคราะห์ดังกล่าว บทที่ 5 เสนอว่า เราอาจทำความเข้าใจการค้าระหว่างประเทศของพ่อค้าชาวโรรองในปัจจุบัน และการค้าที่อยู่ “นอก”ระบบการควบคุมของรัฐได้อย่างไรบ้าง เพราะเหตุใดนโยบายของรัฐ จึงเป็นทั้งความร่วมมือและความขัดแย้งกับพ่อค้าต่างชาติ ช่วงท้ายของบทได้ตั้งคำถามว่า ในรัฐการค้า ที่ผู้ปกครองรัฐมีส่วนได้ส่วนเสียในฐานะที่เป็นพ่อค้ารายใหญ่ (state mercantilism) รัฐสามารถหลีกเลี่ยงความขัดแย้งกับพ่อค้าต่างชาติได้หรือไม่

ในบทที่ 6 ซึ่งเป็นบทสุดท้าย ผู้เขียนได้พิจารณาตรรกะของการมอง “ปัญหา” การค้า “นอก” ระบบ ว่า “ปัญหา” ดังกล่าวจะถูกจำกัดให้หมดสิ้นไปได้หรือไม่ โดยการทำให้การค้าอยู่นอกราบใต้การควบคุมของรัฐ

บทที่ 1 Trade Diaspora

พ่อค้าระยะไกล

เย็นวันหนึ่ง ขณะที่ผู้เขียนกำลังพาผู้มาเยือนจากเนปาล เดินชมตลาดขายของที่ระลึกตอนกลางคืนแห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ ก็ได้ยินเสียงคนคุยกันในภาษาต่างชาติที่คุ้นหู ภาษาเนปาล ซึ่งผู้เขียนไม่เคยคิดว่าจะได้ยินในเมืองไทย เมื่อหันไปดูก็พบว่า เรากำลังยืนอยู่หน้าร้านค้าแห่งหนึ่ง ที่เต็มไปด้วยสินค้าหัตถกรรม ของเก่าจากเนปาล และของที่ระลึกแปลกตาที่ดูเหมือนจะมาจากแดนไกลอีกหลายอย่าง มันทูเหมือนเป็นร้านค้ากึ่งพิพิธภัณฑสถาน กึ่งโกดังเก็บสินค้า ฝาผนังของร้านถูกปิดทับด้วยภาพเขียนบนผ้าจากรัฐราชสถานของอินเดียสมัยอาณาจักรโมกุลที่แขวนเรียงรายซ้อนกันอยู่หลายชั้น สลับด้วยภาพวาดจำลองจักรวาลของชาวพุทธทิเบต (Thanka) ตู้กระจกสามสี่ใบในร้านเต็มไปด้วยเครื่องทองเหลือง เครื่องเงิน รูปหล่อของพระนารายณ์ พระกฤษณะ ช้างแกะสลักทำด้วยกระดูก สร้อยคอหยก สร้อยหิน หนูในร้านใส่สร้อยลูกปัดแผงใหญ่และหมวกของชาวมุสลิมที่ถักด้วยด้ายหลากสี

“เชิญครับ เชิญเข้ามาดูข้างใน” หนึ่งในชายวัยกลางคนสามคนซึ่งดูเหมือนจะเป็นเจ้าของร้านกล่าวเชื้อเชิญด้วยภาษาอังกฤษ

“คุณมาจากเนปาลหรือเปล่าครับ” ผู้มาเยือนชาวเนปาลคนหนึ่งเอ่ยถามเป็นภาษาเนปาล

คุณลุงยิ้ม และถามกลับด้วยความแปลกใจ “คุณเป็นคนเนปาล?” หลังจากซักถามอีกเล็กน้อยว่าเราเป็นใคร มาจากไหน ทำอะไรอยู่ คุณลุงก็กล่าวเชื้อเชิญให้ชมสินค้าในร้าน

“พวกเราเป็นคนโรรอง” ลุงกล่าว และแนะนำให้เรารู้จักกับน้องชายและน้องเขยซึ่งเดินทางนำสินค้าจากเนปาลและอินเดียมาส่งเป็นประจำเดือนละครั้ง โดยขากลับจะซื้อเสื้อผ้าไหม รองเท้า แว่นกระจุกน้ำ พานหัตถ์ กลับไปขายที่เนปาล สินค้าส่วนมากจะนำไปใส่กระเป๋าทิ้งไว้ที่นั่น แต่บางครั้งถ้าต้องการนำสินค้าจำนวนมากก็จะส่งไปต่างหาก ในร้านของลุงไม่ได้มีแต่สินค้าจากเนปาลเท่านั้น เพราะนอกจากน้องชายและน้องเขยแล้ว ยังมีพ่อค้าชาวโรรองคนอื่นๆที่แวะเวียนนำสินค้าจากที่ต่างๆมาส่งให้เป็นประจำ ลุงเล่าพร้อมชี้ให้ดูหิน ลูกปัดจากพม่า จีน สร้อยคอแผงใหญ่มาจากนาแกแลนด์ซึ่งเป็นรัฐหนึ่งในบริเวณเทือกเขาภาคตะวันออกเฉียงเหนือของอินเดีย หยกจากฮ่องกง ส่วนหมวกของชาวมุสลิมมาจากซาอุดีอาระเบียเมื่อสมัยที่ลุงไปทำงานอยู่ที่นั่น

ด้วยความสงสัยและอยากรู้เกี่ยวกับการค้าขายของพ่อค้าชาวโรรอง ที่ดูเหมือนจะมีเครือข่ายอยู่ในหลายประเทศ ผู้เขียนได้หาโอกาสแวะไปคุยกับลุงอีก หลังจากที่ได้แวะไปคุยกับลุงอีกหลายครั้งก็ทราบว่า ลุงชาฟางได้เข้ามาค้าขายและอยู่ในเมืองไทยมากกว่า 30 ปีแล้ว ลุงเรียกตัวเองว่าชาวโรรอง ไม่ใช่ชาวเนปาล และเปรียบเทียบชาวโรรองว่าเป็นเหมือนชาวเขาในเมืองไทย เหมือนกับจะพยายามชี้ให้เห็นถึงความเป็นชายขอบของกลุ่มคนซึ่งอาศัยอยู่ในบริเวณเทือกเขาตอนเหนือของเนปาลที่มีวัฒนธรรมคล้ายชาวพุทธทิเบต ต่างจากชาวเนปาลที่อาศัยอยู่ในบริเวณหุบเขาและที่ราบลุ่มทางใต้ ซึ่งได้รับอิทธิพลทางวัฒนธรรมของศาสนาฮินดูและภาษาสันสกฤตจากอินเดีย หมู่บ้านของชาวโรรองอยู่ทางตะวันตกเฉียงเหนือของเนปาล ระหว่างเทือกเขาหิมาลัยและที่ราบสูงทิเบต ภูมิประเทศจึงค่อนข้างแห้งแล้ง ส่วนมากจะเป็นทุ่งเลี้ยงสัตว์ (จามรี) พืชที่ปลูกได้บ้างคือธัญพืช มีสตาร์ด อาหารหลักของชาว

โรรองคือ buck wheat¹ ซึ่งมักจะปลูกได้ไม่พอกิน (รูป 1.1 หมู่บ้านของชาวโรรอง) พอถึงฤดูหนาว ชาวโรรองส่วนใหญ่จึงต้องเดินทางไปค้าขายเพื่อหารายได้เพิ่ม เมื่อลุงซาฟางอายุ 8 ขวบ ได้เดินเท้าติดตามพ่อไปค้าขายครั้งแรกพร้อมกับลุงและเพื่อนคนอื่นในหมู่บ้าน โดยนำพืชสมุนไพรและของป่าจากโรรองไปขายที่ทิเบต จากทิเบต เขาเกลือสินเธาว์ ไปซา ขนสัตว์ ไปขายที่อินเดีย และขายกลับแวะซื้อข้าวสารและธัญพืชต่างๆ จากหมู่บ้านในที่ราบลุ่มของเนปาล เพื่อนำกลับมาบริโภคในหมู่บ้าน บางครั้งถ้ามีสินค้ามาก แทนที่จะนำสินค้าห่อผ้า ใส่ตะกร้า แบกไปบนหลังก็จะนำสินค้าต่างหลังจามรี ล่อ และเดินทางไปในรูปแบบของกองคาราวาน

ในช่วงอายุของลุงซาฟาง เส้นทางการค้า และสินค้าที่ชุมชนชาวโรรองนำไปขายก็เปลี่ยนไปเรื่อยๆ ตามสถานการณ์ในแต่ละท้องถิ่นที่เปลี่ยนไป ก่อนที่ลุงซาฟางจะมาตั้งหลักแหล่งอยู่ในเมืองไทยอย่างถาวร ลุงได้เดินทางไปค้าขาย และบางครั้งก็พักอยู่อย่างถาวร ในประเทศต่างๆกว่า 10 ประเทศ เช่น อินเดีย พม่า ไทย ลาว สิงคโปร์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย ฮองกง บรูไน ซาอุดีอาระเบีย นอกจากภาษาโรรองซึ่งเป็นภาษาแม่แล้ว ลุงพูดภาษาต่างชาติในระดับที่ติดต่อด้านค้าขายได้ดี อย่างน้อย 7 ภาษา คือ ฮินดี เนปาล พม่า ไทย มาเลย์ จีน อังกฤษ ในช่วงชีวิตของลุงนี้ได้เคยแบกหามและขายของหลายประเภท ตั้งแต่สินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็น เช่น ข้าว เกลือ ในสมัยที่เป็นเด็ก รวมไปถึงของใช้ ของฟุ่มเฟือยที่มีมูลค่าสูง เช่น เสื้อผ้า เครื่องหนัง ของเก่าของที่ระลึก พลอย และหินอัญมณี เมื่อแรกเริ่มเอาสินค้ามาขายที่เมืองไทย ลุงซาฟางได้เอาแหวน สร้อยคอ หิน ลูกปัด จากอินเดียและเนปาล ใส่ห่อผ้ามาปูวางขายบนทางเท้าข้างถนน ทั้งในเมืองหลวง เมืองใหญ่ เมืองที่เป็นสถานที่ท่องเที่ยว หลังจากที่พอจะเก็บหอมรอมริบทุนได้จำนวนหนึ่ง ลุงก็ตัดสินใจเปิดร้านขายของที่เชียงใหม่ ต่อมาก็เลิกเดินทางไปซื้อสินค้าเอง แต่มีญาติและเพื่อนเอาสินค้ามาส่งให้อยู่เสมอ เมื่อครั้งลุงยังเล็ก ครอบครัวก็ติดตามมาอยู่ด้วยบ้างเป็นบางครั้งบางคราว ตอนนี้ภรรยาเสียชีวิตไปแล้ว ส่วนลูกๆนั้น บางคนตั้งหลักแหล่งทำธุรกิจอยู่ที่เนปาล บางคนก็ค้าขายอยู่ในประเทศอื่น ช่วงที่ต้องมาติดต่อด้านค้าขาย รับ ส่งสินค้าที่เมืองไทยก็เอาสินค้ามาส่งให้ลุงบ้าง ชาวโรรองเช่นลุงซาฟาง ที่เดินทางไปค้าขายและตั้งหลักแหล่งอยู่ในประเทศอื่นในตอนนี้ มีอยู่จำนวนไม่น้อย และมีการติดต่อด้านค้าขายให้ความช่วยเหลือกันอย่างใกล้ชิด “ชาวโรรองมีอยู่ทั่วโลก รู้จักกันหมด ไปไหนไม่อดตายหรอก” ลุงกล่าวถึงขอบเขตของชุมชนและความสัมพันธ์ภายในชุมชนชาวโรรองซึ่งตั้งหลักแหล่งอยู่ในภูมิภาคต่างๆทั่วโลก โดยเฉพาะในภูมิภาคเอเชียใต้และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

ชีวิตของลุงซาฟาง ไม่ต่างจากชีวิตของพ่อค้าชาวโรรองอีกหลายคน แต่ชาวโรรองก็ไม่ใช่คนกลุ่มเดียวที่มีประวัติศาสตร์และประเพณีของการเดินทางไปค้าขายในต่างแดน หรือที่เรียกอีกอย่างหนึ่งว่า การค้าระยะไกล (long-distance trade) มาหลายชั่วอายุคน

Trade Diaspora

Philip Curtin นักประวัติศาสตร์ที่ศึกษาเปรียบเทียบการค้าระยะไกลในสังคมต่างๆ (Curtin 1984) เสนอว่าการแลกเปลี่ยนค้าขายระหว่างคน 2 กลุ่มที่มีวัฒนธรรมต่างกัน เป็นปฏิสัมพันธ์ระหว่างวัฒนธรรมที่แพร่หลายมากที่สุด ในสังคมมนุษย์ ตั้งแต่สมัยที่มนุษย์เริ่มตั้งหลักแหล่งทำการเกษตร หลักฐานทางโบราณคดีในภูมิภาคตะวันออกกลาง ชี้ให้เห็นร่องรอยของการค้าระยะไกลที่อาจเริ่มขึ้นตั้งแต่ 3500 ปีก่อนพุทธศักราช ตัวอักษรคูนิฟอร์มบน

¹ ชาวญี่ปุ่นมักใช้ทำเส้นก๋วยเตี๋ยวสีเทา

แผ่นดินเผาในอาณาจักรเมโสโปเตเมีย เมื่อ 2000 ปีก่อนพุทธศักราช ทั้งหลักฐานการเดินทางของชาวอัสซีเรียนไปค้าขายยังที่ราบอนาโตเลีย หลักฐานทางของความสัมพันธ์ทางภาษา สะท้อนให้เห็นการค้าตามชายแดนของอาณาจักรกรีกโบราณในศตวรรษที่ 8 (Curtin 1984: 2-4) ในศตวรรษที่ 11 มีการค้าในแถบลุ่มแม่น้ำไรน์ ทะเลเหนือ ทะเลบอลติก (Braudel 1979: 89-174) และตั้งแต่ประมาณศตวรรษที่ 15 เป็นต้นมา เราก็ได้เรียนรู้เกี่ยวกับความสัมพันธ์ทางการค้าในต่างแดนของคนอีกหลายกลุ่ม ในหลายภูมิภาคของโลก เช่น การค้าของชาวมุสลิมจากตะวันออกกลางที่สัมพันธ์กับการเผยแพร่ศาสนาอิสลาม ในอาฟริกาเหนือ เอเชียใต้ และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ การค้าของชาวจีนในเอเชียกลาง (เส้นทางสายไหม) และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ รวมทั้งการค้าขายทางทะเลของชาวยุโรปในยุคแสวงหาอาณานิคม นอกจากนี้ การค้าขายระหว่างวัฒนธรรมยังเป็นปัจจัยภายนอกที่สำคัญที่สุดอันหนึ่ง ที่นำมาซึ่งการเปลี่ยนแปลงของสังคมและวัฒนธรรม ความจำเป็นที่จะต้องติดต่อสื่อสาร และเข้าใจวัฒนธรรมต่างชาติของคู่ค้า ทำให้มนุษย์ต้องมีการจัดการทางสังคมบางอย่างที่ทำให้การติดต่อสื่อสารและการค้าระหว่างวัฒนธรรมนั้นดำรงอยู่ได้ Curtin ตั้งข้อสังเกตว่า ในชุมชนที่มีการเดินทางไปค้าขายในต่างแดน พ่อค้าจำนวนหนึ่งมีความจำเป็นที่จะต้องลงหลักปักฐานอยู่ในต่างแดน เพื่อทำความรู้จักวัฒนธรรมท้องถิ่น และทำหน้าที่เป็นคนกลางระหว่างพ่อค้าในชุมชนเดิมของตนและคนท้องถิ่น การค้าขายระหว่างวัฒนธรรมจึงทำให้เกิดการเดินทางเคลื่อนย้ายของคนจากชุมชนหนึ่ง ไปอยู่ในชุมชนอื่น กระจัดกระจายไปในที่ต่างๆ และเมื่อคนเคลื่อนย้าย วัฒนธรรม ภาษา ความคิดก็เคลื่อนย้ายไปด้วย คำว่า “trade diaspora” จึงใช้กล่าวถึงการเดินทางเคลื่อนย้ายของคนและวัฒนธรรมอันเนื่องมาจากการค้าในลักษณะนี้

คำว่า diaspora มาจากรากศัพท์ภาษากรีก “spora” ซึ่งหมายถึงการแพร่กระจายของเมล็ดพันธุ์ ต่อมามีการใช้คำว่า diaspora ในความหมายที่กว้างขึ้น คือการแพร่กระจายของภาษาและวัฒนธรรม การใช้คำว่า diaspora ในทางมนุษยวิทยาก็มีการเปลี่ยนแปลงเสมอมาตามความคิดของนักมนุษยวิทยาที่เปลี่ยนไป เดิมหมายถึงกลุ่มคนที่มีวัฒนธรรมเดียวกันและได้เดินทางไปอยู่ในที่ต่างๆ เช่น ชุมชนชาวยิวที่อพยพออกจากปาเลสไตน์ ไปตั้งถิ่นฐานกระจัดกระจายอยู่ในประเทศต่างๆ คำว่า diaspora ในความหมายนี้ จึงมีนัยของการเดินทางเคลื่อนย้ายที่ถูกบีบบังคับด้วยสถานการณ์ ทำให้ต้องพลัดถิ่นไปเป็นชนกลุ่มน้อยในสังคมอื่น ในปัจจุบันมีคนจากเกือบทุกกลุ่มเชื้อชาติ ทุกประเทศ ที่ได้เดินทางไปอาศัยอยู่ในชุมชนอื่น ทั้งด้วยสาเหตุของการถูกบีบบังคับด้วยสถานการณ์และด้วยความสมัครใจ ในช่วง 4-5 ปีที่ผ่านมา นักมนุษยวิทยาได้เริ่มทำความเข้าใจ diaspora ในมุมมองที่เปลี่ยนไป² มุมมองที่น่าสนใจ คือ มุมมองของ Ho (2001) ที่เสนอการพิจารณา diaspora ในลักษณะที่ตรงกันข้ามกับการพลัดถิ่นของชาวยิว กล่าวคือ ในขณะที่ชาวยิวถูกบีบบังคับด้วยสถานการณ์ให้เคลื่อนย้ายอพยพ ไปเป็นชนกลุ่มน้อยในประเทศอื่น และคงความเป็นชาวยิวผ่านการรักษาการเป็นชุมชนในจินตนาการเดียวกัน ชาวอังกฤษได้เดินทางไปแสวงหาอาณานิคม โดยการย้ายถิ่นเข้าไปปกครองคนในประเทศอื่น และสร้างความเป็นคนในชุมชนจินตนาการเดียวกันโดยการผนวกรัฐอิสระต่างๆเข้าเป็นส่วนหนึ่งของรัฐอาณานิคม กล่าวอีกนัยหนึ่ง คือ ในขณะที่ชาวยิวพยายามรักษาความเป็นชุมชนในจินตนาการเดียวกันท่ามกลางการเดินทางโยกย้าย ในทางกลับกัน ความเป็นชุมชนใน

² ดู Clifford, J., *Routes: Travel and Translation in the Late Twentieth Century*, 408 pp., Harvard University Press, Cambridge, MA., 1997 และ Ho, E., *Diaspora and Empire*, in *the Harvard Academy for International Area Studies*, Cambridge, MA., 2001.

จินตนาการเดียวกันของรัฐบาลนานาชาติอังกฤษ เช่น ออสเตรเลีย แคนาดา ฮอลแลนด์ ถูกสร้างขึ้นจากการเดินทางโยกย้ายของคนอังกฤษเพื่อแสวงหาอาณานิคม มุมมองนี้สะท้อนให้เห็นความแตกต่างระหว่างการเดินทางของผู้ที่สมัครใจที่จะโยกย้ายไปอยู่ในสังคมอื่นเพื่อไปใช้อำนาจในสังคมใหม่ และการเดินทางของกลุ่มคนที่จำต้องโยกย้ายถิ่นเพราะถูกบีบบังคับโดยสถานการณ์ และเข้าไปอยู่ในสังคมอื่นในลักษณะที่มีอำนาจต่อรองน้อย การขยายขอบเขตและมิติของการมอง diaspora ที่กว้างขึ้น เช่น การพิจารณาแรงงานอพยพ ทหารรับจ้าง ที่ไปทำงานในต่างแดน ในลักษณะที่เป็น wage-labour diaspora การมองนักธุรกิจ นักลงทุนข้ามชาติที่เข้าไปลงทุนและอาศัยอยู่ในต่างประเทศ เป็น trade diaspora ร่วมสมัย ช่วยเอื้อให้วิธีคิดและขอบเขตของการจินตนาการเปรียบเทียบมีความยืดหยุ่นมากขึ้นด้วย

อย่างไรก็ตาม ชาวโรฮิงญาไม่ใช่คนกลุ่มเดียวจากเนปาลที่มีประวัติศาสตร์และประเพณีของการค้าขายระยะไกล ทหารกูรข่าและพ่อค้าระยะไกลชาวเนปาลกลุ่มอื่นๆ ต่างก็มีชีวิตที่ผูกพันกับการเดินทางและการอาศัยอยู่ในต่างแดน และความสัมพันธ์ทางสังคมของชุมชนชาวโรฮิงญาในต่างแดนก็เป็นส่วนหนึ่งของชุมชนชาวเนปาลในต่างแดนเหล่านี้ด้วย

Nepali Trade Diasporas

เนปาลเป็นประเทศที่มีความหลากหลายทั้งทางภูมิศาสตร์ และทางสังคมวัฒนธรรม เนื่องจากเนปาลมีอาณาเขตประเทศคล้ายสี่เหลี่ยมผืนผ้า ที่ทอดตัวขนานไปกับบริเวณรอยต่อที่เทือกเขาหิมาลัยยกตัว ทำให้พื้นที่ในประเทศครอบคลุมภูมิประเทศที่เป็นทะเลทรายทางตอนใต้ของที่ราบสูงทิเบต แถบภูเขาสูงที่มีหิมะปกคลุม ภูเขาและหุบเขาที่ปลูกพืชเมืองหนาวและทำนาขั้นบันไดได้ และที่ราบทางตอนใต้ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของที่ราบลุ่มแม่น้ำคงคา (แผนที่ 1.1 แผนที่ภูมิศาสตร์ประเทศเนปาล) ในสภาพภูมิศาสตร์ที่หลากหลายนี้ มีชนกลุ่มต่างๆ กว่า 30 เชื้อชาติอาศัยอยู่ในบริเวณต่างๆ มีภาษาพูดกว่า 100 ภาษา (Bista 1996) ในกรณีนี้ ยากที่จะกล่าวได้ว่า ชนเชื้อชาติใดคือชนกลุ่มใหญ่ หรือชนกลุ่มน้อยในประเทศ อย่างไรก็ตาม ในระหว่างชาวเนปาลด้วยกันเองก็มีการจัดหมวดหมู่กลุ่มคนในประเทศอย่างคร่าวๆ อยู่บ้าง ในลักษณะที่สะท้อนให้เห็นถึงความคล้ายคลึงและความแตกต่างทางภาษา วัฒนธรรม และบทบาททางสังคม การเมือง คือ 1.) กลุ่มคนซึ่งอาศัยอยู่ในบริเวณเทือกเขาตอนเหนือของเนปาลและมีวัฒนธรรมคล้ายชาวพุทธทิเบต ถูกเรียกรวมๆ โดยชาวพื้นราบว่า Bhotia (ซึ่งชาวโรฮิงญาเสนอว่าอาจเทียบได้กับคำว่าชาวเขาในภาษาไทย) ซึ่งชาวโรฮิงญาเป็นหนึ่งในชนกลุ่มนี้ 2.) ชนกลุ่มต่างๆ ที่อาศัยอยู่ในบริเวณภูเขาและหุบเขา (กูรุง ราย ลิมบู ทามัง มาการ) 3.) ชาวนาวารีซึ่งอาศัยอยู่ในกามันทุและบริเวณรอบๆ 4.) พราหมณ์และเชตรี (อดีตชนชั้นวรรณะพราหมณ์และกษัตริย์) ที่มาจากอินเดีย และมีบทบาทสำคัญในการรวมคนกลุ่มต่างๆ เข้าเป็นรัฐชาติเนปาล ส่วนมากเป็นข้าราชการ นักการเมือง 5.) ชนพื้นเมืองและชาวอินเดียที่อาศัยอยู่ในบริเวณที่ราบทราบายทางใต้ (ทารู ดานูวาร์ มัจจี ดาราย) อย่างไรก็ตามหมวดหมู่ทางชาติพันธุ์เหล่านี้ไม่ใช่การจัดหมวดหมู่ที่เป็นทางการ แต่เป็นการแบ่งแยกทางสังคมอย่างคร่าวๆ ในระหว่างชาวเนปาลด้วยกันเอง

ในแถบภูเขาสูงหลังเทือกเขาหิมาลัย มีแม่น้ำหลายสายไหลผ่านตามแนวเหนือ ใต้ ตัดเป็นหุบเขา (แผนที่ 1.2 แผนที่แสดงลุ่มน้ำต่างๆในประเทศเนปาล) และบริเวณหุบเขาที่ขนานไปกับแม่น้ำสายต่างๆ เหล่านี้คือเส้นทางการค้าที่เชื่อมชุมชนในที่ราบสูงทิเบตเข้ากับชุมชนในที่ราบลุ่มแม่น้ำคงคา พื้นที่ตามเส้นทางการค้านี้ คือที่ตั้งของชนก

กลุ่มต่างๆ ที่มีประเพณีการค้าขายระยะไกล เช่นชาวโรรอง ซึ่งเริ่มขึ้นอย่างน้อยตั้งแต่สมัยศตวรรษที่ 9 (Van Spengen 2000) ชนกลุ่มต่างๆเหล่านี้ ได้รับอิทธิพลทางวัฒนธรรมจากทางตอนเหนือ คือ พุทฺธ ธิเบต มากกว่าอิทธิพลของวัฒนธรรมสันสกฤต อินเดีย จากทางตอนใต้

หากมองจากทางตะวันตกไปยังตะวันออก จะเห็นกลุ่มแม่น้ำต่างๆ ไหลผ่านหุบเขา ซึ่งอาจแบ่งศูนย์กลางและเมืองท่าของการค้าขายระหว่างจีนและอินเดียโบราณ ออกได้เป็น 4 ภูมิภาค คือ 1.) กลุ่มแม่น้ำฮุมลา – มูกา คาร์ นาลี ซึ่งมีชาวธาคูรีและเซตรีอาศัยอยู่ และทำการค้า 2.) กลุ่มแม่น้ำเบรี – คาลิกันดาดี ในบริเวณเทือกเขาเดาลาคีร์ เนื่องจากบริเวณนี้เป็นแถบลุ่มน้ำที่กินพื้นที่กว้าง คนที่มีบทบาทในการค้าขาย จึงเป็นทั้งชนกลุ่มที่อาศัยอยู่ในบริเวณเทือกเขาตอนเหนือ ซึ่งชาวโรรองก็เป็นหนึ่งในนั้น และชนกลุ่มที่ทำการเกษตรในบริเวณภูเขา หุบเขาตอนล่าง เช่น ชาวกูรุง ทามัง มาการ 3.) บริเวณโซโล คุมบู ซึ่งมีแม่น้ำคุดโคลี และสุนโคลี ไหลผ่าน โดยมีตลาดขายแดนที่สำคัญคือ ตลาดนามเซในเขตเนปาล และเมืองเทกรีสในเขตธิเบต พ่อค้าที่สำคัญในบริเวณนี้คือชาวเซอร์ปา ซึ่งมักเป็นที่รู้จักกันดีในเรื่องความสามารถในการปีนเขาและนำทาง 4.) ที่ราบลุ่มแม่น้ำอรุณ – ทามูร์ ซึ่งมีชาวโลมีเป็นพ่อค้าสำคัญ เดินทางระหว่างเมืองคุโดในฝั่งธิเบต และตลาดวาลองซุงในเนปาล เชื่อมผ่านไปยังทางใต้ผ่านเมืองบิรตนา การ ถึงกัลกัตตา เดลฮี บอมเบย์ (Furer Haimendorf 1975; Fisher 1986)

นอกจากชนกลุ่มต่างๆที่อาศัยอยู่ทางตอนเหนือของเทือกเขาหิมาลัย และในบริเวณภูเขา หุบเขาตอนล่างแล้ว ยังมีคนอีกกลุ่มหนึ่งที่มีประเพณีของการค้าขายระยะไกลสืบเนื่องต่อกันมานานไม่น้อยไปกว่ากัน คือ ชาวเนวารี ซึ่งอาศัยอยู่ในบริเวณกาฐมันฑุ ชาวเนวารีส่วนมากเป็นช่างฝีมือและพ่อค้า ส่วนหนึ่งเป็นหมอพื้นเมือง พราหมณ์ประกอบพิธีทางศาสนา และเกษตรกร (Bista 1996: 17) พ่อค้าชาวเนวารี มีประวัติของการเดินทางไปค้าขายในธิเบตอย่างน้อยตั้งแต่สมัยศตวรรษที่ 7 Cindy Perry เสนอว่าศาสนาพุทธนิกายมหายานที่แพร่หลายอยู่ในธิเบต ทุกวันนี้ เป็นผลจากอิทธิพลของพราหมณ์-พ่อค้าชาวเนวารี ที่เดินทางไปค้าขายในธิเบตและวาดภาพจิตรกรรมจักรวาลวิทยาของศาสนาพุทธ (Thanka) (Perry 1997: 17; Van Spengen 2000: 121) หมอพื้นเมืองชาวเนวารีในปัจจุบันบางคนเล่าให้ผู้เขียนฟังว่า ปู่และตาซึ่งเป็นหมอ เคยเดินทางไปซื้อขายสมุนไพรที่ธิเบตเพื่อนำมาทำเป็นยา อาจกล่าวได้ว่าคู่แข่งคนสำคัญของพ่อค้าจากทางตอนเหนือของเทือกเขาหิมาลัย คือ ชาวเนวารี ดังจะเห็นได้จากประวัติศาสตร์ของการต่อรองการผูกขาดเส้นทางการค้าจากกาฐมันฑุไปยังธิเบตระหว่างคนทั้งสองกลุ่ม (Van Spengen 2001: 117, 135, 143)

อาจกล่าวได้ว่า ในช่วง 2-3 ศตวรรษที่ผ่านมา ในระหว่างกลุ่มชนที่มีประเพณีของการค้าขายระยะไกลมาตั้งแต่ในอดีต ชาวโรรองและชาวเนวารี คือ พ่อค้าสองกลุ่มที่ยังคงค้าขายระยะไกลต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน และการค้าขายก็เป็นฐานทางเศรษฐกิจที่สำคัญของชุมชน เมื่อสภาพทางเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรมเปลี่ยนไป พ่อค้าหลายกลุ่มได้หันไปประกอบอาชีพอื่น หลากหลายแตกต่างกันออกไป ชาวกูรุงนิยมเป็นทหารรับจ้างให้กับกองทัพอังกฤษ ที่มักรู้จักกันในนามของทหารกูรข่า ชาวเซอร์ปาหันไปประกอบอาชีพเกี่ยวกับการท่องเที่ยว แต่ชาวโรรองและชาวเนวารีจำนวนหนึ่งยังคงเป็นพ่อค้า นักธุรกิจที่สำคัญของเนปาล แต่คนทั้งสองกลุ่มนี้ก็มีมีการปรับเปลี่ยนทิศทางและลักษณะการค้าเพื่อให้สอดคล้องกับสภาพสังคมที่เปลี่ยนไป

กองคาราวานในภูมิภาคเอเชีย

เราอาจเคยได้ยินเรื่องราวเกี่ยวกับเส้นทางสายไหมในจีนและเอเชียกลาง หรือพ่อค้าวัวต่างที่เดินทางค้าขายระหว่างไทยกับพม่า การค้าขายระหว่างภูมิภาคโดยการเดินทางไปกับกองคาราวาน หรือการค้าทางทะเลในบริเวณชายฝั่งมหาสมุทรอินเดียและหมู่เกาะต่างๆในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ คือ รากฐานทางเศรษฐกิจที่สำคัญในภูมิภาคเอเชีย โดยเฉพาะในสมัยที่เอเชียเป็นศูนย์กลางทางการค้า ในระหว่างศตวรรษที่ 15-18 ในช่วงเวลานั้น รัฐอาณาจักรต่างๆในเอเชียต่างก็มีเครือข่ายความสัมพันธ์ทางการค้ากับหลายภูมิภาคทั่วโลก และเป็นฝ่ายได้เปรียบดุลการค้ากับรัฐในภูมิภาคตะวันตก (Van Leur 1955, Steensgaard 1973, Reid 1993, Frank 1998) จนมีผู้กล่าวถึงความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจในช่วงนี้ว่าเป็น Sinocentric World Economy (Frank 1998: 126) (แผนที่ 1.3 แผนที่แสดงเส้นทางการค้าและดุลการค้าระหว่างภูมิภาคต่างๆ ระหว่าง ค.ศ. 1400-1800)

โดยส่วนมาก ภาพของการค้าระหว่างภูมิภาคในเอเชียในสมัยนั้นมักเป็นภาพของการค้าทางทะเล เนื่องจากหลักฐานทางประวัติศาสตร์ที่มีอยู่ส่วนมากเป็นหลักฐานเกี่ยวกับการค้าทางทะเลตามเมืองท่าชายฝั่ง มากกว่าการค้าโดยกองคาราวาน ทั้งนี้เพราะหลักฐานส่วนใหญ่เป็นบันทึกของชาวตะวันตกที่เข้ามาค้าขายในเอเชียทางทะเลในสมัยจักรวรรดินิยม ถึงแม้ว่าหลักฐานทางประวัติศาสตร์ส่วนใหญ่จะเป็นหลักฐานเกี่ยวกับการค้าทางทะเล แต่นักประวัติศาสตร์บางคนกลับมองว่าการค้าทางบกโดยกองคาราวานมีความสำคัญและมีอิทธิพลต่อการค้าทางทะเล และเป็นฝ่ายได้เปรียบดุลการค้ากับการค้าทางทะเล (Das Gupta and Pearson 1987:5 อ้างใน Frank 1998: 88) ทั้งนี้อาจเป็นเพราะแหล่งทรัพยากรและฐานการผลิตมาจากภายในทวีป ในทางกลับกัน Anthony Reid มองว่าการค้าในภูมิภาคเป็นผลพวงของการค้าชายฝั่ง เพราะเมืองท่าคือศูนย์กลางของการค้าระหว่างประเทศ (Reid 1993: 61, 77) อย่างไรก็ตาม เราคงปฏิเสธไม่ได้ว่า การค้าทางทะเลและการค้าโดยกองคาราวานมีความสัมพันธ์และมีอิทธิพลต่อกันเสมอ โดยมีเมืองท่าชายฝั่งเป็นจุดเชื่อมต่อระหว่างการค้าทั้งสอง

เส้นทางการค้าโดยกองคาราวานที่สำคัญ คือ เส้นทางที่เชื่อมระหว่างภูมิภาคเอเชียกลางและแหล่งอารยธรรมรอบทะเลเมดิเตอร์เรเนียนในภูมิภาคเอเชียตะวันตก หรือที่รู้จักกันในนามของเส้นทางสายไหม และเส้นทางที่เชื่อมระหว่างภูมิภาคทั้งสองกับเอเชียใต้ตามแนวเหนือ-ใต้ ซึ่งการค้าขายของชาวโรอมและชาวเนวารีในสมัยหนึ่งระหว่างที่ราบสูงทิเบตและศูนย์กลางการค้าในอินเดีย ก็เป็นส่วนหนึ่งของเส้นทางการค้านั้น เส้นทางการค้าโดยกองคาราวานทั้งสองได้เชื่อมกับเส้นทางการค้าทางทะเลตามเมืองท่าชายฝั่งมหาสมุทรของจีน ชายฝั่งมหาสมุทรอินเดีย และชายฝั่งตะวันออกเฉียงเหนือของทวีปแอฟริกา (Frank 1998:63-121) และนอกจากเส้นทางการค้าหลักสองเส้นนี้แล้ว ยังมีเส้นทางการค้าอีกจำนวนมากที่เป็นเสมือนเส้นเลือดฝอยที่เชื่อมระหว่างพื้นที่ต่างๆภายในทวีป เช่น เส้นทางการค้าของชาวจีนฮ่อจากยูนนานมายังพม่า ไทย ลาว (Prasertkul 1989)

หากทว่าตั้งแต่ศตวรรษที่ 16 เป็นต้นมา การค้าขายระหว่างภูมิภาคต่างๆโดยกองคาราวานจากเอเชีย ได้เริ่มลดบทบาทลง โดยเฉพาะเมื่อชาวดัตช์ และชาวอังกฤษได้เริ่มเดินเรือมาค้าขาย และแสวงหาอาณานิคมในเอเชีย ในรูปของบริษัท Dutch United East India Company (หรือที่เรียกสั้นๆว่า Dutch VOC) และ English East India Company การค้าของบริษัทตะวันตกในภูมิภาคเอเชีย ค่อยๆเข้ามาแทนที่การค้าขายของพ่อค้ารายย่อยโดยกองคาราวาน และโดยเรือสำเภา J.C. Van Leur (1955) และ Neils Steensgaard (1973) วิเคราะห์ความสำเร็จทางการค้าของบริษัทตะวันตก ว่าเป็นการเปลี่ยนแปลงในประวัติศาสตร์ที่เป็นจุดเริ่มต้นของการวางรากฐานอำนาจทาง

เศรษฐกิจและการเมืองที่สำคัญของรัฐในภูมิภาคตะวันตก ซึ่งเอื้อต่อการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สังคม การเมืองภายในภูมิภาคตะวันตกในช่วงศตวรรษที่ 19 อันสัมพันธ์กับการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างความสัมพันธ์เชิงอำนาจระหว่างภูมิภาคต่างๆทั่วโลก ที่ยังคงดำเนินต่อเนื่องมาจนถึงทุกวันนี้ คำถามที่อยู่ในความสนใจของ Van Leur และ Steensgaard คือ กลไกอะไรที่ทำให้การค้าในรูปของบริษัทตะวันตกสามารถเข้ามาแทนที่การค้าของพ่อค้ารายย่อยในเอเชียทั้งในรูปของการค้าโดยกองคาราวานและโดยเรือสำเภา เงื่อนไขทางเศรษฐกิจและการเมืองอะไรที่นำมาสู่การเปลี่ยนแปลงฐานของความสัมพันธ์เชิงอำนาจและการเติบโตของบริษัทลงทุนข้ามชาติ จนเบียดขับการค้าของพ่อค้ารายย่อยที่เคยเป็นฟันเฟืองของการค้าในเอเชียมาหลายร้อยปี คำถามเหล่านี้ คือประเด็นหลักอันหนึ่งที่อยู่ในความสนใจของ Weber นั่นคือ ทุนนิยมในตะวันตกเติบโตขึ้นมาได้อย่างไร

ถึงแม้ว่าการค้าระหว่างประเทศในรูปของบริษัทตะวันตกจะเข้ามามีบทบาทเหนือการค้าระยะไกลของพ่อค้ารายย่อยในเอเชีย อาจเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นจริงในประวัติศาสตร์ แต่การค้าขายของพ่อค้ารายย่อย เช่น ในกรณีของพ่อค้าชาวโรรอง ก็ยังไม่ได้สูญหายไปเสียเลยทีเดียว และดูเหมือนจะยังดำรงอยู่ได้อย่างค่อนข้างมั่นคงในสภาพเศรษฐกิจสังคมปัจจุบัน เพียงแต่ว่า การค้าในลักษณะนี้อาจถูกมองว่าไม่มีความชอบธรรมเท่าไรนัก ดังเห็นได้จากการถูกจัดให้เป็นเศรษฐกิจ “นอก” ระบบ บทบาทที่ถูกบดบังโดยหมวดหมู่เหล่านี้ อาจเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ Van Leur และ Steensgaard (รวมทั้ง Curtin) มองว่าบทบาทของพ่อค้ารายย่อยเช่นที่เคยเดินทางไปกับกองคาราวานได้สิ้นสุดลงแล้วในปัจจุบัน แต่จากการศึกษาภาคสนามทางมนุษยวิทยาเกี่ยวกับชุมชนของพ่อค้าชาวโรรอง พบว่าพ่อค้าชาวโรรองยังมีบทบาทที่สำคัญในระบบเศรษฐกิจการค้าในปัจจุบัน งานชิ้นนี้จึงต้องการที่จะทำความเข้าใจบทบาทดังกล่าว

เศรษฐกิจใน ‘ภาคที่ไม่เป็นทางการ’

คนส่วนใหญ่ที่ได้ยินเรื่องราวเกี่ยวกับลุงซาฟาง รวมทั้งเครือข่ายและกิจกรรมการค้าขายของลุง มักตั้งคำถามว่า ในการนำสินค้าไปขายในที่ต่างๆนั้น พ่อค้าเหล่านี้จ่ายภาษีหรือไม่ สถานภาพของวีซ่าและการเข้าเมืองของพ่อค้าเป็นอย่างไร มีการจ่ายสินบนให้กับเจ้าหน้าที่ของรัฐหรือไม่ ในสายตาของคนทั่วไปและจากมุมมองของหน่วยงานรัฐ ภาพของลุงซาฟาง และกิจกรรมการค้าขายของพ่อค้าคนอื่นเช่นลุงซาฟาง มักเป็นภาพของการค้าขายในลักษณะที่ไม่ค่อยตรงไปตรงมาในการนำสินค้าเข้าและออกนอกประเทศ หลายคนมองว่าการเดินทางไปยังที่ต่างๆเพื่อนำสินค้าไปขายโดยพ่อค้าเช่นลุงซาฟางและน้องชาย เป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจใน ‘ภาคที่ไม่เป็นทางการ’ ที่ไม่ได้อยู่ภายใต้กฎระเบียบและการควบคุมของรัฐ ต่างจากกิจกรรมการนำเข้าและส่งออกสินค้าของนักลงทุนชาวต่างชาติที่เดินทางด้วยวีซ่านักธุรกิจและค้าขายในนามของบริษัทข้ามชาติที่มีการจดทะเบียน

เศรษฐกิจใน “ภาคที่ไม่เป็นทางการ” หรือ เศรษฐกิจ “นอก” ระบบ เป็นคำที่มีความหมายกว้าง ครอบคลุมกิจกรรมทางเศรษฐกิจหลายประเภท ตั้งแต่กิจกรรมที่ผิดกฎหมาย เช่น การค้ายาเสพติด การค้ายาเสพติด ซึ่งรัฐแสดงความจำนงต้องการปราบปราม³ ไปจนถึงการประกอบธุรกิจส่วนตัวขนาดเล็ก ที่ไม่ค่อยมีระเบียบแบบแผน และมีการเปลี่ยนแปลงการจ้างงานหรือการทำงานสูง เช่น การค้าแบบหาบเร่แผงลอย ร้านค้าย่อย งานรับจ้างชั่วคราว ซึ่งรัฐ

³ ดูรายละเอียดเพิ่มเติมใน ผาสุก พงษ์ไพจิตร สังคิต พิริยะรังสรรค์ นวรัตน์ ตรีรัตน์ หอย ช้อง ป่อน ยานาว: เศรษฐกิจนอกกฎหมายกับนโยบายสาธารณะในประเทศไทย, เชียงใหม่: Silkworm, 2543 ซึ่งเป็นงานที่พยายามชี้ให้เห็นภาพรวมของระบบเศรษฐกิจนอกกฎหมาย

ต้องการส่งเสริมเพราะเป็นการรองรับความผันผวนจากเศรษฐกิจในภาคทางการ⁴ งานศึกษาเกี่ยวกับ “เศรษฐกิจนอกระบบ” โดยเฉพาะเศรษฐกิจ “นอกระบบกฎหมาย” มักวิเคราะห์ผลกระทบในทางลบของเศรษฐกิจนอกระบบกฎหมาย โดยเปรียบเทียบกับเศรษฐกิจถูกกฎหมายที่เกิดขึ้นภายใต้กลไกตลาดและการควบคุมของรัฐ และชี้ให้เห็นว่ากิจกรรมทางเศรษฐกิจนอกระบบกฎหมายเหล่านั้นไม่สามารถถูกทำให้หมดไปได้เพราะความสัมพันธ์ระหว่างผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจและอำนาจทางการเมืองของเจ้าหน้าที่รัฐและนักการเมืองในรัฐบาล

ในหนังสือเล่มนี้ เราจะพิจารณา เศรษฐกิจ “นอก” ระบบ ที่ไม่ใช่กิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ผิดกฎหมายเสมอไป ส่วนมากเป็นการกระทำที่ถูกกฎหมาย แต่อาจเป็นการใช้ช่องโหว่ของกฎหมาย เพื่อประกอบธุรกิจค้าขายส่วนตัวระหว่างประเทศ ซึ่งคนส่วนใหญ่อาจมองว่าเป็นการค้าขายอย่าง “ไม่เป็นทางการ” มากกว่าจะเป็นการค้า “นอก” กฎหมาย นอกจากนั้นผู้เขียนพยายามจะชี้ให้เห็นว่า การแบ่งกิจกรรมทางเศรษฐกิจออกเป็น ‘เศรษฐกิจภาคทางการ’ และ ‘เศรษฐกิจในภาคที่ไม่เป็นทางการ’ อาจเป็นสิ่งที่ทำได้ไม่ง่ายอย่างที่เราคิด พ่อค้าชาวโรฮิงญาหลายคนจ่ายภาษีนำเข้าและส่งออกพร้อมกับการจ่ายสินบนให้กับเจ้าหน้าที่ศุลกากร ความสัมพันธ์เชื่อมโยงระหว่างกิจกรรมทางเศรษฐกิจนอกระบบและในระบบมีความซับซ้อนมากกว่าภาพที่ปรากฏ ในบางครั้ง ปัจจัยและเหตุผลที่มักถูกยกขึ้นมาเพื่ออ้างถึงความไม่ชอบธรรมของกิจกรรมทางเศรษฐกิจในภาคที่ไม่เป็นทางการ ก็เป็นสิ่งที่คงอยู่ในเศรษฐกิจภาคทางการด้วยเช่นกัน ในหนังสือเล่มนี้ ผู้เขียนจึงต้องการทำความเข้าใจกระบวนการทางสังคมที่แยกแยะจัดหมวดหมู่กิจกรรมทางเศรษฐกิจเป็นสองภาค ที่ทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจในภาคหนึ่งมีความชอบธรรมมากกว่าอีกภาคหนึ่ง หากเราจะทำความเข้าใจกระบวนการนี้ในฐานะที่เป็นการปกป้องผลประโยชน์ของกลุ่ม คำถามที่ตามมาก็คือ ความสัมพันธ์ทางสังคมในลักษณะนี้ เกิดขึ้นได้อย่างไรในประวัติศาสตร์

อดีตจากหมวดหมู่ในการวิเคราะห์

จากที่ได้กล่าวมา จะเห็นว่าการค้าขายดังเช่นของลุงซาฟางและน้องชาย รวมทั้งของพ่อค้าชาวโรฮิงญาคนอื่น ๆ อาจถูกพิจารณาได้จากสองมุมมอง คือ หนึ่ง ในฐานะที่เป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจในภาคที่ “ไม่เป็นทางการ” ซึ่งเป็นความเข้าใจที่ค่อนข้างแพร่หลายทั่วไป และ สอง ในลักษณะที่เป็นการค้าขายที่ต่อเนื่องมาจากการค้าระยะไกลโดยกองคาราวานในเอเชีย ซึ่งเป็นมุมมองทางประวัติศาสตร์ โดยทั่วไปแล้ว เรามักจะมีแนวโน้มที่จะทำความเข้าใจกับสิ่งต่างๆ รอบตัว โดยใช้หมวดหมู่ทางสังคม⁵ ที่ใช้กันอยู่ทั่วไปในยุคสมัยของเรา แต่กรอบคิดที่คนในสังคม ในยุคสมัยหนึ่งสร้างขึ้นเพื่อใช้อธิบายทำความเข้าใจสิ่งที่เกิดขึ้นในสังคม มักทำให้เรามองไม่เห็นภาพรวมของความต่อเนื่องและการเปลี่ยนแปลงในสังคม และจำกัดความเข้าใจต่อปรากฏการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้น หนังสือเล่มนี้จึงเริ่มจากการละทิ้งหมวดหมู่ทางสังคมร่วมสมัยไว้ชั่วคราว และย้อนกลับไปสำรวจความสัมพันธ์ทางสังคมในอดีต ที่เราไม่ค่อยได้รับรู้กันทั่วไป

⁴ ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในรายงานผลการสัมมนาระดับชาติ เรื่องการส่งเสริมการทำงานนอกระบบในเมือง จัดโดยสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ร่วมกับ The International Labour Organization ณ โรงแรมสยามเบญจวิทย์ พัทยา ระหว่างวันที่ 18-20 พฤศจิกายน 2530 ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่ารัฐต้องการส่งเสริมการทำงานนอกระบบในเมือง เพราะเป็นการเพิ่มการจ้างงานสร้างรายได้ และรองรับการว่างงานจากเศรษฐกิจภาคทางการ

⁵ social category

บทที่ 2: ประวัติศาสตร์การค้าระยะไกลของพ่อค้าชาวโรฮิงญา

ความต่อเนื่องและการคงอยู่ในปัจจุบัน

เซคัง พ่อค้าชาวโรฮิงญา 53 ปี แต่งงานกับหญิงไทยและเปิดร้านขายของที่ระลึก ของเก่าจากเนปาล อินเดีย ในย่านนักท่องเที่ยวแห่งหนึ่งในกรุงเทพฯ ก่อนจะตั้งหลักแหล่งเปิดร้านขายของอยู่ที่กรุงเทพฯ เขาเคยเดินทางไปค้าขายในที่ต่างๆ เช่นเดียวกับเพื่อนและญาติชาวโรฮิงญาที่แวะเวียนเอาสินค้ามาส่งให้เขาอยู่เสมอ เซคังเล่าถึงประสบการณ์การค้าในต่างแดนของเขาและคนในครอบครัว ...

“ตอนที่ฉันเกิด แม่กับพ่อกำลังชนเกลือกกลับจากอิเบตเพื่อจะเอาไปขายต่อในอินเดีย ฉันก็เกิดตรงข้างทางนั่นแหละ พ่ออายุ 8 ขวบ ตอนที่พ่อไม่อยู่ไปค้าขายที่มาเลเซีย ก็หนีแม่ออกจากบ้านไปอินเดียกับพี่ชาย อยากไปเที่ยว ไปเห็นโลกกว้าง ตอนแรกไปกัลกัตตา ไปมือเปล่า ตัวเปล่า ปล่อยให้ยืมเงินซื้อกระเป๋าสตางค์หนึ่งจากกัลกัตตาไปขายที่อัสสัม ไบละ 2 รูปี นั่งรถไฟไป ค่าตัวรถไฟก็ไม่ค่อยแพง พ่อเขามาตรวจตัวก็หนีไปอยู่ในห้องน้ำ แล้วก็ไปแอบอยู่บนหลังคารถไฟ พวกเราซื้อสมุนไพรจากอัสสัมไปขายตามเมืองใหญ่ๆ ในอินเดีย ที่ยวนั้นไม่ขาดทุน มีเงินคืนสูง พ่อโตมาหน่อยก็ไปคนเดียว ไปกับเพื่อนบ้าง สมัยนั้นเวลาไปอินเดียก็พักตามบ้านคน นอนบนหลังคา อากาศมันร้อน เสียค่าอนคินละ 3 รูปี ตอนหลังจากอินเดียก็ลองไปกรุงเทพฯ ดู มีญาติขายของอยู่ที่สวนหลวง¹ เข้าบ้านอยู่แถวนั้น นั่งเครื่องบินไป เงินก็ไม่มีเพราะเอาไปซื้อของ ซื้อตัวเครื่องบินจนหมด ... ตอนนั่งเครื่องบินครั้งแรก หนังสืออะไรก็อ่านไม่ออก เดินตามคนอื่นที่เขาถือกระดาน² สีเดียวกัน ปรากฏว่าพอไปถึงประตู คนอื่นขึ้นได้ ฉันขึ้นไม่ได้ คนของสายการบินบอกว่าฉันไม่ไปกรุงเทพฯ แล้วสอนวิธีดูหมายเลขประตูขึ้นเครื่อง ตอนนั้นหิวก็หิวแต่อาหารบนเครื่องบินก็ไม่กล้ากิน นึกว่าต้องจ่ายเงิน พอไปถึงบ้านที่สวนหลวงก็เข้าบ้านไม่ได้ ไม่มีกุญแจ คนอื่นไปขายของกันหมด ต้องนั่งรออยู่หน้าบ้าน พอลูกกลับมาเอาคีย์ให้กิน ตอนนั้นหิวมาก ไม่ได้กินอะไรมาเกือบสองวัน กินค็อกเกตไปเกือบ 3 ลิตร ปรากฏว่ากินเสร็จแล้วหน้ามืดเป็นลมไปเลย

ตอนหลังนี้ก็เอาพวกเครื่องทองเหลือง เครื่องเงิน ของเลียนแบบของเก่าจากเนปาลมาขายที่กรุงเทพฯ พัทยา ภูเก็ต บางทีก็เอาพระเครื่องจากนครปฐมมาขายตามข้างทางในกรุงเทพฯ เวลากลับไปเนปาลก็เอาเสื้อผ้าจากประตูน้ำไปขาย ใส่กระเป๋าเดินทางไปแล้วก็ใส่เองด้วย ใส่กางเกงยีนส์ทีละสามสี่ตัว ใส่เสื้อหลายๆ ชั้น นั่งเกือบไม่ลง (เซคังเล่าพร้อมกับแสดงท่าทาง) ก็ไม่มีเงินนี่ก็ต้องเอาของไปขาย สมัยนั้นนะมากรุงเทพฯ ไม่ต้องใช้ passport ใช้ใบตรวจโรคอย่างเดียวก็พอ แต่ต้องไปเอาที่โรงพยาบาลในกาฐมาณฑุ ต่อแถวยาว กรุงเทพฯเมื่อก่อนก็สะอาด สมัยที่เป็นเด็กเวลามากับพ่อ ถ้านั่งรถไฟมากรุงเทพฯ มาลงที่หัวลำโพง ก็ทำกับข้าวกินกันแถวนั้น กินเสร็จแล้วก็เอาน้ำในลำคลองล้างจานได้

พ่อฉันเก่งมาก เป็นคนโรฮิงญาคนแรกที่ทำสถิติเดินเอาของไปขายที่อินเดีย ผ่านพม่า ลงมาเลเซีย ไปถึงสิงคโปร์แล้วกลับมาโรฮิงญาได้ภายใน 3 เดือน สมัยนั้นเรียกว่าเร็วมาก แต่พอไปถึง

¹ หมายถึงสวนหลวง พ่อค้าชาวโรฮิงญาเคยตั้งแผงลอยขายของที่ระลึกอยู่ที่นั่น

² กระดานที่เซคังกล่าวถึง คือ boarding pass

มาเลเซีย สิงคโปร์ แล้วก็กลับ พ่อบอกว่าพอเห็นน้ำทะเลนี้กว่าสุดโลกแล้ว (หัวเราะ) สมัยสงครามโลก พ่อบอกว่ามีคนเนปาลตายในพม่าเยอะ เป็นทหารกูรข่า คนโรฮิงจาที่มาก้าขาย เดินผ่านป่า ก็เป็นไข้ป่าตายบ้าง ถูกยิงตายบ้าง เวลานั้นอะไรก็ไม่กลัว กลัวตายอย่างเดียว เวลาเดินผ่านป่าเห็นศพคนตาย ก็ไปถอดเอารองเท้ามาใส่ เลือกลูกขนาดที่ใส่ได้ ตอนนั้นจากพม่าไปมาเลเซีย เวลาเอาพลอยไปขาย บางทีก็นั่งเรือสินค้าของอังกฤษไป พ่อบอกว่าเวลานั่งเรือไป ตอนเช้าพระอาทิตย์ขึ้น แดดส่อง ยังเคยเห็นปลาโลมากระโดดขึ้นมา”

ชาวโรฮิงจาเริ่มไปค้าขายในต่างแดนตั้งแต่เมื่อไหร่ ขายสินค้าอะไร และเดินทางไปไหนบ้าง คำถามเหล่านี้คงเป็นสิ่งที่หลายคนสงสัยหลังจากได้ฟังเรื่องราวของเซคัง การสำรวจประวัติศาสตร์การค้าระยะไกลของพ่อค้าชาวโรฮิงจาและการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในแต่ละช่วงเวลา คือความพยายามที่จะตอบคำถามดังกล่าว

หากพิจารณาจากสภาพทางภูมิศาสตร์และวัฒนธรรม ชุมชนชาวโรฮิงจาตั้งอยู่ตามแนวลุ่มแม่น้ำคาลิกันดา คี ซึ่งเชื่อมต่อกับลุ่มน้ำเบรี ในบริเวณเทือกเขาเดาลาคีรี และเป็น 1 ใน 4 ลุ่มน้ำ ที่เป็นเส้นทางการค้าที่เชื่อมระหว่างจีนและอินเดียโบราณ ชุมชนทางตอนเหนือของเทือกเขาหิมาลัย เป็นศูนย์กลางทางการค้าและเมืองท่าที่ได้รับอิทธิพลทางวัฒนธรรมจากอารยธรรมพุทธทิเบตทางตอนเหนือ มากกว่าอิทธิพลของวัฒนธรรมสันสกฤต-ฮินดูจากทางตอนใต้ ในสมัยที่เส้นแบ่งเขตพรมแดนประเทศเนปาลยังไม่เกิดขึ้น ชุมชนในบริเวณนี้เป็นส่วนหนึ่งของ แหล่งอารยธรรมทิเบต ซึ่งวัดมีทั้งอำนาจและบทบาทในการค้าและการปกครอง

วัดและการค้าในแหล่งอารยธรรมทิเบต

อาณาจักรทิเบตเกิดขึ้นจากการรวมตัวของรัฐทางสูงในทิเบตตะวันตกและกลุ่มชนเผ่าอิสระในภาคตะวันออก ในระหว่างศตวรรษที่ 7-9 ประมาณปลายศตวรรษที่ 10 ความขัดแย้งภายในนำมาสู่การแตกแยกและการล่มสลายของอาณาจักร แต่สถาบันศาสนาหรือวัดพุทธทิเบตก็ยังคงความรุ่งเรือง และได้เข้ามามีอำนาจและบทบาทสำคัญในการปกครอง ผู้นำทางศาสนา คือ ดาไล ลามะ ซึ่งชาวทิเบตเชื่อว่าเป็นอวตารหนึ่งของพระโพธิสัตว์ ทำหน้าที่เสมือนกษัตริย์หรือผู้นำทางการเมือง (Van Spengen 2000: 18-27) ชุมชนชาวโรฮิงจาเป็นชุมชนที่อยู่ชายขอบของอารยธรรมทิเบต แม้จะมีกษัตริย์ชาวโรฮิงจาปกครอง แต่ก็ได้รับอิทธิพลทางวัฒนธรรมจากทิเบต

นอกจากสถาบันทางศาสนาจะเข้ามามีส่วนเกี่ยวข้องกับการเมืองการปกครองแล้ว ยังมีบทบาทสำคัญต่อชีวิตทางเศรษฐกิจ วัดเป็นทั้งศูนย์กลางของการประกอบพิธีกรรมและเป็นศูนย์กลางของการค้าขาย ในสมัยนั้นวัดมีความมั่งคั่งร่ำรวยมากจากเงินและของบริจาคจากการทำบุญ (รูป 2.1 วัด Tengboche บนเส้นทางการค้าลุ่มน้ำคูดโคลี) ความศรัทธาต่อศาสนาถูกถ่ายทอดมาอยู่ในรูปวัตถุของก้านัล ดังนั้น ของที่นักแสวงบุญเดินทางนำมาทำบุญจึงมักเป็นของมีค่าจากต่างแดน ทรัพย์สินต่างๆเหล่านั้นเปิดโอกาสให้วัดเข้ามามีบทบาททางเศรษฐกิจ วัดได้แปรเปลี่ยนของก้านัลจากการทำบุญมาเป็นสินค้า โดยนำของบริจาคบรรทุกต่างหลังจามรี เป็นกองคาราวานสำหรับนำสินค้าไปขายในต่างแดน ดังนั้น นอกจากวัดจะเป็นที่ประกอบพิธีแล้ว ยังเป็นโกดังเก็บสินค้าขนาดใหญ่ พระชาวทิเบตที่เรียกกันทั่วไปว่าลามะ นำรายได้จากการค้าขายและเงินบริจาคออกให้ประชาชนกู้ยืมเพื่อนำไปลงทุนทำการค้า ความเจริญรุ่งเรืองทางเศรษฐกิจดำเนินไปพร้อมกับความเจริญรุ่งเรืองทางศาสนา ช่วงเทศกาลสำคัญทางศาสนา คือ ช่วงที่การค้าขายคึกคักเป็นพิเศษ ลานวัดกลายเป็นตลาดที่ดึงดูดทั้งนักแสวงบุญและพ่อค้าจากแดน

ไกล วัดได้กลายมาเป็นพ่อค้ารายใหญ่ที่มีบทบาทสำคัญในการผูกขาดทางการค้า (Van Spengen 2000: 73-85) จากมุมมองของ Van Leur (1958) อาจกล่าวได้ว่า วัดในนิเบตคือสถาบันทางสังคมที่หาผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจจากฐานอำนาจทางการเมือง ซึ่งวางอยู่บนอุดมการณ์ทางศาสนา หรือที่ Van Leur เรียกว่า “นายทุนนิยมการเมือง” (political capitalist)

จากงานศึกษาทางประวัติศาสตร์³ ทำให้เราทราบว่า นอกเหนือจากการค้าของวัด ซึ่งเป็นพ่อค้ารายใหญ่แล้ว ยังมีการค้าขายของฆราวาส ซึ่งเป็นพ่อค้ารายย่อย ดำเนินควบคู่ไปด้วย ถึงแม้ว่าจะเคยส่งพระไปค้าขายกับกองคาราวาน⁴ แต่วัดยังอาจต้องพึ่งพาพ่อค้ารายย่อยที่เป็นฆราวาสในการนำสินค้าไปขาย งานศึกษาเกี่ยวกับวัดในแหล่งอารยธรรมนิเบตจำนวนมาก กล่าวถึงการบังคับเอาแรงงานฆราวาสที่อาศัยอยู่ใกล้เคียงเพื่อนำสินค้าไปขาย (Kawaguchi 1909: 458; Burrard 1915 II: 243; Hanbury-Tracy 1938: 228-229 อ้างใน Spengen 2000: 138) ดังนั้นสินค้าที่ฆราวาสนำไปขาย อาจเป็นสินค้าของวัดร่วมอยู่ด้วยส่วนหนึ่ง จากงานเขียนทางประวัติศาสตร์เกี่ยวกับสินค้าที่ฆราวาสนำไปขาย สินค้าอาจแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท คือ 1.) สินค้าจำเป็นเพื่อการยังชีพ ที่มีการแลกเปลี่ยนโดยตรง (barter trade) และ 2.) สินค้าฟุ่มเฟือย สำหรับสินค้าเพื่อการยังชีพนั้น ส่วนมากเป็นการแลกเปลี่ยนระหว่างผลผลิตทางการเกษตร เช่น ธัญพืช จากชุมชนที่ทำการเกษตรในหุบเขาและที่ราบลุ่มทางตอนใต้ของเทือกเขาหิมาลัย และผลผลิตจากชุมชนเลี้ยงสัตว์ในที่ราบสูงทิเบต เช่น ขนสัตว์ และเกลือสินเธาว์จากทะเลสาบเกลือในที่ราบสูงทิเบต (Fisher 1986: 87-90; Cooke 1985: 98-106; Haimendorf 1975:165-190) บริเวณที่ชาวโรรองอาศัยอยู่เป็นที่ราบเลี้ยงสัตว์แห่งแล้ง ทำการเกษตรได้ค่อนข้างจำกัด ปลูกพืชได้ไม่พอกับที่ต้องการบริโภคภายในชุมชน จึงมีความจำเป็นต้องเดินทางไปค้าขายในต่างแดนเพื่อหารายได้เพิ่มเติมให้เพียงพอต่อการยังชีพ ในฤดูร้อนชาวโรรองจะนำธัญพืชจากชุมชนทางใต้ไปแลกเปลี่ยนกับเกลือจากทิเบต และเมื่อถึงฤดูหนาว จะนำเกลือที่ได้มาจากทิเบตไปแลกกับธัญพืชจากทางตอนใต้อีกครั้ง ช่วงต่างของระยะเวลาและฤดูกาลทำให้ชาวโรรองพอจะมีกำไรจากการแลกเปลี่ยนอยู่บ้าง (Cooke 1985: 27-30) (รูป 2.2 รูปถ่ายกองคาราวานธัญพืชและเกลือ) ส่วนสินค้าฟุ่มเฟือยมีความหลากหลายและมาจากที่ต่าง ๆ มากมาย ส่วนมากจะเป็นของที่มีน้ำหนักน้อย แต่มูลค่ามาก เช่น ใบชาและขนสัตว์ที่ถูกแลกเปลี่ยนระหว่างจีนและทิเบต สินค้าจากจีนและทิเบตที่ถูกนำไปขายในต่างแดน ได้แก่ หางจามรี (สำหรับทำไม้กวาด) หนังสือ พรม เศษทอง กายาน musk สมุนไพรรักษาโรค ผ้าไหม สินค้าจากอินเดีย ได้แก่ ผ้าฝ้าย หินมีค่า เทอร์ควอยซ์ หินปะการัง (จากแถบเมดิเตอร์เรเนียน) สินค้าอุปโภคบริโภคจากยุโรป (Furer-Haimendorf 1975: 190-196; Fisher 1987:100-117; Van Spengen 2000:107-122) (รูป 2.3 ตลาดโบราณที่หมู่บ้าน Namche ในลุ่มน้ำดุดโคสี ปัจจุบันประเภทของสินค้าได้เปลี่ยนไป)

ในขณะที่กิจกรรมทางเศรษฐกิจและกิจกรรมทางศาสนาของพ่อค้ารายใหญ่ ซึ่งก็คือวัด ดำเนินควบคู่กันไป กิจกรรมทางเศรษฐกิจและกิจกรรมทางศาสนาของพ่อค้ารายย่อยก็มีความสัมพันธ์กันเช่นกัน บ่อยครั้งที่การเดินทางไปค้าขายในต่างแดนของพ่อค้ารายย่อย เป็นส่วนหนึ่งของการเดินทางไปแสวงบุญ ก่อให้เกิดจากการค้าส่วนหนึ่งก็

³ Cooke 1985; Van Spengen 2000; Fisher 1987; Furer-Haimendorf 1975

⁴ จากการคุยกับพระอาวูโลที่วัด Tengboche ในหุบเขาโชโล-คุมบู ซึ่งอยู่บนเส้นทางการค้าที่เชื่อมระหว่างจีน/ทิเบต และอินเดีย เกี่ยวกับการค้าเมื่อ 40-50 ปีที่แล้ว วัดนี้เคยส่งพระหนุ่มๆ ไปค้าขายระหว่างทิเบตและที่ราบลุ่มทางตอนใต้ของเนปาล

นำไปใช้เป็นค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปแสวงบุญ ดังนั้น เส้นทางแสวงบุญจึงเปรียบเสมือนเส้นทางการค้าที่เชื่อมระหว่างเมืองต่างๆ ถึงแม้เส้นทางการค้าหลักจะเป็นเส้นทางที่เชื่อมระหว่างจีนและอินเดีย (เช่น จากจีนไปอินเดีย ผ่านกามภูมณฑล แสวงบุญที่พุทธคยา ต่อไปยังกัลกัตตา) แต่สินค้าต่างๆ ไม่ได้จำกัดอยู่แต่เฉพาะสินค้าจาก 2 ภูมิภาคนี้เท่านั้น เพราะมีพ่อค้าต่างชาติ เช่น จากแคว้นแคชเมียร์ ลาติค พ่อค้าชาวเนวารีจากกามภูมณฑล พ่อค้าจีน เดินทางมาค้าขายในบริเวณนี้ด้วย (แผนที่ 2.1 แผนที่แสดงเครือข่ายเส้นทางการค้าที่มีริเบตเป็นศูนย์กลาง) พ่อค้าระยะไกลเหล่านี้มักสร้างความสัมพันธ์กับผู้อุปถัมภ์ท้องถิ่น เพื่อให้การค้าขายในต่างแดนดำเนินไปได้อย่างราบรื่น เมื่อเวลาผ่านไป กิจกรรมทางเศรษฐกิจเริ่มเข้ามามีบทบาทและความสำคัญเหนือกิจกรรมทางศาสนา มีการจัดตลาดนัดบ่อยขึ้นเรื่อยๆ โดยไม่ขึ้นอยู่กับการเทศกาลทางศาสนา (Van Spengen 2000: 96-142) จากงานเขียนทางประวัติศาสตร์ที่ค่อนข้างจำกัด คาดว่าเส้นทางการค้าที่เชื่อมระหว่างจีนและอินเดียนั้นยังคงความสำคัญอย่างต่อเนื่อง จนกระทั่งมีการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและการเมืองในยุคแสวงหาอาณานิคม

อาณานิคมตะวันตก อาณานิคมตะวันออก และการเปลี่ยนแปลงเส้นทางการค้า (ค.ศ. 1850-1950)

อาจกล่าวได้ว่าการเปลี่ยนแปลงบริบททางเศรษฐกิจและการเมือง ในช่วง 100 ปี ระหว่าง ค.ศ. 1850-1950 เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดประการหนึ่งที่น่ามาสู่การเปลี่ยนแปลงเส้นทางการค้าโบราณ ตามแนวเหนือ – ใต้ ระหว่างภูมิภาคต่างๆของจีนและอินเดีย มาสู่การค้าขายระหว่างภูมิภาคเอเชียใต้และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

ในอดีต ดินแดนที่อยู่ในบริเวณแหล่งอารยธรรมริเบตไม่เคยอยู่ภายใต้การปกครองควบคุมจากจีนโดยตรง แต่ในสายตาของจีน ริเบตเป็นดินแดนที่อยู่ชายขอบของอำนาจทางการเมืองของจีน การปกครองควบคุมทำได้ยากจำกัด แต่ก็เป็นดินแดนที่จีนพยายามแผ่ขยายอำนาจการปกครองมาอยู่เสมอเมื่อโอกาสอำนวย ตั้งแต่ประมาณศตวรรษที่ 18 เป็นต้นมา การเปลี่ยนแปลงต่างๆในจีน และในภูมิภาคอื่นของโลก ทำให้จีนมีความต้องการที่จะผนวกริเบตเข้าเป็นดินแดนส่วนหนึ่งภายใต้การปกครองของจีน ในสมัยชิงไคเซค บนฐานของความคิดเกี่ยวกับสถานภาพทางเชื้อชาติที่เหนือกว่าของคนจีน อันเป็นอุดมการณ์ที่สืบเนื่องมาตั้งแต่สมัยราชวงศ์ฮั่น จีนพยายามแผ่ขยายความยิ่งใหญ่ของอารยธรรมจีนมากขึ้น โดยใช้นโยบายกลืนชาติ (assimilation) เข้ายึดดินแดนใกล้เคียงและแผ่ขยายอิทธิพลทางวัฒนธรรมไปยังดินแดนต่างๆ ภายหลังสงครามโลกครั้งที่สอง การเกิดขึ้นของรัฐชาติต่างๆที่ต้องการขีดเส้นแบ่งเขตพรมแดนของประเทศที่แน่นอน ประกอบกับการขยายตัวของอุดมการณ์คอมมิวนิสต์ในจีน ในปี ค.ศ. 1949 ทำให้ชาวริเบตต้องการแยกตัวและเป็นอิสระจากจีนมากยิ่งขึ้น พลังของการต่อต้านจากริเบต ทำให้จีนเพิ่มความพยายามที่จะผนวกริเบตเข้าเป็นส่วนหนึ่งภายใต้การปกครองของจีน ในที่สุด ประมาณปี ค.ศ. 1950 จีนสามารถเข้ามามีอำนาจอธิปไตยเหนือดินแดนริเบตได้จนเกือบสมบูรณ์ การขยายพรมแดนอำนาจทางการเมืองไปครอบครองริเบต และกำเนิดของสาธารณรัฐสังคมนิยมจีน นำไปสู่การปิดขายแดนริเบต ในปี ค.ศ. 1960 (Furer-Haimendorf 1975: 62) รัฐบาลอังกฤษซึ่งเข้ามาปกครองอินเดียในสมัยนั้นไม่ได้คัดค้าน เพราะต้องการหลีกเลี่ยงความขัดแย้งและการปะทะกับจีน ตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา เส้นทางการค้าอายุหลายร้อยปี ที่ตัดข้ามเทือกเขาหิมาลัย และเชื่อมชุมชนในภูมิภาคจีนและอินเดียเข้าด้วยกันก็ต้องปิดลง (Cooke 1985: 39-51)

ในขณะเดียวกัน ในช่วง 100 ปีนี้ ภูมิภาคทางตอนใต้ของเทือกเขาหิมาลัย มีการเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญ ที่นำไปสู่การลดบทบาทของเส้นทางการค้าที่เชื่อมระหว่างจีนและอินเดีย ในขณะที่การเปลี่ยนแปลงของสภาพทางเศรษฐกิจและการเมืองทางตอนเหนือของเทือกเขาหิมาลัย ทำให้การค้าขายผ่านชายแดนเป็นสิ่งที่ลำบากและมีความเป็นไปได้น้อยลง การเปลี่ยนแปลงสภาพทางเศรษฐกิจและการเมืองทางตอนใต้ของเทือกเขาหิมาลัย จากการครอบครองอินเดียโดยรัฐบาลอังกฤษ ทำให้ความต้องการของพ่อค้าที่จะเดินทางไปค้าขายในจีนลดลง กล่าวคือ ในสมัยอาณานิคม รัฐบาลอังกฤษได้เริ่มลงทุนพัฒนาระบบสาธารณูปโภคต่างๆในอินเดีย มีการสร้างถนน ทางรถไฟ เพื่อเชื่อมระหว่างภูมิภาคต่างๆภายในอินเดีย เมื่อการคมนาคมสะดวกมากขึ้น ความสามารถในการกระจายสินค้าที่ผลิตได้ในอินเดีย เพื่อตอบสนองความต้องการสินค้าภายในประเทศ รวมทั้งจากทางตอนเหนือของอินเดีย ก็ทำได้มากขึ้น สะดวกรวดเร็ว ความจำเป็นของภูมิภาคชายแดน ที่จะต้องพึ่งพาสินค้าจากประเทศเพื่อนบ้านก็ลดลง (Van Spengen 2000: 142-144) นอกจากนั้น การขยายความสัมพันธ์ทางการค้าทางทะเล ระหว่างอินเดียและภูมิภาคอื่น โดยบริษัทตะวันตก น่าจะเป็นปัจจัยสำคัญอีกอันหนึ่ง ที่ทำให้อินเดียหันมาพึ่งสินค้าต่างแดนที่นำเข้าจากเมืองท่าชายฝั่งมากกว่าจากชายแดนจีน

เมื่อการเปลี่ยนแปลงสภาพทางเศรษฐกิจการเมืองในจีนและอินเดียทำให้เส้นทางการค้าตามแนวภูเขาเหนือ – ใต้ ที่เชื่อมระหว่างจีนและอินเดีย ถูกลดบทบาทความสำคัญ และถูกปิดลง พ่อค้าระยะไกลที่เคยค้าขายตามเส้นทางดังกล่าวก็ต้องปรับตัว โดยการปรับเปลี่ยนเส้นทางการค้าใหม่ ซึ่งทิศทางการเปลี่ยนแปลงก็สัมพันธ์กับบริบททางเศรษฐกิจและการเมืองของภูมิภาคใกล้เคียง ในช่วงระยะเปลี่ยนผ่านนี้ พ่อค้าระยะไกลแต่ละกลุ่มก็มีการปรับตัวแตกต่างกันไป เช่น ชาวเซอรปาที่เคยเดินทางไปค้าขายที่ทิเบตเป็นหลัก รวมทั้งนำขนสัตว์จากทิเบตมาถักเป็นพรม ก็ได้หันไปประกอบอาชีพอื่น โดยนำเงินทุนที่เคยสะสมได้จากการค้าขาย มาลงทุนในธุรกิจท่องเที่ยว ทำให้พ่อค้าสำหรับผู้มีเงินน้อยก็ไปเป็นคนนำทางเดินภูเขา (Furer-Haimendorf 1975: 64-92) แต่ยังมีพ่อค้าระยะไกลจากบางชุมชนที่ยังคงค้าขายต่อไป ส่วนมากมักเป็นกลุ่มที่ค้าขายเป็นอาชีพหลัก มีเงินลงทุนมาก มีเครือข่ายของการค้าขายที่กว้างขวางและมั่นคง พ่อค้าเหล่านี้ได้เปลี่ยนจากการเดินทางระหว่างเอเชียใต้กับเอเชียกลาง มาสู่การเดินทางค้าขายระหว่างเอเชียใต้กับเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เพื่อตอบสนองต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ หลังปี ค.ศ.1960 การปรับตัวให้เข้ากับเปลี่ยนแปลงในช่วง 100 ปีที่ผ่านมา ทำให้พ่อค้าระยะไกลกลุ่มนี้กลายเป็นนักธุรกิจ นักลงทุนระหว่างประเทศ ที่มีเครือข่ายทางการค้าอยู่ในหลายประเทศในเอเชียใต้และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในปัจจุบัน ชาวโรรองและชาวเนวารีก็นับเป็นพ่อค้าระยะไกลกลุ่มหนึ่งที่ประสบความสำเร็จในการปรับตัวและปรับวิธีการค้าขายระยะไกลให้สอดคล้องกับบริบททางเศรษฐกิจ การเมือง และสังคมที่เปลี่ยนไป ในช่วงเปลี่ยนผ่านนี้เองที่ความสัมพันธ์ระหว่างชาวโรรองและคนกลุ่มอื่นในสังคมเริ่มเปลี่ยนไปด้วย จากเดิมที่เคยเป็นส่วนหนึ่งของสังคมและวัฒนธรรมทิเบต มาเป็นประชาชนสัญชาติเนปาล

ถึงแม้ว่าภาพโดยรวมของเส้นทางการค้าที่เปลี่ยนไป คือ การหันทิศทางการค้าไปยังเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ แต่การเปลี่ยนแปลงเส้นทางการค้า ก็ไม่ได้เกิดขึ้นอย่างฉับพลันทันใด แต่เป็นการปรับตัวทีละเล็กละน้อย ให้สอดคล้องกับโอกาส และข้อจำกัดในแต่ละช่วงเวลา แต่ละพื้นที่

อาจกล่าวได้ว่า การปรับทิศทางการค้าสู่เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เริ่มเกิดขึ้นตั้งแต่ประมาณช่วงปี ค.ศ.1920 พ่อค้าต่างๆเริ่มลดการเดินทางไปยังยุโรป แต่ยังคงการเดินทางไปอินเดียอยู่ และดูเหมือนจะขยายขอบเขตกว้างขวางมากขึ้น อันเป็นผลมาจากการพัฒนาเครือข่ายการคมนาคมในอินเดียสมัยรัฐบาลอาณานิคม ความสะดวกอีกประการหนึ่งของการเดินทางไปอินเดีย คือ ข้อยกเว้นที่ชาวเนปาลไม่จำเป็นต้องใช้หนังสือเดินทางในการเดินทางภายในดินแดนที่อยู่ภายใต้การปกครองของอังกฤษ⁵ จากงานค้นคว้าของ Cooke (1985: 80-87) และ Van Spengen (2000: 173-191) เราได้ทราบว่าบริเวณที่พ่อค้าชาวโรฮิงเดินทางไปค้าขายส่วนใหญ่ในช่วงนั้น คือแถบภาคตะวันออกเฉียงเหนือของอินเดีย ใกล้ชายแดนพม่า ในช่วงก่อนปี ค.ศ.1920 พ่อค้าชาวโรฮิงส่วนใหญ่จะนำสมุนไพรมานำไปขายที่ตลาดตามตัวเมืองใหญ่ๆ ในบริเวณตอนเหนือของอินเดีย เมื่อมีการสร้างทางรถไฟไปยังกัลกัตตา พ่อค้าชาวโรฮิงได้เริ่มเดินทางไปขายของที่นั่น ต่อมาเมื่อกัลกัตตาถูกยกสถานะเป็นเมืองหลวง ภายใต้รัฐบาลอาณานิคมอังกฤษ กัลกัตตาได้กลายมาเป็นศูนย์กลางค้าและเป็นตลาดที่สำคัญของพ่อค้าชาวโรฮิง ในช่วงระหว่างปี ค.ศ.1930-1940 กัลกัตตาได้กลายมาเป็นจุดเชื่อมต่อที่สำคัญในการเดินทางต่อไปยังรัฐอัสสัมของอินเดีย อัสสัมเป็นจุดหมายปลายทางที่สำคัญของการเดินทาง เพราะอัสสัมเป็นแหล่งสมุนไพรมะนิ และของป่า ที่ถูกรวบรวมมาจากภูเขาทางตะวันออกเฉียงเหนือของอินเดีย เช่น ลิซิม ภูฐาน ดังนั้นในช่วงปี ค.ศ.1940 เมื่อมีการเดินทางที่สะดวก อัสสัมจึงได้กลายเป็นเป้าหมายสำคัญที่สุดแห่งหนึ่งของชาวโรฮิง ไม่ใช่เป็นเพียงแค่ทางผ่านของการเดินทางไปค้าขายเช่นเมืองอื่นๆ คาดว่าการเดินทางไปขายสมุนไพรมะนิของพวกเขากำลังเกิดขึ้นหลังจากการเปลี่ยนแปลงนี้

การเดินทางไปค้าขายโดยทั่วไปในช่วงนั้น อาจมีลักษณะดังนี้ คือ ในช่วงปลายฤดูร้อน พ่อค้าประมาณ 5-15 คน รวมตัวกันเดินทางลงใต้ ไปขายแดนเนปาล – อินเดีย (เช่น ผ่านเมืองรังกอล) โดยซื้อสมุนไพรมะนิ ของป่า ที่ห่อหุ้มไว้ด้วยกระดาษ หลังจากนั้นก็ขึ้นรถไฟไปกัลกัตตา และขายของที่ซื้อได้ระหว่างทาง ที่กัลกัตตา พ่อค้าจะนำเงินที่ได้จากการขายของป่าไปซื้อสินค้า เช่น หินปะการัง หินมีค่า และอาจซื้อสินค้าอื่นๆไปด้วยเพื่อกระจายความเสี่ยง เช่น เสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่ม ผ้าเช็ดตัว เข็มกลัด และนำสินค้าเหล่านั้นขึ้นรถไฟไปขายที่อัสสัม ในระหว่างทาง อาจมีการพลิกแพลงเส้นทางการค้าบ้าง เช่น พ่อค้าชาวโรฮิงอาจเดินทางไปยังพื้นที่ที่อยู่ห่างไกลออกไป เช่น นากาแลนด์ มณีปุระ ส่วนผู้หนึ่งอาจไปซื้อของ ภูฐาน โดยเฉพาะในบริเวณที่มีตลาดนัดในช่วงเทศกาล ซึ่งนั่นก็เป็นโอกาสในการซื้อขนสัตว์ หรือมีดคุกรี ซึ่งผลิตโดยชาวเนปาลที่อพยพไปอยู่ในบริเวณกาลิมปง⁶ เพื่อนำไปขายต่อให้กับทหารอังกฤษ ทหารอเมริกันในกัลกัตตา เมื่อไปถึงอัสสัม พ่อค้าจะขายสินค้าจากกัลกัตตาที่เหลือ โดยเฉพาะขายให้กับชาวเนปาลที่อพยพไปอยู่ตามเส้นทางรถไฟในอัสสัม⁷ ที่อัสสัม พ่อค้าจะซื้อผ้าฝ้าย ผ้าไหม เพื่อนำกลับไปขายที่กัลกัตตา และ

⁵ ตรงนี้อาจสัมพันธ์กับความสัมพันธ์ที่เฉพาะเจาะจงระหว่างรัฐบาลอังกฤษและเนปาลในช่วงนั้น คือ กองทัพอังกฤษได้จ้างทหารภูซาวเนปาล เป็นกำลังสำคัญในการรักษาความมั่นคงของรัฐบาล จึงมีชาวเนปาลจำนวนมากที่ประจำอยู่ในประเทศอาณานิคมของอังกฤษ

⁶ ส่วนมากเป็นทหารรับจ้างชาวเนปาล ที่รบให้กับรัฐบาลอังกฤษ ที่รู้จักกันในนามของทหารภูซาว มีดคุกรี คือ อาวุธที่มีชื่อเสียงของทหารภูซาว

⁷ ดู Cindy Perry (1977) เพิ่มเติมในรายละเอียดเกี่ยวกับการอพยพของชาวเนปาลไปอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของอินเดีย

เดินทางต่อไปยังกาฏมณฑล ไร่ทอง โดยนำสินค้าอุปโภคจากตัวเมืองกลับไปใช้ในหมู่บ้าน และนำข้าว ธัญพืช จากบริเวณหุบเขาที่มีการทำการเกษตรของเนปาลซึ่งเป็นทางผ่าน กลับไปบริโภคที่ไร่ทองในฤดูหนาว (Cooke 1985: 173-182) จากเส้นทางดังกล่าว จะเห็นว่าสินค้าที่มุ่งสู่เมืองท่า เช่น กัลกัตตา เป็นสินค้าเฉพาะเจาะจงที่เป็นผลผลิตสำคัญของภูมิภาค ที่จะถูกนำไปแลกเปลี่ยนกับสินค้าที่หลากหลาย จากแดนไกล เช่น หินปะการังมาจากบริเวณทะเลเมดิเตอร์เรเนียน โดยการค้าของชาวอาหรับ สีสั่งเคราะห้และเข็มเย็บผ้ามาจากยุโรป (แผนที่ 2.2 แผนที่แสดงบริเวณที่พ่อค้าชาวไร่ทองเดินทางไปค้าขายระหว่างปี ค.ศ.1930-1950)

ในช่วงปรับเส้นทางการค้าสู่เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ผ่านการเดินทางไปค้าขายในบริเวณหุบเขาทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือของอินเดียและชายแดนพม่า พ่อค้าชาวไร่ทองก็เริ่มเดินทางไปค้าขายในพม่าด้วย โดยเฉพาะหลังการเรียนรู้เกี่ยวกับแหล่งพลอยในเมืองโมกอก ประเทศพม่า เมื่อประมาณปี ค.ศ. 1930 จากการไปค้าขายที่กัลกัตตา ซึ่งเป็นศูนย์กลางการค้าใหญ่ในขณะนั้น พ่อค้าชาวไร่ทองได้เรียนรู้เกี่ยวกับความสำคัญของเมืองโมกอก ในฐานะที่เป็นแหล่งผลิตพลอยที่นำมาขายในกัลกัตตา โมกอกเป็นแหล่งผลิตพลอยที่สำคัญของพม่ามาเป็นเวลานาน เมื่อปี ค.ศ. 1887 การผลิตพลอยได้ตกอยู่ภายใต้การควบคุมของรัฐบาลอังกฤษ⁸ ในปี ค.ศ.1889 บริษัท Burma Ruby Mines Ltd. ได้รับสัมปทานทำเหมืองพลอยจากรัฐบาลอังกฤษ ซึ่งดำเนินไปได้ด้วยดี มีผลกำไรงามจนกระทั่งปี ค.ศ. 1907 ความต้องการพลอยเริ่มลดลง ประกอบกับการชะลอตัวของการพัฒนาเทคโนโลยีในการทำเหมืองพลอย ทำให้ธุรกิจผลิตพลอยเริ่มตกต่ำลง จนต้องปิดกิจการไปในที่สุดเมื่อสัมปทานจากรัฐบาลอังกฤษสิ้นสุดลงในปี ค.ศ.1931 หลังจากทีรัฐบาลอังกฤษได้เลิกให้สัมปทานการทำเหมืองพลอย การผลิตพลอยโดยคนท้องถิ่นก็เริ่มกลับมาฟื้นตัวอีกครั้ง แต่กฎหมายก็ยังกำหนดให้ชาวพม่าเท่านั้นที่สามารถซื้อสิทธิในการทำเหมืองพลอย ดังนั้นนักธุรกิจชาวต่างชาติจึงถูกจำกัดอยู่เพียงแค่การค้าพลอย อย่างไรก็ตามยังมีนักธุรกิจต่างชาติจำนวนหนึ่งในพม่าที่ลักลอบทำเหมืองพลอย ธุรกิจการค้าพลอยในพม่าจึงเป็นธุรกิจที่อยู่บนชายขอบของกฎหมาย ล่อแหลมต่อการถูกจับกุมโดยรัฐบาลอังกฤษ ในเวลานั้นพม่าเป็นแหล่งผลิตพลอยที่สำคัญที่ดึงดูดพ่อค้าต่างชาติจำนวนมาก ทั้งพ่อค้าชาวจีน ชาวธิเบต ชาวมาวารี (จากอินเดีย) พ่อค้าชาวไร่ทองก็เป็นพ่อค้ากลุ่มหนึ่งที่เดินทางเข้ามาซื้อพลอยในพม่าด้วยเช่นกัน

เราได้เรียนรู้เกี่ยวกับการเดินทางไปพม่าของชาวไร่ทองจากงานศึกษาของ Van Spengen (2000: 183-191) การเดินทางไปพม่าในเวลานั้นทำได้สองวิธี คือ การโดยสารทางเรือจากกัลกัตตาไปร่างกุ้ง ในราคา 15 รูปี และการเดินทางเท้าเข้าพม่า ทางรัฐมณีปุระ นากาแลนด์ ในบริเวณที่เป็นป่าทึบ เมื่อการใช้หนังสือเดินทางกลายเป็นข้อบังคับอย่างหนึ่งในการเดินทางผ่านเข้าประเทศต่างๆ การเดินทางผ่านป่ากลายเป็นการเดินทางเข้าพม่าที่แพร่หลายมากขึ้นเพราะสามารถหลีกเลี่ยงการถูกตรวจสอบจากเจ้าหน้าที่ตำรวจได้ พ่อค้าชาวไร่ทองส่วนมากจะนำหินอัญมณี แหวน เครื่องประดับจากอัสสัม ไปวางขายตามสองข้างทางของถนนในเมืองร่างกุ้ง และซื้อพลอยไปขายต่อในแหลมมลายู จากการเข้าไปซื้อพลอยในพม่า พ่อค้าชาวไร่ทองหลายคน ได้เริ่มหันไปทำเหมืองพลอย บางคนได้แต่งงานกับหญิงท้องถิ่นและตั้งหลักแหล่งอยู่ที่นั่น บางคนได้เปลี่ยนมาถือสัญชาติพม่า ซึ่งทำให้การซื้อสิทธิในการทำเหมืองพลอยทำได้ง่ายขึ้น ปัจจุบันมีชาวเนปาลจำนวนมากอาศัยอยู่ในเมืองโมกอก และตามเมืองใหญ่ทาง

⁸ 1887 Upper Burma Ruby Regulation

ตอนเหนือของพม่า ชาวเนปาลเหล่านี้เป็นทั้งลูกหลานของชาวโรฮิงญา ของทหารกูรข่า และของชาวเนปาลที่อพยพมาบุกเบิกที่ดินทำการเกษตร แต่การทำธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการค้าพลอยและการรับจ้างในเหมืองพลอยยังเป็นอาชีพสำคัญอันหนึ่งของชาวพม่าเชื้อสายเนปาล (รูป 2.4 หมู่บ้านของชาวเนปาล/Gorkhali ที่เมืองผินอูละวิน ประเทศพม่า)

ในกระบวนการค้าพลอยนั้น พ่อค้าคนกลางจะรับพลอยดิบที่ขุดได้จากเหมืองแล้วส่งต่อไปเจียรไนในบริเวณใกล้เคียง ก่อนที่จะขายให้พ่อค้าคนกลางคนอื่นนำไปกระจายขายต่ออยู่ที่ต่างๆ ทั่วโลก พ่อค้าชาวโรฮิงญามักจะนำพลอยจากโมกอกไปขายต่อที่ย่างกุ้ง หรือทางใต้ของพม่า เช่น ที่แม่เมียว ร้างกุ้ง เพราะนี่คือทางผ่านที่พลอยจะถูกส่งต่อไปขายในไทย โดยพ่อค้าชาวไทยจะข้ามชายแดนเข้ามาซื้อพลอยและนำกลับไปยังชายแดนไทย-พม่าและในกรุงเทพฯ นอกจากพลอยแล้ว สินค้าสำคัญอีกอย่างหนึ่งที่ถูกซื้อขายผ่านชายแดนไทย-พม่าคือข้าวสาร โดยเฉพาะในช่วงระหว่างสงครามโลกครั้งที่ 2 ความขาดแคลนในช่วงสงคราม ประกอบกับการเก็บภาษีส่งออกข้าวของรัฐบาลไทย ทำให้ตลาดใต้ดินของการค้าข้าวที่ชายแดนเจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว (Van Spengen 2000:183-192)

ถึงแม้ว่าการค้าพลอยในพม่าจะนำรายได้มาให้กับชาวโรฮิงญาเป็นจำนวนมาก แต่ยุคทองของการค้าพลอยในพม่าก็สิ้นสุดลงในระหว่างสงครามโลกครั้งที่สอง เมื่อกองทัพญี่ปุ่นบุกเข้าครอบครองพม่าในปลายปี ค.ศ.1941 ถนนหลายสายถูกตัดขาด รัฐบาลอังกฤษอพยพคนออกจากมณฑลเลย ชาวพม่าหลายคนหลบหนีเข้าไปอยู่ในอินเดีย พ่อค้าชาวโรฮิงญาที่อาศัยอยู่ในพม่าจำนวนมากได้ย้ายออกนอกประเทศ พ่อค้าที่เคยไปซื้อพลอยก็ยุติการเดินทางไปพม่า อย่างไรก็ตาม ความชำนาญในการค้าพลอยที่สืบทอดกันมา ความคุ้นเคยกับพื้นที่ในพม่า รวมทั้งเครือข่ายความสัมพันธ์ทางเครือญาติที่ยังมีเหลืออยู่บ้างในพม่า ทำให้ชาวโรฮิงญาไม่ได้ละทิ้งธุรกิจการค้าพลอยไปเสียเลยทีเดียว ในปัจจุบันตลาดค้าพลอยที่ชายแดนแม่สอดเป็นแหล่งซื้อพลอยที่สำคัญแห่งหนึ่งของพ่อค้าชาวโรฮิงญา

จะเห็นได้ว่า การปรับเส้นทางการค้าของชาวโรฮิงญา เป็นการปรับตัวที่ละเอียดละออน้อย ตามการเปลี่ยนแปลงสภาพทางเศรษฐกิจ การเมือง สังคม การขยายเส้นทางการค้ามาสู่พม่า ทำให้ชาวโรฮิงญาที่มีความคุ้นเคยกับภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มากขึ้น เมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลงทางการเมืองในพม่า ที่ทำให้การเดินทางไปค้าขายในพม่าต้องยุติลง ประกอบกับการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศในคาบสมุทรในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ตั้งแต่ประมาณปี ค.ศ.1960 ชาวโรฮิงญาจึงเริ่มปรับทิศทางการค้ามาสู่การเดินทางมายังประเทศไทย มาเลเซีย สิงคโปร์ ความสามารถของชาวโรฮิงญาในการปรับตัวต่อวิกฤตและการเปลี่ยนแปลงต่างๆ น่าจะเป็นปัจจัยสำคัญอันหนึ่งที่ทำให้พวกเขาหายไปเป็นนักธุรกิจ นักลงทุนระหว่างประเทศ ที่มีเครือข่ายทางการค้าอยู่ในหลายประเทศในเอเชียใต้และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในปัจจุบัน

พ่อค้าระยะไกลกับการค้าระหว่างประเทศ (1950-1980)

จากงานศึกษาของ Van Spengen (2000: 192 - 203) พ่อค้าชาวโรฮิงญาเริ่มให้ความสนใจกับภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มาตั้งแต่สมัยก่อนสงครามโลกครั้งที่ 2 พ่อค้าหลายคนเคยเดินทางไปกับเรือของบริษัทเดินเรือตะวันตก จากกัลกัตตาไปยังสิงคโปร์ มาเลเซีย เช่น บริษัท Arakan Flotilla Company หรือบริษัทเดินเรืออินเดียชื่อ Scindia Steam Navigation Company ด้วยค่าโดยสารราคา 32 รูปี โดยบริษัทเดินเรือเหล่านี้ให้บริการขนส่งสินค้า

จากอินเดีย ลงไปยังชายฝั่งทะเลพม่า จนถึงคาบสมุทรมลายู การเดินทางไปค้าขายในคาบสมุทรมลายูและอินเดีย และหมู่เกาะต่างๆในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ได้เพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะเมื่อภายหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 สิ้นสุดลง การเจริญเติบโตทางอุตสาหกรรม การกลายเป็นศูนย์กลางทางการค้าของเมืองต่างๆในประเทศในแถบภูมิภาคนี้ เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้พ่อค้าชาวโรฮิงจาปรับเปลี่ยนทางการค้าขายมาสู่ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

อย่างไรก็ตามจะเห็นได้ว่าการขยายเส้นทางการค้าของพ่อค้าชาวโรฮิงจาเข้าสู่ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ จะเริ่มจากประเทศในเครือจักรภพของอังกฤษ ส่วนหนึ่งอาจเป็นเพราะการขยายเส้นทางการคมนาคมโดยบริษัทตะวันตก แต่ปัจจัยสำคัญอีกประการหนึ่งที่มีผลต่อการบุกเบิกเส้นทางการค้าในต่างประเทศของพ่อค้าชาวโรฮิงจา คือความสัมพันธ์เชื่อมโยงกับชุมชนชาวเนปาลกลุ่มอื่นในต่างประเทศ (Nepali diaspora) นั่นคือ ทหารกูรข่าจากเนปาลที่รับจ้างรบให้กับกองทัพอังกฤษซึ่งประจำอยู่ในประเทศต่างๆในเครือจักรภพอังกฤษ⁹ นอกจากนั้น การเปลี่ยนแปลงสภาพภายในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ก็เป็นเงื่อนไขสำคัญต่อการขยายเส้นทางการค้า การขยายตัวของเครือข่ายการคมนาคมทางอากาศ ประมาณกลางศตวรรษที่ 20 เช่น เส้นทางการบินที่เชื่อมระหว่างกัวมตันทุ กรุงเทป สิงคโปร์ เอื้อให้การเดินทางมาค้าขายในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มีความสะดวกรวดเร็วมมากขึ้น ถึงแม้ว่าในช่วงเวลานั้นยังมีพ่อค้าชาวโรฮิงจาบางกลุ่มที่ยังคงเดินทางไปค้าขายในอินเดีย (เพราะการปิดประเทศทำให้สินค้าที่ถูกกักตุนนำออกจากอินเดีย เช่น เครื่องประดับ เทอร์ควอยซ์ หินปะการัง ของเก่า ของใช้ในพิธีกรรม กลายเป็นของหายากและมีราคาแพง สามารถขายได้ที่กัลกัตตา อินเดีย ในราคาที่สูงกว่าต้นทุนถึง 7 เท่าตัว) แต่คาบสมุทรมลายูและแหลมมลายูก็ได้กลายมาเป็นเส้นทางหลัก ที่ชุมชนชาวโรฮิงจาเดินทางมาค้าขายและตั้งหลักแหล่งเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ “สามเหลี่ยมเศรษฐกิจ” ที่เป็นเส้นทางการค้าหลักของชาวโรฮิงจาในช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 คือ กัลกัตตา กรุงเทป สิงคโปร์ (Van Spengen 2000:192-193)

งานของ Van Spengen (2000: 164-220) ยังทำให้เรารู้เกี่ยวกับการขยายเส้นทางการค้าของพ่อค้าชาวโรฮิงจาสิงคโปร์ สิงคโปร์ได้กลายมาเป็นส่วนหนึ่งของเส้นทางการค้าหลักของชาวโรฮิงจา จากสายตาของพ่อค้าชาวโรฮิงจาที่เล็งเห็นช่องทางการค้าใหม่จากการเปลี่ยนแปลงสภาพทางเศรษฐกิจของสิงคโปร์ อันเป็นผลจากนโยบายของผู้สำเร็จราชการอังกฤษ Sir Stamford Raffles ด้วยความได้เปรียบทางภูมิศาสตร์ของสิงคโปร์ ที่เป็นช่องทางเชื่อมระหว่างมหาสมุทรอินเดียและทะเลจีนใต้ Raffles มีนโยบายแปรเปลี่ยนสภาพสิงคโปร์ จากพื้นที่ขึ้นแฉะที่ไม่เหมาะต่อการทำการเกษตร เต็มไปด้วยชุมชนแออัด ให้กลายเป็นเมืองท่า เป็นศูนย์กลางทางการค้าและธุรกิจการเงิน การขยายตัวของชนชั้นกลางในสิงคโปร์ ประกอบกับการกลายเป็นเมืองศูนย์กลางการค้า ทำให้สิงคโปร์เป็นตลาดที่สำคัญของสินค้าอุปโภค สินค้าฟุ่มเฟือย การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจในภูมิภาคไม่จำกัดอยู่แต่เพียงแต่ภายในสิงคโปร์ แต่รวมถึงเมืองใหญ่ต่างๆในแหลมมลายูและบริเวณใกล้เคียง พ่อค้าชาวโรฮิงจาเป็นที่รู้จักกันในบริเวณนี้ว่าเป็นพ่อค้าเร่ที่มีเครื่องประดับ หินอัญมณี หินปะการัง ของเก่า ของที่ระลึกจากต่างแดนมาขาย โดยพ่อค้าชาวโรฮิงจาจะนำผ้าบนทางเท้าและวางของขายตามสองข้างถนน ซึ่งในบางครั้งก็ถูกจับกุมโดยตำรวจเทศกิจ ในเวลาต่อมา พ่อค้าชาวโรฮิงจาพบว่า สิงคโปร์และมาเลเซียไม่เป็นเพียงแคตลาดของสินค้าฟุ่มเฟือยจากเอเชียใต้เท่านั้น แต่ยังเป็น

⁹ ดูรายละเอียดเกี่ยวกับทหารกูรข่าใน Des Chene 1991

แหล่งผลิตสินค้าอุตสาหกรรมที่สำคัญ เช่น อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า นาฬิกา กล้องถ่ายรูป เสื้อผ้าจากโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งพ่อค้าสามารถนำกลับไปขายในอินเดียและเนปาลได้อีกด้วย

ในช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 ประเทศไทยก็เป็นทั้งจุดหมายปลายทาง และเป็นทางผ่านที่เชื่อมต่อการเดินทางระหว่างเอเชียใต้และประเทศต่างๆในแหลมมลายู การขยายตัวทางเศรษฐกิจในไทย และการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ทำให้กรุงเทพฯและเมืองท่องเที่ยวต่างๆในประเทศไทย เช่น เชียงใหม่ พัทยา ภูเก็ต หาดใหญ่ เกาะสมุย เกาะพีพี กลายเป็นตลาดขายของที่ระลึกหายากจากต่างแดนที่กำลังขยายตัว เช่นเดียวกับในสิงคโปร์ มาเลเซีย โดยนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติคือกลุ่มลูกค้าที่สำคัญ (รูป 2.5 รูปสินค้าประเภทของเก่า ของที่ใช้ในพิธีกรรม ของที่ระลึก) ตั้งแต่ปี ค.ศ. 1960 เป็นต้นมาพ่อค้าชาวโรฮิงจาเริ่มเดินทางมาค้าขายที่เชียงใหม่ ส่วนมากเริ่มจากการปูผ้าและวางสินค้าขายบนทางเท้า และปรับเป็นร้านค้าขายของเก่า ของที่ระลึก ในเวลาต่อมา ในขณะที่เดียวกัน การขยายตัวทางการผลิตของภาคอุตสาหกรรมในประเทศไทยก็ทำให้ประเทศไทยเป็นแหล่งผลิตสินค้าอุตสาหกรรมเช่นเดียวกับสิงคโปร์ มาเลเซีย โดยเฉพาะตั้งแต่ปี ค.ศ.1970 เป็นต้นมา สินค้าอุตสาหกรรมที่ผลิตในประเทศไทยเริ่มมีราคาถูกกว่าสินค้าที่ผลิตในสิงคโปร์ มาเลเซีย โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์สิ่งทอ ในระยะนั้น พ่อค้าชาวโรฮิงจาเริ่มหันมาซื้อผ้าโหลจากพาดูรีด ตลาดประตูน้ำ แทนที่จะซื้อจากสิงคโปร์ มาเลเซีย กลับไปขายที่เนปาล อินเดีย ในบางครั้งพ่อค้าก็นำสินค้าอุตสาหกรรมที่ผลิตในเมืองไทย เช่น เสื้อผ้า เครื่องหนัง ไปขายที่สิงคโปร์ มาเลเซีย (แผนที่ 2.3 แผนที่แสดงบริเวณที่พ่อค้าชาวโรฮิงจาไปค้าขายระหว่าง ปี ค.ศ. 1950-1979)

หากสังเกตทิศทางการเคลื่อนย้ายของประเภทของสินค้าระหว่างเอเชียใต้กับเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ จะเห็นว่ามีความซับซ้อนของการเคลื่อนย้ายที่สัมพันธ์กับสภาพเศรษฐกิจท้องถิ่น กล่าวคือ สินค้าที่นำออกจากเอเชียใต้ส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่ต้องใช้ความเข้มข้นของแรงงานมากกว่าเงินทุนในกระบวนการผลิต เช่น สินค้าหัตถกรรม เครื่องประดับ หินอัญมณี ของเก่า ของที่ระลึก สินค้าที่ไม่ได้ถูกแปรรูปโดยเครื่องจักร และสินค้าที่นำเข้าก็มักจะเป็นสินค้าจากโรงงานอุตสาหกรรม เพราะทวีปเอเชียใต้เป็นภูมิภาคที่มีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ¹⁰ด้านแรงงาน คือ ค่าจ้างแรงงานถูก ในทางกลับกัน ประเทศต่างๆในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เช่น สิงคโปร์ มาเลเซีย มักจะมีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบด้านเงินทุน เมื่อเทียบกับประเทศในเอเชียใต้ กล่าวคือ มีค่าจ้างแรงงานค่อนข้างแพง ทำให้สินค้าที่นำออกจากภูมิภาคนี้ มักเป็นสินค้าที่ไม่ต้องใช้ความเข้มข้นของแรงงานมากในกระบวนการผลิต แต่เป็นสินค้าที่ถูกแปรรูปโดยเครื่องจักร จากโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งต้องใช้เงินทุนมากกว่าแรงงาน เช่น เสื้อผ้าจากโรงงานเครื่องใช้ไฟฟ้า

จากเส้นทางการค้าดังกล่าว Van Spengen (2000: 196) ยกตัวอย่างการเดินทางของพ่อค้าคนหนึ่ง ในปี ค.ศ. 1953 พ่อค้าคนนี้ได้เดินทางจากกัวลาลัมเปอร์มายังกรุงเทพฯ พร้อมกับเพื่อนอีก 2 คน โดยใช้หนังสือเดินทางอินเดีย¹¹ ซึ่งได้มาจากการติดสินบนเจ้าหน้าที่ศุลกากรที่ชิลลอง ในรัฐอัสสัมของอินเดียในปี ค.ศ. 1949 สินค้าที่เขาขายที่กรุงเทพฯในตอนนั้น คือ หินอัญมณี แหวน ของที่ระลึก ของเก่าเล็กๆน้อยๆจากกัวลาลัมเปอร์ หลังจากที่เขา

¹⁰ Comparative advantage

¹¹ พ่อค้าชาวโรฮิงจาคนหนึ่งอธิบายให้ผู้เขียนฟังว่า ในช่วงนั้น ชาวโรฮิงจาส่วนใหญ่ยังไม่มีหนังสือเดินทางเนปาล และการเดินทางด้วยหนังสือเดินทางอินเดียก็ทำให้เกิดความสับสนในการเดินทางเข้าประเทศต่างๆ บางคนก็ใช้บัตรประชาชนพม่า ซึ่งออกให้โดยเจ้าหน้าที่พม่า ซึ่งชาวโรฮิงจารู้จัก

สินค้าที่นำมาจากเนปาลและพักอยู่ในกรุงเทพฯ ประมาณ 2 สัปดาห์ เขาก็เดินทางลงใต้ไปยังมาเลเซีย สิงคโปร์ โดยรถโดยสารหรือรถไฟ ระหว่างทางจะหยุดแวะตามเมืองใหญ่ต่างๆตามทางผ่านของเส้นทางรถไฟเพื่อซื้อสินค้าที่อาจขายได้ในสิงคโปร์ มาเลเซีย ในลักษณะเดียวกับที่พ่อค้าชาวโรรองเคยแวะซื้อสินค้าจากแหล่งสินค้าตามรายทางไปสู่ตลาด เมื่อเดินทางจากกัลกัตตาไปยังอัสสัม ในมาเลเซีย พ่อค้าชาวโรรองจะเดินทางไปยังเมืองต่างๆ เช่น ปีนัง กัวลาลัมเปอร์ ยะโฮร์บาฮู มะละกา โกตาบารู ส่วนมากจะปูผ้าบนทางเท้าสองข้างทางเพื่อวางขายสินค้า แต่การค้าที่ดูเหมือนจะเป็นการค้าเร่ร่อน ด้วยเงินลงทุนต่ำ ก็นำรายได้มาสู่พ่อค้าชาวโรรองจำนวนไม่น้อย ดังเห็นได้จากความสามารถในการลงทุนซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า นาฬิกา กล้องถ่ายรูป จากสิงคโปร์ เพื่อนำกลับไปขายที่กัลกัตตา เนปาล โดยเดินทางผ่านกรุงเทพฯ ในช่วงต่อมา พ่อค้าชาวโรรองได้ค้นพบว่า สิงคโปร์ เป็นตลาดค้าพลอยและหินอัญมณีที่สำคัญ ในช่วงที่พลอยและหินอัญมณีขายได้ดี พ่อค้าอาจเดินทางกลับมากลางกรุงเทพฯ จันทบุรี เพื่อซื้อพลอย และนำกลับไปขายที่สิงคโปร์ พ่อค้าชาวโรรองคนหนึ่งเล่าย้อนอดีตให้ผู้เขียนฟังว่า เมื่อ 30 ปีที่แล้ว เขาก็เคยค้าขายในเส้นทางดังกล่าว โดยส่วนมากจะเดินทางไปมาระหว่างกรุงเทพฯ กับแหลมมลายู เป็นเวลาประมาณ 2-3 เดือน ก่อนที่จะเดินทางกลับเนปาล บางครั้งก็นำเสื้อผ้าไหลจากพายุพัด ประตูนํ้า ยาวราช ไปขายที่สิงคโปร์ มาเลเซีย บางครั้งก็นำพลอยไปขาย และในที่สุดท้ายจะซื้อสินค้าอุตสาหกรรม เครื่องใช้ไฟฟ้าจากสิงคโปร์ เพื่อนำกลับไปขายต่อที่เนปาล กัลกัตตา¹²

ถึงแม้ว่าการค้าขายโดยทั่วไป จะเป็นการค้าขายสินค้าอุปโภค บริโภค สินค้าหัตถกรรม หิน พลอย แต่ก็มี การกล่าวถึงการค้าขายสินค้าบางประเภท ที่ล่อแหลมต่อข้อบังคับของกฎหมาย โดยเฉพาะในเส้นทางการค้าที่คาบเกี่ยวกับประเทศพม่า ประเทศในคาบสมุทรอินโดจีน และฮ่องกง ถึงแม้ว่าการเดินทางไปค้าขายในพม่าจะหยุดชะงักลงในช่วงสงครามโลกครั้งที่ 2 แต่ช่องทางการค้าในพม่าก็กลับมาอีกครั้งเมื่อรัฐบาลไทยออกกฎหมายห้ามค้าฝิ่นในปี ค.ศ. 1959 กฎหมายนี้ทำให้เกิดตลาดค้าฝิ่นใต้ดินที่ทำรายได้สูง โดยเฉพาะในบริเวณสามเหลี่ยมทองคำ และในภาคตะวันตกเฉียงเหนือของไทย (Van Spengen 2000:190-191) สถานการณ์นี้เป็นปัจจัยที่ดึงดูดพ่อค้าหลายคนให้เดินทางมาค้าขายในตัวเมืองใหญ่ในภาคเหนือของไทย¹³ เครือข่ายการค้าจากสามเหลี่ยมทองคำไม่ได้เชื่อมกับเมืองต่างๆในภาคเหนือของไทยเท่านั้น แต่ยังรวมถึงบริเวณพื้นที่ในคาบสมุทรอินโดจีน เช่น เวียดนาม กัมพูชา ลาว แต่การค้าขายในบริเวณนี้ก็มีหลากหลายของสินค้า อินโดจีนเป็นตลาดรับซื้อหินอัญมณีที่สำคัญจากเอเชียใต้และสินค้าอุตสาหกรรมจากกรุงเทพฯ เช่น เสื้อผ้า (Van Spengen 2000: 208-214)

ระหว่างปี ค.ศ. 1970 ถึงกลางทศวรรษที่ 1980 ความสำคัญของสิงคโปร์ในฐานะที่เป็นจุดหมายปลายทางของการเดินทางมายังแหลมมลายูเริ่มลดบทบาทลง ในขณะที่ฮ่องกงกลายเป็นจุดหมายปลายทางแห่งใหม่ในเส้นทางการค้าของพ่อค้าชาวโรรอง การเปลี่ยนแปลงเส้นทางการค้านี้สัมพันธ์กับการเปลี่ยนแปลงกฎหมายและข้อบังคับ

¹² นอกจากมาเลเซียและสิงคโปร์แล้ว เขายังเคยขยายเส้นทางการค้าไปยังอินโดนีเซีย Buchanan (1972: 112 อ้างใน Van Spengen 2000: 198) อธิบายว่า ในระหว่างปี ค.ศ.1966-1969 สิงคโปร์และอินโดนีเซียได้ขาดตัดความสัมพันธ์ทางการค้า ในช่วงนั้นการค้าในภาคทางการเป็นสิ่งที่ถูกห้าม การค้าเล็กๆ ในระดับย่อย ในภาคที่ไม่เป็นทางการ จึงได้รับความสำคัญมากขึ้น เราอาจคาดได้ว่าการค้าในอินโดนีเซียประมาณต้นศตวรรษที่ 1970 อาจเป็นความต่อเนื่องมาจากโอกาสในการค้าขายในช่วงดังกล่าว

¹³ ดูรายละเอียดเพิ่มเติมใน Van Spengen (2000: 211, 208-217)

บางอย่าง รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงสภาพเศรษฐกิจในภูมิภาค กล่าวคือ ในช่วงเวลาดังกล่าว รัฐบาลฮ่องกงได้ออกกฎหมายให้มีการค้าขายทองคำได้อย่างเสรี ในขณะที่เนปาลและอินเดียมีกฎหมายจำกัดจำนวนทองคำที่นำเข้าในประเทศได้ (Van Spengen 2000: 216-219; Cooke 1985: 82-87) การซื้อทองคำจากฮ่องกงและนำเข้าเนปาลเกินจำนวนที่กำหนดไว้เพื่อนำไปขายต่อในอินเดียจึงเป็นธุรกิจที่ทำรายได้มหาศาล พ่อค้าชาวโรรองหลายคนกล่าวถึงช่วงเวลานี้ว่าเป็นยุคทองของชาวโรรอง เพราะการค้าทองคำให้สถานภาพทางเศรษฐกิจของสมาชิกในชุมชนชาวโรรองเปลี่ยนไปอย่างมาก ความสามารถในการสะสมทุนตรงนี้เป็นเงื่อนไขสำคัญอันหนึ่งที่เอื้อต่อการปรับเปลี่ยนทิศทางการค้าการลงทุนของชาวโรรอง ซึ่งจะกล่าวถึงในบทต่อไป นอกจากฮ่องกงจะเป็นแหล่งทองคำแล้ว การพัฒนาอุตสาหกรรมในฮ่องกง ทำให้สินค้าอุตสาหกรรม เครื่องใช้ไฟฟ้าในฮ่องกง มีราคาค่อนข้างถูกเมื่อเทียบกับสินค้าอย่างเดียวกันที่ผลิตในสิงคโปร์

การมา พ่อค้าชาวโรรองที่เคยไปค้าขายในฮ่องกงในช่วงนั้นเล่าว่า เขามักจะเดินทางจากกาฐมาณฑุไปฮ่องกง โดยแวะผ่านกรุงเทพฯ บางครั้งก็นำหินอัญมณีจากเนปาลและเสื้อผ้าจากกรุงเทพฯ ไปขายที่ฮ่องกง บางครั้งก็เดินทางไปมือเปล่า ที่ฮ่องกง การมาจะซื้อทอง กล้องถ่ายรูป กล้องถ่ายวิดีโอ นาฬิกา และทองคำประมาณ 1.5 กิโลกรัม เนื่องจากรัฐบาลเนปาลอนุญาตให้นำทองคำเข้าประเทศได้เพียงแค่ 300 กรัมต่อคน เขาจะนำทองคำใส่ไว้ในส่วนต่างๆ ของกล้องถ่ายรูป กล้องถ่ายวิดีโอ บางครั้งก็พลิกแพลงนำไปใส่ไว้ในสันของรองเท้าสันสูง การมาเล่าว่าพ่อค้าชาวโรรองบางคนก็จ้างคนอื่น ทั้งชาวต่างชาติและชาวเนปาล ให้นำทองคำเข้าประเทศ ซึ่งค่าจ้างอาจสูงถึง 1,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อการเดินทางหนึ่งเที่ยว ทองคำเหล่านี้ เมื่อนำเข้าสู่เนปาล ก็จะถูกส่งต่อไปขายในอินเดีย จำนวนทองคำ 1.5 กิโลกรัม สามารถขายได้สูงถึง 50,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ สำหรับเครื่องใช้ไฟฟ้า กล้องถ่ายรูป นาฬิกานั้น บางส่วนพ่อค้าจะนำไปขายต่อในอินเดีย บางส่วนจะนำไปส่งให้ห้างสรรพสินค้าในเนปาล ซึ่งหนึ่งในจำนวนลูกค้ารายใหญ่ก็คือชาวอินเดียที่เดินทางมาเนปาลเพื่อจับจ่ายใช้สอยสินค้าอุปโภคบริโภคเพื่อนำเข้าจากต่างประเทศ เนื่องจากในช่วงเวลานั้น รัฐบาลอินเดียมีกฎหมายจำกัดการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ ในช่วงเวลาที่ฮ่องกงกลายมาเป็นแหล่งสินค้าที่สำคัญหลายประเภท การเดินทางผ่านกรุงเทพฯ เพื่อไปฮ่องกง ก็ไม่ใช่เรื่องเสียเปล่าเสียเลยทีเดียว ในขณะนั้นไทยได้เริ่มผลิตสินค้าอุตสาหกรรมบางประเภทได้ถูกกว่าสิงคโปร์ เช่น เสื้อผ้า เครื่องหนัง การเดินทางผ่านกรุงเทพฯ จึงหมายถึงโอกาสที่จะนำสินค้าเหล่านี้กลับไปขายในกาฐมาณฑุด้วยเช่นกัน ความหลากหลายของสินค้า แหล่งที่ซื้อ และสัดส่วนของผลกำไร จะเห็นได้จากตารางแสดงประเภทและราคาของสินค้าของพ่อค้าคนหนึ่งเดินทางไปค้าขายระหว่างฮ่องกง กรุงเทพฯ กาฐมาณฑุ ในปลายทศวรรษที่ 1970

จำนวน	รายการสินค้าจากฮ่องกง	ราคาซื้อ (H.K.\$)	ราคาขาย (N.Rs.)	สัดส่วนของราคา ขายต่อราคาซื้อ
7	เครื่องพิมพ์ดีดยี่ห้อ Brother	350	1,300	0.7
15	เสื้อกันหนาว	65	280	1.0
10	ผ้าไหม	90	400	1.1
7	กล้องถ่ายรูป Pentax K1000	750	2,400	0.5
7	สำหรับ	150	700	1.2

3	เสื้อกันฝน	70	240	0.6
18	ผ้าคลุมเตียง	65	180	0.3
7	เครื่องเสียง Panasonic RX1650T	300	2,000	2.1
75	แบตเตอรี่ Yashica		35	
10	ไฟแช็ค			
18	แว่นกันแดด Celica	12	70	1.7
20	กระเป๋าถือทำด้วยผ้า		100	
15	กางเกงลูกฟูก			
15	กางเกง			
10	ชุดเล่นกีฬา			
8	รองเท้าผ้าใบ	70	300	1.0
2	กระเป๋าเดินทางใบเล็ก			
10	กระเป๋าเดินทางใบใหญ่			
2	หีบอลูมิเนียม			
8	เสื้อกันหนาวผู้หญิง			
25	เครื่องคิดเลข Sharp	33	200	1.8
55	VDO ภาพยนตร์สีหือ Kodak			
5	เลนส์กล้องถ่ายรูป (35-70 mm)			
5	ร่ม			
2	แฟลชกล้องถ่ายรูป			
14	ตุ๊กตา			
8	รถยนต์ของเล่นที่ใส่ถ่านได้	20	85	1.0
8	เตารีดผ้าขนาดเล็ก			
10	มีดโกนหนวด			
4	แชมพู Flex			
10	แบตเตอรี่วัดแสง			
5	เครื่องเป่าผม	60	350	1.7
1	กระเป๋าใส่เอกสาร Samsonite			
จำนวน	รายการสินค้าจากกรุงเทพฯ	ราคาซื้อ (Th.B.)	ราคาขาย (N.Rs.)	สัดส่วนของราคา ขายต่อราคาซื้อ
12	ผ้าไหมไทย	60 Th.B./m.	60 N.Rs/m.	0.6

20	เสื้อเชิ้ต			
20	เสื้อหนาว			
50	ถุงเท้า			
50	ชุดชั้นใน			
50	ผ้าเช็ดหน้า			

ตาราง 2.1 ตารางแสดงประเภทสินค้า ของพ่อค้าคนหนึ่งเดินทางไปค้าขายระหว่างฮ่องกง กรุงเทพฯ กาฏมาณฑุ ในปลายทศวรรษที่ 1970 (Cooke 1985: 91)¹⁴

จะเห็นได้ว่าตั้งแต่อดีตเป็นต้นมา ลักษณะการค้าขายของพ่อค้าชาวโรรองมีความหลากหลายมาก ทั้งในแง่ของเส้นทางการเดินทาง รูปแบบ และประเภทของสินค้าที่นำมาค้าขาย Steensgaard ตั้งข้อสังเกตว่า ความหลากหลายนี้เป็นลักษณะเฉพาะอย่างหนึ่งของการค้าแบบ peddling trade ทั้งนี้เพราะตลาดของการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งถูกคั่นด้วยระยะทางและระยะเวลาในการเดินทาง เป็นตลาดที่ไม่มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและราคาอย่างสมบูรณ์ การปรับเปลี่ยนเส้นทางและสินค้าให้สอดคล้องกับโอกาสทางการค้าที่เกิดขึ้นเฉพาะหน้า จึงเป็นปัจจัยสำคัญของการทำกำไรจากส่วนต่างของราคาสินค้า peddling trader จึงไม่ใช่พ่อค้าที่ขายสินค้าเฉพาะบางประเภท หรือภายในพื้นที่หนึ่งๆเท่านั้น (Steensgaard 1973: 23-30) แบบแผนนี้ดูจะสอดคล้องกับการค้าของพ่อค้าชาวโรรอง ความหลากหลายของสินค้าในตาราง ซึ่งมีทั้งสินค้าที่ทำกำไรและสินค้าที่ขายไปอย่างขาดทุน อาจเป็นกลยุทธ์หนึ่งของการกระจายความเสี่ยงด้วย

อย่างไรก็ตาม เส้นทางการค้าและประเภทของสินค้าที่กล่าวถึงในแต่ละช่วงเวลา เป็นเพียงแค่ภาพรวมโดยทั่วไปเท่านั้น ในความเป็นจริง การวางแผนเชื่อมต่อเส้นทางการค้าและการเลือกนำสินค้าไปขาย เป็นการตัดสินใจเฉพาะบุคคล ซึ่งพ่อค้าแต่ละคนก็ให้น้ำหนักกับปัจจัยต่างๆและมีการตัดสินใจที่แตกต่างกันไป แต่ข้อจำกัดโอกาส และความเป็นไปได้ทางการค้าของพ่อค้าแต่ละคน ก็มีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับนโยบายและกฎหมายของรัฐ ที่ควบคุมการเคลื่อนย้ายของคนและสินค้าผ่านข้ามชายแดน ดังนั้นบทบาทของรัฐต่างๆ จึงมีอิทธิพลต่อการเอื้อและจำกัดโอกาสการเดินทางไปค้าขายในต่างแดนของชาวโรรอง กิจกรรมการค้าของพ่อค้าชาวโรรองจึงมีความหลากหลาย เช่นเดียวกับความหลากหลายของนโยบายรัฐในแต่ละท้องถิ่น ในแต่ละช่วงเวลา

สิทธิพิเศษทางการค้า

เราจะเริ่มทำความเข้าใจความสัมพันธ์ระหว่างชุมชนชาวโรรองกับรัฐต่างๆ จากการพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างชุมชนชาวโรรองกับรัฐท้องถิ่น หรือหน่วยทางการเมืองที่มีอำนาจปกครองเหนือชุมชน ชุมชนชาวโรรองในอดีตเป็นส่วนหนึ่งของแหล่งอารยธรรมอียิปต์ รัฐชาติเนปาลเพิ่งจะเริ่มขยายอำนาจอธิปไตยเหนือดินแดนที่เป็นที่ตั้งของชุมชนของชาวโรรองเมื่อประมาณปี ค.ศ. 1960 เป็นต้นมา หลังจากที่จีนได้เข้ายึดดินแดนทิเบตเมื่อปี ค.ศ. 1959

¹⁴ ขณะที่ Cooke กำลังเก็บข้อมูลดังกล่าว สินค้าประมาณครึ่งหนึ่งยังถูกยึดอยู่ที่สำนักงานศุลกากร ดังนั้นรายการสินค้าที่แจกแจงในตารางจึงเป็นเพียงแค่ครึ่งหนึ่งของสินค้าทั้งหมด

ในยุคสมัยของการก่อตั้งรัฐชาติ กษัตริย์ที่ปกครองรัฐอาณานิคมในบริเวณที่เป็นที่ตั้งของประเทศเนปาลในปัจจุบัน ต่างก็แข่งขันที่จะได้อำนาจปกครองเหนือดินแดนที่เป็นศูนย์กลางและเส้นทางการค้า (trade entrepot) ระหว่าง อินเดียและทิเบต เพราะการมีอำนาจทางการเมืองเหนือดินแดนที่เป็นศูนย์กลางและเส้นทางการค้าไม่ได้หมายถึง การแผ่ขยายอำนาจทางการเมืองอย่างเดียวเท่านั้น แต่หมายถึงผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจที่จะได้จากการเก็บภาษี และการมีอำนาจในการควบคุมการค้า

สมัยที่อาณาจักรทิเบตยังเรืองอำนาจ กษัตริย์ของราชวงศ์โรรอง และกษัตริย์ของอาณาจักรมูสตันตั้งเพื่อนบ้าน ต่างก็เคยส่งเครื่องบรรณาการ เพื่อแสดงความสวามิภักดิ์ต่อผู้ปกครองของอาณาจักรทิเบต¹⁵ แต่เมื่อทิเบตเริ่มอ่อนกำลังลงจากการแตกแยกภายในระหว่างศาสนาพุทธนิกายต่างๆ ในตอนต้นของศตวรรษที่ 17 และจากการถูกรบครองโดยจีน กษัตริย์สองราชวงศ์สำคัญจากทางตอนใต้ของเทือกเขาหิมาลัย คือ ราชวงศ์ซาร์จากจุมลาในภาคตะวันตกของเนปาล และราชวงศ์มาลาจากกาฐมาณฑุ ก็แข่งขันกันที่จะมีอำนาจปกครองดินแดนที่เป็นศูนย์กลางทางการค้าที่สำคัญที่เชื่อมระหว่างอินเดียกับจีนทิเบต (Shaha 1997: 73-81; Shaha 1996: 23-32) ในช่วงเวลานั้นรัฐอาณาจักรเล็กๆ ที่เรียงตัวอยู่ทางตอนเหนือของเทือกเขาหิมาลัย ซึ่งเป็นที่ตั้งของชุมชนที่มีการค้าขายระยะไกล ต่างก็ต้องยอมสวามิภักดิ์ต่อกษัตริย์จากเนปาลซึ่งมีกำลังเหนือกว่า การรักษาอิสรภาพบางอย่างในการปกครองตนเอง ต้องแลกกับการสูญเสียผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจบางอย่าง คือ การส่งเครื่องบรรณาการให้กับอาณาจักรที่มีกำลังเหนือกว่า (ในรูปของการเสียภาษีจากการค้ากับทิเบต) การเก็บเกี่ยวผลประโยชน์จากการควบคุมเส้นทางการค้าระหว่างอินเดียกับจีนทิเบต มีส่วนสำคัญอย่างมากต่อการขยายอำนาจของกษัตริย์และการสร้างรัฐชาติในเวลาต่อมา เครื่องบรรณาการที่กษัตริย์ของมูสตันส่งให้กับราชวงศ์ซาร์ ทำให้ราชวงศ์ซาร์สามารถขยายกำลังของกองทัพ และขยายอำนาจการปกครองมาทางตะวันออกของเนปาล (Regmi 2002:10-23; Shaha 1996: 38-39) ความสามารถในการดึงดูดทหารเข้ามาอยู่ในกองทัพ ทำให้ราชวงศ์ซาร์เข้ามามีอำนาจเหนือราชวงศ์มาลาในการปกครองกาฐมาณฑุและรัฐอาณาจักรใกล้เคียงในตอนกลางศตวรรษที่ 18 และนี่คือจุดเริ่มต้นของการผนวกดินแดนต่างๆ เข้าเป็นรัฐชาติเนปาล (Shaha 1996: 32-38) จะเห็นได้ว่าผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจจากการค้ากับต่างชาติเป็นปัจจัยสำคัญที่เอื้อต่อการขยายอำนาจทางการเมืองและกระบวนการสร้างรัฐชาติ¹⁶

แต่การแผ่ขยายอำนาจของกษัตริย์จากเนปาล มาควบคุมดินแดนที่เคยอยู่ภายใต้อิทธิพลทางวัฒนธรรมของอาณาจักรทิเบต ไม่ได้ดำเนินไปอย่างราบรื่น เพราะกระบวนการสร้างรัฐชาติ ไม่ได้มีนัยเพียงแค่การควบคุมทางเศรษฐกิจและการเมืองของรัฐที่เคยเป็นอิสระ หลังจากผนวกดินแดนได้แล้ว ราชวงศ์ซาร์ยังต้องสร้างวัฒนธรรมในการปกครอง โดยเฉพาะในดินแดนที่มีวัฒนธรรมแตกต่างกันมาก เช่นชุมชนค้าขายในตอนเหนือของประเทศ ซึ่งมีความผูกพันกับวัฒนธรรมและศาสนาพุทธทิเบต มากกว่าวัฒนธรรมฮินดู-สันสกฤตของกษัตริย์ซาร์ ซึ่งสืบทอดเชื้อสายมาจากชนชั้นปกครองที่อพยพมาจากอินเดีย กระบวนการดูดกลืนทางวัฒนธรรม (cultural assimilation)

¹⁵ รวมทั้งส่งลูกสาวไปแต่งงานเพื่อกระชับความสัมพันธ์ทางการเมือง และเพื่อให้ได้สิทธิพิเศษทางการค้า ในการเข้าไปค้าขายในทิเบต (Fisher 1986: 32-33)

¹⁶ ดูข้อถกเถียงเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างการค้า บทบาทของพ่อค้าต่างชาติ และการสร้างรัฐ ใน Subramanian (2003) ซึ่งเป็นประเด็นที่จะกล่าวถึงต่อไปในบทที่ 5

ในรูปของการแผ่ขยายวัฒนธรรมฮินดู-สันสกฤต เหนือวัฒนธรรมท้องถิ่นในภูมิภาค (Sanskritization) และความคิดเรื่องชนชั้น ระบบวรรณะ จึงได้เกิดขึ้นในเนปาล¹⁷ (Shaha 1996: 19-22; Krause 2002)

แต่การอยู่ระหว่างรอยต่อทางวัฒนธรรมของแหล่งอารยธรรมใหญ่ทั้งสอง คือ ฮินดู-สันสกฤต และ จีน-ทิเบต ก็เป็นความได้เปรียบทางการเมืองอย่างหนึ่งของชุมชนชาวโรซอง การแผ่ขยายอำนาจทางการเมืองการปกครองเข้าไปในบริเวณที่อยู่ห่างจากศูนย์กลางของอำนาจเป็นสิ่งที่ทำได้ไม่ยากนัก โดยเฉพาะเมื่อประเทศเพื่อนบ้านเช่นจีนและกษัตริย์จากรัฐอาณาจักรอื่นในภูมิภาคใกล้เคียง ต่างก็มีเป้าหมายเช่นเดียวกัน การจัดลำดับและดูถูกชั้นทางวัฒนธรรม มีความเสี่ยงต่อการถูกต่อต้านจากชายขอบอยู่เสมอ กษัตริย์ต่างๆในราชวงศ์ชาห์ต่างตระหนักดีถึงความเสี่ยงอันนี้ ดังนั้นเพื่อสร้างความร่วมมือจากภูมิภาคชายขอบที่เคยอยู่ใต้อำนาจอธิปไตยอื่น ในการยอมอยู่ใต้อำนาจอธิปไตยของรัฐใหม่ที่กำลังผนวกดินแดนเข้าด้วยกัน กษัตริย์เนปาลจึงต้องยอมสละผลประโยชน์จากภาษีและเครื่องบรรณาการบางอย่าง เพื่อแลกกับความมั่นคงของอำนาจทางการเมืองของรัฐเกิดใหม่ สิทธิพิเศษทางการค้าคือกลยุทธ์หนึ่งของการสร้างความมั่นคงทางการเมืองนั้น

สิทธิพิเศษทางการค้า (Lai Mohar) ที่พ่อค้าชาวโรซองได้รับครั้งแรก คือ สิทธิพิเศษทางการค้าจากกษัตริย์ในราชวงศ์ชาห์เมื่อปี ค.ศ. 1784 ซึ่งกษัตริย์ในราชวงศ์ชาห์ได้มอบให้กับชาวโรซองหลังจากประสบความสำเร็จในการขยายอำนาจปกครองไปทางตะวันออก ครอบคลุมถึงบริเวณลำjungและกาฏมันฑู (Van Spengen 2000: 230) (แผนที่ 2.4 แผนที่แสดงเขตอาณาจักรโบราณและการขยายตัวของราชวงศ์ชาห์) สิทธิพิเศษทางการค้านี้ถูกกำหนดขึ้นบนเงื่อนไขที่ว่า พ่อค้าชาวโรซองสามารถค้าขายได้อย่างเสรีในบริเวณที่อยู่ภายใต้การปกครองของกษัตริย์ในราชวงศ์ชาห์ และในปี ค.ศ. 1846 ทางสำนักพระราชวังก็ได้ต่ออายุสิทธิพิเศษทางการค้านี้ให้กับพ่อค้าชาวโรซอง การต่ออายุสิทธิพิเศษนี้ได้ดำเนินต่อมาเรื่อยๆแม้จะมีการเปลี่ยนแปลงบ้างในรายละเอียด เมื่อประมาณปลายศตวรรษที่ 19 มีการปฏิรูปการบริหารงานราชการในเนปาล เจ้าหน้าที่ตุลาการเริ่มเก็บภาษีนำเข้าจากพ่อค้าชาวโรซอง แต่พ่อค้าชาวโรซองก็ได้ยื่นคำร้องต่อสำนักพระราชวัง ในปี ค.ศ. 1933 รัฐบาลเนปาลได้รับข้อตกลงทางการค้า โดยอนุญาตให้พ่อค้าชาวโรซองค้าขายได้อย่างเสรี แต่ต้องจ่ายภาษีรายปีในจำนวนจำกัดโดยไม่ขึ้นอยู่กับปริมาณสินค้าที่ซื้อขาย (sirto tax) (Van Spengen 2000: 203) แต่การเก็บภาษีก็ได้ถูกยกเลิกในเวลาต่อมา เมื่อกษัตริย์มหินทราแห่งราชวงศ์ชาห์ได้เดินทางมายังเมืองโพคารา ทางตอนใต้ของโรซองในปี ค.ศ. 1954 พ่อค้าจากโรซองได้ยื่นคำร้อง ขอให้ชาวโรซองได้สิทธิพิเศษทางการค้าเหมือนเดิมและยกเลิกการเก็บภาษี ซึ่งกษัตริย์มหินทราก็ได้อนุญาตให้มีการต่ออายุสิทธิพิเศษทางการค้าอีกครั้งคราวละ 1-2 ปี หลังจากที่จีนได้แผ่ขยายอำนาจเข้าควบคุมทิเบตในปี ค.ศ. 1959 กษัตริย์มหินทราเริ่มตระหนักเห็นว่าความร่วมมือจากภูมิภาคชายขอบในการยอมอยู่ใต้อำนาจอธิปไตยของรัฐที่กำลังเกิดใหม่ คือ รัฐชาติเนปาล เป็นสิ่งสำคัญยิ่ง¹⁸ จึงได้เดินทางไปเยี่ยมชุมชนชาวโรซองในหมู่บ้านโดยไม่ได้ออกล่วงหน้า และได้อนุญาตให้มีการต่ออายุสิทธิพิเศษทางการค้าต่อไปเรื่อยๆโดยไม่มีการกำหนด นอกจากนั้น กษัตริย์มหินทรายังได้อำนวยความสะดวกเป็นพิเศษในการออกหนังสือเดินทางให้กับชาวโรซอง เพื่อใช้แทนหนังสือ

¹⁷ ดังสะท้อนได้จากคำกล่าวเรียกสมาชิกในชุมชนที่ได้รับอิทธิพลจากวัฒนธรรมทิเบตว่า Bhotia ซึ่งมีความหมายในเชิงดูถูก

¹⁸ การเมืองการปกครองของรัฐบาลเนปาลตามบริเวณชายขอบไม่มีความมั่นคงนัก ดังเห็นได้จากเหตุการณ์ความไม่สงบตามชายแดน การก่อการร้ายในบริเวณชุมชนชาวโรซอง ดูรายละเอียดใน Cooke (1985: 130-135)

พ่อค้าชาวโรรงคนหนึ่ง ให้สัมภาษณ์ในหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นของกาฏมันฑู โดยเล่าย้อนหลังเหตุการณ์เมื่อ ๑๕ ปีที่แล้วว่า เขาเดินทางมาเยี่ยมชาวโรรงในหมู่บ้านเป็นครั้งแรกโดยไม่ได้ออกล่วงหน้า

อย่างไรก็ตาม เหตุผลหลักที่รัฐบาลอธิบายต่อชุมชนอื่น เกี่ยวกับการให้สิทธิพิเศษทางการค้าเฉพาะชุมชนพหุวัฒนธรรม คือ สภาพทางภูมิศาสตร์ที่ทำให้การทำการเกษตรในบริเวณที่ตั้งของชุมชนชาวโรฮิงญาเป็นไปได้อย่างจำกัด

26

นโยบายจำกัดการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ รัฐบาลได้ออกสิทธิบัตรการนำเข้าสินค้าให้กับพ่อค้าที่นำเข้าสินค้าในเชิงพาณิชย์ ส่วนบุคคลทั่วไปสามารถนำเข้าได้โดยไม่ต้องจ่ายภาษีในจำนวนไม่เกินมูลค่าที่กำหนด (Personal Baggage Allowance Scheme) ถึงแม้รัฐจะมีข้อกำหนดใหม่ๆ แต่ชาวโรรองก็มีสิทธิพิเศษต่างจากคนกลุ่มอื่น เช่น ชาวโรรองสามารถนำเข้าสินค้าเพิ่มได้อีกภายในมูลค่าไม่เกิน 30,000 รูปี/ปี จากมูลค่าที่กำหนดไว้ โดยไม่ต้องชำระภาษีนำเข้า (Cooke 1985: 78-80) ซึ่งชาวโรรองได้ใช้สิทธิพิเศษนี้ในการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศเข้ามาขายในเนปาล และในบางครั้งได้พยายามหาประโยชน์จากสิทธิพิเศษเพิ่มเติมโดยการว่าจ้างเพื่อนชาวโรรองหรือคนรู้จักให้เดินทางนำสินค้าเข้าเนปาลเพื่อเพิ่มปริมาณมูลค่าสินค้าที่นำเข้าได้โดยไม่ต้องจ่ายภาษี ข้อกำหนดทางการค้าที่ดูเหมือนจะมีผลต่อการขยายตัวทางการค้าของชุมชนชาวโรรองมากที่สุด คือ ข้อกำหนดเกี่ยวกับการนำเข้าพัสดุที่ส่งมาทางอากาศหรือทางบก “Gift Parcel Scheme” ระหว่างปี ค.ศ. 1966-1969 รัฐบาลได้ยกเว้นให้พัสดุที่ส่งมาจากต่างประเทศที่มีมูลค่าไม่เกิน 1,000 รูปี ไม่ต้องเสียภาษีนำเข้า ข้อกำหนดนี้ได้เอื้อประโยชน์ต่อชาวโรรองมาก โดยชาวโรรองมักให้เพื่อนหรือญาติที่อยู่ต่างแดนส่งสินค้ามาให้ในรูปของของกำนัล เพื่อจะนำของเหล่านั้นมาขายต่อในเนปาลหรือส่งไปขายต่อในอินเดีย (ในขณะที่รัฐบาลอินเดียมีนโยบายจำกัดการนำเข้าสินค้าอุปโภคบริโภคจากต่างแดน) ผลประโยชน์จากข้อกำหนดที่เอื้อให้ชาวโรรองมีสิทธิพิเศษทางการค้าเหนือชนกลุ่มอื่นในเนปาล มีความหลากหลายแตกต่างกันไปตามประเภทของสินค้า หากเป็นสินค้าที่มีมูลค่าสูง เช่น ทองคำ พลอย กำไรที่ได้จากการนำเข้าสินค้าเหล่านี้ก็จะมีมูลค่ามาก ดังเห็นได้จากจำนวนเงินที่หมุนเวียนอยู่ในธนาคารที่ตั้งอยู่ตามชายแดนเนปาล – อินเดีย หากเป็นสินค้าอุปโภคบริโภคทั่วไป กำไรก็จะน้อยลง โดยเฉพาะในช่วงหลังปี ค.ศ. 1983 เมื่อรัฐบาลอินเดียได้ยกเลิกการจำกัดการนำเข้าสินค้าอุปโภคบริโภคจากต่างประเทศ ราคาสินค้าอุปโภคบริโภคที่นำเข้ามาขายในอินเดียและเนปาลมีมูลค่าเพียงแค่นึ่งเท่าของราคาต้นทุน ดังเห็นได้จากตารางแสดงรายรับ รายจ่าย ในการเดินทางไปค้าขาย ซื้อสินค้า ของพ่อค้าคนหนึ่งเดินทางไปค้าขายระหว่างฮองกง กรุงเทพฯ และกัวมัตซ์ ในช่วงต้นปี ค.ศ. 1980 ต่างจากเมื่อปี ค.ศ. 1970 เมื่อรัฐบาลอินเดียยังจำกัดการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ ราคาสินค้าจากกรุงเทพฯ และฮองกงที่นำเข้าอินเดียผ่านชายแดนเนปาล อาจมีมูลค่าสูงถึงสองหรือสองเท่าครึ่งของราคาต้นทุน¹⁹

รายจ่าย (U.S.\$)	รายการ
1,400	ซื้อเงินสกุลต่างประเทศเพื่อใช้สำหรับซื้อสินค้า
1,000	ค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปฮองกง (ตัวเครื่องบินไปกลับ กัวมัตซ์ - ฮองกง 2 เที่ยว)
950	ค่าใช้จ่ายระหว่างอยู่ในฮองกง (32 วัน/1คน; H.K.\$195/1วัน: ค่าที่พัก H.K.\$35, ค่าอาหาร H.K.\$100, ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด H.K.\$60)
7,050	ซื้อสินค้าในฮองกง
1,000	ซื้อสินค้าในกรุงเทพฯ
2,075	ค่าใช้จ่ายในการจ้างผู้ถือสินค้า 5 คน เพื่อเดินทางจากฮองกงไปกรุงเทพฯ (N.Rs. 5,900/คน: ค่าโดยสาร N.Rs. 5,400, ค่าใช้จ่ายอื่นๆ N.Rs.500)
1,150	ค่าส่งของทางเครื่องบินและค่าเบี้ยประกัน

¹⁹ ข้อมูลจากการศึกษาของ Cooke (1985: 95-96) ไม่มีตารางประกอบ

1,750	ค่าภาษีศุลกากร ค่าสินบน
16,375	รวม
รายรับ (U.S.\$)	รายการ
14,250	ขายสินค้าจากฮ่องกง
2,200	ขายสินค้าจากกรุงเทพฯ
16,450	รวม

ตาราง 2.2 ตารางแสดงรายรับรายจ่ายของพ่อค้า²⁰ ในการเดินทางระหว่างกวางตุ้ง กรุงเทพฯ ฮ่องกง ในช่วงต้นปี ค.ศ. 1980 (Cooke 1985: 92)

ถึงแม้ว่าชาวโรรองจะได้รับสิทธิพิเศษทางการค้าจากรัฐบาลเนปาล แต่การค้าของชาวโรรองก็ไม่ได้ถูกจัดอยู่ในประเภทของธุรกิจที่มีการจดทะเบียนทางการค้า ที่อยู่ภายใต้การควบคุมของรัฐ แต่เป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจของปัจเจกบุคคล ที่อยู่ภายใต้ข้อกำหนดเกี่ยวกับการนำเข้าสัมภาระ ของใช้ สินค้า จากต่างประเทศเข้ามายังเนปาล (Cooke 1985: 130) ดังนั้นการค้าขายและการนำเข้า-ส่งออกสินค้าผ่านประเทศต่างๆของพ่อค้าชาวโรรอง จึงไม่ใช่กิจกรรมที่ผิดกฎหมายเสมอไป มีการจ่ายภาษีนำเข้า และการนำเข้าสินค้าก็อยู่ภายใต้ข้อกำหนดของรัฐเกี่ยวกับการนำเข้าจากต่างประเทศของปัจเจกบุคคล แต่สิ่งที่หลายคนคงสังเกตเห็นได้ คือการหาผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจเพิ่มเติม โดยการ “เดินอ้อม” ข้อกำหนดของรัฐ เช่น ผลประโยชน์จาก “Personal Baggage Allowance Scheme” และ “Gift Parcel Scheme” โดยไม่ต้องทำผิดกฎหมาย อย่างไรก็ตาม เป็นสิ่งที่ยากที่จะจินตนาการได้ว่ารัฐบาลเนปาลไม่ได้รับรู้ หรือคาดไม่ถึงว่าการหาผลประโยชน์จากข้อกำหนดจะเกิดขึ้นเมื่อให้สิทธิพิเศษแก่ชาวโรรอง การให้ความร่วมมือของเจ้าหน้าที่ศุลกากรเพื่อผ่อนผันการประเมินราคาสินค้าและอัตราภาษีก็เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นอยู่เสมอ โดยอยู่ในรูปของการจ่ายสินบนเพื่อแลกกับความสะดวก การป้องกันการสูญหายของสินค้า และการได้รับการผ่อนผันในการประเมินมูลค่าสินค้าและภาษี ดังเห็นได้จากค่าใช้จ่ายในตารางที่ 2.2 ซึ่งความร่วมมือนี้ก็เป็นสิ่งที่รัฐและคนทั่วไปรับรู้ ความสัมพันธ์ระหว่างรัฐและพ่อค้าชาวโรรอง จึงไม่ใช่ความขัดแย้งเสมอไป แต่มีความร่วมมือเกิดขึ้นด้วยอยู่เสมอ

ตั้งแต่ที่ชาวโรรองได้รับสิทธิพิเศษทางการค้าจากรัฐบาลเนปาล ก็ได้ดึงดูดผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจจนทำให้ชาวโรรองเป็นชนกลุ่มหนึ่งที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดีที่สุดในเนปาล หากเปรียบเทียบกับชนกลุ่มอื่นในเนปาล ชุมชนของชาวโรรองเป็นชุมชนที่มีการเปลี่ยนแปลงสถานภาพทางเศรษฐกิจมากที่สุด ภายในช่วงเวลา 1-2 ชั่วโมงคน ดังสะท้อนให้เห็นได้จากการขยายตัวของชุมชนชาวโรรองในเมืองหลวง ธุรกิจหลายอย่างที่ชาวโรรองเป็นเจ้าของ ความยิ่งใหญ่ของวัดที่ชาวโรรองเป็นผู้อุปถัมภ์ ความหรูหราของบ้านที่สร้าง ซึ่งชาวเนปาลสามารถจำแนกได้ว่าเป็นบ้านของชาวโรรอง สถานภาพทางเศรษฐกิจที่เปลี่ยนไปของชุมชนชาวโรรองทำให้รัฐบาลเนปาลได้ยกเลิกสิทธิพิเศษทางการค้าของชาวโรรองในปี ค.ศ. 1977 ตั้งแต่นั้นเป็นต้นมาสิทธิในการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศของ

²⁰ หากข้อมูลในตารางนี้ถูกต้อง เป็นที่น่าสังเกตว่าการค้าในครั้งนี้มีกำไรน้อยมาก

ชาวโรรอง ก็ไม่ต่างจากสิทธิของชนกลุ่มอื่นในเนปาล อย่างไรก็ตาม เครือข่ายการค้าของชาวโรรองยังคงอยู่ และการค้าขายของชาวโรรองยังคงดำเนินต่อไป เพียงแต่ต้องเผชิญกับการแข่งขันกับพ่อค้ากลุ่มอื่นที่สูงขึ้น เช่น ชาวเนวารี และชาวเนปาลกลุ่มอื่นเช่น ชาวกูรุง เซตรี ทามัง ที่ผันตัวมาค้าขายเช่นชาวโรรอง

จากโรรองสู่กาฏมันฑุ: การค้าระหว่างประเทศหลังปี ค.ศ. 1980

ความสำเร็จในการค้าขายของชาวโรรองส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตของชาวโรรองให้สอดคล้องกับลักษณะและทิศทางของการค้าขายที่เปลี่ยนไป ในช่วงที่มีการปรับเปลี่ยนเส้นทางการค้าสู่เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และปรับเปลี่ยนวิธีการเดินทาง จากการโดยสารรถไฟและรถโดยสาร มาสู่การเดินทางกับสายการบินพาณิชย์ ภายในชุมชนของชาวโรรองเองก็มีการปรับตัวเปลี่ยนแปลงด้วยเช่นกัน นั่นคือ การอพยพโยกย้ายของชาวโรรองจากหมู่บ้านทางตอนเหนือของเทือกเขาหิมาลัย มาสู่เมืองที่เป็นศูนย์กลางการค้า

เมื่อชุมชนชาวโรรองมีความมั่งคั่งขึ้นจากโอกาสและความสำเร็จในการค้าขายระหว่างเอเชียใต้และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ชุมชนชาวโรรองก็ได้เริ่มลงทุนซื้อที่ดินในเมืองซึ่งเป็นศูนย์กลางทางการค้า เช่น โฟคารา กาฏมันฑุ และเริ่มขยายชุมชนมาตั้งถิ่นฐานในตัวเมือง โดยเฉพาะในกาฏมันฑุ ซึ่งเป็นเมืองหลวง ทำให้การเดินทางไปต่างประเทศ การรับส่งสินค้า รวมทั้งการขยายเงินทุนไปลงทุนทำธุรกิจอย่างอื่นสะดวกมากขึ้น หากจะพิจารณาการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจากมุมมองของการเปลี่ยนแปลงภายในหมู่บ้าน จะเห็นการเดินทางไปค้าขายของชายหนุ่มและชายวัยกลางคนในฤดูหนาวและฤดูร้อนที่ปฏิบัติต่อเนื่องมาหลายศตวรรษ กลายมาเป็นอาชีพหลักมากขึ้นประมาณกลางศตวรรษที่ 20 ทำให้มีการเดินทางจากหมู่บ้านไปค้าขายในต่างแดนครั้งละหลายๆเดือน ตั้งแต่ประมาณกลางทศวรรษที่ 1970 เป็นต้นมา จำนวนประชากรในหมู่บ้านเริ่มลดลงเรื่อยๆ ในขณะที่ชุมชนชาวโรรองในกาฏมันฑุเริ่มขยายใหญ่ขึ้น ในปัจจุบัน จำนวนชาวโรรองที่อาศัยอยู่ในกาฏมันฑุอาจคิดได้เป็นสัดส่วนประมาณ 85-90% ของจำนวนประชากรชาวโรรองทั้งหมดที่อาศัยอยู่ในเนปาล โดยชาวโรรองที่อาศัยอยู่ในหมู่บ้านส่วนใหญ่จะเป็นผู้สูงอายุ ซึ่งบางครั้งอาจหนีความหนาวในหมู่บ้านมาอยู่กับลูกที่กาฏมันฑุในช่วงฤดูหนาว

อายุ (ปี)	21-29		30-59		60 ขึ้นไป	
เพศ	ชาย	หญิง	ชาย	หญิง	ชาย	หญิง
จำนวนประชากรในหมู่บ้าน (คน)	295	270	440	445	95	95
สัดส่วนของประชากรที่ไม่อยู่ในหมู่บ้าน	63%	20%	56%	13%	0%	0%

ตาราง 2.3 ตารางแสดงจำนวนประชากรชาวโรรองในหนึ่งหมู่บ้าน จากทั้งหมด 7 หมู่บ้าน ในปีค.ศ. 1979 และสัดส่วนของประชากรที่เดินทางไปค้าขายนอกหมู่บ้าน ปรับจาก Cooke (1985: 36)

อย่างไรก็ตามจำนวนประชากรชาวโรฮิงญาที่อาศัยอยู่ในเนปาลเป็นเพียงแค่ส่วนหนึ่งของชุมชนชาวโรฮิงญาทั้งหมด เนื่องจากชาวโรฮิงญาจำนวนมากเดินทางไปค้าขายในต่างประเทศและตั้งหลักแหล่งอยู่ในต่างแดน หากจะกล่าวถึงชุมชนชาวโรฮิงญาในต่างแดนที่ใหญ่ที่สุดชุมชนหนึ่งในปัจจุบัน ก็คงจะเป็นชุมชนชาวโรฮิงญาในเอเชียใต้และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ การกระจายตัวของชุมชนมีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับเส้นทางการค้าและกิจกรรมการค้าขายในต่างแดน เส้นทางการค้าหลักในปัจจุบันเชื่อมระหว่างอินเดีย เนปาล ไทย ชายแดนพม่า สิงคโปร์ มาเลเซีย ถึงแม้ว่า Steensgaard (1973) จะชี้ให้เห็นถึงความหลากหลายของสินค้า และความยืดหยุ่นของเส้นทางการค้า ในการค้าขายแบบ peddling trade แต่เรายังสามารถมองเห็นแบบแผนการเดินทางของพ่อค้า ซึ่งสัมพันธ์กับความเชี่ยวชาญเฉพาะกลุ่มประเภทสินค้า

ตลาดการค้าระยะไกลที่เชื่อมระหว่างภูมิภาคเอเชียใต้และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่สำคัญตลาดหนึ่ง คือ ตลาดพลอย เส้นทางการค้าพลอยส่วนมากเริ่มจากการเดินทางจากกาฐมาณฑุ ผ่านเดลี ไปซื้อพลอยที่เมืองไชปุระ ซึ่งเป็นแหล่งพลอยในรัฐราชสถานของอินเดีย จากนั้นจึงเดินทางต่อไปยังกรุงเทพฯ ผ่านกาฐมาณฑุ ที่เมืองไทย พ่อค้าพลอยจะใช้เวลาระยะหนึ่งเดินทางไปมาระหว่างกรุงเทพฯ แม่สอด จันทบุรี เพื่อซื้อพลอยเพิ่มเติม ที่บ้านพักในสิงคโปร์ที่พ่อค้าชาวโรฮิงญาเช่าอยู่ร่วมกัน ดาสุ พ่อค้าพลอยวัย 28 ปี เรียนจบมัธยมจากโรงเรียนประจำที่มีชื่อเสียงแห่งหนึ่งในเมืองดาร์จีลิงของอินเดีย เริ่มค้าพลอยมาแล้ว 8 ปีโดยพ่อเป็นผู้สอน เล่าถึงตารางการเดินทางค้าพลอย

“พอบินมาถึงกรุงเทพฯ ถ้าเป็นวันจันทร์ถึงวันพฤหัสบดีจะนั่งรถโดยสารไปแม่สอด ตลาดพลอย อยู่ตามข้างถนน มีทั้งพ่อค้าคนพม่าและคนไทยมาเสนอขาย Gorkhali ก็เยอะ²¹ พลอยพวกนี้ เอาเข้ามาจากพม่า ผ่านเข้าตามชายแดน พลอยนั้นซื้อยากมากๆ ถ้าซื้อไม่เป็นก็โดนหลอก ได้ของไม่ดีราคาแพง การซื้อพลอยต้องซื้อเงินสด เวลาจะซื้อก็ขูลมุนวุ่นวายเลยทีเดียว มีคนมาแข่งกันเสนอขายพลอย ในขณะเดียวกันเราก็ต้องแสดงความสนใจว่าจะซื้อ และต้องเอาเงินออกมาถืออวดเพื่อให้คนขายเห็นว่าสนใจและมีกำลังซื้อจริง ไม่งั้นก็ไม่มีใครเอาของมาเสนอขาย เราก็ไม่มีสินค้าให้เลือก ได้ของไม่ดี ครั้งหนึ่งเคยถูกจี้เอาเงินไปหลายแสนก็เพราะการต้องเอาเงินมาอวดนี่แหละ พ่อคืนวันพฤหัสบดีก็นั่งรถไปจันทบุรี เดียวนี้มีพ่อค้าคนกลางจากจันทบุรีส่งรถมารับ ก็นอนไปในรถ หลับบ้างไม่หลับบ้าง ไปถึงก็ต้องรีบไปดูพลอย ถ้าง่วงก็อัดกาแฟเข้าไปหลายถ้วยหน่อย ที่จันทบุรีจะไปดูพลอยกันที่บ้านที่พ่อค้าคนกลางเป็นเจ้าของ โดยพ่อค้าคนกลางจะหักค่านายหน้า 13% แต่จะรับรองว่าเป็นพลอยแท้ วันหนึ่งมีคนมาเสนอขายสัก 100 รายก็ว่าได้ เวลาดูพลอยก็ต้องส่องด้วยแสงยูวีเพื่อทดสอบความแท้ของพลอย ซึ่งแสงยูวีนี้เป็นอันตรายต่อสายตามาก พ่อค้าพลอยตอนแก่แล้วมักจะเป็นต้อ อาชีพนี้อาจทำให้สุขภาพแย่มาก เวลาดูพลอยนานๆต้องตกลงราคาก็เครียด ต้องสูบบุหรี่ เวลานอนก็ไม่ค่อยพอ นอนที่บ้านพ่อค้าคนกลางเลยแต่ถ้าไม่รีบตื่นมาดูของแต่เช้า คนอื่นก็จะซื้อของดีไปหมด อยู่ต่างประเทศนานค่าใช้จ่ายก็จะสูง ตลาดพลอยที่จันทบุรีจะมีวันศุกร์ถึงวันอาทิตย์ พ่อคืนวันอาทิตย์ก็นั่งรถไปแม่สอดต่อ จนซื้อพลอยได้พอ

²¹ เดิมหมายถึงลูกหลานของทหารกูรข่าที่ตั้งหลักแหล่งอยู่ในพม่า ต่อมาชาวเนปาลจากบริเวณ Bhutwal และ Bhairahawa ทางตอนใต้ของเนปาล ซึ่งอพยพมาพม่าเพื่อบุกเบิกที่ดินทำการเกษตร ก็เรียกตัวเองว่า Gorkhali เช่นกัน

แล้วจะบินไปสิงคโปร์ ขอวีซ่า on arrival อยู่ได้สองอาทิตย์ เมื่อก่อนเวลาเอาพลอยเข้าไปในสิงคโปร์ ไม่ต้องเสียภาษี แต่ตั้งแต่ปี 97 เป็นต้นมา ต้องเสียภาษี 5 % ขายเป็นพลอยที่สิงคโปร์จะได้เงินดีกว่าที่มาเลเซีย เพราะดอลลาร์สิงคโปร์แข็งกว่าเงินรูปีมาเลย์ แต่ที่มาเลเซียตลาดใหญ่กว่าส่วนมากพลอยที่เราจะรับขายออกที่สิงคโปร์ให้หมด ขายให้ร้านขายพลอยใหญ่ๆ เช่น ในโรงแรมย่านการค้า บริษัททำเครื่องประดับก็ลูกค้าประจำ พลอยที่เหลือจะเดินสายขายให้ร้านขายเครื่องประดับในมาเลเซีย จากยะโฮร์ฯ ไป KL อีโปะ ปีนัง อลอสตาร์ โกตาบารู ตรังกานุ ควันตัน ประมาณ 20-30 วันก็ขายหมด สำหรับคนที่มีพลอยราคาถูกหน่อย (semi-precious stone) จะตั้งแผงขายที่ร้านกาแฟใน KL ที่ละ 2 เดือน²² ซึ่งลูกค้ามีทั้งคนจีน คนมาเลย์ กลุ่มหนึ่งคือหมอดูโหงวเฮ้งจีน จะแนะนำให้ลูกค้าซื้อพลอยสีต่างๆ เพื่อแก้เคล็ด เป็นสิริมงคลกับชีวิต ผู้หญิงมาเลย์ชอบซื้อพลอยเป็นสีๆ เป็นเครื่องประดับเข้าชุดกัน พอขายพลอยหมดก็กลับเนปาล ทั้งซื้อและขายใช้เวลาประมาณ 3 เดือน เวลาซื้อต้องซื้อเงินสด แต่เวลาขายได้เงินสดแค่ส่วนหนึ่งที่เหลือต้องไปรอรับที่เนปาล ส่วนมากต้องรอไปอีก 1-2 เดือน ถ้าเงินยังไม่มากก็ไปซื้อพลอยงวดต่อไปไม่ได้ บางทีก็ถูกโกง เพราะต้องให้เครดิตกับคนที่ไม่เคยซื้อกันมาก่อน แต่ถ้าไม่ทำอย่างนั้นก็ขายของไม่ได้ ไม่รู้จักคนใหม่ๆ ตลาดใหม่ๆ การค้าพลอยเป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูงต้องการเงินลงทุนมาก ต้องใช้ทักษะและความชำนาญสูง พ่อค้ารุ่นเยาว์จำนวนไม่น้อยที่ไม่ประสบความสำเร็จ ต้องหันไปค้าขายอย่างอื่น อย่างผมนี้ยังดี ตัวคนเดียว พวกที่มีลูก 3-4 คนนี้ขาดทุนทีหนึ่งก็แยเลย ค่าเล่าเรียนก็แพง” (รูป 2.6 และ 2.7 ตลาดพลอยที่จันทบุรี)

ดาตุเล่าพร้อมกับจัดเรียงพลอยหลากสี หลายขนาด จำนวนหลายร้อยเม็ดที่วางเรียงรายอยู่บนที่นอน ลงถุงพลาสติกใบเล็ก เพื่อเตรียมสำหรับนำไปขายในวันรุ่งขึ้น สองข้างซ้ายขวาของดาตุ คือ ที่นอนอีกกว่าสิบผืนที่วางขนานกันตลอดแนวกำแพงสองข้างของห้องโถงใหญ่ เหนือที่นอนแต่ละผืนคือกระเป๋าสัมภาระส่วนตัวของพ่อค้าชาวโรฮิงญาแต่ละคนที่กำลังเดินทางไปและกลับจากมาเลเซียผ่านสิงคโปร์ แน่แน่นอนว่าภายในกระเป๋าคงเต็มไปด้วยหินสีหลากชนิดรวมมูลค่าหลักหมื่นหรือหลักแสน แต่ไม่มีกระเป๋าคาดินทางสักใบที่ใส่กุญแจล็อก ทุกคนที่นี้รู้จักกันหมดและสามารถสืบสายความสัมพันธ์ทางเครือญาติกันได้ไม่ว่าทางใดก็ตามหนึ่ง ผ่าผนังข้างโทรศัพท์ที่มีแผ่นรายชื่อและหมายเลขโทรศัพท์ของโรงแรม บ้านเช่า พ่อค้าชาวโรฮิงญาตามเมืองต่างๆ เช่น เดลี กรุงเทพฯ แม่สอด จันทบุรี กวาลาลัมเปอร์

23

ลุงของดาตุที่เพิ่งกลับจากการขายพลอยในมาเลเซีย และจะเดินทางกลับเนปาลในวันรุ่งขึ้น เดินไปเปลี่ยนน้ำและจุดเทียนที่หิ้งพระที่มีรูปดาไลลามะองค์น้อยอยู่ตรงกลาง ก่อนมาว่ามวงคุยกับเราเกี่ยวกับประวัติของบ้านเช่าหลังนี้ ลุงเล่าว่าเมื่อก่อนเวลาพ่อค้าชาวโรฮิงญามาสิงคโปร์ก็พักกันตามโรงแรม แต่ค่าโรงแรมที่นี้แพงมาก ต่อมาเซอร์เค เพื่อนชาวโรฮิงญาคนหนึ่งซึ่งเดิมเช่าบ้านหลังนี้อยู่กับภรรยาชาวสิงคโปร์ได้เสนอความคิดให้ปรับบ้านหลังนี้เป็นบ้านเช่าร่วม แรกเริ่มน้องสะใภ้ของเซอร์เคได้เดินทางจากเนปาลมาบริหารจัดการบ้าน โดยมาทำอาหารให้กับญาติที่มาพัก รับผิดชอบจ่ายค่าเช่าทั้งเดือน และเก็บค่าเช่าที่พัก ค่าอาหาร เป็นรายวันจากชาวโรฮิงญาที่มาพักแต่ละคน

²² รายละเอียดจะกล่าวถึงในย่อหน้าถัดไป

²³ เมืองที่อยู่บนเส้นทางการค้าที่เชื่อมต่อกับสิงคโปร์

เนื่องจากวิชาเข้าสิงคโปร์ของแม่ครัวชาวโรรอง ซึ่งก็คือภรรยา หรือพี่สาวน้องสาวของพ่อค้า มีอายุจำกัด แม่ครัวแต่ละคนจึงผลัดเปลี่ยนกันมาดูแลบ้านที่สิงคโปร์คราวละ 3 เดือน วันนี้ที่บ้านพักค่อนข้างจะยุ่งเป็นพิเศษ เพราะพ่อค้ากลุ่มหนึ่งกำลังจะนำของที่ระลึกที่ส่งมาจากเนปาลไปขายยังกัวลาลัมเปอร์ ประมาณ 3 ทุ่ม เมื่อรถตู้ 2 คันที่เช่าร่วมกันมารับ ทุกคนในบ้านต่างลุกขึ้นมาช่วยกันขนสินค้าขึ้นรถ แม้พ่อค้าหนุ่มๆจะไม่ยอมให้ผู้สูงวัยช่วยยกของ แต่ผู้อาวุโสก็มาช่วยตรวจดูความเรียบร้อยและยื่นส่งหน้าบ้าน ก่อนที่ผู้เดินทางแต่ละคนจะมาจับมือลา พร้อมรับคำอวยพรให้เดินทางปลอดภัย ก่อนขบวนรถตู้จะเคลื่อนสู่สะพานโฮริบาห์

นอกจากอินเดีย เนปาล กรุงเทพฯ สิงคโปร์ มาเลเซีย จะเป็นเส้นทางค้าพลอยแล้ว ยังเป็นเส้นทางขายสินค้าที่ชาวโรรองเรียกว่า “handicraft” จากเอเชียใต้ โดยตลาดสำคัญอยู่ในสิงคโปร์และมาเลเซีย พ่อค้ากลุ่มนี้จะเดินทางไปซื้อสินค้าที่เมืองเดลี และไฮยาปุระ ในอินเดีย สินค้าจากเดลี คือ ของใช้ในพิธีกรรมทางศาสนาของริเบตซึ่งผลิตโดยชุมชนผู้อพยพริเบตในเดลี เครื่องประดับที่ทำจากลูกปัด สินค้าสำคัญจากไฮยาปุระ คือ หินอัมมณี (semi-precious stone) เช่น คริสตัล ควอร์ตซ์ ภาพวาดเลียนแบบจิตรกรรมสมัยโมกุล ผ้าพิมพ์ลาย ผ้าคลุมเตียง ปักด้วยกระจุก (รูป 2.8 ตลาดพลอยที่ไฮยาปุระ รูป 2.9 ตลาดผ้าจากไฮยาปุระที่เดลี) สินค้าจากเนปาลได้แก่ เครื่องเงิน เครื่องทองเหลือง เทวรูปในศาสนาฮินดู ภาพวาด Thanka สินค้าส่วนมากจะถูกส่งมายังสิงคโปร์ทางเครื่องบิน แต่พ่อค้ามักจะแวะซื้อสินค้าเพิ่มเติมที่กรุงเทพฯ เช่น วัดมณฑลจากเขาวราช พานหัตถ์ พ่อค้ารายย่อยที่ซื้อสินค้าจำนวนน้อยอาจนำสินค้าใส่กระเป๋าเดินทางมาเอง สินค้าที่ส่งมาทางเครื่องบินจะถูกเก็บภาษีเป็นอัตราส่วนต่อน้ำหนัก เช่น ภาษีต่อสินค้า 20 กิโลกรัม²⁴ ซึ่งชาวโรรองกล่าวว่าอัตราภาษีนำเข้าที่สิงคโปร์ถูกกว่าที่มาเลเซีย สิงคโปร์จึงเป็นทั้งตลาดและทางผ่านของสินค้าที่จะนำเข้ามาเลเซีย ถึงแม้จะมีการเก็บภาษีที่ชายแดนยะโฮร์บาห์ แต่กระบวนการก็ไม่ยุ่งยากนักเพราะคนขับรถตู้เจ้าประจำเป็นคนจัดการ ซึ่งค่าภาษีได้รวมอยู่กับค่าเช่ารถตู้เรียบร้อยแล้ว

ตลาดที่กัวลาลัมเปอร์อยู่บนถนนสายหนึ่งซึ่งเป็นตลาดขายของที่ระลึกตอนกลางคืน พ่อค้าชาวโรรองร่วมกันเช่าร้านน้ำชาจีน 2 ห้องที่ปรับเป็นห้องโถงโล่ง เพื่อตั้งโต๊ะขายสินค้า สินค้าส่วนใหญ่ที่นำมาขายในร้านน้ำชาเป็นสินค้าขนาดเล็กมูลค่าสูง ส่วนสินค้าขนาดใหญ่จะถูกขายส่งต่อให้พ่อค้าท้องถิ่น พื้นที่บนโต๊ะขายสินค้าของพ่อค้าแต่ละคน ขนาดประมาณ 1 x 2 เมตร จึงถูกจัดเรียงอย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากวิชานักท่องเที่ยวที่พ่อค้าส่วนใหญ่ใช้ในการเดินทางเข้าประเทศมาเลเซียมีอายุประมาณ 2 เดือน พ่อค้าจึงผลัดกันเช่าโต๊ะคนละ 2 เดือน เมื่อครบกำหนด จะมีเพื่อนหรือญาติคนอื่นมารับช่วงต่อไป (รูป 2.10 โต๊ะขายสินค้าในร้านน้ำชาจีน ในกัวลาลัมเปอร์) การเช่าที่พัก ก็มีการจัดการในลักษณะเดียวกัน

หลังปิดร้านในตอนเย็น ลุงซังคาร พ่อค้าที่ผู้เขียนรู้จักได้ชวนไปที่บ้านพัก เราต้องขึ้นลิฟท์ไปถึงชั้น 3 เพราะพื้นที่ข้างล่างเป็นโกดังเก็บสินค้าของเจ้าของบ้านซึ่งเดินผ่านไม่ได้ นูรู หลานชายของลุงซังคาร ซึ่งเคยรู้จักกันที่เนปาล กำลังตีเบตมินตันอยู่กับเพื่อนที่กลางลานบ้าน รอบลานบ้านคือห้องพักขนาด 2 x 3 เมตร ประมาณ 10 ห้อง นูรูเข้ามาทักทายและเชิญให้เข้าไปนั่งในห้อง เพื่อนร่วมห้องอีก 3 คนของลุงซังคารกลับมาถึงที่พักเรียบร้อยแล้ว ลุงคนหนึ่งถอดสร้อยลูกประคำจากคอมาถือไว้ในมือ “จำลุงได้ไหม ลุงเคยเห็นหนูทำงานยุ่งเน” ลุงหมายถึงงานบุญที่วัด

²⁴ แต่การมีข้อตกลงส่วนตัวระหว่างพ่อค้ากับเจ้าหน้าที่ศุลกากรสิงคโปร์เพื่อต่อรองการประเมินภาษีก็เป็นสิ่งที่เป็นไปได้ เช่นเดียวกับการจ่ายภาษีในเนปาล ไทย และในประเทศอื่นๆ

ของชาวโรฮิงญาในกาฏมันฑู ถ้ามแล้วก็นหันหน้าเข้าหาหิ้งพระเพื่อสวดมนต์นับลูกประจำ ลุงซังคารชี้ชวนให้ดูรูปลูกสาว (เพื่อนผู้เขียน) พร้อมหลานชายที่เพิ่งเกิดใหม่ซึ่งติดอยู่ที่ผนัง เหนือแผ่นโคมที่จัดเป็นที่นอน “เมื่อเดือนที่แล้ว สุเรนทร์ (ลูกเขย) ก็เพิ่งมาอยู่ที่นี่ นอนตรงนี้ ตอนนี้อยู่ที่อินเดีย” ลุงหมายถึงว่าลุงและลูกเขยผลัดกันเช่าที่นอนในห้องนี้คนละ 2 เดือน เพื่อนร่วมห้องของลุงอีก 3 คน ก็มีคู่ผลัดเปลี่ยนเช่นกัน จากนั้นลุงซังคารได้ชวนไปช่วยแม่ครัวทำขนมจีบ (อาหารหลักจานหนึ่งของชาวโรฮิงญา) ซึ่งจะเป็นอาหารเย็นของทุกคนในวันนั้น เช่นเดียวกับบ้านที่สิงคโปร์ หญิงชาวโรฮิงญาผลัดเปลี่ยนกันมาบริหารจัดการบ้านที่กัวลาลัมเปอร์คราวละ 2 เดือน ที่ไม่ต้องบริหารจัดการค่าเช่าแต่มีรายได้หลักจากการทำอาหาร รวมทั้งอาหารกลางวันก็นำไปส่งที่ร้านน้ำชา

ลุงซังคารเล่าให้ฟังเกี่ยวกับ “บ้าน” ของชาวโรฮิงญาหลังอื่นในมาเลเซีย พร้อมห่อขนมจีบไปพลาซงๆ “ที่ป็นัง เรามีห้องอยู่ที่โรงแรมที่เก่าที่สุดในป็นัง เรียกว่า Room number G G หมายถึงกรุง²⁵ เจ้าของโรงแรมเก็บไว้ให้เฉพาะพวกเราพัก ในห้องนั้นมีเตียง 10 เตียง หิ้งพระอันใหญ่ โต๊ะวางอาหาร รวตาคผ้า คิดค่าที่พักเป็นรายหัว คนละ 10 ริงกิต มาคนเดียวก็เปิดให้พัก อยู่ที่นี่สบายมาก ซักผ้าได้ วันอาทิตย์ร้านค้าปิด ขายของไม่ได้ ก็ซื้อกับข้าวมาทำที่ครัวของเจ้าของโรงแรม อยู่ที่นี่มา 30 กว่าปีแล้ว แต่ตอนแรกที่มาป็นังยังไม่ค่อยมีเงิน ต้องพักตามวัด วัดซิกข์ เวลานอนที่ลานวัดก็ต้องเอาโซล้ามสืนค้าผูกไว้กับเอว สมัยนั้นบางทีนั่งเรือตรงมาป็นังจากมัตราส บางทีก็ร่างกุ้ง”

การพักอยู่ร่วมกันในต่างแดนของชาวโรฮิงญาที่เดินทางไปมาอยู่เสมอ จะเป็นธรรมเนียมปฏิบัติต่อเนื่องมานานแล้ว การพักอยู่ร่วมกันไม่เพียงแต่จะประหยัดค่าใช้จ่าย แต่อาจเป็นโอกาสในการพึ่งพาอาศัยและแลกเปลี่ยนข้อมูลการค้าระหว่างกันและกัน พ่อค้าชาวโรฮิงญาที่เดินทางผ่านมาเลเซียและสิงคโปร์ เป็นกลุ่มที่เคลื่อนที่และเดินทางเป็นประจำ ส่วนมากมักใช้เวลาประมาณครึ่งหนึ่งของชีวิตพักอยู่กับครอบครัว ติดต่อธุรกิจในประเทศอินเดีย ประกอบพิธีกรรมทางศาสนา จัดการกับกิจการส่วนตัว และใช้เวลาอีกประมาณครึ่งหนึ่งเดินทางค้าขายอยู่ในกรุงเทพฯ สิงคโปร์ มาเลเซีย การเดินทางของพ่อค้าบางกลุ่มอาจมีระยะสั้น และบ่อยครั้งกว่า เช่น พ่อค้าชาวโรฮิงญาที่ค้าขายสิ่งทอระหว่างกรุงเทพฯ เนปาล อินเดีย จะเดินทางมาซื้อสินค้าเองประมาณทุกๆ 2-3 อาทิตย์ จากย่านประตูน้ำ พาหุรัด เยาวราช ส่วนมากจะนำสินค้าส่งกลับไปเนปาลทางเครื่องบิน โดยสินค้าเหล่านั้นจะถูกส่งไปขายต่อที่อินเดีย และตามห้างสรรพสินค้า ร้านค้า ในเมืองใหญ่ๆ ทั่วประเทศ พ่อค้าชาวเนปาลที่ตั้งหลักแหล่งอยู่ในสิงคโปร์ มาเลเซียส่วนใหญ่จะเดินทางมาซื้อสินค้าจากกรุงเทพฯ ด้วยตัวเอง แต่บางครั้งอาจโทรศัพท์สั่งให้พ่อค้าชาวไทยส่งไปให้ทางเครื่องบิน การเดินทางไปซื้อสินค้าสิ่งทอมักใช้เวลาค่อนข้างสั้น ประมาณ 1-2 สัปดาห์

นอกจากพ่อค้าชาวโรฮิงญาที่มีบ้านและครอบครัวอยู่ในกาฏมันฑู แต่ใช้เวลาจำนวนไม่น้อยเดินทางค้าขายระหว่างเมืองต่างๆ แล้ว ยังมีพ่อค้าชาวโรฮิงญาอีกจำนวนหนึ่งที่ลงหลักปักฐานอยู่ในต่างแดนอย่างค่อนข้างถาวร พ่อค้าเหล่านี้มักมีธุรกิจหรือร้านค้าเป็นของตัวเอง ส่วนมากมักจะแต่งงานกับหญิงท้องถิ่น อย่างไรก็ตาม การลงหลักปักฐานอยู่ในต่างแดนของพ่อค้ากลุ่มนี้ ก็ไม่ได้หมายถึงการโยกย้ายถิ่นฐานจากเนปาลมาอยู่ในต่างแดน แต่ดูเหมือนจะ

²⁵ ชาวโรฮิงญาจำนวนมากใช้นามสกุลกรุง

เป็นการวางรากฐานเพื่อเชื่อมขยายความสัมพันธ์ระหว่างชุมชนชาวโรฮิงญาในเนปาลและชุมชนในต่างแดน ในลักษณะที่เอื้อต่อการเดินทาง เคลื่อนย้าย ระหว่างพื้นที่ในภูมิภาคต่างๆ

Trade diaspora: ชุมชนในจินตนาการ อัตลักษณ์กลุ่มในความหลากหลายทางเชื้อชาติ ภาษา วัฒนธรรม

เซอร์เค ผู้ริเริ่มความคิดเรื่องการเข้าบ้านร่วมกันในสิงคโปร์เล่าว่า เขามาสิงคโปร์ครั้งแรกเมื่อ 20 ปีที่แล้ว พร้อมกับพี่ชายและพี่เขย โดยเอาสินค้าพวกสร้อย ลูกปัด มาวางขายตามทางเท้า หลังจากเห็นช่องทางการค้าขายมากขึ้น ก็ได้เช่าที่ตามตลาดนัดที่จัดขึ้นในช่วงเทศกาลรามาดอน ตรุษจีน คริสต์มาส ซึ่งครั้งหนึ่งมีระยะเวลาประมาณ 1-2 เดือน ในช่วงนั้นเขายังเดินทางไปมาๆเอาของจากกรุงเทพฯและเนปาลมาขาย ประกอบกับความจำเป็นต้องเดินทางออกนอกประเทศเมื่อวีซ่านักท่องเที่ยวหมดอายุลง ต่อมาเซอร์เคแต่งงานกับหญิงชาวจีนในสิงคโปร์ ซึ่งเขาเป็นลูกค้าซื้อตัวเครื่องบินด้วยอยู่เป็นประจำ หลังจากแต่งงานภรรยาของเซอร์เคออกมาช่วยขายของ โดยได้ขยายกิจการเปิดร้านค้าเพิ่มที่ตลาดนัดตามศูนย์การค้า สถานีรถไฟใต้ดิน ตอนนี้เซอร์เคเลิกเดินทางไปซื้อของเองแล้ว แต่ส่งซื้อของจากพ่อค้าชาวโรฮิงญาคนอื่นที่นำสินค้ามาส่ง หรือโทรศัพท์สั่งซื้อสินค้าเองจากกรุงเทพฯ

การตั้งหลักแหล่งของพ่อค้าชาวโรฮิงญาในต่างประเทศหลายคนมีความคล้ายคลึงกับสถานการณ์ของเซอร์เค พ่อค้าชาวโรฮิงญามักเริ่มจากการเดินทางมาค้าขายชั่วคราวหรือมาส่งสินค้าขายส่งให้กับลูกค้าประจำ ประสบการณ์และความคุ้นเคยกับพื้นที่ ประกอบกับการได้รู้จักกับคนท้องถิ่นหรือภรรยา ทำให้มองเห็นช่องทางการค้าขายมากขึ้น นำไปสู่การลงทุนในธุรกิจท้องถิ่นที่ถาวรมากขึ้น เช่น เปิดร้านขายของ พ่อค้าบางคนได้ผันตัวมาเป็นผู้ผลิตสำหรับพ่อค้าชาวโรฮิงญา ความสามารถเดินทางเคลื่อนย้ายไปในที่ต่างๆ ดูเหมือนจะเป็นทุนทรัพย์อย่างหนึ่ง นั่นคือโอกาสในการเก็บเกี่ยวข้อมูลความรู้เกี่ยวกับสินค้าและตลาด แต่การลงทุนหลักก็ยังไม่จำเป็นต้องหมายถึงการสูญเสียโอกาสในการเก็บเกี่ยวข้อมูลที่ได้จากการเดินทาง ในทางตรงกันข้าม พ่อค้าที่เลิกเดินทางแล้ว มักเป็นพ่อค้าที่ได้พัฒนาเครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมและความสัมพันธ์ทางการค้า ที่ทำให้สามารถเรียนรู้ข้อมูลต่างๆได้โดยไม่ต้องเดินทางเอง นอกจากนั้น ความรู้และความคุ้นเคยเกี่ยวกับพื้นที่ในต่างแดน ยังทำให้เขาเป็นข้อต่อสำคัญที่จะเชื่อมพ่อค้าชาวโรฮิงญาคนอื่นๆเข้ากับเครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมในท้องถิ่น และขยายความสัมพันธ์ในท้องถิ่นต่อไป เพื่อให้การเดินทางเคลื่อนย้ายระหว่างพื้นที่ต่างๆมีความเป็นไปได้มากขึ้น ดังเช่นที่เซอร์เคได้มีบทบาทในการหาบ้านเช่าร่วมสำหรับชาวโรฮิงญาในสิงคโปร์

ที่กัวลาลัมเปอร์ อับดุลลาห์ พ่อค้าชาวโรฮิงญาที่แต่งงานกับหญิงมาเลย์มุสลิมจากตรังกานู ดูจะมีบทบาทคล้ายกับเซอร์เค อับดุลลาห์ เป็นพ่อค้าพลอยที่เดินทางมาขายพลอยในคาบสมุทรมลายูกว่า 40 ปีแล้ว เขามีโต๊ะในร้านน้ำชาจีนเช่นเดียวกับพ่อค้าคนอื่น แต่โต๊ะของอับดุลลาห์มีขนาดใหญ่กว่าโต๊ะของพ่อค้าคนอื่นประมาณ 2-3 เท่า และตั้งอยู่ด้านหน้าสุดของร้าน โต๊ะที่ใหญ่เป็นอันดับสอง และตั้งอยู่ถัดจากด้านหน้าสุด คือ โต๊ะของลูกเขยของอับดุลลาห์ ซึ่งเป็นพ่อค้าพลอยชาวโรฮิงญาเช่นกัน คาดว่าอับดุลลาห์อาจมีบทบาทสำคัญในการติดต่อเช่าร้านน้ำชา และปรับเป็นร้านขายของสำหรับพ่อค้าชาวโรฮิงญา เพราะความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดกับคนท้องถิ่น ทุกวันนี้ นานๆครั้งอับดุลลาห์จึงจะเดินทางไปซื้อพลอยเอง ส่วนมากลูกเขยซึ่งเดินทางไปมาอยู่เสมอมระหว่างอินเดีย เนปาล ไทย จะนำพลอยมาส่ง โดยลูกสาวจะมาอยู่ดูแลร้านแทน

จากที่พ่อค้าชาวโรฮิงญาคนอื่นๆทำได้ อับดุลลาห์ เป็นพ่อค้าชาวโรฮิงญาคนเดียวที่แต่งงานกับชาวมาเลย์มุสลิม ลุงซังคารกล่าวว่า การต้องละทิ้งการเข้าวัด สวดมนต์ เป็นสิ่งที่ยากลำบากสำหรับชาวโรฮิงญา ถึงแม้ชีวิตทางศาสนาจะมีความสำคัญต่อชาวโรฮิงญาไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าชีวิตของการค้าขาย และสังคมชุมชนชาวโรฮิงญาผูกพันอยู่กับงานบุญ แต่อับดุลลาห์ก็ยังคงดูเหมือนจะเป็นส่วนหนึ่ง และเป็นส่วนที่สำคัญ ของชุมชนชาวโรฮิงญา แม้จะเปลี่ยนมานับถือศาสนาอิสลามแล้ว ส่วนลูกเขยของอับดุลลาห์นั้น พ่อค้าชาวโรฮิงญาคนอื่นกล่าวว่า เป็นทั้งชาวพุทธและชาวอิสลาม เวลาอยู่ที่กัวลาลัมเปอร์ เขาจะเหมือนคนอิสลามทั่วไป และทำละหมาดวันละ 5 เวลา แต่เมื่อกลับไปเนปาล เขายังไปร่วมงานบุญ ให้พระ ทำบุญ เช่นชาวโรฮิงญาทั่วไป

ถึงแม้ลูกหลานชาวโรฮิงญาหลายคนจะไม่ได้ถือสัญชาติเนปาล มีแม่เป็นคนต่างชาติ และไม่ได้เกิดในเนปาล แต่ความเป็นส่วนหนึ่งของชุมชนชาวโรฮิงญาก็ยังคงอยู่ ดังเช่นลูกสาวของอับดุลลาห์และลูกของพ่อค้าชาวโรฮิงญาคนอื่นๆ ในขณะที่เดียวกัน การคงไว้ซึ่งความสัมพันธ์กับชุมชนชาวโรฮิงญา ก็ไม่ได้บั่นทอนการเป็นส่วนหนึ่งของสังคมวัฒนธรรมท้องถิ่น ในทางตรงกันข้าม ความคุ้นเคยกับภาษาและวัฒนธรรมที่หลากหลาย เครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมที่กว้างขวาง ทั้งความสัมพันธ์ทางเครือญาติและความสัมพันธ์ทางการค้า กลับเป็นเสมือนทุนทางสังคมและทุนทางวัฒนธรรมที่มีค่า ทั้งสำหรับเครือญาติในเนปาลและเครือญาติในต่างแดน ชาวโรฮิงญาสามารถเดินทางไปพักอาศัยและค้าขายในที่ต่างๆ โดยไม่รู้สึกรู้ว่าเป็นคนแปลกหน้าที่พลัดหลงไปในต่างแดน ชุมชนชาวโรฮิงญาที่ “กระจัดกระจาย” อยู่ในที่ต่างๆ ได้เชื่อมผู้คนจากหลายเชื้อชาติ ภาษา และวัฒนธรรมเข้าด้วยกัน จากมุมมองนี้ ชุมชน trade diaspora ในกรณีของชาวโรฮิงญา มีความหมายที่ห่างไกลมากจากการเป็นคนพลัดถิ่น หรือสภาพบ้านแตกสาแหรกขาดที่มักถูกโยงเข้ากับความหมายของคำว่า diaspora

บทที่ 3 การค้าขายในบริบททางสังคมและวัฒนธรรม

พ่อค้า แม่ค้า พระ และแม่ชี ในสังคมชาวโรฮิงญา

หากจะถามว่า คนกลุ่มไหนบ้างในสังคมของชาวโรฮิงญา ที่ทำการค้าขาย คำตอบก็อาจจะไม่สั้นนัก เพราะบทบาททางการค้าของคนกลุ่มต่างๆ ในสังคมของชาวโรฮิงญา มีการเปลี่ยนแปลงเสมอตั้งแต่ในอดีตจนถึงปัจจุบัน

ในสมัยที่ชาวโรฮิงญาอาศัยอยู่ในหมู่บ้าน ในหุบเขาลุ่มแม่น้ำมาร์ชชีงดี และทำการค้าขายเฉพาะในฤดูที่ว่างจากการเลี้ยงสัตว์และทำการเกษตรบนที่สูง สมาชิกในชุมชนส่วนใหญ่ที่เดินทางไปค้าขายในต่างแดน เป็นชายหนุ่มและชายวัยกลางคน ดังเห็นได้จากตารางที่ 2.3 ซึ่งแสดงสัดส่วนจำนวนประชากรที่เดินทางไปค้าขายนอกหมู่บ้าน แบ่งตามเพศและอายุ จากกรณีของลุงเซคังและลุงซาฟาง จะเห็นได้ว่าพ่อค้าหลายคนในตอนนี้อายุระหว่าง 50-60 ปี เริ่มติดตามพ่อหรือพี่ชายไปค้าขายตั้งแต่เมื่ออายุน้อย เช่น เมื่ออายุเพียงแค่ 8-12 ปี แต่ไม่เฉพาะผู้ชายเท่านั้นที่มีบทบาทในการเดินทางไปค้าขายในต่างแดน หญิงชาวโรฮิงญาก็มีบทบาทในการค้าขายด้วยเช่นกัน

ลุงเซคังเล่าให้ผู้เขียนฟังว่า สมัยที่แม่ของลุงยังเป็นวัยรุ่น ตามเคยพาหลายๆ ทั้งหญิงและชาย นำสินค้าต่างหลัมนำไปค้าขายในริเบต ซึ่งตามเส้นทางการค้าจากโรฮิงญาไปริเบตนั้นเป็นเส้นทางที่เปลี่ยว ตัดผ่านป่า กองคาราวานสินค้าถูกดักปล้นอยู่เสมอจากโจรร้าย ทำให้ในเวลาต่อมา เขาได้พรางตัวลูกสาวที่เดินทางไปกับกองคาราวานโดยให้แต่งตัวเป็นผู้ชาย ใส่หมวก เขียนหนวดเคราด้วยถ่าน เพื่อลดการถูกปล้นทำร้ายจากโจร ประเด็นเรื่องความปลอดภัย ทำให้หญิงชาวโรฮิงญาส่วนมากที่เดินทางไปค้าขายในต่างแดน หลีกเลี่ยงการเดินทางไปค้าขายคนเดียวหรือเฉพาะกับเพื่อนหญิงด้วยกัน หญิงส่วนมากที่มีบทบาทในการค้าขายคือหญิงที่แต่งงานแล้ว โดยมักจะเดินทางไปค้าขายกับสามี หรือไปประจำอยู่ตามเมืองต่างๆ ที่สามีไปค้าขาย อย่างไรก็ตาม ภายหลังปี ค.ศ. 1960 ธรรมเนียมปฏิบัตินี้เริ่มเปลี่ยนไป หญิงสาวบางคนเริ่มรวมกลุ่มกันนำสินค้าจากทางใต้ของเนปาลมาขายในหมู่บ้าน ซึ่งเมื่อกลับมาถึงหมู่บ้าน ชุมชนผู้อาวุโสของหมู่บ้านได้ตำหนิและดักเตือนถึงอันตรายของการเดินทางไปค้าขาย โดยเฉพาะการเดินทางแต่เฉพาะผู้หญิงโดยลำพัง โดยลงโทษให้เสียค่าปรับ 10,000 รูปี ทำให้การละเมิดธรรมเนียมปฏิบัติในลักษณะนี้ไม่เกิดขึ้นอีก (Cooke 1985: 76) แต่ในอีก 3 ปีต่อมาก็มีกลุ่มหญิงสาวที่เริ่มรวมตัวกันไปซื้อของ ค้าขาย ในต่างประเทศ และเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ การเดินทางกลับมาสู่หมู่บ้านอย่างปลอดภัยและความสำเร็จของ “แม่ค้า” ชาวโรฮิงญาเหล่านี้ ทำให้กรรมการหมู่บ้านได้ลดค่าปรับลงเหลือเพียง 5,000 รูปี สำหรับการเดินทางไปค้าขายที่สิงคโปร์ และ 20,000 รูปี สำหรับการเดินทางไปค้าขายที่อินเดีย และในที่สุด ภายหลังปี ค.ศ. 1970 ก็ได้มีการยกเลิกข้อห้ามผู้หญิงเดินทางไปค้าขายในต่างแดนโดยลำพัง (อ้างแล้ว: 77)

หลังปี ค.ศ. 1970 หญิงชาวโรฮิงญาหลายคน ทั้งที่แต่งงานแล้วและยังไม่ได้แต่งงาน มีบทบาทในการเดินทางไปค้าขายในต่างประเทศมากขึ้น การปรับเปลี่ยนเส้นทางการค้าจากการเดินเท้า การโดยสารรถประจำทางและรถไฟในเอเชียใต้ มาสู่การเดินทางโดยเครื่องบินมายังเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งทำให้การเดินทางมีความสะดวกปลอดภัยมากขึ้น อาจเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญต่อการเปลี่ยนแปลงนี้ ภิมลาเล่าให้ฟังถึงชีวิตการค้าขายของเธอตั้งแต่สมัยก่อนแต่งงานให้ฟังว่า

“เมื่อ 20-30 ปีที่แล้ว เฉพาะชาวโรฮิงญาเท่านั้นที่มีหนังสือเดินทาง เพราะฉะนั้นสินค้าอะไรที่เราเอามาจากต่างประเทศก็ขายได้หมด ตอนที่พี่ยังไม่ได้แต่งงานก็เดินทางไปค้าขาย ชื่อของเหมือนกัน ไปด้วยกัน

เป็นกลุ่มกับพี่สาว ญาติ และเพื่อนผู้หญิง ส่วนมากผู้หญิงจะเอาเสื้อผ้ามาขาย ส่วนใหญ่จากฮ่องกง กรุงเทพฯ ชาวโรฮิงญาเหล่านี้เป็นผู้นำแฟชั่นในกาฐมาณฑุ เอากางเกงยีนส์ เสื้อยืดมาขาย ที่กรุงเทพฯ เราพักอยู่ที่โรงแรมเล็กๆ แถวเยาวราช ชื่อ กิมลินเส็ง พักที่แพงไม่ได้ ขาดทุนหมด ไม่มีเงินเก็บ ก่อนหน้านั้น เราเคยค้าขายพวกทองคำจากฮ่องกงด้วย แต่มันก็ไม่ค่อยถูกกฎหมายสักเท่าไร แต่ตอนนั้นนะเก็บเงินได้มากจนไม่รู้จะเอาไปไว้ที่ไหน แต่ทำอยู่ไม่นานก็เลิก เพราะเป็นการค้าที่มีความเสี่ยงและความเครียดสูง

พอแต่งงานแล้วมีลูก ก็หยุดค้าขายไปพักหนึ่ง พอลูกโตหน่อยเอาไปเข้าโรงเรียนประจำที่ดาร์จีลิงแล้วก็เริ่มกลับมาค้าขายได้อีกครั้ง คราวนี้เดินทางไปด้วยกันสองคนกับสามี ส่วนมากค้าขายเสื้อผ้า ชื่อจากกรุงเทพฯ เอาไปขายต่อที่สิงคโปร์ มาเลเซีย แถวปีนัง กัวลาลัมเปอร์ ซากลับก็เอาเครื่องใช้ไฟฟ้า นาฬิกา กลับมาขายบ้าง แต่เดี๋ยวนี้อะไรๆมันก็เปลี่ยนไปหมดแล้ว ไม่เฉพาะชาวโรฮิงญาเท่านั้นที่มีหนังสือเดินทางเดี๋ยวนี้ใครๆก็เดินทางไปต่างประเทศได้ง่ายๆ มีคนเอาของมาขายในกาฐมาณฑุมากมาย การค้าสมัยนี้มีการแข่งขันสูง ทุกอย่างเปลี่ยนไปหมด คนรวยสมัยนี้คือ ชาวกรุง – ลูกหลาน Lahore¹ มันก็เป็นอย่างนี้แหละ ทุกอย่างต้องมีการเปลี่ยนแปลง ใครจะทำธุรกิจดีร่ำรวยอยู่ได้ตลอดเวลา ไม่งั้นเดี๋ยวมีปัญหาไม่รู้จะเอาเงินไปเก็บไว้ที่ไหน”

ภิมลาเล่าพร้อมหัวเราะกับคำพูดของตัวเอง ตั้งแต่ที่การนำเข้าเสื้อผ้าดำเนินไปได้ไม่ค่อยดี ภิมลาและสามีก็เลิกค้าขาย หลังจากเลิกค้าขายในช่วงแรกสามีได้ลงทุนเปิดร้านเล่นสแนกเกอร์ ต่อมากิจการไม่ดีสามีจึงไปทำงานในโรงงานถักพรมที่เกาหลี ส่วนภิมลาหันมาเปิดร้านขายของชำเล็กๆ ใกล้บ้านฆ่าเวลา หญิงชาวโรฮิงญาส่วนมากหลังจากแต่งงานแล้ว มักจะอยู่บ้านดูแลลูก โดยมักจะอยู่ในครอบครัวขยายของฝ่ายชายหรือฝ่ายหญิง การอาศัยอยู่กับญาติผู้ใหญ่ช่วยแบ่งเบาภาระของการเลี้ยงดูลูกได้มาก โดยเฉพาะเมื่อสามีต้องเดินทางไปค้าขายในต่างประเทศเป็นประจำราวละ 2-3 เดือน หรือเมื่อฝ่ายหญิงต้องไปช่วยสามีค้าขายหรือหารายได้อื่นๆ เช่น การไปประจำอยู่ที่บ้านเช่าที่สิงคโปร์หรือกัวลาลัมเปอร์ (รูป 3.1 และ รูป 3.2 สมาชิกในครอบครัวขยาย เมื่อชาวโรฮิงญากลับมาร่วมงานแต่งงานที่กาฐมาณฑุ)

หญิงชาวโรฮิงญาที่ยังไม่ได้แต่งงาน หรือหญิงที่พ้นภาระการเลี้ยงดูบุตร ส่วนใหญ่จะช่วยดูแลธุรกิจ กิจการของครอบครัว ของญาติ หรือของคนรู้จัก เช่น บางคนจะทำงานขายเครื่องประดับหินอัญมณี พลอย ของเก่า ของที่ระลึก ในร้านที่ชาวโรฮิงญาเป็นเจ้าของ โดยเฉพาะในย่านนักท่องเที่ยวใจกลางเมืองกาฐมาณฑุ บางคนทำงานในโรงแรม เกสต์เฮาส์ที่ชาวโรฮิงญาเป็นเจ้าของ การเดินทางไปทำงานในต่างประเทศของชาวโรฮิงญามีรูปแบบที่หลากหลาย แต่ส่วนใหญ่จะเป็นการไปอาศัยอยู่กับญาติในต่างแดนที่มีธุรกิจหรือกิจการเป็นของตนเอง เช่น โรงงานผลิตเครื่องเงิน ร้านขายเสื้อผ้า ร้านขายของเก่า การไปช่วยงานญาติในต่างแดนมักจะทำเป็นครั้งคราว ที่ละ 2-3 เดือน โดยใช้วีซ่านักท่องเที่ยว เพื่อหลีกเลี่ยงความยุ่งยากเกี่ยวกับเอกสารของคนต่างชาติ นอกจากนั้นปัจจัยสำคัญอีกอันหนึ่งที่ทำให้การมาช่วยงานในต่างแดนไม่มีความถาวร คือ ความไม่แน่นอนในการต้องการแรงงาน ถ้าช่วงไหนที่ร้านมีงานมาก

¹ เดิมคำว่า Lahore หมายถึงทหารูรข่าที่รับจ้างไปรบในต่างแดนให้กับกองทัพอังกฤษ โดยในระยะแรกไปรบที่เมือง Lahore ประเทศปากีสถาน และนี่คือที่มาของชื่อที่เรียกติดปากต่อกันมา ต่อเมื่อในเวลาต่อมาทหารูรข่าและลูกหลานได้กลายเป็นแรงงานรับจ้างในต่างแดน คำว่า Lahore นี้ก็ยังใช้เรียกต่อกันมา โดยในตอนนี้หมายถึงชาวเนปาลที่ไปทำงานในต่างแดนและนำเงินกลับเข้ามาในประเทศจำนวนมากๆ

ญาติก็จะส่งข่าวมาเรียก หนุ่มสาวชาวโรรองเองก็ดูเหมือนจะต้องการความยืดหยุ่นในการเดินทางไปมาและเรียนรู้เกี่ยวกับการค้าในที่ต่างๆ เพราะการไปช่วยกิจการของญาติในต่างแดน เป็นโอกาสหนึ่งในการฝึกงาน เรียนรู้ภาษา วัฒนธรรม และมองหาโอกาส ลู่ทางทางการค้า ถ้าโอกาสอำนวยหนุ่มสาวโรรองอาจหยุดทำงานที่ร้านของญาติชั่วคราว เพื่อทดลองเส้นทางค้าขายและตลาดของสินค้าบางชนิด ปัจจุบัน เส้นทางค้าขายที่หญิงสาวชาวโรรองจะมีบทบาทมากที่สุด คือ การเดินทางไปซื้อเสื้อผ้า เครื่องประดับ จากเคลฮี มาขายที่กาฏมณฑล บางคนรับสินค้า เช่น เสื้อผ้า รองเท้า จากญาติที่เดินทางไปกรุงเทพฯ และเปิดร้านขายปลีกในกาฏมณฑล

ถึงแม้ว่าสมาชิกส่วนใหญ่ในสังคมของชาวโรรองจะทำธุรกิจค้าขาย ก็ไม่ได้หมายความว่าผู้ชายชาวโรรองทุกคนจะเป็นพ่อค้า ชีวิตของชายชาวโรรองส่วนใหญ่ดูเหมือนจะเป็นทางเลือกกระหว่าง เส้นทางการค้ากับเส้นทางธรรมะ ในสังคมของชาวโรรอง ชายประมาณ² 35-40% ใช้ชีวิตในรูปของพระนักบวชในศาสนาพุทธนิกายมหายาน หรือที่เรียกกันว่า “ลามะ” การบวชเป็นพระในสังคมของชาวโรรอง ไม่ใช่การบวชเรียนเพื่อศึกษาศาสนาในลักษณะที่เป็นส่วนหนึ่งของชีวิตฆราวาสเช่นในสังคมไทย แต่เป็นทางเลือกของการดำเนินชีวิตที่จะศึกษาพุทธศาสนา และการปฏิบัติธรรมเพื่อนำไปสู่การหลุดพ้น การบวชเป็นลามะเป็นการตัดสินใจที่เกิดขึ้นตั้งแต่ในช่วงต้นของชีวิตระหว่างอายุประมาณ 8-12 ปี ในอดีต สมัยที่ชาวโรรองส่วนใหญ่ยังอาศัยอยู่ในหมู่บ้าน การบวชเป็นลามะเป็นธรรมเนียมปฏิบัติของบุตรชายคนที่สองในครอบครัว (Cooke 1985: 249) เช่นเดียวกับที่ชาวไทยส่วนใหญ่อยากให้ลูกชายได้บวชเรียนครั้งหนึ่งในชีวิต ครอบครัวของชาวโรรองส่วนใหญ่ก็อยากให้มีลูกชายอย่างน้อยหนึ่งคนที่ใช้ชีวิตในเพศบรรพชิต อย่างไรก็ตาม ธรรมเนียมปฏิบัตินี้ไม่ได้เคร่งครัดจนถึงกับทำให้ปัจเจกไม่สามารถเลือกวิถีในการดำเนินชีวิตเสียเลยทีเดียว หากเมื่อเด็กชายไม่ต้องการบวชเป็นลามะ หรือลามะน้อยต้องการใช้ชีวิตฆราวาสเช่นเด็กชาย หรือชายหนุ่มทั่วไป ก็อาจปฏิเสธทางเลือกนี้หรือละทิ้งการใช้ชีวิตนักบวชได้ ในอดีต ครอบครัวต้องถวายของกำนัลให้แก่วัด และอาจต้องทนฟังคำตำหนิเล็กๆน้อยๆจากคนในสังคมในช่วงแรก หากแต่ก็ไม่ใช่ว่าเรื่องที่มีความผิดร้ายแรงอะไร (อ้างแล้ว: 250)

ปัจจุบัน การบวชเป็นลามะ เป็นการตัดสินใจเลือกของปัจเจกมากขึ้น ซึ่งดูเหมือนจะเป็นการเลือกกระหว่างการใช้ชีวิตนักบวชและการใช้ชีวิตแบบฆราวาสในฐานะพ่อค้านักธุรกิจ แต่การตัดสินใจนี้ก็ยังสัมพันธ์อยู่กับการสนับสนุนและชี้นำของครอบครัว ลุงเซคังและเพื่อนๆรุ่นราวคราวเดียวกันเล่าว่า

“ตอนที่ลูกชายอายุประมาณ 10 ขวบ เริ่มให้ลูกชายคิดว่าจะอยากเป็นลามะหรือเปล่า ก็อธิบายให้ฟังว่า ถ้าไม่เป็นลามะ อีกหน่อยก็ต้องแต่งงาน แต่งงานแล้วก็ต้องมีลูก ถ้ามีครอบครัวก็ต้องหาเลี้ยงครอบครัว อย่างเรา อาชีพที่พอจะมองเห็นช่องทางและทำได้ก็คือการค้าขาย เพราะเรามีความรู้ มีทุน มีเครือข่ายคนรู้จัก ชีวิตของพ่อค้าเป็นยังไงก็จะเล่าชีวิตพ่อให้ฟัง ลำบาก ไม่ค่อยได้อยู่กับบ้านกับครอบครัวหรอก การทำธุรกิจค้าขาย ถ้าจะให้อยู่ได้ก็ต้องพูดโกหกบ้าง ไม่งั้นก็อยู่ไม่ได้ เพราะฉะนั้นชีวิตพ่อค้าจะทำบาปไว้เยอะ ทำธุรกิจนี้ก็เครียด ปวดหัว ถ้าไม่ระวังก็ถูกโกง ถ้าลูกเลือกที่จะไม่ค้าขาย จะเป็นลามะ ก็ต้องมีความอดทน

² ประมาณคร่าวๆจากจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่บวชเป็นพระ

ชีวิตลามะได้เรียนหนังสือ ได้ศึกษาเล่าเรียน แต่ชีวิตต้องเป็นระบบระเบียบ จะไปเล่นสนุกเหมือนอย่างคนทั่วไปไม่ได้ ต้องทำแต่ความดี ต้องมีความอดทน แต่หาความสงบสุขได้ ก็ให้ลูกคิดและเลือกเอา”

ลูกของลุงเซคัง 4 คน ลูกชายคนโตทำธุรกิจ ลูกสาวคนที่สองช่วยพี่ชายทำธุรกิจ ส่วนลูกชายสองคนสุดท้ายบวชเป็นลามะอยู่ที่วัดในเมืองดาร์จีลิงประเทศอินเดีย และที่เมืองโพคาราทางภาคตะวันตกของเนปาล เพื่อนของลุงเซคังอีกคนหนึ่งซึ่งเคยอยู่ด้วยกันมีลูกชาย 5 คน ลูกสาว 2 คน ในจำนวนลูกชายทั้ง 5 คนนั้น มีเพียงคนเดียวที่เคยบวชเป็นลามะ อีก 4 คนเป็นนักธุรกิจทั้งหมด ส่วนลูกชายคนที่เคยบวชเป็นลามะนั้น บวชได้อยู่ 10 ปีก็สึกออกมาค้าขาย ช่วยพี่ชายทำธุรกิจการค้า บุญ นักธุรกิจอดีตลามะ เล่าว่า

“ผมบวชตั้งแต่อายุ 7-8 ขวบ พอบวชไปนานๆ เข้าก็ไม่ชอบ เป็นลามะต้องเรียนหนัก ต้องตั้งใจเรียน เพราะต้องเรียนภาษาทิเบต อ่านคำสอนในศาสนาที่เป็นภาษาโบราณ ซึ่งผมก็เรียนได้ไม่ดี อยู่ไปนานๆ ก็เบื่อวันหนึ่งเลยหนีออกจากวัดที่โพคารา ใส่ชุดลามะสีแดงๆ นี่แหละ ออกจากวัดมาแล้วก็นั่งรถโดยสารมาหาพี่ชายที่กาฐมาณฑุ พี่ชายเห็นก็ตกใจมากแต่ก็เข้ามากอด อีก 2 วันต่อมาที่บ้านก็ได้รับโทรศัพท์จากทางวัดบอกว่าบุญหายไปแล้ว...”

บุญเล่าพร้อมกับหัวเราะ ทำทางที่สุขุมและนุ่มนวลของเขาอาจทำให้คนที่ได้ฟังเรื่องราวของเขาไม่แปลกใจนักกับการเคยใช้ชีวิตนักบวชของเขาถึง 10 ปี ทุกวันนี้บุญก็ยังนั่งสมาธิอยู่บ้างเมื่อมีโอกาสและเวลา

ไม่แต่เฉพาะลามะเท่านั้นที่หันเหชีวิตมาเป็นพ่อค้า ชายชาวโรซองบางคนก็พบว่าตัวเองไม่เหมาะกับชีวิตสมรवासของการค้าขายและหันมาใช้ชีวิตนักบวชก็มีอยู่บ้าง พระนอร์บู ลามะคนหนึ่งวัย 40 ปีลาสิกขาซึ่งประจำอยู่ที่วัดที่โพคาราที่บุญเคยหนีออกมา เล่าว่า เขาบวชมาได้ 15 ปีแล้ว แต่ไม่ได้บวชมาตั้งแต่เมื่อเป็นเด็ก เพิ่งมาบวชเมื่อตอนโตแล้ว เมื่อก่อนเขาก็ค้าขายเหมือนหนุ่มชาวโรซองทั่วไป พ่อของพระนอร์บูเป็นพ่อค้าขายพลอยก็เลยสอนให้ขายพลอย โดยไปค้าขายที่แม่สอด จันทบุรี สิงคโปร์ มาเลเซีย แต่พระนอร์บูพบว่าการขายพลอยให้ประสบความสำเร็จนั้นยากมาก การซื้อพลอยต้องใช้ทักษะและความชำนาญ ถ้าดูไม่ดีก็ถูกโกง ได้ของไม่ดี พ่อขายพลอยไม่ประสบความสำเร็จเขาก็หันมาขายเสื้อผ้า ระหว่างกรุงเทพฯ มาเลเซีย อินเดีย ฮองกง เมื่อถามพระนอร์บูว่าเกิดอะไรขึ้นถึงตัดสินใจมาบวช พระนอร์บูตอบว่า

“พอทำงานไปก็เริ่มรู้สึกว่าการหาเลี้ยงชีพนี้มันยากลำบากจริงๆ ทำไม่มันถึงได้ลำบากยากเข็นขนาดนี้ ตอนที่เริ่มค้าขายใหม่ก็ไม่ได้คิดอย่างนี้หรอก เวลาธุรกิจดำเนินไปได้ดีก็มีความสุข สังสรรค์เฮฮาไป ไม่เคยคิดเรื่องบวช แต่พอลำบาก มีทุกข์นี้สิ ถึงได้คิดหันหน้าเข้าหาธรรมะ ชีวิตพ่อค้ามีความผันผวนขึ้นลง ชีวิตนักบวชราบเรียบแต่มีความสงบ ตอนนั้นพอใจแล้ว อยู่ที่วัดก็สอนหนังสือ สอนเณร นั่งสมาธิ ปฏิบัติธรรมไปทำพิธีกรรมให้ญาติโยมบ้าง เดือนเดือนหน้าจะกลับบ้านเดือนหนึ่ง ไปนั่งสมาธิอยู่ที่บ้าน ถือโอกาสไปเยี่ยมพ่อ แม่ พี่ น้อง ด้วย อยู่ที่บ้าน วันหนึ่งก็ได้ปฏิบัติธรรมเหมือนอยู่ที่วัด ตื่นตั้งแต่ตี 4 นั่งสมาธิวันละ 15-16 ชั่วโมง ในห้องพระหรือบนดาดฟ้าของบ้าน มาอยู่ที่บ้านก็ดี พี่น้องมีโอกาสปฏิบัติดูแล ได้บุญ และได้ศึกษาธรรมะไปด้วย”

อาจจะประมาณได้ยากว่า พ่อค้าที่ตัดสินใจมาใช้ชีวิตนักบวชเช่นพระนอร์บูมีมากน้อยแค่ไหน แต่ดูเหมือนว่าการหันเหชีวิตจากนักบวชมาเป็นฆราวาสจะเป็นสิ่งที่พบเห็นหรือได้ยินบ่อยมากกว่า อย่างไรก็ตาม ตัวอย่างของบุญและพระนอร์บูก็ชี้ให้เห็นว่า ถึงแม้ว่าการตัดสินใจเป็นลามะ เป็นการตัดสินใจที่เกิดขึ้นเมื่ออายุน้อย และพ่อแม่อาจมีอิทธิพลในการตัดสินใจมาก แต่การเลือกทางเดินชีวิตระหว่างเส้นทางการค้าและเส้นทางธรรมะ ก็ไม่ใช่การตัดสินใจที่ตายตัวและไม่อาจเปลี่ยนแปลงได้ (รูป 3.3 ลามะชาวโรซองที่วัด Pullahari กาฏมันฑู)

ในสังคมของชาวโรซอง ไม่เฉพาะผู้ชายเท่านั้นที่ใช้ชีวิตนักบวช หญิงชาวโรซองหลายคนเลือกที่จะละทิ้งชีวิตฆราวาสและบวชเป็นแม่ชี ซึ่งการตัดสินใจใช้ชีวิตนักบวชเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นตั้งแต่เมื่อยังเป็นเด็ก เช่นเดียวกับเด็กชายที่ตัดสินใจบวชเป็นลามะ ช่วงอายุที่ผู้หญิงมักเริ่มใช้ชีวิตนักบวช ดูเหมือนจะช้ากว่าของผู้ชายเล็กน้อย ในขณะที่เด็กชายส่วนใหญ่บวชเป็นลามะเมื่อยังอายุไม่ครบ 10-12 ปี หญิงชาวโรซองหลายคนตัดสินใจบวชเมื่อเป็นวัยรุ่น สำหรับผู้หญิง เป้าหมายของการบวชชียังเหมือนๆกันกับเป้าหมายของการบวชเป็นลามะของชาย คือ การใช้ชีวิตเพื่อศึกษาพุทธศาสนาและปฏิบัติธรรม ถึงแม้ว่าชีวิตของแม่ชีน้อยๆส่วนใหญ่จะเป็นการศึกษาทั้งทางโลกและทางธรรม คนส่วนใหญ่ก็ไม่ได้มองการบวชชีว่าเป็นโอกาสหนึ่งที่คุณผู้หญิงจะได้รับการศึกษา ในลักษณะที่การศึกษาเป็นเป้าหมายในตัวเอง ไม่มีเรื่องราวเกี่ยวกับหญิงที่ตัดสินใจบวชเพียงเพื่อให้ได้รับการศึกษาและตัดสินใจมาใช้ชีวิตฆราวาสในเวลาต่อมา

ชาวโรซองส่วนใหญ่ดูจะมองการตัดสินใจการเข้าสู่ชีวิตนักบวชว่าเป็นการเลือกทางเดินชีวิตที่เป็นเรื่องของพรหมลิขิต พ่อค้าคนหนึ่งมีลูกสาว 3 คน ลูกชาย 2 คน ลูกทุกคนได้รับการส่งเสริมให้เรียนหนังสือ วันหนึ่งเมื่อลูกสาวคนโต ซึ่งขณะนั้นอายุประมาณ 13-14 ปี มาบอกพ่อแม่ว่าอยากจะไปบวชชี ส่วนหนึ่งเพราะเพื่อนที่โรงเรียนบางคนได้ตัดสินใจไปบวชชี พ่อแม่ก็ได้ห้าม เพราะอยากให้ลูกสาวใช้ชีวิตอย่างฆราวาสมากกว่า แต่ลูกสาวก็ไม่เปลี่ยนใจ จนในที่สุดถึงกับร้องไห้ ไม่กินข้าวไม่กินปลา จนในที่สุดพ่อแม่ใจอ่อน ต้องยอมพาไปบวชชีที่วัด อีก 3 ปีต่อมา ลูกสาวคนเล็กได้ตัดสินใจตามพี่สาวไปบวช ซึ่งในเวลานั้นพ่อแม่ก็ไม่ได้ขัดขืน พ่อค้ากล่าวว่า “มันเป็นเรื่องของพรหมลิขิต ถ้าเขาอยากจะใช้ชีวิตนักบวช ได้ทำความดี ชีวิตมีความสุข เราก็ไม่ควรจะไปขัดขวางเขา” ถึงแม้ว่าทั้งเด็กชายและเด็กหญิงที่บวชเป็นพระลามะและแม่ชี จะจากบ้านและครอบครัวไปตั้งแต่อายุน้อย เพื่อไปศึกษาเล่าเรียน แต่เมื่อถึงเวลาปิดภาคเรียน ลามะและแม่ชีน้อยๆเหล่านี้ก็จะกลับบ้านมาอยู่กับพ่อแม่ ปีละ 1-2 ครั้ง ครั้งละประมาณ 1 เดือน หรือหากครอบครัวมีพิธีต่างๆ เช่น งานแต่งงาน งานศพ พ่อแม่ป่วย ลามะและแม่ชียังจะกลับมาเยี่ยมครอบครัวเป็นระยะเวลาหนึ่ง (รูป 3.4 แม่ชีชาวโรซองกลับมาร่วมงานแต่งงานของพี่สาวที่บ้าน) จะเห็นได้ว่าการใช้ชีวิตทางโลกของชาวโรซอง ไม่ใช่เป็นสิ่งที่ยอมรับกันโดยปริยายเสียทีเดียว ทุกคนจะมีโอกาสเลือกสละชีวิตทางโลกเพื่อศึกษาศาสนา บางคนตัดสินใจเลือกเพียงครั้งเดียว บางคนได้ลองผิดลองถูกก่อนจะตัดสินใจเป็นครั้งที่สอง แต่หากชาวโรซองเลือกที่จะใช้ชีวิตทางโลกแล้ว การค้าขายทำธุรกิจดูเหมือนจะเป็นวิถีชีวิตที่ยอมรับกันโดยปริยาย ครั้งหนึ่งเมื่อผู้เขียนเพิ่งจะเริ่มทำความรู้จักสมาชิกในชุมชนชาวโรซอง พ่อค้าหนุ่มๆได้อธิบายแนะนำชุมชนชาวโรซองว่า มีประวัติศาสตร์ของการเดินทางไปค้าขายในที่ต่างๆมาเป็นเวลานาน และปัจจุบันมีเครือข่ายของชาวโรซองที่ทำธุรกิจค้าขายอยู่ทั่วโลก ต่อมาเราได้คุยกันถึงเรื่องการเปลี่ยนแปลงต่างๆที่เกิดขึ้นในชุมชนชาวโรซอง และต่อคำถามที่ว่า “เป็นไปได้ไหมที่ชุมชนของชาวโรซองจะเปลี่ยนแปลงไปทำอย่างอื่นนอกเหนือจากการทำธุรกิจค้าขาย” พ่อค้าหนุ่มคนหนึ่งกล่าวว่า “เป็นไปได้ยาก เราเกิดมาก็เพื่อจะค้าขาย ไซ้ไหมล่ะ” เขาตอบพร้อมกับ

หันไปถามเพื่อนอีกคนหนึ่ง “มันเป็นสิ่งที่จินตนาการได้ยาก หากชาวโอรองไม่ค้าขายแล้วจะไปทำอะไร ผมยังนึกภาพไม่ออก” พ่อค้าอีกคนหนึ่งตอบ

การระดมเงินทุนเพื่อทำธุรกิจค้าขาย

มิติหนึ่งของการลงทุนทำธุรกิจค้าขาย โดยเฉพาะของการค้าขายระยะไกลที่ต้องมีการลงทุนซื้อสินค้าจากที่หนึ่งเพื่อนำไปขายในที่อื่นที่หนึ่ง คือ การระดมเงินทุน ในงานศึกษาเชิงประวัติศาสตร์เศรษฐกิจและสังคม ซึ่งเปรียบเทียบการค้าขายระหว่างอารยธรรม/วัฒนธรรม หรือการค้าระหว่างประเทศ ในสังคมต่างๆ J.C. Van Leur (1955: 60-67) ตั้งข้อสังเกตว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อรูปแบบของการค้าระหว่างวัฒนธรรม คือ รูปแบบของความสัมพันธ์ระหว่างคนสองกลุ่ม คือ 1.) กลุ่มคนหรือสถาบันที่เป็นเจ้าของปัจจัย หรือเงินทุนในการลงทุนทำการค้าขาย 2.) กลุ่มคนที่ไม่มีปัจจัย หรือเงินทุนในการลงทุนทำการค้าของตัวเอง

คนกลุ่มแรก เป็นกลุ่มคนหรือสถาบันที่มีความมั่งคั่งร่ำรวย และการได้มาซึ่งเงินทุนในการลงทุนทำการค้าขาย มักจะสัมพันธ์กับการมีฐานอำนาจทางการเมือง Van Leur (1955) จึงเรียกกลุ่มคนหรือสถาบันทางสังคมนี้ ในลักษณะที่เป็นหมวดหมู่ในการวิเคราะห์ (Ideal Type) ว่า “Political Capitalism” การค้าขายสำหรับคนกลุ่มนี้ คือ การลงทุนซื้อสินค้าเป็นครั้งคราว หรือการให้กู้ยืมเงินเพื่อการค้าขาย (พูดง่าย ๆ ก็คือ คนกลุ่มนี้คือคนที่ “นอนอยู่บ้านสบายแล้วก็กินกำไร ไม่ต้องทำงานเอง” (ธีรวัต 2542: 120)) เช่น วัดในอาณาจักรบริเตน กษัตริย์ของอาณาจักรต่างๆ ในเนปาลที่ผูกขาดและควบคุมเส้นทางการค้า

แต่สำหรับคนกลุ่มที่สอง การค้าขายคือการทำงานหาเลี้ยงชีพ เช่น การค้าขายของพ่อค้ารายย่อยที่เป็นชาวบ้านธรรมดาสามัญ และไม่มีเงินทุนจำนวนมากเป็นของตัวเอง Van Leur เรียกคนกลุ่มนี้ว่า “Peddler” หรือ “Peddling Trader” เพราะเป็นตัวจักรในการขับเคลื่อนการค้าขาย รวมทั้งการค้าของคนกลุ่มแรก เนื่องจากคนกลุ่มนี้ไม่มีเงินทุนของตัวเองมากพอที่จะนำไปลงทุนซื้อสินค้า จึงต้องรับจ้างคนกลุ่มที่มีเงินทุน โดยการรับจ้างเดินทางนำสินค้าไปขายในที่ต่างๆ เช่น ทะเลสาบเรื่อ นักบุญชี คนคุมกองคาราวาน และนำค่าตอบแทนซึ่งอาจอยู่ในรูปสินค้าหรือระวางบนเรือ มาเป็นทุนในการค้าขาย บางครั้ง คนกลุ่มนี้อาจกู้ยืมเงินจากคนกลุ่มแรกเพิ่มเติม เพื่อเป็นทุนในการค้าขายเล็กๆ น้อยๆ ส่วนตัว ระหว่างการเดินทาง

จากมุมมองของความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจและการเมืองนี้ ชาวโอรองก็คือ Peddling Trader กลุ่มหนึ่ง ที่เดินทางนำสินค้าไปขายยังที่ต่างๆ เพื่อหาเลี้ยงชีพ ในสมัยที่อาณาจักรบริเตนยังเรืองอำนาจ สถาบันทางเศรษฐกิจและการเมือง (Political Capitalist) ที่มีบทบาทในการลงทุนทำการค้าระยะไกล คือ วัด วัดมีอำนาจในการปกครองและสร้างความมั่งคั่งร่ำรวยจากศรัทธาของการทำบุญ บนฐานของอุดมการณ์ทางการเมืองและอุดมการณ์ทางศาสนา วัดจึงเป็นพ่อค้ารายใหญ่ที่มีสินค้าสำหรับนำไปขายในต่างแดน หรือเงินบริจาคที่จะนำออกให้ประชาชนกู้ยืมเพื่อนำไปลงทุนทำการค้าได้ เมื่ออาณาจักรบริเตนเสื่อมลง กษัตริย์แห่งอาณาจักรต่างๆ ในเนปาล คือคนกลุ่มใหม่ที่อ้างอำนาจอธิปไตยเหนือชุมชนชาวโอรอง โดยใช้กำลังทหารเพื่อสร้างฐานอำนาจทางการเมือง ถึงแม้ว่าพ่อค้าชาวโอรองจะไม่ได้รับจ้างกษัตริย์เนปาลค้าขาย หรือกู้ยืมเงินเพื่อนำไปลงทุนทำการค้าขายโดยตรง แต่การต้องสูญเสียผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจบางอย่าง ในรูปของการส่งเครื่องบรรณาการ ให้กับผู้ที่ “นอนสบายอยู่บ้านแล้วก็

กินกำไรโดยไม่ต้องทำงานเอง” เพื่อแลกกับอิสระในการปกครองตัวเอง ก็อยู่บนฐานของการใช้อำนาจทางการเมือง อำนาจอธิปไตยของกษัตริย์เนปาล เพื่อควบคุมเส้นทางการค้าและตัดวงจรผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจ จากมุมมองนี้ กษัตริย์เนปาลคือ “นายทุนนิยมการเมือง” เช่นเดียวกับวัดทิเบต เพราะเป็นทั้งนายทุนและผู้มีอำนาจทางการเมือง การปกครอง

ในบริบททางเศรษฐกิจ สังคม การเมืองปัจจุบัน “Peddling Trader” เช่น ชาวโรรอง ไม่ได้กู้ยืมเงินหรือรับจ้าง “Political Capitalist” โดยตรงในการค้าขายหาเลี้ยงชีพ แต่ความสัมพันธ์เชิงอำนาจทางเศรษฐกิจและการเมืองระหว่าง “Peddling Trader” เช่น พ่อค้าชาวโรรอง และ “Political Capitalist” ก็ยังคงอยู่ ในศตวรรษที่ 21 “Political Capitalist” คือสถาบันหรือคนกลุ่มใดในสังคม มีความสัมพันธ์กับ “Peddling Trader” อย่างไร คำถามเหล่านี้คือประเด็นที่จะพิจารณาในบทที่ 4-6 ในขณะนี้ เราจะพิจารณาก่อนว่า หากชาวโรรองไม่ได้กู้ยืมเงินจากกลุ่มคนหรือสถาบันที่มีความมั่งคั่งร่ำรวย และไม่ได้รับจ้างกลุ่มคนหรือสถาบันนั้นค้าขายโดยตรง ชาวโรรองมีวิธีระดมเงินทุนในการค้าขายอย่างไร

ทางเลือกหนึ่งในการระดมเงินทุนเพื่อทำการค้าของพ่อค้ารายย่อย ชาวบ้านธรรมดา ที่ไม่ได้กู้ยืมเงินจากกลุ่มคนหรือสถาบันที่มีความมั่งคั่งร่ำรวย คือ การระดมเงินทุนขนาดเล็ก ด้วยต้นทุนที่ต่ำ การลงทุนของพ่อค้าชาวโรรองที่เพิ่งจะเริ่มค้าขายเป็นการลงทุนขนาดเล็ก จากกำไรที่พอเก็บสะสมได้ หรือจากการหยิบยืมญาติผู้มีอาวุโสกว่า เช่น ในกรณีของลุงเซคังที่ยืมเงินจากลุง เมื่อไปค้าขายในอินเดียครั้งแรก โดยซื้อกระเป๋าสตางค์หนังใบละ 1-2 รูปี อย่างไรก็ตามการระดมทุนโดยการช่วยเหลือกันระหว่างสมาชิกภายในชุมชน ซึ่งเดิมเป็นไปอย่างไม่เป็นทางการได้พัฒนารูปแบบไป หลังจากที่ชาวโรรองย้ายเข้ามาอยู่ในกาฏมันฑู โดยมีพิธีและแบบแผนมากขึ้น ปัจจัยหนึ่งที่ทำให้การระดมทุนภายในชุมชนมีบทบาทและความสำคัญมากขึ้น อาจเป็นความแตกต่างทางเศรษฐกิจของสมาชิกในชุมชนที่เพิ่มมากขึ้น หลังจากที่มีสมาชิกหลายคนในชุมชนประสบความสำเร็จในการค้าขายและระดมทุนขนาดใหญ่จากการลงทุนที่มีความเสี่ยงมากขึ้น กลไกการกระจายรายได้ของชุมชนก็ดูจะพัฒนาตามไปด้วย ผ่านการระดมทุนจากภายในชุมชน ส่วนหนึ่งอาจเป็นเพราะสังคมของชาวโรรองให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์ระหว่างคนในชุมชน การแสดงออกถึงความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่และความใจกว้าง

การระดมทุนภายในชุมชน

กลไกการกระจายรายได้ที่พัฒนาขึ้นพร้อมกับความมั่งคั่งของชุมชน คือ การระดมทุนอย่างเป็นทางการจากสมาชิกภายในชุมชน ที่อยู่ในรูปแบบของการจัดเทศกาลยิงธนูประจำปี (Meetha Prenba) เทศกาลยิงธนูไม่ใช่ประเพณีใหม่ที่เพิ่งจะเกิดขึ้นในชุมชนชาวโรรอง แต่เป็นเทศกาลที่ปฏิบัติสืบเนื่องต่อกันมานานแล้ว ตั้งแต่สมัยที่ชาวโรรองยังอาศัยอยู่ในหมู่บ้าน เพียงแต่ว่ารูปแบบและเป้าหมายของการจัดงานเทศกาลได้เปลี่ยนไปเมื่อถูกรื้อฟื้นขึ้นมาอีกครั้งในกาฏมันฑู

เทศกาลยิงธนูถูกจัดขึ้นประมาณวันที่ 1, 3 หรือ 5 ของเดือนที่ 2 ของปฏิทินเนปาล³ ในอดีตเทศกาลยิงธนูแต่ละครั้งมีระยะเวลาประมาณ 5 วัน โดยในสองวันแรก ชาวโรรองจะทำพิธีทางศาสนา ขจัดความอัปมงคลออกไปจากชุมชน ในวันที่สาม ชายชาวโรรองจะรวมตัวกันที่ลานกว้างของโรงเรียน เพื่อแข่งขันกันยิงธนูเข้าเป้าซึ่งเป็นรูปวงกลมที่วาดอยู่บนแผ่นไม้กระดาน การแข่งขันจะแบ่งออกเป็นสองทีม โดยมีกรรมการเป็นคนคอยดูแลตัดสิน หากทีมใดยิงถูกเป้ามากกว่าก็จะเป็นฝ่ายชนะ โดยทีมที่แพ้จะต้องนำเงินมาลงขันประมาณ 200 รูปี ในขณะที่ทีมที่ชนะนำเงินลงขันเพียง 100 รูปี เงินที่เก็บได้จากการแข่งขันยิงธนูจะถูกนำไปใช้ทำเหล้าซึ่งทำจากการหมักธัญพืชในท้องถิ่น เพื่อดื่มในระหว่างเทศกาล ในขณะที่ฝ่ายชายแข่งขันยิงธนู หญิงชาวโรรองจะมาชมและเป็นกองเชียร์ โดยจะทำอาหารมาเลี้ยงผู้เข้าร่วมแข่งขัน และสังสรรค์รับประทานอาหารร่วมกัน ในขณะที่มีการแข่งขันยิงธนู ชาวโรรองจะแบ่งเป็นสองกลุ่มเพื่อพนันกันว่าฝ่ายใดจะชนะ เมื่อการแข่งขันสิ้นสุดลงในตอนเย็น ชาวโรรองจะย้ายวงไปสังสรรค์ร่วมกันต่อในหมู่บ้าน มีการกินเลี้ยง เดินรำ ร้องรำทำเพลงตลอดคืน ฝ่ายที่แพ้พนันจะเป็นฝ่ายเลี้ยงอาหารและเหล้าในการสังสรรค์ของหมู่บ้าน (Koirala 2038)

จะเห็นได้ว่า เทศกาลยิงธนูในหมู่บ้าน ถูกจัดขึ้นเพื่อสมานฉันท์และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีภายในชุมชน เป็นโอกาสในการสังสรรค์ หาความสนุกสนานประจำปี ในขณะที่เดียวกันเทศกาลนี้ก็ได้ออกย้าค่านิยมของการแสดงความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่และความใจกว้างจากการนำอาหารมาเลี้ยงและการร่วมพนัน ถึงแม้ว่าการร่วมแข่งขันยิงธนูไม่ทำให้เกิดรายได้และมีแต่รายจ่าย เพราะผู้ชนะพนันต้องยกให้เพื่อการจัดเลี้ยง แต่ชาวโรรองก็มาร่วมงานเสมอ เพราะสังคมได้ให้ค่ากับการเป็นคนใจใหญ่ ใจกว้าง กล้าได้กล้าเสีย เช่น การเลี้ยงอาหารคนในหมู่บ้านเมื่อมีรายได้จากการชนะการแข่งขัน และการเลี้ยงคนในหมู่บ้านเมื่อแพ้พนัน เช่นกัน

เมื่อชาวโรรองส่วนใหญ่ย้ายเข้ามาอยู่ในกาฐมาณฑุ การเข้าร่วมเทศกาลยิงธนูในหมู่บ้านได้ร่อยหรอลงไปเรื่อยๆ จนเมื่อประมาณปี ค.ศ. 1980 ผู้อาวุโสคนหนึ่งชุมชนเสนอว่า หากชาวโรรองส่วนใหญ่อยู่ในกาฐมาณฑุ น่าจะรื้อฟื้นให้มีการจัดเทศกาลนี้ขึ้นในกาฐมาณฑุ และนี่คือจุดเริ่มต้นของการจัดเทศกาลยิงธนูขึ้นมาอีกครั้ง แต่คราวนี้รูปแบบของการบริหารจัดการงานได้เปลี่ยนไป

เทศกาลยิงธนูในกาฐมาณฑุ ถูกจัดขึ้นที่วัดของชาวโรรอง ซึ่งอยู่ใกล้กับสถูปสวามยฆวนาถ ซึ่งเป็นศาสนสถานที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งในกาฐมาณฑุ ซึ่งชาวโรรองเป็นผู้อุปถัมภ์รายใหญ่ ถึงแม้ว่าชาวโรรองจะไม่ได้อาศัยอยู่ในหมู่บ้านดังเช่นสมัยก่อน แต่หมู่บ้านในฐานะที่เป็นหน่วยทางสังคมก็ยังคงมีความสำคัญอยู่ โดยชาวโรรองในแต่ละหมู่บ้านจะจัดเทศกาลยิงธนูร่วมกัน ดังนั้น ตั้งแต่ต้นปีใหม่ของเนปาลเป็นต้นมา ชาวโรรองในแต่ละหมู่บ้าน รวมทั้งหมด 7 หมู่บ้าน จะเวียนกันใช้พื้นที่วัดจัดเทศกาลยิงธนูขึ้น โดยแต่ละหมู่บ้านจะใช้เวลาประมาณ 7-8 วัน จากที่กล่าวถึงในตอนต้นเมื่อเทศกาลยิงธนูถูกรื้อฟื้นขึ้นมาอีกครั้งโดยชุมชนในกาฐมาณฑุ การบริหารจัดการเทศกาล การบริหารเงินที่ได้จากการแข่งขันยิงธนูและการพนันได้เปลี่ยนไป

ในแต่ละปี ชาวโรรอง 5 ครอบครัว จะได้รับมอบหมายให้เป็นหัวเรือใหญ่มีหน้าที่รับผิดชอบดูแลการจัดงานเทศกาลประจำปีต่างๆ ของหมู่บ้าน รวมทั้งการจัดงานเทศกาลยิงธนู ชาวโรรองเรียกครอบครัวที่มีหน้าที่ดังกล่าวว่า

³ วันแรกของปีปฏิทินเนปาล คือ วันที่ 13 เมษายน เช่นเดียวกับปีใหม่ไทย

ครอบครัว “Nanda” หน้าที่รับผิดชอบจัดงานเทศกาลของแต่ละครอบครัว จะเวียนกันตามลำดับอายุของสามี ดังนั้น ความรับผิดชอบนี้จึงเป็นหน้าที่ของชาวโอรองทั้งหญิงและชายที่แต่งงานแล้ว โดยจะเวียนจากชายที่มีอายุมาก ไปสู่ชายที่มีอายุน้อยในหมู่บ้าน ถึงแม้ว่าการจัดงานจะเป็นความรับผิดชอบหลักของคนสองคน เมื่อถึงคราวที่ชายหญิงคู่ใดมีหน้าที่จัดงานเทศกาลของหมู่บ้าน ครอบครัวชาย เช่น ญาติ พี่น้อง ก็จะมาช่วยงาน ซึ่งทำให้โดยเฉลี่ยแล้ว ในหนึ่งชั่วชีวิต ชายหญิงคู่หนึ่งจะต้องเป็นแรงงานใหญ่ในการจัดงานเทศกาลประมาณ 1 ครั้ง และมีหน้าที่ในการช่วยงานญาติพี่น้อง ประมาณ 3-5 ครั้ง หน้าที่ของครอบครัว Nanda คือ การดูแลความเรียบร้อยของงาน อันได้แก่การจ้างพ่อครัวแม่ครัวมาทำอาหารในช่วงเทศกาล ทำเหล้าเก็บไว้ล่วงหน้า ดูแลสถานที่ และบริหารรายรับรายจ่ายเงินกองทุนของหมู่บ้าน ซึ่งเป็นเงินที่นำมาใช้ในการจัดงานเทศกาล

เนื่องจากค่าใช้จ่ายในการจัดเลี้ยงระหว่างงานเทศกาล เป็นเงินที่มาจากกองทุนของหมู่บ้าน กองเชียร์ฝ่ายหญิงที่มาร่วมงานจึงไม่ต้องเตรียมอาหารมาเลี้ยงผู้เข้าแข่งขันและเพื่อการสังสรรค์ แต่สิ่งสำคัญที่ทั้งหญิงและชายจะต้องนำติดตัวมาด้วย เวลามาร่วมงานเทศกาล คือ เงินสด ทั้งนี้เพราะเทศกาลยังธนาก็คือเทศกาลของการเล่นการพนันนั่นเอง การพนันที่ถูกจัดขึ้นที่งานเทศกาลในกาฏมันทุ ไม่ได้มีแต่เฉพาะการแข่งขันยังธนเท่านั้น แต่มีการพนันหลายประเภท เช่นการเล่นไพ่ ไฮโล เกมสต่างๆ รวมทั้งการซื้อลอตเตอรี่ประจำวัน นอกจากนั้น การแข่งขันยังธนเล่นไพ่ เล่นเกมส์ ในคราวนี้ก็ได้มีแต่การเสียเงิน เช่นเมื่อครั้งยังอยู่ในหมู่บ้าน แต่เป็นการแข่งขันอย่างแท้จริง ที่ผู้ชนะสามารถเก็บเงินไว้ได้ แต่ประเด็นที่สำคัญอยู่ที่ว่า ผู้ชนะต้องนำเงิน 10-15% ที่ได้จากการเล่นการพนัน สมทบเข้ากองทุนหมู่บ้าน เงินจำนวนนี้ส่วนหนึ่งใช้เป็นการใช้จ่ายในการจัดงานเทศกาลซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายจำนวนไม่มากนักเมื่อเทียบกับรายได้ ส่วนที่เหลือจะถูกนำไปใช้เพื่อกิจการสองอย่าง คือ 1.) นำไปบริจาค ทำบุญ เป็นเงินทุนสำหรับสร้างวัด และ 2.) นำไปบริหารในรูปของเงินกู้ ดอกเบี้ยราคาถูก (1% ต่อปี) สำหรับการลงทุนทำธุรกิจการค้า ดังนั้นจะเห็นได้ว่า เทศกาลยังธนนั้น นอกจากจะมีเป้าหมายเพื่อสมานฉันท์สร้างความสัมพันธ์ภายในชุมชนแล้ว ยังมีวัตถุประสงค์หลักคือการระดมเงินทุนเพื่อใช้ในกิจกรรมทางศาสนา เช่น การสร้างวัด โรงเรียน และเพื่อใช้ในกิจกรรมทางเศรษฐกิจ อันได้แก่การระดมเงินทุนเพื่อการลงทุนค้าขาย

การมาร่วมงานของสมาชิกในหมู่บ้านจึงเป็นข้อบังคับ โดยเฉพาะสำหรับสมาชิกที่อยู่ในวัยทำงาน มีรายได้แล้ว ดังนั้น บุคคลที่ต้องมาร่วมงานคือ ชายที่มีอายุเกิน 18 ปี และหญิงที่แต่งงานแล้ว โดยจะมาร่วมงานเทศกาลของหมู่บ้านฝ่ายสามี หากบุคคลสองกลุ่มนี้ไม่มาร่วมงานก็จะต้องเสียค่าปรับ ยกเว้นแต่จะติดภารกิจการเดินทางไปค้าขายในต่างประเทศ ซึ่งจะต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้าก่อนเป็นเวลา 3 สัปดาห์ มิฉะนั้นก็ต้องเสียค่าปรับ โดยคิดค่าปรับเป็นวันและเป็นชั่วโมง สำหรับฝ่ายชาย คิดค่าปรับเป็นจำนวน 200 รูปี/ 2 ชั่วโมง เริ่มตั้งแต่เวลา 10.00 น. สำหรับฝ่ายหญิง คิดค่าปรับเป็นจำนวน 200 รูปี/ ครั้งวัน ในช่วงระยะเวลา 8 วันนี้ การแข่งขันยังธนจะเริ่มขึ้นในตอนเช้า ประมาณ 9.30 น. (รูป 3.5 รูปถ่ายแสดงการแข่งขันยังธน หมวกจากกรุงเทพฯและธนจากเดลี ชูเมื่อไปค้าขาย) โดยครอบครัว Nanda จะเริ่มบริการอาหารเช้า พร้อมชาใส่น้ำและเกลือ ซึ่งเป็นเครื่องดื่มหลักของชาวโอรองให้กับผู้ร่วมแข่งขันและกองเชียร์ซึ่งนั่งชมอยู่ในบริเวณลานวัด การมาร่วมชมการแข่งขันยังธนก็เป็นโอกาสหนึ่งที่หญิงชาวโอรองจะได้มาพบปะ สังสรรค์ และพูดคุยกัน (รูป 3.6 รูปถ่ายแสดงกองเชียร์) ในบางครั้งหญิงที่แต่งงานกับสามีต่างหมู่บ้านก็กลับมาร่วมงานด้วย เพื่อจะได้พบปะญาติพี่น้องและเพื่อนฝูง หรือเพื่อมาช่วยงานพี่ชายหรือน้องชายที่เป็นครอบครัว Nanda ประจำปี ในขณะที่ฝ่ายหญิงกำลังสังสรรค์และฝ่ายชายกำลังแข่งขันยังธน จะมี

การบริการอาหาร ของว่าง และเหล้าอยู่ตลอดเวลา โดยครอบครัว Nanda ต้องคอยดูแลไม่ให้ขาดตกบกพร่อง (รูป 3.7 รูปถ่ายแสดงครอบครัว Nanda ยุ่งอยู่กับการจัดเตรียมอาหาร) ในช่วงบ่ายหลังรับประทานอาหารกลางวัน ขณะที่การแข่งขันยิงธนูยังดำเนินต่อไป จะมีการเปิดวงไฟ วงเล่นเกมต่างๆ ในเวลานี้ ครอบครัว Nanda จะนำลอตเตอรี่ ซึ่งจะออกรางวัลในตอนเย็นของทุกวัน มาขาย ในช่วงบ่ายนี้ ไม่เฉพาะชายชาวโรตองเท่านั้นที่ร่วมเล่นเกมการพนัน แต่ทั้งหญิงและชาย ทุกวันทุกวัย ต่างก็ร่วมเล่นเกมอย่างสนุกสนาน จับกลุ่มต่างๆ กันไปตามเพศ และวัย เด็กเล็ก ๆ ประมาณ 10 ขวบหลังจากวิ่งเล่นกับเพื่อนจนเหนื่อยแล้ว จะล้อมวงกันเล่นเกมสับไม้กระดาน (board games) ด้วยเงินพนันคราวละ 20-50 รูปีโดยขอจากพ่อแม่ วงไฟหญิงและชายส่วนมากจะแบ่งตามอายุ ตามหัวข้อสนทนา (รูป 3.8 รูปถ่ายแสดงวงไฟ การเล่นเกมของเด็กๆ การล้อมวงเล่นเกมการพนันอย่างเป็นทางการภายในวัดเป็นภาพที่ยากจะจินตนาการได้ในบริบทอื่น เช่นในสังคมไทย นอกจากนั้นเงินที่ได้จากการเล่นเกมการพนันส่วนหนึ่งก็นำไปใช้ในการสร้างวัด) กิจกรรมต่างๆ เหล่านี้จะดำเนินไปเรื่อย ๆ ตลอดบ่าย จนกระทั่งครอบครัว Nanda นำอาหารว่างมือเย็นมาบริการ ประมาณเวลา 16-17.00 น. ซึ่งเป็นเวลาที่สมาชิกแต่ละคนสามารถทยอยกลับบ้านได้โดยไม่ต้องเสียค่าปรับ อย่างไรก็ตาม มีชาวโรตองจำนวนไม่น้อยที่ยังคงล้อมวงเล่นไฟต่อไปอย่างติดพัน โดยครอบครัว Nanda จะนำอาหารเย็นมาบริการอีกครั้งเวลาประมาณ 21- 22.00 น. ก่อนที่จะต้อง “ปิดบ่อน” ภายในเวลา 23.00 น. เพื่อให้ครอบครัว Nanda สามารถเดินทางกลับถึงบ้านได้ก่อนเที่ยงคืน เพื่อที่จะมาเริ่มกิจการในวันรุ่งขึ้น ตอนเช้าวันต่อไปได้ ในช่วงที่สถานการณ์ทางการเมืองในเนปาลยังสงบ และการเดินทางไปค้างคืนนอกตัวเมืองยังมีความปลอดภัย ชุมชนชาวโรตองบางหมู่บ้าน ได้จัดงานเทศกาลยิงธนูในรูปแบบของการไปค้างแรมร่วมกันเป็นเวลา 1 สัปดาห์ ในพื้นที่บริเวณชานเมือง เช่น ที่สวนพฤกษศาสตร์ โดยแต่ละครอบครัวนำเต็นท์มาเอง และครอบครัว Nanda นำเต็นท์หลังใหญ่มาทางสำหรับการจัดกิจกรรมกลุ่ม เช่น การเล่นไฟ รับประทานอาหารร่วมกัน

จากภาพที่ปรากฏต่อสายตาของคนชาวเนปาลทั่วไป เทศกาลยิงธนูของชาวโรตอง คือ การสังสรรค์เพื่อความสนุกสนาน จากสายตาของชาวโรตองเอง เป้าหมายสำคัญของการจัดเทศกาลยิงธนู คือ การสร้างความสมานฉันท์ภายในชุมชน ในระหว่างจัดงานเทศกาลยิงธนูปีหนึ่งประธานกรรมการหมู่บ้านให้สัมภาษณ์ต่อนักหนังสือพิมพ์ว่า ชาวโรตองมีความภาคภูมิใจกับความสามารถในการรวมตัวกันของชุมชน อันสะท้อนให้เห็นถึงความสัมพันธ์ภายในชุมชนที่เหนียวแน่น และความสามารถของชาวโรตองในการรักษาประเพณี วัฒนธรรมของกลุ่ม ถึงแม้ว่าจะเป็นชนกลุ่มน้อยในกาฏมณฑล แต่เป้าหมายที่สำคัญอันหนึ่งของงาน แม้จะไม่มีใครกล่าวถึงอย่างตรงๆ คือ การกระจายรายได้ในรูปของการระดมเงินทุนรวม เพื่อกิจกรรมทางเศรษฐกิจและสังคม

เมื่อชาวโรตองมาร่วมงานเทศกาลยิงธนู ไม่มีชายคนใดสามารถปฏิเสธการไม่ร่วมแข่งขันยิงธนูได้โดยสิ้นเชิงอย่างน้อยเมื่อมาร่วมงานแล้วก็ต้องเข้าร่วมการแข่งขัน หากแต่ใครจะร่วมแข่งขันมากหรือน้อย ด้วยเงินพนันจำนวนเท่าใด เป็นสิ่งที่ขึ้นอยู่กับความสมัครใจของปัจเจกในระดับหนึ่ง แต่มีแรงกดดันของสังคมทางอ้อมที่จะทำให้ปัจเจกแต่ละคนสมัครใจร่วมเล่นการพนันมากขึ้น การเล่นไฟ เล่นเกมส์ และการซื้อลอตเตอรี่ก็เช่นเดียวกัน สิ่งเหล่านี้ทำให้การเล่นการพนันเป็นการกระจายรายได้ในลักษณะหนึ่ง โดยที่ปัจเจกที่มีเงินทุนมากก็อาจจะพนันด้วยเงินจำนวนมากกว่าและบ่อยครั้งกว่าปัจเจกที่มีเงินทุนน้อย แต่ในการเล่นการพนันบางประเภท มีข้อกำหนดให้ผู้มีฐานะดีร่วมพนันมากกว่า โดยข้อกำหนดนี้ถูกผนวกเข้าเป็นส่วนหนึ่งของเกมส์ เช่น กติกาเกี่ยวกับการออกลอตเตอรี่รางวัลใหญ่ในวันสุดท้าย ในวันสุดท้ายของการจัดงานเทศกาล จะมีการขายลอตเตอรี่ในรางวัลที่ใหญ่เป็นพิเศษ หลายรางวัล ด้วย

ราคาลอตเตอรี่ที่สูงกว่าวันอื่นๆ (300 รูปี/ใบ เมื่อเทียบกับ 100 รูปี/ใบ ในวันอื่นๆ) อาจกล่าวได้ว่า การออกรางวัลลอตเตอรี่ในวันสุดท้ายนี้จะเป็น highlight ของเทศกาลยิ่งธนูก่อนปิดงานก็ได้ (รูป 3.9 ลอตเตอรี่และรายการเงินรางวัล รางวัลที่ 1 มีมูลค่า 30,000 รูปี โดย 20% ของเงินที่ได้จากการขายลอตเตอรี่จะถูกหักเข้ากองทุนหมู่บ้าน ก่อนที่จะนำเงินจำนวนที่เหลือมาจัดสรรเป็นรางวัล) กฎเกณฑ์ของการซื้อลอตเตอรี่ในวันสุดท้ายคือ ชายหญิงที่แต่งงานมีครอบครัวแล้วแต่ยังไม่มีบ้านและที่ดินเป็นของตัวเอง จะต้องซื้อลอตเตอรี่ราคา 300 รูปี/ใบ จำนวน 2 ใบ ส่วนครอบครัวที่มีบ้านและที่ดินเป็นของตัวเองจะต้องซื้อจำนวน 5 ใบ แต่นอกเหนือจากจำนวนลอตเตอรี่ที่บังคับซื้อแล้ว ยังมีชาวโรธงอีกหลายคนที่ต้องการซื้อลอตเตอรี่เพิ่มเติม ส่วนมากนิยมซื้อให้ในนามของคนอื่น เช่น ลูกเขยซื้อให้แม่ยาย ลูกซื้อให้แม่ พี่ซื้อให้น้อง และในการประกาศรางวัลก็มีการประกาศด้วยว่าลอตเตอรี่ที่ได้รับรางวัลนั้นเป็นลอตเตอรี่ที่ใครซื้อให้ใคร

การเล่นการพนันเป็นการแสดงให้เห็นถึงความไม่ตระหนี่ถี่เหนียวอย่างหนึ่ง โดยเฉพาะในสังคมของชาวโรธงที่ให้ความสำคัญกับความใจกว้าง การให้ ไม่ว่าจะเป็นการให้ระหว่างปัจเจก หรือจากปัจเจกต่อชุมชน เป็นความมีหน้ามีตา เป็นเกียรติยศชื่อเสียงที่ต้องประกาศให้สังคมรับรู้ ไม่ทางใดก็ทางหนึ่ง เช่น ในขณะที่มีการแข่งขันยิ่งธนูหรือเล่นไฟ ชาวโรธงแต่ละคนจะสังเกตว่าใครพนันมากน้อยแค่ไหน และข้อมูลนี้เป็นสิ่งที่ถูกเปรียบเทียบ เป็นประเด็นที่ถูกกล่าวถึงอยู่เสมอ เมื่อบุคคลใดบุคคลหนึ่งได้รับเงินรางวัลพิเศษจากการชนะการแข่งขันยิ่งธนูโดยการยิงถูกตรงเป้ากลาง จะมีการป่าวประกาศให้รู้โดยทั่วกัน โดยเริ่มจากการตีฆ้องเป่าแตร หลังจากนั้นเพื่อนฝูงของภรรยาผู้ชนะจะนำของที่เป็นสิริมงคลมาให้ภรรยาผู้ชนะ ได้แก่ แป้งที่ใช้ทำอาหาร ผ้าสีขาว (Kata) พร้อมเหล้า 1 เหยือกซึ่งประดับที่ฝาด้วยเนยก้อนเล็กๆ 1 ก้อน เพื่อความเป็นสิริมงคล หลังจากนั้นภรรยาของผู้ชนะจะนำแบ่งเทลงบนศีรษะสามีของตน นำผ้าสีขาวคล้องคอ มอบเหล้าให้จิบ และนำเนยไปประดับที่หน้าผากของสามีเช่นเดียวกับการเจิม ซึ่งสามีก็จะมอบของที่ เป็นสิริมงคลต่างๆ เหล่านี้ให้ภรรยาในลักษณะเดียวกัน (รูป 3.10 รูปถ่ายแสดงการเฉลิมฉลองของผู้ได้รับเงินรางวัลพิเศษจากการยิงธนูถูกเป้า) หลังจากที่ได้ประกาศให้คนในสังคมได้รับรู้แล้วว่าใครได้รับเงินรางวัลพิเศษจากการยิงธนูเข้าเป้า ผู้ชนะจะนำเงินรางวัลที่ได้รับส่วนหนึ่งมาซื้อเหล้า อาหาร และเครื่องดื่มเพิ่มเติม เพื่อเลี้ยงคนที่มาร่วมงานเทศกาล และแน่นอนว่าอีก 15% ของเงินรางวัลที่ได้รับจะต้องถูกหักเข้าสมทบทุนกองทุนหมู่บ้าน

หากไม่นับการบริจาคเงินโดยตรงของปัจเจกเพื่อการสร้างวัดในช่วงเทศกาลทางศาสนา เทศกาลยิ่งธนูเป็นกิจกรรมทางสังคมที่ระดมเงินทุนกลุ่มได้มากที่สุด จำนวนเงินที่หมุนเวียนอยู่ในเทศกาลยิ่งธนูอยู่ในหลักหมื่น แสน ล้านบาท ในการแข่งขันยิ่งธนูในวันที่ 5 พ่อค้าชาวโรธงคนหนึ่งบอกว่า ตั้งแต่เริ่มเทศกาลมา เสียเงินไปแล้ว 30,000 รูปี ครอบครัว Nanda กลุ่มหนึ่งประมาณให้ฟังว่า กองทุนหมู่บ้านมีเงินประมาณ 22-27 ล้านบาท⁴ การจัดงานเทศกาลยิ่งธนูในแต่ละครั้งซึ่งมีระยะเวลา 8 วันมีค่าใช้จ่ายประมาณ 3-4 ล้านบาท⁵ แต่อาจมีรายได้สูงถึง 10-15 ล้านบาท⁶ ซึ่งรายได้ส่วนใหญ่จะนำไปสมทบกองทุนหมู่บ้าน ส่วนหนึ่งนำไปใช้สร้างวัด อีกส่วนหนึ่งนำไปออกเงินกู้⁷ สำหรับค่าใช้จ่ายิปถะอันเกี่ยวข้องกับกิจกรรมของหมู่บ้าน มักจะนำมาจากดอกเบี้ยของเงินกองทุน นอกจากการออกเงินกู้ระยะ

⁴ 1 รูปีเท่ากับ 0.56 บาท

⁵ แต่คาดว่าเงินจำนวนนี้ส่วนใหญ่จะนำไปออกเงินกู้ เพราะมีเทศกาลทางศาสนาอีก 2-3 ครั้งต่อปี ที่ชาวโรธงจากทั้ง 7 หมู่บ้านร่วมกันระดมเงินทุนสร้างวัดและสนับสนุนกิจกรรมทางศาสนาโดยเฉพาะ นอกจากนั้นหากชาวโรธงมีโครงการสร้างวัด สถูป ที่พักนักแสวงบุญในที่ต่างๆ เช่น ที่ลุมพินี พุทธคยา จะมีการระดมเงินอีกต่างหากเพื่อกิจกรรมนั้นโดยเฉพาะ

ยาวแล้ว เงินจากกองทุนหมู่บ้านนี้ยังถูกนำมาปล่อยเงินกู้ระยะสั้นให้สำหรับลูกบ้านที่มีสภาพคล่องต่ำ เงินสดขาดมือ เพื่อกู้ยืมสำหรับเล่นการพนันได้โดยไม่คิดดอกเบี้ย แต่การกู้ยืมนั้นต้องนำมาคืนในวันรุ่งขึ้น หรืออย่างช้าเมื่อสิ้นสุดเทศกาล หากลูกบ้านคนใดไม่นำมาคืน จะเป็นหน้าที่ของครอบครัว Nanda ในแต่ละปีที่ต้องตามเก็บ ซึ่งหากไม่ประสบความสำเร็จอาจต้องไปวาระประกาศรายชื่อผู้ที่ติดหนี้หมู่บ้านให้ทราบโดยทั่วกัน

ในวันสุดท้ายของงานเทศกาล หลังรับประทานอาหารกลางวันเสร็จแล้ว ชาวโรงองจะเข้ามารวมกันภายในวัดเพื่อร่วมประชุมหมู่บ้าน สาระสำคัญคือการแจ้งให้ทราบว่าใครคือครอบครัว Nanda ในปีต่อไป และทุก ๆ 2 ปีจะมีการเลือกตั้งคณะกรรมการหมู่บ้านชุดใหม่ ซึ่งคณะกรรมการหมู่บ้านนี้มีหน้าที่บริหารเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำของหมู่บ้าน และบริหารการตัดสินใจของหมู่บ้านเกี่ยวกับการบริจาคเงินเพื่อการสร้างวัดและกิจกรรมทางศาสนา หลังการประชุมหมู่บ้านเสร็จสิ้นลงแล้ว มีการเล่นเกมต่างๆ ระหว่างสมาชิกในชุมชนทุกเพศทุกวัย เช่น การแข่งขันกินกล้วย ปิดตาตีหม้อ วิ่งสามขา เดินคาบซ้อนถือไข่ต้ม (รูป 3.11 รูปถ่ายแสดงการแข่งขันเล่นเกมสกีในวันสุดท้าย) และนี่คือภาพอีกด้านหนึ่งของพ่อค้าระยะไกลชาวโรงอง เมื่อสังสรรค์อยู่กับครอบครัวและสมาชิกในชุมชน.

จะเห็นได้ว่า เทศกาลยี่งอเป็นการรวมตัวทางสังคมอย่างหนึ่งเพื่อระดมทุนจากภายในชุมชน ถึงแม้จะเป็นการรวมตัวอย่างไม่เป็นทางการมากนัก เมื่อเทียบกับการระดมทุนโดยสถาบันทางการเงิน เช่น ธนาคารซึ่งคิดดอกเบี้ย 7% แต่จำนวนเงินที่เรากำลังพูดถึงอยู่นั้นก็เป็นตัวเลขที่ไม่น้อยเลยทีเดียว การระดมทุนภายในชุมชนในลักษณะนี้เกิดขึ้นได้ส่วนหนึ่งเพราะฐานของอุดมการณ์ทางสังคมของชาวโรงองที่ให้ความสำคัญกับการแสดงออกถึงความไม่ตระหนี่ถี่เหนียว ความมั่งคั่งของปัจเจกไม่ใช่เป้าหมายในตัวเอง แต่ความสามารถในการให้ของปัจเจกต่อสังคมและชุมชน คือสิ่งที่นำมาซึ่งเกียรติศักดิ์ศรีและความเคารพนับถือจากคนในสังคม อย่างไรก็ตาม การให้ในสังคมของชาวโรงองก็ไม่ได้ผูกพันอยู่กับสถานภาพทางสังคมเท่านั้น การให้ โดยเฉพาะในทางศาสนา เช่น การทำบุญ ยังมีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับโลกทัศน์ทางศาสนาและเป้าหมายในการดำเนินชีวิต เราจะพิจารณามิติทางสังคม ศาสนา เศรษฐกิจ ของการให้ในสังคมโรงองเพิ่มเติม ในหัวข้อ 'พ่อค้า: นักธุรกิจส่งออก – นำเข้า กับ บุญ บาป และการหลุดพ้น'

จากที่กล่าวในตอนต้น การระดมทุนภายในชุมชนอย่างเป็นกิจจะลักษณะ เป็นสิ่งที่เพิ่งเกิดขึ้นภายหลังจากที่ชาวโรงองย้ายเข้ามาอยู่ในกาภูมิณฑล และปัจจัยหนึ่งที่นำมาสู่การเปลี่ยนแปลงนี้ คือความแตกต่างของสถานภาพทางเศรษฐกิจของสมาชิกภายในชุมชนที่เพิ่มมากขึ้น หลังจากที่มีสมาชิกหลายคนในชุมชนประสบความสำเร็จในการระดมทุนขนาดใหญ่จากภายนอกชุมชน

การระดมทุนจากการลงทุนที่มีความเสี่ยงสูง การระดมทุนขนาดใหญ่จากภายนอกชุมชนมาจากไหน โอกาสในการสะสมทุนของพ่อค้ารายย่อยในระดับชาวบ้านธรรมดา ที่ลงทุนค้าขายที่ละเล็กละน้อยเพื่อการยังชีพนั้นมีจำกัด การกู้ยืมจากกลุ่มคนหรือสถาบันที่มั่งคั่ง ซึ่งมีปัจจัยหรือเงินลงทุนในการทำการค้าขาย ก็ทำได้จำกัด เพราะสถานภาพทางเศรษฐกิจของพ่อค้ารายย่อยเช่นชาวโรงองจำกัดวงเงินที่พ่อค้าจะสามารถกู้ยืมได้จากกลุ่มคนและสถาบันเหล่านี้ การลงทุนในกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่มีต้นทุนต่ำ มีความเสี่ยงสูง และมีผลตอบแทนมาก ดูจะเป็นทางเลือกที่เหลื่ออยู่ โอกาสในการระดมทุนขนาดใหญ่จากภายนอกชุมชนที่สำคัญอันหนึ่ง ที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงสถานภาพทางเศรษฐกิจและบทบาททางการค้าของชาวโรงอง คือ การค้าทองคำจากฮ่องกงในระหว่าง

ปี ค.ศ. 1970 ถึงกลางทศวรรษที่ 1980 โอกาสทางการค้าตรงนี้สัมพันธ์กับนโยบายทางเศรษฐกิจของเนปาลและอินเดียในเวลานั้น นั่นคือ กฎหมายจำกัดการนำเข้าทองคำจากต่างประเทศ เพื่อจำกัดการไหลออกของเงินตราจากในประเทศ กฎหมายนี้ทำให้ทองคำเป็นที่ต้องการและมีราคาสูงในเอเชียใต้ ซึ่งชาวโรฮิงก็าสามารถวิเคราะห์สถานการณ์ทางการค้าเพื่อหาตลาดและช่องทางในการค้าขาย ความสามารถในการระดมเงินทุนขนาดใหญ่จากการค้าทองคำเป็นฐานสำคัญที่ทำให้ชาวโรฮิงสามารถรวบรวมเงินทุนในลักษณะที่ไม่อาจทำได้จากการค้าขายเล็กๆ น้อยๆ และเงินทุนก้อนใหญ่ตรงนี้ก็มีความสำคัญต่อการเปลี่ยนแปลงสถานภาพทางเศรษฐกิจและบทบาททางการเมืองของชาวโรฮิง เงินส่วนใหญ่ที่ได้จากการค้าทองคำถูกนำไปลงทุนในธุรกิจต่างๆ ในภาคที่เป็นทางการ เช่น ธุรกิจ ในภาคบริการ ได้แก่ โรงแรมระดับ 3-4 ดาว ในย่านนักท่องเที่ยวของกาฐมาณฑุ เกสต์เฮาส์ ร้านอาหาร อุตสาหกรรมการผลิตขนาดเบา เช่น โรงงานผลิตพรม ท่อน้ำ การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ เช่น การซื้อที่ดิน และการลงทุนในตลาดการเงินผ่านการซื้อหุ้นในต่างประเทศ จะเห็นได้ว่าบทบาททางเศรษฐกิจของชาวโรฮิงในช่วงนี้ไม่ได้จำกัดอยู่เฉพาะในเศรษฐกิจภาคที่ไม่เป็นทางการเท่านั้น

นอกจากการค้าทองคำแล้ว การเคลื่อนย้ายสินค้าอีกประเภทหนึ่งที่ทำรายได้ให้กับชาวโรฮิง โดยไม่ต้องมีต้นทุนสูงมากนัก คือ การเคลื่อนย้ายเงินตราสกุลต่างๆ ระหว่างประเทศ การโยกย้ายเงินตราของชาวโรฮิงมีความสัมพันธ์กับการเกิดขึ้นของชุมชนชาวเนปาลต่างแดนอีกกลุ่มหนึ่ง (Nepali Diaspora) ในพื้นที่ที่พ่อค้าชาวโรฮิงค้าขายอยู่ นั่นคือแรงงานเนปาลที่ไหลบ่าไปทำงานในต่างประเทศ เช่น ในมาเลเซีย สิงคโปร์ ฮองกง รวมทั้งประเทศในตะวันออกกลาง การเปลี่ยนแปลงตรงนี้เป็นผลสืบเนื่องมาจากบทบาทของทหารกูรข่าที่เคยรับจ้างรัฐบาลอังกฤษเมื่อสิ้นสุดสงครามและกองทัพอังกฤษเริ่มลดการว่าจ้างทหารกูรข่าที่ประจำอยู่ในประเทศในเครือจักรภพอังกฤษ หรือประเทศในอาณานิคมของอังกฤษ ทหารกูรข่าหลายคนหันไปประกอบอาชีพอื่นในประเทศต่างๆ เหล่านั้น นอกจากนี้ ลูกหลานของทหารกูรข่าที่เกิดในประเทศเหล่านั้น มักจะได้รับสิทธิพิเศษในการอยู่อาศัยและทำงาน ด้วยเหตุนี้เมื่อลูกหลานของอดีตทหารกูรข่าที่กลับมาตั้งรกรากที่เนปาลเริ่มเข้าสู่วัยทำงาน การไปทำงานในต่างประเทศจึงเป็นโอกาสทองของคนกลุ่มนี้ แรงงานเนปาลที่ไปทำงานในต่างประเทศ หรือที่ชาวเนปาลเรียกว่า “Lahore” มีบทบาทอย่างมากต่อเศรษฐกิจของเนปาล⁶ การขยายตัวของ “Waged-Labour Diaspora” เปิดโอกาสให้ชาวโรฮิงซึ่งเดินทางไประหว่างประเทศเสมอ มีรายได้จากการให้บริการโยกย้ายโอนเงินตรา โดยที่เงินตรานั้นไม่ต้องถูกเคลื่อนย้ายหรือที่รู้จักกันในนามว่า “สุณดี”

การโยกย้ายเงินตราแบบ “สุณดี” อาจทำได้สองวิธี วิธีแรกซึ่งมีต้นทุนค่อนข้างน้อย คือการนำเงินตราต่างประเทศของแรงงานรับจ้างกลับไปขายแลกเปลี่ยนเป็นเงินรูปีที่เนปาล ขณะเดินทางกลับหลังขายสินค้าเสร็จเรียบร้อยแล้ว เข้าใจว่าการให้บริการนี้เป็นที่แพร่หลายในกลุ่มพ่อค้าพลอยมากกว่าพ่อค้ากลุ่มอื่น เพราะพ่อค้าพลอยมักเดินทางกลับมือเปล่า หรือซื้อสินค้าอื่นกลับไปขายจำนวนไม่มากนัก การโยกย้ายเงินตราอีกวิธีหนึ่ง โดยที่ตัวเงินไม่ต้องเคลื่อนย้าย ซึ่งอาจต้องใช้ต้นทุนบ้าง ทำได้ดังนี้ เช่น หากนาย ก ซึ่งทำงานอยู่ในสิงคโปร์ ต้องการโอนเงินกลับมาให้ญาติที่เนปาล นาย ข ซึ่งให้บริการโอนเงินแบบ “สุณดี” จะรับเงินเหรียญสิงคโปร์จากนาย ก จากนั้นนาย ข อาจนำ

⁶ รายได้จากแรงงานชาวเนปาลที่ไปทำงานในต่างประเทศ เมื่อปี 1997 ประมาณได้เป็นจำนวน US.\$ 572 ล้าน (Seddon et al 2001: 52-53)

เงินเหรียญสิงคโปร์นั้นไปซื้อสินค้าในสิงคโปร์เพื่อนำไปขายในเนปาล (หรืออาจนำเงินสกุลต่างประเทศนั้นไปขายต่อให้ผู้ที่ต้องการซื้อสินค้าต่างประเทศเพื่อนำเข้าเนปาล) เมื่อนาย ข หรือ เพื่อนำสินค้าต่างประเทศไปขายในเนปาล ได้เงินมาเป็นเงินรูปี ก็จะเอาเงินรูปีนี้ไปจ่ายให้ญาติของนาย ก ที่เนปาล ในสถานการณ์จริง หากนาย ข มีเงินสดไหลเวียนอยู่ในมือมาก การโอนเงินให้ญาติของนาย ก อาจทำได้ทันที โดยไม่ต้องรอการขายสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ การโยกย้ายเงินตราแบบ “สุนดี” คือการนำรายได้ของประเทศที่ได้จากการ “ส่งออก” แรงงานไปขายในต่างประเทศ ไปซื้อสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ การโยกย้ายเงินตราในลักษณะนี้อาจไม่เป็นที่พอใจของรัฐบาลของประเทศที่ “ส่งออก” แรงงานเท่าไรนัก เพราะรายได้ที่ได้จากการส่งออกไม่ได้กลับเข้ามาในประเทศในรูปของเงินตราต่างประเทศ ซึ่งสามารถใช้เป็นเงินตราสำรองต่างประเทศ หรือใช้ในการลงทุนในภาคธุรกิจ แต่กลับถูกนำเข้าประเทศในรูปของสินค้าอุปโภคบริโภค นอกจากนั้นรัฐบาลยังขาดรายได้จากการเก็บค่าธรรมเนียมการโอนเงิน หากเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายในการโอนเงินผ่านธนาคาร การโอนเงินแบบ “สุนดี” จะมีค่าใช้จ่ายน้อยกว่า เนื่องจากผู้ให้บริการเก็บค่าธรรมเนียมต่ำกว่า และนี่คือข้อได้เปรียบอย่างหนึ่งของการโอนเงินแบบ “สุนดี” อย่างไรก็ตาม การโอนเงินในลักษณะนี้ก็มีความเสี่ยงสูง เนื่องจากไม่มีสถาบันทางการเงินเป็นที่รองรับ แต่ชาวเนปาลที่ทำงานอยู่ในต่างประเทศก็ใช้บริการนั้นกันอย่างดาษดื่นทั่วไป หลักประกันอันหนึ่งที่ลดความเสี่ยงของการโอนเงินในลักษณะนี้ คือ การรู้จักผู้ให้บริการอย่างเป็นส่วนตัว และความน่าเชื่อถือของผู้ให้บริการที่บอกกันมาแบบปากต่อปาก สำหรับผู้ให้บริการ ธุรกิจการเงินนี้แทบจะไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆเลย ยกเว้นแต่ transaction costs จำนวนเล็กน้อย แต่ก็เป็น ธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูง เช่น จากการถูกโกง

จะเห็นว่า ช่องทางการระดมทุนทางการค้าของพ่อค้ารายย่อยที่เป็นชาวบ้านธรรมดาเช่นชาวโรฮิงญา มีเงื่อนไขที่ค่อนข้างจำกัด การระดมทุนจากเงินที่เก็บสะสมได้จากการค้าขายเล็กๆน้อยๆเป็นสิ่งที่ทำได้ยาก ลำพังเงินที่ได้จากการค้าขายเหล่านั้นก็แทบจะไม่ค่อยพอในการยังชีพ การระดมเงินทุนจากสมาชิกภายในชุมชนเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นเสมอ ทั้งที่มีแบบแผนแน่นอน เช่น จากการกู้ยืมของหมู่บ้าน และจากการกู้ยืมอย่างไม่เป็นทางการจากญาติ แต่หากเงินทุนภายในชุมชนมีจำกัด และพ่อค้ารายย่อยเช่นชาวโรฮิงญาต้องการระดมทุนขนาดใหญ่ ลักษณะของการระดมทุนที่สำคัญอันหนึ่งคือต้องมีต้นทุนต่ำ เนื่องจากพ่อค้าไม่มีทุนทั้งทางเศรษฐกิจและทางสังคมมากพอที่จะใช้ประโยชน์จากแหล่งทุนที่มีราคาแพง เช่น การกู้จากธนาคาร ดังนั้นการระดมเงินทุนก้อนใหญ่ ที่มีต้นทุนต่ำ จึงหลีกเลี่ยงไม่พ้นการระดมทุนในลักษณะที่มีความเสี่ยงสูง ซึ่งหากประสบความสำเร็จก็นำมาซึ่งผลตอบแทนที่สูง และนี่คือเงื่อนไขที่ทำให้พ่อค้ารายย่อยเช่นชาวโรฮิงญา ใช้โอกาสจากการค้าทองคำและการให้บริการโอนเงินแบบ “สุนดี” ในการระดมเงินทุน หากไม่ต้องการเป็นพ่อค้ารายย่อยที่หารายได้เพียงแค่พอเลี้ยงชีพไปตลอดชีวิต

ชีวิตในต่างแดนและสังคมท้องถิ่น

หากเราต้องการจะทำความเข้าใจชีวิตและการทำงานของพ่อค้าระยะไกลที่ต้องเดินทางไปค้าขายในต่างแดน และใช้เวลาอย่างน้อยเกือบครึ่งหนึ่งของชีวิตอยู่ในสังคมอื่น คงหลีกเลี่ยงไม่พ้นที่จะต้องทำความเข้าใจความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าและสังคมท้องถิ่นในต่างแดนที่พ่อค้าเข้าไปค้าขาย Curtin ตั้งข้อสังเกตว่า ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าต่างชาติและสังคมท้องถิ่นในต่างแดนจะเห็นว่าเป็นความสัมพันธ์ที่มีความหลากหลาย (Curtin 1984) ในหลายกรณี พ่อค้าถูกมองว่าเป็นคนกลุ่มล่างของสังคม (pariah cast/ social outcast) ที่ไม่มีเกียรติศักดิ์ศรีหรือ

ประโยชน์อะไรต่อสังคม ยกเว้นแต่การมีทรัพย์สินเงินทองที่ผู้มีอำนาจในท้องถิ่นสามารถหาประโยชน์ทางเศรษฐกิจและทุจริตได้ เช่น กรณีของพ่อค้าชาวอียิปต์ในยุโรป แต่ในบางกรณี พ่อค้าต่างชาติสามารถรวมตัวกันเป็นชุมชน ในลักษณะที่ค่อนข้างจะเป็นอิสระต่ออำนาจทางการเมืองในท้องถิ่น และในกรณีที่ประสบความสำเร็จมาก พ่อค้าต่างชาติเหล่านี้ อาจเข้ามาควบคุมและครอบครองอำนาจทางการเมืองในท้องถิ่นแทนผู้ปกครองหรือผู้มีอำนาจเดิม เช่น กรณีของการขยายอาณาดินทางการค้า (trading-post empires) ของชาวยุโรปในเอเชีย ระหว่างศตวรรษที่ 16-18 (Curtin 1984: 5) ปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าต่างชาติกับสังคมท้องถิ่นในต่างแดน มีความหลากหลาย คือ ทิศทางของความเหลื่อมล้ำทางอำนาจระหว่างพ่อค้ากับผู้มีอำนาจทางการเมือง ในการปกป้องคุ้มครองสินค้าที่นำมาค้าขายและทรัพย์สินที่ได้จากการค้าขาย กล่าวคือ พ่อค้าอาจต้องพึ่งพาผู้มีอำนาจในท้องถิ่นให้ปกป้องคุ้มครองการค้าของตน หรือ พ่อค้าอาจสามารถใช้อำนาจเหนือผู้ปกครองในท้องถิ่นเพื่อปกป้องสินค้าและผลประโยชน์ของตน ประเด็นเรื่องความเหลื่อมล้ำทางอำนาจระหว่างพ่อค้าต่างชาติและผู้มีอำนาจทางการเมืองในสังคมท้องถิ่นนี้จะได้รับการพิจารณาเพิ่มเติมต่อไปในบทที่ 4, 5 และ 6 แต่สำหรับตอนนี้เราจะพิจารณาว่าพ่อค้าชาวโรมาเนียมีอำนาจและบทบาทมากน้อยแค่ไหนในการปกป้องคุ้มครองการค้าขายของตน ในต่างแดน พ่อค้าเหล่านี้ทำอย่างไรเพื่อให้ค้าขายได้ในต่างแดนโดยไม่ถูกกีดกันจากพ่อค้าท้องถิ่นหรือถูกปล้นจากผู้มีอำนาจ

ในกรณีของพ่อค้าชาวโรมาเนีย ซึ่งเป็นพ่อค้ารายย่อย เป็นชาวบ้านธรรมดาที่ไม่มีเงินทุนหรืออำนาจทางการเมือง การใช้อำนาจเหนือคู่แข่งและผู้ปกครองท้องถิ่นเพื่อปกป้องสินค้าและรักษาสถาปัตยกรรมประโยชน์ของตน ไม่ใช่ทางเลือกที่เป็นไปได้ ทางเลือกที่เหลืออยู่สำหรับพ่อค้ารายย่อยกลุ่มนี้ จึงเป็นการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมกับสมาชิกในท้องถิ่น โดยเฉพาะกับชาวบ้านคนธรรมดาสามัญ ความสัมพันธ์ทางสังคมระหว่างพ่อค้าชาวโรมาเนียกับสมาชิกในสังคมท้องถิ่น เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้การค้าขายในต่างแดนของพ่อค้ารายย่อย หรือ peddling trader เช่น พ่อค้าชาวโรมาเนียดำรงอยู่ได้

พ่อค้าชาวโรมาเนียมักสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมกับสมาชิกในสังคมท้องถิ่น ผ่านความสัมพันธ์ทางเครือญาติและความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์กับชาวบ้านคนธรรมดาสามัญ รูปแบบของความสัมพันธ์ทางเครือญาติระหว่างพ่อค้าชาวโรมาเนียและสมาชิกในสังคมท้องถิ่นที่พบเห็นได้บ่อยมากที่สุด คือ การแต่งงานระหว่างพ่อค้าชาวโรมาเนียและหญิงท้องถิ่น พ่อค้าส่วนมากที่แต่งงานกับหญิงท้องถิ่น คือ พ่อค้าที่เคยเดินทางค้าขายระหว่างเมืองต่างๆ เมื่อเริ่มมองเห็นโอกาสและช่องทางการค้าขายในพื้นที่หนึ่ง ใช้ชีวิตอยู่ในพื้นที่นั้นมากขึ้น สร้างความสัมพันธ์กับคนในท้องถิ่น จนนำไปสู่การแต่งงานในที่สุด เช่น ในกรณีของนุรุและอับดุลเลาะห์ที่แต่งงานกับหญิงชาวจีนในสิงคโปร์และหญิงมาเลย์ในมาเลเซีย ในกรณีที่พ่อค้ายังไม่ได้ตั้งหลักแหล่งอย่างถาวรในพื้นที่หนึ่งอย่างเต็มตัว เช่น ในกรณีของนุรุ การแต่งงานกับหญิงในท้องถิ่นเป็นแรงผลักดันสำคัญ ที่ทำให้พ่อค้าต่างชาติปรับทิศทางการค้ามาสู่การลงทุนตั้งหลักแหล่งในพื้นที่นั้นมากขึ้น และลดการเดินทางค้าขายระหว่างพื้นที่ต่างๆ เพราะการแต่งงานกับคนในท้องถิ่น เอื้อให้พ่อค้าทำความรู้จักกับสมาชิกในสังคมท้องถิ่นมากขึ้น ผ่านเครือญาติและเครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมของภรรยา ทำให้มองเห็นช่องทางในการค้าขายมากขึ้น มีความเข้าใจเกี่ยวกับสังคมและวัฒนธรรมในท้องถิ่น เช่น ในกรณีของนุรุ หลังจากแต่งงานแล้ว ภรรยาได้ออกจากงานมาช่วยขายของ โดยทำหน้าที่ติดต่อกับผู้จัดตลาดนัดซึ่งเป็นคนในท้องถิ่น นอกจากนั้นความคุ้นเคยและความเข้าใจทางสังคมวัฒนธรรม เกี่ยวกับความต้องการของลูกค้ากลุ่มต่างๆในสิงคโปร์

ยังทำให้ภรรยาของนุรูสามารถช่วยเลือกที่ตั้งของร้านค้าและสินค้าที่จะนำมาขาย จนประสบความสำเร็จขยายกิจการไปเปิดร้านค้าในพื้นที่ต่างๆหลายแห่งเมืองสิงคโปร์

นอกจากนั้น ความสัมพันธ์ทางเครือญาติของภรรยา ยังทำให้การค้าขายของพ่อค้าที่ตั้งหลักแหล่งทำการค้าขายอยู่ในต่างแดน มีความสะดวกคล่องตัวมากขึ้น พ่อค้าส่วนใหญ่ที่ตั้งหลักแหล่งอยู่ในต่างแดนมักมีกิจการเป็นของตัวเอง เช่น ร้านค้า บางคนผันตัวไปเป็นผู้ผลิต ซึ่งฐานของการผลิตมักสัมพันธ์กับพื้นฐานทางครอบครัวและอาชีพของฝ่ายหญิง ในการเป็นเจ้าของธุรกิจร้านค้าและกิจการการผลิต พ่อค้าส่วนใหญ่มักจดทะเบียนธุรกิจการค้าเหล่านั้นในชื่อของภรรยา เพราะธุรกิจที่คนท้องถิ่นและคนต่างชาติเป็นเจ้าของ อยู่บนเงื่อนไขและกฎข้อบังคับที่ต่างกัน การจดทะเบียนการค้าในนามของภรรยา ทำให้พ่อค้าต่างชาติสามารถหลีกเลี่ยงหรือ “เดินอ้อม” กฎข้อบังคับที่ไม่สะดวกต่อการค้าของคนต่างชาติ โดยไม่ต้องทำผิดกฎหมาย นอกจากนี้ ในกรณีที่กิจการการค้าดำเนินไปได้ด้วยดีมีผลกำไรมาก และพ่อค้าต้องการนำเงินไปลงทุนในรูปแบบอื่น เช่น การซื้อที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์เหล่านี้ก็ทำได้โดยง่ายผ่านการทำนิติกรรมของภรรยา ซึ่งมีเงื่อนไขน้อยกว่าของคนต่างชาติ

อย่างไรก็ตาม ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าชาวโรฮิงญาและคนในท้องถิ่น ก็ไม่ได้จำกัดอยู่เพียงแค่ความสัมพันธ์ทางเครือญาติ นอกจากการแต่งงานกับหญิงในท้องถิ่นแล้ว พ่อค้าชาวโรฮิงญา ยังสร้างความสัมพันธ์ในเชิงอุปถัมภ์กับคนในท้องถิ่น ซึ่งรูปแบบของความสัมพันธ์ก็มีความหลากหลายภายในกลุ่มพ่อค้าด้วยกัน ในกรณีของพ่อค้ารายเล็กๆ ความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์อาจเป็นความช่วยเหลือระหว่างปัจเจกบุคคล พ่อค้าชาวโรฮิงญาคนหนึ่งซึ่งมีร้านค้าขายของเก่าและเครื่องประดับจากเนปาล อินเดีย อยู่หลายแห่งในเมืองไทย แต่มีภรรยาเป็นคนเนปาล ได้จดทะเบียนการค้าธุรกิจร้านค้าของเขาทุกแห่งโดยใช้ชื่อของ “หุ้นส่วนทางการค้า” ซึ่งเป็นคนไทย แม้ในทางพฤตินัยหุ้นส่วนทางการค้าคนนี้เป็นเจ้าของร้านค้าร่วมกันกับพ่อค้าชาวโรฮิงญาเพียงแค่ 1 ร้าน สาเหตุที่พ่อค้าชาวโรฮิงญาคนนี้ ได้ให้ความไว้วางใจกับหุ้นส่วน ซึ่งเป็นชายไทยวัย 20 กว่าปี ก็เพราะว่าเขาเคยให้การอุปการะช่วยเหลือเด็กหนุ่มคนหนึ่ง ซึ่งเป็นเด็กกำพร้า อาศัยอยู่กับญาติห่างๆข้างร้านค้าแห่งหนึ่งของเขา ตั้งแต่สมัยที่เขาเริ่มมาค้าขายในไทยเมื่อ 16 ปีที่แล้ว พ่อค้าชาวโรฮิงญาบางคนอุปการะเลี้ยงดูญาติห่างๆทางฝ่ายภรรยาหรือลูกของคนรู้จักที่มีฐานะไม่ค่อยดีนัก โดยสามารถเรียกใช้งานเล็กน้อยจากเด็กเหล่านั้น ในกรณีของพ่อค้ารายใหญ่ เช่น พ่อค้าที่ได้ผันตัวมาเป็นผู้ผลิต ความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์อาจเป็นการสร้างเครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมกับกลุ่มผู้มีอำนาจในการอำนวยความสะดวกและให้ความช่วยเหลือ เช่น เจ้าหน้าที่ของรัฐ ครั้งหนึ่งพ่อค้าชาวโรฮิงญาซึ่งเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ มีญาติชาวเนปาลที่มาช่วยงานในเมืองไทยได้รับอุบัติเหตุทางรถยนต์ เมื่อทราบข่าว พ่อค้าได้โทรศัพท์ถึงเพื่อนชาวไทย ซึ่งเป็นนายทหารชั้นสูง “ตอนนี้ญาติผมรถชนอยู่ที่จังหวัด... รู้จักใครที่โรงพยาบาลประจำจังหวัดนั้นบ้าง เอาหมอที่เก่งที่สุดเลย รถอยู่ที่สถานีตำรวจ ช่วยเอารถออกแล้วให้ลูกน้องจัดการเรื่องประกันให้ด้วย” จากระดับของการคาดหวังความช่วยเหลือจากเพื่อนชาวไทยคนหนึ่งของพ่อค้า อาจจินตนาการได้ว่าพ่อค้าน่าจะเคยอุปถัมภ์เพื่อนชาวไทยจนเป็นข้อผูกพันที่ไม่ทำให้เขาลังเลที่จะขอความช่วยเหลือในเรื่องต่างๆ

นอกจากความช่วยเหลือโดยทั่วไป ผ่านการผูกพันทางสังคมระหว่างพ่อค้าชาวโรฮิงญาและคนในสังคมท้องถิ่น ไม่ว่าจะโดยความสัมพันธ์ทางเครือญาติผ่านการแต่งงานหรือความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์แล้ว การให้ความช่วยเหลือกันโดยตรง โดยการมีผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจร่วมกัน ก็เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นอยู่เสมอ ความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ในลักษณะนี้ระหว่างพ่อค้าและสมาชิกในสังคมท้องถิ่นที่มีอำนาจโดยตรงในการเอื้อหรือกีดกันการค้าขายที่เกิดขึ้นใน

ท้องถิ่นนั้น รวมทั้งอำนาจในการคุ้มครองให้ความปลอดภัยต่อสินค้าและทรัพย์สินที่ได้จากการค้าขาย ในระดับของการปฏิบัติงาน ผู้มีอำนาจกลุ่มนี้ คือ ตัวแทนของรัฐและผู้มีอิทธิพลเหนือตัวแทนของรัฐ เช่น เจ้าหน้าที่ตรวจคนเข้าเมืองและเจ้าหน้าที่ศุลกากรที่สามารถกีดกันการนำสินค้าเข้ามาขายของพ่อค้า เจ้าหน้าที่ตำรวจและเจ้าหน้าที่เทศกิจที่สามารถยุติการค้าขายของพ่อค้าโดยการจับกุม เจ้าพ่อผู้มีอิทธิพลในท้องถิ่นที่สามารถต่อรองกับตำรวจเพื่อหลีกเลี่ยงการถูกจับกุม ในระดับของการกำหนดแนวทางในการปฏิบัติงาน ผู้มีอำนาจกลุ่มนี้ คือ ผู้ที่มีบทบาทในการออกข้อบังคับหรือกฎหมาย และกำหนดนโยบายที่เอื้อหรือกีดกันการเดินทางเข้ามาค้าขายในประเทศของพ่อค้าต่างชาติ ซึ่งความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าต่างชาติกับผู้ปกครองท้องถิ่นไม่จำเป็นต้องเป็นความขัดแย้งกันเสมอไป ผู้ปกครองท้องถิ่นอาจให้ความร่วมมือกับพ่อค้าต่างชาติ หากคนสองกลุ่มมีผลประโยชน์ร่วมกัน ในกรณีของพ่อค้าชาวโรตองซึ่งเป็นพ่อค้ารายย่อย ความสัมพันธ์โดยตรงกับผู้ปกครองท้องถิ่น มักอยู่ในระดับของตัวแทนของผู้ปกครอง นั่นคือ เจ้าหน้าที่รัฐผู้ปฏิบัติงาน

ความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ระหว่างพ่อค้า และสมาชิกในสังคมท้องถิ่นที่มีอำนาจที่จะเอื้อหรือกีดกันการค้าขายของพ่อค้า รวมทั้งให้การคุ้มครองและความปลอดภัยต่อสินค้า มักอยู่ในรูปของการให้ “ค่าคุ้มครอง” ต่อผู้มีอำนาจเพื่อแลกกับ “สิทธิ” ในการค้าขายต่างแดน ในอดีต พ่อค้าชาวโรตองได้จ่าย “ค่าคุ้มครอง” ให้แก่ผู้มีอำนาจอธิปไตยเหนือดินแดนที่พ่อค้าค้าขาย ในรูปของการส่งเครื่องบรรณาการ หรือส่วย ให้แก่กษัตริย์ที่ควบคุมเส้นทางการค้าหรือปกครองดินแดนที่มีการค้าขายเกิดขึ้น เพื่อให้ปลอดภัยจากการถูกปล้นและข่มขู่ทำร้าย ในปัจจุบัน พ่อค้าให้ “ค่าคุ้มครอง” ต่อผู้มีอำนาจอธิปไตยเหนือดินแดนที่พ่อค้าค้าขาย ในรูปของการส่ง “เครื่องบรรณาการ” ต่อรัฐที่ควบคุมเส้นทางการค้าหรือปกครองดินแดนที่มีการค้าขายเกิดขึ้น ในลักษณะที่เรียกว่าการจ่ายภาษี เพื่อให้การค้าขายที่เกิดขึ้นนั้นเป็นสิ่งที่ “ถูกกฎหมาย” ปลอดภัยจากการถูกจับกุม แต่ในปัจจุบัน ผู้มีอำนาจอธิปไตยเหนือดินแดนที่พ่อค้าโรตองเข้าไปค้าขาย (ผู้กำหนดนโยบาย) ไม่สามารถบังคับใช้กฎหมายต่างๆเกี่ยวกับการเอื้อหรือกีดกันการค้าได้ด้วยตัวเอง จึงต้องมีผู้ใช้อำนาจนี้แทน “ในระดับปฏิบัติการ” ในสถานการณ์เช่นนี้ พ่อค้าเช่นชาวโรตองจึงต้องสร้างผลประโยชน์ร่วมกับตัวแทนของรัฐ เพื่อให้ผู้ปฏิบัติหน้าที่แทนรัฐมอบให้ซึ่งสิทธิในการนำสินค้าเข้าและออกจากประเทศ และคุ้มครองความปลอดภัย การปรับลดหย่อน “ค่าคุ้มครอง” หรือ “เครื่องบรรณาการ” ที่พ่อค้าต้องจ่ายให้กับรัฐสมัยใหม่ โดยการจ่าย “ค่าคุ้มครอง” ที่ต่ำลงแก่ตัวแทนของรัฐ คือ กลไกในการสร้างความร่วมมือระหว่างพ่อค้าชาวโรตองและผู้ปกครองท้องถิ่นซึ่งเป็นผู้ปฏิบัติหน้าที่แทนรัฐ เพื่อพยุห้ไม่ให้ “ค่าคุ้มครอง” มีราคาสูงจนเกินไปจนพ่อค้ารายย่อยไม่สามารถเข้ามาค้าขายได้

พระนอร์มู อดีตพ่อค้าที่เคยค้าขายระหว่างอินเดีย เนปาล ไทย มาเลเซีย สิงคโปร์ เล่าให้ฟังถึงความสัมพันธ์ระหว่างเขาและเจ้าหน้าที่ของรัฐในประเทศต่างๆ เมื่อสมัยที่เขายังเป็นพ่อค้า...

“เมื่อสมัยที่ฉันยังค้าขายของที่ระลึกที่ทำเลียนแบบของเก่า การต้องติดต่อกับเจ้าหน้าที่ศุลกากรของเนปาลเป็นเรื่องที่น่าปวดหัวมาก ครั้งแรกที่มาซื้อของที่เนปาลคนเดียวเพื่อเอามาขายที่กรุงเทพฯ โดยไม่มีพี่ชายมาด้วยนั้นเกือบจะขาดทุน ตอนนั้นกลับมาเอาพระพุทธรูปและเทวรูปไปขาย ถึงแม้ว่าของพวกนี้จะ เป็นของใหม่ ทำเลียนแบบของเก่า แต่ถ้าจะเอาออกนอกประเทศ ก็ต้องเอาไปจดทะเบียนก่อน ซึ่งของฉัน บางอันก็จดทะเบียนแล้ว ได้รับอนุญาตให้นำออกนอกประเทศได้ แต่ไม่ครบทุกอัน เพราะทำไม่ไหว ถ้าจะ ทำให้ครบทุกอันจะเสียเวลามาก ตอนจะออกจากกาฐมาณฑุ ก็จ่ายเงินคนที่เอกซ์เรย์กระเป๋าไปประมาณ

3-5,000 รูปีตามธรรมเนียม เพราะถ้าไม่จ่าย เขาก็จะเริ่มตรวจใบจดทะเบียนของเทวรูปแต่ละอัน สินค้าพวกนี้มีราคาประมาณ 500,000 รูปีได้ พอให้คนที่เอ็กซ์เรย์กระเป๋าเสร็จ เดินออกมาตรงทางออก เจ้าหน้าที่ที่อยู่ตรงทางออกซึ่งเห็นเหตุการณ์อยู่กับอกว่าต้องจ่ายภาษีนำสินค้าออก ฉันก็บอกว่าตั้งแต่ค้าขายมายังไม่เคยจ่ายภาษีส่งออกเลย เขาก็ไม่ยอม จะเอาให้ได้ ฉันเดินหนีมาเขาก็เดินตาม บอกว่าถ้าไม่จ่ายวันนี้ก็ต้องไป ในที่สุดไม่รู้จะทำยังไง ก็เลยบอกว่าพี่ชายฉันที่ชื่อลัคปา ค้าขายแบบนี้มาตั้ง 10 กว่าปีแล้ว และฉันก็เคยมาค้าขายกับเขา ไม่เคยต้องจ่ายเลย ในที่สุดเขาก็เดินไป ที่กาฏมันฑู เวลาจะเก็บอะไรก็ไม่ค่อยจะเป็นระบบแบบแผนสักเท่าไร ถ้าให้คนหนึ่ง เดี่ยวอีกคนก็จะวิ่งตามมา แต่ที่กรุงเทพฯ เป็นระบบระเบียบมากกว่า ทำงานกันเป็นทีม ให้คนหนึ่งก็ถือว่าได้ให้ทั้งกลุ่ม แล้วเขาก็เอาไปแบ่งกัน ส่วนมากคือจ่ายภาษีตามน้ำหนักและตามประเภทสินค้า ของเก่าพวกนี้ก็ประมาณ 100-150 บาทต่อกิโลกรัม แต่เวลาออกใบเสร็จให้ จำนวนสินค้าที่เขียนในใบเสร็จจะน้อยกว่าที่เราจ่ายไปจริง

แต่ถ้าไม่ยอมมีเรื่องอะไร ก็ต้องรักษาความสัมพันธ์ที่ดีไว้ถ้าพอทำได้ บางทีเขาก็ช่วยอำนวยความสะดวกให้เราได้เหมือนกัน เพื่อนฉันคนหนึ่งมาเปิดร้านอยู่ที่เมืองไทย แต่ไม่มีเมียไทยก็เลยไม่ได้มีชีวิตรักอยู่คนเดียว แต่เพื่อนคนนี้รู้จักเจ้าหน้าที่ตม.ดี เป็นเพื่อนกันหมด เขาก็เลยช่วยต่อวีซ่าให้นานหน่อย แล้วอีกอย่างเจ้าหน้าที่พวกนี้ก็เงินเดือนน้อย ก็แบ่งกันไปบ้าง

เมื่อก่อน ตอนไปค้าพลอยที่สิงคโปร์ ไม่ต้องจ่ายภาษี เพราะสิงคโปร์เป็นเมืองปลอดภาษี แต่ถึงไม่ต้องจ่ายภาษี บางทีก็ต้องเสียเงินเหมือนกัน เพราะบางทีพลอยที่ใส่ไว้ในกระเป๋าที่ถือติดตัว พอส่งเข้าเครื่องเอ็กซ์เรย์ออกมาแล้วกระเป๋ามีรอยกรีด ของหายไ้ เพราะฉะนั้นบางทีก็ต้องเสียเงินบ้างกันของหาย พวกเพื่อนๆที่ขายเสื้อผ้า ของที่ระลึก เวลาเอาของมาลงที่สิงคโปร์ แล้วเอาใส่รถเข้ามาเลเซียผ่านทางยะโฮร์บารู ก็เสียภาษีเป็นคัน คันละ 1,000 ริงกิต ก็ยังถูกกว่าเอาของมาลงที่มาเลเซียโดยตรง แต่ 1,000 ริงกิตนี้ ก็ใช้ว่าจะเข้ารัฐบาลมาเลเซียทั้งหมดนะ ตามตลาดในกัวลาลัมเปอร์นี่ยิ่งร้ายใหญ่ แถวที่พวกเราไปตั้งแผงขายของกัน ตำรวจเทศกิจมาประจำ อย่างฉันมาขายพลอย ไม่ได้ตั้งแผงอะไรในร้าน ยังเดินอยู่ตามถนน เคยมาไป 2,000 ริงกิตเลย แต่ถ้าไม่ให้เดี๋ยวจะยุ่ง ตอนนั้นยังไม่อยากมีเรื่องกับใคร"

การร่วมมือกันเพื่อสร้างผลประโยชน์ร่วม ระหว่างพ่อค้าต่างชาติและผู้ปกครองท้องถิ่น ไม่ได้เกิดขึ้นแต่ในระดับของผู้ปฏิบัติหน้าที่แทนรัฐเท่านั้น แต่สำหรับพ่อค้าต่างชาติที่เป็นพ่อค้ารายย่อยเช่นชาวโรฮิง การร่วมมือกันในระดับสถาบัน เพื่อสร้างผลประโยชน์ร่วม อาจไม่ได้เกิดขึ้นโดยตรง ซึ่งประเด็นนี้จะกล่าวถึงในบทที่ 5

อย่างไรก็ตาม การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมของพ่อค้ากับสมาชิกในสังคมท้องถิ่น ก็ได้มีบทบาทเพียงแค่การจัดเงื่อนไขและอุปสรรคที่ทำให้พ่อค้าไม่สามารถเข้าไปค้าขายในต่างแดน แต่การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม โดยเฉพาะความสัมพันธ์เชิงเครือญาติ เป็นการเชื่อมเครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมของชาวโรฮิงเข้ากับเครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมของชุมชนต่างภาษา ต่างวัฒนธรรม ในพื้นที่อื่น และเครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมที่กว้างขึ้นและลึกซึ้งนี้ ก็คือเครือข่ายความสัมพันธ์ทางการค้าที่ขยายใหญ่ขึ้นด้วย มันคือสนามของการจ้างงานสำหรับสมาชิกในสังคมชาวโรฮิง และสนามของการไหลเวียนข้อมูลเกี่ยวกับวัตถุดิบ แรงงาน และตลาดในภูมิภาคต่างๆที่อยู่ห่างไกลกัน แต่ถูกเชื่อมด้วยเครือญาติของชาวโรฮิง จากหลายเชื้อชาติ ภาษาและวัฒนธรรม

ดอลซ่า พ่อค้าชาวโรรองคนหนึ่ง เดิมค้าขายของที่ระลึก ของเก่า เสื้อผ้า โดยเดินทางไปมาฯระหว่างเนปาล อินเดีย ไทย ต่อมาดอลซ่าได้แต่งงานกับหญิงท้องถิ่นคนหนึ่ง ซึ่งเป็นลูกสาวของครอบครัวที่เขาค่อยไปซื้อผ้าด้วยเป็นประจำ ในจังหวัดหนึ่งในภาคเหนือของไทย ครอบครัวของเทียนจึงเป็นครอบครัวค้าขายผ้าเก่าของชาวเขา เป็นชนกลุ่มน้อยกลุ่มหนึ่งในเมืองไทยที่มีประวัติการค้าระยะไกล หลังจากแต่งงาน ดอลซ่าเปลี่ยนจากพ่อค้าคนกลางมาเป็นผู้ผลิตโดยตั้งโรงงานสิ่งทอและตัดเย็บเสื้อผ้าเพื่อส่งออกไปยังเอเชียตะวันออกแล้ว ต่อมาดอลซ่าได้หันมาผลิตเครื่องเงิน เครื่องประดับที่ทำจากหินอัญมณีและลูกปัด เพื่อส่งออกไปต่างประเทศ โดยการผลิตนี้ไม่ได้เป็นการผลิตในโรงงาน แต่เป็นการกระจายวัตถุดิบไปยังแรงงานทั้งชาวไทยและชนกลุ่มน้อยในหมู่บ้านต่างๆทั่วภาคเหนือ

ธุรกิจการผลิตเครื่องเงินและเครื่องประดับของดอลซ่าและภรรยา เป็นธุรกิจที่พัฒนาต่อเนื่องมาจากการค้าขายของดอลซ่าในอดีต จากเดิมที่เคยค้าขายของเก่าและของที่ระลึก ดอลซ่ามีความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบของหินอัญมณี ลูกปัด และวัตถุดิบในการทำเครื่องประดับในหลายที่ และมีเครือข่ายทางการค้าที่ทำให้สามารถซื้อสินค้าเหล่านี้ได้ในราคาถูก ไม่เฉพาะจากในเอเชียใต้และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เท่านั้น แต่รวมถึงหินปะการังจากเยเมน หินจากกรีก หยกจากจีน ซึ่งความสามารถในการเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบราคาถูก คือข้อได้เปรียบประการหนึ่งของพ่อค้ารายย่อยหรือ peddling trader เมื่อเปรียบเทียบกับการทำงานของบริษัทขนาดใหญ่ (Steensgaard 1973: 23-30) เมื่อเริ่มหันมาเป็นผู้ผลิต ดอลซ่าเริ่มติดต่อให้คู่ค้าของเขาในต่างประเทศที่เคยซื้อขายกันมาเป็นเวลาหลายสิบปี นำสินค้ามาส่งให้ในเมืองไทย แทนที่จะไปซื้อเอง ดังนั้นที่ร้านของดอลซ่า จึงมีพ่อค้าต่างชาติมาติดต่อ นำสินค้ามาส่งเสมอ ทั้งพ่อค้าจากสหพันธรัฐอาหรับ แคนเยียร์ จีน และสินค้าที่นำมาส่งนี้ก็มีมูลค่าไม่น้อย ครั้งหนึ่งขณะที่กำลังนั่งคุยกับดอลซ่าที่ร้าน มีพ่อค้าชาวเยเมนนำหินปะการังมาส่ง โดยได้ทั้งสินค้าไว้ที่ร้านของเขาจำนวน 3 ถุง เพื่อให้ดอลซ่าตรวจสอบคุณภาพหินค้อนนี้ก่อนตกลงซื้อ ซึ่งดอลซ่าประมาณว่ามีมูลค่าประมาณ U.S. \$ 30,000 หินปะการังเหล่านี้ จะถูกส่งไปให้ญาติของดอลซ่าที่เนปาลนำไปขายต่อ ลูกค้ารายใหญ่ในเนปาลคือ กลุ่ม Lahore ซึ่งมีประเพณีของการให้สร้อยหินปะการังเป็นของขวัญแต่งงาน เมื่อกลุ่ม Lahore ซึ่งส่วนใหญ่เป็นชาวกรุง ยังมีฐานะทางเศรษฐกิจไม่ดี ได้นำสร้อยเหล่านี้ออกขายให้นักท่องเที่ยว ตอนนั้นเมื่อเริ่มมีรายได้มากขึ้นจากการไปทำงานในต่างแดน จึงต้องการซื้อสร้อยเหล่านี้มาเก็บไว้และใช้ในพิธีแต่งงานอีกครั้ง ซึ่งในเนปาลสร้อยเส้นหนึ่งอาจมีมูลค่าสูงถึง 4-60,000 บาท ถึงแม้ว่าดอลซ่าจะหันมาเป็นผู้ผลิตแล้ว หากโอกาสทางการค้าอำนวย เขาก็ยังทำตัวเป็นพ่อค้าคนกลางเช่นในอดีตอยู่ แต่ปัจจุบันเขาเป็นพ่อค้าคนกลางที่ไม่ต้องเดินทาง เพราะเขามีเครือข่ายที่สามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบในที่ต่างๆและนำสินค้ามาส่งให้ได้

ข้อได้เปรียบที่สำคัญอีกประการหนึ่งของธุรกิจการผลิตของดอลซ่า คือ เครือข่ายแรงงานราคาถูกทั่วภาคเหนือของไทย ซึ่งเขาเข้าถึงได้ผ่านความสัมพันธ์ทางเครือญาติของภรรยา แรงงานกลุ่มหนึ่งที่สำคัญคือญาติพี่น้องในหมู่บ้านของภรรยา ซึ่งจะทำงานร้อยสร้อย ทำเครื่องประดับเล็กๆ นอกจากนั้น แม่ของเทียนซึ่งเป็นคนกว้างขวาง และมีคนรู้จักมากจะคอยติดต่อชวนลูกของเพื่อนมาช่วยทำงาน ซึ่งแรงงานต่างๆเหล่านี้มักเป็นชนกลุ่มน้อยเชื้อชาติต่างๆในภาคเหนือ ถึงแม้ว่าดอลซ่าและภรรยาจะมีแรงงานราคาถูกมาช่วยในกระบวนการผลิตเป็นจำนวนมาก แต่แรงงานเหล่านี้ก็จะกระจายอยู่ในที่ต่างๆ และไม่ได้มีการจ้างงานที่ถาวร หากช่วงใดมี "order" จากลูกค้าเข้ามามาก ดอลซ่าก็สามารถกระจายงานไปได้มาก แต่ถ้าช่วงใดมีงานน้อย ดอลซ่าก็ไม่ต้องรับผิดชอบจ่ายค่าจ้างให้แรงงานเหล่านี้ เพราะค่าจ้างในการทำเครื่องประดับคิดเป็นขั้น ตามจำนวนที่ทำได้ นอกจากแรงงานที่มามีติดต่อ

ผ่านการรู้จักกันเป็นส่วนตัวกับแม่ยายแล้ว ดอลซ่าและภรรยายังมีแรงงานที่สำคัญอีกสองกลุ่ม ซึ่งอยู่ในรูปของเครือข่ายการผลิตแบบรับช่วง (sub-contract) กลุ่มแรกคือ แรงงานที่รับวัตถุดิบของดอลซ่าไปผลิต ผ่านการติดต่อจัดการโดยผู้รับช่วงที่เรียกว่า “ยี่ปั่ว” “ยี่ปั่ว” จะมารับงานเป็นประจำ และนำไปแจกจ่ายต่อไปกับเครือข่ายแรงงานในหมู่บ้านต่างอำเภอ ต่างจังหวัด โดย “ยี่ปั่ว” แต่ละคนก็มีเครือข่ายของแรงงานที่ช่วยในการผลิตแตกต่างกันไป ส่วนใหญ่แรงงานเหล่านี้คือแม่บ้าน คนว่างงาน หรือคนที่ต้องการทำอาชีพเสริมอยู่กับบ้านในตอนเย็น งานที่ “ยี่ปั่ว” รับไปในแต่ละครั้งคือตัวอย่างของสินค้าที่ต้องผลิตและวัตถุดิบ แต่ในบางครั้ง “ยี่ปั่ว” ก็อาจช่วยจัดซื้อวัตถุดิบในท้องถิ่นบางอย่างให้ด้วย ส่วนค่าจ้างนั้นคิดเป็นชิ้นเช่นเดียวกับการจ้างแรงงานโดยตรงของดอลซ่า เช่น งานร้อยสร้อย อาจคิดเส้นละ 7 บาท “ยี่ปั่ว” ได้ 2 บาท หรือหาก “ยี่ปั่ว” เหม่าจ่ายเป็นวันก็อาจจะอยู่ในอัตราวันละ 80 บาท สำหรับแรงงานในกลุ่มที่สอง คือ เครือข่ายการผลิตหัตถกรรมเครื่องเงินในหมู่บ้านของชนกลุ่มน้อยกลุ่มหนึ่ง โดยดอลซ่าไม่ได้จัดหาวัตถุดิบให้ ในการผลิตหัตถกรรมเครื่องเงินเป็นจำนวนมากเพื่อการส่งออก แรงงานชนกลุ่มน้อยซึ่งไม่มีทุนเป็นของตนเอง ต้องจัดหาทุนในการผลิตโดยกู้เงินจากร้านที่รับซื้อเครื่องเงินที่เขาเหล่านั้นผลิตได้ ซึ่งร้านค้าที่รับซื้อบางร้านก็เป็นผู้จำหน่ายเมล็ดเงินด้วย ดังนั้นในแต่ละครั้งที่ชนกลุ่มน้อยเหล่านี้นำเครื่องเงินมาส่ง เงินที่กู้ไปเพื่อซื้อเมล็ดเงินจะถูกหักออกจากรายได้จากการขายเครื่องเงิน ในลักษณะนี้ รายได้จึงเป็นค่าแรง และร้านค้าจึงเหมือนนายทุนเจ้าของโรงงานที่จัดหาวัตถุดิบและจ้างแรงงานมาผลิต เพียงแต่ไม่ต้องรับผิดชอบจ้างงานอย่างถาวร ร้านของดอลซ่าคือร้านหนึ่งที่รับซื้อเครื่องเงินเหล่านั้น แม้ไม่ได้ขายเมล็ดเงินและออกเงินกู้ การผลิตหัตถกรรมเครื่องเงินของชนกลุ่มน้อยกลุ่มนี้ เดิมเป็นการทำหัตถกรรมเครื่องเงินเพื่อใช้ในพิธีกรรมและเพื่อใช้เป็นเครื่องประดับ ต่อมาเมื่อนักท่องเที่ยวมาเที่ยวในหมู่บ้าน เริ่มมีการผลิตเครื่องเงินเพื่อขายปลีกในหมู่บ้าน ต่อมาได้ขยายการผลิตเพื่อขายส่งให้ร้านค้าในย่านนักท่องเที่ยว และผลิตให้กับพ่อค้าคนกลางเช่นดอลซ่า ซึ่งรับ “order” มาจากพ่อค้าต่างชาติที่ทำธุรกิจนำเข้าและต้องการสินค้าเหล่านี้ไปขายยังประเทศต่างๆ ปัจจุบัน การผลิตเครื่องเงินเพื่อการขายส่งออกเป็นอาชีพหลักของชนกลุ่มน้อยในหมู่บ้านนี้ และในอีกหลายๆหมู่บ้านทั่วภาคเหนือ หากพิจารณาฐานการผลิตในธุรกิจของดอลซ่าแล้ว จะเห็นว่าเป็นทั้งการผลิตซึ่งอยู่บนฐานการผลิตเดิมแต่เปลี่ยนสภาพไปเป็นการผลิตเพื่อการค้า เช่น การผลิตหัตถกรรมเครื่องเงินของชนกลุ่มน้อย และการผลิตสินค้าที่เพิ่งเกิดขึ้นใหม่ เช่น การผลิตโดยแรงงานที่เป็นเครือข่ายของแม่ยายของดอลซ่า และการผลิตโดยแรงงานที่อยู่ในการจัดการของ “ยี่ปั่ว”

ลูกค้าของดอลซ่า ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าต่างชาติที่ต้องการนำสินค้าเหล่านี้เข้าไปขายในประเทศตน ดังนั้นการขายจึงเป็นการขายส่งในปริมาณมาก ซึ่งหากลูกค้าไม่ได้มารับสินค้าเองก็จะส่งไปทางเครื่องบิน ลูกค้าเหล่านี้คือคนกลางที่จะนำสินค้าไปกระจายต่อไปกับบริษัทนำเข้าหรือร้านค้าย่อยในประเทศของตนอีกที ลูกค้าบางคนเป็นลูกจ้างของบริษัทนำเข้าจากญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา ไต้หวัน ที่มาติดต่อซื้อสินค้าให้กับบริษัทของตน แต่ขณะเดียวกันก็หารายได้พิเศษโดยการนำสินค้ากลับไปขายเอง หรือบางครั้งจากการ “กิน” ส่วนต่างของราคา หากซื้อได้ต่ำกว่าราคาที่บริษัทกำหนดไว้⁷ การผลิตสินค้าให้ได้ด้วยต้นทุนถูกที่สุดจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ธุรกิจของดอลซ่าดำรงอยู่ได้ การผลิตแบบรับช่วงที่ผู้ผลิตสามารถใช้ประโยชน์จากแรงงานราคาถูกที่กระจายอยู่ในครัวเรือนทั่วภาค

⁷ ในลักษณะนี้ ตัวแทนของบริษัทที่ไม่ต่างจาก peddling trader ที่รับจ้างค้าขายให้กับบริษัท EIC หรือพ่อค้าขับเคลื่อนกองคาราวานของวัด หรือกะลาสีเรือที่ค้าขายให้กับสำนักฆัตริย์

เหนือ และจากการจ้างงานเป็นรายชิ้นเมื่อมีความต้องการสินค้า จึงเป็นลักษณะเฉพาะที่ทำให้การผลิตในรูปแบบนี้มีความได้เปรียบในเรื่องต้นทุนเมื่อเทียบกับการผลิตในโรงงาน เพราะมีการจ้างงานที่ยืดหยุ่น จากมุมมองนี้ ธุรกิจของดอลซ่า เป็นเสมือนจุดเชื่อมระหว่างการผลิตเล็กๆที่มีเครือข่ายกระจายทั่วไปในท้องถิ่น กับตลาดระหว่างประเทศที่มีเครือข่ายกระจายข้ามทวีป มันคือ “ธุรกิจลูกผสม” ที่อยู่บนฐานของเครือข่ายแรงงานราคาถูกที่ลงรากลึกกระจายไปในท้องถิ่นผ่านเครือข่ายของภรรยา ประกอบกับเครือข่ายพ่อค้าต่างชาติที่จัดส่งวัตถุดิบราคาถูก และเครือข่ายตลาดรับซื้อในต่างประเทศ ไม่เฉพาะพ่อค้าชาวโรตองเท่านั้นที่ทำธุรกิจเช่นนี้ พ่อค้าชาวเนปาลเชื้อชาติอื่น เช่น พ่อค้าชาวเนวารี ซึ่งเป็นกลุ่มพ่อค้าที่มีประเพณีของการค้าระยะไกลไม่น้อยไปกว่าชาวโรตอง ก็ทำธุรกิจในลักษณะนี้เช่นกัน ในเครือข่ายตลาดระหว่างประเทศ พ่อค้าเนปาลกลุ่มอื่นก็เป็นเครือข่ายของพ่อค้าโรตองเช่นเดียวกับพ่อค้าเยเมน จีน

กฤษณะ พ่อค้าชาวเนวารีคนหนึ่ง ซึ่งเดิมค้าขายของที่ระลึกประเภทเครื่องทองเหลือง เครื่องเงิน หินอัญมณี ลูกปัดและเสื้อผ้า ระหว่างเนปาล อินเดีย และไทย ได้แต่งงานกับหญิงชาวไทยคนหนึ่ง จากตระกูลช่างทำเครื่องเงิน ซึ่งอาศัยอยู่ในย่านทำเครื่องเงินในจังหวัดหนึ่งในภาคเหนือของไทย กฤษณะได้พบกับด้อยเมื่อเขาไปค้าขายที่ภูเก็ต โดยขณะนั้นด้อยทำงานที่ร้านอาหาร ต่อมาเขาได้ขยายกิจการค้าขายโดยนำสินค้าที่ผลิตโดยช่างจากครอบครัวของภรรยาไปขายส่งให้กับลูกค้าต่างชาติในกรุงเทพฯ โดยขณะนั้นก็ยังเดินทางค้าขายสินค้าประเภทอื่นควบคู่ไปด้วย หลังจากเริ่มส่งเครื่องเงินจากทางเหนือให้กับลูกค้าต่างชาติได้ระยะหนึ่ง เขาเริ่มพบว่าสินค้าเครื่องเงินที่ผลิตโดยครอบครัวของภรรยาจากทางเหนือ เช่น ชัน เข็มขัด ถาด แจกัน มีตลาดที่จำกัด เนื่องจากเป็นของที่ชาวต่างชาติไม่นิยมใช้สักเท่าไรนัก ในขณะที่ลูกค้าต่างชาติก็เริ่มทาบตามขอให้เขาผลิตของตาม “order” ด้วยเหตุนี้ กฤษณะและภรรยาจึงตัดสินใจเปิดโรงงานผลิตเครื่องเงินที่ชานเมืองกรุงเทพฯ โดยรับทำตาม “order” ของลูกค้าต่างชาติชาวญี่ปุ่น เกาหลี อเมริกัน ซึ่งเอาตัวอย่างจากแคตตาล็อกมาให้ดู สินค้าที่สั่งทำส่วนมากเป็นเครื่องประดับ เช่น สร้อย แหวน ต่างหู กำไล แต่ก็มีสินค้าอื่นด้วยเช่น หัวเข็มขัด ไฟแช็ค ที่กัลด์เน็คไท สำหรับแรงงานในโรงงานนั้นไม่สามารถนำมาจากช่างในครอบครัวหรือชุมชนของด้อยในภาคเหนือได้ เพราะเป็นช่างฝีมือที่มีจำนวนจำกัด แต่ด้อยก็มีเพื่อนจากอีสานหลายคนรู้จักกันสมัยทำงานอยู่ที่ร้านอาหารที่ภูเก็ต ซึ่งสามารถติดต่อหาแรงงานจากอีสานมาช่วยทำงานในโรงงานได้ ถึงแม้ว่าหญิงวัยรุ่นชาวอีสานเหล่านี้ มีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนงานและลาออกอยู่บ่อยๆ แต่เพื่อนของด้อยก็สามารถติดต่อหาแรงงานจากอีสานส่งมาให้ได้อยู่ได้เสมอ ในช่วงหนึ่งที่กฤษณะมี “order” มาก งานล้นมือ เขาได้ขยายฐานการผลิตไปยังเดลี อินเดีย ซึ่งมีค่าแรงถูกกว่าในไทย โดยได้ว่าจ้างผู้ผลิตรายย่อยในรูปของการผลิตแบบรับช่วง ในลักษณะเดียวกับการรับช่วงของ “ยี่ปั่ว” ในกรณีของดอลซ่า เมื่อฐานการผลิตอยู่ในอินเดียหน้าที่ของกฤษณะคือการรับ “order” ที่ร้านค้าของเขาในกรุงเทพฯ ส่ง “order” ต่อไปยังอินเดีย และรวบรวมสินค้าส่งไปให้ลูกค้าในต่างประเทศ โดยไม่ต้องนำสินค้าผ่านเข้ามาในไทย

ถึงแม้ว่าสินค้าในร้านของกฤษณะส่วนใหญ่จะเป็นเครื่องเงิน แต่พ่อค้าชาวเนปาล ทั้งชาวโรตอง ชาวเนวารี ชาวกูรุง ก็ยังแวะเวียนนำสินค้าประเภทอื่น เช่น สร้อยหิน สร้อยลูกปัด มาส่งให้อยู่เสมอ เช่นเดียวกับที่เขาเคยรับซื้อสินค้าจากเพื่อนกลุ่มนี้ในอดีต ซึ่งเขาก็ได้นำหินและลูกปัดเหล่านี้มาเป็นวัตถุดิบในการผลิตเครื่องประดับจากโรงงานเครื่องเงินของเขา ด้วยเครือข่ายทางธุรกิจที่กว้างขวาง กฤษณะสามารถซื้อเม็ดเงินได้เองจากแหล่งวัตถุดิบราคาถูกของลูกค้าของกฤษณะมีลักษณะคล้ายคลึงกับลูกค้าของดอลซ่า คือ เป็นชาวต่างชาติและบริษัทนำสินค้าเหล่านี้ไปขายใน

ประเทศตน แต่เครือข่ายตลาดของกษณะอาจมีขอบเขตกว้างกว่า เช่น นอกเหนือจากประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ อเมริกา และยุโรปแล้ว ยังมีพ่อค้าจากอิสราเอล สเปน เม็กซิโก มาติดต่อซื้อหรือสั่งทำเครื่องเงินกับเขา ส่วนหนึ่งอาจเป็นเพราะกษณะเคยไปขายของในหลายประเทศ จึงทำให้เขามีเครือข่ายตลาดที่กว้างขวาง ในทั้งสองกรณี ดอลล่าและกษณะมีข้อได้เปรียบที่เหมือนกัน คือ มีประสบการณ์การค้าในต่างประเทศ มีเครือข่ายการค้าของชุมชน พ่อค้าต่างชาติที่เอื้อให้เขาเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบราคาถูก และมีเครือข่ายความสัมพันธ์ทางเครือญาติจากฝ่ายภรรยาที่เอื้อให้เขาเข้าถึงแหล่งแรงงานราคาถูก ผ่านการจ้างงานที่ยืดหยุ่น

จากกรณีของดอลล่าและกษณะ จะเห็นได้ว่า การแต่งงานระหว่างพ่อค้าต่างชาติและหญิงท้องถิ่น รวมทั้ง “ธุรกิจลูกผสม” เป็นทั้ง “ข้อต่อ” ที่เชื่อมเศรษฐกิจในท้องถิ่นเข้ากับเศรษฐกิจระหว่างประเทศ และเชื่อมชุมชนต่างสังคมและวัฒนธรรมในพื้นที่ต่างๆ เข้าด้วยกันผ่านความสัมพันธ์ทางเครือญาติ^๘ ในมุมมองนี้ การแต่งงานข้ามวัฒนธรรม เป็นการขยายเครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมและเครือข่ายความสัมพันธ์ทางการค้า ให้มีขอบเขตที่กว้างขวาง ในหลายพื้นที่ และลึกกลงในแต่ละท้องถิ่น ในสถานการณ์เช่นนี้ ไม่เฉพาะแต่พ่อค้าต่างชาติเท่านั้นที่ต้องการเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของชุมชน สังคมและวัฒนธรรมท้องถิ่น แต่ครอบครัว ชุมชน และสังคมของหญิงท้องถิ่นเองก็ต้องการเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของเครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมและเครือข่ายความสัมพันธ์ทางการค้าที่กว้างขวาง ดัดข้ามระหว่างประเทศ สังคม และวัฒนธรรมด้วย ในครอบครัวขยายของเทียนซิง ดอลล่าไม่ใช่ลูกเขยต่างชาติเพียงคนเดียว พี่น้องของเทียนซิงอีก 3 คนได้แต่งงานกับชายชาวไต้หวัน ชาวอังกฤษ และชาวโปรตุเกส ทั้งสามคนมีธุรกิจผลิตเครื่องเงินและเครื่องประดับเช่นเดียวกับดอลล่าและเทียนซิง ถึงแม้พี่น้องบางคนจะมีเครือข่ายการผลิตที่คล้ายกันหรือร่วมกัน แต่แต่ละคนก็มีตลาดและเครือข่ายทางธุรกิจของตนเอง

อย่างไรก็ตาม เราไม่อาจลดทอนการแต่งงานระหว่างพ่อค้าต่างชาติและหญิงท้องถิ่นลงเหลือเพียงแค่การคิดคำนวณผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจ ถึงแม้ว่าครอบครัวจะเป็นหน่วยทางเศรษฐกิจ แต่ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจก็เป็นเพียงแค่มิติหนึ่งของความสัมพันธ์ทางสังคม รวมทั้งความสัมพันธ์ทางเครือญาติที่เกิดขึ้นจากการแต่งงาน เมื่อถามดอลล่าและกษณะว่าตัดสินใจอย่างไรกับการแต่งงานข้ามเชื้อชาติ สังคม และวัฒนธรรม ก็ไม่มีใครเอ่ยถึงประเด็นเกี่ยวกับผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจโดยตรง ดอลล่ากล่าวเชิงติดตลกว่า “ไปซื้อผ้าร้านเขานานๆเข้า ก็เลยขอลูกสาวเขามาด้วย” ส่วนกษณะตอบว่า “มันเป็นเรื่องของพรหมลิขิต อยู่กันคนละที่ยังมาเจอกันจนได้” ในกรณีนี้ การแต่งงานเป็นการช่วยเปิดโอกาสและช่องทางในการทำธุรกิจบางอย่าง มากกว่าที่จะเป็นเครื่องมือในการแสวงหาผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจโดยตรง

จะเห็นได้ว่า ในกรณีของพ่อค้าต่างชาติ ที่เป็นพ่อค้ารายย่อย ชาวบ้านธรรมดาที่ไม่ได้มีฐานอำนาจทางเศรษฐกิจและการเมือง การต่อรองเชิงอำนาจกับผู้ปกครองในท้องถิ่น เพื่อให้การค้าของตนได้รับการปกป้องในต่างแดน จึงอยู่บนฐานของการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม ทั้งกับผู้ที่มีอำนาจในท้องถิ่น และโดยเฉพาะกับสมาชิกในสังคม การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมกับชาวบ้านคนธรรมดาสามัญ เอื้อให้การค้าขายในต่างแดน มีความ

^๘ ดูรายละเอียดเพิ่มเติมของการอภิปรายประเด็นนี้ในบริบทของการแต่งงานระหว่างชาวดัตช์และชาวอินโดนีเซียใน Taylor 1983, The Social World of Batavia: European and Eurasian in Dutch Asia และการแต่งงานระหว่างชาวอาหรับกับคนท้องถิ่นในอาฟริกา เอเซียใต้ และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ใน Ho 2002, Before Parochialization: Diasporic Arabs Cast in Creole Waters ใน The Arabs in Southeast Asia.

สะดวกและมีความเป็นไปได้มากขึ้น นอกจากนั้น การแต่งงานกับหญิงท้องถิ่น ก็เป็นเสมือนฐานของการขยายเครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมและเครือข่ายความสัมพันธ์ทางการค้าให้กว้างและลึกมากขึ้น อันจะช่วยเสริมให้พ่อค้ามีบทบาทสำคัญมากขึ้น ในการเป็นตัวเชื่อมระหว่างเศรษฐกิจท้องถิ่นในภูมิภาคต่างๆที่อยู่ห่างไกลกัน

พ่อค้า: นักธุรกิจส่งออก – นำเข้า กับ บุญ บาป และการหลุดพ้น

หากพ่อค้าระยะไกลเช่นชาวโรรอง มีบทบาทสำคัญในการเป็นตัวเชื่อมระหว่างเศรษฐกิจในท้องถิ่นกับเศรษฐกิจในต่างแดน ไม่ว่าจะเป็นพ่อค้าที่แต่งงานกับหญิงท้องถิ่นและทำหน้าที่เสมือน “ข้อต่อ” ที่เชื่อมเศรษฐกิจท้องถิ่นเข้ากับเศรษฐกิจระหว่างประเทศ หรือพ่อค้าที่ทำหน้าที่ “วิ่งสินค้า” จากประเทศหนึ่ง มาส่งในอีกประเทศหนึ่ง พ่อค้าเหล่านี้มีบทบาทและสถานภาพเหมือนหรือแตกต่างอย่างไร จากนักธุรกิจในบริษัทลงทุนข้ามชาติ ที่นำสินค้าเข้ามาขาย หรือนำปัจจัยในการผลิตบางประการเข้ามาผลิตในประเทศ และนำสินค้า หรือวัตถุดิบบางประเภท ส่งออกไปขาย

หากพิจารณาบทบาทของพ่อค้าในกระบวนการผลิตจะเห็นว่าบทบาทของพ่อค้าไม่น่าแตกต่างจากบทบาทของบริษัทลงทุนข้ามชาติ ที่เข้ามาเปิดโรงงานในไทย และใช้ประโยชน์จากแรงงานราคาถูก เพื่อผลิตสินค้าส่งออกไปขายในต่างประเทศ หรือบางครั้งเพื่อขายภายในประเทศ ข้อแตกต่างบางประการที่อาจมีอยู่บ้างคือ ในขณะที่นักธุรกิจชาวต่างชาติอาจเปิดโรงงานในพื้นที่หนึ่งเพื่อผลิตสินค้า พ่อค้าต่างชาติเช่นชาวโรรองกระจายวัตถุดิบไปยังชุมชนต่างๆเพื่อผลิตสินค้า ในขณะที่นักธุรกิจชาวต่างชาติจ้างแรงงานเป็นรายเดือน พ่อค้าต่างชาติเช่นชาวโรรองจ้างแรงงานเป็นรายวันหรือรายชิ้น ในการนำปัจจัยในการผลิตหรือสินค้าเข้ามาขาย และในการนำวัตถุดิบหรือสินค้าส่งออกไปยังต่างประเทศ นักธุรกิจชาวต่างชาติอาจทำธุรกรรมทางการค้าในนามของบริษัท ในขณะที่พ่อค้าต่างชาติค้าขายในนามของปัจเจก

ถึงแม้ว่าบทบาทของพ่อค้าระยะไกลเช่นชาวโรรอง อาจไม่มีความแตกต่างมากนักจากบทบาทของบริษัทลงทุนข้ามชาติ หรือนักธุรกิจชาวต่างชาติที่เป็นตัวแทนของบริษัทลงทุนข้ามชาติ แต่สถานภาพระหว่างคนทั้งสองกลุ่มนั้นมีความแตกต่างกัน ดังตัวอย่างง่ายๆที่เห็นได้จากคำที่ใช้เรียกคนทั้งสองกลุ่มนี้ คือ “พ่อค้า” และ “นักธุรกิจ” ซึ่งเราไม่อาจปฏิเสธได้ว่า ความแตกต่างของคำที่ใช้เรียกนี้ มีนัยสำคัญที่สื่อถึงสถานภาพทางสังคมที่ต่างกัน ปัจจัยสำคัญที่ทำให้สถานภาพทางสังคมของพ่อค้า (หรือนักธุรกิจ) ต่างชาติทั้งสองกลุ่มนั้นต่างกัน คือ มุมมองของสังคมท้องถิ่น โดยเฉพาะของผู้ปกครองหรือสถาบันที่มีอำนาจในการเอื้อหรือกีดกันการค้าขายที่เกิดขึ้นในดินแดนที่อยู่ภายใต้อำนาจทางการเมืองของตน สำหรับนักธุรกิจชาวต่างชาตินั้น รัฐให้การต้อนรับเป็นอย่างดีโดยพยายามอำนวยความสะดวก และสร้างแรงจูงใจให้คนกลุ่มนี้เข้ามาลงทุนทำธุรกิจค้าขายในประเทศ โดยการยกเว้นภาษี การให้สิทธิพิเศษทางการค้า NAFTA, AFTA, GATT คือ รูปธรรมของแรงจูงใจเหล่านี้ กล่าวคือ รัฐได้เข้ามากำกับ เพื่อให้แน่ใจว่านักธุรกิจ สินค้าและเงินตราของเขาเหล่านั้น สามารถเคลื่อนย้ายผ่านพรมแดนของรัฐชาติได้อย่างค่อนข้างเสรี ในทางตรงกันข้าม รัฐต้องการควบคุมตรวจสอบการเคลื่อนย้ายสินค้า เงินตรา และพ่อค้าเช่นชาวโรรองเพื่อเก็บค่าคุ้มครองให้ได้ครบถ้วนตามกฎหมาย ข้อบังคับของรัฐ หากสินค้า เงินตรา และพ่อค้า ดังกล่าวเคลื่อนย้ายผ่านข้ามพรมแดนประเทศอย่างค่อนข้างเสรีโดยไม่ต้องมีค่าใช้จ่ายมากเช่นเดียวกับในกรณีของนักธุรกิจชาวต่างชาติ การเคลื่อนย้ายเหล่านี้จะถูกมองว่าเป็นสิ่งที่ไม่ถูกต้อง ไม่เหมาะสม “ผิดกฎหมาย”

สภาพภาพที่แตกต่างกันระหว่างพ่อค้าระยะไกลและนักธุรกิจชาวต่างชาติ คือที่มาของความสัมพันธ์เชิงอำนาจที่แตกต่างกัน ในการต่อรองกับกลุ่มบุคคลหรือสถาบันที่มีอำนาจทางการเมืองในท้องถิ่น กล่าวคือ นักธุรกิจของบริษัทลงทุนข้ามชาติ มีฐานอำนาจทางเศรษฐกิจและการเมืองในการต่อรองกับรัฐท้องถิ่น เพราะเป็นพ่อค้ารายใหญ่ที่มีเงินทุนมาก และเป็นสมาชิกของรัฐมหาอำนาจที่เป็นผู้นำทางจริยธรรมและอุดมการณ์การค้าเสรี ในทางตรงกันข้าม peddling trader เช่นพ่อค้าชาวโรจงจำนวนมาก เป็นพ่อค้ารายย่อยที่สะสมทุนทีละน้อย แต่เป็นตัวจักรที่ขับเคลื่อนการค้าขายทั้งของตนเอง และที่เป็นฐานการค้าให้กับบริษัทส่งออกและนำเข้า พ่อค้ารายย่อยเหล่านี้ไม่มีทั้งฐานอำนาจทางเศรษฐกิจและฐานอำนาจทางการเมือง ที่สามารถนำมาต่อรองกับรัฐท้องถิ่น จึงต้องใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมเพื่อปกป้องและอำนวยความสะดวกให้กับการค้าของตนในต่างแดน หากจะพูดสั้นๆก็คือ พ่อค้าที่มีทุนมากจะได้รับยกเว้นค่าคุ้มครอง ในขณะที่พ่อค้าที่มีทุนน้อยกลับต้องจ่ายค่าคุ้มครองที่สูงกว่า เพราะ “เจ้าบ้าน” ส่วนมากต้องการต้อนรับ “ผู้มาเยือน” ที่มีความมั่งคั่งและมีบารมี มากกว่า “ผู้มาเยือน” ที่เป็นคนธรรมดาสามัญ หากไม่เป็นเช่นนั้น พ่อค้าที่มีทุนมาก ก็ยังสามารถใช้ความมั่งคั่งและบารมีของตนต่อรองหรือบีบบังคับให้ “เจ้าบ้าน” เลิกเก็บค่าคุ้มครองได้

ดังนั้น ในขณะที่นายทุนรายใหญ่สามารถต่อรองกับรัฐได้โดยตรง พ่อค้ารายย่อยเช่นชาวโรจงต้องต่อรองกับตัวแทนของรัฐ เพื่อให้การค้าในต่างแดนมีค่าใช้จ่ายไม่สูงจนเกินไป ความสัมพันธ์ทางสังคม รวมทั้งความสัมพันธ์ทางเครือญาติกับคนท้องถิ่นในสังคมต่างแดน ช่วยเอื้อให้พ่อค้าเข้าใจและคุ้นเคยกับสภาพสังคมท้องถิ่น ทำให้สามารถเดินเลี้ยยข้อกฎหมายและลดค่าใช้จ่ายบางอย่าง นอกจากนั้นเครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมที่กว้างขวางขึ้น ยังเป็นฐานของเครือข่ายความสัมพันธ์ทางการค้าที่ทำให้พ่อค้ามีความได้เปรียบ เช่น เครือข่ายความสัมพันธ์แรงงานราคาถูก อย่างไรก็ตาม กระบวนการทางสังคมที่พ่อค้าระยะไกลเช่นชาวโรจง ใช้ในการต่อรองความสัมพันธ์เชิงอำนาจที่เหลื่อมล้ำระหว่างพ่อค้ากับกลุ่มคนหรือสถาบันที่มีอำนาจในท้องถิ่น เป็นกระบวนการที่มีทั้งความเสี่ยง และถูกมองว่าไม่มีความชอบธรรมเหมาะสม หากไม่ถูกเรียกว่าเป็นสิ่งที่ “ผิดกฎหมาย” ก็เป็นสิ่งที่ “หลีกเลียงกฎหมาย” หากเลือกได้ ไม่มีพ่อค้าคนใดที่ต้องการอยู่ในตำแหน่งแห่งที่ตรงนั้น ในสถานการณ์เช่นนี้ พ่อค้ามีทางออกหรือทางเลือกอย่างไรบ้าง

จากที่กล่าวในตอนต้น พ่อค้าระยะไกลเช่นชาวโรจง มีความรู้สึกที่ผสมปนเปกับวิถีชีวิตของการเป็นพ่อค้าของตน ความรู้สึกนั้นไม่ได้เป็นเพียงแค่ความลำบากในทางโลก แต่ยังรวมถึงความขัดแย้งเชิงจริยธรรมภายในความคิดและความรู้สึกของพ่อค้า ดังเห็นได้จากทัศนคติของพ่อค้าต่อการถ่ายทอดวิถีชีวิตของตนต่อไปยังลูกหลานรุ่นต่อไป ดังที่เซคังและเพื่อนๆเล่าให้ลูกๆของตนฟังว่า

“ชีวิตของพ่อค้าเป็นยังไงก็จะเล่าชีวิตพ่อให้ฟัง ลำบาก ไม่ค่อยได้อยู่กับบ้านกับครอบครัวหรอก การทำธุรกิจค้าขายนั้น ถ้าจะให้อยู่ได้ก็ต้องพูดโกหกบ้าง ไม่งั้นก็อยู่ไม่ได้ เพราะฉะนั้นชีวิตพ่อค้านี้ก็ทำบาปไว้เยอะ ทำธุรกิจก็เครียด ปวดหัว ถ้าไม่ระวังก็ถูกโกง ถ้าไม่ค้าขาย จะเป็นลามะก็ต้องมีความอดทน . . . ทำแต่ความดี . . . แต่หาความสุขได้ ก็ให้ลูกคิดและเลือกเอา”

ในขั้นต้น ทางเลือกของพ่อค้าดูเหมือนจะเป็นทางเลือกของการปฏิเสธการใช้ชีวิตเช่นฆราวาส ซึ่งหมายถึง การละทิ้งความต้องการทางโลก และมุ่งปฏิบัติธรรมในฐานะนักบวช⁹ ในกรณีนี้ เป้าหมายทางโลกและเป้าหมายทางธรรมในการดำเนินชีวิตประจำวันเป็นสิ่งที่สอดคล้องกัน คือ การทำความดี ปฏิบัติธรรม เพื่อนำไปสู่การหลุดพ้น แต่หากพ่อค้าตัดสินใจที่ดำรงชีวิตเช่นฆราวาสต่อไป ทางเลือกที่เหลืออยู่ อาจแบ่งได้เป็นสองทาง คือ หนึ่ง การค้าขาย เพื่อให้สามารถทำหน้าที่ของฆราวาสที่มีอยู่ในความรับผิดชอบได้ โดยไม่ให้ความขัดแย้งเชิงจริยธรรมมากเกินไป ในกรณีนี้ การค้าขายไม่ใช่เป้าหมายในตัวเอง แต่เป็นเครื่องมือในการทำหน้าที่ของฆราวาส เช่น เป็นการประกอบอาชีพหารายได้เพื่อเลี้ยงดูส่งเสียสมาชิกในครอบครัว อย่างไรก็ตาม ภาระในการทำหน้าที่ของฆราวาส ก็หลีกเลี่ยงไม่ได้ซึ่งการกระทำบางอย่างที่นำมาซึ่งความขัดแย้งเชิงจริยธรรมภายในจิตใจของตัวเอง พ่อค้าที่เลือกทางเดินเส้นนี้ จึงมักปลีกเวลาจากการค้าขายมาปฏิบัติธรรมเป็นประจำ เพื่อลดความขัดแย้งในใจที่เกิดจากความจำเป็นที่ต้องทำในสิ่งที่พ่อค้ามองว่าผิดศีลธรรม¹⁰ ซึ่งการปฏิบัติธรรมนี้ก็เป็นการลดความเครียดที่เกิดจากการค้าขายด้วยเช่นกัน

ในชีวิตประจำวัน พ่อค้ากลุ่มนี้จะปลีกเวลาในตอนเช้าและตอนเย็น ที่ว่างจากการค้าขาย เพื่อสวดมนต์และนั่งลูกประคำ ซึ่งเป็นเหมือนการทำสมาธิอย่างหนึ่ง หากแวะไปยังที่พักของพ่อค้าซึ่งเป็นบ้านเช่าในมาเลเซีย สิงคโปร์ จะเห็นพ่อค้าแต่ละคนมีสร้อยลูกประคำอยู่ในมือ บางคนก็นั่งคนเดียว บางคนก็นั่งอยู่กับเพื่อน และอาจพักจากการนั่งลูกประคำบ้างเมื่อเพื่อนเข้ามาพูดคุยด้วย เมื่อถามถึงเซ็กซ์ว่า คิดอะไรบ้างขณะนั่งลูกประคำ ลูกตอบว่า “ไม่ได้คิดอะไร ทำใจให้สงบ นึกถึงแต่พระพุทธ หากใจลอยไปคิดอะไร ถ้ารู้ตัวก็ต้องรีบดึงกลับมา ใจลอยนี้มันลอยแน่ แต่ก็ต้องพยายามดึงกลับมา ถ้ารู้ตัวเมื่อไหร่ก็ต้องรีบท่อง โอม มณี ปัทเมหุม แล้วนึกถึงพระพุทธ” ลูกเซ็กซ์บอกว่า สวดมนต์ นั่งลูกประคำแล้วทำให้ใจสงบ และคลายความเครียดลงบ้าง ทำให้ปล่อยวางได้มากขึ้น นอกเหนือจากการสวดมนต์นั่งสมาธิเป็นประจำในชีวิตประจำวันแล้ว พ่อค้าชาวโรยองหลายคนยังปลีกเวลาจากการค้าขายไปปฏิบัติธรรมอย่างเคร่งครัดเป็นช่วงๆ เช่น ในเดือนกุมภาพันธ์ของทุกปี พ่อค้าชาวโรยองจะงดภารกิจของการค้าขาย เพื่อไปฟังธรรม และนั่งสมาธิที่วัดสวามภูวนาที่ท่ากูมณทุ ทุกวันเป็นระยะเวลา 3 สัปดาห์ นอกจากในเดือนกุมภาพันธ์แล้ว ในเดือนมิถุนายนและตุลาคม ก็จะเป็นช่วงของการปฏิบัติธรรมครั้งใหญ่อีกครั้ง ในเดือนมิถุนายน ซึ่งเป็นเดือนที่พระพุทธเจ้าประสูติ ชาวโรยองมักนิยมนั่งสมาธิ เดินจงกรมประจำวัน และทำบุญ ทำทานให้กับผู้ที่มาปฏิบัติธรรมที่วัด ในช่วงเดือนนี้ ที่วัดสวามภูวนา ซึ่งเป็นวัดที่ชาวโรยองเป็นผู้อุปถัมภ์รายใหญ่ จะมีชาวเนปาลที่นับถือศาสนาพุทธนิกายมหายาน หรือพุทธธิเบต มาเดินจงกรมในตอนเช้าเป็นจำนวนมาก ซึ่งส่วนมากเป็นชนกลุ่มที่เดิมอาศัยอยู่ในบริเวณเทือกเขาตอนเหนือของเนปาล เช่น ชาวโรยอง ชาวเซอร์ปา ชาวธิเบต และย้ายมาอยู่ในเมืองหลวง พ่อค้าชาวโรยองและครอบครัวจะรวมกลุ่มกันกับญาติและเพื่อนสนิทเพื่อทำอาหารและเครื่องดื่มมาเลี้ยงคนที่มาเดินจงกรมที่วัดในตอนเช้า (รูปภาพ 3.12 รูปถ่ายพ่อค้าเชิญชวนคนที่มาเดินจงกรมที่วัดและรับประทานอาหารและเครื่องดื่มในตอนเช้าหลังจากที่เดินจงกรมเสร็จแล้ว) พ่อค้ากล่าวถึงธรรมเนียมปฏิบัตินี้ว่า “เดือนนี้เป็น

⁹ หรือที่ Weber เรียกว่า “other-worldly asceticism” (Weber 1968)

¹⁰ Curtin ตั้งข้อสังเกตว่า สังคมมองการค้าว่าเป็นอาชีพที่มีความล่อแหลมทางจริยธรรม และพ่อค้าเป็นกลุ่มคนในสังคมที่ไม่ได้ถูกสรรเสริญในทางศีลธรรมเท่าไรนัก คริสตศาสนาในสมัยยุโรปกลาง มองว่าการหลุดพ้นทางศาสนาของพ่อค้าเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นได้ยาก เพราะบาปที่เกิดขึ้นจากการประกอบอาชีพ ทศนคติของสังคมต่อพ่อค้าสะท้อนให้เห็นได้จาก นักบุญ เช่น Saint Nicholas ก็เป็นทั้งนักบุญผู้อุปถัมภ์โจรและนักบุญของพ่อค้า (Curtin 1984: 6)

เดือนที่มีคนปฏิบัติธรรมเยอะ นอกจากเราจะปฏิบัติธรรมเองแล้ว การสนับสนุนดูแลคนที่มาปฏิบัติธรรมก็เป็นการทำบุญอย่างหนึ่ง ชีวิตนี้ทำมาปมาเยอะแล้ว ต้องทำบุญเสียบ้าง” ในช่วงเดือนตุลาคม พ่อค้าจะเข้าเจียบพร้อมถือศีลอดอีกครั้งที่วัดเป็นระยะเวลา 3 สัปดาห์ โดยในช่วงนี้ จะรับประทานอาหารวันเว้นวัน คือ 1 มื้อในทุก 48 ชั่วโมง โดยจะรับประทานเฉพาะอาหารมังสวิริติ นอกเหนือจากในช่วงเทศกาลทางศาสนาต่างๆนี้แล้ว พ่อค้าอาจถือศีลอดเป็นครั้งคราว หรืองดการบริโภคเนื้อสัตว์ แม้ในระหว่างที่เดินทางไปค้าขายในต่างประเทศ ไม่เฉพาะพ่อค้าวัยกลางคนเท่านั้นที่สนใจปฏิบัติธรรม พ่อค้าหนุ่มๆหรือสาว ๆชาวโรฮิงญาต่างก็มีสร้อยลูกประคำประจำตัว สำหรับใช้สวมมนต์นั่งสมาธิกันทุกคน ภาพของพ่อค้าวัยยี่สิบปลายๆวิ่งออกกำลังพร้อมนบสร้อยลูกประคำในมือ เป็นภาพที่พบเห็นได้ในตอนเช้าของทุกวันทั่ววัดสวามยภูมิ การถือศีลอดหรือการไปนั่งสมาธิเข้าเจียบที่วัดก็ไม่ใช่งานของคนแก่เท่านั้น หนุ่มสาวชาวโรฮิงญาไปปฏิบัติธรรมเช่นกัน หากแต่วันไหนมีการกิจการงาน ก็อาจงดชั่วคราว

สำหรับพ่อค้าชาวโรฮิงญาที่มองว่าการค้าขายเป็นเครื่องมือในการหาเลี้ยงชีพ เพื่อให้ทำหน้าที่ทางโลกของฆราวาสได้ โดยไม่ขัดแย้งกับหลักคำสอนในทางศาสนาจนเกินไป เป้าหมายในการค้าขาย คือ การหาเลี้ยงครอบครัว พ่อค้ากลุ่มนี้ มักไม่ค่อยมีความทะเยอทะยานทางการค้า และมักจะเลิกทำการค้าเมื่อลูกๆเริ่มมีรายได้เป็นของตัวเอง ทั้งนี้เพราะเป้าหมายทางโลกของพ่อค้า คือ การทำหน้าที่ของฆราวาส โดยการเลี้ยงดูส่งเสียลูกให้มีอาชีพ ดูแลตัวเองได้ ในความคิดของพ่อค้ากลุ่มนี้ หน้าที่ของฆราวาสอีกประการหนึ่ง คือการอุปถัมภ์ค้ำจุนศาสนาในฐานะฆราวาส ดังนั้น เงินที่ได้จากการค้าขายส่วนหนึ่งจะถูกนำไปทำบุญ ส่วนใหญ่จะอยู่ในรูปของการสร้างศาสนสถาน การทำทาน การประกอบพิธีกรรมทางศาสนา และการปฏิบัติธรรม นอกจากนั้น การทำหน้าที่ในทางศาสนาของฆราวาส ยังดูเหมือนจะเป็นการสะสมบุญ เพื่อลดล้างบาปที่เกิดจากการทำหน้าที่ในทางโลกในฐานะฆราวาส บั้นปลายชีวิตที่เป็นความหวังของพ่อค้ากลุ่มนี้ คือ การมีเวลาอยู่บ้าน ปฏิบัติธรรม สวดมนต์ นั่งสมาธิ พ่อค้าหลายคนใช้ชีวิตเป็นอุบาสกอยู่ที่วัด หากจะถามพ่อค้ากลุ่มนี้ว่า เป้าหมายของชีวิตที่นำไปสู่การหลุดพ้นในทางธรรมคืออะไร คำตอบคงจะเป็นการมุ่งปฏิบัติหน้าที่ทั้งในทางโลก (การค้าขายเพื่อหาเลี้ยงชีพ) และในทางธรรม (การทำบุญอุปถัมภ์ศาสนาและปฏิบัติธรรมเพื่อชีวิตหลังความตายที่ดีขึ้น) ตามวิถีของฆราวาส และการค้าขายก็เป็นเครื่องมืออีกหนึ่งที่ทำให้พ่อค้าสามารถปฏิบัติหน้าที่ทั้งสองนั้นได้

ทางเลือกอีกทางหนึ่งสำหรับพ่อค้าที่ตัดสินใจที่จะดำรงชีวิตเช่นฆราวาส คือ การมุ่งลงทุนกับการค้าขาย เพื่อขยายกิจการและสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจและสังคม ในกรณีนี้ ความสำเร็จทางการค้าขายเป็นทั้งเครื่องมือและเป้าหมายในทางโลก ที่จะทำให้ชีวิตหลุดพ้นจากความลำบากในทางโลก พ่อค้ากลุ่มนี้จึงมักมีความทะเยอทะยานในการทำธุรกิจค้าขาย ต้องการขยายกิจการการค้าให้มีความมั่นคงมากขึ้น เป้าหมายของการทำธุรกิจค้าขายของพ่อค้ากลุ่มนี้ จึงมิใช่เพียงแค่เพื่อการยังชีพ แต่เป็นการค้าขายเพื่อแสวงหาผลกำไรที่สามารถนำไปลงทุนขยายกิจการ การขยายการลงทุนของพ่อค้ากลุ่มนี้ มีทั้งที่อยู่ในรูปของการลงทุนในธุรกิจการผลิต เช่น ธุรกิจการผลิตเครื่องเงิน เครื่องประดับ โรงงานผลิตพรม อุตสาหกรรมขนาดเบา และการลงทุนในภาคการค้าที่พ่อค้ามองว่ามีความมั่นคงมากกว่าการค้าขายในแบบเดิม เช่น ธุรกิจการโรงแรม การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ กล่าวคือ เมื่อโอกาสอำนวย เป้าหมายทางการค้าของพ่อค้าระยะไกลกลุ่มนี้ คือ การผันตัวจากการค้าขายที่มีความเสี่ยงสูง มีเกียรติน้อย และมีความลำบากมาก ไปสู่การค้าขายที่มีความเสี่ยงลดลง มีเกียรติมากขึ้น และมีความลำบากน้อยลง

ซึ่งนั่นก็คือการประกอบธุรกิจในรูปแบบที่รัฐให้การต้อนรับสนับสนุน และอำนวยความสะดวกในการปกป้องคุ้มครอง หรือที่เรียกอีกอย่างหนึ่งว่า “ธุรกิจภาคที่เป็นทางการ” หากจะกล่าวสั้นๆก็คือ หากเป็นไปได้ “พ่อค้า” ก็ต้องการที่จะเปลี่ยนสถานภาพของตัวเองมาเป็น “นักธุรกิจ”

สำหรับพ่อค้ากลุ่มนี้ การปฏิบัติภารกิจทางศาสนาในหน้าที่ของฆราวาสก็มีความสำคัญอยู่บ้าง แต่มักจะอยู่ในรูปแบบของการทำบุญ (จำนวนมาก) การทำงาน มากกว่าการปฏิบัติธรรมด้วยตัวเอง กล่าวคือ พ่อค้าในกลุ่มนี้ไม่ยินดีที่จะสละเวลา แต่ยินดีที่จะสละทุนทรัพย์เพื่อทำกิจกรรมทางศาสนา ในด้านหนึ่ง พ่อค้าอาจต้องการสะสมบุญเพื่อนำไปสู่การหลุดพ้น ในอีกด้านหนึ่ง การทำบุญอาจมีมิติทางเศรษฐกิจและสังคมเข้ามาเกี่ยวข้องด้วยการบริจาคเงินเพื่อการทำบุญของชาวโรฮองไม่ใช่เรื่องส่วนตัว แต่มีพิธีกรรมที่การประกาศให้คนในสังคมรับรู้ เช่น การบริจาคเงินเพื่อเป็นค่าอาหารในเทศกาลพืงเทศน์และปฏิบัติธรรมมีอัตราการบริจาคที่เฉพาะเจาะจง และในแต่ละวัน ลามะผู้เป็นประธานในพิธีจะอ่านรายชื่อผู้บริจาคเงินในอัตราต่างๆ 2 ครั้ง คือ เช้าและเย็น พ่อค้าหลายคนที่ตั้งถิ่นฐานอยู่ในต่างแดนส่งเงินจำนวนมากมาเพื่อสร้างศาสนสถาน ซึ่งมีรายชื่อผู้บริจาคเขียนติดผนัง ข้อมูลว่าใครบริจาคเงินเท่าไร เป็นหัวข้อสนทนาที่ทุกคนสนใจ (รูป 3.13 แผนผังสถาปัตยกรรมที่ชาวโรฮองต้องการสร้างที่ลุมพินี และรายละเอียดค่าใช้จ่ายในแต่ละส่วนของการสร้างสถาปัตยกรรม) ในมิติทางเศรษฐกิจ การทำบุญจำนวนมากอาจเป็นการแสดงออกถึงความมั่นคงและสถานภาพทางเศรษฐกิจของพ่อค้า การไหลเวียนของข้อมูลว่าใครเป็นคู่ค้าที่น่าเชื่อถือสามารถให้เครดิตในการซื้อสินค้า หรือนำร่วมลงทุนด้วย น่าจะเป็นสิ่งสำคัญของคนในสังคมที่ทำการค้า โดยเฉพาะในสังคมที่คนในชุมชนกระจุกตัวอยู่ในพื้นที่ที่ห่างไกลกัน ดังนั้นการบริจาคเงินทำบุญจำนวนมาก อาจมีเป้าหมายทางเศรษฐกิจมาเกี่ยวข้องด้วย ในมิติทางสังคม การทำบุญนำมาซึ่งหน้าตาและชื่อเสียงของความเป็นคนใจกว้าง ชาวโรฮองถูกดูแลคนคนตระหนี่ถี่เหนียวที่หวงแต่ผลประโยชน์ของตัวเอง ด้วยอุดมการณ์ทางสังคมนี้ การทำบุญอาจเป็นกลไกหนึ่งในการกระจายส่วนเกินทางเศรษฐกิจในสังคมผ่านสถาบันทางศาสนา

สำหรับพ่อค้ากลุ่มนี้ ยิ่งพ่อค้าประสบความสำเร็จมากเท่าไร จำนวนเงินที่บริจาคทำบุญก็จะมากขึ้นตามไปด้วย ในกรณีนี้ การทำบุญกับการค้าขายดูจะเป็นสิ่งที่สอดคล้องและเกื้อกูลกัน กล่าวคือ การทำบุญอาจช่วยเสริมสร้างชื่อเสียงทางเศรษฐกิจและสังคมของพ่อค้า ทำให้การขยายเครือข่ายทางการค้ากับสมาชิกคนอื่นในสังคมชาวโรฮองทำได้ง่ายขึ้น ในขณะเดียวกัน เมื่อพ่อค้าประสบความสำเร็จในการค้า มีความมั่นคงทางเศรษฐกิจ การบริจาคเงินจำนวนมากก็มีความเป็นไปได้มากขึ้น ไม่ว่าเป้าหมายของการทำบุญจะเป็นอย่างไร ความมั่นคงทางเศรษฐกิจหรือการขยายอาณาจักรการค้าก็ยังเป็นเป้าหมายสำคัญของพ่อค้ากลุ่มนี้ สังเกตได้ว่า ในขณะที่พ่อค้ากลุ่มนี้ยังไม่มี ความมั่นคงทางเศรษฐกิจ แม้พ่อค้าจะให้ความสำคัญกับการทำบุญแต่การหลุดพ้นทางธรรมในโลกหน้า ดูเหมือนจะมีความสำคัญน้อยกว่าการหลุดพ้นจากความเสี่ยงและความไม่มั่นคงของชีวิตทางโลกในปัจจุบัน แต่เมื่อพ่อค้ามีความมั่นคงทางเศรษฐกิจแล้ว การหลุดพ้นทางธรรมดูจะเป็นสิ่งที่ได้รับความสนใจมากขึ้น แต่ก่อนที่พ่อค้าจะมีความมั่นคงทางเศรษฐกิจนั้น เป้าหมายสำคัญในชีวิตของพ่อค้าดูเหมือนจะเป็นการทำงานหนัก เพื่อเปลี่ยนสถานภาพของตัวเองจาก “พ่อค้า” มาเป็น “นักธุรกิจ”

หากจะถามต่อไปว่า เพราะเหตุใดพ่อค้าระยะไกลเช่นชาวโรฮองจึงไม่เริ่มค้าขายในฐานะของ “นักธุรกิจ” ตั้งแต่ในตอนแรก คำตอบก็คือ การเริ่มค้าขายในฐานะของ “นักธุรกิจ” ไม่ใช่ทางเลือกที่เป็นไปได้ จากที่ได้กล่าวในตอนต้น การระดมเงินทุนขนาดใหญ่ของพ่อค้ารายย่อยที่เป็นชาวบ้านธรรมดา จากฐานอำนาจทางการเมือง เพื่อการ

ลงทุนทำการค้าขาย ไม่ใช่ทางเลือกที่เป็นไปได้ พ่อค้าไม่สามารถ “นอนอยู่บ้านสบายแล้วก็กินกำไร [โดย]ไม่ต้องทำงานเอง” ในเมื่อไม่มีเงินทุนขนาดใหญ่ พ่อค้าจึงต้องระดมเงินทุนขนาดเล็ก บางครั้งจากภายในชุมชน บางครั้งจากธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูง เพื่อขับเคลื่อนการค้าให้ดำเนินไปเพื่อเลี้ยงชีพได้ การที่พ่อค้าสามารถสะสมเงินทุนขนาดใหญ่และเริ่มผันตัวมาเป็น “นักธุรกิจ” ได้นั้น ก็มาจากความกล้าเสี่ยงในการระดมทุนและการค้าขายในรูปแบบที่มีความเสี่ยงสูง รวมทั้งการใช้ “ทุนทางสังคมและวัฒนธรรม” เพื่อสร้าง “ทุนในทางเศรษฐกิจ” ซึ่งกระบวนการต่างๆ เหล่านี้ ก็ไม่ค่อยเป็นที่ยอมรับเท่าไรนักในสังคม โดยมักถูกมองว่าเป็นการกระทำที่ “หลีกเลียงกฎหมาย” “ผิดกฎหมาย” หรือเป็น “การค้าในภาคที่ไม่เป็นทางการ” นอกจากนั้น ชีวิตในตำแหน่งแห่งที่ตรงนี้ก็เต็มไปด้วยความเครียด และความขัดแย้งทางจริยธรรมภายในตัวเอง ดังนั้นจึงไม่มีพ่อค้าคนใดที่ต้องการจะอยู่ในตำแหน่งแห่งที่ตรงนี้นานนักหากเลือกได้ ชาวโรฮิงญาบางคนเลือกที่จะใช้ชีวิตนอกรัฐเพื่อหลีกเลี่ยงการเข้ามาอยู่ในตำแหน่งแห่งที่ตรงนี้ หลายคนมองตำแหน่งแห่งที่ตรงนี้เป็นทางผ่านของการนำไปสู่เป้าหมายที่ใหญ่และมีคุณค่ามากกว่า นั่นคือการปฏิวัติที่ทางโลกและหลุดพ้นทางธรรมในฐานะฆราวาส และมีพ่อค้าจำนวนหนึ่งที่ใช้ตำแหน่งแห่งที่ตรงนี้เป็นเครื่องมือ(ที่เลือกไม่ได้)เพื่อขยับตัวเองไปสู่ตำแหน่งแห่งที่ใหม่ในสังคม

การค้าที่ “ผิดกฎหมาย” ธุรกิจในภาคที่ “ไม่เป็นทางการ”: อำนาจในการนิยาม

จากการพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าต่างชาติ และกลุ่มบุคคลหรือสถาบันที่มีอำนาจทางการเมืองเหนือดินแดนที่พ่อค้าเข้ามาค้าขาย จะเห็นว่า การค้าขายที่มี “ความชอบธรรม” คือ การค้าขายที่ได้รับการยอมรับจากกลุ่มบุคคลหรือสถาบันที่มีอำนาจทางการเมืองในท้องถิ่นนั้น การยอมรับของสถาบันทางการเมืองในท้องถิ่นอาจเกิดจากการได้รับคำคุ้มครองตามจำนวนที่ต้องการ จากการถูกชักจูงให้เห็นคล้อยตามถึงความสำคัญของพ่อค้าต่างชาติที่มาเยือนและผลประโยชน์ที่ผู้มีอำนาจหรือสังคมท้องถิ่นจะได้รับ หรือจากการถูกบีบบังคับ เมื่อกลุ่มบุคคลหรือสถาบันที่มีอำนาจทางการเมืองในท้องถิ่นได้ให้การยอมรับว่าการค้าขายในรูปแบบหนึ่งมีความ “ชอบธรรม” และมีความ “เหมาะสม” ไม่ว่าจะด้วยเหตุผลใดๆก็ตาม กลุ่มบุคคลหรือสถาบันนั้นก็จะระบุเงื่อนไขหรือข้อกำหนดเกี่ยวกับรูปแบบของการค้าที่จะยอมรับได้

ในสังคมปัจจุบัน กลุ่มบุคคลหรือสถาบันที่มีอำนาจทางการเมืองเหนือดินแดนที่พ่อค้าชาวโรฮิงญาเข้ามาค้าขาย ไม่ใช่สถาบันทางศาสนาเช่นวัดในอาณาจักรบริเตต ไม่ใช่สถาบันกษัตริย์เช่นในสมัยเนปาลโบราณ แต่เป็นสถาบันชาติ ที่มีการบริหารอำนาจอธิปไตยโดยรัฐ(บาล) เงื่อนไขหรือข้อกำหนดเกี่ยวกับรูปแบบของการค้าที่รัฐ(บาล)ยอมรับได้ คือสิ่งที่เรียกว่า “กฎหมายของรัฐ” และกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นภายใต้เงื่อนไขหรือข้อกำหนดนั้น ก็คือสิ่งที่เรียกว่า “เศรษฐกิจในภาคที่เป็นทางการ” นั่นเอง ดังนั้นจะเห็นได้ว่า “ความชอบธรรม” ของการค้าขาย โดยเนื้อแท้ของมันแล้ว ไม่ได้ขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้าที่ถูกซื้อขาย หรือวิธีการซื้อขาย แต่ขึ้นอยู่กับว่าการซื้อขายนั้นเป็นไปตามเงื่อนไขหรือกฎระเบียบข้อบังคับ ที่กลุ่มบุคคลหรือสถาบันที่มีอำนาจทางการเมืองในท้องถิ่นนั้นได้กำหนดขึ้น พูดสั้นๆก็คือ การที่การค้าขายอันหนึ่ง จะเป็นการค้าขายที่ “ถูกกฎหมาย” หรือการที่กิจกรรมทางเศรษฐกิจอันหนึ่ง จะเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจในภาคที่ “เป็นทางการ” หรือไม่นั้น ไม่ได้ขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้า หรือวิธีการซื้อขายสินค้า แต่ขึ้นอยู่กับนิยามโดยกลุ่มบุคคลหรือสถาบันที่มีอำนาจทางการเมืองในท้องถิ่น ว่าการซื้อขายสินค้า

ประเภทใด ด้วยวิธีการไหน ภายใต้เงื่อนไขใด เป็นการค้าขายที่มี “ความชอบธรรม” เป็นที่ยอมรับได้ และ “ถูกกฎหมาย”

ตัวอย่างหนึ่งที่แสดงให้เห็นว่า “ความถูกกฎหมาย” ของการค้าขายนั้นไม่ได้ขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้า แต่ขึ้นอยู่กับการณ์ยามของกลุ่มบุคคลหรือสถาบันที่มีอำนาจทางการเมืองในท้องถิ่น คือ การค้าฝิ่นโดยรัฐบาลอังกฤษกับรัฐบาลไทย ในสมัยรัชกาลที่ 4 สถานการณ์ที่เกิดขึ้นคือ รัฐบาลอังกฤษต้องการนำสินค้าไทยเข้าไปขายในอินเดีย และในขณะเดียวกันก็ต้องการหาประโยชน์ทางการค้าจากฝิ่นที่ปลูกในอินเดีย โดยการนำฝิ่นมาขายให้กับชุมชนชาวจีนในไทยเพื่อใช้ถ่วงดุลย์สินค้านำเข้าจากไทย รัฐบาลอังกฤษจึงได้เจรจากับรัฐบาลไทยเพื่อเปิดการค้าฝิ่น โดยทั่วไปเรามักจะมองว่าสิ่งเสพติดคือสินค้าที่ผิดกฎหมาย แต่อันที่จริงแล้ว ความไม่ถูกกฎหมายของการค้าขายยาเสพติด ไม่ได้ขึ้นอยู่กับว่าสินค้านั้นเป็นยาเสพติด หากแต่ขึ้นอยู่กับว่า กลุ่มบุคคลหรือสถาบันที่มีอำนาจทางการเมืองในท้องถิ่น ได้นิยาม “ความถูก(หรือผิด)กฎหมาย” ของสินค้าว่าสินค้านั้นเป็นสินค้าที่ต้องห้ามต่อการนำมาค้าขาย หรือเป็นสินค้าที่ถูกต้องตามกฎหมาย ในหลายๆกรณีขึ้นอยู่กับว่าสินค้านั้นนำมาซึ่งผลประโยชน์ของผู้มีอำนาจทางการเมืองมากน้อยแค่ไหน ปฏิกริยาของรัฐบาลไทยต่อการเจรจาค้าฝิ่นของรัฐบาลอังกฤษคือ

“ในสยามการค้าฝิ่นเป็นเรื่องผิดกฎหมาย แต่ในทางปฏิบัติมีการค้าแพร่ขายกว้างขวาง พ.ศ.2394 บรรดาขุนนางเสนอต่อรัชกาลที่ 4 ว่า เมื่อควบคุมการค้าฝิ่นไม่ได้ก็น่าที่จะค้ากำไรจากสินค้านี้เสีย พระองค์ทรงเห็นชอบให้การนำเข้าฝิ่นเป็นเรื่องถูกกฎหมายและทรงอนุญาตให้ขุนนางเหล่านั้นเริ่มเก็บภาษีฝิ่น โดยการประมูลในระบบเจ้าภาษี กลุ่มผู้ปกครองใหม่กลุ่มนี้ดำเนินมาตรการหลายอย่างเพื่อส่งเสริมการค้า [ฝิ่นและสินค้าอื่นๆ] กับชาวยุโรป... มีการเซ็นสัญญาระหว่างรัฐบาลอังกฤษและรัฐบาลสยาม เพื่อที่จะแสวงหาผลกำไรสูงสุดระหว่างกันจากการค้าฝิ่น การนำเข้าฝิ่นได้รับการยกเว้นภาษีทุกชนิดและต้องขายให้แก่เจ้าภาษีของรัฐบาลเท่านั้น” (ผาสุกและคริส 2539: 170)

กล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ เมื่อผู้มีอิทธิพลในท้องถิ่นจะได้ประโยชน์จากการค้าสินค้าเสพติด ก็อาจอนุมัติให้การค้าสิ่งเสพติดนั้นเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ถูกกฎหมาย รวมทั้งได้ออกกฎหมายยกเว้นภาษี และกำหนดให้ผู้มีอิทธิพลนั้นเป็นผู้ผูกขาดและได้รับกำไรจากการค้าสิ่งเสพติดนั้นแต่เพียงผู้เดียว ดังนั้น จึงยากที่จะกล่าวว่า การที่การค้าสินค้าประเภทหนึ่งเป็นการค้าที่ถูกกฎหมายหรือไม่นั้น เป็นสิ่งที่ขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้า

ในทำนองเดียวกัน วิธีการซื้อขายสินค้า ก็ไม่ใช่สิ่งที่กำหนด “ความถูกกฎหมาย” ของการซื้อขายสินค้า เช่น คนส่วนใหญ่อาจมองว่าการโยกย้ายโอนเงินแบบ “สุندي” ซึ่งก็คือ การซื้อขายเงินตราสกุลต่างๆ ในเวลาและสถานที่ที่ต่างกัน เช่นเดียวกับการแลกเงินเป็นการซื้อขายเงินที่ไม่ค่อยจะถูกกฎหมายเท่าไรนัก แต่ “ความไม่ถูกกฎหมาย” ของการโยกย้ายเงินแบบ “สุندي” ก็เป็นสิ่งที่ถูกนิยามขึ้นในยุคหนึ่ง โดยสถาบันหรือคนกลุ่มหนึ่ง ภายใต้เงื่อนไขทางเศรษฐกิจและการเมืองที่เฉพาะเจาะจง ในยุคสมัยหนึ่งแม้รัฐบาลของชาติมหาอำนาจก็ยังใช้วิธีโยกย้ายเงินแบบ “สุندي” กล่าวคือ ในระหว่างศตวรรษที่ 17-18 รัฐบาลอังกฤษ ในรูปของ English East India Company ต้องการนำเข้าสินค้าจากกวางตุ้งสู่อินเดีย แต่ในขณะเดียวกันก็ไม่ต้องเสียเงินในคลัง ซึ่งเป็นสิ่งเดียวที่พ่อค้าจีนต้องการ นอกจากนั้นยังต้องการหารายได้จากฝิ่นที่ปลูกในอินเดีย ในสถานการณ์นี้ บริษัทอังกฤษ ได้ให้พ่อค้ารายย่อย ซึ่งเป็นพนักงานของบริษัทและมีกิจการค้าขายเล็กน้อยของตัวเองเป็นอาชีพเสริม (เช่นเดียวกับที่กษัตริย์ไทยสมัยอยุธยาจ้างพ่อค้าชาวจีนเป็นผู้ทำการค้าในนามของพระราชสำนัก) เงินทุนของตัวเองเพื่อซื้อฝิ่นจากอินเดียไปขายในกวางตุ้ง

(เพื่อหลีกเลี่ยงไม่ให้เกิดการค้ำฝืนในนามของบริษัทถูกดำเนินโดยรัฐบาลจีน) เมื่อพ่อค้ารายย่อยซึ่งเป็นพนักงานของบริษัทอังกฤษ ได้รับค่าฝืนเป็นเม็ดเงินจากชาวจีนในกวางตุ้งหรือมาเก๊า ก็ได้นำเม็ดเงินนั้นไปซื้อสินค้าจีนเพื่อนำเข้าไปยังอินเดียในนามของบริษัทอังกฤษ โดยรัฐบาลอังกฤษได้จ่ายเงินคืนให้กับพนักงานของบริษัทในรูปของพันธบัตรที่นำไปขึ้นเงินได้เมื่อกลับถึงอังกฤษ (Furber 1948: 160-190; Keay 1991: 331-361) กระบวนการโยกย้ายเงินนี้ไม่ต่างจากการโยกย้ายเงินแบบ "สุนตี" ที่ชาวโรรองใช้ถ่วงดุลย์การนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศสู่เนปาลเลย ยกเว้นแต่ว่าบริษัทอังกฤษไม่ต้องกลัวการถูกจับเพราะรัฐบาลอังกฤษเป็นทั้งผู้ออกกฎหมายและเป็นผู้ถือหุ้นในบริษัท

การโยกย้ายเงินแบบ "สุนตี" เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นก่อนระบบการธนาคารมาหลายร้อยปี ในสมัยราชวงศ์จักรพรรดิฉินใช้วิธีการโยกย้ายเงินแบบ "สุนตี" ในการเก็บรวบรวมภาษีหรือเครื่องบรรณาการจากหัวเมืองในภาคใต้ (ในจีนเรียกระบบนี้ว่า *fei qian*) เพราะเป็นวิธีเดียวที่สามารถป้องกันการถูกปล้นและการสูญหายของเงินในระหว่างการเดินทาง โดยการโอนเงินในระบบนี้เป็นการทำงานร่วมกับพ่อค้าที่เดินทางค้าขายพลอยและเครื่องประดับระหว่างเมืองต่างๆ (Economist 2001: 77) นอกจากนั้น ในปลายศตวรรษที่ 18 เมื่ออังกฤษเข้าไปปกครองอินเดีย รัฐบาลอังกฤษก็ได้ใช้วิธีการโยกย้ายเงินแบบ "สุนตี" ในการโอนเงินที่ได้จากการเก็บค่าเช่าที่ดินในเบงกอล ไปยังบอมเบย์ในฝั่งตะวันตก เพื่อใช้เป็นค่าใช้จ่ายในการทำสงครามกับชาวมาราฐในอินเดียตะวันตก การทำงานร่วมมือกับพ่อค้าชาวบาเนียในอินเดีย ในการโอนเงินด้วยระบบ "สุนตี" เพื่อใช้จ่ายในการทำสงครามขยายดินแดนในครั้งนั้น ทำให้รัฐบาลอังกฤษแผ่ขยายอำนาจอาณานิคมเข้าไปยังภูมิภาคตะวันตกของอินเดียได้สำเร็จ (Subramanian 1987)

จะเห็นได้ว่า แม้แต่กษัตริย์และรัฐบาลที่เคยใช้วิธีโยกย้ายเงินแบบ "สุนตี" และการกระทำนั้นก็ไม่ได้ถูกมองว่าเป็นสิ่งที่ผิดกฎหมาย ทั้งนี้เนื่องจากว่าความชอบธรรมของการโยกย้ายเงินแบบ "สุนตี" นั้นไม่ได้ขึ้นอยู่กับวิธีการในการขนถ่ายเงิน แต่ขึ้นอยู่กับการนิยามของกลุ่มบุคคลหรือสถาบันที่มีอำนาจทางการเมืองผู้ซึ่งจะประเมินว่ากิจกรรมทางเศรษฐกิจอันนั้นเป็นที่ต้องการและนำประโยชน์มาสู่คนเหล่านั้นหรือไม่ ดังนั้น "ความชอบธรรม" ของกิจกรรมการค้าอย่างหนึ่งซึ่งเป็นตัวแปร ที่ทำให้การค้านั้นเป็นสิ่งที่ "ถูกกฎหมาย" หรือเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจในภาคที่ "เป็นทางการ" จึงขึ้นอยู่กับอำนาจในการนิยามของกลุ่มบุคคลหรือสถาบันที่มีอำนาจทางการเมืองในท้องถิ่น ซึ่งในปัจจุบันคือ "รัฐ"¹¹ ด้วยเหตุนี้ ในบทต่อไป เราจึงจะมาพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างรัฐกับพ่อค้าต่างชาติในบริบทต่างๆทางประวัติศาสตร์ อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่ารัฐจะได้นิยาม "ความชอบธรรม" หรือ "ความถูกกฎหมาย" ของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ แต่การชี้เฉพาะลงไปว่า กิจกรรมทางเศรษฐกิจอันหนึ่ง เป็นกิจกรรมที่ถูกกฎหมาย หรืออยู่ในส่วนของเศรษฐกิจในภาคที่เป็นทางการหรือไม่ อาจเป็นสิ่งที่ทำได้ไม่ถนัดนัก เพราะในทางปฏิบัติ การเลือกที่จะปฏิบัติตามเงื่อนไขหรือกฎข้อบังคับของรัฐหรือไม่นั้น ไม่ใช่การเลือกระหว่างขาวกับดำ แต่เป็นการเลือกที่จะปฏิบัติตามเงื่อนไขหรือกฎบางอย่าง ในบางสถานการณ์ ในบางกรณี ดังเห็นได้จากตัวอย่างที่ได้กล่าวมาแล้ว

¹¹ ดูการอภิปรายประเด็นดังกล่าวเพิ่มเติม ในบริบทของการค้าอาวุธสงครามและการค้าขายในระหว่างสงคราม ใน Carolyn Nordstrom. "Shadow and Sovereigns" in *Theory, Culture & Society* 2000.

บทที่ 4 ความสัมพันธ์ระหว่าง “รัฐ” กับพ่อค้าต่างชาติในบริบททางประวัติศาสตร์ – “Peddling Trade” vs. “Political Capitalism”

การจีปล้น เครื่องบรรณาการ ภาษี : รูปแบบและความหลากหลายของค่าคุ้มครอง

จากที่ได้กล่าวในบทที่ 3 ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าต่างชาติและกลุ่มบุคคลหรือสถาบันที่มีอำนาจทางการเมืองในท้องถิ่นที่พ่อค้าเข้าไปค้าขายมีความหลากหลาย ตัวแปรหนึ่งที่ทำให้ความสัมพันธ์นั้นหลากหลาย คือรูปแบบของความสัมพันธ์เชิงอำนาจระหว่างพ่อค้าต่างชาติและกลุ่มผู้มีอำนาจทางการเมือง ในกรณีที่พ่อค้าต่างชาติไม่สามารถเข้ายึดครองอำนาจทางการเมืองในท้องถิ่น กล่าวคือ พ่อค้าต่างชาติมีฐานอำนาจน้อยกว่า “เจ้าบ้าน” การจ่ายค่าคุ้มครองให้แก่ผู้มีอำนาจในท้องถิ่นเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ อย่างไรก็ตาม การเก็บ “ค่าคุ้มครอง” ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายหลักอันหนึ่งของการไปค้าขายในต่างแดน ก็มีรูปแบบที่หลากหลาย

นักประวัติศาสตร์ Niels Steensgaard ซึ่งศึกษาประวัติศาสตร์การค้าระหว่างประเทศชี้ให้เห็นว่า จากมุมมองเชิงเศรษฐกิจ การเก็บ “ค่าคุ้มครอง”¹ ของกลุ่มบุคคลหรือสถาบันที่มีอำนาจทางการเมืองในท้องถิ่นเป็นการขาย “สินค้า” ประเภทหนึ่ง สินค้านั้นคือ “การให้บริการการคุ้มครอง” เพื่อปกป้องพ่อค้าที่มาจากต่างแดนให้ปลอดภัยจากภัยอันตราย ทั้งทางชีวิตและทางทรัพย์สิน ที่อาจเกิดขึ้นได้ในท้องถิ่น ซึ่งรวมถึงภัยอันตรายที่ก่อขึ้นโดยกลุ่มบุคคลหรือสถาบันที่มีอำนาจทางการเมืองในท้องถิ่น หากผู้มีอำนาจกลุ่มนั้นไม่เห็นชอบด้วยกับการเข้ามาค้าขายของพ่อค้าในดินแดนของตน Steensgaard กล่าวว่า แรงจูงใจสำคัญที่ทำให้ผู้มีอำนาจในท้องถิ่นต้องการให้พ่อค้าเข้ามาค้าขายในดินแดนภายใต้การปกครองของตน คือ ผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจ ทั้งผลประโยชน์ทางตรงจากการเก็บเกี่ยวผลประโยชน์จากการค้าที่เกิดขึ้นในดินแดนของตนในรูปของ “ค่าคุ้มครอง” และผลประโยชน์ทางอ้อมจากการที่ดินแดนในปกครองของตนเป็นศูนย์กลางทางการค้า ดังนั้น ภัยอันตรายที่สำคัญที่สุดที่อาจเกิดขึ้นต่อพ่อค้าที่เข้ามาค้าขายในต่างแดน คือ ภัยอันตรายที่เกิดขึ้นจากการกระทำ จากการใช้อำนาจทางการเมืองของกลุ่มบุคคลหรือสถาบันที่มีอำนาจในท้องถิ่น² (Steensgaard 1973: 60)

หากจะกล่าวถึงการใช้อำนาจของผู้ที่มีอำนาจในท้องถิ่น รูปแบบของการใช้อำนาจนั้นก็มีหลากหลาย แต่ทั้ง Philips Curtin นักประวัติศาสตร์ซึ่งศึกษาเปรียบเทียบการค้าระยะไกลในสังคมต่างๆ และ Neils Steensgaard ต่างก็กล่าวถึงความหลากหลายของรูปแบบของอำนาจในท้องถิ่นในลักษณะเดียวกัน กล่าวคือ ไม่ว่าผู้ที่มีอำนาจในท้องถิ่นจะใช้กำลังบังคับเพื่อให้ได้มาซึ่ง “ค่าคุ้มครอง” หรืออ้างถึงความชอบธรรมของตนในการมีสิทธิที่จะได้รับ “ค่าคุ้มครอง” โดยสันติวิธี ทั้งสองวิธีการก็เป็นการใช้อำนาจของกลุ่มบุคคลหรือสถาบันในท้องถิ่นเหนือพ่อค้า เพื่อให้ได้มาซึ่ง “ค่าคุ้มครอง” กล่าวคือ กลุ่มโจรที่ดักปล้นกองคาราวานตามเส้นทางการค้า มักใช้กำลังทำร้ายเพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าและทรัพย์สินของพ่อค้า เจ้าพ่อผู้มีอิทธิพลในท้องถิ่นหรือกองโจรบางกลุ่ม อาจใช้เพียงแค่คำขู่ให้เห็นถึง

¹ Fredric Lane (1979) คือคนแรกที่นำเสนอความคิดเกี่ยวกับ “ค่าคุ้มครอง” ซึ่ง Steensgaard ได้ใช้เป็นฐานสำหรับการวิเคราะห์ในประเด็นดังกล่าวข้างต้น

² Steensgaard มองว่าการเก็บค่าคุ้มครองของผู้มีอำนาจทางการเมืองในท้องถิ่นจากพ่อค้าต่างชาติเป็นธุรกิจที่ไม่ได้มีการผลิตอะไรเป็นขึ้นเป็นอัน แต่เป็นการถ่ายเทรายได้จากคนกลุ่มหนึ่งไปสู่คนอีกกลุ่มหนึ่ง เขาจึงเรียกว่า ‘Redistributive Enterprises’ (Steensgaard 1987: 60-113)

ความเป็นไปได้ของการถูกทำร้าย หากพ่อค้าไม่ยินยอมแบ่งผลประโยชน์ที่ได้จากการค้า ส่วนผู้มีอิทธิพลในท้องถิ่นที่มีการบริหารอำนาจทางการเมืองของตนในรูปของสถาบัน เช่น กษัตริย์ มักยื่นข้อเสนอ (ที่ปฏิเสธไม่ได้) ของการได้รับส่วนแบ่งผลประโยชน์ทางการค้าจากพ่อค้า หากพ่อค้ายังต้องการที่จะเข้ามาค้าขายในดินแดนที่อยู่ภายใต้อำนาจอธิปไตยของตน (Curtin 1984: 21-22, 41-42; Steensgaard 1973: 60-67) จากมุมมองนี้ ข้อแตกต่างระหว่างกลุ่มโจรที่ใช้กำลังดักปล้นและกษัตริย์ที่ใช้อำนาจอธิปไตยของตนเป็นฐานในการเก็บเกี่ยวผลประโยชน์จากการค้าของพ่อค้าจากต่างแดน จึงเป็นความแตกต่างกันเพียงแครูปแบบของการใช้อำนาจ ว่าเป็นการใช้กำลังบังคับหรือเป็นการสร้างความชอบธรรมให้กับเงื่อนไขของการมอบสิทธิในการค้าขายให้กับพ่อค้า อย่างไรก็ตาม ไม่ว่าจะเป็นการบีบบังคับหรือการอ้างความชอบธรรมของตนในการได้มาซึ่ง “ค่าคุ้มครอง” คนทั้งสองกลุ่มก็ใช้อำนาจทางการเมืองของตน เพื่อเก็บเกี่ยวผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจจากการค้าขายของพ่อค้า

นอกจากนั้น Steensgaard ยังชี้ให้เห็นว่า บทบาทและสถานภาพของกลุ่มโจรมีอิทธิพลในท้องถิ่นซึ่งกระจัดกระจายอยู่ตามเส้นทางการค้า และบทบาทของกษัตริย์เจ้าเมืองซึ่งอ้างอำนาจอธิปไตยเหนือดินแดน เป็นเสมือนสองขั้วของอำนาจทางการเมืองที่เลื่อนไหลเปลี่ยนไปมาได้ กล่าวคือ การเก็บ “ค่าคุ้มครอง” โดยโจรผู้ดักปล้นและโดยกษัตริย์เจ้าเมืองผู้เก็บส่วยภาษีมีความแตกต่างกันในแง่ของความไม่แน่นอนของปริมาณ “ค่าคุ้มครอง” การคาดประมาณล่วงหน้าถึงจำนวนทรัพย์สินที่อาจต้องสูญเสียจากการถูกดักปล้นจากกลุ่มโจรมีอิทธิพล เป็นสิ่งที่ทำได้ยากกว่าการคำนวณจำนวนส่วยภาษีที่ต้องจ่ายให้กับกษัตริย์เจ้าเมือง นอกจากนี้ เมื่อถูกปล้น กลุ่มโจรอาจยึดสินค้าและทรัพย์สินทั้งหมดของพ่อค้า ในขณะที่การเก็บส่วยภาษีของเจ้าเมืองยังมีขีดจำกัด เพราะหากเจ้าเมืองเก็บ “ค่าคุ้มครอง” คือ ส่วยภาษี ในราคาที่แพงมากเกินไป พ่อค้าก็อาจเลือกที่จะไม่มาค้าขายในเส้นทางนั้นหรือที่เมืองนั้นอีกก็เป็นได้ อย่างไรก็ตาม การใช้อำนาจของโจรกับการใช้อำนาจของกษัตริย์อาจไม่ต่างกันนัก กล่าวคือ กลุ่มโจรมีอิทธิพลในพื้นที่ที่เส้นทางการค้าตัดผ่าน อาจปล้นสะดมพ่อค้าเพื่อนำทรัพย์สินที่ได้จากการปล้นไปเป็นฐานของการขยายอำนาจทางการเมือง เช่น การนำทรัพย์สินที่ได้จากการปล้นสะดมไปจัดตั้งป้อมทหาร (garrison) เพื่อควบคุมดูแลเส้นทางการค้า และเมื่อป้อมทหารที่เกิดขึ้นตามเส้นทางการค้านี้มีอำนาจมากขึ้นเรื่อยๆ ก็อาจกลายสภาพมาเป็นเมืองหรือรัฐอิสระที่เรียกว่า garrison state (Curtin 1984: 45) ในสถานการณ์เช่นนี้ กลุ่มโจรที่เคยดักปล้นกองคาราวานก็จะกลายสภาพมาเป็นกษัตริย์เจ้าเมือง และ “ค่าคุ้มครอง” ที่พ่อค้าเคยจ่ายให้กับกลุ่มโจรมีอิทธิพลเพื่อป้องกันการถูกดักปล้น ก็ได้กลายมาเป็น “ค่าผ่านทาง” หรือ ส่วยภาษี ที่พ่อค้าต้องจ่ายให้กับกษัตริย์เจ้าเมืองซึ่งทำหน้าที่ “ปกป้องดูแล” และควบคุมเส้นทางการค้า ไม่ให้พ่อค้าถูกระรานจากคนกลุ่มอื่น ดังนั้น ข้อแตกต่างระหว่างการจ่าย “ค่าคุ้มครอง” ให้กับกลุ่มโจรมีอิทธิพลในท้องถิ่นที่อาจดักปล้น และการจ่าย “ค่าคุ้มครอง” ให้กับกษัตริย์เจ้าเมืองที่อ้างสิทธิในการได้รับผลประโยชน์ตอบแทนจากการปกป้องสวัสดิภาพของพ่อค้าตามเส้นทางการค้า จึงอาจไม่ชัดเจนนัก (Steensgaard 1973: 62; Curtin 1984: 42)

ในปัจจุบันรัฐชาติ คือ สถาบันการเมืองที่มีบทบาทมากที่สุด ในการใช้อำนาจอธิปไตยเหนือดินแดนต่างๆ ทั่วโลก ดังนั้น การจ่าย “ค่าคุ้มครอง” ให้กับรัฐชาติในฐานะที่เป็นสถาบันการเมืองในท้องถิ่นจึงเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ของการเดินทางไปค้าขายในต่างแดน แต่การเก็บ “ค่าคุ้มครอง” ในบริบทนี้มักมองเห็นไม่ชัดเจน เพราะสถาบันทางการเมืองเช่นรัฐ ได้อ้างถึงความชอบธรรมที่จะมี “สิทธิ” ได้รับผลประโยชน์จากการค้าขายของพ่อค้า ในรูปของ “ภาษี” เพื่อแลกกับการรักษา “ความสงบเรียบร้อย” ของสังคมท้องถิ่น ผ่านการบังคับใช้กฎระเบียบและข้อบังคับทาง

กฎหมายต่างๆ (Curtin 1984: 41) แต่ในทางปฏิบัติ รัฐไม่สามารถเก็บ “ค่าคุ้มครอง” และรักษา “ความสงบเรียบร้อย” ภายในท้องถิ่นด้วยตัวเองได้ จึงต้องว่าจ้าง “มีอาซีฟ” มาทำหน้าที่นี้แทน อย่างไรก็ตาม ผลประโยชน์ของเจ้าหน้าที่ศุลกากร เจ้าหน้าที่ตรวจคนเข้าเมือง ตำรวจ ทหาร ซึ่งเป็นตัวแทนของรัฐในการทำหน้าที่เก็บค่าคุ้มครองและให้ความคุ้มครอง อาจไม่สอดคล้องกับผลประโยชน์ของรัฐเสมอไป ถึงแม้ว่าผู้มีอาซีฟทำหน้าที่แทนรัฐอาจดักตรวจหรือขูดรีดผลประโยชน์จากการค้าขายของพ่อค้าเพื่อประโยชน์ของตนเอง แต่เจ้าหน้าที่รัฐเองก็ตระหนักดีว่า การเก็บ “ค่าคุ้มครอง” ของตนนั้นก็ไม่ได้ปราศจากการแข่งขัน กล่าวคือ พ่อค้ามีเครือข่ายของการแลกเปลี่ยนข้อมูลซึ่งกันและกันที่ทำให้เปรียบเทียบได้โดยง่ายว่า ด้านศุลกากรไหน มีการเรียกเก็บ “ค่าคุ้มครอง” มากน้อยต่างกันอย่างไร หากด้านศุลกากรไหน มีการเรียกเก็บ “ค่าคุ้มครอง” สูงกว่าด้านอื่นที่พ่อค้าสามารถผ่านเข้าแทนได้ พ่อค้าก็อาจเปลี่ยนเส้นทางการเดินทาง ในทางกลับกัน หาก “ค่าคุ้มครอง” ที่กำหนดโดยรัฐ มีราคาสูงเกินไปจนไม่สามารถดึงดูดพ่อค้าให้มาค้าขายในดินแดนนั้นได้ เจ้าหน้าที่ของรัฐอาจปรับลด “ค่าคุ้มครอง” เพราะการที่พ่อค้ายกเลิกการเดินทางผ่านเข้ามาในดินแดนนั้น หมายถึงการขาดรายได้จากการ “คุ้มครอง” นอกเหนือไปจากเงินเดือนที่ได้จากรัฐ อย่างไรก็ตาม การเรียกเก็บค่าคุ้มครองของเจ้าหน้าที่รัฐเพื่อประโยชน์ของตนเอง ก็ยังอยู่ภายใต้การตรวจสอบควบคุมดูแลของรัฐ ซึ่งมีส่วนได้ส่วนเสียจากการเดินทางเข้ามาค้าขายของพ่อค้าทั้งทางตรงและทางอ้อม ดังนั้นการเก็บค่าคุ้มครองของเจ้าหน้าที่รัฐ จึงไม่ได้เป็นอิสระจากผลประโยชน์ของรัฐที่ได้จากการคงอยู่ของการค้าขายในดินแดนภายใต้การปกครองของตน รวมทั้งการคงอยู่ของรัฐในฐานะที่เป็นสถาบันทางการเมืองในท้องถิ่นที่ผูกขาดการใช้อำนาจอธิปไตย (Steensgaard 1973: 65, 67) หากรัฐไม่สามารถเก็บเกี่ยวผลประโยชน์จากพ่อค้าต่างชาติที่เข้ามาค้าขายในดินแดนภายใต้การปกครอง รัฐคงเลิกต้อนรับพ่อค้ากลุ่มนั้นหรือยุบกรมศุลกากร และเจ้าหน้าที่รัฐก็จะหมดโอกาสเก็บค่าคุ้มครอง ดังนั้น ในระดับหนึ่งผลประโยชน์ของเจ้าหน้าที่รัฐจึงยังขึ้นอยู่กับผลประโยชน์ของรัฐ

จากตรรกะนี้ จะเห็นได้ว่า ถึงแม้รัฐจะเป็นสถาบันทางการเมืองที่มีอำนาจเหนือพ่อค้าต่างชาติ โดยเฉพาะพ่อค้าต่างชาติรายย่อยที่ไม่มีฐานอำนาจทางเศรษฐกิจและฐานอำนาจทางการเมือง แต่การบังคับ หรืออ้างสิทธิในการเก็บ “ค่าคุ้มครอง” ก็ไม่ใช่อำนาจที่ผูกขาดเสียทีเดียว พ่อค้าต่างชาติ โดยเฉพาะพ่อค้าที่มีฐานอำนาจทางเศรษฐกิจ สามารถต่อรองการเก็บ “ค่าคุ้มครอง” และการอำนวยความสะดวกอื่นๆจากรัฐได้ เพราะรัฐเองก็ได้รับผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจจากการเข้ามาค้าขายของพ่อค้า ในหลายๆกรณี การขยายฐานอำนาจทางการเมืองของรัฐขึ้นอยู่กับผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจที่ได้จากการเข้ามาค้าขายของพ่อค้า ซึ่งประเด็นนี้จะพิจารณาในรายละเอียดในบทต่อไป จากมุมมองทางเศรษฐกิจ “การขายบริการการให้ความคุ้มครอง” แก่พ่อค้า เป็นธุรกิจที่ไม่ได้ปราศจากการแข่งขัน หากผู้ขายคนอื่น เช่น รัฐอื่น สามารถ “ขายบริการ” ประเภทเดียวกันนี้ได้ด้วยราคาที่ใกล้เคียงหรือถูกกว่า พ่อค้าอาจเลือกไปค้าขายและซื้อบริการการให้ความคุ้มครองจากผู้มีอำนาจทางการเมืองในท้องถิ่นอื่น (Curtin 1984: 42; Steensgaard 1973 : 66-67) อย่างไรก็ตาม “การขายบริการการให้ความคุ้มครอง” ส่วนใหญ่ ไม่ใช่การแข่งขันทางธุรกิจในตลาดที่มีการแข่งขันกันอย่างเสรี เพราะรัฐมหาอำนาจทางการเมืองสามารถใช้กำลังบังคับ เพื่อผูกขาดธุรกิจการขายบริการการให้ความคุ้มครอง หรือสร้างความชอบธรรมให้กับการผูกขาดนั้น ในอดีต รัฐที่มีอำนาจทางการเมืองอาจผูกขาดการขายบริการการให้ความคุ้มครองโดยใช้กำลังบังคับ เช่น รัฐตะวันตกที่ต้องการเข้ามาค้าขายในเอเชียใน ศตวรรษที่ 17 ใช้กำลังทหารและอาวุธเข้ายึดครองอำนาจอธิปไตยเหนือน่านน้ำในเอเชีย จากนั้นเส้นทาง

การค้าทางทะเลในเอเชียที่เคยถูกรับรองโดยกษัตริย์ในท้องถิ่นต่างๆก็ถูกควบคุมโดยรัฐอาณานิคม และการค้าระหว่างประเทศก็ถูกผูกขาดโดยพ่อค้ารายใหญ่ เช่น พ่อค้านักล่าอาณานิคมเหล่านั้น ปัจจุบัน รัฐที่มีอำนาจทางการเมืองอาจผูกขาดการขายบริการการให้การคุ้มครองโดยวิธีที่นุ่มนวลมากขึ้น นั่นคือ การสร้างความชอบธรรมให้กับการควบคุมผูกขาดเส้นทางหรือตลาดการค้าระหว่างประเทศ เช่น รัฐที่มีพ่อค้ารายใหญ่ที่มีความได้เปรียบในตลาดการค้าระหว่างประเทศ มักใช้อุดมการณ์ตลาดเสรี เพื่อสร้างความชอบธรรมให้กับโครงสร้างตลาดการค้าระหว่างประเทศซึ่งพ่อค้ารายใหญ่นั้นมีความได้เปรียบทางการค้า

เพื่อทำความเข้าใจความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจและการเมืองระหว่างพ่อค้าและรัฐในรูปแบบต่างๆ รวมทั้งรัฐที่เป็นพ่อค้า เราจะต้องสำรวจความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้ากับรัฐในรูปแบบต่างๆในประวัติศาสตร์เพิ่มเติม ในบทที่ 2 เราได้พิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าชาวโรดองกับรัฐในอดีตที่มีอำนาจเหนือเส้นทางการค้าที่พ่อค้าเข้าไปค้าขาย และในบทที่ 3 เราได้พิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าชาวโรดองกับรัฐชาติต่างๆในปัจจุบันที่พ่อค้าเข้าไปค้าขาย ในช่วงต่อไป เราจะพิจารณาความสัมพันธ์นี้จากมุมมองของรัฐ โดยเฉพาะจากมุมมองของรัฐที่เป็นพ่อค้าและในทางกลับกัน เราก็จะพิจารณาบทบาทของพ่อค้าที่มีความสนใจที่จะสร้างรัฐด้วยเช่นกัน รัฐหนึ่งที่สนใจค้าขายกับพ่อค้าต่างชาติมาเป็นเวลาไม่น้อย คือ ประเทศไทย ดังนั้นในช่วงต่อไป เราจะมาพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างประเทศไทยกับพ่อค้าต่างชาติกลุ่มต่างๆ ที่เข้ามาค้าขายในประเทศไทย แต่ก่อนอื่น เราจะย้อนกลับมาดูความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าชาวโรดองกับรัฐในรูปแบบต่างๆอีกครั้งอย่างรวดเร็ว จากมุมมองของความสัมพันธ์ระหว่าง “Peddling Trader” กับ “Political Capitalist”

“Peddling Trade” กับ “Political Capitalism”: หมวดหมูในการวิเคราะห์

พ่อค้าชาวโรดองกับศาสนจักร รัฐอาณานิกร และรัฐชาติ

อาจกล่าวได้ว่า ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าชาวโรดองกับรัฐท้องถิ่นในสมัยที่ชุมชนชาวโรดองยังเป็นส่วนหนึ่งของแหล่งอารยธรรมิเบต เป็นความสัมพันธ์ระหว่าง “Peddling Trader” กับ “Political Capitalist” กล่าวคือ พ่อค้าชาวโรดองคือ “พ่อค้ารายย่อย” ที่ไม่มีทุนเป็นของตัวเอง ในขณะที่วัดเป็นพ่อค้ารายใหญ่ที่สะสมทุนมาจากฐานอำนาจทางการเมืองอันสัมพันธ์กับอุดมการณ์ทางศาสนา วัดคือ “นายทุนนิยมการเมือง” ที่สะสมทุนจากสิ่งของและเงินบริจาค และบังคับเอาแรงงานฆราวาสในการนำสินค้าไปขาย ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้ากับผู้มีอิทธิพลในท้องถิ่นต่างแดน อาจเป็นทั้งความขัดแย้งและความร่วมมือ กล่าวคือ พ่อค้าอาจถูกขับไล่ได้ตามรายนาง แต่ถ้าวพ่อค้าต้องการได้รับความร่วมมือจากผู้มีอำนาจในท้องถิ่น อาจต้องสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมที่ทำให้เกิดผลประโยชน์ร่วมกัน ในระดับพ่อค้ารายย่อย พ่อค้าจำนวนมากแต่งงานกับหญิงมิเบต³ ในระดับผู้ปกครอง กษัตริย์จากชุมชนค้าขายทางตอนเหนือของเนปาล มักส่งลูกสาวไปแต่งงานกับชนชั้นปกครองของมิเบตเพื่อกระชับความสัมพันธ์ทางการเมืองและเพื่อให้ได้รับสิทธิพิเศษทางการค้า (Fisher 1986: 32-33)

³ ชาวโรดองจำนวนมาก เช่นเดียวกับชุมชนค้าขายอื่นๆทางตอนเหนือของเนปาลเช่นชาวเซอร์ปา มีเชื้อสายมิเบต ชาวโรดองวัยกลางคนหลายคนเป็นลูกครึ่งมิเบตรุ่นที่ 2

เมื่อกษัตริย์ในปลายขยายอำนาจมาปกครองชุมชนชาวโรฮอง ความสัมพันธ์ระหว่าง “พ่อค้ารายย่อย” เช่น ชาวโรฮองกับ “นายทุนนิยมการเมือง” ต่างชาติที่กำลังขยายอำนาจมาในท้องถิ่น อาจเป็นทั้งความร่วมมือและความขัดแย้ง หากมีการเก็บภาษีการค้าในรูปเครื่องบรรณาการจำนวนมาก ชุมชนที่อยู่ชายขอบ เช่น ชาวโรฮองอาจก่อการร้ายเพื่อแยกตัวเป็นอิสระ แต่หากได้รับความร่วมมือจาก “นายทุนนิยมการเมือง” ที่มีอำนาจเหนือเส้นทางการค้า เช่น ให้ได้รับยกเว้นการเก็บภาษี การทำทนายอำนาจอธิปไตยรัฐอาจไม่เกิดขึ้น จะเห็นได้ว่า ตำแหน่งแห่งที่ทางการเมืองของพ่อค้าอาจเป็นเครื่องมือต่อรองให้ได้ปรับลดค่าคุ้มครอง

ปัจจุบัน ในรัฐชาติต่างๆที่พ่อค้าเข้าไปค้าขาย “พ่อค้ารายย่อย” เช่นชาวโรฮองจะไม่สัมพันธ์กับรัฐโดยตรง แต่จะต้องเข้าไปสัมพันธ์กับตัวแทนของรัฐ เช่น เจ้าหน้าที่รัฐ ความสัมพันธ์นี้เป็นทั้งความร่วมมือและความขัดแย้งเช่นกัน กล่าวคือ หากเจ้าหน้าที่รัฐไม่มีผลประโยชน์ร่วมจากการค้าขายของพ่อค้า การค้าอาจถูกกีดกันได้ เช่น ในรูปของการหยุดตรวจค้น การทำให้สินค้าสูญหาย พ่อค้าชาวโรฮองคนหนึ่งเล่าว่า ครั้งหนึ่งที่ด่านศุลกากรในกรุงเทพฯ เขาต้องการจ่ายภาษีให้ถูกต้องครบถ้วน แต่กลับถูกปฏิเสธ และเมื่อยืนยันความตั้งใจ ก็มีกระบวนการต่างๆมากมาย เช่น การถ่ายรูปสินค้า ทำให้เกิดความล่าช้าและต้องล้มเลิกความตั้งใจไปในที่สุด แต่หากเจ้าหน้าที่รัฐได้รับผลประโยชน์ร่วมจากการเข้ามาของพ่อค้า การเดินทางเข้าออกประเทศและการค้าขายจะสะดวกมากขึ้น นอกจากนั้นยังมีค่าใช้จ่ายน้อยลง

ความร่วมมือและความขัดแย้งระหว่างพ่อค้าต่างชาติกับรัฐ อันเนื่องมาจากผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจและการเมือง จะเป็นแบบแผนของความสัมพันธ์เสมอมา ในช่วงต่อไป เราจะพิจารณาความสัมพันธ์ดังกล่าว จากมุมมองของรัฐ โดยเฉพาะรัฐที่มีความสนใจทางการค้า

ความสัมพันธ์ระหว่างรัฐไทยกับพ่อค้าต่างชาติ

พ่อค้าชาวโรฮอง จากงานศึกษาทางประวัติศาสตร์ (Van Spengen 2000; Cooke 1985) พ่อค้าชาวโรฮองเริ่มเข้ามาค้าขายในประเทศไทยประมาณช่วงสงครามโลกครั้งที่ 2 โดยเดินทางเข้ามาทางพม่า พ่อค้าชาวโรฮองเข้ามาในเมืองไทยมากขึ้น หลังสงครามโลกสิ้นสุดลง เมื่อพ่อค้าเริ่มปรับเส้นทางการค้ามาสู่เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เพื่อตอบรับการขยายตัวทางเศรษฐกิจในภูมิภาคนี้ อย่างไรก็ตาม ประเทศไทยไม่ใช่ประตูผ่านสู่เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ของชาวโรฮองเสียเลยทีเดียว จากคำบอกเล่า ดูเหมือนว่าพ่อค้าชาวโรฮองเดินทางเข้ามายังภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ครั้งแรกทางทะเล จากเมืองท่าในอินเดียเช่น กัลกัตตา มดราส สุปีนัง โดยเดินทางมากับบริษัทเดินเรือตะวันตก ประเทศไทยเริ่มเป็นทางผ่านสู่เอเชียตะวันออกเฉียงใต้สำหรับพ่อค้าชาวโรฮองมากขึ้นเมื่อมีสายการบินพาณิชย์เชื่อมตรงระหว่างกรุงเทพฯ และกัวลาลัมเปอร์ อย่างไรก็ตาม งานศึกษาทางประวัติศาสตร์เกี่ยวกับบทบาทของพ่อค้าชาวโรฮองในประเทศไทยมีจำกัด ส่วนหนึ่งอาจเป็นเพราะ 1.) พ่อค้าชาวโรฮองเป็นพ่อค้ารายย่อยที่ไม่ได้มีความสัมพันธ์กับรัฐไทยโดยตรง ต่างจากพ่อค้าจีน พ่อค้าอาหรับ พ่อค้าฝรั่ง ซึ่งมีสถานภาพทางเศรษฐกิจและการเมืองที่เอื้อประโยชน์ต่อราชสำนัก หลักฐานทางประวัติศาสตร์ซึ่งส่วนมากเป็นบันทึกของราชสำนักจึงไม่มีเรื่องราวเกี่ยวกับพ่อค้าชาวโรฮอง 2.) ในช่วงแรก พ่อค้าชาวโรฮองส่วนใหญ่เดินทางด้วยหนังสือเดินทางอินเดีย หรือบัตรประชาชนพม่า ตัวตนของพ่อค้าชาวโรฮองในหลักฐานทางประวัติศาสตร์จึงอาจมีน้อยกว่าบทบาทที่แท้จริง หากต้องการศึกษาบทบาทของพ่อค้าชาวโรฮองในประเทศไทยเพิ่มเติม จะต้องศึกษาจากหลักฐานทางประวัติศาสตร์ชั้นต้นโดย

ตรงและอนุমানจากหลักฐานเหล่านั้น ซึ่งอยู่นอกเหนือขอบเขตและข้อจำกัดด้านเวลาของงานศึกษาชิ้นนี้ในครั้งนี้ ดังนั้นการทำความเข้าใจความสัมพันธ์ระหว่างรัฐไทยกับพ่อค้าต่างชาติในครั้งนี้ จึงต้องอาศัยการเปรียบเทียบจากบทบาทของพ่อค้าต่างชาติกลุ่มอื่นที่เข้ามาค้าขายในประเทศไทย พ่อค้าต่างชาติที่ดูจะมีบทบาทใกล้เคียงกับพ่อค้าชาวโรรองมากที่สุด น่าจะเป็น “พ่อค้ารายย่อย” ชาวจีนฮ่อที่เดินทางเข้ามาค้าขายในภาคเหนือของไทยกับกองคาราวาน

คาราวานจีนฮ่อ ในกรณีของพ่อค้าชาวโรรองซึ่งเป็น “พ่อค้ารายย่อย” ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าและรัฐท้องถิ่นจำกัดอยู่เพียงแค่ความสัมพันธ์กับตัวแทนของรัฐ แต่กรณีของ “พ่อค้ารายย่อย” ชาวจีนฮ่อไม่เป็นเช่นนั้น ถึงแม้พ่อค้าชาวจีนฮ่อจะเป็น “พ่อค้ารายย่อย” แต่ก็มีความสัมพันธ์โดยตรงกับรัฐไทยตั้งแต่อดีตเป็นต้นมา ทั้งนี้อาจเป็นเพราะตำแหน่งแห่งที่ทางการเมืองและเศรษฐกิจบางอย่างของพ่อค้าชาวจีนฮ่อ อำนาจประโยชน์ให้กับรัฐไทย ถึงแม้ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าจีนฮ่อกับรัฐไทยเป็นความสัมพันธ์ที่อาจพัฒนาไปเป็นทั้งความร่วมมือและความขัดแย้ง แต่ด้วยตำแหน่งแห่งที่ทางการเมืองและเศรษฐกิจที่ทำให้พ่อค้าจีนฮ่อกับรัฐไทยพัฒนาผลประโยชน์ร่วมกันได้โดยตรง ทำให้ความสัมพันธ์ส่วนใหญ่เป็นความร่วมมือ

พ่อค้าชาวจีนฮ่อเป็นพ่อค้ากองคาราวานที่มีประวัติศาสตร์การค้าขายระหว่างมณฑลยูนนานทางใต้ของจีนกับตอนเหนือของคาบสมุทรอินโดจีนอย่างน้อยตั้งแต่ต้นศตวรรษที่ 18 และเริ่มเข้ามาค้าขายในไทยตั้งแต่ต้นศตวรรษที่ 19 (Hill 1983: 123-125) ดูเหมือนว่าชาวจีนฮ่อจะได้สร้างความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์กับสมาชิกในสังคมไทยทั้งในระดับชาวบ้านและในระดับผู้ปกครองรัฐ แม้ชาวจีนฮ่อจะได้สร้างความสัมพันธ์ทางเครือญาติผ่านการแต่งงานกับหญิงท้องถิ่น ซึ่งส่วนมากเป็นชนกลุ่มน้อยในไทย (Hill 1983: 59; Soonthornpasuch 1986: 56-84) แต่ความสัมพันธ์กับคนในสังคมดูจะไม่มีบทบาทมากเท่ากับในชุมชนพ่อค้าชาวโรรอง ทั้งนี้ส่วนหนึ่งอาจเป็นเพราะพ่อค้าจีนฮ่อสามารถสร้างผลประโยชน์โดยตรงร่วมกับรัฐท้องถิ่น จึงสามารถต่อรองลดหย่อน “ค่าคุ้มครอง” ในรูปของการไม่ถูกกีดกันการเข้ามาค้าขาย

บทบาทของขุนหลวงชวงเลียง ลือเกียรติ (Chowng-Liang) เป็นตัวอย่างของความสัมพันธ์ในสมัยช่วงต้นศตวรรษที่ 20 ขวงเลียงค้าขายสินค้าอุปโภคบริโภค เช่น ของชำ ข้าว ระหว่างคุนหมิง เชียงตุง และภาคเหนือของไทย เมื่อแต่งงานกับหญิงไทยในปี ค.ศ.1915 ก่อนจะไปลูกบ้านในเชียงใหม่ ได้ขออนุญาตเจ้าผู้ครองเมืองเชียงใหม่ในการหาที่ดินอยู่อาศัย ซึ่งก็ได้รับพระราชทานที่ดินจากรัฐบาลไทยผ่านเจ้าเมืองเชียงใหม่ เนื่องจากขวงเลียงมีม้าและมีเครือข่ายการค้าที่กว้างขวาง จึงได้รับมอบหมายจากรัฐไทยให้ทำหน้าที่เป็นบุรุษไปรษณีย์ในบริเวณที่ห่างไกลทั่วจังหวัดเชียงใหม่ เมื่อปี ค.ศ.1920 ขวงเลียงได้รับสัมปทานจากรัฐไทยให้จัดซื้อวัสดุก่อสร้างสำหรับสร้างถ้ำขุนตาลที่จังหวัดลำปาง หลังการก่อสร้างสิ้นสุดลง เขาได้บริจาคที่ดินจำนวน 100 ไร่ สำหรับสร้างสถานีรถไฟจังหวัดเชียงใหม่ การทำงานให้กับรัฐบาลไทยและอุดหนุนช่วยเหลือท้องถิ่น ทำให้เขาได้รับแต่งตั้งจากรัฐบาลไทยให้เป็นขุน (Hill 1983: 98-100; Soonthornpasuch 1986: 56) ความสัมพันธ์ระหว่างขวงเลียงกับรัฐไทยดูจะเป็นความสัมพันธ์ที่ทั้งสองฝ่ายต่างได้ประโยชน์จากกันและกัน แต่ก่อนที่ขวงเลียงจะเป็นพ่อค้าที่ร่ำรวยประสบความสำเร็จเพราะเหตุใดรัฐบาลไทยจึงได้สนับสนุนเขาในขณะที่เขายังเป็นเพียงพ่อค้ารายย่อย งานศึกษาเกี่ยวกับบทบาทของพ่อค้าจีนฮ่อที่จัดตั้งขึ้นจากเชียงใหม่ เชียงตุง เชียงรายให้กับรัฐบาลไทย ซึ่งเป็นผู้ผูกขาดการค้าฝิ่นจนถึงปี ค.ศ.1906 (Hill 1983:112) ทำให้คาดว่าเครือข่ายการค้าของพ่อค้าจีนฮ่อที่กว้างขวาง ในภูมิภาคซึ่งอยู่ห่างไกลจากส่วนกลาง

ของประเทศไทย คือข้อได้เปรียบของพ่อค้ารายย่อยเช่นชาวจีนฮ่อ เพราะสามารถเอื้อประโยชน์ทางเศรษฐกิจต่อรัฐไทย ซึ่งเป็น “นายทุนนิยมการเมือง” ในท้องถิ่นในเวลานั้น

สภาพภาพที่ได้เปรียบของพ่อค้าชาวจีนฮ่อดูเหมือนจะคงอยู่ต่อเนื่องมาจนถึงในช่วงปลายศตวรรษที่ 20 แต่สภาพภาพที่ได้เปรียบของพ่อค้าชาวจีนฮ่อไม่ได้มาจากตำแหน่งหน้าที่ทางเศรษฐกิจอีกต่อไป แต่เป็นตำแหน่งแห่งที่ทางการเมือง กล่าวคือ เมื่อต้นทศวรรษที่ 1950 ชาวจีนฮ่อจำนวนมากได้อพยพเข้ามาในประเทศไทย ชาวจีนฮ่อกลุ่มนี้ไม่ใช่พ่อค้าระยะไกลที่เข้ามาค้าขายเช่นขงเลียง แต่เป็นกลุ่มทหารจีนคณะชาติ (ก๊กมินตั๋งกองพล 93 หรือ ทหาร KMT) ซึ่งต่อต้านรัฐบาลคอมมิวนิสต์จีนและได้อพยพมาตั้งหลักแหล่งในพม่า ต่อมาเมื่อรัฐบาลพม่าขับไล่จึงได้เคลื่อนย้ายเข้ามาในไทยตามรอยต่อชายแดนในภาคเหนือ ชาวจีนฮ่อกลุ่มนี้จำนวนมากได้เดินทางต่อไปอยู่ในไต้หวัน แต่มีทหารจีนกลุ่มหนึ่ง (กองพล 93) ซึ่งต้องการอยู่ในเมืองไทยต่อไป โดยชาวจีนฮ่อกลุ่มนี้ได้เริ่มค้าฝิ่นเพื่อสนับสนุนกองทัพและเพื่อความอยู่รอด (ศุภลักษณ์ 2545: 41-45) ถึงแม้รัฐบาลไทยอาจไม่ต้องการสนับสนุนการค้าฝิ่นเช่นในอดีตอีกต่อไป แต่ตำแหน่งแห่งที่ทางการเมืองของพ่อค้าจีนฮ่อกลุ่มนี้ทำให้รัฐไทยไม่ต้องการกีดกัน เพราะในบางครั้งรัฐไทยยังต้องขอความช่วยเหลือทางการเมืองจากคนกลุ่มนี้ เช่น เมื่อประมาณปี ค.ศ.1969 รัฐบาลไทยประสบกับปัญหาผู้ก่อการร้ายคอมมิวนิสต์ จนต้องขอความร่วมมือไปยังกองพล 93 ซึ่งทหารจีนกลุ่มนี้ได้ช่วยปราบปรามจนสำเร็จ (อ้างแล้ว: 45-47) ชุมชนชาวจีนฮ่อจึงเป็นเหมือน “กันชน” ระหว่างรัฐไทยกับรัฐบาลคอมมิวนิสต์

จะเห็นว่า ในกรณีของพ่อค้าชาวจีนฮ่อ ตำแหน่งแห่งที่ทางเศรษฐกิจและการเมืองในแต่ละช่วงเวลา ทำให้พ่อค้าจีนฮ่อสามารถเอื้อประโยชน์ทั้งทางเศรษฐกิจและทางการเมืองต่อรัฐไทย ผลประโยชน์ร่วมตรงนี้คือตัวแปรที่ทำให้รัฐไทยลดหย่อน “ค่าคุ้มครอง” หรือให้การคุ้มครองพ่อค้าชาวจีนฮ่อ แม้เป็นเพียงแค่ “พ่อค้ารายย่อย” แต่หากพ่อค้าจีนฮ่อไม่ได้ให้ความร่วมมือกับรัฐไทยในสถานการณ์ดังกล่าวข้างต้น ความร่วมมือจากรัฐไทยก็อาจแปรเปลี่ยนไปเป็นความขัดแย้งได้

นอกจากพ่อค้าชาวจีนฮ่อซึ่งเป็น “พ่อค้ารายย่อย” แล้ว พ่อค้าต่างชาติที่เข้ามา มีความสัมพันธ์โดยตรงกับรัฐไทยมักเป็นพ่อค้ารายใหญ่ หรือพ่อค้าที่มีบทบาทและสภาพภาพที่เอื้อต่อการค้าขายของรัฐไทย พ่อค้าเหล่านี้เริ่มเข้ามาบทบาทในประเทศไทยในสมัยอยุธยา ดังนั้น เราจะพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างรัฐไทยกับพ่อค้าต่างชาติตั้งแต่สมัยอยุธยา ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่รัฐไทยเริ่มมีความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจกับต่างชาติอย่างกว้างขวาง (Kasetsiri 1976; 1992; นิธิ 2527; ผาสุกและคริส 2538) แต่ก่อนที่จะพิจารณาพ่อค้ารายใหญ่จากต่างชาติ เราคงหลีกเลี่ยงไม่ได้ที่จะหันกลับมามองพ่อค้ารายใหญ่ในรัฐไทยเสียก่อน เพราะเขาคือทั้งคู่ค้าและคู่แข่งคนสำคัญของพ่อค้าต่างชาติ

กษัตริย์นักการค้า นักประวัติศาสตร์ไทยเช่น อาจารย์ธีรวัต ญ บ่อมเพชร ตั้งข้อสังเกตว่างานศึกษาทางประวัติศาสตร์เกี่ยวกับสมัยอยุธยา มักนำเสนอภาพสองภาพคือ “ราชธานีที่รวมอำนาจสู่ศูนย์กลางและมีเทวราชูปถัมภ์” และ “เมืองการค้านานาชาติ” (ธีรวัต ใน ชาญวิทย์ 2544: 118) จากภาพทั้งสองนั้น เราอาจคาดเดาได้ว่า กษัตริย์คือพ่อค้ารายใหญ่ในรัฐอาณาจักรเช่นนั้น

“พ่อค้าหรือหน่วยงานการค้าที่สำคัญที่สุดก็คือ กรมพระคลัง และพ่อค้าที่สำคัญที่สุด ก็คือพระมหากษัตริย์นั่นเอง ซึ่งฝรั่งเขียนถึงบ่อยมาก เพราะว่าต้องเข้ามาติดต่อกับเจ้าหน้าที่ของรัฐ มาซื้อของจากโกดังหรือพระคลังสินค้าหลวง เขาก็ต้องมีสินบนให้เจ้าหน้าที่ของกรมท่า เพราะฉะนั้นจึงหลีกเลี่ยงไม่ได้ จะเห็นว่าทุกอย่างเป็นของพระมหากษัตริย์ ของหลวง” (ธีรวัต ใน ชาญวิทย์ 2544: 118: ย้ำเอง)

เมื่อสถาบันกษัตริย์ผูกขาดการค้ากับต่างประเทศ การซื้อขายโดยตรงระหว่างพ่อค้าต่างชาติและพ่อค้าที่เป็นชาวบ้าน คนธรรมดาสามัญเกิดขึ้นไม่ได้ หรือถูกมองว่าเป็นการค้าที่ไม่ถูกต้องตามกฎหมาย

“อาณาจักรวิทว ได้ทำการขายเครื่องถ้วยเงินให้กับพ่อค้าในอยุธยา ในเมื่อมาถึงถูกขัดขวางจากเจ้าท่าอยุธยา ไม่ให้ถ่ายสินค้าโดยเสรี ซึ่งต้องการให้ทำผ่านเจ้าท่าของคนไทย ด้วยราคาสินค้าเข้าเหล่านั้น ก็ต้องถูกกำหนดโดยฝ่ายเจ้าหน้าที่ของไทย ถ้าจะเห็นได้จากเอกสารที่ใช้คำว่า “ควรไม่” ซึ่งแปลว่าการขายโดยทางการ นอกจากนี้ เมื่อวิทวต้องการไม้ฝางจากพ่อค้าท้องถิ่น ก็ถูกห้ามโดยเจ้าหน้าที่ของไทย และต้องยอมที่จะไปซื้อจากเจ้าท่าที่ราคากำหนดโดยทางการเช่นกัน วิธีการเช่นนี้เอกสารเรียกว่า “รอนมาอิ” หรือซื้อกับทางราชการ” (อิชิอิ ใน ชาญวิทย์ 2544: 39: ย้ำเอง)

จะเห็นว่า การแยกแยะการซื้อขายกับพ่อค้าต่างชาติออกเป็นการ “ซื้อกับทางราชการ” และการ “ซื้ออย่างไม่เป็นทางการ” คือการออกกฎข้อบังคับเพื่อสร้างความไม่ชอบธรรมให้การซื้อขายที่ขัดต่อผลประโยชน์ของ “นายทุนนิยมการเมือง” เช่นกษัตริย์

เงื่อนไขที่ทำให้ “นายทุนนิยมการเมือง” เช่นกษัตริย์ สามารถสะสมทุนหรือสินค้าได้เป็นจำนวนมาก จนกระทั่งเป็นพ่อค้ารายใหญ่ที่สามารถผูกขาดการค้าระหว่างประเทศ

“ชาวนาส่วนใหญ่ไม่มีเงินเสียภาษี จึงเอาของมาเสียภาษีแทน เพราะฉะนั้นรัฐบาลส่วนท้องถิ่นก็จะไปเก็บสะสมไม้และของอื่นๆมาใช้แทนภาษี เมื่อมาถึงอยุธยา ก็มาเก็บไว้ที่คลังสินค้า ซึ่งเรียก “กรมพระคลัง” ในสมัยนั้น คลังนี้มีใช่จะเป็นคลังเก็บเงินอย่างเดียว แต่เป็นคลังที่เก็บสินค้าด้วย ซึ่งพระคลังดูแลด้านการค้า จัดส่งเรือสินค้า ตลอดจนความสัมพันธ์กับต่างประเทศในเอเชีย . . . รัฐบาลเมื่อเก็บของได้แล้วก็สามารถขายให้กับพ่อค้าจากที่อื่นๆ จากตะวันออกและตะวันตก ตลอดจนบุคคลต่างๆ หรืออาจส่งออกเองด้วยเรือของรัฐบาลก็ได้ และรัฐบาลก็มีหน่วยงานทำหน้าที่ด้านเรือสำเภาจีนด้วย . . . เรือต่างๆเหล่านี้ใช้เพื่อการค้าระหว่างรัฐต่อรัฐ ซึ่งพ่อค้าชาวบ้านธรรมดา สามารถใช้ประโยชน์ได้ด้วย” (บริซิด ใน ชาญวิทย์ 2544: 94)

กล่าวคือ สถาบันกษัตริย์ ได้ใช้ฐานอำนาจทางการเมืองของตน เพื่อแสวงหาผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจ จากการค้าขายกับต่างประเทศ เช่น จากการผูกขาดทางการค้าในรูปของการค้าสำเภาหลวง ซึ่งทำให้ราชสำนักเป็นพ่อค้ารายใหญ่ที่สุดในการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ เพื่อนำมาขายต่อให้กับพ่อค้ารายย่อยคนธรรมดาสามัญ และในการรวบรวมผูกขาดการซื้อขายสินค้าจากภายในประเทศ เพื่อส่งออกไปขายในต่างประเทศ ดังเห็นได้จากการซื้อเครื่องถ้วยเงินจากญี่ปุ่นและการขายไม้ฝาง นอกจากการผูกขาดทางการค้าแล้ว “นายทุนนิยมการเมือง เช่น กษัตริย์ ยังใช้ฐานอำนาจทางการเมืองของตน ในการหาประโยชน์จากการเป็นผู้ผลิต(หรือผู้รวบรวมสินค้า)รายใหญ่ เช่น การเกณฑ์แรงงานให้ไปหาของป่ามาส่ง การบังคับให้เจ้าเมืองของเมืองที่อยู่ห่างไกลออกไปเช่นเมืองประเทศราชจัดหาสินค้าป่าในรูปของส่วยและบรรณาการไปยังอยุธยา หรือ การเก็บภาษีประเภทต่างๆจากไพร่พลที่อยู่ภายใต้การปก

ครอง⁴ ดังนั้น ภาพสองด้านของอาณาจักรอยุธยาที่เป็น “ราชธานีที่รวมอำนาจสู่ส่วนกลางและก็มีเทวราชาปกครอง” และ “เมืองการค้านานาชาติ” จึงเป็นภาพที่เสริมกัน นักประวัติศาสตร์อิทธิพิยายมชี้ให้เห็นบทบาทของอยุธยาในฐานะที่เป็น “รัฐเมืองท่า” แต่จากการพิจารณาฐานอำนาจทางการเมืองของกษัตริย์ เราจะพอมองเห็นว่าการควบคุมกำลังไพร่พลและการเกณฑ์แรงงาน มีบทบาทอย่างไรต่อการเก็บส่วยภาษีและการผูกขาดทางการค้าของพ่อค้ารายใหญ่ จนทำให้อยุธยาเป็น “รัฐเมืองท่า” ที่สำคัญของเอเชีย (แผนที่ 4.1 แผนที่เมืองท่าสำคัญของเอเชียสมัยอยุธยา)

“สถานะทางการเงินและการคลังของราชอาณาจักรอยุธยา มาจากการค้ากับต่างประเทศ ซึ่งทำให้ต้องพระคลังมั่งคั่ง [นักประวัติศาสตร์] เคยกล่าวว่า กษัตริย์อยุธยาจะวางกับการควบคุมกำลังไพร่พลและการเกณฑ์แรงงาน ข้อถกเถียงดังกล่าว ทำให้เราเชื่อในลักษณะพระราชของรัฐอยุธยา ข้าพเจ้าไม่ปฏิเสธความคิดเช่นนี้ ซึ่งก็จะสะท้อนส่วนที่เป็นจริงอยู่ส่วนหนึ่ง อย่างไรก็ตาม ทศนะนี้ก็ไม่ควรบดบังความสำคัญของบทบาทการค้าระหว่างประเทศ และทศนะเดิมควรได้รับการพิจารณาแก้ไขใหม่ อยุธยานั้น เป็นอาณาจักรที่ทรงพลังอำนาจสูงสุดอาณาจักรหนึ่ง และพลังอำนาจนี้ก็มิได้อยู่ได้ด้วยนโยบายที่มีวิสัยทัศน์กว้างไกลมองออกไปภายนอก โดยเฉพาะอย่างยิ่งการส่งเสริมการค้าทางทะเล . . . ข้าพเจ้าขอย้ำถึงความสำคัญของทัศนภาพของราชอาณาจักรว่าเป็นหนึ่งในตัวอย่างของรัฐเมืองท่าหรือ “Port Polity” ที่โด่งดังในยุคสมัยใหม่ของเอเชีย” (อิทธิ ใน ชาญวิทย์ 2544: 40-41)

จะเห็นได้ว่าสถาบันกษัตริย์เป็นฐานอำนาจทางการเมืองที่สำคัญต่อการสร้างอำนาจทางเศรษฐกิจของอาณาจักรอยุธยา และในทางกลับกัน ฐานอำนาจทางเศรษฐกิจนี้ ก็มีความสำคัญต่อการรักษาอำนาจทางการเมืองของอาณาจักรอยุธยาด้วย อยุธยาจึงเป็นทั้งรัฐเมืองท่าและอาณาจักรที่ทรงพลังอำนาจสูงสุดอาณาจักรหนึ่งในเอเชีย และกษัตริย์ไทยจึงเป็นทั้งพ่อค้าและผู้ปกครองรัฐ ในช่วงต่อไป เราจะพิจารณาทะเลของพ่อค้าต่างชาติที่เป็นคู่ค้าของไทย

พ่อค้าสำเภาจีน พ่อค้าต่างชาติกลุ่มหนึ่งที่เป็นคู่ค้าสำคัญของรัฐไทย คือ “นายทุนนิยมการเมือง” ของอาณาจักรต่าง เช่น จักรพรรดิจีน กษัตริย์ของอาณาจักรพม่า คนเหล่านี้มักไม่มาค้าขายเอง แต่ส่งเรือสำเภาพร้อมตัวแทนมาติดต่อเจรจาทางการค้า ตัวแทนของ “นายทุนนิยมการเมือง” ต่างชาติเหล่านี้ คือพ่อค้าต่างชาติรายย่อยที่มีทุนน้อยกว่า จึงหาทุนเพิ่มเติมด้วยการรับจ้างนำสินค้าของนายทุนรายใหญ่ไปค้าขายยังต่างแดน มุมมองของนักประวัติศาสตร์ต่อภาพของพ่อค้ารายย่อยในเอเชียที่รับจ้างนำสินค้ามาขายนี้มีความหลากหลายเล็กน้อย Van Leur มองว่าพ่อค้ารายย่อยที่นำสินค้ามาขาย คือพ่อค้ารายเล็กๆที่มีทุนน้อย จึงต้องเดินทางติดมากับเรือสำเภาของ “นายทุนนิยมการเมือง” เช่น กษัตริย์ เพื่อลดค่าใช้จ่ายและหารายได้เป็นทุนเพิ่มเติม (Van Leur 1955: 44-88) แต่ Anthony Reid มองว่า Van Leur เน้นย้ำความเป็นพ่อค้ารายย่อยของคนกลุ่มนี้มากเกินไป ในจำนวนพ่อค้ารายย่อยเหล่านี้ก็มีพ่อค้าบางคนที่มีทุนค่อนข้างมากเป็นของตัวเอง เช่น พ่อค้าที่ Reid เรียกว่า “Nakhodas” แม้พ่อค้ากลุ่มนี้จะมีทุนค่อนข้างมาก แต่ก็ยังรับนำสินค้าของกษัตริย์ไปขาย เพราะอาจทำกำไรได้จำนวนหนึ่งจากการรับซื้อ

⁴ ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในนิธิ (2527: 51-216) ผาสุกและคริส (2537: 14-22)

เหมาจากกษัตริย์ (Reid 1993: 49-53, 61, 124-125) อย่างไรก็ตามบทบาทของ “Nakhodas” ก็ไม่ขัดกับการมอง “พ่อค้ารายย่อย” ในลักษณะที่เป็นหมวดหมู่ในการวิเคราะห์ ในการพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่าง “พ่อค้ารายย่อย” กับ “นายทุนนิยมการเมือง” เพราะแม้ “Nakhodas” จะมีทุนค่อนข้างมาก แต่ก็ไม่สามารถผูกขาดการค้าได้ในระดับเดียวกับ “นายทุนนิยมการเมือง” ที่สามารถกำหนดราคาสินค้าและเปลี่ยนโครงสร้างตลาด⁵ ซึ่งเป็นข้อแตกต่างที่สำคัญระหว่าง “พ่อค้ารายย่อย” และ “นายทุนนิยมการเมือง”

ในช่วงต้นของอยุธยา พ่อค้าเรือสำเภาที่เข้ามามีความสัมพันธ์โดยตรงกับรัฐไทยมากที่สุด คือ พ่อค้าชาวจีนจากฟูเจียนและกวางตุ้ง⁶ ซึ่งหากเปรียบเทียบกับพ่อค้ากองคาราวานชาวจีนฮ่อแล้ว พ่อค้าสำเภาจีนอาจมีทุนมากกว่า ความสัมพันธ์ระหว่างรัฐไทยกับพ่อค้าสำเภาจีนมีลักษณะอย่างไร สำหรับ “นายทุนนิยมการเมือง” เช่น จักรพรรดิจีน รัฐไทยได้ให้ความร่วมมือส่งสำเภาไปแลกเปลี่ยน ความร่วมมือนี้อาจมีเหตุมาจากผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจจากการแลกเปลี่ยนกับคู่ค้ารายใหญ่ หรืออาจเป็นความจำยอมทางการเมือง เราค่อนข้างคุ้นเคยกับมุมมองทางประวัติศาสตร์เกี่ยวกับบทบาทของสำเภาไทย ในฐานะเครื่องบรรณาการแก่จักรพรรดิจีน (Viraphol 1977) สำหรับ “พ่อค้ารายย่อย” นั้น ในช่วงแรกที่รัฐไทยต้องพึ่งพาทักษะและเครือข่ายทางการค้าของพ่อค้าชาวจีน “นายทุนนิยมการเมือง” ไทยได้อุปถัมภ์สนับสนุนการค้าของพ่อค้าชาวจีน ต่อมาเมื่อ “พ่อค้ารายย่อย” ได้เติบโตเป็นพ่อค้ารายใหญ่ที่กำลังจะกลายไปเป็น “นายทุนนิยมการเมือง” คนใหม่แข่งกับกษัตริย์ไทย การค้าของพ่อค้าชาวจีนก็ได้ถูกกีดกัน

กษัตริย์ไทยได้ใช้ประโยชน์จากทักษะในการค้าทางทะเลของพ่อค้าสำเภาจีน โดยเฉพาะในสมัยรัตนโกสินทร์ตอนต้น ที่กษัตริย์ไทยต้องการฟื้นฟูการค้าระหว่างประเทศ โดยการดึงพ่อค้าชาวจีนเข้ามาช่วยในการค้าระหว่างประเทศของหลวง เช่น ให้ช่วยในการเดินเรือ ทำบัญชี เป็นลูกเรือในการค้าสำเภากับจีน ลูกเรือเหล่านี้บางที่ได้ค่าตอบแทนด้วยการได้ระวางในการขนส่งสินค้าในสำเภาหลวง ทำให้สามารถค้าขายสินค้าของตนควบคู่ไปด้วย พ่อค้าชาวจีนบางคนได้รับแต่งตั้งให้เป็นขุนนาง หรือนายอากรที่ได้รับส่วนแบ่งจากการเก็บภาษี (Skinner 1957: 148-154) ขุนนางบางคนได้เป็นเจ้าของเรือสำเภาเอง (นิธิ 2527: 136-143) หลังจากที่ถูกกษัตริย์ได้เปิดโอกาสให้ขุนนางเข้ามามีโอกาสในการค้าขายมากขึ้น ไม่เฉพาะแต่กษัตริย์เท่านั้นที่เป็น “นายทุนนิยมการเมือง” ขุนนางในราชสำนัก รวมทั้งมูลนายที่มีอำนาจปกครองที่นาและแรงงานก็ทำการค้าของตัวเองควบคู่ไปกับการเป็นข้าราชการดูแลท่าเรือและเป็นตัวแทนซื้อขายสินค้า โดยสินค้าที่นำมาขายก็ได้จากผลประโยชน์ที่ได้จากการปกครองที่นาและแรงงาน (ผาสุกและคริส 2539: 20)

เหตุที่ชนชั้นศักดินาต้องพึ่งพาพ่อค้าต่างชาติในการทำการค้าระหว่างประเทศ ก็เพราะพ่อค้าเหล่านี้มีทักษะความรู้ในการทำการค้า และมีเครือข่ายความสัมพันธ์ต่างๆในต่างแดน ในขณะที่กษัตริย์หรือขุนนางไม่เคยออกไปค้าขายหรือเดินเรือ ในหลายประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ รัฐได้มอบหมายให้พ่อค้าต่างชาติจากประเทศต่างๆ

⁵ Ashin Das Gupta กล่าวถึงความหลากหลายของ “พ่อค้ารายย่อย” ทั้งที่เป็นแรงงานรับจ้างและพ่อค้าที่มีทุนมาก (1991: 353-362) แต่แม้พ่อค้าจะมีทุนหรือสินค้ามาก ก็ยังเผชิญกับความผันผวนของราคาสินค้าในตลาด การขายสินค้าของพ่อค้ารายใหญ่ที่ท่าเรือยังเป็นการกระจายสินค้าให้พ่อค้ารายย่อยนำไปขายในที่ต่างๆ (2001: 59-87)

⁶ ดูรายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับชาวจีนในไทย ใน Skinner (1957)

เป็นตัวแทนบริหารกระทรวงกรมของรัฐ⁷ที่ติดต่อกับพ่อค้าต่างชาติ (Reid 1993: 93, 120, 128) ในรัฐไทยพ่อค้าต่างชาติ เช่น พ่อค้าชาวเปอร์เซีย⁸ พ่อค้าจีน ก็มีบทบาทในการบริหารกระทรวงการค้าและกระทรวงการต่างประเทศ ผาสุกและคริสกล่าวถึงบทบาทของพ่อค้าต่างชาติในราชสำนักไทยว่า

“กษัตริย์ของอยุธยาทรงใช้พ่อค้าต่างชาติทำการค้าระหว่างประเทศ พระราชวังที่อยุธยานั้นล้อมรอบไปด้วยชุมชนชาวญี่ปุ่น จีน อาหรับ เปอร์เซีย ดัทช์ ฝรั่งเศส โปรตุเกส และอังกฤษ . . . ด้วยนโยบายนี้อยุธยาสามารถเข้าถึงตลาดในประเทศของพ่อค้าเหล่านั้นได้อย่างสะดวก นอกจากนี้ยังสามารถเข้าถึงเทคโนโลยีและเทคนิคใหม่ๆได้อีกด้วย พวกพ่อค้าต่างชาติช่วยในการบริหารการค้าผูกขาดของราชสำนัก ช่วยจัดการด้านการคลัง และใช้วิธีการใหม่ๆสำหรับการค้า การบัญชี และการบริหารการคลัง” (ผาสุกและคริส 2539: 160-168)

ดังนั้น ความสัมพันธ์ระหว่างรัฐไทยและพ่อค้าจีนจึงเป็นความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ที่ทั้งสองฝ่ายต่างมีผลประโยชน์ร่วมกัน พ่อค้าจีนได้ให้ทักษะและเครือข่ายทางการค้าแก่กษัตริย์ไทย เพื่อแลกกับสิทธิในการเข้ามาค้าขายสำหรับพ่อค้าจีนที่ไม่ได้มีตำแหน่งทางราชการก็ทำการค้าร่วมกับกษัตริย์และขุนนาง หรือทำการค้าอิสระแต่แบ่งผลประโยชน์ให้ เช่นในรูปของสินบน (นิธิ 2527: 136-149; 174-188; ผาสุกและคริส 2539: 24-27; 160-168) อาจารย์นิธิกล่าวถึงการแลกเปลี่ยนสิทธิและผลประโยชน์ระหว่างพ่อค้าจีนและ “นายทุนนิยมการเมือง” ไทยว่า

“มีผู้กล่าวกันว่า ชนชั้นนำไทยใช้ประโยชน์จากพวกจีนอพยพ เพื่อเป็นแนวหน้าให้แก่การเอาตัวเอาเปรียบของพวกตนที่กระทำต่อไพร่ เพื่อเบี่ยงเบนความชิงชังของประชาชนไปยังชาวจีนอพยพ แทนต้นตอที่แท้จริงของการกดขี่ เราไม่สามารถหาหลักฐานที่แสดงถึงเจตนาธรรมเช่นนี้ของชนชั้นนำในสมัยต้นรัตนโกสินทร์ได้ แต่ในขณะเดียวกัน ก็จำต้องยอมรับว่า โดยตั้งใจหรือไม่ตั้งใจ ผลลัพธ์ก็เหมือนกัน กล่าวคือ อภิสิทธิ์ต่างๆที่ชาวจีนได้จากรัฐบาลนั้นเป็นอภิสิทธิ์ที่ทำให้ชาวจีนได้โอกาสทางเศรษฐกิจเหนือประชาชนไทยทั่วไป แต่ก็มีได้เป็นอภิสิทธิ์ที่ได้มาเปล่า หากต้องแลกด้วยการแบ่งปันผลประโยชน์อย่างมากแก่ชนชั้นนำ ซึ่งไม่ต้องทำงานหนัก ไม่ต้องอดทนต่อความยากลำบาก และไม่ต้องเสี่ยงในทางธุรกิจ การอพยพเข้ามาของชาวจีนจึงก่อให้เกิดประโยชน์แก่ชนชั้นนำมากที่สุด และเป็นแรงผลักดันอยู่เบื้องหลัง” (นิธิ 2527: 148: ย้ำเอง)⁹

แต่ความร่วมมือระหว่างรัฐไทยกับ “พ่อค้ารายย่อย” ชาวจีนก็มีขีดจำกัด กล่าวคือ ในขณะที่พ่อค้าชาวจีนยังต้องพึ่งพาฐานอำนาจทางการเมืองของสถาบันกษัตริย์และชนชั้นศักดินา และสามารถตอบแทนผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจให้กับชนชั้นศักดินาอยู่ พ่อค้าชาวจีนก็ยังเป็นที่ต้อนรับและได้รับการสนับสนุนทางการค้าจากรัฐสมบูรณาญาสิทธิราชย์ของไทย แต่เมื่อความสัมพันธ์นั้นเปลี่ยนไป เมื่อ “พ่อค้ารายย่อย” ได้เติบโตเป็นพ่อค้าราย

⁷ Reid เรียกกรมกองเหล่านั้นว่า Syahbandars

⁸ ดูรายละเอียดเกี่ยวกับบทบาทของพ่อค้าชาวเปอร์เซียในราชสำนักไทยสมัยพระนารายณ์ใน Subrahmanyam (1992)

⁹ Skinner กล่าวถึงความสัมพันธ์ระหว่างกษัตริย์และพ่อค้าชาวจีนในทำนองเดียวกัน คือ กษัตริย์และชนชั้นปกครองของไทยดึงชาวจีนให้เข้ามามีบทบาททางการค้าและทางการเมือง แต่ในลักษณะที่เอื้อประโยชน์ต่อชนชั้นปกครองไทย มากกว่าต่อชนชนชาวจีน (Skinner 1957: 154)

ใหญ่ที่กำลังจะกลายเป็น “นายทุนนิยมการเมือง” คนใหม่แข่งกับกษัตริย์ไทย รัฐไทยก็ได้เริ่มกีดกันการค้าของพ่อค้าจีน อย่างไรก็ตาม ชนชั้นปกครอง หรือ “นายทุนนิยมการเมือง” ก็มีความหลากหลาย ดังนั้นเราจึงยังเห็นการให้ความคุ้มครองพ่อค้าจีนอยู่บ้างจากชนชั้นปกครองที่ยังได้รับผลประโยชน์จากพ่อค้าจีน

กล่าวคือ ตั้งแต่ในสมัยรัชกาลที่ 3 และ 4 การค้าสำเภาหลวงเริ่มลดบทบาทลง กษัตริย์หันมาเพิ่มการเก็บภาษีประเภทต่างๆ แทน แต่กำไรจากการเก็บภาษีได้ตกไปเป็นของขุนนางและเจ้าภาษีนายอากรเสียส่วนใหญ่ สัดส่วนของส่วนเกินแรงงานที่ขูดรีดจากไพร่ กลายเป็นของชนชั้นศักดินา(ซึ่งส่วนหนึ่งคือขุนนางนายอากรนักธุรกิจจีน) มากกว่าของกษัตริย์ ในด้านหนึ่งกษัตริย์ได้พยายามควบคุมจำกัดโอกาสทางการค้าของพ่อค้าจีนซึ่งกำลังเติบโตในไทยบนฐานของชนชั้นศักดินา โดยการคานอำนาจของพ่อค้าจีนด้วยการให้สิทธิพิเศษทางการค้าแก่พ่อค้าต่างชาติกลุ่มอื่น นั่นคือการลงนามในสนธิสัญญาเบาว์ริง ให้สิทธิพิเศษทางการค้าและสิทธิสภาพนอกอาณาเขตแก่พ่อค้าชาวอังกฤษ ตามด้วยพ่อค้าชาวตะวันตกชาติอื่นๆ(สหรัฐอเมริกา ฝรั่งเศส เดนมาร์ก โปรตุเกส เนเธอร์แลนด์ เยอรมนี) และยกเลิกสิทธิพิเศษทางการค้าแก่พ่อค้าจีน ต่อมารัฐบาลได้ปฏิรูประบบเก็บภาษีแบบรวมศูนย์เพื่อลดอำนาจนายอากรจีน ความเหลื่อมล้ำเกี่ยวกับสิทธิในการค้าและความพยายามในการต่อรองของกลุ่มพ่อค้าชาวจีนกับรัฐบาลไทยในการแข่งขันกับพ่อค้าชาวตะวันตกนั้น มีต่อเนื่องมาจนถึงสมัยรัฐบาลปรีดีต่อเนื่องมาถึงสมัยรัฐบาลจอมพลสฤษดิ์ (ผาสุกและคริส 2539: 160-186)

ในอีกด้านหนึ่ง เราก็เห็นภาพของความร่วมมือกันอย่างแนบแน่นระหว่างชนชั้นศักดินากับพ่อค้าจีน ซึ่งเป็นฐานสำคัญของการผูกขาดการสะสมทรัพย์สินส่วนใหญ่ที่ได้จากการค้าส่งออกในสมัยรัตนโกสินทร์ตอนต้น ทำให้ชนชั้นศักดินาไทยกลายเป็นชนชั้นกระฎุมพีมากขึ้นเรื่อยๆ (นิธิ 2527: 105-216) กล่าวคือ ชนชั้นศักดินาของรัตนโกสินทร์ อันได้แก่ นักการเมืองไทยและทหาร ร่วมมือกับนักธุรกิจชาวจีนเพื่อประโยชน์ทางการค้าของกลุ่มตน เช่นเดียวกับที่กษัตริย์และขุนนางอยุธยาร่วมมือกับพ่อค้าจีน

“ในขณะที่ผู้นำทางฝ่ายทหารใช้นโยบายเศรษฐกิจชาตินิยม เป็นกลยุทธ์เพื่อจำกัดธุรกิจของชาวจีน แต่ผู้นำของคณะราษฎรบางคนกลับให้การสนับสนุนในแนวทางที่แตกต่างไป พวกเขาสนับสนุนการร่วมทุนระหว่างรัฐบาลกับธุรกิจเอกชน พวกเขาใช้เงินทุนของรัฐส่งเสริมธุรกิจของผู้ประกอบการเอกชนชาวจีน พวกนักธุรกิจได้ผลประโยชน์ในหลายด้าน อาทิ ด้านเงินทุน ความคุ้มครองทางการเมือง หรือในบางครั้งก็จะได้สิทธิพิเศษในการผูกขาดกิจการบางอย่าง นักการเมืองก็จะได้ส่วนแบ่งจากกำไรเป็นรายได้เพื่อเอามาสร้างความมั่งคั่งส่วนตัวและฐานเสียงทางการเมือง . . . นักการเมืองทางฝ่ายทหารมักจะใช้อำนาจที่พวกตนมีอยู่ในการผูกขาดทางธุรกิจ ทำให้ผู้ประกอบการเอกชนต้องเชิญนักการเมืองเหล่านี้มาเป็นที่ปรึกษาหรือคณะกรรมการบริหารของบริษัท . . . การจัดตั้งบริษัทการค้าแห่งใหม่...ต้องแบ่งหุ้นไว้สมนาคุณแก่ผู้วิ่งเต้นช่วยเหลือพอสมควร” (ผาสุกและคริส 2539: 207, 214)

อย่างไรก็ตาม ในเวลานั้นชาวจีนไม่ใช่ “พ่อค้ารายย่อย” อีกต่อไปแล้ว แต่เป็นพ่อค้ารายใหญ่ชนชั้นกระฎุมพีที่กำลังจะทำงานร่วมกันกับชนชั้นศักดินา เพื่อที่จะกลายเป็น “นายทุนนิยมการเมือง” รายใหม่ของระบบเศรษฐกิจไทยในยุคเสรีนิยมประชาธิปไตย นั่นคือ ชนชั้นกระฎุมพีอดีตพ่อค้ารายย่อยชาวจีน ได้ใช้ฐานทางเศรษฐกิจของตนสร้างความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์และความสัมพันธ์ทางเครือญาติ เช่น การแต่งงานกับผู้ปกครองและศักดินาท้องถิ่น ความสัมพันธ์นี้ทำให้พ่อค้าจีนไม่ใช่คนต่างชาติอีกต่อไป แต่เป็นส่วนหนึ่งของสังคมท้องถิ่น

ภาพทั้งสองด้านดังกล่าว สะท้อนให้เห็นความสัมพันธ์ระหว่างรัฐ หรือ “นายทุนนิยมการเมือง” ท้องถิ่น กับ พ่อค้าต่างชาติที่คานกันอยู่เสมอ นั่นคือ 1.) การร่วมมือกันเพื่อผลประโยชน์ทางการค้า (เพื่อเป็นฐานอำนาจทางการเมือง) ของ “นายทุนนิยมการเมือง” ในท้องถิ่น และเพื่อผลประโยชน์ทางการเมืองของพ่อค้าในการได้รับการคุ้มครอง (เพื่อใช้ผลประโยชน์ทางการค้า ในการเลื่อนสถานภาพทางสังคมและการเมือง) และ 2.) ความขัดแย้งจากการที่พ่อค้าต่างชาติกลายมาเป็นคู่แข่งทางการค้าและทางการเมืองของผู้ปกครอง “นายทุนนิยมการเมือง” ในท้องถิ่น จนไม่มีความจำเป็นต้องพึ่งพากลุ่มผู้มีอำนาจทางการเมืองในท้องถิ่นเช่นแต่ก่อน

การร่วมมือกันระหว่างชนชั้นศักดินาของรัตนโกสินทร์ อันได้แก่นักการเมืองไทยและทหาร กับนักธุรกิจเชื้อสายจีน (หรือระหว่าง “นายทุนนิยมการเมือง” ท้องถิ่น กับ “พ่อค้ารายย่อย” ชาวต่างชาติ ที่กำลังจะผันตัวไปเป็น “นายทุนนิยมการเมือง” กลุ่มใหม่ในท้องถิ่น) เกิดขึ้นได้ด้วยปัจจัยสำคัญอันหนึ่ง คือ การเข้ามาของ “นายทุนนิยมการเมือง” ต่างชาติกลุ่มใหม่ ภายหลังสงครามโลกสิ้นสุดลง กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ พ่อค้าล่าอาณานิคมได้ผันทุนทางเศรษฐกิจไปเป็นทุนทางการเมือง จนได้กลายไปเป็นส่วนหนึ่งของชนชั้นปกครองท้องถิ่น ซึ่งมีความสนใจทางการเมือง เช่นชนชั้นปกครองของไทยในสมัยอื่นๆ และ “นายทุนนิยมการเมือง” ลูกผสมกลุ่มใหม่นี้ก็ถูกผลักดันให้เติบโตได้โดยการทำงานร่วมกับ “นายทุนนิยมการเมือง” ต่างชาติกลุ่มใหม่ที่กำลังจะเข้ามาค้าขายในประเทศไทย พ่อค้าต่างชาติกลุ่มใหม่นั้นคือพ่อค้าต่างชาติชาวตะวันตก ซึ่งเคยเข้ามากรุยทางแล้วครั้งหนึ่งในอดีต

ฝรั่งพ่อค้า-นักล่าอาณานิคม พ่อค้าชาวตะวันตกได้รับการต้อนรับจากรัฐไทยในครั้งแรกเมื่อราชสำนักไทยทำสนธิสัญญาเบาว์ริงเพื่อให้สิทธิพิเศษทางการค้าและสิทธิสภาพนอกอาณาเขต การทำสนธิสัญญาเบาว์ริงมักถูกนำเสนอว่าเป็นการผ่อนปรนเพื่อรักษาเอกราช ในสภาวะที่ไทยกำลังถูกคุกคามทางอาณานิคม ประเด็นนี้อาจเป็นความจริงอยู่ส่วนหนึ่งแต่เป็นความจริงด้านเดียว ในอีกด้านหนึ่ง การให้สิทธิแก่พ่อค้าต่างชาติตะวันตกก็มีผลประโยชน์ต่อกษัตริย์และชนชั้นปกครองของสยามทั้งทางการเมืองและทางเศรษฐกิจ อันได้แก่การคานอำนาจของพ่อค้าจีนที่กำลังเติบโตเป็นอิสระในไทยดังกล่าวในตอนต้น และการได้ประโยชน์โดยตรงจากการค้ากับพ่อค้าชาวตะวันตก รวมทั้งการสามารถรักษาอำนาจปกครองของตนไว้ได้ส่วนหนึ่ง อาจารย์ธงชัย วินิจจะกูลกล่าวถึงกระบวนการผ่อนปรนเพื่อรักษาเอกราชของชนชั้นปกครองของไทยว่าเป็นการเลือกเสนอภาพเพื่อปิดบังการให้ความร่วมมือกับพ่อค้าต่างชาติกลุ่มนี้ เพราะการร่วมมือนั้นนำมาซึ่งผลประโยชน์ทางการเมืองและการรักษาฐานทางการเมืองของชนชั้นปกครอง

“ชนชั้นนำสยามให้ความร่วมมือกับอังกฤษอย่างกระตือรือร้นในการทำสนธิสัญญาเบาว์ริง ค.ศ.1855 เพราะพวกเขาได้ประโยชน์เพิ่มทุนการค้าและรายได้แก่พวกเขาและรัฐสยามอย่างมากมาย . . . เราเองในสมัยหลังมีความเข้าใจต่อลัทธิล่าอาณานิคมอย่างง่าย ๆ ว่าเป็นยักษ์มารที่จ้องจะสูบเหยื่อ ทำลายประเทศที่อ่อนแออย่างที่อย ๆ ไร้เหตุผล . . . จนรัฐและสังคมที่ตกเป็นอาณานิคมไม่เหลือชีวิตของตนเองเลย . . . เราเรียกภาวะเช่นนี้ตลอดมาว่าเป็นการผ่อนปรนเพื่อรักษาเอกราชไว้ แต่เราเรียกอีกอย่างก็อาจจะได้ว่าเป็นการตอบสนอง สมยอม ให้ความร่วมมือ เพราะชนชั้นนำสยามได้ประโยชน์จากการเปลี่ยนแปลงนั้นด้วย” (ธงชัย 2544: 59-60 ย้ำเอง)

จากมุมมองนี้ จะเห็นว่ารัฐไทย หรือ “นายทุนนิยมการเมือง” ในรัฐไทย มักให้ความร่วมมือกับพ่อค้าต่างชาติ ที่มีอำนาจทางเศรษฐกิจและอำนาจทางการเมือง อย่างไรก็ตาม ผู้มาเยือนที่ร่ำรวยและมีบารมีก็อาจไม่ได้รับการต้อนรับ หากเจ้าบ้านเกรงว่าผู้มาเยือนจะกลายมาเป็นเจ้าบ้านคนใหม่และลดสถานภาพตนไปเป็นคนรับใช้ กล่าวคือ แม้ “นายทุนนิยมการเมือง” จากต่างแดนจะนำผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจมาสู่รัฐ จากการมาเป็นคู่ค้า แต่หาก “นายทุนนิยมการเมือง” ต่างชาติเริ่มเข้ามาเติบโตในท้องถิ่น จนเป็นภัยต่อความมั่นคงทางการเมืองของ “นายทุนนิยมการเมือง” ในท้องถิ่น ความร่วมมือก็อาจหยุดชะงักลงได้ ดังเช่นที่ได้เคยเกิดขึ้นแล้วกับ “พ่อค้ารายย่อย” ชาวจีนที่กำลังจะผันตัวไปเป็น “นายทุนนิยมการเมือง” ชาวไทย ผาสุกและคริส กล่าวถึงความร่วมมือและความขัดแย้งระหว่างรัฐไทยกับพ่อค้าต่างชาติชาวตะวันตก

“มีการถกเถียงอย่างต่อเนื่องในราชสำนักว่านโยบายที่ดีที่สุดในการควบคุมชาวตะวันตกในสยามควรจะเป็นการให้ความร่วมมือหรือการกีดกัน ในทศวรรษที่ 2390 รัชกาลที่ 4 ราชสำนักส่งเสริมบทบาทของชาวยุโรป . . . อย่างไรก็ตามธุรกิจชาวยุโรปพัฒนาอย่างมีขอบเขตจำกัด เพราะไม่ได้รับความร่วมมือจากรัฐบาลอย่างเต็มที่ . . . ตั้งแต่ทศวรรษ 2410 เป็นต้นมา รัฐบาลตั้งใจจำกัดขอบข่ายการเข้ามีอำนาจทางเศรษฐกิจและการเมืองของชาวยุโรป ด้วยเกรงว่าการขยายตัวของธุรกิจชาวยุโรป . . . จะเป็นสาเหตุให้ชาติยุโรปถือโอกาสเข้ามายึดครองเป็นอาณานิคม ด้วยกำลังทหารและอาวุธที่เหนือกว่า ดังที่ได้เกิดมาแล้วในประเทศพม่า เวียดนาม และอินเดีย” (ผาสุกและคริส 2539: 185)

ในสมัยอาณานิคม พ่อค้าตะวันตกส่วนใหญ่เป็นตัวแทนของรัฐที่ต้องการขยายฐานอำนาจทางการเมืองเพื่อประโยชน์ทางการค้า กล่าวคือ บริษัทตะวันตก เช่น English East India Company หรือ Dutch VOC ต่างก็เป็นพ่อค้าที่มีความสนใจที่จะจัดตั้งรัฐอาณานิคมในเอเชีย เพื่อใช้เป็นฐานในการทำการค้าและหาผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจจากการควบคุมเส้นทางการค้าในบริเวณที่เข้าครอบครองได้ (Trading-Post Empires) ไม่ว่าพ่อค้าชาวตะวันตกจะได้รับความร่วมมือหรือถูกกีดกันในยุคอาณานิคมก็ตาม พ่อค้าต่างชาติชาวตะวันตกก็เข้ามามีบทบาทในรัฐไทยอีกครั้งเมื่อสงครามโลกครั้งที่สองสิ้นสุดลง และได้มีบทบาทมากขึ้นเรื่อยๆตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา

หลังกระบวนการล่าอาณานิคมด้วยการเข้าครอบครองดินแดนโดยใช้อาวุธสงครามได้สิ้นสุดลง รัฐไทยได้กลับมาต้อนรับและให้ความร่วมมือกับพ่อค้าชาวตะวันตกอีกครั้ง ในด้านหนึ่ง เราอาจมองว่าความร่วมมือนี้เกิดขึ้นเพราะความเกรงกลัวต่อการสูญเสียอำนาจอธิปไตยได้หมดไปแล้ว อย่างไรก็ตาม การสูญเสียอำนาจอธิปไตยในรูปแบบใหม่อาจเกิดขึ้นได้เพราะพ่อค้าชาวตะวันตกที่เข้ามาค้าขายในรัฐไทยในช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่สอง ก็มีความสนใจที่จะสร้างรัฐเช่นเดียวกับต้นตระกูลของเขาที่เคยเข้ามาจัดตั้งรัฐอาณานิคมในเอเชีย รัฐที่พ่อค้าชาวตะวันตกในยุคนี้สนใจจะสร้างคือรัฐทุนนิยมประชาธิปไตย ซึ่งมีลักษณะเป็นรัฐการค้าเช่นเดียวกับในอดีต โดยมีสหรัฐอเมริกาเป็นผู้นำ และมีสหภาพโซเวียตเป็นคู่แข่ง อย่างไรก็ตามพ่อค้าชาวตะวันตกกลุ่มนี้ไม่ได้สร้างรัฐโดยการใช้อาวุธสงครามเป็นกลยุทธ์หลักในการเข้าครอบครองดินแดน แต่ใช้การชักจูงทางความคิดเพื่อสร้างความชอบธรรมให้กับการจัดตั้งรัฐทุนนิยมประชาธิปไตย แม้วิธีการจะต่างกัน แต่รัฐที่ถูกจัดตั้งโดยพ่อค้าชาวตะวันตกกลุ่มนี้ก็สามารถเอื้อประโยชน์ทางการค้าให้กับพ่อค้าเหล่านี้ได้เช่นเดียวกับ Trading-Post Empires กล่าวคือ พ่อค้าชาว

ตะวันตกสามารถผูกขาดการค้าระหว่างประเทศได้เช่นเดียวกับในสมัยอาณานิคม เพราะเขาสามารถรักษาโครงสร้างตลาดเสรีระหว่างประเทศ ซึ่งพ่อค้าชาวตะวันตกเป็นพ่อค้ารายใหญ่และมีความได้เปรียบทางการค้า ให้คงอยู่ได้

เนื่องจากพ่อค้าชาวตะวันตกกลุ่มนี้เป็นตัวแทนของรัฐที่ต้องการขยายฐานอำนาจทางการเมืองเพื่อประโยชน์ทางการค้า การจัดตั้งรัฐทุนนิยมประชาธิปไตยในรัฐไทยโดยพ่อค้าชาวตะวันตกกลุ่มนี้จึงเริ่มจากการส่งตัวแทนทางการเมืองเข้ามาเจรจา ในต้นทศวรรษที่ 1950 สหรัฐอเมริกาได้ให้การสนับสนุนทางการเงินและอาวุธสงครามแก่ผู้นำทางทหารให้เข้ามามีอำนาจเหนือรัฐบาล ประมาณปี ค.ศ. 1960 ตัวแทนทางการค้าจากภูมิภาคอเมริกาเหนือ ในรูปของธนาคารโลก ได้เข้ามาเจรจาให้รัฐบาลไทยปรับเปลี่ยนโครงสร้างทางเศรษฐกิจจากระบบการ พัฒนาและดำเนินนโยบายทางเศรษฐกิจแบบเปิดที่ให้ความสำคัญกับการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งรัฐบาลไทยก็สนองตอบโดยการจัดตั้งสภาพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติเพื่อวางแผนพัฒนาเศรษฐกิจทุกๆ 5 ปี การปรับนโยบายและโครงสร้างทางเศรษฐกิจนี้เป็นเสมือนการทำสนธิสัญญาเตรียมปูทางให้กับพ่อค้าต่างชาติที่กำลังจะเข้ามาติดต่อเจรจาทางการค้า ในรูปของบริษัทลงทุนข้ามชาติ (ผาสุกและคริส 2539: 215-223)

คำถามที่ต้องถามต่อไปก็คือ เพราะเหตุใดกลุ่มบุคคลหรือสถาบันที่มีอำนาจทางการเมืองเช่นรัฐบาลไทย จึงให้การต้อนรับและร่วมมือกับพ่อค้าต่างชาติชาวตะวันตกกลุ่มใหม่เป็นอย่างดี คำตอบก็คือ ศักดินาไทย(ในร่างของข้าราชการและนักการเมือง)โดยความร่วมมือของชนชั้นกระฎุมพี(ซึ่งก็คือนักธุรกิจอดีตพ่อค้าจีน)ให้การต้อนรับและร่วมมือกับพ่อค้าต่างชาติจากภูมิภาคอเมริกาเหนือ เพราะเขาคือกลุ่มคนที่ได้รับประโยชน์ทั้งทางเศรษฐกิจและการเมืองมากที่สุด จากการเข้ามาค้าขายของพ่อค้ากลุ่มนี้ เช่นเดียวกับที่ราชสำนักไทยเคยต้อนรับและร่วมมือกับพ่อค้าจีนในสมัยอยุธยาและพ่อค้าชาวยุโรปในสมัยรัตนโกสินทร์ พ่อค้าต่างชาติจากภูมิภาคอเมริกาเหนือ รวมทั้งพันธมิตรจากญี่ปุ่น มักเข้ามาค้าขายในเมืองไทยในรูปของการมาร่วมทุนกับบริษัทไทย และการขยายฐานการผลิตเข้ามาในไทยเพื่อใช้ประโยชน์จากแรงงานราคาถูก ในการเข้ามาลงทุนของบริษัทลงทุนข้ามชาตินี้ นักธุรกิจชนชั้นกระฎุมพีของไทยได้ประโยชน์ทั้งจากการระดมทุนและจากการสร้างความสัมพันธ์ทางการค้าใหม่ในต่างประเทศ รวมทั้งจากการขยายตัวของตลาดสินค้าอุปโภคบริโภคในสังคมที่อุปสงค์ของภาคเมืองกำลังขยายตัว ส่วนชนชั้นศักดินาในสมัยเศรษฐกิจเสรีนิยมประชาธิปไตยเช่นนักการเมืองและข้าราชการก็ได้ประโยชน์จากตรงนี้เช่นกัน กล่าวคือ เมื่อการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของนักธุรกิจได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาล นักการเมืองและข้าราชการเช่นนายพลย่อมได้เข้ามามีผลประโยชน์จากธุรกิจเหล่านั้นด้วย จากการเอื้อประโยชน์ให้ชนชั้นกระฎุมพี เช่น การให้โอกาสในการผูกขาดทางการค้า สิทธิพิเศษจากสำนักงานส่งเสริมการลงทุนให้ได้งานรับเหมาจากรัฐบาล และเส้นสายที่จะได้ร่วมลงทุนกับนักลงทุนต่างชาติ ผาสุกและคริส กล่าวถึงการทำงานร่วมกันระหว่างศักดินาและกระฎุมพีไทยสมัยใหม่ เพื่อต้อนรับและรับประโยชน์จากการมาค้าขายของพ่อค้าต่างชาติ

“ข้าราชการชั้นผู้ใหญ่ก็มีพื้นเพจากครอบครัวขุนนาง ... สมัยก่อนนักธุรกิจรุ่นเก่ามีเชื้อสายมาจากจีนอพยพทั้งรุ่นเก๋ารุ่นใหม่ บางครอบครัวยังมีลักษณะเป็นต่างชาติอยู่มาก ...[แต่]ลักษณะการเป็นคนคนละกลุ่มของบรรดาข้าราชการชั้นผู้ใหญ่กับนักธุรกิจเชื้อสายจีนค่อยๆ ลดความเข้มข้นลง... มีการแต่งงานระหว่างกันเกิดขึ้นกว้างขวาง เพื่อผลประโยชน์ทางการเมืองและเศรษฐกิจ... ตระกูลนักธุรกิจส่งลูกหลานของตนรับราชการ... กลายเป็นผู้บริหารธุรกิจหรือก้าวเป็นข้าราชการระดับกลางและระดับสูงในทศวรรษ 2520 ความแตกต่างระหว่างนักธุรกิจชั้นนำและข้าราชการชั้นนำลดน้อยลงจนในบางกรณีแทบไม่หลง

เหลืออยู่... ฝ่ายธุรกิจมีกลยุทธ์ใหม่ที่จะช่วยทำให้ความแตกต่างระหว่างกลุ่มตนและข้าราชการหดหายไปเรื่อยๆ...มีข้าราชการประเภทเทคโนโลยีในระดับอื่นๆซึ่งเมื่อเกษียณหรือลาจากภาคราชการแล้วก็ได้รับเชิญให้ไปรับตำแหน่งบริหารในบริษัทเอกชนชั้นนำ... ความสัมพันธ์ระหว่างเทคโนโลยี ราชการ และนักธุรกิจที่ใกล้ชิดและเป็นมิตร...เป็นช่องทางให้นักธุรกิจหันเหนโยบายของรัฐบาลเพื่อประโยชน์ของนักธุรกิจได้โดยตรง โดยไม่ต้องผ่านกระบวนการทางการเมือง ในระบบคณะรัฐมนตรีรัฐสภา และระบบการเมืองโดยการเลือกตั้ง” (ผาสุกและคริส 2539: 290-292)

เราอาจมองว่า การที่รัฐไทยให้ความร่วมมือกับพ่อค้าต่างชาติชาวตะวันตก เช่นการยอมรับและสนับสนุนการจัดตั้งรัฐเสรีนิยมประชาธิปไตย เป็นผลมาจากการเห็นชอบกับอุดมการณ์ทางเศรษฐกิจการเมืองในรูปแบบหนึ่ง ประเด็นนี้อาจเป็นความจริงแต่เราคงต้องมองต่อไปว่า เพราะเหตุใดชนชั้นปกครองในรัฐไทยจึงเห็นชอบกับอุดมการณ์ทางเศรษฐกิจการเมืองนี้ ความจริงอีกด้านหนึ่งก็คือ ชนชั้นศักดินากระฎุมพีในรัฐไทยคือผู้ที่ได้ประโยชน์มากที่สุดจากการจัดตั้งรัฐเสรีนิยมประชาธิปไตยที่เอื้อต่อการเข้ามาค้าขายของพ่อค้าต่างชาติชาวตะวันตก

รัฐกับพ่อค้าต่างชาติ: ความร่วมมือและความขัดแย้ง จากการพิจารณาบทบาทของพ่อค้าต่างชาติที่เข้ามาค้าขายในรัฐไทย จะเห็นว่าความสัมพันธ์ระหว่างรัฐและพ่อค้าต่างชาติ อาจเป็นได้ทั้งความร่วมมือและความขัดแย้ง กลุ่มคนที่มีบทบาทสำคัญในรัฐ ในการให้ความร่วมมือหรือกีดกันการค้าของพ่อค้าต่างชาติคือ “นายทุนนิยมการเมือง” ท้องถิ่น “นายทุนนิยมการเมือง” ท้องถิ่นมักให้ความร่วมมือกับพ่อค้าต่างชาติที่เป็น “นายทุนนิยมการเมือง” ความร่วมมือนั้นอาจมาจากผลประโยชน์ร่วมทางเศรษฐกิจที่ “นายทุนนิยมการเมือง” ท้องถิ่นจะได้รับจากการเข้ามาของพ่อค้าต่างชาติที่มีทุนมาก หรือจากการถูกบีบบังคับให้สมยอมต่ออำนาจทางการเมือง (ยกเว้นแต่ว่า “นายทุนนิยมการเมือง” ท้องถิ่นจะมีอำนาจต่อรองบ้าง ความร่วมมือนั้นอาจเปลี่ยนไปเป็นความขัดแย้ง) แต่หาก “นายทุนนิยมการเมือง” ต่างชาติเข้ามามีบทบาททางการเมืองในท้องถิ่น จนถึงระดับที่อาจทำลายอำนาจทางการเมืองของ “นายทุนนิยมการเมือง” คนทั้งสองกลุ่มก็อาจมีความขัดแย้งกันได้

สำหรับพ่อค้าต่างชาติที่เป็น “พ่อค้ารายย่อย” นั้น หากสามารถเอื้อประโยชน์ทางเศรษฐกิจ (เช่นจากทักษะและเครือข่ายทางการค้า) หรือประโยชน์ทางการเมือง (เช่นด้วยตำแหน่งแห่งที่ทางการเมืองบางประการ) ให้กับ “นายทุนนิยมการเมือง” ท้องถิ่นได้ รัฐ ซึ่งถูกบริหารโดย “นายทุนนิยมการเมือง” ท้องถิ่น มักให้ความร่วมมือยกเว้นหรือลดหย่อนค่าคุ้มครอง แต่หากพ่อค้าต่างชาติ “พ่อค้ารายย่อย” นั้นไม่สามารถเอื้อประโยชน์ดังกล่าว รัฐมักต้องการเก็บค่าคุ้มครองให้ได้มากที่สุด หากมีการหลีกเลี่ยงก็จะเกิดความขัดแย้งระหว่างรัฐและพ่อค้ากลุ่มนั้น โดยรัฐจะกีดกันและไม่ให้ความชอบธรรมกับการค้าของพ่อค้าในดินแดนของตน

ย้อนกลับมามองความร่วมมือระหว่าง “นายทุนนิยมการเมือง” ในรัฐไทยกับ “นายทุนนิยมการเมือง” ชาวตะวันตกที่เข้ามาจัดตั้งรัฐเสรีนิยมประชาธิปไตยและค้าขายในไทยตั้งแต่หลังสงครามโลกครั้งที่สองเป็นต้นมา “นายทุนนิยมการเมือง” ชาวตะวันตกกลุ่มนี้จะมีบทบาทสำคัญในเศรษฐกิจสังคมปัจจุบันในทุกรัฐภาค

ต่างๆของโลก พ่อค้ากลุ่มนี้มาจากไหน เติบโตขึ้นมาได้อย่างไร การค้าระหว่างประเทศที่มีเครือข่ายโยงใยไปทั่วโลกดังเช่นที่พ่อค้ากลุ่มนี้กำลังมีบทบาทเป็นสิ่งที่เคยเกิดขึ้นมาก่อนหรือไม่ อย่างไร

“Peddling Trade” ในเอเชีย ถูกแทนที่ด้วย “Political Capitalism” จากตะวันตก:

กองคาราวานของพ่อค้าระยะไกล และการสร้างรัฐอาณานิคมของพ่อค้าชาวตะวันตก

กองคาราวานของพ่อค้าระยะไกล การค้าระหว่างประเทศหรือการค้าระหว่างรัฐที่มีเครือข่ายโยงใยในระดับโลก ไม่ใช่สิ่งที่เพิ่งเกิดขึ้นเป็นครั้งแรกในศตวรรษที่ 21 ในสมัยที่ทุนนิยมตลาดเสรีจากภูมิภาคตะวันตกได้เข้ามามีบทบาทในการปรับเปลี่ยนความสัมพันธ์ทางการค้าในระบบเศรษฐกิจโลก ในระหว่าง ค.ศ. ที่ 1400-1800 ดินแดนในภูมิภาคเอเชียตั้งแต่ชายฝั่งมหาสมุทรของจีน มหาสมุทรอินเดีย ไปจนถึงทะเลเมดิเตอร์เรเนียน คือ บริเวณที่เป็นเสมือนศูนย์กลางทางการค้าระหว่างประเทศ ที่มีเครือข่ายโยงใยไปทั่วโลก (Van Leur 1955; Frank 1998; Steensgaard 1973; Subrahmanyam 1995; Reid 1993) ในสมัยนั้นภูมิภาคยุโรป อเมริกาเหนือยังไม่มีบทบาททางการค้าเท่าไรนักในการค้าระหว่างประเทศ จีนเป็นมหาอำนาจทางการค้าที่ได้เปรียบดุลการค้ามากที่สุดในการค้าระหว่างประเทศ โดยส่งออกสินค้าอุปโภคบริโภคจำนวนมากผ่านมายังเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เอเชียใต้ และตะวันออกกลาง¹⁰ ซึ่งถูกส่งไปขายต่อในยุโรป อเมริกาเหนือ แอฟริกา (แผนที่ 4.2 – 4.5 แผนที่และตารางแสดงความสัมพันธ์ทางการค้าระหว่างภูมิภาคต่างๆ ในระหว่างศตวรรษที่ 1400-1800) อาณาจักรชาฟาวิดแห่งเปอร์เซีย และอาณาจักรออตโตมานซึ่งอยู่กึ่งกลางระหว่างยุโรปและภูมิภาคเอเชีย เป็นอาณาจักรที่มีความมั่งคั่งจากการค้าทางผ่านและจากการเก็บภาษี พ่อค้าชาวยุโรปได้ถ่วงดุลการค้าของการนำเข้าสินค้าอุปโภคบริโภคจากเอเชียด้วยการส่งออกเงินและทองคำไปยังจีน แร่เงินทางสเปนไปยังตะวันออกกลางและเอเชียใต้ โดยนำเข้าจากแอฟริกา ผ่านทวีปอเมริกาเหนือ โดยภาพรวมแล้วเราจะเห็นการเคลื่อนย้ายของสินค้าจากเอเชียตะวันออก สู่อะเซียนตะวันออกเฉียงใต้ เอเชียใต้ เมดิเตอร์เรเนียน ไปยังยุโรป ในขณะที่ทองคำ เงิน แร่เงินทางสเปนเคลื่อนย้ายในทิศตรงกันข้าม ในยุคนั้นเอเชียเป็นศูนย์กลางทางการค้าทั้งทางบกและทางทะเล เส้นทางทางการค้าทางบกคือการค้าในรูปของกองคาราวานระหว่างเอเชียกลาง-เอเชียตะวันตก/เมดิเตอร์เรเนียน และเอเชียกลาง – เอเชียใต้ ซึ่งการค้าโดยกองคาราวานของพ่อค้าชาวเรอองคือส่วนหนึ่งของเส้นทางการค้านี้¹¹ ส่วนเส้นทางทางการค้าทางทะเล มีเครือข่ายเชื่อมโยงตั้งแต่ชายฝั่งตะวันออกของจีน เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (อยุธยาเป็นส่วนหนึ่งของเส้นทางการค้านี้) มหาสมุทรอินเดีย ไปจนถึงทางฝั่งตะวันออกของแอฟริกา นอกจากนั้น การค้าตามเมืองท่าชายฝั่งมหาสมุทรอินเดีย (กูจราต มาลาบาร์ โคโรมานเดล เบงกอล) และตามชายฝั่งคาบสมุทรอินโดจีน ที่เชื่อมการค้าระหว่างมหาสมุทรต่างๆ ก็เป็นจุดเชื่อมต่อการค้าทางบกโดยกองคาราวาน ซึ่งนำสินค้าจากดินแดนที่อยู่ลึกเข้าไปในภูมิภาคมาส่งให้กับเมืองท่าชายฝั่ง (Frank 1998: 52-130; Reid 1993: 53-61)

¹⁰ ข้อมูลตรงนี้สอดคล้องกับข้อสังเกตว่า ในช่วงนั้นการค้าของอาณาจักรชาฟาวิด ออตโตมานในบริเวณเมดิเตอร์เรเนียน (Steensgaard 1973)การค้าในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และเอเชียใต้ Van Leur (1955) และการค้าในสมัยอยุธยาและรัตนโกสินทร์ของไทย (2527) เป็นการค้าทางผ่าน (transit trade)

¹¹ ดูรายละเอียดเพิ่มเติมใน Frank (1998: 88-89)

Van Leur (1958) และ Steensgaard (1973) เสนอว่า พ่อค้ารายย่อยจะซื้อขายสินค้าที่ละน้อย หรือที่เรียกว่า “peddling trade”¹² แม้แต่การค้าของพ่อค้ารายใหญ่ที่เป็น “นายทุนนิยมการเมือง” ก็ยังต้องอาศัยการซื้อขายของพ่อค้ารายย่อย ดังนั้น การค้าในเอเชียในช่วงเวลาดังกล่าวจึงถูกขับเคลื่อนไปด้วยพ่อค้ารายย่อยจำนวนมากที่เดินทางจากเมืองท่าหนึ่งไปยังอีกเมืองท่าหนึ่ง หรือเดินทางไปกับกองคาราวาน Van Leur ให้ภาพของพ่อค้ารายย่อยในเอเชียในระหว่าง ค.ศ. ที่ 1500-1600 ว่าในช่วงฤดูมรสุม ที่เมืองท่าแต่ละแห่งในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ จะมีพ่อค้าจำนวนอยู่ในหลักพัน อาจสูงถึง 8,000 คน แต่เรือที่เข้ามาเทียบท่ามีจำนวนเพียง 1 ใน 10 ของจำนวนพ่อค้า ดังนั้น การค้าของพ่อค้าแต่ละคนจึงเป็นการค้าขนาดเล็ก หากภูมิภาคเอเชียเคยเป็นศูนย์กลางทางการค้าของโลก และพ่อค้ารายย่อยมีบทบาทสำคัญในการค้าระหว่างประเทศ ทั้งการค้าของนายทุนรายใหญ่และของตัวเอง ปัจจัยอะไรทำให้พ่อค้ารายย่อยในเอเชียมีบทบาทลดลงในตลาดการค้าระหว่างประเทศในเวลาต่อมา

การอธิบายถึงการเปลี่ยนแปลงที่ทำให้บทบาทของพ่อค้ารายย่อยในเอเชียถูกแทนที่ด้วยบทบาทของบริษัทตะวันตกคงไม่อาจจำกัดอยู่กับปัจจัยอันใดอันหนึ่ง แต่เงื่อนไขที่สำคัญที่สุดอันหนึ่ง คือ การเปลี่ยนแปลงในเชิงโครงสร้างของตลาดการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งสัมพันธ์กับบทบาททางเศรษฐกิจและการเมืองของบริษัทตะวันตกที่เข้ามาค้าขายและจัดตั้งรัฐอาณานิคมในเอเชีย ซึ่ง Steensgaard กล่าวถึงในงานศึกษาทางประวัติศาสตร์ The Asian Trade Revolution of the Seventeenth Century: The East India Companies and the Decline of the Caravan Trade (1973) อย่างไรก็ตาม การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวก็สัมพันธ์กับเงื่อนไขอื่น รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างทางเศรษฐกิจการเมืองในเอเชียด้วย เช่น การกระจุกตัวของทุนในกลุ่มชนชั้นปกครองในเอเชียที่ไม่ถูกนำไปลงทุน และการสะสมทุนของรัฐในยุโรปจากการค้าขายและชุดผลประโยชน์ทางแรงงานและทรัพยากรจากเอเชีย Van Leur เสนอว่า ถึงแม้ว่ากษัตริย์ในเอเชียอาจเป็นพ่อค้าที่สนใจเก็บเกี่ยวผลประโยชน์จากการผูกขาดทางการค้า แต่ “นายทุนนิยมการเมือง” เหล่านั้นก็ไม่มีควมสนใจที่จะนำเงินที่สะสมได้ไปใช้เพื่อลงทุนในการทำการค้าอื่น หรือกระจายไปสู่การลงทุนอย่างอื่นในสังคม รายได้ส่วนใหญ่จึงถูกนำไปใช้อุปโภคบริโภค หรือขยายฐานอำนาจทางการเมือง (Van Leur 1955: 117-144)¹³ ในขณะเดียวกัน พ่อค้าจากภูมิภาคตะวันตกก็เริ่มสะสมทุนได้มากขึ้นเรื่อยๆ แต่การสะสมทุนของพ่อค้าชาวตะวันตกก็ไม่ได้เป็นการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นภายในยุโรปโดยเป็นอิสระจากปัจจัยจากภายนอกภูมิภาคยุโรป ในทางตรงกันข้าม Ander Gunder Frank เสนอว่าการสะสมทุนในยุโรปไม่ได้เป็นผลมาจากการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตจากการปฏิวัติอุตสาหกรรมอย่างที่เข้าใจกันทั่วไป แต่เป็นผลมาจากการค้าขายและการผลิตบนฐานของทรัพยากรและแรงงานจากประเทศในเอเชีย¹⁴ ในช่วงต่อไป เราจะพิจารณาว่าอะไรคือเงื่อนไขที่ทำให้บริษัทตะวันตกสามารถเปลี่ยนแปลงโครงสร้างตลาดการค้าระหว่างประเทศในลักษณะที่เอื้อให้พ่อค้าชาวตะวันตกสะสมทุนได้จำนวนมาก

การสร้างรัฐอาณานิคมของพ่อค้าชาวตะวันตก ในงานศึกษาเกี่ยวกับกระบวนการที่ “พ่อค้ารายย่อย” ในเอเชียถูกแทนที่ด้วยบทบาทของบริษัทตะวันตก Steensgaard (1973) วิเคราะห์ว่า การค้าระยะไกลของพ่อค้าราย

¹² ข้อถกเถียงเกี่ยวกับประเด็นที่ว่า การค้าในเอเชียเป็นการค้าแบบ “peddling trade” จริงหรือไม่ ได้กล่าวแล้วในหน้า 76

¹³ ดูการอภิปรายประเด็นดังกล่าวเกี่ยวกับการกระจุกตัวของทุนและการเปลี่ยนแปลงสังคมไทยใน นิธิ (2527: 211-216)

¹⁴ ดูรายละเอียดเพิ่มเติมใน Frank (1998: 186-225; 276-230)

ย่อย มีลักษณะเฉพาะสองประการที่ต่างจากการค้าระหว่างประเทศในรูปของ"บริษัท" คือ 1.) การต้องจ่ายค่าคุ้มครองในราคาสูงให้กับผู้มีอำนาจทางการเมืองในท้องถิ่น 2.) การไม่สามารถเป็นผู้กำหนดราคาในตลาดที่ไม่มีมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลที่สมบูรณ์และโปร่งใส ทำให้ไม่มีการแข่งขันอย่างเสรี (imperfect information; imperfect market competition) แต่การค้าระหว่างประเทศในรูปของ"บริษัท" ของอาณานิคมตะวันตก โดยเฉพาะ English_East India Company และ Dutch East India Company (Dutch VOC) สามารถปรับเปลี่ยนโครงสร้างนี้ได้ เงื่อนไขสำคัญที่ทำให้การปรับเปลี่ยนโครงสร้างตลาดเกิดขึ้นได้ คือ การเข้ายึดอำนาจอธิปไตยในท้องถิ่นเพื่อหลีกเลี่ยงการจ่าย "ค่าคุ้มครอง" ราคาสูงให้แก่ผู้มีอำนาจท้องถิ่น ซึ่งทำให้บริษัทตะวันตกสามารถปรับลดค่าใช้จ่ายในการค้าระหว่างประเทศ จนทำให้มีความได้เปรียบทางราคา และในที่สุดกลายเป็นพ่อค้ารายใหญ่ที่สามารถผูกขาดการค้าและกำหนดราคาสินค้าในตลาดได้

Steensgaard ชี้ให้เห็นว่า ถึงแม้บริษัท Estado da India ซึ่งเป็นความร่วมมือระหว่างรัฐบาลโปรตุเกสและสเปน ได้เข้ามามีอำนาจอธิปไตยเหนือ่านน้ำเอเชียจากการควบคุมการออก "ใบผ่านทาง" (*cartazes*) แก่เรือที่เข้ามาค้าขาย¹⁵ และจากการผูกขาดการค้าพริกไทยในเอเชีย แต่การเปลี่ยนโครงสร้างตลาดในลักษณะดังกล่าวก็ไม่ได้เกิดขึ้น เพราะโครงสร้างการจัดการภายในองค์กรและโครงสร้างความสัมพันธ์กับตลาดของบริษัท Estado da India ไม่ต่างจากการจัดโครงสร้างทางเศรษฐกิจและการเมืองของ "นักทุนนิยมการเมือง" อื่นๆที่ทำการค้าระหว่างประเทศในสมัยโบราณ กล่าวคือ แม้การขาย "ใบผ่านทาง" จะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการค้าระหว่างประเทศเพราะพ่อค้ารายใหญ่นี้สามารถผลิตบริการของการให้ความคุ้มครองตัวเองได้ และการขาย "ใบผ่านทาง" จะนำรายได้สำคัญของรัฐบาลโปรตุเกส¹⁶ แต่บริษัท Estado da India ก็ไม่ต่างจาก "นายทุนนิยมการเมือง" อื่นๆที่ทำการค้าระหว่างประเทศในสมัยโบราณ เพราะรายได้ส่วนใหญ่ของ Estado da India มาจากการเก็บค่าคุ้มครอง ไม่ได้เกิดจากการทำธุรกิจการค้าที่ผลิตอะไรให้สังคม นอกเหนือไปจากการผูกขาดการขายบริการการคุ้มครอง ซึ่งความจำเป็นของบริการก็เป็นผลมาจากการก่อการร้ายของผู้ขายบริการนั่นเอง และนี่คือสาเหตุหนึ่งที่ทำให้อาณานิคมโปรตุเกสและสเปนหมดอำนาจลง และถูกแทนที่โดยรัฐอาณานิคมอังกฤษและดัตช์ กล่าวคือ ถึงแม้ว่า Estado da India จะค้าขายพริกไทย แต่การค้านั้นก็มีลักษณะไม่ต่างจากการผูกขาดการค้าของกษัตริย์ที่ผูกขาดการค้าบนฐานของการใช้อำนาจการเมือง แต่ไม่ได้นำความมั่งคั่งจากการผูกขาดการค้านั้นมาลงทุนในการผลิตหรือทำธุรกิจอื่นที่เป็นประโยชน์ต่อสังคม บทบาทของ "นายทุนนิยมการเมือง" ในลักษณะนี้จึงเป็นเพียงแค่พ่อค้าคนกลางที่ผูกขาดการรวบรวมและกระจายผลผลิตในสังคม¹⁷

การผูกขาดทางการค้าของ English_East India Company และ Dutch East India Company (Dutch VOC) ต่างจากการผูกขาดทางการค้าของบริษัท Estado da India เพราะบริษัทได้ปรับเปลี่ยนโครงสร้างราคาตลาดการค้าระหว่างประเทศจากการผูกขาดนั้น รวมทั้งได้นำกำไรจากการผูกขาดทางการค้าไปลงทุนในธุรกิจการผลิตอย่างอื่น ทั้งการผลิตภายในประเทศอาณานิคมและการขยายฐานการผลิตแบบอุตสาหกรรมในยุโรป (Frank

¹⁵ ในแง่นี้ รัฐอาณานิคมของโปรตุเกสและสเปนในภายได้การปกครอง ก็เปรียบเสมือน garrison state ที่ถูกตั้งขึ้นจากการขายยกกองกำลังทหารเพื่อเข้ายึดครองเส้นทางการค้า

¹⁶ นอกจากนั้น หากเรือของ Estado da India ถูกปล้นในท้องถิ่นใด ผู้ปกครองเดิมในท้องถิ่นนั้นยังต้องจ่ายค่าปรับให้กับรัฐบาลโปรตุเกส

¹⁷ และนี่คือที่มาของคำว่า "Redistributive Enterprise" (Steensgaard 1973: 81-113)

1998: 294-296) การปรับเปลี่ยนโครงสร้างราคาตลาดระหว่างประเทศเกิดขึ้นได้อย่างไร Steensgaard เปรียบเทียบการทำงานของ “พ่อค้ารายย่อย” (peddling trader) กับ บริษัทตะวันตกในสมัยอาณานิคมว่า ในตลาดของการค้าขายระยะไกลที่ผู้ซื้อและผู้ขายมีระยะทางที่ห่างไกลเป็นตัวกั้นระหว่างกลาง การแลกเปลี่ยนข้อมูลเกี่ยวกับราคาซื้อขายสินค้าในแต่ละที่เป็นสิ่งที่ทำได้จำกัด โดยเฉพาะเมื่อเทคโนโลยีของการสื่อสารคมนาคมยังจำกัด นอกจากนั้น การคำนวณต้นทุนของพ่อค้าก็ทำได้ยากเพราะความไม่แน่นอนของรายจ่ายเกี่ยวกับค่าคุ้มครอง พ่อค้ารายย่อยต้องเผชิญกับความเสี่ยงจากการถูกปล้นและการเรียกเก็บค่าคุ้มครองในจำนวนที่สูงกว่าที่คาดคะเนไว้ในแต่ละเส้นทางการค้า ดังนั้นการซื้อขายสินค้าของพ่อค้าระยะไกลรายย่อยจึงเป็นการซื้อขายที่อยู่บนฐานของการคาดคะเนข้อมูลต่างๆ (imperfect information; imperfect competition) ถึงแม้ว่าพ่อค้าอาจต้องการตัดสินใจซื้อขายสินค้าด้วยการคิดคำนวณผลกำไรบนฐานของ “ความเป็นเหตุเป็นผล” แต่พ่อค้ารายย่อยเช่น peddling trader ก็ไม่สามารถทำเช่นนั้นได้เสมอเพราะขาดข้อมูลที่สมบูรณ์ การทำกำไรของพ่อค้าจึงอยู่บนฐานของการคาดคะเน ประกอบกับการจួយโอกาสทางการค้าที่เกิดขึ้นเฉพาะหน้า ในแต่ละครั้ง ทำให้การค้าของพ่อค้ารายย่อยเป็นการขายสินค้าที่หลากหลายประเภท และไม่ผูกอยู่กับเส้นทางใดเส้นทางหนึ่ง¹⁸ ในสถานการณ์เช่นนี้ บริษัทตะวันตกได้จัดการกับราคาตลาดที่ผันผวน โดยการเข้ามาเป็นผู้กำหนดราคาสินค้าในตลาด ด้วยการใช้ฐานอำนาจทางการเมืองของตนเพื่อรวบรวมสินค้าจากประเทศในอาณานิคมให้มาอยู่ในความควบคุมของบริษัทเป็นจำนวนมาก จนทำให้บริษัทเป็นผู้ค้ารายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดราคาสินค้าในตลาด

ความสามารถในการสะสมสินค้าจำนวนมากให้มาอยู่ในความควบคุมของบริษัท โดยใช้ฐานอำนาจทางการเมืองของรัฐบาลอาณานิคม ทำให้ตลาดการค้าระหว่างประเทศของบริษัทตะวันตกเป็นตลาดที่มีข้อมูลที่โปร่งใส เพราะบริษัทสามารถควบคุมปัจจัยที่มีผลต่อความผันผวนของราคาตลาด ในขณะที่ตลาดของ “พ่อค้ารายย่อย” ก็ยังเป็นตลาดที่ไม่มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลที่โปร่งใส และ “พ่อค้ารายย่อย” ก็ยังต้องเผชิญกับความผันผวนของราคาสินค้าในตลาดต่อไป การสะสมสินค้าจากประเทศในอาณานิคมไว้ในคลังสินค้าของบริษัทตะวันตก อาจมีลักษณะไม่แตกต่างกันนักจากการสะสมสินค้าไว้ในท้องพระคลังของกษัตริย์ เพื่อผูกขาดการค้าระหว่างประเทศในสมัยราชอาณาจักร ในเชิงขอบเขตและปริมาณ การสะสมสินค้าของบริษัทอาจมีขอบเขตและปริมาณที่กว้างกว่า เพราะอำนาจอธิปไตยของรัฐบาลอาณานิคมขยายผ่านภูมิภาคและน่านน้ำ แต่ข้อแตกต่างที่สำคัญคือ เป้าหมายของการผูกขาดทางการค้าในตลาดการค้าระหว่างประเทศของบริษัท คือการหากำไรเพื่อนำไปลงทุนและขยายฐานการผลิต

จากการวิเคราะห์ของ Steensgaard ดังกล่าวจะเห็นว่า ตลาดการค้าระหว่างประเทศตั้งแต่สมัยอาณานิคมเป็นต้นมา ไม่ใช่ตลาดที่มีการแข่งขันอย่างเสรี การผูกขาดทางการค้าของบริษัทตะวันตกทำให้ตลาดที่แท้จริงเป็นการแข่งขันระหว่างพ่อค้ารายใหญ่จำนวนไม่กี่ราย (quasi-monopoly หรือ oligopoly) การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างตลาดการค้าระหว่างประเทศในครั้งนี้ โดยพ่อค้ารายใหญ่ที่อยู่ในรูปของบริษัท เกิดขึ้นได้บนฐานของการใช้อำนาจทางการเมืองเช่นอำนาจอธิปไตย ในการทำให้เกิดความได้เปรียบทางเศรษฐกิจจากตลาดเดิม เพื่อเปลี่ยนแปลงโครงสร้างตลาดและขยายฐานอำนาจทางเศรษฐกิจไปด้วยในเวลาเดียวกัน ดังนั้นจึงยากที่จะกล่าวได้ว่าตลาดเสรีมีความเป็นกลาง เพราะความเหลื่อมล้ำของฐานอำนาจทางการเมืองสามารถปรับเปลี่ยนโครงสร้างความสัมพันธ์ทาง

¹⁸ ดูรายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับลักษณะของการค้าขายแบบ peddling trade ใน Geertz *Peddlers and Princes* (1963: 30-46)

เศรษฐกิจในตลาด ในลักษณะที่ทำให้ตลาดไม่ใช้การแข่งขันอย่างเสรีที่แท้จริงอีกต่อไป ตลาดเสรีดูเหมือนจะเป็นสถานะที่ไม่มีเสถียรภาพ แนวโน้มทั่วไปของตลาดเสรีที่ไม่มีการแทรกแซง คือการเจริญเติบโตของผู้ค้ารายใหญ่ที่มีฐานอำนาจทางการเมือง และการเข้ามาผูกขาดทางการค้าในที่สุด ด้วยกลไกเช่นนี้เองที่ทำให้พ่อค้าระยะไกลที่มีฐานอำนาจทางการเมืองเช่นบริษัทตะวันตก สามารถผูกขาดราคาสินค้าของตลาดการค้าระหว่างประเทศ และเข้ามามีบทบาทแทนพ่อค้ารายย่อยในเอเชียที่เคยเป็นตัวจักรที่ขับเคลื่อนตลาดการค้าระยะไกลในที่สุด

ถึงแม้ Steensgaard (1973) และ Curtin (1984) จะมองว่าพ่อค้าชาวตะวันตกในรูปของการบริหารจัดการองค์กรแบบบริษัท ได้เข้ามาแทนที่บทบาทพ่อค้าระยะไกลรายย่อยในเอเชีย และถึงแม้ว่ากระบวนการนี้อาจมีความเป็นจริงในเชิงประวัติศาสตร์ แต่ตัวตนและบทบาทของพ่อค้ารายย่อยเช่นชาวโรฮองในการค้าระหว่างประเทศก็ยังไม่ได้สูญหายไปไหน และจากการศึกษาภาคสนาม สังคมและเครือข่ายการค้าขายของพ่อค้าชาวโรฮองก็ยังขยายใหญ่ขึ้นเรื่อย ๆ ท่ามกลางการเกิดขึ้นของ "บริษัทลงทุนข้ามชาติ" นอกจากนั้น เครือข่ายทางการค้าและเครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมของชุมชนพ่อค้าชาวโรฮอง ดังเห็นได้จากการรวมตัวกันเป็นชุมชน "Trade Diaspora" ก็มีบทบาทมากกว่าการเอื้อให้คนในชุมชนบรรลุเป้าหมายทางเศรษฐกิจ เช่นการขยายฐานการลงทุนและการสร้างงานให้คนในชุมชน แต่กำไรจากการค้าในต่างประเทศยังช่วยให้ชาวโรฮองบรรลุเป้าหมายทางสังคม รวมทั้งเป้าหมายทางศาสนา ดังเห็นได้จากการความยิ่งใหญ่ของกิจกรรมทางศาสนาและศาสนูปถัมภ์ที่ชาวโรฮองเป็นผู้อุปถัมภ์ ทั้งในและนอกประเทศเนปาล ด้วยเหตุนี้ เราคงต้องหันมาพิจารณาข้อสังเกตของ Steensgaard (1973:) และ Curtin (1984:) ที่ว่า ยุคสมัยของ 'Trade Diaspora' ที่เกิดขึ้นจากการค้าระยะไกลได้สิ้นสุดลงแล้ว เมื่อบริษัทลงทุนข้ามชาติในตลาดทุนนิยมเสรีได้เข้ามาแทนที่ พ่อค้าระยะไกลรายย่อยได้สูญหายไปจากตลาดการค้าระหว่างประเทศจริงหรือไม่ หรือด้วยบริบททางเศรษฐกิจ สังคม การเมืองที่เปลี่ยนไป ที่ทำให้ Steensgaard และ Curtin มองไม่เห็นตัวตนและบทบาทของคนกลุ่มนี้ในรัฐเสรีนิยมประชาธิปไตย และตลาดทุนนิยมเสรี

บทที่ 5 จาก “Peddling Trade” และ “Political Capitalism” ในฐานะที่เป็นหมวดหมู่ในการวิเคราะห์ สู่การมองเศรษฐกิจทุนนิยมสมัยใหม่ “ใน” และ “นอกระบบ”

เศรษฐกิจที่ “ไม่เป็นทางการ” หรือ เศรษฐกิจ “นอกระบบ” : นิยามของ “นักทุนนิยมการเมือง” ร่วมสมัย

มุมมองเกี่ยวกับพ่อค้าชาวโรฮิงจาในฐานะที่เป็น “พ่อค้ารายย่อย” ที่เคยมีบทบาททางการค้าในเอเชีย เป็นมุมมองที่เราเพิ่งจะเริ่มพิจารณาในบทที่ 4 ซึ่งเป็นมุมมองเกี่ยวกับพ่อค้าชาวโรฮิงจาในมิติเชิงประวัติศาสตร์ อย่างไรก็ตามภาพด้านนี้ของพ่อค้าชาวโรฮิงจา เป็นสิ่งที่คนทั่วไปไม่รู้จักคุ้นเคยกันดีนัก จากที่กล่าวในตอนต้น คนส่วนใหญ่ที่ได้อ่านหรือได้ยินเรื่องราวเกี่ยวกับพ่อค้าชาวโรฮิงจา มักผูกโยงกิจกรรมการค้าขายของพ่อค้าชาวโรฮิงจาเข้ากับเศรษฐกิจ “นอก” ระบบ หรือ เศรษฐกิจในภาคที่ “ไม่เป็นทางการ” การผูกโยงที่เกิดขึ้นโดยอัตโนมัติเหล่านี้สะท้อนให้เห็นถึงมุมมองร่วมสมัยของคนในสังคมเกี่ยวกับพ่อค้าชาวโรฮิงจา จากงานศึกษาภาคสนามเกี่ยวกับชุมชนพ่อค้าชาวโรฮิงจาในเอเชียใต้และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในปัจจุบัน เราคงต้องปฏิเสธข้อสังเกตของ Steensgaard (1973) และ Curtin (1984) ที่ว่ายุคของ ‘Trade Diaspora’ ได้สิ้นสุดลงแล้วและพ่อค้าระยะไกลรายย่อยได้สูญหายไปจากตลาดการค้าระหว่างประเทศ “พ่อค้ารายย่อย” เช่นชาวโรฮิงจายังไม่ได้สูญหายไปไหน เพียงแต่ถูกเรียกชื่อใหม่ในรัฐเสรีนิยมประชาธิปไตย นอกจากนี้ ท่ามกลางการคงอยู่ของชุมชน ‘Trade Diaspora’ ของพ่อค้าชาวโรฮิงจาในตลาดการค้าระหว่างประเทศ เรายังเห็นการเกิดขึ้นใหม่ของ ‘Trade Diaspora’ ของพ่อค้ากลุ่มอื่น เช่น พ่อค้าชาวตะวันตกที่ค้าขายให้กับ “นายทุนนิยมการเมือง” รายใหม่เช่นบริษัทลงทุนข้ามชาติ กระบวนการที่ “พ่อค้ารายย่อย” เช่นชาวโรฮิงจาหายไปเป็น พ่อค้า “นอก” ระบบเกิดขึ้นได้อย่างไร

หากย้อนหลังไปในประวัติศาสตร์ ในแต่ละยุคสมัย เราจะเห็นแบบแผนร่วมกันอย่างหนึ่งในความสัมพันธ์ระหว่าง “นายทุนนิยมการเมือง” และ “พ่อค้ารายย่อย” นั่นคือ “พ่อค้ารายย่อย” ที่สามารถเอื้อประโยชน์ ไม่ว่าจะเป็นทางเศรษฐกิจหรือในทางการเมือง ให้กับ “นายทุนนิยมการเมือง” ร่วมสมัย ซึ่งเป็นผู้ปกครองรัฐ จะได้รับความช่วยเหลือสนับสนุนให้เข้ามาค้าขายในท้องถิ่น แต่หาก “พ่อค้ารายย่อย” ไม่สามารถเอื้อประโยชน์ หรือมีศักยภาพที่จะพัฒนามาเป็นคู่แข่งทางการค้าที่สำคัญ “นายทุนนิยมการเมือง” ท้องถิ่นจะกีดกันการค้าของพ่อค้ากลุ่มนั้นออกไปด้วยการสร้างความไม่ชอบธรรมให้กับกิจกรรมการค้าของพ่อค้าเหล่านั้น ยกเว้นแต่ว่าพ่อค้าจะสามารถเอื้อประโยชน์ทางเศรษฐกิจให้กับ “นายทุนนิยมการเมือง” ด้วยการจ่าย “ค่าคุ้มครอง” ในราคาที่สูงมาก ดังนั้น เพื่อกีดกันการค้าของพ่อค้ากลุ่มนี้ “นายทุนนิยมการเมือง” จึงสร้างความไม่ชอบธรรมให้กับการค้าของพ่อค้าเหล่านั้น โดยการนิยามให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจของพ่อค้าเหล่านั้นเป็นกิจกรรมที่ “ไม่เป็นทางการ” เช่น ดังเห็นได้จากการนิยามให้การซื้อขายที่นอกเหนือจากการผูกขาดของราชสำนักในสมัยอยุธยาเป็นการ “ซื้อขายที่ไม่เป็นทางการ”

การสร้างความไม่ชอบธรรมให้กับกิจกรรมการค้าของ “พ่อค้ารายย่อย” ชาวต่างชาติ อาจมีรูปแบบที่หลากหลาย เช่น ในสมัยต้นรัตนโกสินทร์ ชนชั้นนำไทยอาจสร้างความไม่ชอบธรรมให้กับการค้าของพ่อค้าจีนโดยใช้อุดมการณ์ชาตินิยม ในปัจจุบัน “นายทุนนิยมการเมือง” ท้องถิ่น ซึ่งเป็นผู้กำหนดนโยบายและกฎหมายของรัฐ อาจสร้างความไม่ชอบธรรมให้กับเศรษฐกิจ “นอก” ระบบโดยตรง โดยการกล่าวถึงด้านลบของกิจกรรมทางเศรษฐกิจนอกระบบ เช่น ทำให้รัฐขาดรายได้(จากการเก็บ “ค่าคุ้มครอง”) หรือประเด็นทางจริยธรรม เช่น สวัสดิภาพของแรงงานนอกระบบ หรือ “นายทุนนิยมการเมือง” ท้องถิ่นอาจสร้างความไม่ชอบธรรมให้กับเศรษฐกิจ “นอก” ระบบในทางอ้อม

โดยการสร้างความชอบธรรมให้กับเศรษฐกิจ “ใน” ระบบ ซึ่งก็คือตลาดทุนนิยมเสรีที่รัฐเป็นผู้กำกับดูแล ดังนั้น “นายทุนนิยมการเมือง” ต้องถื่นอาจกล่าวถึงมิติในด้านบวกของตลาดทุนนิยมเสรี และความไม่ชอบธรรมของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “นอก” ระบบในการขัดขวางกลไกการทำงานของเศรษฐกิจ “ใน” ระบบตลาดทุนนิยมเสรีที่ถูกควบคุมโดยรัฐที่มี “นายทุนนิยมการเมือง” ของรัฐเป็นพ่อค้ารายใหญ่ และมี “นายทุนนิยมการเมือง” ต่างชาติ เช่นบริษัทลงทุนข้ามชาติ เป็นคู่ค้าคนสำคัญของ “นายทุนนิยมการเมือง” ต้องถื่นเหล่านั้น

ประเด็นต่างๆที่ “นายทุนนิยมการเมือง” ของรัฐกล่าวถึงเกี่ยวกับเศรษฐกิจ “ใน” และ “นอก” ระบบเหล่านี้ อาจมีแง่มุมของความเป็นจริงอยู่บ้าง แต่การเลือกกล่าวถึงมิติต่างๆเหล่านี้เพื่อแยกแยะความแตกต่างระหว่างกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “ใน” และ “นอก” ระบบ ทำให้คำกล่าวเหล่านั้นเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการนิยามเพื่อสร้างความชอบธรรมให้กับกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “ใน” ระบบ ที่ “นายทุนนิยม” การเมืองร่วมสมัยมีส่วนได้ส่วนเสีย เราจะพิจารณาประเด็นเหล่านี้โดยเฉพาะเจาะจงในช่วงต่อไป โดยเริ่มต้นด้วยคำถามที่ว่า หากกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่รัฐ หรือ “นายทุนนิยมการเมือง” ของรัฐได้นิยามและแยกแยะให้เป็นส่วนหนึ่งของเศรษฐกิจ “นอก” ระบบ มีความไม่ชอบธรรมจริง เพราะเหตุใดกิจกรรมทางเศรษฐกิจเหล่านี้จึงยังคงอยู่ในรัฐ

ความสัมพันธ์(ที่แยกไม่ขาด)ระหว่าง เศรษฐกิจ “ใน” และ “นอกระบบ”

ปัจจัยหนึ่งที่ทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” ระบบ ยังไม่ถูกกำจัดให้หมดไปจากรัฐ ก็เพราะกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “นอก” ระบบเหล่านั้น ยังสามารถเอื้อประโยชน์ให้กับรัฐ โดยเฉพาะให้กับ “นายทุนนิยมการเมือง” ที่เป็นพ่อค้ารายใหญ่ “ใน” ระบบเศรษฐกิจที่รัฐกำกับควบคุม กิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ได้กล่าวถึงในขอบเขตของหนังสือเล่มนี้ ที่อาจถูกมองว่าเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “นอก” ระบบ มีข้อได้เปรียบบางประการเมื่อเทียบกับกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “ใน” ระบบ นั่นคือ 1.) ข้อได้เปรียบในการค้าและการผลิต จากการเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบ และแรงงานราคาถูก 2.) ข้อได้เปรียบจากการระดมทุนราคาถูก ซึ่งมีความเสี่ยงสูง

วัตถุดิบ และแรงงานราคาถูก พ่อค้าชาวโรยองสามารถเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบราคาถูก จากเครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมที่กว้างขวางระหว่างพ่อค้าระยะไกลในภูมิภาคต่างๆ และจากเครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมในเชิงลึกจากเครือข่ายในท้องถิ่น ตลาดที่ลึกและซอกซอนมักเป็นตลาดที่อยู่ในตอนต้นของกระบวนการซื้อขาย สินค้าจึงมีราคาถูก ตลาดที่กว้างทำให้พ่อค้าสามารถเปรียบเทียบราคา ความสัมพันธ์ทางสังคมที่กว้างขวางและลึกในแต่ละท้องถิ่น ทำให้พ่อค้าสามารถเข้าถึงตลาดดังกล่าว บทบาทของพ่อค้าชาวโรยองหลายคน คือการหาแหล่งวัตถุดิบราคาถูก เพื่อรวบรวมและขายส่งต่อไปให้กับพ่อค้ารายใหญ่ ซึ่งเป็นพนักงานของบริษัทส่งออกนำเข้า หรือของบริษัทในต่างประเทศ ในธุรกิจการค้าพลอย พ่อค้าพลอยชาวโรยองคือกลุ่มคนที่ไปหาวัตถุดิบมาส่งให้ร้านค้าอัญมณีในโรงแรม หรือบริษัทผลิตเครื่องประดับในสิงคโปร์ มาเลเซีย ในทำนองเดียวกัน ในธุรกิจของเก่า ของที่ระลึก งานศิลปะ พ่อค้าชาวโรยองคือคนที่ไปซื้อหาสินค้า ซึ่งเป็นทั้งของทำเลียนแบบของเก่าและของเก่า เพื่อนำมาส่งให้กับร้านขายของที่ระลึกในโรงแรม หรือส่งออกไปยังห้องภาพที่ร้านค้าที่ขายภาพวาด Thanka ราคาแพง ทั้งในกรุงเทพฯ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และยุโรป ในกรณีของดอลล่าซึ่งผลิตเครื่องประดับ เขาสามารถเข้าถึงแหล่งวัตถุ

ดิบราคาถูกในจีน ไต้หวัน อินเดีย เนปาล ไทย เยอรมัน กรีซ เพราะเครือข่ายความสัมพันธ์ทางการค้าที่พัฒนาขึ้นตั้งแต่เมื่อเขายังเป็น “พ่อค้ารายย่อย” ที่เดินทางไปมา ความสัมพันธ์ทางการค้านี้ เริ่มขึ้นจากความสัมพันธ์ทางสังคมระหว่างชุมชนพ่อค้าชาวโรมาเนียที่กระจายอยู่ในประเทศต่างๆ ซึ่งเขาพัฒนาต่อไปเป็นความสัมพันธ์กับพ่อค้าต่างชาติกลุ่มอื่น

การซื้อขายที่เกิดขึ้นในตลาดดังกล่าว ส่วนใหญ่เป็นการซื้อขายที่อยู่บนฐานของความสัมพันธ์ส่วนตัว การซื้อขายที่อยู่บนฐานของความสัมพันธ์ส่วนตัว ที่ไม่ได้เกิดขึ้นผ่านกลไกตลาดที่อยู่ภายใต้การกำกับควบคุมของสถาบัน ไม่มีการผูกมัดด้วยข้อบังคับทางกฎหมาย ทำให้กระบวนการต่างๆ มีความรวดเร็ว และยืดหยุ่นมากขึ้น แต่ความยืดหยุ่นซึ่งหมายถึงความได้เปรียบในการสำรวจราคา ก็มาพร้อมกับความไม่แน่นอนและความเสี่ยงด้วยเช่นกัน ครั้งหนึ่งดอลซ่าเล่าว่า ภายใน 3 ชั่วโมงที่ผ่านมา เขาเพิ่งจะตกลงซื้อขายสินค้าจากนาอากาแลนด์ เพื่อส่งให้พ่อค้าชาวไต้หวัน มูลค่ากว่า 2 ล้านบาท (โดยได้กำไร 50 สตางค์ต่อชิ้น) สิ่งที่ดีดอลซ่าทำคือ ประสานงานทางโทรศัพท์ระหว่างผู้ชาย ซึ่งเป็นญาติชาวเนปาลที่อาศัยอยู่ในนาอากาแลนด์และพม่า ให้จัดส่งลูกบิด หิน กระดุก ซึ่งเป็นวัตถุดิบในการทำสร้อยเครื่องประดับ ไปให้ลูกค้าที่ไต้หวัน หากการซื้อขายในกรณีดังกล่าว อยู่ในรูปของการซื้อโดยบริษัท ที่มีขั้นตอนมากขึ้น หรือมีการตกลงซื้อขายด้วยหลักฐานที่ผูกมัด การค้าขายในครั้งนี้อาจใช้เวลามากขึ้นและอาจไม่เกิดขึ้นก็ได้ การเป็น “พ่อค้ารายย่อย” ทำให้พ่อค้าสามารถเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบราคาถูกได้ลึกกว่าพ่อค้ารายใหญ่ เช่น บริษัท แต่ดอลซ่าก็กล่าวว่า การทำธุรกิจแบบนี้ต้องมีความไวเหนือเชื้อใจกัน หรือต้องมีความกล้าที่จะเชื่อใจกัน

ปัจจัยอีกประการหนึ่งที่ทำให้แหล่งวัตถุดิบของพ่อค้าชาวโรมาเนียมีราคาถูก คือต้นทุนแรงงานที่ต่ำ ในหลายๆกรณีพ่อค้าชาวโรมาเนียได้ผันตัวจากการเป็นพ่อค้าคนกลางมาเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการผลิตนี้เอง สำหรับพ่อค้าชาวโรมาเนียที่ผันตัวไปเป็นผู้ผลิต การผลิตของเขาคือการผลิตด้วยต้นทุนที่ต่ำ เช่น ในกรณีของ ดอลซ่าที่มีเครือข่ายการผลิตเป็นเครือข่ายของภรรยาและชนกลุ่มน้อยอื่นๆที่แม่ยายรู้จัก รวมทั้งมีเครือข่ายของ “ยี่ปั่ว” ที่มารับช่วงการผลิตต่อเพื่อส่งให้แรงงานราคาถูกทั่วภาคเหนือ ในทำนองเดียวกัน ภรรยาสามารถหาแรงงานราคาถูกผ่านคนรู้จักของภรรยาจากอีสาน มาช่วยในโรงงานผลิตเครื่องเงิน และเมื่อมี “order” มากไม่ทันการผลิตในเมืองไทย เขาสามารถขยายฐานการผลิตไปยัง “ยี่ปั่ว” ที่เคลี เครือข่ายการผลิตแบบรับช่วง มีต้นทุนต่ำกว่าการผลิตในโรงงาน เพราะการจ้างงานที่ยืดหยุ่นทำให้นายจ้างสามารถปรับเปลี่ยนปริมาณและประเภทของการผลิตได้อย่างรวดเร็วตามความต้องการของตลาด โดยไม่ต้องมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น การจ้างงานแบบชั่วคราว ทำให้นายจ้างไม่ต้องรับผิดชอบต่อค่าจ้างเกี่ยวกับความมั่นคงและความปลอดภัยของแรงงาน เช่น อัตราค่าจ้างขั้นต่ำ ระยะเวลาจ้างงาน สวัสดิการและสุขภาพแรงงาน¹ การคิดค่าจ้างต่อหน่วยการผลิต (รายชิ้น) ทำให้นายจ้างขูดรีดแรงงานตัวเองมากขึ้นเพื่อให้มีรายได้ต่อวันที่พอยังชีพ และส่วนเกินแรงงานที่เพิ่มขึ้นก็หมายถึงกำไรของนายจ้างที่มากขึ้นตามไปด้วย แรงงานราคาถูกจำนวนมากเป็นแรงงานต่างด้าว หรือกลุ่มคนที่ไม่มีสถานภาพทางกฎหมายที่เอื้อต่อการทำงานและอาศัยอยู่ในประเทศ ข้อจำกัดตรงนี้ปัจจัยหนึ่งที่ลดอำนาจต่อรองของแรงงานกับนายจ้าง แรงงานราคาถูก ที่มีอำนาจ

¹ ดูรายละเอียดเพิ่มเติมใน David Harvey (1990) เกี่ยวกับการผลิตแบบยืดหยุ่น(flexible accumulation) ซึ่งเขาวิเคราะห์ว่าเป็นการปรับตัวของระบบเศรษฐกิจแบบ “ทุนนิยมสมัยใหม่” หลังวิกฤตของระบบเศรษฐกิจที่ผลิตได้เกินกำลังที่คนส่วนใหญ่ในสังคมจะสามารถใช้ในการซื้อ (over-accumulation) โดยการผลิตแบบยืดหยุ่นเอื้อให้ผู้ผลิตสามารถปรับเข้าหาแหล่งเงินทุนและแหล่งแรงงานราคาถูกที่สุด ได้อย่างรวดเร็ว

ต่อรองน้อย อันเนื่องมาจากสถานภาพทางกฎหมายหรือเงื่อนไขอื่นๆ ทำงานที่มีความเสี่ยงสูง พ่อค้าชาวโร
องอาจซื้อพลอยได้ในราคาถูก แต่เราไม่อาจทราบได้ว่าสภาพการทำงานของคนงานในเมืองพลอยที่พม่ามีลักษณะ
อย่างไร มีความปลอดภัยแค่ไหน พ่อค้าแม่ค้ารายย่อยที่นำพลอยมาส่งขายตามชายแดนประสบกับความเสี่ยงอะไร
บ้างในการเดินทาง กระบวนการผลิตที่ไม่ได้เกิดขึ้นผ่านกลไกตลาดที่อยู่ภายใต้การกำกับควบคุมของรัฐ เป็น
ปัจจัยหนึ่งที่ทำให้สินค้ามีราคาถูก

ด้วยปัจจัยต่างๆ เช่น ทักษะความรู้เกี่ยวกับแหล่งสินค้าที่อยู่ในช่วงต้นของกระบวนการซื้อขาย และแหล่ง
สินค้าที่ถูกผลิตด้วยวัตถุดิบและแรงงานราคาถูก ทำให้ “พ่อค้ารายย่อย” เช่นพ่อค้าชาวโรองมีความได้เปรียบทาง
ราคา เมื่อเปรียบเทียบกับการซื้อขายของบริษัทใหญ่ที่มี “นายทุนนิยมการเมือง” เป็นเจ้าของ ความได้เปรียบทาง
ราคาอันเนื่องมาจากการเข้าถึงแหล่งสินค้าราคาถูก ทำให้พ่อค้าเช่นชาวโรองสามารถขายสินค้าให้กับบริษัทส่งออก
ในท้องถิ่นได้โดยยังมีกำไรอยู่ หรือขายตรงให้กับบริษัทนำเข้าในต่างประเทศโดยมีกำไรมากขึ้น ดาลู อดีตพ่อค้าพลอย
ซึ่งเคยค้าขายสร้อยและชิ้นส่วนของเครื่องประดับที่ทำจากหินอัญมณี กล่าวถึงแหล่งสินค้าของเขา 2-3 แห่งในเดลี
ว่าใช้เครือข่ายการผลิตแบบรับช่วงเช่นเดียวกับที่ดอลซ่าและกฤษณะทำ ดาลูจะนำสินค้ามาส่งให้กับร้านค้าในย่าน
นักท่องเที่ยวนอกกวมณฑล ซึ่งขายสินค้าเหล่านั้นต่อไปให้นักธุรกิจจากญี่ปุ่น ยุโรป สหรัฐอเมริกา ที่นำไปขายส่งต่อ
ให้กับบริษัทนำเข้าในประเทศต่างๆ เหล่านั้น และขายให้กับบริษัทเหล่านั้นโดยตรงที่ส่งพนักงานมาติดต่อซื้อ
อย่างใกล้ชิดตาม ด้วยต้นทุนที่ต่ำร้านค้าที่รับซื้อสินค้าจากดาลู หรือพ่อค้าเช่นดอลซ่าหรือกฤษณะ ก็สามารถขายสินค้า
ของเขาให้กับบริษัทส่งออกในประเทศ โดยยังมีกำไรอยู่

จากตรงนี้ จะเห็นว่า พ่อค้าชาวโรองอาจมีบทบาทในการจัดหาสินค้าราคาถูกและเป็นฐานการผลิตต้นทุน
ต่ำ ให้กับพ่อค้ารายใหญ่เช่น “นายทุนนิยมการเมือง” ที่มีบริษัทส่งออก ต้นทุนที่ต่ำ ทำให้ “พ่อค้ารายย่อย”
สามารถขายสินค้าให้กับบริษัทของ “นายทุนนิยมการเมือง” โดยยังมีกำไรอยู่ ในบางกรณี “นายทุนนิยมการเมือง”
อาจต้องพึ่งพาทักษะของ “พ่อค้ารายย่อย” ในการซื้อหาสินค้าที่ต้องการ เช่นเดียวกับที่ รัฐบาลไทยในต้น
ศตวรรษที่ 20 ใช้เครือข่ายของพ่อค้าชาวจีนฮ่อในการจัดซื้อฝิ่นในภาคเหนือ หรือบริษัท EIC ของรัฐบาลอังกฤษส่ง
พนักงานของตนในรูปของ “พ่อค้ารายย่อย” อิสระ ไปซื้อฝิ่นจากอินเดียเพื่อนำไปขายในจีน และในบางกรณี ด้วย
แรงกดดันของตลาด “ใน” ระบบเศรษฐกิจที่รัฐกำกับควบคุมอยู่ “นายทุนนิยมการเมือง” อาจต้องพึ่งพากระบวนการ
ผลิตของ “พ่อค้ารายย่อย” ซึ่งอยู่ “นอก” ระบบตลาดนั้น เพื่อให้ธุรกิจของตนมีความได้เปรียบและแข่งขันได้ “ใน”
ระบบเศรษฐกิจที่รัฐกำกับควบคุม ทั้งนี้เพราะการผลิตแบบรับช่วงในตลาดแรงงานที่อยู่ “นอก” การควบคุมของรัฐ
ช่วยเอื้อให้การขูดรีดส่วนเกินแรงงานและการสะสมทุน “ใน” ตลาดทุนนิยมเสรี ซึ่งถูกควบคุมโดยรัฐ ทำงานได้อย่างมี
ประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น กล่าวสั้นๆคือ “นายทุนนิยมการเมือง” ซึ่งเป็นผู้นิยามเงื่อนไขที่แบ่งแยกเศรษฐกิจ “นอก
ระบบ” ออกจากเศรษฐกิจ “ใน” ระบบ ยังต้องพึ่งพา “พ่อค้ารายย่อย” อยู่สองประการ คือ 1.) ในเรื่องทักษะความรู้
เกี่ยวกับการค้าขายที่ “นายทุนนิยมการเมือง” ซึ่งเป็นพ่อค้ารายใหญ่ ทำได้ไม่ดีเท่ากับพ่อค้ารายย่อย เช่น การเข้าถึง
แหล่งวัตถุดิบ และ 2.) ในการให้ทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจบางอย่างที่เอื้อประโยชน์ต่อพ่อค้ารายใหญ่ แต่ “ไม่ยอม
ทำ” เอง ด้วยความจำเป็นที่ “นายทุนนิยมการเมือง” ยังต้องพึ่งพา “พ่อค้ารายย่อย” อยู่นี้ ทำให้กิจกรรมทาง
เศรษฐกิจ ที่อยู่ “ใน” ระบบตลาดที่รัฐกำกับควบคุม มีความสัมพันธ์อย่างแยกออกไม่ได้จากกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่

อยู่ “นอก”ระบบการควบคุมนั้น และเงื่อนไขนี้คือปัจจัยหนึ่งที่ทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” ระบบ ยังไม่ถูกจำกัดออกไปอย่างจริงจังจากรัฐซึ่งมี “นายทุนนิยมการเมือง” เป็นพ่อค้ารายใหญ่

การระดมทุนราคาถูก ความเสี่ยงสูง นอกจากการค้าของ “พ่อค้ารายย่อย” เช่นชาวไร่รอง จะมีความได้เปรียบจากการเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบและแรงงานราคาถูก เมื่อเทียบกับการค้าของพ่อค้ารายใหญ่เช่น “นายทุนนิยมการเมือง” แล้ว “พ่อค้ารายย่อย” ยังมีความได้เปรียบอีกประการหนึ่ง จากการระดมทุนราคาถูก ซึ่งมีความเสี่ยงสูงในตอนต้น เราได้พิจารณาเกี่ยวกับทางเลือกในการระดมทุนของ “พ่อค้ารายย่อย” ซึ่งมีค่อนข้างจำกัด เมื่อเทียบกับการระดมทุนของ “นายทุนนิยมการเมือง” ซึ่งสามารถสะสมทุนจำนวนมากจากการขูดรีดส่วนเกินแรงงาน โดยใช้ฐานอำนาจทางการเมือง ทางเลือกที่จำกัดนี้ ทำให้พ่อค้าต้องระดมเงินทุนจากกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่มีความเสี่ยงสูง มีต้นทุนต่ำ และมีผลตอบแทนสูง แต่การระดมทุนในลักษณะที่มีความเสี่ยงสูงนี้ ก็มีข้อได้เปรียบทางเศรษฐกิจอยู่บ้าง เพราะหากการระดมทุนประสบผลสำเร็จ ทุนที่ได้มานี้จะเป็นทุนที่มีต้นทุนต่ำ การระดมทุนที่มีต้นทุนต่ำ และมีความเสี่ยงสูงเหล่านี้ ส่วนใหญ่มาจากการผลิตและการแลกเปลี่ยน “นอก” กลไกตลาดที่รัฐกำกับควบคุม แต่หากการระดมทุนจากกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” ระบบตลาดที่รัฐต้องการสนับสนุน และรัฐไม่ได้ให้ความชอบธรรม เหตุใดการระดมทุนในรูปแบบนี้จึงยังคงอยู่

การระดมทุนที่มีต้นทุนต่ำและความเสี่ยงสูง ซึ่งอยู่ “นอก” กลไกตลาดที่รัฐกำกับควบคุม สามารถเอื้อประโยชน์บางอย่างให้กับรัฐ หรือ “นายทุนนิยมการเมือง” ที่มีบทบาทในรัฐ

ประการแรก “พ่อค้ารายย่อย” เช่นพ่อค้าชาวไร่รองจำนวนมาก นำเงินที่ได้จากการระดมทุนจากกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” กลไกตลาดที่รัฐกำกับควบคุม และรัฐไม่ได้ให้ความชอบธรรม มาลงทุนในกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “ใน” ระบบตลาดที่รัฐต้องการสนับสนุนและให้ความชอบธรรม การลงทุนในเนปาลจำนวนไม่น้อยในรูปของธุรกิจโรงแรมและการท่องเที่ยว โรงงานอุตสาหกรรมผลิตพรม ท่อน้ำ การลงทุนในตลาดการเงินระหว่างประเทศ ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เป็นการลงทุนของพ่อค้าชาวไร่รอง ที่สะสมทุนขนาดใหญ่จำนวนมากจากการค้าทองคำระหว่างฮ่องกง เนปาล และอินเดีย ในระหว่างปี ค.ศ. 1980-1990 การลงทุนของพ่อค้าชาวไร่รอง ในกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “ใน” ระบบตลาดที่รัฐให้ความชอบธรรมและต้องการสนับสนุน ไม่ได้จำกัดอยู่แต่เพียงในประเทศเนปาลเท่านั้น “พ่อค้ารายย่อย” ชาวไร่รอง ที่ได้ผันตัวไปเป็นผู้ผลิตหรือนักธุรกิจผู้ประกอบการรายใหญ่ เช่น “นายทุนนิยมการเมือง” ลงทุนในโรงงานอุตสาหกรรมขนาดเบาในอินเดีย ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เช่น อาคารเช่า ทั้งในประเทศไทยและในอินเดีย จากข้อมูลตรงนี้ หากมองในทางกลับกัน เราอาจตั้งคำถามว่า การลงทุนในกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “ใน” ระบบ เช่น การลงทุนในธุรกิจโรงแรมในไทยสมัยเศรษฐกิจฟองสบู่ จำนวนมากน้อยแค่ไหนเป็นเงินทุนที่มาจากกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “นอก” ระบบ เช่น จากการค้าสินค้าต้องห้าม กำไรจากธุรกิจที่ผิดกฎหมาย² ในปีนี้ เป็นที่รู้กันดีว่าการลงทุนของนักธุรกิจอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ที่สุดของเกาะ เป็นการระดมทุนจากการค้าขายทองคำระหว่างสิงคโปร์ และอาบูดาบี หรือคูเวต ดังนั้นจำนวนเงินที่ไหลวนเวียนอยู่ในกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” เหนือการกำกับควบคุมของรัฐที่กล่าวถึงนี้ รวมทั้งจำนวนเงินที่ไหลสู่การลงทุนในกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “ใน” ระบบตลาดที่รัฐต้องการสนับสนุน จึงมีจำนวนไม่น้อย แต่การที่เงิน “นอก” ระบบถูกนำมาลง

² ดูรายละเอียดเพิ่มเติมใน หอย ซอง บ่อน ยาบ้า (ผาสุกและคณะ 2543)

ทุนในกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “ใน” ระบบตลาดที่รัฐต้องการสนับสนุน ก็ทำให้เกิดการจ้างงาน รายได้ อุปทานของสินค้าและบริการ และทำให้เกิดการผลิต การจ้างงาน และการลงทุนเพิ่มมากขึ้น

ประการที่สอง ถึงแม้การระดมทุนที่มีต้นทุนต่ำและความเสี่ยงสูง จะมาจากการผลิตและการแลกเปลี่ยน “นอก” ระบบตลาดที่รัฐกำกับควบคุม แต่ “นายทุนนิยมการเมือง” ที่มีบทบาทในการกำหนดกฎหมายและนโยบายของรัฐจำนวนหนึ่ง ก็อาจจะระดมทุนขนาดใหญ่ด้วยวิธีนี้ งานของผาสุกและคณะฯ ชี้ให้เห็นถึงบทบาทของ “นายทุนนิยมการเมือง” ในการระดมทุนในลักษณะนี้ เช่น ในต่างประเทศ ลูกค้าส่วนใหญ่ที่มาใช้บริการทางการเงินกับสถาบันการเงินที่เกาะเคย์แมน ซึ่งมีชื่อเสียงเกี่ยวกับธุรกรรมทางการเงินที่อยู่ “นอก” ระบบการควบคุมของรัฐ คือ นายทหาร นักการเมือง และพนักงานของบริษัทลงทุนข้ามชาติ (นวน้อย 2543: 262-265) สำหรับในประเทศไทย การระดมเงินทุนเพื่อใช้จ่ายในการหาเสียงเลือกตั้ง ธุรกรรมการเงินที่สัมพันธ์กับการลงทุนและกำไรจากธุรกิจหุ้น อาจเป็นพื้นที่หนึ่งที่เกี่ยวพันกับธุรกรรมการเงินที่อยู่ “นอก” ระบบการแลกเปลี่ยนที่รัฐ “มีนโยบาย” ที่จะควบคุมในบางครั้ง การมีบทบาทของ “นายทุนนิยมการเมือง” ในการกำหนดนโยบายและออกข้อกำหนดกฎหมาย อาจเป็นข้อได้เปรียบที่ทำให้ “นายทุนนิยมการเมือง” สามารถปรับกฎระเบียบให้สอดคล้องกับผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจของตน หรือหาช่องโหว่ของกฎหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพมากกว่า “พ่อค้ารายย่อย” งานศึกษาของดร.สมเกียรติ ตั้งกิจวานิชย์ ชี้ให้เห็นถึงบทบาทของ “นายทุนนิยมการเมือง” ไทยในตลาดหุ้นนโยบายทางเศรษฐกิจที่เอื้อประโยชน์ต่อการเมือง (สมเกียรติ 2547) จากการที่ “พ่อค้ารายย่อย” ชาวโรตองหลายคนที่ผันตัวมาเป็นผู้ผลิตและผู้ประกอบการรายใหญ่ ที่มีกิจการการผลิตและธุรกิจค้าขาย “ใน” ระบบตลาดที่รัฐให้ความชอบธรรม และมีสถานะภาพไม่ต่างจาก “นายทุนนิยมการเมือง” ทำให้อาจจินตนาการได้ว่า “นายทุนนิยมการเมือง” จำนวนหนึ่งก็ผันตัวมาจากการเป็น “พ่อค้ารายย่อย” ที่อาศัยการระดมทุนจากตลาดที่อยู่ “นอก” ระบบการควบคุมของรัฐ

ความเลื่อนไหลไปมาได้ระหว่างกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “ใน” และ “นอก” ระบบตลาดที่รัฐให้ความชอบธรรม ทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจทั้งสองประเภทไม่สามารถถูกแยกออกจากกันอย่างเด็ดขาด การแบ่งแยกว่ากิจกรรมทางเศรษฐกิจอันหนึ่งเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “ใน” หรือ “นอก” ระบบ อาจทำไม่ได้อย่างชัดเจนและง่ายอย่างที่เราคิด ในครอบครัวหนึ่ง อาจมีการทำธุรกิจทั้งในภาคที่เป็น “ทางการ” และในภาคที่ “ไม่เป็นทางการ” ควบคู่ไปในเวลาเดียวกัน และเงินทุนจากกิจการทั้งสองก็หมุนเวียนร่วมกันในครอบครัว เช่น พ่อค้าพลอยชาวโรตองคนหนึ่งเดินทางค้าขายระหว่างอินเดีย ไทย สิงคโปร์ มาเลเซีย ได้นำเงินที่สะสมได้จากการค้าพลอยและการให้บริการโยกย้ายเงินแบบฮุนดี มาให้ลูกชายลงทุนเปิดบริษัทนำเข้าและส่งออกเมล็ดพันธุ์พืชและอุปกรณ์ทำการเกษตรระหว่างอินเดีย เนปาล และไทย โดยธุรกิจของลูกชายเป็นธุรกิจ “ใน” ระบบ อย่างเต็มตัว แต่กำไรและเงินลงทุนในธุรกิจทั้งสองถูกหมุนเวียนร่วมกัน ในธุรกิจอันหนึ่งอาจมีองค์ประกอบของกิจกรรมทางเศรษฐกิจทั้ง “ใน” และ “นอก” ระบบ อยู่ร่วมกันและมีความสัมพันธ์กันอย่างใกล้ชิด เช่น ธุรกิจการผลิตบางอย่างของพ่อค้าชาวโรตองมีการจดทะเบียนในรูปของบริษัท มีการจ่ายภาษี แต่ยังคงจัดซื้อวัตถุดิบบางอย่างจาก “พ่อค้ารายย่อย” ที่รวบรวมจัดซื้อสินค้าที่ผลิตด้วยเครือข่ายแรงงานรับช่วง และเงินที่นำมาลงทุนในบริษัทนั้นอาจมาจากการการสะสมทุนจากกิจการดังกล่าวประกอบกับการกู้ยืมจากภายในชุมชน ตราบเท่าที่กิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” ระบบตลาดที่ถูกควบคุมและกำกับโดยรัฐ ยังมีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบบางประการ และตราบเท่าที่ “พ่อค้ารายย่อย” ยังมี

ทักษะและความชำนาญบางอย่าง ที่พ่อค้ารายใหญ่ที่ค้าขายในรูปของบริษัททำได้ไม่ดีเท่า กิจกรรมทางเศรษฐกิจของพ่อค้ารายใหญ่เช่น “นายทุนนิยมการเมือง” ที่อยู่ “ใน” ระบบตลาดที่รัฐให้การยอมรับสนับสนุนและให้ความชอบธรรม ก็ยังต้องการพึ่งพา “พ่อค้ารายย่อย” และกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่รัฐไม่ได้ให้ความชอบธรรมนัก เพื่อให้สามารถแข่งขันได้ “ใน” ตลาดทุนนิยมเสรีที่มีรัฐกำกับควบคุม

หากกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “ใน” ระบบ ยังต้องพึ่งพิงกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “นอก” ระบบ เหตุใดรัฐ หรือ “นายทุนนิยมการเมือง” ซึ่งเป็นพ่อค้ารายใหญ่ของรัฐ จึงไม่ให้การสนับสนุนหรือให้ความชอบธรรม

รัฐ กับการค้า “นอก” ระบบการควบคุมของรัฐ: ความขัดแย้งและความร่วมมือของรัฐ

จากการพิจารณาเปรียบเทียบมิติบางอย่างของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ที่อยู่ “ใน” และ “นอก” ระบบตลาดที่ถูกกำกับควบคุมโดยรัฐ จะเห็นว่าความได้เปรียบบางประการของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ที่อยู่ “นอก” ระบบ เช่น ต้นทุนที่ต่ำ และความสามารถในการแข่งขัน มาจากเงื่อนไขที่ว่ากิจกรรมนั้นไม่ได้อยู่ภายใต้กฎระเบียบของสถาบัน ถึงแม้รัฐจะไม่ได้ให้ความชอบธรรมกับกิจกรรมทางเศรษฐกิจดังกล่าว แต่รัฐ หรือ “นายทุนนิยมการเมือง” ของรัฐ ซึ่งเป็นพ่อค้ารายใหญ่ “ใน” ระบบตลาดที่รัฐกำกับควบคุมอยู่ ก็ต้องการใช้ประโยชน์จากความได้เปรียบตรงนั้น หากรัฐ หรือ “นายทุนนิยมการเมือง” ของรัฐ ปล่อยให้กิจกรรมดังกล่าวมาอยู่ภายใต้กฎระเบียบเดียวกับกิจกรรมทางเศรษฐกิจอื่นๆที่รัฐให้ความชอบธรรม โอกาสที่จะตกตวงผลประโยชน์จากความได้เปรียบดังกล่าวก็จะหมดไป เช่น หากไม่มีการจ้างแรงงานรับช่วงราคาถูก หรือการซื้อขายวัตถุดิบราคาถูกของ “พ่อค้ารายย่อย” มีราคาสูงขึ้น การผลิตของ “นายทุนนิยมการเมือง” ซึ่งเคยพึ่งพาผลผลิตของแรงงานและวัตถุดิบเหล่านั้น แม้โดยทางอ้อม ก็จะมีต้นทุนที่สูงขึ้น ทำให้ความสามารถในการแข่งขันได้ในตลาดระหว่างประเทศลดลง ในทางกลับกัน หากรัฐ หรือ “นายทุนนิยมการเมือง” ของรัฐ ให้ความชอบธรรมกับกิจกรรมทางเศรษฐกิจดังกล่าว ซึ่งมีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ “พ่อค้ารายย่อย” เหล่านั้น ก็อาจค้าขายได้อย่างสะดวก จนเติบโตมาเป็นผู้แข่งขันทางการค้าคนสำคัญ เช่น หากพ่อค้าเช่นดอลซ่าหรือกฤษณะ ไม่ได้เป็นฐานการผลิตหรือขายสินค้าให้กับ “นายทุนนิยมการเมือง” ซึ่งเป็นเจ้าของบริษัทส่งออก แต่ขายตรงให้กับบริษัทนำเข้าในต่างประเทศ เขาก็จะได้กำไรมากกว่า และอาจเข้ามาแทนที่ “นายทุนนิยมการเมือง” ในที่สุด กล่าวคือ การที่ “พ่อค้ารายย่อย” สามารถเอื้อประโยชน์ให้กับ “นายทุนนิยมการเมือง” แสดงว่า “พ่อค้ารายย่อย” อยู่ในสถานะภาพที่มีความได้เปรียบในการแข่งขันกับ “นายทุนนิยมการเมือง” ด้วยเหตุนี้ การสร้างความไม่ชอบธรรมของกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อาจเป็นคู่แข่งของ “นายทุนนิยมการเมือง” ของรัฐ ซึ่งเป็นพ่อค้ารายใหญ่ จึงเป็นวิธีหนึ่งที่จะทำให้ “นายทุนนิยมการเมือง” ยังสามารถหาประโยชน์จากกิจกรรมเหล่านั้นอยู่ แต่ป้องกันไม่ให้ผู้ประกอบการเหล่านั้นได้รับการสนับสนุน และเติบโตขึ้นมาเป็น “นายทุนนิยมการเมือง” คนใหม่ และท้าทายอำนาจของ “นายทุนนิยมการเมือง” คนเดิม

ผาสุกและคริส กล่าวถึงการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของนักธุรกิจหัวเมืองต่างจังหวัด ที่มาจากการทำธุรกิจที่ “นายทุนนิยมการเมือง” เองก็ให้การสนับสนุน เพราะได้ประโยชน์จากธุรกิจนั้น แต่ต่อมาเมื่อนักธุรกิจหัวเมืองต่างจังหวัดเหล่านั้น ได้ผันตัวมาเป็นการเมืองท้องถิ่น และนักการเมืองระดับชาติในเวลาต่อมา และท้าทายอำนาจศักดินากระฎุมพีในระดับชาติจากกรุงเทพฯ มิติด้านลบของธุรกิจเหล่านั้นกลับถูกเน้นย้ำ และความชอบธรรมถูกลดทอน

“ความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของหัวเมืองและโอกาสที่จะทำธุรกิจผดึกกฎหมายแต่ได้กำไรสูงทำให้นักธุรกิจท้องถิ่นที่เริ่มต้นจากทุนจำนวนน้อยสะสมความมั่งคั่งได้ในระยะเวลาอันสั้น แต่ผู้ที่ประสบความสำเร็จเหล่านี้มักต้องได้รับความปกป้องให้พ้นเงื้อมมือกฎหมายและคู่แข่ง นั่นหมายถึง ต้องมีพรรคพวกและสร้างพันธมิตรอย่างกว้างขวาง...จากเส้นสายฝ่ายทหาร...ฝ่ายข้าราชการพลเรือน ทหารหรือตำรวจระดับสูงในท้องถิ่น... การมีเส้นสาย...จึงเปิดโอกาสให้นักธุรกิจเสนอคำตอบแทนให้กับข้าราชการเหล่านี้เพื่อให้อำนาจคุ้มครองหรือช่วยเหลือ... คำว่า “เจ้าพ่อ” ถูกใช้เรียกนักธุรกิจชั้นนำที่ใช้ความรุนแรงหรือมีธุรกิจผดึกกฎหมาย...แสดงให้เห็นว่า ผู้มีอิทธิพลหรือคนดังของท้องถิ่นมีอำนาจพิเศษเหนือกฎหมาย... ผู้คนในกรุงเทพฯ รังเกียจการทำธุรกิจแบบไม่โปร่งใสของนายทุนท้องถิ่น [เพราะ]คนดังท้องถิ่นแปรเปลี่ยนอำนาจทางเศรษฐกิจและอิทธิพลท้องถิ่นของตนให้เป็นอำนาจทางการเมืองอย่างเป็นทางการในระดับจังหวัดและระดับชาติ” (ผาสูกและคริส 2539: 567-570: ย้ำเอง)

ไม่ว่าจะเป็นในกรณีของดอลซาและกฤษณะ หรือนักธุรกิจต่างจังหวัดในประเทศไทย ตราบเท่าที่ “พ่อค้ารายย่อย” ที่ทำงานในระบบเศรษฐกิจที่อยู่ในภาคที่ “ไม่เป็นทางการ” ยังสามารถเอื้อประโยชน์ต่อ “นายทุนนิยมการเมือง” ที่อยู่ในรัฐ โดยไม่ทำทลายอำนาจทางเศรษฐกิจและการเมืองของคนกลุ่มนั้น รัฐก็จะให้ความร่วมมือกับพ่อค้า “นอก” ระบบให้เจริญเติบโตต่อไปได้ แต่ถ้าเมื่อใด “พ่อค้ารายย่อย” เริ่มกลายมาเป็นคู่แข่งทางเศรษฐกิจและคู่แข่งทางการเมือง “นายทุนนิยมการเมือง” เหล่านั้น ก็จะนำเสนอภาพของความไม่ชอบธรรมของกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” ระบบ เพื่อควบคุมการขยายฐานอำนาจของพ่อค้า “นอก” ระบบทันที การเลือกที่จะนิ่งเฉย หรือเลือกที่จะดำเนินการกระทำเดียวกัน สะท้อนให้เห็นว่า ความชอบธรรมของกิจกรรมทางเศรษฐกิจอันหนึ่ง เป็นสิ่งที่ถูกนิยามขึ้นมาในเงื่อนไขหนึ่ง เพื่อผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจหรือการเมืองบางอย่างของผู้นิยาม ในทำนองเดียวกัน การงดจ่ายค่าคุ้มครอง อาจเป็น “สิทธิพิเศษ” ทางการค้าที่มีความชอบธรรม หรือเป็น “การหลีกเลี่ยงภาษี” ก็ได้ ขึ้นอยู่กับการนิยามของผู้เก็บค่าคุ้มครอง ดูเหมือนว่า ตราบใดที่ผู้มีบทบาทในการกำหนดกฎหมายและนโยบายรัฐ ยังมีส่วนได้ส่วนเสียในกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในรัฐ ในฐานะที่เป็นพ่อค้าคนหนึ่ง การเลือกปฏิบัติต่อพ่อค้ากลุ่มต่างๆ และต่อข้อกำหนดกฎหมายที่มีผลต่อกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ก็ยังคงอยู่

Diaspora กับการค้าของรัฐ (State Mercantalism)

ตั้งแต่ตอนต้นของหนังสือเล่มนี้ ที่เราเริ่มพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างรัฐกับพ่อค้าต่างชาติ เราได้พิจารณารัฐ ในฐานะที่เป็นสถาบันทางการเมืองที่มีความสนใจในการค้าขายระหว่างรัฐเสมอมา รวมทั้งได้พิจารณาผู้มีอำนาจปกครองในรัฐ ในฐานะที่เป็นพ่อค้าคนหนึ่ง การค้าและการเมืองเป็นสิ่งที่ถูกแยกออกจากกันได้อย่างไร

นักประวัติศาสตร์ Sanjay Subrahmanyam (1992; 2003) ตั้งข้อสังเกตเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างการค้าและการสร้างรัฐว่า ในมุมมองของรัฐ พ่อค้านักธุรกิจคือกลุ่มคนที่มีบทบาทสำคัญในการนำความมั่งคั่งมาสู่รัฐและสังคม อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่ผู้ปกครองรัฐก็เป็นพ่อค้านักธุรกิจด้วย การดักตวงผลประโยชน์จากการค้า โดยเฉพาะเพื่อผลประโยชน์ของชนชั้นปกครอง ก็อาจนำมาสู่การบั่นทอนศักยภาพของการค้า ในการนำความมั่งคั่งมาสู่รัฐ การพัฒนาสังคม และการกระจายความมั่งคั่งไปสู่สมาชิกในสังคม เนื่องจากการค้าขายเป็นการแลกเปลี่ยนที่ไม่อาจจำกัดอยู่แต่เพียงภายในสังคมท้องถิ่น ฐานสำคัญอีกครั้งหนึ่งของการทำการค้า คือ ความสัมพันธ์ระหว่างรัฐ

กับชุมชนของพ่อค้าต่างชาติ (Trade Diaspora) ไม่ว่าชุมชนนั้นจะเป็นพ่อค้าระยะไกล หรือนักธุรกิจในระดับนานาชาติ ที่เข้ามาค้าขายในดินแดนที่อยู่ภายใต้อำนาจอธิปไตยของรัฐต่างๆ ประเด็นที่สำคัญในความสัมพันธ์ระหว่างรัฐและพ่อค้าต่างชาตินี้ คือ หากรัฐมีส่วนได้ส่วนเสียในฐานะที่เป็นพ่อค้าคนหนึ่ง (state mercantalism)³ ไม่ว่ารัฐนั้นจะเป็นรัฐสมบูรณาญาสิทธิราชย์ที่กษัตริย์และขุนนางเป็นพ่อค้ารายใหญ่ หรือรัฐประชาธิปไตยที่มีนักการเมืองเป็นนักธุรกิจ รัฐจะสามารถรักษาความเป็นกลาง ในการตัดสินใจเกี่ยวกับการค้ากับพ่อค้าต่างชาติ เพื่อประโยชน์ของสังคมโดยรวมได้หรือไม่

Subrahmanyam (1992) ศึกษาเปรียบเทียบความสัมพันธ์ระหว่างรัฐกับพ่อค้ากลุ่มต่างๆ ในรัฐอาณาจักรในมหาสมุทรอินเดียระหว่างศตวรรษที่ 15-18 ซึ่งเป็นยุคสมัยที่รัฐในเอเชียมีความรุ่งเรืองทางการค้าระหว่างประเทศ เขาชี้ให้เห็นว่า ในรัฐการค้า (mercantile state) ซึ่งเป็นอาณาจักรที่ผู้ปกครองรัฐมีส่วนได้ส่วนเสียกับการค้าในฐานะที่เป็นพ่อค้ารายใหญ่ เช่น สุลต่านของรัฐมะละกาและรัฐเอเดน ผู้ปกครองมักเป็นพันธมิตรและมีผลประโยชน์ทางการค้าร่วมกับพ่อค้าบางกลุ่ม เพื่อแลกกับการมีบทบาททางการเมืองของกลุ่มพ่อค้าเหล่านั้น ในขณะที่เดียวกัน สุลต่านทั้งสองก็มีความขัดแย้งกับพ่อค้าบางกลุ่ม เพราะการผูกขาดทางการค้าของผู้ปกครองทำให้พ่อค้าที่ไม่ได้เข้ามาสวมักตึงถูกกีดกันทางการค้า ดังนั้นการบริหารราชการอย่างตรงไปตรงมาเพื่อประโยชน์ของสังคมในรัฐเหล่านี้จึงเป็นไปได้ยาก

ในทางตรงกันข้าม ผู้ปกครองอาณาจักรฮอตโตมานในศตวรรษที่ 17 ได้วางมือจากการมีผลประโยชน์จากการค้า และปล่อยให้การค้าเป็นกิจการของพ่อค้าเท่านั้น อย่างไรก็ตาม Subrahmanyam ก็ชี้ให้เห็นด้วยว่า การรักษาความเป็นกลางทางการค้าของสุลต่านฮอตโตมาน ก็ขึ้นอยู่กับลักษณะของกลุ่มพ่อค้าที่เข้ามาค้าขายในอาณาจักรด้วย กล่าวคือ พ่อค้าที่เข้ามาค้าขายส่วนใหญ่ เป็นกลุ่มพ่อค้าชาวยิว ชาวยุโรป และจีน ที่สนใจที่จะสร้างเฉพาะความมั่งคั่งจากการค้า พ่อค้าเหล่านี้ยินดีจ่ายภาษีให้รัฐเมื่อรัฐอำนวยความสะดวกต่อการเข้ามาค้าขายของเขาตามสมควร โดยไม่จำเป็นต้องเข้ามามีส่วนร่วมและมีอำนาจทางการเมือง

หากจะมองในทางตรงกันข้าม จากมุมมองของพ่อค้าต่างชาติ การค้าขายของพ่อค้าต่างชาติในต่างแดนจะเป็นอิสระจากการสร้างความสัมพันธ์ทางการเมืองกับผู้ปกครองในท้องถิ่น หรือเข้ามามีส่วนร่วมทางการเมืองได้หรือไม่ ในงานของ Curtin (1984) ที่ศึกษาเปรียบเทียบการค้าระหว่างสังคมวัฒนธรรมของชุมชนพ่อค้าระยะไกลกลุ่มต่างๆ ในแต่ละช่วงของประวัติศาสตร์ เขาพิจารณาการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมระหว่างพ่อค้ากับคนในท้องถิ่น โดยจำกัดอยู่แค่การสร้างสัมพันธ์ของพ่อค้ากับชาวบ้านคนธรรมดาสามัญ เพื่อการเรียนรู้ทางวัฒนธรรม และเพื่อที่จะให้พันธมิตรในท้องถิ่นช่วยเหลือประโยชน์ในการค้าขาย แต่ในงานศึกษาเกี่ยวกับชุมชนพ่อค้าชาวอาหรับจากเปอร์เซีย Subrahmanyam (1992) ชี้ให้เห็นว่า การสร้างพันธมิตรในท้องถิ่นกับคนในระดับผู้ปกครองก็เกิดขึ้นได้เช่นกัน เพราะความสัมพันธ์ทางสังคมในระดับรัฐ จะช่วยเหลือประโยชน์ในการค้าขายของพ่อค้า รวมทั้งการเข้ามามีบทบาททางการเมืองของพ่อค้า ซึ่งจะสัมพันธ์กับการมีผลประโยชน์ทางการค้าด้วย

³ ดูรายละเอียดของกรอบคิดนี้เพิ่มเติมใน Bayly 1989 และ Subrahmanyam 1995

ในอดีต เราได้เห็นบทบาททางการเมืองของพ่อค้าที่เข้ามาสร้างความสัมพันธ์กับคนในระดับผู้ปกครอง โดยการใช้อำนาจทางการเมืองที่เหนือกว่า เพื่อเข้ามามีอิทธิพลเหนือผู้ปกครองท้องถิ่น นั่นคือการสร้างรัฐอาณานิคมของพ่อค้าจากโปรตุเกส อังกฤษ และเนเธอร์แลนด์ การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม (เชิงอำนาจ) ในระดับรัฐตรงนี้ ได้เอื้อประโยชน์เป็นอย่างมากต่อพ่อค้าซึ่งเข้ามาค้าขายในรูปของ Estado da India, English East India Company, และ Dutch VOC การมีบทบาททางการเมืองเหนือผู้นำในท้องถิ่น และการเป็นผู้นำทางการเมืองในระดับนานาชาติ ช่วยเอื้อให้พ่อค้ากลุ่มนี้ตักตวงผลประโยชน์จากการค้าได้สะดวกมากขึ้น

พ่อค้าอีกกลุ่มหนึ่งที่เข้ามาสร้างความสัมพันธ์กับคนในระดับผู้ปกครองและเข้ามามีบทบาททางการเมืองในท้องถิ่น คือพ่อค้าชาวเปอร์เซียที่เดินทางไปค้าขายในมหาสมุทรอินเดียและดินแดนในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ในช่วงระหว่างศตวรรษที่ 13-15 แต่ในการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมกับผู้ปกครองรัฐ พ่อค้าชาวเปอร์เซียมีเป้าหมายอื่นอีกนอกเหนือจากการค้าขายและการสะสมผลกำไร นั่นคือ การสร้างรัฐอิสลาม ในการสร้างรัฐอิสลาม พ่อค้าชาวเปอร์เซียได้ผสมผสานวัฒนธรรมอิสลามเข้ากับวัฒนธรรมท้องถิ่น และส่งนักบริหาร ผู้มีความรู้ ทหาร และพ่อค้า ไปยังรัฐอิสลามที่เพิ่งเกิดขึ้นใหม่ เพราะเป้าหมายของพ่อค้าชาวเปอร์เซียคือการขยายอิทธิพลทางวัฒนธรรมและความคิด เพื่อผนวกชุมชนอื่นๆเข้าเป็นส่วนหนึ่งของรัฐอิสลาม⁴ (Subrahmanyam 1992; Ho 2002a; 2002b)

หากจะพิจารณาการค้ากับการสร้างรัฐในศตวรรษที่ 21 จะเห็นว่าชุมชนพ่อค้าต่างชาติรายใหญ่ที่เดินทางไปค้าขายในต่างแดน ก็เป็นส่วนหนึ่งของรัฐที่ต้องการเข้ามามีบทบาททางการเมืองในภูมิภาคต่างๆของโลก นั่นคือ การสร้างรัฐเสรีนิยมประชาธิปไตย เพื่อผนวกชุมชนต่างๆเข้าเป็นส่วนหนึ่งของตลาดทุนนิยมเสรี การสร้างรัฐทุนนิยมประชาธิปไตย ไม่ได้หมายถึงการเข้ามาของพ่อค้าต่างชาติเท่านั้น แต่ยังรวมถึงการจัดส่งทหาร นักบริหารและผู้มีความรู้ เช่น ตัวแทนจาก World Bank, IMF, UN ไปยังรัฐเสรีนิยมประชาธิปไตยที่เพิ่งเกิดขึ้นใหม่ เช่นเดียวกับกระบวนการสร้างรัฐอิสลาม นอกจากนี้ ผู้มีความรู้และพ่อค้าต่างชาติที่เข้ามาในรูปของบริษัทลงทุนข้ามชาติ ก็ได้ผสมผสานวัฒนธรรมต่างชาติเข้ากับวัฒนธรรมท้องถิ่น เพื่อผนวกชุมชนอื่นให้เป็นส่วนหนึ่งของรัฐเสรีนิยมประชาธิปไตย และการเข้ามามีบทบาททางการเมืองในท้องถิ่นของพ่อค้ากลุ่มนี้ ก็เอื้อให้การตักตวงผลประโยชน์ทางการค้าทำได้สะดวกมากขึ้น จากตลาดการค้าเสรีที่ใหญ่ขึ้น

ในการพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างการค้ากับการสร้างรัฐ Subrahmanyam เสนอข้อถกเถียงว่า การรักษาความเป็นกลางของรัฐหรือผู้ปกครอง ในการตัดสินใจเกี่ยวกับการค้ากับพ่อค้าต่างชาติ เพื่อประโยชน์ของสังคมโดยรวม เป็นสิ่งที่เป็นไปได้ยาก หากคนหรือกลุ่มบุคคลในรัฐยังมีส่วนได้ส่วนเสียในฐานะที่เป็นพ่อค้าหรือกลุ่มพ่อค้ากลุ่มหนึ่งในสังคม แต่จากการพิจารณาการค้าระหว่างประเทศจากมุมมองของพ่อค้า ดูเหมือนว่าหากจะแยกการค้าออกจากการเมือง ผู้ปกครองรัฐท้องถิ่นต้องไม่มีบทบาทเป็นพ่อค้า และพ่อค้าต่างชาติก็ต้องไม่มีเป้าหมายที่จะเข้ามาจัดตั้งรัฐ หากการค้ากับการเมืองมารวมกัน อะไรจะเกิดขึ้น ผู้ปกครองรัฐท้องถิ่นที่มีบทบาทเป็นพ่อค้า อาจไม่มีความเป็นกลางในการดำเนินนโยบายทางการค้า และการตัดสินใจเกี่ยวกับการค้าอาจเป็นไปเฉพาะ

⁴ ดูรายละเอียดเกี่ยวกับบทบาทของคณะราชทูตของกษัตริย์สุลัยมานแห่งวงศ์ Safavid (ค.ศ. 1666-1694) ที่ได้มาเจริญสัมพันธไมตรี และเผยแพร่ศาสนาอิสลามในกรุงศรีอยุธยา สมัยสมเด็จพระนารายณ์ ใน “สำเนา กษัตริย์สุลัยมาน” (ดิเรก 2545)

เพื่อผลประโยชน์ของชนชั้นปกครอง ในขณะที่เดียวกัน หากพ่อค้าต่างชาติต้องการที่จะเข้ามาจัดตั้งรัฐ เพื่อใช้บทบาททางการเมืองในการดำเนินนโยบายทางการค้า เพื่อประโยชน์ทางเศรษฐกิจของตน ในสถานการณ์นี้ ดูเหมือนว่า พ่อค้าต่างชาติและผู้ปกครองประเทศอาจประสานประโยชน์ โดยการร่วมมือกันดำเนินนโยบายทางการค้า เพื่อประโยชน์ของคนทั้งสองกลุ่ม หาก “นายทุนนิยมการเมือง” ท้องถิ่น และ “นายทุนนิยมการเมือง” ต่างชาติรวมตัวกัน การนำความมั่งคั่งมาสู่รัฐ การพัฒนาสังคม และการกระจายความมั่งคั่งไปสู่สมาชิกในสังคม อาจเกิดขึ้นอย่างจำกัด

บทที่ 6 สรุป

เศรษฐกิจ “นอก” ระบบ: อำนาจภายในกลุ่มผู้ไร้อำนาจ

การจับมือกันระหว่าง “นายทุนนิยม” ท้องถิ่น (รัฐ หรือผู้บริหารรัฐ ที่มีอาชีพเสริมเป็นพ่อค้า) กับ “นายทุนนิยม” ต่างชาติ (พ่อค้าที่ต้องการเข้ามาจับตลาดทางการเมืองในรัฐที่เข้าไปค้าขาย) ทำให้ “พ่อค้ารายย่อย” ตกเป็นเหยื่อของความไม่เป็นธรรมหรือไม่ “พ่อค้ารายย่อย” อาจตกเป็นเหยื่อของความไม่เป็นธรรม แต่เขาก็ไม่ใช่เหยื่อรายสุดท้าย ที่อยู่ส่วนล่างสุดของห่วงโซ่ของการเอาเปรียบ

“พ่อค้ารายย่อย” ในท้องถิ่น อาจผันตัวมาเป็นพ่อค้ารายใหญ่ขึ้น และกลายมาเป็น “นายทุนนิยมการเมือง” ได้ในที่สุด แต่กระบวนการนี้ก็มีผลความยากลำบาก จากกรณีของพ่อค้าชาวโรรอง จะเห็นได้ว่าหากพ่อค้าชาวโรรองต้องการลงทุนขนาดใหญ่ในกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ได้รับความชอบธรรมจากรัฐ การสะสมทุนขนาดใหญ่โดย “พ่อค้ารายย่อย” ที่ทำการค้าขนาดเล็ก เป็นสิ่งที่ทำได้ยาก ดังนั้นการระดมทุนขนาดใหญ่ ที่มีต้นทุนต่ำ จากธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูง จึงเป็นทางเลือกหนึ่ง ในทางเลือกที่ไม่มากนัก ของการขยับเข้ามาทำธุรกิจ “ใน” ระบบ อันจะทำให้การค้าของพ่อค้าได้รับความชอบธรรมมากขึ้น และพ่อค้ามีสถานภาพใกล้เคียงกับ “นายทุนนิยมการเมือง” คนอื่นในสังคม นอกจากนี้กระบวนการสะสมทุนที่มีความเสี่ยงแล้ว “พ่อค้ารายย่อย” ยังต้องสะสมทุนจากการทุจริตแรงงานเพิ่มขึ้น จากตลาดแรงงานที่อยู่ “นอก” การกำกับควบคุมดูแลของรัฐ ในบางครั้ง “พ่อค้ารายย่อย” อาจต้องทุจริตแรงงานของตัวเองด้วย ดังเช่นพ่อค้าพลอย หรือพ่อค้าชาวโรรองคนอื่นๆ ที่ต้องจากบ้านไปต่างแดนและทำงานหามรุ่งหามค่ำ ท่ามกลางความเครียดจากการถูกจับกุมจากเจ้าหน้าที่รัฐ และจากความขัดแย้งทางศีลธรรมภายในตัวพ่อค้าเอง

เราไม่สามารถปฏิเสธความไม่เป็นธรรมของการทุจริตส่วนเกินแรงงานโดย “พ่อค้ารายย่อย” ในตลาดแรงงาน “นอก” ระบบ อย่างไรก็ตาม “นายทุนนิยมการเมือง” ซึ่งค้าขาย “ใน” ตลาดทุนนิยมเสรีที่รัฐให้ความชอบธรรมและสนับสนุน ก็เป็น “ผู้บริโภครายหนึ่ง” แรงงาน “นอก” ระบบเหล่านั้นด้วย ผ่านการซื้อขายสินค้าของ “พ่อค้ารายย่อย” ซึ่งเป็นฐานการผลิตต้นทุนต่ำให้กับ “นายทุนนิยมการเมือง” ซึ่งต้องการรักษาความสามารถในการแข่งขันในตลาดทุนนิยมเสรีระหว่างประเทศ ตลาดที่ยังมีตลาด “ใน” ระบบทุนนิยมเสรี ซึ่งตอบแทนผู้ที่ผลิตสินค้าได้ในราคาถูกที่สุด ให้อยู่รอดได้ในสังคม ความต้องการสินค้าต้นทุนต่ำและการทุจริตส่วนเกินแรงงานโดย “พ่อค้ารายย่อย” ในตลาดแรงงาน “นอก” ระบบ ก็ยังคงอยู่ หากกลไกของตลาดทุนนิยมเสรีไม่ถูกกำกับแทรกแซงโดยรัฐ

สำหรับ “พ่อค้ารายย่อย” ต่างชาติที่เดินทางไปค้าขายในต่างแดน การผันตัวมาเป็น “นายทุนนิยมการเมือง” ระหว่างประเทศ อาจเริ่มจากการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมกับคนท้องถิ่นที่เป็นชาวบ้านคนธรรมดาสามัญ เพราะในขณะที่ “นายทุนนิยมการเมือง” ต่างชาติสามารถสร้างความสัมพันธ์ได้โดยตรงกับผู้ปกครองรัฐในต่างแดน เพื่อประสานผลประโยชน์ร่วมทางการค้า จากการเป็นคู่ค้าที่ร่ำรวยและมีบารมี “พ่อค้ารายย่อย” อาจต้องเริ่มกระบวนการเช่นเดียวกันนั้นกับชาวบ้านท้องถิ่นในสังคม ยกเว้นแต่ว่า “พ่อค้ารายย่อย” จะสามารถเอื้อประโยชน์ทางเศรษฐกิจหรือทางการเมืองให้กับผู้ปกครองรัฐได้โดยตรงเช่นในกรณีของพ่อค้าชาวจีนฮ่อ แต่การที่ “พ่อค้ารายย่อย” ใช้เครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมเพื่อประโยชน์ทางการค้า กลับถูกมองว่าเป็นการ “เดินอ้อม” ขัดกำหนดหรือ

กฎหมายของรัฐ เพื่อประโยชน์ของตัวเอง การใช้วิชานักท่องเที่ยวในการเดินทางไปค้าขายหรือทำงาน การประสานผลประโยชน์ร่วมจากการค้า เช่น กับเจ้าหน้าที่รัฐ เป็นสิ่งที่ไม่ได้รับความชอบธรรม เหตุผลที่รัฐยกขึ้นมาเพื่ออ้างถึงความไม่ชอบธรรมของการหลีกเลี่ยงการจ่ายค่าคุ้มครองให้กับรัฐ คือ การหลีกเลี่ยงการจ่ายภาษีเพื่อบำรุงรัฐนั้น เป็นการเบียดเบียนสังคม

ประเด็นนี้อาจมีความเป็นจริง หากการเก็บภาษีคือกลไกการกระจายรายได้ที่แท้จริงของสังคม นั่นคือ เมื่อรัฐสามารถเก็บภาษีจากคนในสังคมได้อย่างเท่าเทียมกัน ตามสัดส่วนของรายได้ และเมื่อภาษีของรัฐถูกนำไปใช้เพื่อประโยชน์ร่วมของคนในสังคมอย่างแท้จริง แต่ในความเป็นจริง รัฐได้ “เลือก” เก็บภาษีจากเฉพาะคนบางกลุ่มในสังคมเท่านั้น “นายทุนนิยมการเมือง” ท้องถิ่นและ “นายทุนนิยมการเมือง” ต่างชาติ ซึ่งเป็นกลุ่มคนที่มีรายได้มากที่สุด ในสังคม มักได้รับยกเว้นภาษีมากที่สุดด้วย โดยเหตุผลที่รัฐอ้างก็คือ กิจกรรมทางเศรษฐกิจของคนกลุ่มนี้ คือ กิจกรรมที่ทำให้เกิดรายได้ผลิตภัณฑ์มวลรวมของรัฐชาติมากที่สุด ดังนั้นกิจกรรมทางเศรษฐกิจของ “นายทุนนิยมการเมือง” เหล่านี้จึงควรได้รับการสนับสนุน เช่น ในรูปของการได้รับยกเว้นภาษี และการได้รับยกเว้นภาษีเหล่านี้ก็ได้รับความชอบธรรมจากรัฐและสังคมด้วยเช่นกัน ดังจะเห็นได้ว่า คนส่วนใหญ่ในสังคมไม่ได้มองว่า การหลีกเลี่ยงการจ่ายค่าคุ้มครองให้กับรัฐท้องถิ่น ที่อยู่ในรูปของข้อตกลงทางการค้า เช่น GATT (General Agreement on Tariff and Trade), AFTA (Asian Free Trade Agreement), IOR-ARC (Indian Ocean Rim Association for Regional Co-operation), และ APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation) เพื่อให้สิทธิพิเศษทางการค้าแก่ “นายทุนนิยมการเมือง” ต่างชาติบางกลุ่ม เป็นการหลีกเลี่ยงการจ่ายภาษีเพื่อบำรุงรัฐ และเป็นการเบียดเบียนสังคม

หากจะกล่าวถึงบทบาทของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “นอก” ระบบตลาดที่รัฐกำกับควบคุม ในการขัดขวางกลไก “ใน” ตลาดทุนนิยมเสรีที่รัฐต้องการสนับสนุนส่งเสริมให้ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อประโยชน์ของคนในสังคม ประเด็นนี้อาจมีความเป็นจริงอยู่บ้างในบางส่วน กล่าวคือ กิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” ระบบตลาดที่รัฐกำกับควบคุม อาจมีบทบาทในการขัดขวางกลไก “ใน” ตลาดทุนนิยมเสรีที่รัฐต้องการสนับสนุนจริง เพราะถึงแม้ว่ากิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” ระบบ จะมีความเกี่ยวพันเชื่อมโยงกับกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “ใน” ระบบ ตลาดที่รัฐกำกับควบคุม เนื่องจากตลาด “นอก” ระบบมีความได้เปรียบตลาด “ใน” ระบบบางประการ แต่การประมวลข้อมูลเกี่ยวกับกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” ระบบตลาดที่รัฐกำกับควบคุม เพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจเกี่ยวกับกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “ใน” ระบบ อาจทำได้อย่างจำกัดและไม่สมบูรณ์

แต่มีมติหนึ่งที่น่าจะไม่ใช่ความจริง คือ ตลาดทุนนิยมเสรีที่รัฐต้องการสนับสนุนส่งเสริมให้ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นตลาดที่เสรี และเป็นตลาดที่ทำงานเพื่อประโยชน์ของคนในสังคมจริงหรือไม่ จากตัวอย่างการวิเคราะห์ของ Steensgaard เกี่ยวกับบทบาทของบริษัทตะวันตกในสมัยอาณานิคม เราได้เห็นแล้วว่า พ่อค้าสามารถใช้ฐานอำนาจทางการเมือง เพื่อเปลี่ยนแปลงโครงสร้างราคาสินค้าในตลาด ในลักษณะที่ทำให้พ่อค้านั้นมีความได้เปรียบในการแข่งขัน จนกลายเป็นพ่อค้ารายใหญ่ที่มีฐานอำนาจทางเศรษฐกิจ และสามารถควบคุมโครงสร้างราคาสินค้าในตลาดนั้นได้มากขึ้น จะเห็นได้ว่า หากความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจในตลาดเสรี ยังไม่มีความเป็นอิสระจากความสัมพันธ์ทางการเมือง ตลาดนั้นก็ยังไม่สามารถรักษาสภาวะการแข่งขันอย่างเสรีได้ และการผูกขาดทางการค้าจากผู้มีฐานอำนาจทางการเมืองก็จะเกิดขึ้น ผลก็คือ ตลาดทุนนิยมเสรี ที่ควรจะเป็นตลาดที่มีการแข่งขันอย่าง

เสรีจากการผูกขาดทางการค้า เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อสังคม ในความเป็นจริงคือตลาดที่ “นายทุนนิยมการเมือง” เป็นผู้ได้ประโยชน์สูงสุด ดังนั้น หากกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” ระบบตลาดที่รัฐกำกับควบคุม มีบทบาทในการขัดขวางกลไก “ใน” ตลาดทุนนิยมเสรีที่รัฐต้องการสนับสนุน “นายทุนนิยมการเมือง” ที่เป็นพ่อค้ารายใหญ่ “ใน” ระบบตลาดทุนนิยมเสรีนั้น คือผู้ที่ได้รับผลกระทบมากกว่าคนอื่นในสังคม

จากที่กล่าวข้างต้น จะเห็นว่า มิติทางด้านลบของกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” ระบบการควบคุมของรัฐ มีสองประการคือ 1.) เบียดเบียนคนในสังคม 2.) เบียดเบียน “นายทุนนิยมการเมือง”

การขูดรีดส่วนเกินแรงงานในตลาดแรงงาน “นอก” ระบบ ก่อให้เกิดความไม่เป็นธรรมต่อผู้ใช้แรงงานจริง การใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมเพื่อ “เดินอ้อม” ข้อกำหนดกฎหมาย ทำให้รัฐสูญเสียรายได้จำนวนหนึ่งซึ่งรัฐอาจนำไปใช้จ่ายเพื่อประโยชน์ของสังคมโดยรวม และกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” ระบบตลาดที่รัฐกำกับควบคุม ก็อาจมีบทบาทในการขัดขวางกลไก “ใน” ตลาดทุนนิยมเสรีที่รัฐต้องการสนับสนุนจริง อย่างไรก็ตาม มิติทางด้านลบของกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” ระบบการควบคุมของรัฐ ดังกล่าวข้างต้น เป็นเพียงแค่ความจริงด้านเดียว

ความจริงอีกด้านหนึ่ง คือ กิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” ระบบตลาดที่รัฐกำกับควบคุม มีผลกระทบในด้านลบต่อ “นายทุนนิยมการเมือง” ด้วย จากการที่ “พ่อค้ารายย่อย” อาจเป็นคู่แข่งทางการค้าคนสำคัญของ “นายทุนนิยมการเมือง” จากที่กล่าวในตอนต้น เราได้เห็นว่า ตลาดของ “พ่อค้ารายย่อย” เป็นตลาดที่ “นายทุนนิยมการเมือง” เข้าถึงได้อย่างจำกัด เพราะ 1.) ทักษะ ความรู้ ความชำนาญบางประการ อันสัมพันธ์กับการเป็น “พ่อค้ารายย่อย” ทำให้ตลาดของ “พ่อค้ารายย่อย” ต่างจากตลาดของ “นายทุนนิยมการเมือง” 2.) ในบางครั้ง “นายทุนนิยมการเมือง” ไม่ต้องการเสี่ยงเข้าไปทำงานในตลาดที่อยู่ “นอก” ระบบที่รัฐกำกับควบคุม ซึ่งเป็นตลาดที่ “พ่อค้ารายย่อย” มีความได้เปรียบ “นายทุนนิยมการเมือง” จากการขูดรีดแรงงาน จากการเบียดเบียนสังคม หรือจากการเอาเปรียบคนที่มีความสามารถในการต่อรองน้อยกว่า “พ่อค้ารายย่อย” ดังนั้น “นายทุนนิยมการเมือง” จึงเข้าถึงตลาดเหล่านี้ผ่าน “พ่อค้ารายย่อย” อีกทีหนึ่ง แต่การทำงานในตลาดเหล่านี้ ทำให้ “พ่อค้ารายย่อย” มีความได้เปรียบ “นายทุนนิยมการเมือง” และกลายมาเป็นคู่แข่งทางการค้าคนสำคัญของ “นายทุนนิยมการเมือง” ในทำนองเดียวกันการ “เดินอ้อม” ข้อกำหนดกฎหมายของรัฐ เช่น การได้รับ “สิทธิพิเศษ” ทางการค้าอย่างไม่เป็นทางการจากเจ้าหน้าที่รัฐ ทำให้การเลือกให้สิทธิพิเศษทางการค้าจากข้อตกลง เช่น GATT และ AFTA กับ “นายทุนนิยมการเมือง” ต่างชาติบางกลุ่ม ซึ่งเข้ามาประสานประโยชน์ร่วมกับ “นายทุนนิยมการเมือง” ท้องถิ่น หมดความพิเศษลง และ “พ่อค้ารายย่อย” สามารถแข่งขันได้มากขึ้นกับ “นายทุนนิยมการเมือง”

เหตุที่ได้กล่าวว่า การให้ความชอบธรรมกับกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “ใน” ระบบการควบคุมของรัฐ และการสร้างความไม่ชอบธรรมให้กับกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” ระบบการควบคุมของรัฐ เป็นการกระบวนกร นิยามของ “นายทุนนิยมการเมือง” เพื่อแยกแยะความแตกต่างระหว่างกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ “นายทุนนิยมการเมือง” ต้องการสนับสนุน และกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ “นายทุนนิยมการเมือง” ต้องการกีดกัน ก็เพราะว่า

1.) “นายทุนนิยมการเมือง” ได้เลือกนำเสนอเฉพาะมิติด้านการเบียดเบียนสังคมของกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” ระบบ เพื่อปิดบังมิติด้านการเบียดเบียน หรือการเป็นคู่แข่ง “นายทุนนิยมการเมือง” 2.) “นายทุนนิยมการเมือง”

เมือง” เลือกนำเสนอภาพการเบียดเบียนสังคมของกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” ระบบ เฉพาะในสถานการณ์ที่ “นายทุนนิยมการเมือง” ได้ประโยชน์ เพราะเมื่อ “นายทุนนิยมการเมือง” ยังเป็น “พ่อค้ารายย่อย” ก็เคยใช้กระบวนการดังกล่าว เพื่อสะสมทุนของตนจนได้เข้าได้มาเป็น “นายทุนนิยมการเมือง” ในที่สุด 3.) “นายทุนนิยมการเมือง” เลือกนำเสนอภาพการเบียดเบียนสังคมของกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” ระบบตลาดที่รัฐกำกับควบคุมเท่านั้น ในขณะที่การเบียดเบียนสังคมในลักษณะเดียวกัน จากกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “ใน” ระบบตลาดที่รัฐกำกับควบคุมและต้องการสนับสนุน ก็เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นควบคู่ไปด้วย กล่าวคือ “นายทุนนิยมการเมือง” เองก็หาประโยชน์จากการขูดรีดส่วนเกินแรงงานที่อยู่ “นอก” ระบบตลาดที่รัฐกำกับควบคุม โดยทำผ่าน “พ่อค้ารายย่อย” เพราะ “นายทุนนิยมการเมือง” เองก็ต้องการผลิตสินค้าและบริการด้วยต้นทุนที่ต่ำที่สุดเพื่อให้แข่งขันได้ “ใน” ตลาดที่รัฐกำกับควบคุม สำหรับการใช้เครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมเพื่อประสานประโยชน์ร่วมทางการค้า ก็เป็นสิ่งที่ “นายทุนนิยมการเมือง” ทำอยู่เสมอ การจับมือกับ “นายทุนนิยมการเมือง” ต่างชาติส่วนใหญ่ เป็นไปเพื่อผลประโยชน์ร่วมของคนทั้งสองกลุ่ม มากกว่าผลประโยชน์ของสังคมส่วนรวม และสุดท้าย การขัดขวางกลไกของตลาดทุนนิยมเสรีเพื่อประโยชน์ทางเศรษฐกิจของตน ก็เป็นสิ่งที่ “นายทุนนิยมการเมือง” ทำอยู่เสมอ และทำได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพราะมีฐานอำนาจทางการเมืองรองรับอยู่

จากที่กล่าวมาทั้งหมด จะเห็นได้ว่า “นายทุนนิยมการเมือง” มีความได้เปรียบ “พ่อค้ารายย่อย” เพราะ “นายทุนนิยมการเมือง” มีอำนาจในการนิยามความถูกต้อง และความชอบธรรมของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ เพื่อประโยชน์ของตน และในขณะเดียวกัน ก็ยังสามารถดักตวงผลประโยชน์จากกิจกรรมทางเศรษฐกิจของ “พ่อค้ารายย่อย” ซึ่ง “นายทุนนิยมการเมือง” เองก็ไม่ได้ให้ความชอบธรรม อย่างไรก็ตาม “พ่อค้ารายย่อย” ก็ยังอยู่ได้จากการเอาเปรียบคนที่มีความอ่อนแอน้อยกว่า และจากการเก็บเกี่ยวผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจที่อาจเป็นของสังคมส่วนรวม

ปัญหาของเศรษฐกิจ “นอก” ระบบ และการกำกับควบคุมระบบเศรษฐกิจใช้หรือไม่

เนื่องจากปัญหาต่างๆ ซึ่งมักถูกยกขึ้นมาเพื่อชี้ให้เห็นถึงความไม่ชอบธรรมของกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” ระบบตลาดที่รัฐกำกับควบคุม ก็เป็นสิ่งที่คงอยู่ “ใน” ระบบตลาดที่รัฐกำกับควบคุมและต้องการสนับสนุนด้วยเช่นกัน คงยากที่จะกล่าวได้ว่า ปัญหาต่างๆ เหล่านี้ คือ ปัญหาของเศรษฐกิจ “นอก” ระบบ

เราไม่อาจปฏิเสธได้ว่า การเอาเปรียบทางแรงงาน และการเบียดเบียนสังคมในมิติต่างๆ ดังกล่าวข้างต้น ซึ่งเกี่ยวข้องกับกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” ระบบที่รัฐกำกับควบคุม คือสิ่งที่ไม่เป็นความจริง อย่างไรก็ตาม การเอาเปรียบทางแรงงาน และการเบียดเบียนสังคมในลักษณะเดียวกัน ทั้งทางตรงและทางอ้อม ก็เป็นสิ่งที่เกิดขึ้น “ใน” ระบบตลาดที่รัฐกำกับควบคุมและต้องการสนับสนุนด้วย ดังได้กล่าวข้างต้น ดังนั้น ต้นตอที่แท้จริงของปัญหา จึงไม่น่าจะมาจากสาเหตุที่ว่า กิจกรรมทางเศรษฐกิจเหล่านั้นอยู่ “นอก” เหนือการกำกับควบคุมโดยรัฐ ถึงแม้ว่าหากเราสามารถทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” ระบบตลาดที่รัฐกำกับควบคุม ให้หายไปได้อย่างหมดสิ้นจากสังคม ไม่ว่าจะด้วยวิธีใดก็ตาม ปัญหาต่างๆ เหล่านี้ก็จะยังคงอยู่ เพราะการเอาเปรียบทางแรงงาน และการเบียดเบียนสังคมในมิติต่างๆ ในลักษณะเดียวกับที่รัฐมองว่าเป็นปัญหาของเศรษฐกิจ “นอก” ระบบ ก็เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นด้วย “ใน” ระบบตลาดที่รัฐกำกับควบคุมและต้องการสนับสนุน

แต่ในทางความเป็นจริง หากไม่มีกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “นอก” ระบบตลาดที่รัฐกำกับควบคุม ก็คงไม่มีกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “ใน” ระบบตลาดที่รัฐกำกับควบคุม ทั้งนี้เพราะกิจกรรมทางเศรษฐกิจในทั้งสองภาค มีความสัมพันธ์กันอย่างแยกออกไม่ได้โดยสิ้นเชิง “นายทุนนิยมการเมือง” ผู้ประกอบกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “ใน” ระบบตลาดที่รัฐกำกับควบคุม ยังต้องการพึ่งพากิจกรรมทางเศรษฐกิจของ “พ่อค้ารายย่อย” ที่อยู่ “นอก” ระบบ เพื่อให้สามารถแข่งขันได้ “ใน” ระบบตลาดทุนนิยมเสรีที่รัฐกำกับควบคุม ดังที่ได้พิจารณาแล้ว และนี่คือสาเหตุที่ทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” ระบบตลาดที่รัฐกำกับควบคุม ยังไม่หายไปจากสังคม

ในขณะที่กิจกรรมทางเศรษฐกิจ “ใน” ระบบ และกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “นอก” ระบบ ยังมีความเกี่ยวพันกันและยังเป็นองค์ประกอบของระบบเศรษฐกิจเดียวกัน เมื่อมีการนิยามเพื่อแยกแยะความแตกต่าง โดยการเลือกให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจบางอย่างมีความชอบธรรม กิจกรรมทางเศรษฐกิจที่เหลือ ก็จะต้องมีความไม่ชอบธรรม ทั้งนี้ไม่ได้หมายความว่า เราไม่ควรนิยามแยกแยะความแตกต่างระหว่างกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่มีความชอบธรรมและกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ไม่มีความชอบธรรม แต่ประเด็นสำคัญอยู่ที่ว่า ใครคือผู้นิยาม และการนิยามแยกแยะเป็นไปเพื่อผลประโยชน์ของใคร

หากผู้บริหารปกครองรัฐ ไม่ใช่พ่อค้า แต่เป็นเพียงแค่นักการเมือง การออกกฎหมายและกำหนดนโยบายของรัฐ รวมทั้งการนิยามความแตกต่างระหว่างกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่มีความชอบธรรมกับกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ไม่มีความชอบธรรม อาจเป็นการแยกแยะเพื่อปกป้องผลประโยชน์ของคนในสังคม แต่หากผู้บริหารปกครองรัฐคือ “นายทุนนิยมการเมือง” การนิยามให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจอันหนึ่งมีความชอบธรรม อาจเป็นไปเพื่อสนับสนุนกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่เอื้อประโยชน์ให้กับตัวเอง ในขณะที่การนิยามให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจอันหนึ่งไม่มีความชอบธรรม อาจเป็นไปเพื่อสกัดกั้นผลประโยชน์ของคู่แข่งทางการค้า ในทำนองเดียวกัน หากพ่อค้า ไม่ใช่ นักการเมือง แต่เป็นเพียงแค่นายทุน ที่ไม่มีบทบาททางและอำนาจทางการเมือง รวมทั้งอำนาจในการปรับกฎหมายและนโยบายของรัฐ นายทุนที่ค้าขาย “ใน” ระบบตลาดที่รัฐกำกับควบคุม อาจไม่สามารถพึ่งพากิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” ระบบตลาดนั้นได้ อย่างไรก็ตาม ดูเหมือนว่า ถึงแม้ นักการเมืองจะไม่มาเป็นพ่อค้า และพ่อค้าจะไม่เข้ามามีบทบาททางการเมือง คนทั้งสองกลุ่มก็ยังสามารถร่วมมือกัน เพื่อประสานประโยชน์ของกลุ่ม มากกว่าเพื่อประโยชน์ของสังคมส่วนรวมได้ เพราะเหตุใดความสัมพันธ์ทางการค้าจึงไม่สามารถถูกแยกออกจากความสัมพันธ์ทางการเมืองได้อย่างสิ้นเชิง

นอกจากนั้น จากที่ได้พิจารณาในตอนต้น ดูเหมือนว่า ปัญหาต่างๆ ซึ่งมักถูกยกขึ้นมาเพื่อชี้ให้เห็นถึงความไม่ชอบธรรมของกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่อยู่ “นอก” ระบบตลาดที่รัฐกำกับควบคุม ซึ่งเป็นสิ่งที่คงอยู่ด้วยเช่นกัน “ใน” ระบบตลาดทุนนิยมเสรีที่รัฐกำกับควบคุมและต้องการสนับสนุน มักเป็นปัญหาที่มีความเกี่ยวข้องกับการตกตวงผลประโยชน์ของบุคคลหรือของกลุ่มบุคคล จากการเบียดเบียนผลประโยชน์ของสังคมโดยรวมด้วยเช่นกัน การขูดรีดแรงงาน การหลอกลวงการจ่ายภาษี การเลือกปฏิบัติต่อกลุ่มบุคคลต่างๆอย่างไม่เท่าเทียมกันเพื่อประโยชน์ของตนไม่ว่าจะโดย “นายทุนนิยมการเมือง” หรือโดย “พ่อค้ารายย่อย” ต่างก็เป็นปัญหาของการเบียดเบียนผู้ที่มีอำนาจต่อรองน้อยกว่าในสังคมทั้งสิ้น ความสัมพันธ์เชิงอำนาจในสังคมเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงได้หรือไม่ การตกตวงผลประโยชน์ของบุคคลหรือของกลุ่มบุคคลจากสังคมโดยรวม เป็นสิ่งที่ต้องเกิดขึ้นควบคู่กับสังคมเสมอไปหรือไม่

ปัญหาของการกำกับควบคุมความสัมพันธ์ทางสังคม

นักประวัติศาสตร์เศรษฐกิจ Karl Polanyi (1886-1964) ตั้งข้อสังเกตจากการศึกษาเปรียบเทียบเศรษฐกิจและสังคมต่างๆ ในประวัติศาสตร์ว่า ระบบเศรษฐกิจมีบทบาทสำคัญในการหล่อหลอมความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์ในสังคม แต่ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจในระบบเศรษฐกิจ ก็เป็นส่วนหนึ่งของความสัมพันธ์ทางสังคมที่มนุษย์ในสังคมสามารถร่วมกันกำหนดได้ เขามองการปกป้องผลประโยชน์กลุ่มของมนุษย์ในสังคมปัจจุบันว่า เป็นปฏิกิริยาต่อการเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจและการเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ทางสังคม จากการเกิดขึ้นของตลาดทุนนิยมเสรี นั่นคือ การพยายามแยกความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจในตลาดทุนนิยมเสรี ออกจากความสัมพันธ์ทางสังคม มุมมองนี้มาจากข้อสังเกตที่ว่า ในสังคมส่วนใหญ่ในอดีต มนุษย์ได้พัฒนากลไกทางสังคมที่จะปกป้องคุ้มครองมนุษย์จากความไม่มั่นคงต่างๆ โดยการสร้างหลักประกันทางสังคมให้กับสมาชิกในกลุ่มที่มีความขัดสนและเสียเปรียบมากที่สุด แต่ภายหลังการปฏิวัติอุตสาหกรรมในยุโรป กลไกทางสังคมต่างๆ เหล่านี้ได้สูญหายไป ในหนังสือ The Great Transformation (1944) Polanyi ได้วิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงตรงนี้ว่ามีความสัมพันธ์กับการเกิดขึ้นของระบบตลาดทุนนิยมเสรี นั่นคือ การให้ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจในระบบตลาดทุนนิยมเสรี เป็นแนวทางในการกำหนดความสัมพันธ์ทางสังคม เพราะเข้าใจว่าตลาดเสรีคือกลไกที่จะสร้างความมั่นคงให้กับสังคม และเป็นกลไกที่สามารถรักษาสถิตภาพของระบบได้ด้วยตัวเอง อย่างไรก็ตาม การแข่งขันและความขัดแย้งที่เกิดขึ้นในสังคมหลังการเกิดขึ้นของระบบตลาดทุนนิยมเสรี ทำให้ Polanyi ทบทวนมุมมองดังกล่าว และได้ชี้ให้เห็นว่าความคิดดังกล่าวอยู่บนฐานของความเข้าใจที่ไม่ถูกต้อง เกี่ยวกับตลาดทุนนิยมเสรี และเกี่ยวกับความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจของมนุษย์

Polanyi ได้แก้ความเข้าใจที่ไม่ถูกต้องในสองมิติซึ่งมีความสัมพันธ์กัน คือ 1.) ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจที่ถูกกำหนดโดยกลไกของตลาดทุนนิยมเสรี ไม่สามารถจะเป็นฐานของความสัมพันธ์ทางสังคมของมนุษย์ได้ เพราะ 2.) ตลาดเสรีไม่สามารถรักษาสถิตภาพของระบบได้ด้วยตัวเอง โดยปราศจากการแทรกแซงจากมนุษย์ ประการแรก ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจไม่สามารถถูกแยกออกให้เป็นอิสระจากความสัมพันธ์ทางสังคม ดังอุดมคติของตลาดทุนนิยมเสรีได้ เพราะแรงงานมนุษย์ ที่ดิน และเงินตรา ไม่ใช่สิ่งที่เกิดขึ้นเพื่อการแลกเปลี่ยนในระบบตลาด (fictitious commodities) ดังนั้นการปล่อยให้ตลาดเป็นกลไกในการจัดการกับ “สินค้า” เหล่านี้ จะทำให้เกิดความผันผวนต่อแรงงาน ที่ดิน เงินตรา ในลักษณะที่มนุษย์ไม่สามารถทนได้ เช่น ความอดอยากจากการว่างงานเป็นระยะยาว สภาพการทำงานที่ลดทอนความเป็นมนุษย์ การหาประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาติจนสภาพแวดล้อมถูกทำลาย สภาพการเงินเพื่อเงินผิด ด้วยเหตุนี้ มนุษย์หรือรัฐจึงต้องเข้ามาแทรกแซงกลไกการทำงานของระบบตลาด เพื่อจัดการกับ fictitious commodities เนื่องจาก “สินค้า” เหล่านี้ไม่สามารถถูกแยกออกจากมิติอื่นๆทางสังคม ความจำเป็นที่มนุษย์ หรือรัฐจะต้องเข้ามาแทรกแซงกลไกการทำงานของระบบตลาดเสรี จึงนำไปสู่ข้อสังเกต ประการที่สอง คือ ตลาดเสรีไม่สามารถรักษาสถิตภาพของระบบได้ด้วยตัวเอง โดยปราศจากการแทรกแซงจากมนุษย์ ความจำเป็นที่มนุษย์ หรือรัฐจะต้องเข้ามาจัดการกับ fictitious commodities ทำให้ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจไม่สามารถเป็นอิสระได้จากความสัมพันธ์ทางการเมือง หรือความสัมพันธ์ทางสังคม รวมทั้งมิติทางจริยธรรม ในเมื่อความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจ ยังต้องอาศัยความสัมพันธ์ทางสังคม ในการจัดการกับ “สินค้า” ที่มีมิติเกี่ยวข้องกับความเป็นอยู่ของมนุษย์ และความเป็นมนุษย์ มนุษย์จึงต้องพัฒนากลไกทางสังคม ที่สามารถกำกับความสัมพันธ์ทางสังคม

หรือสถาบันทางสังคม ที่จัดการกับ fictitious commodities เพื่อให้การจัดการนั้นเป็นไปเพื่อประโยชน์ของสังคมโดยรวมอย่างแท้จริง

ในความเป็นจริง ดูเหมือนว่า กลไกดังกล่าวยังเกิดขึ้นอย่างจำกัด ส่วนหนึ่งอาจเป็นเพราะความคิดที่ว่า ตลาดทุนนิยมเสรีสามารถสามารถรักษาสถิติของระบบได้ด้วยตัวเอง ดังนั้น เมื่อระบบเศรษฐกิจทุนนิยมเสรีถูกปล่อยให้ทำงานอย่างเป็นอิสระ มนุษย์จึงเกิดความกลัวต่อความไม่มั่นคงที่จะเกิดขึ้น และตอบสนองโดยการพยายาม ตักตวงผลประโยชน์ส่วนตัวเพื่อสร้างความมั่นคงให้กับตัวเอง การประสานผลประโยชน์ร่วมของกลุ่มบุคคล เพื่อสร้างความมั่นคงให้กับตัวเองมากขึ้น เป็นก้าวแรกของการพยายามสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมเพื่อด้านความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจในระบบตลาดทุนนิยมเสรี ซึ่งอยู่บนฐานของการแข่งขันและความเสี่ยงต่อความไม่มั่นคง เราอาจมองได้ว่าการประสานประโยชน์ร่วมกันระหว่าง “นายทุนนิยมการเมือง” ท้องถิ่น และ “นายทุนนิยมการเมือง” ต่างชาติ ก็เป็นส่วนหนึ่งของการนำความสัมพันธ์ทางสังคมมาด้านความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจในระบบตลาดทุนนิยมเสรี เพื่อสร้างความมั่นคงให้กับกลุ่มบุคคลดังกล่าว อย่างไรก็ตาม การประสานผลประโยชน์ร่วมเฉพาะระหว่างกลุ่มบุคคล ก็ยังสร้างความมั่นคงได้อย่างจำกัด เพราะความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มบุคคลนั้นกับกลุ่มบุคคลอื่นๆก็ยังเป็นความสัมพันธ์ของการแข่งขันและความขัดแย้ง และทราบเท่าที่เกี่ยวกับการแข่งขัน ความไม่มั่นคงก็ยังคงอยู่ เพราะแม้แต่ “นายทุนนิยมการเมือง” ที่มีฐานอำนาจทางเศรษฐกิจและฐานอำนาจทางการเมือง ก็ยังต้องเผชิญกับการแข่งขันจาก “พ่อค้ารายย่อย” และอาจถูกเข้ามาแทนที่ได้ ดังนั้น การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมเพื่อประสานประโยชน์ระหว่างคนทุกกลุ่มในสังคม เพื่อรักษาผลประโยชน์ของคนทุกกลุ่มในสังคมโดยรวม น่าจะเป็นวิธีสร้างความมั่นคงให้กับคนในสังคมที่มั่นคงมากที่สุด

จากมุมมองนี้ ความมั่นคงทางเศรษฐกิจที่แท้จริงของมนุษย์จึงไม่ได้มาจากความมั่นคงทางเศรษฐกิจของปัจเจกบุคคลในสังคม แต่มาจากความมั่นคงของความสัมพันธ์ทางสังคมที่สามารถประกันความผันผวนทางเศรษฐกิจให้กับปัจเจกบุคคลได้ ดังนั้น การสร้างความมั่นคงให้กับคนในสังคมจึงไม่อาจขึ้นอยู่กับการจัดการกับ fictitious commodities และการแทรกแซงกลไกของระบบตลาดแต่เพียงอย่างเดียว แต่เราอาจต้องเพิ่มความสำคัญให้กับการทำกับควบคุมความสัมพันธ์ทางสังคม หรือสถาบันทางสังคมที่กำกับควบคุมความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจในระบบตลาดดังกล่าว ในลักษณะที่ทำให้การจัดการนั้นนำมาซึ่งความมั่นคงของสมาชิกในสังคมโดยรวมอย่างแท้จริง จากที่ได้กล่าวในหนังสือเล่มนี้ จะเห็นว่า ความสัมพันธ์ในระบบตลาดทุนนิยมเสรี ไม่ได้มีความเป็นอิสระจากความสัมพันธ์ทางการเมืองและความสัมพันธ์เชิงอำนาจ หากมนุษย์แข่งขันกันใช้ความสัมพันธ์ทางการเมืองและความสัมพันธ์เชิงอำนาจ ในการกำกับควบคุมความสัมพันธ์ในระบบตลาดเพื่อประโยชน์ของบุคคลหรือของกลุ่มบุคคล ตลาดทุนนิยมเสรีจะนำมาซึ่งการแข่งขัน ความขัดแย้ง และความไม่มั่นคงของมนุษย์ อย่างไรก็ตาม ความสัมพันธ์ทางสังคมที่รองรับความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจในระบบตลาดทุนนิยมเสรี ก็ไม่จำเป็นต้องเป็นความสัมพันธ์เชิงอำนาจ เพราะความสัมพันธ์ทางสังคมก็เป็นความสัมพันธ์ที่มนุษย์สร้างขึ้น ดังนั้นมนุษย์จึงมีบทบาทที่จะร่วมกันกำหนดเงื่อนไขและกลไกทางสังคม เพื่อป้องกันการใช้อำนาจนั้น หากมนุษย์สามารถร่วมกันกำหนดเงื่อนไขและกลไกทางสังคม เพื่อให้ความสัมพันธ์ทางสังคมหรือสถาบันทางสังคมจัดการกับ fictitious commodities ในตลาดทุนนิยมเสรี เพื่อประโยชน์ของสังคมโดยรวมอย่างแท้จริง ตลาดทุนนิยมเสรีก็สามารถนำมาซึ่งความมั่งคั่งของสังคมโดยรวมได้ กล่าวโดยสรุปคือ ตลาดทุนนิยมเสรีเป็นกลไกหนึ่งในการจัดการความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจ แต่ความ

สัมพันธ์ทางเศรษฐกิจไม่สามารถถูกแยกออกจากความสัมพันธ์ทางสังคมได้ ดังนั้น การที่ตลาดทุนนิยมเสรีจะถูกใช้เป็นเครื่องมือเพื่อประโยชน์ของคนบางกลุ่มในสังคม หรือเพื่อประโยชน์ของคนในสังคมโดยรวม ก็ขึ้นอยู่กับการจัดการความสัมพันธ์ทางสังคมและการสร้างเงื่อนไขทางสังคมของมนุษย์

ในมุมมองของ Polanyi สังคมประชาธิปไตยและรัฐสวัสดิการในยุโรปเหนือ อาจเป็นรูปธรรมอันหนึ่งของเงื่อนไขและกลไกทางสังคมดังกล่าว อย่างไรก็ตาม ความหลากหลายของความสัมพันธ์ทางสังคมในแต่ละสังคม อาจเอื้อให้กลไกดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในหลายรูปแบบ สังคมของชาวโรมาเนียก็มีกลไกการกระจายรายได้และกลไกการกำกับควบคุมความสัมพันธ์ทางสังคม ที่สอดคล้องกับโลกทัศน์ทางศาสนาและเงื่อนไขทางเศรษฐกิจสังคมอื่นๆในท้องถิ่น เนื่องจากการที่กลไกทางสังคมอันหนึ่งจะทำงานได้ดีมีประสิทธิภาพ กลไกนั้นต้องมีความสอดคล้องกับฐานคิด รากฐานทางประวัติศาสตร์ และความสัมพันธ์ทางสังคมอื่นๆในสังคม ดังนั้น การพัฒนากลไกดังกล่าวจึงต้องเป็นผลผลิตร่วมของแต่ละสังคม จากมุมมองนี้ ตลาดทุนนิยมเสรีระหว่างประเทศ ก็เป็นหน่วยทางสังคมอันหนึ่งเช่นกัน หากการค้าระหว่างประเทศจะสามารถเอื้อประโยชน์ให้กับสังคมโดยรวม สังคมคงต้องมีกลไกที่จะกำกับความสัมพันธ์ทางสังคมหรือสถาบันทางสังคม ที่จะเข้ามาแทรกแซงกลไกของตลาดทุนนิยมเสรีระหว่างประเทศอีกทีหนึ่งด้วย มิฉะนั้นตลาดการค้าระหว่างประเทศ ก็จะเป็นตลาดที่เอื้อประโยชน์ต่อคนบางกลุ่ม

ข้อสรุปดังกล่าวข้างต้น มีนัยต่อนโยบายชาติและนโยบายความสัมพันธ์ข้ามชาติอย่างไรบ้าง

นัยต่อนโยบายชาติ คือ การพัฒนากลไกทางสังคมจากภายในสังคม เพื่อกำกับควบคุมความสัมพันธ์ทางสังคมหรือสถาบันทางสังคม (เช่น ความสัมพันธ์ทางการเมือง หรือสถาบันรัฐ) ที่มีบทบาทในการปรับเปลี่ยนความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจในระบบตลาด

- 1.) เพื่อให้การจัดการแรงงาน ที่ดิน เงินตรา (fictitious commodity) โดยรัฐเป็นไปเพื่อประโยชน์ของสังคมส่วนรวม เนื่องจากการจัดการแรงงาน ที่ดิน เงินตรา เพื่อจำกัดผลกระทบที่เกินขอบเขตของกลไกตลาด มีมิติของความสัมพันธ์ทางสังคมและมีมิติทางจริยธรรมเข้ามาเกี่ยวข้อง การจัดการกับ “สินค้า” ดังกล่าวจึงไม่อาจทำได้โดยปราศจากสถาบันทางสังคม รวมทั้งสถาบันการเมือง ในขณะเดียวกัน การประเมินค่าและการตัดสินใจทางสังคม ก็ต้องอยู่บนฐานของความเข้าใจเกี่ยวกับกลไกทางเศรษฐกิจของระบบตลาด
- 2.) เพื่อกำกับไม่ให้ผู้กำหนดนโยบายการค้าของรัฐทำหน้าที่เป็นพ่อค้า หรือมีส่วนได้ส่วนเสียจากการค้าที่เกิดขึ้นภายในรัฐ ทั้งนี้เพื่อป้องกันการใช้อำนาจทางการเมืองเพื่อปรับเปลี่ยนโครงสร้างตลาด (เช่น การผูกขาดทางการค้า) หรือเพื่อให้การดำเนินนโยบายการค้าระหว่างประเทศ เป็นไปเพื่อประโยชน์ของกลุ่มบุคคล มากกว่าเพื่อประโยชน์ของสังคมโดยรวม

นัยต่อนโยบายความสัมพันธ์ข้ามชาติ ในฐานะที่สังคมไทยเป็นส่วนประกอบหนึ่งของสังคมโลก การสร้างความร่วมมือกับสังคมอื่น เพื่อประโยชน์ของสังคมโดยรวม อาจทำได้โดย

- 1.) หลีกเลี่ยงการให้ความร่วมมือกับสถาบันทางเศรษฐกิจระดับระหว่างประเทศ ที่ผลักดันให้ตลาดทุนนิยมเสรีทำงานอย่างเสรี เพราะตลาดเสรีไม่สามารถรักษาสมดุทธ์ของระบบได้ด้วยตัวเอง โดยปราศจากการแทรกแซงจากมนุษย์ ตลาดที่ทำงานอย่างเสรีจะนำมาซึ่งความหายนะของมนุษย์และสิ่งแวดล้อม การขูดรีดแรงงานและการดักตวงผลประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาติใน “โลกที่สาม” เป็นตัวอย่างหนึ่งของการปล่อยให้ตลาดทำงานอย่างเสรี
- 2.) ป้องกันการแทรกแซงทางการเมืองจากต่างชาติ หากกลไกทางสังคม ที่กำกับควบคุมสถาบันทางสังคมที่มีบทบาทในการปรับเปลี่ยนความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจในระบบตลาด จะทำงานได้ดีมีประสิทธิภาพ การสร้างกลไกดังกล่าวต้องเป็นผลผลิตของคนในสังคม และต้องมีความสอดคล้องกับฐานคิดและความสัมพันธ์ทางสังคมอื่นๆในสังคม ประชาธิปไตยที่เป็นเพียงแค่วิธีการของความสัมพันธ์ทางการเมือง อาจถูกใช้เป็นเครื่องมือเพื่อดักตวงผลประโยชน์ของบุคคลหรือของกลุ่มบุคคล เช่นเดียวกับที่ตลาดทุนนิยมเสรีอาจถูกใช้เป็นเครื่องมือเพื่อประโยชน์ของคนบางกลุ่มในสังคม เช่น ประชาธิปไตยอาจถูกใช้เป็นเครื่องมือในการประสานประโยชน์ร่วมระหว่าง “นายทุนนิยมการเมือง” ท้องถิ่น และ “นายทุนนิยมการเมือง” ต่างชาติ เพื่อดำเนินนโยบายทางการค้าและนโยบายทางเศรษฐกิจในการจัดการกับ fictitious commodity เพื่อประโยชน์ร่วมของกลุ่ม
- 3.) ให้ความร่วมมือเพื่อสร้างสถาบันทางสังคมในระดับระหว่างประเทศ ที่จะเข้ามาจัดการแรงงาน ที่ดิน เงินตรา (fictitious commodity) เพื่อจำกัดผลกระทบที่เกินขอบเขตของกลไกตลาดเสรีระหว่างประเทศ ที่มนุษย์ไม่อาจรับได้ เพื่อประโยชน์ของทุกสังคมโดยรวม สถาบันทางสังคมดังกล่าวต้องเป็นทั้งสถาบันทางเศรษฐกิจและสถาบันทางการเมือง เพราะการจัดการกับ “สินค้า” ดังกล่าวต้องอาศัยความเข้าใจเกี่ยวกับกลไกตลาดและความสัมพันธ์ทางสังคม รวมทั้งการสนับสนุนกลไกประชาธิปไตยที่เป็นผลผลิตของคนในท้องถิ่น เพื่อประโยชน์โดยรวมของคนในท้องถิ่น มิใช่ประชาธิปไตยที่เป็นเครื่องมือเพื่อดักตวงผลประโยชน์ของคนบางกลุ่มในท้องถิ่น
- 4.) ให้ความร่วมมือเพื่อสร้างกลไกทางสังคมโลก เพื่อกำกับควบคุมการทำงานของสถาบันทางสังคมดังกล่าวให้เป็นไปเพื่อประโยชน์ของทุกสังคมโดยรวมอย่างแท้จริง

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

-----.

- 2530 รายงานผลการสัมมนาระดับชาติ เรื่องการส่งเสริมการทำงานนอกระบบในเมือง จัดโดย สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ร่วมกับ The International Labour Organization ณ โรงแรมสยามเบย์วิว พัทยา ระหว่างวันที่ 18-20 พฤศจิกายน 2530
- จิระนันท์ พิตรปรีชา
- 2533 “ยุคนาน การค้าทางไกลในอดีต” ศิลปวัฒนธรรม สิงหาคม: 25-82
- ชาญวิทย์ เกษตรศิริ
- 2544 **อยุธยากับเอเชีย** กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์สารคดี (เอกสารสรุปการสัมมนาวิชาการนานาชาติทางประวัติศาสตร์เฉลิมพระเกียรติ) (บ.ก.)
- ดิเรก กุลสิริสวัสดิ์
- 2545 **สำเภากษัตริย์สุลัยมาน** ศิลปวัฒนธรรมฉบับพิเศษ กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มติชน
- ธงชัย วินิจจะกุล
- 2544 “ประวัติศาสตร์ไทย แบบราชาชาตินิยมจากยุคอาณานิคมอำพรางสู่ราชาชาตินิยมใหม่ หรือลัทธิเสด็จพ่อของกรมพีไทยในปัจจุบัน” ศิลปวัฒนธรรม 23 (1): 57-65
- นิธิ เอียวศรีวงศ์
- 2538 **ปากไก่และใบเรือ ว่าด้วยการศึกษาประวัติศาสตร์-วรรณกรรมต้นรัตนโกสินทร์** กรุงเทพฯ: แพร่สำนักพิมพ์
- ผาสุก พงษ์ไพจิตร สังคิต วิริยะรังสรรค์ และ นวลน้อย ตริรัตน์
- 2543 **หอย ช่อง บ่อน ยาบ้า เศรษฐกิจนอกกฎหมายกับนโยบายสาธารณะในประเทศไทย** สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัยและศูนย์ศึกษาเศรษฐศาสตร์การเมือง จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ : สำนักพิมพ์ตรัสวิน (ซิลค์เวอร์มบุคส์)

ผาสุก พงษ์ไพจิตร และ คริส เบเคอร์

2539 เศรษฐกิจการเมืองไทยสมัยกรุงเทพฯ เชียงใหม่: สำนักพิมพ์ตรัสวิน (ซิลค์เวอร์มบुकส์)

สมเกียรติ ตั้งกิจวานิชย์

2547 “ทุนนิยมไทยบนแนวทางทักษิณมิกส์และผลต่อนโยบายการพัฒนา” ฟ้าเดียวกัน 1 (3)

ศุภลักษณ์ พรกุลวัฒน์

2544 “การศึกษา “จีนฮ่อ” ในประเทศไทย” วารสารสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา 21 (1): 25-66

บรรณานุกรม

ภาษาอังกฤษ

2001 Cheap and Trusted: Terrorists and *hawala* banking. In The Economist. pp. 77.

Appadurai, Arjun

1996 Modernity at Large: Cultural Dimensions of Globalization. Minneapolis, MN: University of Minnesota Press.

Appadurai, Arjun.

1991 Global ethnoscapes. Notes and queries for a transnational anthropology. Santa Fe: New Mexico: School of American Research Press.

Bista, Dor Bahadur

1996 People of Nepal. Kathmandu: Ratna Pustak Bhandar.

Chopra, J.K.

2000 The Kingdom of Nepal. Jaipur: Sublime Publications.

Clifford, James

1997 Routes: Travel and Translation in the Late Twentieth Century. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Cooke, Merritt Todd

1985 The People of Nyishan: Identity, Tradition, and Change in the Nepal-Tibet Borderland. doctoral. University of California, Berkeley.

Curtin, Philip D.

1984 Cross-Cultural Trade in World History. Cambridge, UK: University of Cambridge Press.

David Seddon, Jagannath Adhikari, Ganesh Gurung

2001 The New Lahures: Foreign Employment and Remittance Economy of Nepal. Kathmandu: Nepal Institute of Development Studies.

Des Chenes, Mary Katherine

1991 Relics of empire: A cultural history of the Gurkhas, 1815 - 1987. Doctoral. Stanford University.

Featherstone, Mike

1990 Global Culture: Nationalism, Globalization and Modernity. London: Sage Publications.

Featherstone, Mike, Scott Lash, and Roland Robertson

1995 Global Modernities. pp. 292. London: Sage Publications.

Fernand, Braudel

1979 The Perspective of the World: Civilization and Capitalism 15th-18th Century. S. Reynolds, transl. 3 vols. California: Berkeley: University of California Press.

Fisher, James F.

1986 Trans-Himalayan Traders: Economy, Society, and Culture in Northwest Nepal. Delhi: Shri Jainendra Press.

Fisher, William F

1987 The Re-creation of Tradition: Ethnicity, Migration and Social Change Among the Thakali of Central Nepal. Columbia University.

Frank, Andre Gunder

1998 ReOrient. Berkeley: University of California Press.

Furber, Holden

1948 John Company at Work: A study of European expansion in India in the late eighteenth century. Cambridge: Harvard University Press.

Furer-Haimendorf, Christoph von

1975 Himalayan Traders. New Delhi: Pearl Offset Press.

Geertz, Clifford

1963 Peddlers and Princes: Social Development and Economic Change in Two Indonesian Towns. Chicago: The University of Chicago Press.

Gupta, Ashin Das

1991 Changing Faces of the Maritime Merchant. *In* Emporia, Commodities and Entrepreneurs in Asian Maritime Trade, C. 1400-1750. R. P. a. D. Rothermund, ed. pp. 353-362. Stuttgart: Franz Steiner Verlag.

—
2001 The World of the Indian Ocean Merchant 1500-1800: Collected Essays of Ashin Das Gupta. New Delhi: Oxford University Press.

Hannerz, Ulf

1996 Transnational Connections: culture, people, places. London: Routledge.

Harvey, David

1990 The Condition of Postmodernity. Cambridge, MA: Blackwell.

Hill, Ann Maxwell

1983 The Yunnanese: Overland Chinese in Northern Thailand. *In* Highlanders of Thailand. J. a. B. Mckinnon, Wanat, ed. pp. 123-133. New York: Oxford University Press.

Ho, Engseng

2001 Diaspora and Empire. *In* the Harvard Academy for International Area Studies. Cambridge, MA.

—
2002a Before Parochialization: Diasporic Arabs Cast in Creole Water. *In* Transcending borders: Arabs, Politics, Trade and Islam in Southeast Asia. H. d. a. K. Jonge, Nico, ed. Leiden: KITLV Press.

—
2002b Names Beyond Nations: the making of local cosmopolitans. *Etudes Rurales* (July - December 2002).

Kasetsiri, Charnvit

1976 The Rise of Ayudhya. Kuala Lumpur: Oxford University Press.

Keay, John

1991 The Honourable Company: A History of the English East India Company. New York: Macmillan Publishing Company.

Krause, Inga-Britt

2002 The Shahas of West Nepal: Political Autonomy and Economic Dependence in Former Nepalese Community. New Delhi: Andarsh Enterprises.

Lane., Frederic C.

1979 Profits from power : readings in protection rent and violence-controlling enterprises. Albany: State University of New York Press.

Na Pombejra, Dhiravat

1998 Port, Palace and Profit: An Overview of Siamese Crown Trade and the European Presence in the Seventeenth Century. *In* Port Cities and Trade in Western Southeast Asia. Bangkok: The University Historical Research Center, Yangon and The Institute of Asian Studies, Chulalongkorn University.

Nordstrom, Carolyn

2000 Shadow and Sovereigns. *Theory, Culture & Society* 17(4):35-54.

Prasertkul, Chiranan

1989 Yunnan Trade in the Nineteenth Century: Southwest China's Cross-Boundaries Functional System. Bangkok: Institute of Asian Studies, Chulalongkorn University.

Regmi, Mahesh C.

2002 Nepal: An Historical Miscellany. Delhi: Adroit Publishers.

Reid, Anthony

1993 Southeast Asia in The Age of Commerce 1450-1680. New Haven and London: Yale University Press.

- Shaha, Rishikesh
 1990 Modern Nepal: A Political History 1769-1955. 2 vols. New Delhi: Manohar Publishers & Distributors.
- 1997 Ancient and Medieval Nepal. Delhi: Manohar Publishers & Distributors.
- Skinner, George William
 1957 Chinese Society in Thailand: An Analytical History. Ithaca, New York: Cornell University Press.
- Soonthornpasuch, Suthep
 1986 Islamic Identity in Chiangmai City: A Historical and Structural Comparison of Two Communities. Michigan: University Microfilms International.
- Steensgaard, Niels
 1973 The Asian Trade Revolution of the Seventeenth Century: The East India Companies and the Decline of the Caravan Trade. Chicago: The University of Chicago Press.
- Subrahmanyam, Sanjay
 1992 Iranians Abroad: Intra-Asian Elite Migration and Early Modern State Formation. The Journal of Asian Studies 51(2):340-363.
- 2003 Of Imarat and Tijarat: Asian merchants and State Power in the Western Indian Ocean, 1400 to 1750. Comparative Studies in Society and History 37(4):750-780.
- Subramanian, Lakshmi
 1987 Baniyas and the British: the role of indigenous credit in the process of imperial expansion in western India in the second half of the eighteenth century. Modern Asian Studies 21(3):473-510.
- Taylor, Jean Gelman
 1983 The Social World of Batavia: European and Eurasian in Dutch Asia. Madison, Wisconsin: University of Wisconsin Press.
- Valli, Eric, and Diane Summers
 1994 Caravans of the Himalaya. Washington D.C.: National Geographic Society.
- Van Spengen, Wim
 2000 Tibetan Border Worlds: A Geohistoric Analysis of Trade and Traders. London: Kegan Paul International.
- Van Leur, J.C.
 1955 Indonesian Trade and Society: Essays in Asian Social and Economic History. The Hague, Bandung: W. van Hoeve Ltd.

Viraphol, Sarasin

1977 *Tribute and Profit: Sino-Siamese Trade, 1652-1853*. Cambridge: Harvard University Press.

Weber, Max

1968 *Economy and Society*. Berkeley: University of California Press.

(2001; Appadurai 1996; Appadurai 1991; Bista 1996; Chopra 2000; Clifford 1997; Cooke 1985; Curtin 1984; David Seddon 2001; Des Chenes 1991; Featherstone 1990; Featherstone, Lash, and Robertson 1995; Fernand 1979; Fisher 1986; Fisher 1987; Frank 1998; Furber 1948; Furer-Haimendorf 1975; Geertz 1963; Gupta 1991; Gupta 2001; Hannerz 1996; Harvey 1990; Hill 1983; Ho 2001; Ho 2002a; Ho 2002b; Kasetsiri 1976; Keay 1991; Krause 2002; Lane. 1979; Leur 1955; Na Pombejra 1998; Prasertkul 1989; Regmi 2002; Reid 1993; Shaha 1990; Shaha 1997; Skinner 1957; Soonthornpasuch 1986; Steensgaard 1973; Subrahmanyam 1992; Subrahmanyam 2003; Subramanian 1987; Taylor 1983; Valli and Summers 1994; Van Spengen 2000; Viraphol 1977; Weber 1968) (Nordstrom 2000)