



รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการ

เศรษฐศาสตร์การเมืองเรื่องการเคลื่อนย้าย :
กรณีศึกษาผู้ค้าชาวจีนบริเวณชายแดนประเทศลุ่มแม่น้ำโขง

Political Economy of Mobility and Transnational Chinese Traders in Mainland
Southeast Asian Borders

อ.ดร.อรรฎญา คิริผล

(เมษายน พ.ศ. 2555)

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการ

เศรษฐศาสตร์การเมืองเรื่องการเคลื่อนย้าย :
กรณีศึกษาผู้ค้าชาวจีนบริเวณชายแดนประเทศลุ่มแม่น้ำโขง

Political Economy of Mobility and Transnational Chinese Traders in Mainland
Southeast Asian Borders

อ.ดร.อรัญญา ศิริผล

ภาควิชาสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา
คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ชุดโครงการ “ชนชายแดนกับปฏิบัติการข้ามพรมแดนในภาคเหนือของไทย”
ศ.ดร. ยศ สันตสมบัติ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ (หัวหน้าโครงการ)

สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)
(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย สกช.ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์
เรื่อง

เศรษฐศาสตร์การเมืองเรื่องการเคลื่อนย้าย
ของชาวจีนระลอกใหม่ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้:
กรณีศึกษาผู้ค้าชาวจีนบริเวณชายแดนไทย-ลาว

Political Economy of New Chinese Mobility
into Mainland Southeast Asian countries:
A case study of Chinese Traders along Thai–Laos Border

อ.ดร.อรัญญา ศิริผล

ภาควิชาสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา
คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(เมษายน พ.ศ. 2555)



สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ภายใต้ ชุดโครงการ “ชนชายแดนกับปฏิบัติการข้ามพรมแดน
ในภาคเหนือของไทย” (มีนาคม พ.ศ.2553– ธันวาคม พ.ศ. 2554)

ศ.ดร. ยศ สันตสมบัติ เมธีวิจัยอาวุโส (หัวหน้าโครงการ) ภาควิชาสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา คณะสังคมศาสตร์
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

สารบัญ

บทนำ	1
ทบทวนวรรณกรรมและงานศึกษาวิจัย เอกสาร ที่เกี่ยวข้อง	4
กรอบคิดในการวิจัย	9
วิธีการศึกษา	12
วางบทและเนื้อหาโดยย่อ	12
บทที่ 1 พัฒนาการและประวัติศาสตร์การเคลื่อนย้ายของคนจีนในลาว	15
จีนพลัดถิ่นในความสัมพันธ์กับประเทศจีน: จำแนกกลุ่ม	15
คนจีนโพ้นทะเลในลาว	16
คนจีนระลอกใหม่ในลาว	24
กลุ่มคนจีนระลอกใหม่ในลาวตอนเหนือ: รูปแบบการทำงานและอาชีพ	25
สรุปข้อสังเกตต่อลักษณะจีนโพ้นทะเลกลุ่มเก่ากับคนจีนระลอกใหม่	36
บทที่ 2 นโยบายรัฐจีน-ลาวกับความยืดหยุ่นในการเคลื่อนย้ายของคนจีนระลอกใหม่	38
บริบทเงื่อนไขแรก: ผลกระทบทางอ้อมจากนโยบายปฏิรูปเศรษฐกิจของจีน	38
บริบทเงื่อนไขที่สอง รัฐจีนกับการสนับสนุนการเคลื่อนย้ายคน-ทุนจีนออกนอกประเทศ	42
บริบทเงื่อนไขที่สาม การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจของภูมิภาคลุ่มน้ำโขง	44
บริบทเงื่อนไขที่สี่ นโยบายอำนาจละมุน (Soft power) ของจีนต่อกรณีประเทศลาว	48
บทที่ 3 ผู้ค้าจีนและระบบการค้ารายย่อยในลาวตอนเหนือ	59
รูปแบบแรก: ผู้ค้าจีนในตลาดจีนห้วยทราย แขวงบ่อแก้ว	59
รูปแบบที่สอง ผู้ค้าจีนรายย่อยนอกตลาดจีนห้วยทราย	65
ลักษณะกลุ่มทางเศรษฐกิจและสถานะผู้ประกอบการรายย่อยใน/นอกตลาดจีน	66
บทที่ 4 ผู้ค้าจีนระลอกใหม่ในลาวตอนเหนือ: เครือข่ายความสัมพันธ์ทางการค้าในลาว	80
เครือข่ายความสัมพันธ์ทางการค้าของจีน: ข้อถกเถียง	81
ระบบเครือข่ายความสัมพันธ์อันหลากหลายของผู้ค้าจีนในลาว	82
บทที่ 5 บ้านเกิด-ที่ใหม่: ชีวิตทางสังคมของผู้ค้าจีนในลาว	93
ผู้ค้าจีนและชีวิตทางสังคมในลาวตอนเหนือ	95
ตลาด-ร้านค้า: การจัดวาง “บ้าน” ในที่ใหม่ของผู้ค้าจีน	95
เทคโนโลยีการสื่อสาร: การเชื่อม “บ้านเกิด” กับ “บ้านใหม่” ของผู้ค้าจีน	101

เรือนพักจีน: การเชื่อม “คนจีนผู้มาใหม่” กับ “คนจีนผู้อยู่ก่อน”	103
บทที่ 6 อิทธิพลของจีนต่อเศรษฐกิจชนชายแดนไทย-ลาว: กรณีผู้ค้าและการค้าจีน	107
วัฒนธรรมเศรษฐกิจของคนจีน-ความเป็นลาวและชายแดน	107
ประเด็นแรก การพัฒนา-กับผู้สร้างอารยธรรม	107
ประเด็นที่สอง วัฒนธรรมเศรษฐกิจจีน-ลักษณะเฉพาะการทำการค้าของคนจีน	111
ผลกระทบต่อการค้าชายแดน	112
บทสรุป	117
บรรณานุกรม	124
ภาคผนวก	131

สารบัญภาพ

ภาพที่ 1.1	กลุ่มคนจีนโพ้นทะเลในลาว	18
ภาพที่ 1.2	หนึ่งใน ห้วย หรือลูกหลานชาวจีนโพ้นทะเลรุ่นที่สามในลาวตอนเหนือ	21
ภาพที่ 1.3	ตัวอย่างคนจีนโพ้นทะเลที่ทิ้งมรดกเอาไว้ในห้วยทราย บ่อแก้ว ลาวตอนเหนือ	23
ภาพที่ 1.4	โรงแรม ร้านอาหารของกลุ่มนักลงทุนจีนในลาวตอนเหนือ	29
ภาพที่ 1.5	ตัวอย่างกลุ่มทุนจีนขนาดใหญ่ในลาวตอนเหนือ และชายแดนไทย-ลาว	30
ภาพที่ 1.6	การลงทุนตั้งโรงงานและบริษัทของกลุ่มคนจีนที่มีทุนขนาดใหญ่และกลาง	30
ภาพที่ 1.7	การลงทุนในกิจการยางพาราของกลุ่มทุนจีนขนาดใหญ่และกลาง	31
ภาพที่ 1.8	บ้านพักของบริษัทก่อสร้างจีนแห่งหนึ่งในเขตห้วยทราย	32
ภาพที่ 1.9	บ้านคนจีนที่เข้ามาเช่าที่ดินเพื่อปลูกผักในห้วยทราย	33
ภาพที่ 1.10	คนจีนเช่าที่ดินปลูกผัก ผลไม้แถบเมืองหลวงน้ำทา หลวงพระบาง	34
ภาพที่ 1.11	คนจีนเช่าที่ดินปลูกข้าวบนถนนสาย 17 B ระหว่างเมืองสิงห์-เมืองลอง-เชียงทอง	34
ภาพที่ 1.12	ตัวอย่างของกลุ่มคนจีนที่ยังคงทยอยเข้ามาสำรวจลู่ทางธุรกิจการค้าในลาว	36
ภาพที่ 2.1	ตัวอย่างใบผ่านแดนถาวรอายุ 1 ปีที่ผู้ค้าจีนมักใช้ข้ามชายแดนจีน-ลาว	47
ภาพที่ 2.2	โรงพยาบาล หนึ่งในความช่วยเหลือของรัฐบาลจีนแก่ลาว	51
ภาพที่ 3.1	ภายในตัวตลาดจีน	64
ภาพที่ 3.2	หนึ่งในผู้ค้าจีนรายย่อยวัยหนุ่ม	64
ภาพที่ 3.3	หนึ่งในคนจีนกลุ่มแรกๆ ที่เข้ามาทำการค้าในลาวตอนเหนือ	66
ภาพที่ 3.4	ผู้ค้าจีนรายย่อยนอกตลาดจีนห้วยทราย	66
ภาพที่ 3.5	กลุ่มคนหนุ่มสาวรุ่นใหม่ ๆ ที่มาจากจีน เข้ามาเป็นแรงงานรับจ้างรายเดือน	68
ภาพที่ 3.6	บริเวณก่อสร้างสะพานมิตรภาพไทย-ลาวแห่งที่ 4 อ.เชียงของ เชื่อมจีน-ลาว-ไทย	71
ภาพที่ 3.7-3.8	เส้นทางและลักษณะการเดินทางของคนจีนจากจีนสู่ลาวตอนเหนือ	72
ภาพที่ 3.9	สินค้าจีนนำเข้าที่ซื้อขายกันอยู่ในบริเวณนอกตลาดจีน	74
ภาพที่ 3.10	รถบรรทุกขนสินค้ามาจากคุนหมิง ยูนนาน	75
ภาพที่ 3.11	ท่าเรือขนแก้วบนลำน้ำโขงใช้ขนส่งสินค้าจากจีนมายังห้วยทราย	75
ภาพที่ 3.12	ตัวอย่างของผู้ค้าจีนรายย่อยใช้รถสองแถวจากชายแดนจีนเข้าสู่ลาวตอนเหนือ	76
ภาพที่ 3.13-3.14	กลุ่มลูกค้าทั่วไปของตลาดจีน	77
ภาพที่ 3.15	ตัวอย่างนามบัตรของร้านประกอบการจีนที่ขายสินค้าจีนปลีก-ส่งทั้งในลาวและไทย	78
ภาพที่ 4.1	ตัวอย่างเจ้าของร้านขายสินค้าที่ใช้ความเป็นถิ่นฐานบ้านเกิดเป็นพื้นฐานความสัมพันธ์	89
ภาพที่ 5.1	ผู้ค้าจีนส่วนใหญ่ในตลาดจีนใช้ร้านค้าเป็นที่นอนในยามค่ำคืน	97

ภาพที่ 5.2 ห้องเช่าสำหรับเก็บสินค้าและเป็นที่พักอาศัยแบบมีห้องน้ำในตัว	97
ภาพที่ 5.3 ห้องน้ำรวมบริเวณตลาดจีนห้วยทรายที่ผู้ค้าจีนใช้ร่วมกัน	98
ภาพที่ 5.4 พื้นที่หน้าร้าน –ข้างร้านของผู้ค้าจีนที่ถูกใช้อย่างเข้มข้น	99
ภาพที่ 5.5 บริเวณร้านค้าเช่าในตลาดจีนห้วยทรายที่ถูกดัดแปลงเป็นทั้งครัวและบ้าน	99
ภาพที่ 5.6 กิจกรรมยามว่างของผู้ค้าจีนรายย่อยในตลาดจีน	99
ภาพที่ 5.7 พื้นที่หน้าร้าน-ในร้าน-รอบนอกที่กลายเป็นสนามเด็กเล่นในช่วงเย็น	100
ภาพที่ 5.8 ในช่วงว่างเว้นงาน ผู้ค้าจีนมักมารวมเล่นไพ่นกกระจอก	101
ภาพที่ 5.9 จานรับสัญญาณดาวเทียม/โทรทัศน์รับช่องรายการจีนที่ผู้ค้าจีนใช้ในชีวิตประจำวัน	103
ภาพที่ 5.10 ผู้ค้าจีนวัยหนุ่มสาว ใช้คอมพิวเตอร์เพื่อติดต่อกับญาติพี่น้องในจีน หรือสั่งสินค้า	103
ภาพที่ 5.11 ธุรกิจเรือนพักจีนในห้วยทราย	105
ภาพที่ 5.12 ธุรกิจเรือนพักจีน ในห้วยทราย ยังเป็นสถานที่พึ่งพิงให้แก่คนจีนผู้มาใหม่	105

สารบัญแผนที่และตาราง

แผนที่ที่ 1.1	เส้นทางการค้าทางไกลของกลุ่มพ่อค้าทางไกลกลุ่มต่างๆ	20
แผนที่ที่ 1.2	การตั้งถิ่นฐานของชาวจีนโพ้นทะเลในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ก่อนทศวรรษ 1980	22
ตารางที่ 1.1	กลุ่มคนจีนในห้วยทราย ป่อแก้ว ตามอาชีพและแหล่งที่มา	27
แผนที่ที่ 1.3	แหล่งที่มาของคนจีนตามมณฑลต่างๆ ทางตอนใต้ของประเทศไทย	28
แผนที่ที่ 1.4	เส้นทางการเดินทางจากตอนใต้ของจีนเข้าสู่ลาวตอนเหนือ	35
แผนที่ที่ 1.5	การเคลื่อนย้ายทางทะเลของคนจีนโพ้นทะเล	37
ตารางที่ 2.1	รายชื่อโครงการที่รัฐบาลจีนให้ความช่วยเหลือแก่ลาว(ค.ศ. 1998-2005)	53-54
แผนผังที่ 3.1	แผนผังตลาดจีนปัจจุบัน (2554)	63
ตารางที่ 3.1	ประเภทร้านค้าผู้ประกอบการรายย่อยในและนอกตลาดจีนห้วยทราย	73
แผนผังภาพที่ 4.1	แสดงการใช้ระบบครอบครัว เครือญาติ พี่น้อง ที่เกี่ยวข้องการค้าในลาว	86
แผนผังภาพที่ 4.2	แสดงเครือญาติพี่น้อง ครอบครัว ที่ใช้ในการประกอบกิจกรรมในลาว	87

กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยชิ้นนี้ไม่อาจสำเร็จลุล่วงลงได้ หากผู้วิจัยและทีมงานไม่ได้รับความช่วยเหลือและความเมตตาจากคนหลายๆ กลุ่ม ซึ่งผู้วิจัยขอกล่าวขอบคุณมา ณ ที่นี้ กลุ่มแรก ผู้วิจัยและทีมงานขอขอบคุณแหล่งข่าว แหล่งข้อมูล ผู้ให้สัมภาษณ์ทุกท่าน กลุ่มพ่อค้าแม่ค้าชาวจีนที่ตลาดห้วยทรายและบริเวณห้วยทราย ผู้ค้าและชนชาวลาว และกลุ่มคนไทยทุกท่านที่บอกเล่าเรื่องราว ให้ข้อมูลการสัมภาษณ์แก่ทีมงาน ข้อมูลดังกล่าวช่วยทำให้เกิดความเข้าใจต่อวิถีชีวิตชนชายแดนและการเคลื่อนย้ายเข้ามาบริเวณชายแดนเป็นอย่างมาก ส่วนกลุ่มที่สอง ผู้วิจัยและทีมงานขอขอบคุณเจ้าหน้าที่รัฐ หน่วยงานราชการในเขตอำเภอเชียงของ และในแขวงบ่อแก้วทุกท่านที่ให้ข้อมูล ตลอดจนอำนวยความสะดวกในการเดินทางในการเก็บข้อมูลที่ราบรื่น ขอขอบคุณนักวิชาการหลายๆ ท่าน ที่ได้มาร่วมแลกเปลี่ยน ให้คำแนะนำชี้แนะวิจารณ์ จนทำให้รายงานการวิจัยฉบับนี้สำเร็จออกมาได้ กลุ่มที่สาม ขอขอบคุณ ศ.ดร. ยศ สันตสมบัติ ในฐานะหัวหน้าโครงการ และในฐานะ “ครู” ที่ไม่เคยอ่อนล้าต่อการทำงาน และคอยแลกเปลี่ยนเพิ่มพูนสติปัญญา ความรู้ให้แก่ศิษย์เสมอมา

และที่ขาดไม่ได้คือ ต้องขอขอบคุณ ทีมงานวิจัย คุณพโลวรรณ ศรีตุงการ พี่เป็น ที่เป็นทั้งเพื่อนและพี่ที่น่ารัก คอยดูแลเอาใจใส่ในชีวิตและในการทำงานอย่างเสมอต้นเสมอปลาย ขอขอบคุณน้องสุนทรี เรือนมูล หรือน้องเอี่ยม ที่ทำงานเก็บข้อมูลภาคสนามอย่างกระตือรือร้นและไม่รู้จักเหน็ดเหนื่อยจนทำให้ผลงานวิจัยฉบับนี้สำเร็จออกมา กลุ่มที่สี่ ขอขอบคุณ ผศ.ดร. ศิริพร วัชชวัลคุ ที่ให้คำแนะนำทางวิชาการและอำนวยความสะดวกต่อชุดโครงการในช่วงเริ่มต้น ขอขอบคุณ รศ.ดร. ปัทมาวดี ชูชูกิ ผู้อำนวยการฝ่ายนโยบายชาติและความสัมพันธ์ข้ามชาติ สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ที่ให้คำแนะนำทางวิชาการและการอำนวยความสะดวกต่อโครงการวิจัย ตลอดจนคุณรุ่งนภา ลัคนาพร วิสิฐ นื่องอร เจ้าหน้าที่ของสกว. น้องป๋วยและเจ้าหน้าที่อีกหลายๆ ท่านที่ดูแลความสะดวกทั้งในเรื่องเอกสาร การติดต่อประสานงาน ตลอดจนความเป็นพี่น้องที่น่ารักต่อกัน และสุดท้ายขอขอบคุณสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย ที่ให้การสนับสนุนด้านการเงินและดูแลให้โครงการวิจัยสำเร็จลุล่วง

บทคัดย่อ

งานวิจัยชิ้นนี้ศึกษาปรากฏการณ์การเคลื่อนย้ายของคนจีนรุ่นใหม่หลังทศวรรษ 1990 ที่เข้ามาค้าขายตามพื้นที่ชายแดนประเทศอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง เป็นงานวิจัยที่ใช้วิธีการศึกษาเชิงคุณภาพ เก็บข้อมูลภาคสนาม ศึกษาในพื้นที่ชายแดนไทย-ลาว บริเวณชุมชนผู้ค้าชาวจีน ตลาดจีน ในเขตห้วยทราย จังหวัดบ่อแก้ว สปป. ลาว ผังตรงข้ามกับอำเภอเชียงของ จังหวัดเชียงราย เป็นกรณีศึกษา ทั้งนี้ เพื่อทำความเข้าใจว่า กลุ่มคนจีนเหล่านี้เป็นชนกลุ่มใด อพยพมาด้วยเหตุผลเงื่อนไขใด ได้ใช้ยุทธวิธีอย่างไรในการสร้างความยืดหยุ่นและโอกาสให้กับการเคลื่อนย้ายในที่ใหม่ และผู้ค้าจีนเหล่านี้ได้รับการสนับสนุนทั้งทางตรง/ทางอ้อมอย่างไรจากรัฐจีน ตลอดจนกลุ่มผู้ค้าจีนเหล่านี้จะเอื้อประโยชน์ต่อการค้าชายแดนในเขตลุ่มน้ำโขง หรือนำไปสู่การพัฒนาการค้าชายแดนอย่างไร

วัตถุประสงค์ของการศึกษา เพื่อศึกษารูปแบบและแนวโน้มการเคลื่อนย้ายของคนจีนเข้าสู่ประเทศลุ่มน้ำโขงโดยพิจารณานัยสำคัญทางเศรษฐกิจ/การเมือง และทำความเข้าใจกับประเด็นการค้าชายแดนในเขตลุ่มน้ำโขงผ่านกิจกรรมของกลุ่มผู้ค้าชาวจีน ที่อาจเกิดผลกระทบต่อการค้าชายแดน

จากการศึกษา พบว่า กลุ่มผู้ค้าจีนดังกล่าว เป็นกลุ่มคนจีนอพยพรุ่นใหม่ (Xin Yimin) หลังทศวรรษ 1990 การอพยพของกลุ่มผู้ค้าจีนเหล่านี้เป็นผลผลิตจากปฏิสัมพันธ์สองด้านหลัก คือ ด้านแรก กลุ่มผู้ค้าจีนในฐานะที่เป็นปัจเจกผู้กระตือรือร้น (Active actors) มองหาช่องทางเศรษฐกิจใหม่ๆ เพื่อแสวงหาทางรอดจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำในประเทศตน จะพบว่า กลุ่มผู้ค้ารายย่อยจีนทั้งในและนอกตลาดจีนส่วนใหญ่เป็นกลุ่มทุนขนาดกลางและเล็ก มีรายได้ปานกลาง/น้อย ทุนทางเศรษฐกิจต่ำ อาศัยอยู่ในเขตเมืองและชนบททางตอนใต้และตะวันออกเฉียงใต้ของจีน ที่ซึ่งปัจจุบันประสบปัญหาประชากรล้นเมืองและมีการแข่งขันทางเศรษฐกิจสูงมาก จึงทำให้ตัดสินใจแสวงหาช่องทางและโอกาสทางเศรษฐกิจใหม่ๆ ด้วยการผันทิศทางการเคลื่อนย้ายจากเดิมเข้าเมืองใหญ่ของจีน ไปสู่ ดอนใต้นอกประเทศจีนแทน ในแง่นี้ พวกเขาจึงกำลังใช้ชายแดนลุ่มน้ำโขงในฐานะเป็น “พื้นที่แห่งโอกาสทางเศรษฐกิจ (Zone of economic opportunities) เพื่อสร้างความสำเร็จทางเศรษฐกิจท่ามกลางการแข่งขันในประเทศของตน อย่างไรก็ตาม ขณะที่คนเหล่านี้ยังอยู่ใน “ช่วงเปลี่ยนผ่าน” (transition) จำนวนมากยังไม่คิดตั้งรกรากในลาว แต่อีกจำนวนมากเช่นกันกำลังก่อรูป “วัฒนธรรมทางเศรษฐกิจจีน” ในลาวตอนเหนือ ผ่านการใช้วัฒนธรรมจีนและเครือข่ายความสัมพันธ์ทางการค้าทั้งแบบเก่าและใหม่ ไม่ว่า เครือข่ายความสัมพันธ์ส่วนบุคคล เครือญาติ บ้านเกิด และสมาคมหอการค้า ตลอดจนแบบแผนวัฒนธรรมจีนที่ช่วยสร้างความสำเร็จทางเศรษฐกิจ

ส่วนด้านที่สอง การอพยพของคนจีนรุ่นใหม่เหล่านี้สามารถเกิดขึ้นได้ เพราะบริบทสถานการณ์ที่สำคัญๆ ในยุคหลังทศวรรษ 1980 อย่างน้อย 4 บริบทเงื่อนไขหลักด้วยกัน คือ บริบทเงื่อนไขแรก ผลทางอ้อมของ นโยบายปฏิรูปเศรษฐกิจของจีนตั้งแต่สมัยเติ้ง เสี่ยวผิงเปิดประเทศออกสู่ภายนอก ที่ด้าน

หนึ่งทำให้เศรษฐกิจขยายตัว แต่อีกด้านเกิดปัญหาคนอพยพเข้าเมืองและไม่สามารถหางานทำได้ในเมืองใหญ่ได้ บริบทเงื่อนไขที่สอง นโยบายส่งออกคน-ทุนจีนออกนอกประเทศ ซึ่งต่อเนื่องกับนโยบายปฏิรูปเศรษฐกิจของจีน โดยเฉพาะในช่วงหลังทศวรรษ 2000 ที่เน้นเรื่อง “นโยบายก้าวออกไป” ของทุนและคนจีนในการไปทำธุรกิจต่างๆ นอกประเทศจีน บริบทเงื่อนไขที่สาม การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจของภูมิภาคลุ่มน้ำโขง (GMS regionalization) ด้วยการเชื่อมโยงจีนกับภูมิภาคลุ่มน้ำโขงผ่านชายแดนทางบก เปิดชายแดนจีนเชื่อมต่อเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เพื่อการค้า และบริบทเงื่อนไขที่สี่ นโยบายอำนาจละมุน (soft power) ของรัฐบาลจีนที่มีต่อรัฐบาลลาวผ่านกิจกรรมทางเศรษฐกิจ การลงทุน การให้ความช่วยเหลือด้านต่างๆ เพื่อช่วยพัฒนาประเทศที่ยากจน จนนำไปสู่ภาพลักษณ์ที่เอื้อให้เกิดความร่วมมือมากกว่าความระแวงดังเช่นในอดีต

นอกจากนี้ งานวิจัยยังชี้ให้เห็นว่า แม้ความสำเร็จทางเศรษฐกิจของกลุ่มคนจีนเหล่านี้ยังอยู่ในช่วงระหว่างรอการเติบโต แต่ในระยะไม่กี่สิบปีที่ผ่านมา กลับพบว่า คนจีนและรัฐบาลจีนได้ค่อยๆ สร้างการเติบโตขึ้นไปทั่วบริเวณชายแดนแห่งนี้ แนวโน้มที่กำลังเห็นได้ชัดคือ คนจีนกลุ่มดังกล่าวกำลังกลายเป็น “กลุ่มผู้กุมบังเหียน” ใหม่บนเศรษฐกิจชายแดนและกำลังเข้ามาแทนที่ “กลุ่มผู้ค้าชาวไทยและชาวลาว” ผู้ค้าท้องถิ่นกลุ่มก่อนหน้านี้ที่เคยมีบทบาทอย่างมากภายหลังปีค.ศ. 1975 ซึ่งแนวโน้มดังกล่าวกำลังสร้างผลกระทบอย่างสำคัญที่ควรตั้งคำถามต่อไปกับระบบเศรษฐกิจชายแดนของไทย-ลาว ไม่ว่าบทบาทของผู้ค้าชาวไทยและลาวจะเป็นอย่างไรท่ามกลางการแข่งขันทางเศรษฐกิจที่ต้องต่อสู้กับผู้ค้าจีน บทบาทการค้าชายแดนของผู้ค้าไทย-ลาวที่เคยอยู่บนความสัมพันธ์เชิงเครือญาติและทำให้เศรษฐกิจชายแดนเติบโตไปได้จะถูกแทนที่ด้วยความสัมพันธ์ชุดใหม่หรือก่อรูปความสัมพันธ์ทางสังคมใหม่อย่างไร ซึ่งปัจจุบันมีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนแปลงบทบาทของผู้ค้าไทยและลาวไปตามเงื่อนไขการสะสมทุนที่ตนเองมีอยู่ เช่น การเริ่มเปลี่ยนอาชีพของผู้ค้าลาวไปเป็นแรงงานรับจ้างบริษัทจีนทำธุรกิจการออกไปลงทุนทำเกษตรบนที่ดินแปลงใหม่ หรือ เป็นผู้เช่าที่ดินให้แก่คนจีน หรือเป็นแรงงานในฝั่งไทยมากขึ้น ที่ส่งผลต่อเนื่องในอนาคต

Abstract

This research is an anthropological study examining the phenomena of new Chinese mobility into Mainland Southeast Asian countries after 1990s. Particularly, it focuses on case study of new groups of Chinese traders and their socio-economic activities in and around Chinese market, Hauy Xai, BoKaew province in Lao PDR and along the Thai–Laos border. The research objective is 1) to study pattern and trends of new Chinese movement into GMS border by considering economic and socio-political implication, and 2) to study the new Chinese traders and their economic activities at the border which impacts toward GMS border trades, particularly Thai and Lao border trade.

The research finds that these Chinese traders belong to new Chinese both permanently and temporarily moving from China after 1990s, differentiating from oversea Chinese movement in the past. The new Chinese traders mostly are middle and low economic class, having less economic capital and low income in China. Most of them live in urban and rural areas of southern and Southeastern China where nowadays having overpopulation, higher rate of unemployment and growing economic competition.

Their mobility into GMS border is influenced by two main parts. Firstly, the Chinese traders themselves, as active actors, seek for economic opportunity elsewhere after facing economic problems in their homeland. Thanks to GMS border opening, they have more chance to not move into the Chinese big cities where facing economic obstacles, but go further into the GMS border in order to gain more economic choices. In this sense, they are using GMS border as the “zone of economic opportunity” in order that they can meet with economic success. Although their border trade is in transition, they are creating “economic culture” of Chinese capitalism in northern Laos by using several Chinese socio-cultural strategies of networks and relationship; interpersonal relationship (Guanxi), family, locality-based, and Chinese association networks, as well as Confucius pattern.

The second part supporting their mobility is according to four conditions during after 1980s onward. Firstly, it is unintended and indirect consequences of economic reform after 1978 which, on one hand speed-up Chinese economic growth. But on the other, it appears situation of higher density of population, and unemployment in big cities of China. Secondly, it is the Chinese state itself and the policy, so-called go-out policy which the state aims to support Chinese migrants and

capitalists to go out of country. The third condition is the GMS regionalization which comforts the connection of China and Southeast Asia's people by utilizing overland routes and flexible border regulations. The last condition is soft power implemented by Chinese state toward Lao PDR through development activities and funding support. The soft power of Chinese state creates good images and lead to international cooperation instead of suspicion seen in the past.

This research also finds that these trans-border Chinese traders become the main dominant actors of border trade, replacing Local Thai and Laotian traders which have long been trading along the border through their relatives and local trade networks. The Chinese major role in economic border trends to change border trade pattern, transforming socio-cultural trade among the local Thai-Lao border traders. In this sense, this becomes direct and indirect impact toward local border trade in the near future.

บทนำ

นับตั้งแต่ทศวรรษที่ 1990 เป็นต้นมา ปรากฏการณ์การเดินทางเคลื่อนย้ายข้ามพรมแดนรัฐชาติของผู้คน สินค้า สื่อและเทคโนโลยีเกิดขึ้นอย่างดาษดื่นทั่วโลก ไม่ว่า คนไร้รัฐ คนพลัดถิ่น พ่อค้าแม่ค้า นักธุรกิจ นักท่องเที่ยว ผู้อพยพ แรงงานหรือผู้คนอีกมากมายต่างเดินทางข้ามพรมแดนทางภูมิศาสตร์ของรัฐชาติอย่างกว้างขวาง ในวงวิชาการ มีงานศึกษามากมายที่ให้ความสนใจกับปรากฏการณ์ดังกล่าว เพื่อทำความเข้าใจและแสวงหาคำอธิบายใหม่ๆ เช่น การมองว่าการเคลื่อนย้ายของคนพลัดถิ่นเริ่มไม่ลงตัวกับความคิดเรื่องรัฐชาติและการติดยึดกับพื้นที่ภายในอาณาเขตแบบตายตัวหยุดนิ่งได้อีก (Gupta & Ferguson 1999) หรือการเกิดขึ้นของอัตลักษณ์ลูกผสม (Hybridity) ใหม่ ๆ หรืออัตลักษณ์อันหลากหลายของคนกลุ่มต่างๆ ในบริบทการพลัดถิ่นข้ามพรมแดนรัฐชาติ¹ ขณะที่ก็มีความพยายามหาคำอธิบายการพลัดถิ่นในมิติทางสังคมวัฒนธรรม² บ้างก็อธิบายบทบาทของรัฐที่ลดลงไปเป็นเพียงการเอื้ออำนวยความสะดวกและช่วยกำกับดูแลมากกว่าการใช้อำนาจเบ็ดเสร็จดังในอดีตที่ผ่านมา และทำให้สามารถมองเห็นพรมแดนที่เริ่มกลายเป็นพื้นที่ที่ไร้พรมแดนและทะลุผ่านได้ของอำนาจรัฐเสมอ (ปิ่นแก้ว 2545: 1-16)

บริเวณชายแดนประเทศแถบลุ่มน้ำโขงในรอบทศวรรษที่ผ่านมาต่างเกิดปรากฏการณ์การเคลื่อนย้ายของผู้คน สินค้า ข้ามพรมแดนรัฐชาติมากขึ้นเรื่อยๆ ดังเช่นที่กล่าวมา ทั้งในลักษณะผิดและถูกกฎหมาย เช่น การอพยพของแรงงานสัญชาติพม่า เขมร ลาว เข้าสู่ประเทศไทย การหลั่งไหลของสินค้าจีน/คนจีน/ผู้ค้าบริการทางเพศ/ยาเสพติด ฯลฯ เข้าสู่ประเทศแถบลุ่มน้ำโขง, การอพยพหนีตายของคนไร้รัฐ/คนพลัดถิ่นชาวไทใหญ่ กะเหรี่ยง มอญ และชาติพันธุ์อื่นๆ ในพม่าที่ต่อสู้เรียกร้องสิทธิของตนจากรัฐบาลทหารพม่า เป็นต้น

สำหรับงานวิจัยนี้ได้ให้ความสนใจกับปรากฏการณ์เฉพาะ คือ การเคลื่อนย้ายของชาวจีนจากประเทศจีนแผ่นดินใหญ่เข้าสู่ประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง โดยเฉพาะประเทศลาว โดยกลุ่มชาวจีนเหล่านี้อพยพเข้ามาทำมาค้าขายตามชายแดนประเทศในเขตลุ่มน้ำโขง ส่วนใหญ่มาจากเขตชนบทของมณฑลหูหนาน ยูนนาน กวางสี ทางตอนใต้และตะวันออกเฉียงใต้ของจีน คนเหล่านี้แตกต่างจากการอพยพเคลื่อนย้ายในช่วงหลายทศวรรษที่ผ่านมาตรงที่คนจีนที่เคลื่อนย้ายระลอกใหม่ส่วนใหญ่มาจาก

¹ โปรดดูงานในกลุ่ม cultural studies และกลุ่ม postcolonial theory ในประเทศสหรัฐอเมริกาและยุโรป เช่น งานของ Paul Gilroy, Stuart Hall, James Clifford หรือ Homi Bhabha เป็นต้น

² โปรดดูรายละเอียดตัวอย่างงานศึกษาเรื่อง คนพลัดถิ่น จาก สิริรุณี (2547)

เขตชนบท และมักเป็นกลุ่มแรงงานไร้ที่ดินทำกินและยากจนในแผ่นดินจีน ที่ส่วนใหญ่ที่ดินทำกินไม่สามารถทำการเกษตรหรือหางานทำได้ในเขตชนบท จึงต้องอพยพเข้าสู่เขตเมืองใหญ่ๆ ของจีน และค่อยๆ เลื่อนไหลขยับลงมาก่อนออกนอกประเทศจีน

คนจีนชนบทที่อพยพเข้าสู่เขตเมืองใหญ่เหล่านี้มักถูกเรียกว่า ประชากรย้ายถิ่น (Floating population) (Liudong Renkou — in Pinyin Chinese) (Solinger 1999) ที่มีทั้งอพยพเข้าเมืองเพื่อหางานทำชั่วคราว บางคนอาจไปๆ มาๆ บางคนอาจหาที่อยู่ถาวร ในกลุ่มคนเหล่านี้ นอกจากจะอพยพเข้าสู่เมืองใหญ่แล้ว บางส่วนยังอพยพเข้าสู่เขตปกครองชนกลุ่มน้อยในประเทศจีนโดยเฉพาะทางตอนใต้ ซึ่งบางส่วนอพยพไปเพื่อแสวงหาโอกาสทางเศรษฐกิจและการตั้งรกรากทำมาหากินในที่แห่งใหม่ (เรียกว่า Yimin ในภาษาจีน หรือ ผู้อพยพ -- migrants) (Hansen 2005: 166) ขณะที่บางส่วนได้รับการส่งเสริมจากรัฐบาลจีนเพื่อขอให้ไปช่วยสนับสนุนชายแดน (to “support borderland” เรียกภาษาจีนว่า zhibian = cadres) (Hansen 2005: 159–188)

อย่างไรก็ตาม ในช่วงหลังทศวรรษ 1990 เป็นต้นมา เมื่อประเทศจีนดำเนินนโยบายปฏิรูปเศรษฐกิจ เน้นเศรษฐกิจการตลาดมากขึ้น รัฐบาลจีนเริ่มเปิดความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจกับประเทศในเขตลุ่มน้ำโขงทั้ง 5 ประเทศ³ ทำการเปิดชายแดน (Border) ไปสู่ชายแดนเชิงเศรษฐกิจ (economic border) เชื่อมโยงการติดต่อกันระหว่างประเทศจีนกับประเทศลุ่มน้ำโขงมากขึ้น โดยมีการสร้างความร่วมมือทางเศรษฐกิจการค้า การคมนาคมขนส่ง เพื่อเปิดให้ “จีนพบกับเอเชียตะวันออกเฉียงใต้” สิ่งเหล่านี้ส่งผลอย่างสำคัญต่อการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรมตามแนวชายแดนของประเทศลุ่มน้ำโขง (Evans et al 2000)

ดังเช่น ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ประเทศจีนได้ให้ความช่วยเหลือรัฐบาลลาว ทั้งด้านเงินทุน สนับสนุนการพัฒนาประเทศ ความร่วมมือทางการค้าและอื่นๆ⁴ (Anonymous 2004) ขณะเดียวกันปรากฏการณ์คนจีน พ่อค้า/แม่ค้า แรงงาน ตลอดจนผู้ค้าบริการทางเพศ ต่างอพยพเข้ามาในประเทศลาวจำนวนมากเพื่อแสวงหาโอกาสที่ดีกว่าในประเทศจีนที่ซึ่งมีคนมากและการแข่งขันสูงกว่า ขณะที่ในประเทศลุ่มน้ำโขงอย่างประเทศลาวหรือเขมรนั้น การทำมาหากิน/การลงทุน การค้า หรือการทำการเกษตรสามารถเกิดขึ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพและไม่ยากลำบากมากนัก ด้วยเพราะกฎเกณฑ์ (Regulation) ของรัฐในประเทศลุ่มน้ำโขงต่างมีช่องว่าง เปิดโอกาสให้คนในพื้นที่ได้มีโอกาสต่อรอง

³ ความสัมพันธ์ระหว่างจีนและประเทศลุ่มน้ำโขงเกิดขึ้นในนามของกลุ่มประเทศในเขตอนุภูมิภาคลุ่มแม่น้ำโขง (Greater Mekong Subregion —GMS) เกิดขึ้นตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535 (ค.ศ.1992) โดย 6 ประเทศ คือ ไทย พม่า ลาว กัมพูชา เวียดนาม และจีน (ยูนนาน) โครงการ GMS มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมให้เกิดการขยายตัวทางเศรษฐกิจ สนับสนุนการจ้างงานและยกระดับความเป็นอยู่ของประชาชนในพื้นที่ให้ดีขึ้น โดยมีธนาคารเพื่อการพัฒนาแห่งเอเชีย (Asian Development Bank—ADB) เป็นผู้ให้การสนับสนุนหลัก โครงการความร่วมมือในกรอบ GMS แบ่งเป็น 9 สาขา ได้แก่ การคมนาคมขนส่ง การลงทุน การสื่อสาร พลังงาน การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ สิ่งแวดล้อม การค้า การท่องเที่ยว การเกษตร

⁴ โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมใน <http://www.chinadevelopmentbrief.com/node/454>

(Walker 1999) หรือบางโอกาสอาจได้พบเห็นการคอร์รัปชันของกลุ่มเจ้าหน้าที่ท้องถิ่นที่บางเชื้อประโยชน์ให้กับการค้าการลงทุนบางประการ (Fullbrook 2004) ⁵

สำหรับงานวิจัยชิ้นนี้เป็นการสำรวจกลุ่มผู้ค้าชาวจีนที่เพิ่งอพยพเข้าสู่ประเทศลาวในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา ซึ่งกลุ่มผู้ค้าชาวจีนที่เพิ่งอพยพเข้ามานี้ อาจถือได้ว่า เป็นกลุ่มผู้ค้าที่เป็นพ่อค้าแม่ค้ารุ่นใหม่ที่จะอพยพเข้ามายังประเทศแถบลุ่มน้ำโขงในระลอกใหม่ภายหลังการเปิดขึ้นของชายแดนทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศจีนกับประเทศแถบลุ่มน้ำโขงในช่วงไม่กี่สิบปีที่ผ่านมา

ในแง่ของการอพยพย้ายถิ่นของคนจีนรุ่นใหม่ โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ค้าจีนไม่ได้เกิดขึ้นในกลุ่มประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เท่านั้น แต่เกิดขึ้นในที่ต่างๆ ทั่วโลก เช่น แอฟริกา รัสเซีย ยุโรป ตะวันออก เช่น งานศึกษาของ Nyiri (2003: 320-337) ได้ให้ข้อมูลว่า การค้ารายย่อยของจีนและผู้ค้าจีนเติบโตขึ้นอย่างมากภายหลังจากที่ความสัมพันธ์ระหว่างจีน-รัสเซียดีขึ้นช่วงปี ค.ศ. 1987 และกลุ่มคนเหล่านี้ขยายเส้นทางออกไปไกลมากขึ้นทั่วยุโรปตะวันออก จากรัสเซีย ยุโรป และไปไกลถึงฮังการี โรมาเนีย และสาธารณรัฐเชค ด้วยเหตุผลของแรงจูงใจทางเศรษฐกิจ และประสบปัญหาความไม่ปลอดภัยจากการเมืองในรัสเซียในช่วงการล่มสลายของสหภาพโซเวียต

จำนวนตัวเลขที่กระทรวงมหาดไทยของฮังการีรายงานไว้ว่า คนจีนที่ข้ามชายแดนฮังการีเพิ่มขึ้นจาก 0% ในช่วงหลังปี ค.ศ. 1985 ไปเป็น 11,621 คนในปีค.ศ. 1990 และ 27,330 คนในปีค.ศ. 1991 กลุ่มคนจีนและตลาดจีนเหล่านี้ดำเนินธุรกิจเป็นร้านขายปลีกจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค เสื้อผ้า และกลุ่มสินค้าใหญ่ๆ ของประชากรที่มีรายได้ต่ำและอยู่ในเขตรอบนอกชนบทของยุโรปตะวันออก ที่ซึ่งร้านเหล่านี้มีระบบการทำงานระดับเล็กๆ ต้นทุนต่ำ (Nyiri 2003: 321)

สำหรับงานวิจัยชิ้นนี้มีกลุ่มเป้าหมายอยู่ที่ ชุมชนผู้ค้าชาวจีนที่หลังไหลเข้ามาทำการค้าตามเขตชายแดนไทย-ลาว โดยเฉพาะบริเวณตลาด ที่เรียกว่า “ตลาดจีน” ตลาดจีนในเขตห้วยทราย แขวงบ่อแก้ว เมืองชายแดนตรงข้ามอำเภอเชียงของ จ. เชียงราย ประเทศไทย โดยมี คำถามการวิจัย หลัก คือ

- 1) กลุ่มผู้ค้าชาวจีนที่เพิ่งอพยพเข้ามายังประเทศแถบลุ่มน้ำโขงในบริบทที่ชายแดนจีนกับประเทศลุ่มน้ำโขงเปิดขึ้นเป็นกลุ่มคนจีนกลุ่มใดในประเทศจีน และอพยพมาด้วยเงื่อนไขใด รวมทั้งต้องการแสวงหาโอกาสหรือเป้าหมายใดในที่ใหม่
- 2) กลุ่มผู้ค้าชาวจีนเหล่านี้ได้ใช้ยุทธวิธีใด ในการสร้างความยืดหยุ่น/สร้างโอกาสให้กับการเคลื่อนย้ายของตนเองให้สามารถเข้ามาค้าขาย/ตั้งรกรากในที่ใหม่ในประเทศลุ่มน้ำโขง
- 3) กลุ่มผู้ค้าจีนเหล่านี้ได้รับการสนับสนุนใดๆ จากรัฐจีน หรือรัฐจีนสร้างแรงจูงใจข้อเสนอใดๆ หรือไม่ อย่างไร เพื่อทำให้เกิดความยืดหยุ่นมากขึ้นในการเคลื่อนย้ายของคนจีนเหล่านี้ และ
- 4) กลุ่มผู้ค้าจีนเหล่านี้ช่วยเอื้อประโยชน์ต่อการค้าชายแดนในเขตลุ่มน้ำโขงอย่างไร และนำไปสู่การพัฒนาการค้าชายแดนในเชิงนโยบายได้มากน้อยเพียงใด

⁵โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมใน http://www.atimes.com/atimes/Southeast_Asia/FG30Ae04.html และ http://laos.suite101.com/article.cfm/the_chinese_in_laos

สำหรับวัตถุประสงค์ของงานวิจัยเป็นไปเพื่อ

- 1) ทำความเข้าใจกับปรากฏการณ์การอพยพระลอกใหม่ของชุมชนจีนในเขตประเทศลุ่มน้ำโขงในบริบทที่ชายแดนระหว่างจีนกับประเทศลุ่มน้ำโขงเพิ่งเปิดขึ้นเพื่อโอกาสทางเศรษฐกิจ
- 2) ศึกษารูปแบบและแนวโน้มการเคลื่อนย้ายของคนจีนเข้าสู่ประเทศลุ่มน้ำโขงโดยพิจารณาปัจจัยสำคัญทางเศรษฐกิจ/การเมืองของการเคลื่อนย้ายผู้คนผ่านกรณีศึกษากลุ่มผู้ค้าชาวจีนและกิจกรรมการค้าเป็นหลัก
- 3) ทำความเข้าใจกับประเด็นการค้าชายแดนในเขตลุ่มน้ำโขงผ่านกิจกรรมของกลุ่มผู้ค้าชาวจีน
- 4) นำเสนอเชิงนโยบายในประเด็นการค้าชายแดน ผ่านการค้นหาจุดเด่น/ข้อด้อย โอกาส/ทางเลือก/และเงื่อนไขต่างๆ จากกรณีศึกษา

ทบทวนวรรณกรรมและงานศึกษาวิจัย เอกสาร ที่เกี่ยวข้อง

การอพยพเคลื่อนย้ายของคนจีนรุ่นใหม่ในปฏิสัมพันธ์กับรัฐจีน

งานศึกษาของ Wang Gungwu (Guangwu 1991) ศึกษากลุ่มคนจีนพลัดถิ่นจากบ้านเกิดในประเทศจีนแผ่นดินใหญ่ในรูปแบบต่างๆ ซึ่งพบอย่างน้อย 4 รูปแบบหลักของการย้ายถิ่นฐานของคนจีนที่นำไปสู่การเรียกตัวเองที่แตกต่างกันนอกแผ่นดินจีนบ้านเกิด ดังนี้ แบบแรก คือ พ่อค้า หรือที่เรียกว่า “หัวซาง” (huóshang – Chinese traders) ที่โยกย้ายถิ่นฐานเพื่อการพำนักอาศัยและทำงานนอกบ้านตัวเอง รูปแบบนี้เกิดขึ้นอย่างเข้มข้นในช่วงศตวรรษที่ 18 โดยกลุ่มพ่อค้า คณงานเหมืองแร่ และ Artisan ในจีนตั้งแต่สมัยราชวงศ์ซ่ง (song dynasty) แต่เป็นการอพยพออกนอกบ้านเพื่อไปยังแผ่นดินใหญ่อยู่ในรั้วรอบของอาณาจักรจีน เช่น การที่คนจีนฮั่นอพยพไปยังยูนนาน กุ้ยโจว กวางสี และได้หวัน “หัวซาง” หรือพ่อค้ายังถูกรู้จักในนามของ “หัวเฉียว” – huáqiáo (Chinese sojourner) ซึ่งหมายถึง การพำนักอาศัยนอกถิ่นฐานบ้านเกิด จากหมู่บ้านตัวเอง หรือประเทศหรือเมือง แต่ว่า ยังอยู่ภายในประเทศจีนแผ่นดินจีน

แบบที่สอง คือ “หัวกง” huógong (Chinese coolie) หมายถึง แรงงานจีน หรือที่เรามักเรียกกันว่า “กุลิ” ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มคนที่มีรากฐานกำเนิดจากการเป็นชาวนาชาวไร่ในเขตชนบท คณงานไร่ที่ดินและคนยากจนในเมืองหลังปี ค.ศ. 1850 เป็นต้นมา คนเหล่านี้อพยพถิ่นฐานเพื่อทำงานในฐานะเป็นแรงงานตามสัญญาจ้างงาน (Contract labors) ส่วนใหญ่คนเหล่านี้มักจะกลับบ้านในเมืองจีนหลังจากสัญญาจ้างงานจบลง แต่จำนวนหนึ่งของกลุ่มคนเหล่านี้อาจจะไม่ได้เดินทางกลับประเทศจีนหรือเดินทางกลับไปเยี่ยมประเทศจีน แต่ในเวลาต่อมาคนงานเหล่านี้จำนวนมากกลับไปตั้งรกรากในสหรัฐอเมริกาหรือออสเตรเลียในศตวรรษที่ 19 ที่ซึ่งเคยอพยพถิ่นฐานไปในฐานะที่เรียกว่า “หัวกง” Huagong มาก่อน รูปแบบนี้สำหรับ Wang Gungwu จึงถือว่าไปเกี่ยวข้องกับ “หัวซาง” หรือพ่อค้าด้วยกันเช่นกัน

แบบที่สาม เรียกว่า “หัวเฉียว” –Huóqiao (Chinese sojourner) ซึ่งเป็นความหมายใหม่ในแบบกว้างต่อคนจีนที่โยกย้ายถิ่นฐานออกนอกแผ่นดินจีน นำมาใช้เพื่อเรียกโดยทั่วไปต่อกลุ่มคนจีนในหลากหลายสาขาอาชีพ ไม่ว่า ทั้งแรงงาน พ่อค้าดังรูปแบบแรกและรูปแบบที่สองข้างต้น และยังใช้เรียกคนจีนทั่วไปที่อพยพออกไปจากแผ่นดินจีนและยังคงรักษาวัฒนธรรมและประเพณีของจีนเอาไว้ รูปแบบนี้พัฒนาขึ้นมาอย่างเข้มข้นภายหลังปี ค.ศ. 1911 กับการเปลี่ยนแปลงการปกครองในแผ่นดินจีนจากระบบกษัตริย์ไปสู่สาธารณรัฐ มักเกิดขึ้นในกลุ่มพ่อค้า แรงงานหรือกลุ่มคนจีนที่เป็นผู้ชำนาญการมีการศึกษา นอกจากนี้ จุดสำคัญหลักของ Huóqiao ยังหมายถึงกลุ่มคนจีนดังกล่าวที่ไม่ได้ถูกกลืนไปกลับวัฒนธรรมหลักในที่แห่งใหม่ แต่กลับยังคงรักษา “ความเป็นจีน” (Chineseness) ไม่ว่า ภาษาจีนและระบบชาตินิยมแบบจีนเอาไว้ได้อย่างเหนียวแน่น จนสามารถสร้าง China town นอกแผ่นดินเกิดได้

แบบที่สี่ คือ “หัวยี้” – Huáyì (Chinese descent or re-migrant) คือ ปรากฏการณ์ใหม่ที่มีหมายถึง ลูกหลานคนจีนที่มีสัญชาติต่างประเทศและเกิดในต่างประเทศนอกแผ่นดินจีน คนเหล่านี้ไม่ได้หมายถึง กลุ่มคนรุ่นที่อพยพออกไปจากแผ่นดินจีน แต่เป็นลูกหลานของหัวเฉียวที่ยังคงรักษาความเป็นจีนเอาไว้ ในกลุ่มนี้ Wang Gungwu เสนอว่า เป็นกลุ่มคนจีนที่มีการศึกษามากกว่าจะเป็นกลุ่มคนทั่วไป คนกลุ่มนี้จำนวนมากประกอบอาชีพหมอ วิศวกร นักวิทยาศาสตร์ นักเศรษฐศาสตร์ นักกฎหมาย นักบัญชี นักการศึกษา ผู้บริหารในกิจการใหญ่ๆ นอกประเทศจีน ซึ่งความรู้ความสามารถของคนเหล่านี้เป็นที่ต้องการสำหรับการพัฒนาประเทศจีนไปสู่ความทันสมัย และเพื่อที่สามารถจะเชื่อมโยงการกลับไปสู่แผ่นดินจีนที่รากเหง้าของพ่อแม่ปู่ย่าตายายและบรรพบุรุษของเขาถือกำเนิดมา ซึ่งพบว่า การเรียกตัวเองว่า หัวเฉียว หรือ หัวยี้ นั้น เชื่อมโยงกับการเคลื่อนย้ายอพยพตัวเองที่ออกมาตั้งแต่ช่วงแรกๆ กับการโยกย้ายถิ่นฐานของคนจีนออกนอกแผ่นดินใหญ่ และกลุ่มคนเหล่านั้นส่วนใหญ่อพยพออกมาตามเส้นทางเดินเรือทางทะเลมากกว่าจะเป็นทางบก

งานศึกษาเรื่องรูปแบบของการอพยพที่สำคัญเป็นที่น่าจับตา คือ กลุ่มของหัวยี้รุ่นใหม่ หรือ ชาวจีนโพ้นทะเลย้ายถิ่น (Chinese Diaspora) ซึ่งนักวิชาการบางท่าน (เช่น Lever-Tracy, Ip and Tracy 1996) เชื่อว่า มีสายสัมพันธ์แนบแน่นกับทุนนิยมจีนและการเติบโตอย่างรวดเร็วของเศรษฐกิจจีนแผ่นดินใหญ่ในช่วงสามทศวรรษที่ผ่านมา เป็นผลมาจากจีนโพ้นทะเลรุ่นใหม่เหล่านี้ที่เป็นผู้ไปลงทุนรายใหญ่ในจีนภายใต้ นโยบายเปิดประเทศนับเนื่องแต่ยุคเติ้ง เสี่ยวผิงเป็นต้นมา

อย่างไรก็ตาม ในช่วงหลังมา การอพยพเคลื่อนย้ายของคนจีนรุ่นใหม่เกิดขึ้นในลักษณะที่แตกต่างและซับซ้อนกว่าที่จำแนกข้างต้น เช่น การเข้าไปเป็นแรงงานในระบบพันธสัญญากับบริษัท การอพยพเสรีที่สมัครใจเดินทางมาเอง นักวิชาชีพหรือนักธุรกิจ นักศึกษา ผู้อพยพข้ามแดนที่เดินทางมาอยู่ทั้งแบบชั่วคราวไป-กลับข้ามแดน ตลอดจนเริ่มมีความแตกต่างระหว่างจีนอพยพรุ่นเก่ากับรุ่นใหม่ในแง่ของเครือข่าย การก่อความสัมพันธ์ใหม่ๆ ที่ซึ่ง เครือข่าย เช่น วัด โรงเรียน สมาคมที่ช่วยเหลือกันทางบริการสังคม (Social Service) อาจไม่เกิดขึ้นกับคนอพยพรุ่นใหม่ แต่อาจเกิดขึ้นในลักษณะของสมาคมหอการค้า เป็นต้น

ในแง่ของการอพยพเคลื่อนย้ายของคนจีนรุ่นใหม่ที่เกิดขึ้นหลังปีค.ศ. 1978 เป็นต้นมา มีงานศึกษาวิจัยที่ตั้งคำถามกับการเคลื่อนย้ายเหล่านี้ว่า เป็นผลมาจากการดำเนินนโยบายของรัฐจีนที่เปลี่ยนแปลงไป หรือด้วยเหตุผลประกอบอื่นๆ ดังนี้

งานศึกษาของ Dreyer (1979), Harrell (1995), Blum (2001), Hansen (2005) และ Nyiri (2006) คือกลุ่มงานที่มองว่า การอพยพเคลื่อนย้ายของคนจีนรุ่นใหม่เหล่านี้เป็นผลผลิตของความพยายามให้ภาพความเป็น “ผู้รักชาติ” ของรัฐบาลจีนตั้งแต่ในประวัติศาสตร์อันยาวนานที่ดำเนินไปภายใต้แนวคิดของชาวจีนฮั่นที่ต้องการชักนำ “อารยธรรม” ไปสู่นารายชน ในพื้นที่ชายขอบของประเทศที่ผู้อพยพชาวจีนฮั่นเหล่านี้เดินทางมาตั้งรกรากในดินแดนใหม่พร้อมกับภาพลักษณ์ที่มองตนเองว่าเป็น “ผู้สร้างอารยธรรม-การพัฒนา” (Civilizers) ให้แก่ที่ใหม่

งานของ Dreyer (1979) มองว่า การเคลื่อนย้ายของชาวจีนฮั่นจากตอนเหนือไปสู่ชายแดน พื้นที่เขตชนกลุ่มน้อยอื่นๆ ของจีน เป็นการดำเนินนโยบายของรัฐ ที่มีเบื้องหลังเพื่อประโยชน์ทางการเมืองในการให้คนจีนฮั่นเข้าไปกลืนกลายเขตชนกลุ่มน้อย เพื่อการสร้างชาติและความสมานฉันท์ภายในประเทศ (National integration) จีน

งานศึกษาของ Harrell (1995) เน้นลักษณะที่รัฐพยายามครอบงำทางความคิดแก่คนจีนฮั่นในฐานะที่เป็นศูนย์กลางอารยธรรม (Civilizing Center) ที่ต้องเข้าไปพัฒนาชนกลุ่มน้อยชาติพันธุ์ชายขอบ (Peripheral people) การสร้างอุดมการณ์ของศูนย์กลางอารยธรรม คือเป้าหมายของรัฐ บนความสัมพันธ์ระหว่าง ผู้อยู่เหนือกว่า กับ ผู้ด้อยกว่า ที่จะธำรงรักษาสถานภาพความไม่เท่าเทียมนี้เอาไว้ (Harrell 1995: 8)

งานของ Blum (2001) ให้ข้อคิดว่า ทศนคติของชนชาวจีนฮั่นที่มีต่อชนชาติพันธุ์เป็นภาพที่มีชาวจีนฮั่นอยู่เหนือกว่า (Superiority) และมีวัฒนธรรมและอารยธรรมสูงกว่า (Civilization) การเคลื่อนย้ายของชาวจีนฮั่นจากตอนเหนือไปสู่ชายแดนทิเบตและชายแดนอื่นๆ ของจีน ด้านหนึ่งจึงเป็นไปเพื่อการดำเนินนโยบายของรัฐจีน และเรียกคนจีนที่เดินทางไปเหล่านี้ว่า zhibian (cadres) เพื่อให้ไปพัฒนาชายแดน พัฒนาศักยภาพคนพื้นถิ่นที่นั่น ขณะที่อีกด้าน ก็เป็นแรงจูงใจทางเศรษฐกิจ ที่อพยพไปเพื่อแสวงหาโอกาสทางเศรษฐกิจและการตั้งรกรากทำมาหากินในที่แห่งใหม่ ที่เรียกว่า “ยี่หมิน” (Yimin) ในภาษาจีน หรือ ผู้อพยพ (Hansen 2005: 166)

ส่วน Mohan and Tan-Mullins (2009) ได้ให้ภาพว่า การอพยพของคนจีนจากประเทศจีนแผ่นดินใหญ่เข้าสู่กลุ่มประเทศแอฟริกา ว่า กำลังเป็น ตัวแทนกลุ่มใหม่แห่งการพัฒนา (New Agents of Development) โดยเฉพาะในทางเศรษฐกิจที่การอพยพเป็นปัจจัยในการสร้างให้เกิดการขยายตัวของผู้ค้าคนจีนในตลาดกลุ่มประเทศแอฟริกาอย่างกว้างขวาง ขณะที่ในทางสังคม พบว่า คนจีนได้รับการต้อนรับจากกลุ่มชนชาวแอฟริกันไม่น้อย แม้ว่าการผสมกลมกลืนกันทางวัฒนธรรมอาจเกิดขึ้นได้อย่างจำกัด

ส่วน Nyiri (2006) เสนอความคิด “พันธกิจแห่งอารยธรรม” (Civilizing mission) ที่ว่า การอพยพหลังไหลของประชากรชาวจีนฮั่นเข้าสู่พื้นที่ชายขอบของประเทศดำเนินไปภายใต้แนวคิดของชาวจีนที่ต้องการ

ชักนำ “อารยธรรม” ไปสู่นารยชน ซึ่งผู้อพยพชาวจีนที่เดินทางมายังดินแดนใหม่เดินทางมาพร้อมภาพลักษณ์ที่มองตัวเองว่าเป็น “ผู้สร้างอารยธรรม” (Civilizers) ที่ไปพร้อมๆ กับการช่วยเหลือของรัฐบาลจีนที่หลังไหลเข้าสู่ประเทศต่างๆ ภายใต้พันธกิจของการ “ชักนำอารยธรรม” ไปสู่ดินแดนด้อยพัฒนาเหล่านี้ Ansheng and Xiaoming (2002 อ้างจาก Nyiri 2006 : 85) ถึงกับเสนอรูปแบบของประเทศลาวว่า เป็นตัวอย่างของประเทศด้อยพัฒนาสำหรับที่กำลังเติบโตขึ้นได้ด้วยพลังและความมั่งคั่งของประเทศเพื่อนบ้านทางตอนเหนือ

Zhuang (2000) เสนอว่า ภายหลังปี ค.ศ. 1978 ที่เพิ่ง เลี้ยวผิงเรื่องอำนาจ รัฐบาลจีนให้ความสนใจกับความมั่งคั่งของชาวจีนโพ้นทะเลกับชาวจีนอพยพรุ่นใหม่เดินทางออกนอกประเทศในช่วงหลัง ซึ่งรัฐบาลจีนเน้นปฏิบัติการเปิดให้มีความยืดหยุ่นมากกว่าเน้นกฎระเบียบและค่านิยมอันล้าสมัย โดยเฉพาะกับกลุ่มชาวจีนอพยพรุ่นใหม่ คนเหล่านี้ถูกเรียกขานโดยภาษาทางการจีนแบบใหม่ว่า “ซินยี่หมิน” (Xin yimin) หรือ “จีนอพยพรุ่นใหม่” ที่หมายถึง การที่คนจีนออกจากแผ่นดินจีนไปแล้ว อาจไม่ได้กลับมาประเทศ แต่อาจได้สร้างเส้นทางนอกแผ่นดินจีนเอาไว้เพื่อเดินทางกลับในอนาคต โดยรัฐบาลจีนมีทัศนคติทางบวกต่อจีนอพยพรุ่นใหม่ มองว่า คนเหล่านี้จะมีความรู้มาก มีทักษะและความทะเยอทะยานและเดินทางออกไปเพื่อสร้างฐานะความสัมพันธ์กับชาวต่างชาติและจีนโพ้นทะเลทั่วโลก จนกลายเป็น “วาทกรรมว่าด้วยจีนอพยพรุ่นใหม่” (Nyiri 2002) ที่นำเสนอภาพ คนจีนอพยพรุ่นใหม่ ในฐานะเป็นทรัพยากรล้ำค่าต่อการสร้างเศรษฐกิจจีนยุคใหม่ ในฐานะเป็น “ผู้รักชาติ” (Patriotic) รุ่นใหม่ ที่มีส่วนสำคัญในการสร้างจีนยุคใหม่ หรือการที่สื่อของรัฐบาลนำเสนอข่าว จีนอพยพรุ่นใหม่ประสบความสำเร็จในการค้าและธุรกิจ ไม่เพียงแต่สามารถยกระดับฐานะของตนเองและวงศ์ตระกูลได้เท่านั้น แต่ยัง “สร้างชื่อเสียงแก่แผ่นดินแม่” ด้วย (Nyiri 2002)

งานของ Gangwu (1998) ให้ภาพประวัติศาสตร์ของจีนอพยพในบริบทที่แตกต่างกัน เช่น ปลายศตวรรษที่ 19 ด้วยเพราะรัฐบาลจีนตระหนักถึงประโยชน์ทางเศรษฐกิจที่ควรจะได้จากผู้อพยพชาวจีน เช่น การเก็บภาษี ผู้อพยพชาวจีนจึงได้รับการยกระดับจากการเป็น พ่อค้า แรงงาน ไปสู่การมองว่า เป็นหัวเลี้ยว หรือจีนโพ้นทะเล หรือ ผู้มาเยือนชั่วคราวชาวจีน (Chinese sojourners) (Wang 1998: 18) ในแง่นี้ อาจถือได้ว่า เป็นการเปลี่ยนแปลงและถือโอกาสปลุกกระแสความเป็นจีน (Pan-Chinese) ขึ้นด้วยในทางการเมือง ในการตระหนักทางสำนึกชาติพันธุ์นอกประเทศจีน จนเกิดองค์การจีนโพ้นทะเลที่ภักดีต่อรัฐบาลจีน ชาวจีนโพ้นทะเลเริ่มกลายเป็น “ผู้รักชาติ” ที่สนับสนุนการเคลื่อนไหวของรัฐบาลซุนยัตเซนเพื่อต่อต้านสงครามญี่ปุ่น แต่ความสัมพันธ์ดังกล่าวจบลงเมื่อปลายทศวรรษ 1950 กับการปกครองแบบพรรคคอมมิวนิสต์ตามแนวทางของเหมา เจ๋อตง ที่มองว่า คนจีนโพ้นทะเลเหล่านี้เป็นสายลับและเป็นหนึ่งในพวกทุนนิยม

แต่เมื่อเริ่มยุคการปฏิรูปเศรษฐกิจของเติ้ง เลี้ยวผิง ผู้อพยพจีนโพ้นทะเลกลับได้รับการยกย่องอีกครั้ง จากเดิมที่ถูกมองจากรัฐบาลจีนยุคเหมาว่าเป็น “ผู้ทรยศ” กลับเปลี่ยนมาเป็น “ผู้รักชาติ” อีกครั้ง จนสามารถสานความสัมพันธ์กับเครือข่ายของจีนโพ้นทะเลที่ร่ำรวย จนเครือข่าย สมาคมต่างๆ

ได้รับการรื้อฟื้น การลงทุนและการบริจาคเงินเข้าสู่ประเทศจีน ในฐานะที่เป็นผู้รักชาติ มีสายเลือกของความเป็นจีนผู้รักชาติ

ในอีกระดับหนึ่ง มีการจำแนกกลุ่มใหม่ที่รวมเอาผู้อพยพออกจากประเทศจีนไปตั้งแต่หลังปีค.ศ. 1978 และถูกเรียกใหม่ว่า ผู้อพยพรุ่นใหม่ สร้างชุดคำบอกเล่าเฉพาะผ่านสื่อเกี่ยวกับ ผู้อพยพรุ่นใหม่ ที่หมายถึง การยกย่องให้คนเหล่านี้เป็นผู้สร้างความเข้มแข็งในเครือข่ายของจีนโพ้นทะเลกับประเทศจีน ยกย่องคนเหล่านี้เป็นผู้ชำนาญการ มีอาชีพในการพัฒนามาตรฐานของคนจีนในประเทศบ้านเกิด ชุดคำบอกเล่าเหล่านี้ ถูกขยายผ่านเครือข่ายขององค์กรและสื่อ โดยเฉพาะจากสถานีโทรทัศน์ CCTV ที่เริ่มขึ้นมาตั้งแต่ปลายทศวรรษ 1990 องค์กรของรัฐบาลจีนสนับสนุนให้ก่อตั้ง “องค์กรคนพลัดถิ่น” ชาวจีน และจัดให้มีการพบปะเพื่อตั้งกลุ่มผู้นำองค์กรที่เกิดขึ้นในระดับชุมชนข้ามชาติและข้ามกลุ่มทางสังคม ไม่ว่าจะเป็น คนรวย การศึกษาต่ำ แรงงาน คนยากจน หรือคนชนบท (Nyiri 2002) นอกจากนี้ ในช่วงหลัง ปีค.ศ. 1992 รัฐบาลจีนยังออกนโยบายการอพยพย้ายถิ่นให้สิทธิแก่คนจีนนอกประเทศจีนหรือคนจีนโพ้นทะเลที่เน้นขยายโอกาสและให้ประโยชน์แก่คนจีนโพ้นทะเลมากขึ้น เช่น พูเจียน และกวางตุ้ง ซึ่งการอพยพที่เพิ่มขึ้นของคนจีนจากประเทศจีนออกไป และคนจีนโพ้นทะเลผู้รักชาติต่างเชื่อมโยงกับความคาดหวังที่จะสามารถขับเคลื่อนเป้าหมายทางเศรษฐกิจ (Economic goals) ให้แก่ประเทศจีน และความคาดหวังเชิงอำนาจที่ยิ่งใหญ่ของประเทศจีนและรัฐบาลจีนทั้งสิ้น (Nyiri 2003: 230–231)

การอพยพย้ายถิ่นของคนจีนรุ่นใหม่ โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ค้าจีนไม่ได้เกิดขึ้นในกลุ่มประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เท่านั้น แต่เกิดขึ้นในที่ต่างๆ ทั่วโลก เช่น แอฟริกา รัสเซีย ยุโรปตะวันออก Nyiri (2003: 320–337) ระบุว่า ภายหลังจากที่ความสัมพันธ์ระหว่างจีน–รัสเซียถูกรื้อฟื้นขึ้น ปีค.ศ. 1987 จึงเปิดให้คนจีนเข้าไปสู่การค้าบริเวณชายแดนรัสเซีย ที่เรียกว่า กลุ่มผู้ค้า Shuttle traders มีหนังสือเดินทางเข้าไปค้าขายระหว่างจีนกับไซบีเรียทางตะวันออกและไซบีเรีย คนจีนกลุ่มแรกๆ ที่เข้าไปทำงานมีทั้งกลุ่มแรงงานแบบพันธสัญญา ที่เพิ่มจำนวนมากขึ้นเรื่อยๆ จนสำนักข่าวในรัสเซียรายงานว่า คนจีนข้ามเข้าสู่ชายแดนรัสเซียมากถึง 2.5 ล้านคนในปีค.ศ. 1993 (Nyiri 2003: 321) จากนั้น การค้าลักษณะ Shuttle trade ดังกล่าวเริ่มขยายจากรัสเซีย ยุโรป และไปไกลถึงฮังการี โรมาเนีย และสาธารณรัฐเชค ไม่ว่าด้วยเหตุผลของแรงจูงใจทางเศรษฐกิจ และ/หรือปัญหาเรื่องความไม่ปลอดภัยทางการค้าจากการเมืองในรัสเซียช่วงปีค.ศ. 1991–1993 ในช่วงการล่มสลายของสหภาพโซเวียต ข้อมูลจากรัฐบาลจีนระบุว่า ผู้ค้าจีนเกือบ 10,000 คนจดทะเบียนเป็นผู้พักอาศัยในกรุงมอสโกในปีค.ศ. 1992 ขณะที่กระทรวงมหาดไทยของฮังการีรายงานว่า คนจีนที่ข้ามชายแดนฮังการีเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วจาก 0% ในช่วงกลางทศวรรษ 1980 ไปเป็น 11,621 คนในปีค.ศ. 1990 และ 27,330 คนในปีค.ศ. 1991 โดยเริ่มต้นจากรัสเซียเข้าสู่ฮังการี ผู้ค้าจีนเหล่านี้เดินทางไปทั่วยุโรปตะวันออก ไม่ว่า โรมาเนีย ที่ตัวเลขของการเดินทางเข้าไปของคนจีนมีประมาณ 14,200 คนในปีค.ศ. 1999 อย่างไรก็ตาม ตลาดจีนเคยมีส่วนสำคัญต่อการค้าในเขตยุโรปตะวันออกมาตั้งแต่หลังทศวรรษ 1960 แต่ค่อยๆ ยกระดับความสำคัญมากขึ้นในเครือข่ายของตลาดสินค้ากลุ่มเสื้อผ้า และรองเท้าราคาถูก อย่างไรก็ตาม อาจมองได้ว่า ตลาดจีน

และร้านค้าจีนหรืออินเดียในยุคต้นศตวรรษที่ 20 ที่เกิดขึ้นมาในลักษณะเป็นร้านจัดจำหน่าย (Supplier) ที่ขายสินค้าอุปโภคบริโภค เสื้อผ้า และกลุ่มสินค้าใหญ่ๆ ของประชากรที่มีรายได้ต่ำและอยู่ในเขตรอบนอกชนบทในเขตยุโรปตะวันออก ที่ซึ่งร้านเหล่านี้มีระบบการทำงานระดับเล็กๆ ต้นทุนต่ำ

นอกจากนี้ ในพม่าก็เกิดสถานการณ์เช่นเดียวกันบริเวณชายแดนตะวันตกเฉียงใต้ของจีน ภายหลังที่พม่าเปิดตลาดให้กับนักลงทุน นักธุรกิจต่างประเทศ โดยเฉพาะกับประเทศจีนในปีค.ศ. 1988 การค้าแบบ Shuttle trade ในยุโรปตะวันออก ได้ทำให้การอพยพมีความซับซ้อนมากขึ้น ผู้ค้ารายย่อยสะสมทุน และพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางธุรกิจ จัดทะเบียนการทำธุรกิจและขยายกิจการเปลี่ยนเข้าไปสู่ระดับที่กว้างและใหญ่ขึ้น กลายเป็นผู้นำเข้าส่งออก ผู้ค้าขายปลีกและขายส่งมากมายในระบบตลาดการค้า (Nyiri 2003: 321)

กรอบคิดในการวิจัย

ในงานวิจัยครั้งนี้ ได้มองปรากฏการณ์การอพยพเคลื่อนย้ายของคนจีนรุ่นใหม่เชื่อมโยงกับแนวคิดในกลุ่มของเศรษฐศาสตร์การเมือง (Political economy) เรื่องการเคลื่อนย้าย บนฐานคิดเศรษฐศาสตร์การเมือง งานวิจัยชิ้นนี้ได้ประยุกต์แนวทางของสายนีโอมาร์กซิสต์ (Neo-Marxism)⁶ ว่าด้วยการพิจารณาความสัมพันธ์ที่ไม่เท่าเทียมกัน ซึ่งมีเงื่อนไขมาจากปัจจัยทางสังคม เศรษฐกิจ และการเมืองที่เอื้อให้เกิดการถกเถียงเอาประโยชน์จากความไม่เท่าเทียมกันดังกล่าว ในแง่นี้ นักวิชาการสายนี้สนใจประเด็น เช่น ความไม่เท่าเทียมกันระหว่างระบบทุนนิยมโลกกับการทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงต่อวัฒนธรรมท้องถิ่น การก่อรูปทางประวัติศาสตร์ของผู้คนทางวัฒนธรรม หรือการพิจารณาการพัฒนา กับการด้อยพัฒนาในกลุ่มประเทศที่ไม่เท่าเทียมกัน

ในงานวิจัยชิ้นนี้ มองการอพยพ (Migration) ของคนจีนเข้าสู่ประเทศลุ่มน้ำโขง บนฐานของความเป็นไปได้ที่รัฐจีนส่งเสริม/สร้างแรงจูงใจสนับสนุนให้เกิดการอพยพเคลื่อนย้าย ด้วยเหตุผลที่ว่า ต้องการกระจายประชากรกลุ่มคนยากจนออกจากชนบทเข้าสู่เมือง/และขยายออกสู่ประเทศอื่นๆ ในลุ่มน้ำโขง ตลอดจนการขยายประชากรจีนเพื่อดูดซับทรัพยากรทางเศรษฐกิจ/ที่ดิน/ป่าไม้และอื่นๆ ในประเทศลุ่มน้ำโขง ทั้งนี้ เพื่อทำความเข้าใจกับเงื่อนไข/โอกาสและทางเลือกของกลุ่มผู้ค้าชาวจีนที่อพยพเข้ามาทำการค้าขายตามเขตแนวชายแดนประเทศลุ่มน้ำโขง ตลอดจนต้องการตั้งคำถามกับรัฐชาติจีนกับความเป็นไปได้ต่อความคิดเบื้องหลังที่รัฐจีนส่งเสริม/สนับสนุนให้มีเคลื่อนย้ายของคนจีนเข้าสู่ประเทศลุ่มน้ำโขง ทั้งนี้ เพื่อพิจารณายุทธศาสตร์และนโยบายของรัฐจีนที่มีต่อประเทศแถบลุ่มน้ำโขงภายใต้ฐานคิดทางเศรษฐศาสตร์การเมืองเรื่องการเคลื่อนย้ายดังกล่าว รวมถึงต้องการถกเถียงประเด็นการค้าตาม

⁶ โปรดดูงานกลุ่มนีโอมาร์กซิสต์สาย macro studies เช่น Immanuel Wallerstein กับแนวคิด modern world system theory, Eric Wolf (1982) เรื่อง Europe and the People Without History เสนอให้วิเคราะห์กระบวนการทางประวัติศาสตร์ อิทธิพลทางเศรษฐกิจการเมืองสังคมในประวัติศาสตร์ที่เป็นผลต่อการเปลี่ยนแปลงวิถีการผลิต (mode of production)

แนวชายแดนและนโยบายของรัฐต่อการค้าตามแนวชายแดน ผ่านปรากฏการณ์การเคลื่อนย้ายของผู้ค้า (พ่อค้า/แม่ค้า) จีนที่หลั่งไหลเข้าสู่ประเทศลุ่มน้ำโขงดังกล่าวด้วย

อย่างไรก็ตาม งานวิจัยชิ้นนี้ก็ไม่ได้ทำความเข้าใจกับปรากฏการณ์โดยใช้ฐานคิดเศรษฐศาสตร์การเมืองที่มองเพียงบทบาทของโครงสร้าง (Structure) ที่มีอิทธิพลต่อความคิดเพียงด้านเดียวในการเห็นว่า คนจีนเหล่านี้ถูกชักนำหรือถูกจูงใจโดยรัฐจีนให้ปฏิบัติตาม ทำการอพยพเคลื่อนย้าย แต่ขณะเดียวกัน คนจีนเหล่านี้ ต่างก็เป็นผู้กระทำ (Agency) (Bourdieu 1977) แสวงหาโอกาสทางเลือกให้แก่ตนเอง บนเงื่อนไขที่เปิดให้และ/หรือต้องเผชิญต่อการอพยพเคลื่อนย้าย ตลอดจนการจัดการกับชีวิตตนเองในที่แห่งใหม่ ซึ่งในที่นี้ มุมมองแบบปฏิสัมพันธ์ดังกล่าวจะช่วยให้เข้าใจปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นในหลายมิติ ไม่ว่าจะเป็น พลวัต/ความหลากหลาย เงื่อนไข/ข้อจำกัด โอกาส/และทางเลือกของกลุ่มคนจีนในการจัดการกับชีวิตพลัดถิ่นข้ามชาติของตนในบริบทของชายแดนที่มีความสัมพันธ์เชิงอำนาจทับซ้อนกันหลายระดับ

นอกจากนี้ ในบริบทของพื้นที่ชายแดน งานวิจัยชิ้นนี้ ทำความเข้าใจกับพื้นที่ชายแดนในลักษณะของบริบทสถานการณ์ชายแดนกับการรวมกลุ่มภูมิภาค (Regionalization) ที่เกิดขึ้นเป็นภูมิภาคลุ่มน้ำโขง เมื่อพื้นที่ชายแดนระหว่างรัฐชาติถูกซ้อนทับด้วยการเป็น พื้นที่การค้า เกิดการหลั่งไหลของสินค้าผู้คน และวัฒนธรรมข้ามพรมแดนของรัฐชาติ ตลอดจนผลประโยชน์จากการค้าในรูปแบบต่างๆ ทั้งที่ถูกกฎหมายและผิดกฎหมาย ทั้งเศรษฐกิจนอกระบบและในระบบ ที่แม้ว่ารัฐของสองฟากฝั่งพยายามจะสร้างข้อตกลง (Regulation) ที่ยืดหยุ่นมากขึ้น (Walker 1999) แต่ขณะเดียวกัน เราก็สามารถมองเห็นชายแดนในฐานะที่เป็นพื้นที่ที่สะท้อน “ความไม่เท่าเทียมกันในทางเศรษฐกิจสังคม” (Uneven socio-economic sphere) เกิดความสัมพันธ์ทางสังคมที่ซับซ้อนมากยิ่งขึ้น ซึ่งสิ่งเหล่านี้ล้วนแล้วแต่ส่งผลต่อชุมชนชายแดนเป็นอย่างยิ่ง

การมองพื้นที่ชายแดนเป็นพื้นที่ที่สะท้อนความไม่เท่าเทียมกันในทางเศรษฐกิจสังคมจะทำให้เห็น “ความสัมพันธ์เชิงอำนาจทางเศรษฐกิจสังคม” ที่ไม่เท่าเทียมกันระหว่างกลุ่มต่างๆ ที่มีบทบาทอยู่ที่ชายแดน (Donnan and Wilson 1999) ซึ่งมุมมองต่อชายแดนเช่นนี้จะช่วยให้เข้าใจปรากฏการณ์การเคลื่อนย้ายของผู้ค้าจีน/ชุมชนผู้ค้าจีนที่เชื่อมโยงกับความคิดเบื้องหลังและนโยบายเศรษฐกิจการเมืองของรัฐจีนที่มีต่อประเทศลุ่มน้ำโขง

การวางกรอบคิดเช่นนี้ ก็เพื่อชี้ให้เห็นว่า

1. การอพยพเคลื่อนย้ายของคนจีนรุ่นใหม่เหล่านี้ เป็นผลผลิตจากปฏิสัมพันธ์สองด้าน ทั้งในเชิงโครงสร้าง แรงจูงใจจากรัฐ และอีกด้าน คือ ในเชิงการตัดสินใจของผู้ค้าชาวจีนเองที่เกิดขึ้นอย่างกระตือรือร้น ในการแสวงหาโอกาสทางเศรษฐกิจให้กับตัวเองในสถานการณ์ที่เอื้อประโยชน์

สำหรับในด้านแรก ในเชิงโครงสร้างและแรงจูงใจจากรัฐผ่านการดำเนินนโยบายต่างๆ งานวิจัยชิ้นนี้เสนอว่า การอพยพเคลื่อนย้ายของคนจีนรุ่นใหม่เหล่านี้เป็นผลผลิตของการให้ภาพความเป็น “ผู้รักชาติ” ของรัฐบาลจีนตั้งแต่ในประวัติศาสตร์อันยาวนานที่ดำเนินไปภายใต้แนวคิดของชาวจีนอันที่

ต้องการชักนำ “อารยธรรม” ไปสู่นารยชนในพื้นที่ชายขอบของประเทศ ที่ผู้อพยพชาวจีนฮั่นเหล่านี้เดินทางมาตั้งรกรากในดินแดนใหม่พร้อมกับภาพลักษณ์ที่มองตนเองว่าเป็น “ผู้สร้างอารยธรรม-การพัฒนา” ให้แก่ที่ใหม่ ในที่นี้ นโยบายของรัฐบาลจีน ไม่ว่าทางตรงและทางอ้อมต่อการสร้างแรงจูงใจให้เกิดการเคลื่อนย้าย และ/หรือผลจากการดำเนินนโยบายทางเศรษฐกิจและสังคมภายในประเทศจีน เช่น นโยบายปฏิรูปเศรษฐกิจภายในประเทศจีน นโยบายก้าวออกไป นโยบายยุทธศาสตร์อำนาจละมุน ตลอดจนการสร้างให้คนจีนเกิดวิธีคิดเรื่อง “ความเป็นผู้รักชาติและผู้เจริญ” นำพาอารยธรรมไปสู่ดินแดนอื่นๆ จนนำไปสู่การเคลื่อนย้ายดังกล่าว จะถูกนำมาวิเคราะห์ทำความเข้าใจวิธีคิดของผู้ค้าจีนเหล่านี้ด้วย

ขณะเดียวกัน อีกด้าน คือ กลุ่มผู้ค้าจีนในฐานะที่เป็นปัจเจกผู้กระตือรือร้น ตัดสินใจอย่างมีอิสระเสรี ภายใต้เงื่อนไขข้อจำกัดบางประการของตนในการเคลื่อนย้าย ทั้งนี้ การเคลื่อนย้ายเป็นไปเพื่อการแสวงหาเส้นทางใหม่ๆ ทางเศรษฐกิจ มองหาเส้นทางเศรษฐกิจใหม่ๆ เพื่อแสวงหาทางรอดจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำในประเทศตน จะพบว่า กลุ่มผู้ประกอบการรายย่อยจีนทั้งในและนอกตลาดจีนเหล่านี้ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มทุนขนาดกลางและเล็ก มีรายได้น้อย ทุนทางเศรษฐกิจต่ำ บ้างเป็นนักศึกษาจบใหม่ตกงานในเมืองใหญ่ เป็นผู้ประกอบการรายย่อยในตลาดขนาดเล็ก เป็นชาวนาไร่ที่ดิน ซึ่งคนเหล่านี้มักอาศัยอยู่ในเขตเมืองและชนบททางตอนใต้และตะวันออกเฉียงใต้ของจีน ที่ซึ่งปัจจุบันประสบปัญหาประชากรล้นเมืองและมีการแข่งขันทางเศรษฐกิจสูงมาก คนจีนเหล่านี้จึงตัดสินใจแสวงหาเส้นทางและโอกาสทางเศรษฐกิจใหม่ๆ ด้วยการผันทิศทางการเคลื่อนย้ายจากเดิมเคยคิดเข้าเมืองใหญ่ของจีน ไปสู่ตอนใต้นอกประเทศจีนแทน ในแง่นี้ พวกเขาจึงกำลังใช้ชายแดนลุ่มน้ำโขงในฐานะเป็น “พื้นที่แห่งโอกาสทางเศรษฐกิจ” (Zone of economic opportunities) เพื่อสร้างโอกาสทางเศรษฐกิจให้แก่ตนเองท่ามกลางการแข่งขันในประเทศจีน

อย่างไรก็ตาม ผู้ค้าจีนเหล่านี้ยังอยู่ใน “ช่วงเปลี่ยนผ่าน” (Transition) จำนวนมากยังไม่คิดตั้งรกรากในลาว แต่อีกจำนวนมากกำลังก่อรูป “วัฒนธรรมทางเศรษฐกิจจีน” (Redding 1990) ในลาวตอนเหนือ ผ่านการรื้อฟื้นเครือข่ายความสัมพันธ์ส่วนบุคคลกับการค้าและการสร้างเครือข่ายใหม่ๆ เช่น สมาคม หอการค้า บนพื้นฐานคุณลักษณะจำเพาะของจีนและตามแบบแผนวัฒนธรรมจีน เช่น ระบบกงสี (Guanxi) หรือ วิถีปฏิบัติแบบขงจื้อ (Confucian pattern) ในการพัฒนารูปแบบการค้าต่างๆ ซึ่งพื้นฐานเหล่านี้ช่วยเอื้อประโยชน์ในการประกอบธุรกิจการค้าแบบขายปลีกและส่งในที่ใหม่ และสร้างให้เกิดความสำเร็จทางเศรษฐกิจ

2. งานวิจัยชี้ให้เห็นว่า แม้ความสำเร็จทางเศรษฐกิจของกลุ่มคนจีนเหล่านี้ยังอยู่ในช่วงระหว่างรอการเติบโต แต่ในระยะไม่กี่สิบปีที่ผ่านมา กลับพบว่า คนจีนและรัฐบาลจีนได้ค่อยๆ สร้างการเติบโตขึ้นไปทั่วบริเวณชายแดนแห่งนี้ และขยายไปยังเกือบทุกภาคส่วนในลาวและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ จนทำให้หลายๆ ประเทศในกลุ่มอาเซียนเกิดความหวั่นเกรงถึงอิทธิพลของจีนในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

แต่สำหรับบริเวณชายแดนไทย-ลาว สิ่งสำคัญที่ค้นพบ ก็คือ แนวโน้มของคนจีนกลุ่มดังกล่าวที่กำลังจะกลายเป็น “กลุ่มผู้กุมบังเหียน” ใหม่บนเศรษฐกิจชายแดนบริเวณนี้และกำลังเข้ามาแทนที่ “กลุ่มผู้ค้าชาวไทยและชาวลาว” ผู้ค้าท้องถิ่นกลุ่มก่อนหน้านี้ ที่เคยมีบทบาทอย่างมากภายหลังปีค.ศ. 1975 ภายหลังจากผู้ค้าจีนโพ้นทะเลกลุ่มเก่าประสบปัญหาทางการเมือง หนีภัยสงครามออกไปจำนวนมาก

3. แนวโน้มการกลับมาเป็นผู้กุมบังเหียนเศรษฐกิจชายแดนของผู้ค้าจีนเหล่านี้ น่าจะสร้างให้เกิดผลกระทบตามมาอย่างน่าสนใจ ที่ควรคำถามต่อระบบเศรษฐกิจชายแดนของไทย-ลาว ไม่ว่าประเด็น บทบาทของผู้ค้าชาวไทย และลาว จะเป็นอย่างไรต่อไป การค้าชายแดนที่เคยอยู่บนความสัมพันธ์เชิงเครือญาติและทำให้เศรษฐกิจชายแดนเติบโต จะถูกแทนที่ด้วยความสัมพันธ์ชุดใหม่ หรือจะสานสัมพันธ์ หรือจะก่อรูปความสัมพันธ์ทางสังคมใหม่ๆ ต่อไปอย่างไร ผู้ค้าไทย-ลาว จะเปลี่ยนอาชีพ เปลี่ยนสินค้าที่ขาย เพื่อแข่งขันทางเศรษฐกิจกับผู้คนจีนให้ได้ หรือเปลี่ยนอาชีพบนเงื่อนไขการสะสมทุนที่ตนเองมีอยู่ เช่น ปัจจุบัน เราพบว่า มีการเปลี่ยนแปลงของผู้ค้าลาวไปเป็นแรงงานรับจ้างบริษัทจีนทำธุรกิจ ลงทุนทำเกษตรบนที่ดินแปลงใหม่ ไกลออกไป หรือ เป็นผู้เช่าที่ดินให้แก่คนจีน หรือ เป็นแรงงานในฝั่งไทยมากขึ้น ซึ่งอาจส่งผลต่อเนื่องในอนาคตต่อไป

วิธีการศึกษา งานวิจัยชิ้นนี้เน้นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research) ผ่านการเก็บข้อมูลภาคสนาม (Fieldwork research) ประมาณ 12 เดือน เน้นการสัมภาษณ์แหล่งข้อมูลหลัก หรือกลุ่มเป้าหมายหลัก (Key informants) กับ การวิจัยข้อมูลจากเอกสาร วรรณกรรม งานวิจัยที่เกี่ยวข้องในประเด็น ปฏิสัมพันธ์กับรัฐ นโยบายรัฐจีน ลาว และประเทศลุ่มน้ำโขง ข้อมูลประวัติศาสตร์การเคลื่อนย้ายของคนจีนในลาวและในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ฯลฯ ที่ดำเนินการไปพร้อมๆ กับการเก็บข้อมูลภาคสนาม

ส่วนกลุ่มเป้าหมายในการวิจัย คือ ชุมชนผู้ค้าชาวจีน (พ่อค้า/แม่ค้า) ที่หลังไหลเข้ามาทำการค้าตามเขตชายแดนไทย-ลาว โดยเฉพาะบริเวณที่เรียกว่า “ตลาดจีน” และนอกตลาดจีนในเขตห้วยทราย จังหวัดบ่อแก้ว สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว (สปป.ลาว) บริเวณชายแดนไทย-ลาวตรงข้ามกับอำเภอเชียงของ จังหวัดเชียงราย นอกเหนือจากกลุ่มผู้ค้าชาวจีนแล้ว ยังได้รวบรวมข้อมูลสัมภาษณ์แบบเจาะลึกในกลุ่มผู้ให้ข้อมูลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่า ในกลุ่มเจ้าหน้าที่รัฐ แขวงบ่อแก้ว เจ้าหน้าที่รัฐตามชายแดนของไทย และลาว ผู้ค้าชาวลาว ผู้ค้าไทย คนพื้นถิ่นทั้งคนไทย ลาว เป็นต้น

วางบทและเนื้อหาโดยย่อ

บทที่ 1 วางบริบทของประวัติศาสตร์การเคลื่อนย้ายของคนจีนเข้าสู่ลาวตั้งแต่ในอดีตจนถึงปัจจุบัน เพื่อชี้ให้เห็นถึงสาระสำคัญของลักษณะการเคลื่อนย้าย เงื่อนไข ปัจจัย วิธีการและเส้นทางการเดินทางเข้าสู่ลาว ซึ่งข้อมูลเหล่านี้มีนัยสำคัญต่อการเคลื่อนย้ายของคนจีนในลาวที่แตกต่างกันระหว่างอดีตกับปัจจุบัน ขณะที่การเคลื่อนย้ายของคนจีนรุ่นใหม่เข้าสู่ลาวในปัจจุบัน พบรูปแบบการเคลื่อนย้าย

ที่มีความหลากหลายซับซ้อนมากขึ้น ซึ่งอาจแบ่งกลุ่มได้อย่างน้อย 4 กลุ่ม คือ กลุ่มทุนขนาดใหญ่และกลาง, กลุ่มแรงงาน กรรมกรก่อสร้าง หรือกลุ่มแรงงานจีนรับจ้างรายเดือนในประเภทห้างร้านหรือบริษัท, กลุ่มคนจีนที่เข้ามาเช่าที่ดินทำการเกษตร เช่น เช่าที่ดินเพื่อปลูกผัก เลี้ยงปลา เลี้ยงไก่ขาย และกลุ่มสุดท้าย คือ กลุ่มผู้ประกอบการรายย่อย โดยถือว่า เป็นคนจีนกลุ่มใหม่ทั้งหมดที่เพิ่งเดินทางเข้ามาในช่วงทศวรรษ 1990 ภายหลังการเปลี่ยนแปลงนโยบายการปฏิรูปเศรษฐกิจภายในประเทศจีน และการเปิดขึ้นของชายแดนจีนกับประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ผ่านเส้นทางบกที่เชื่อมโยงกันภายหลังที่ชายแดนของแต่ละประเทศเปิดขึ้นเพื่อเหตุผลทางเศรษฐกิจของจีนกับเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ขณะที่คนจีนพลัดถิ่นระลอกเก่าที่กลายเป็น “จีนโพ้นทะเล” ในลาวและในที่อื่นๆ ของภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้กลับแตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง ความแตกต่างที่เห็นชัดเจนที่สุด ก็คือ การจำแนกตัวเองออกจากความเป็นพลเมือง (Zhong Hua Ren) หรือ พลเมืองของจีน (Chinese citizenship) กับ ความเป็นเชื้อชาติจีน (Hua Ren) ซึ่งหมายถึง คนจีนที่มีเชื้อชาติจีน (Chinese nationality)

บทที่ 2 เป็นการชี้ให้เห็นว่า การเคลื่อนย้ายของกลุ่มผู้ค้าจีนระลอกใหม่หลังทศวรรษ 1990 เข้าสู่เขตลุ่มน้ำโขงเป็นผลมาจากเงื่อนไขสำคัญๆ ในยุคหลังทศวรรษ 1980 ที่เกิดขึ้นในประเทศจีนและบริเวณชายแดนในความสัมพันธ์ระหว่างจีนกับประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งสถานการณ์เงื่อนไขเหล่านี้มีอย่างน้อย 4 เงื่อนไขหลักด้วยกัน คือ เงื่อนไขแรก ผลทางอ้อมของนโยบายปฏิรูปเศรษฐกิจของจีน (Economic reform) ตั้งแต่สมัยเติ้ง เสี่ยวผิง ผู้นำสูงสุดแห่งสาธารณรัฐประชาชนจีนมีนโยบายเปิดประเทศออกสู่ภายนอก เงื่อนไขที่สอง นโยบายส่งออกคน-ทุนจีนออกนอกประเทศ ซึ่งต่อเนื่องกับนโยบายปฏิรูปเศรษฐกิจของจีน โดยเฉพาะในช่วงหลังทศวรรษ 2000 ที่เน้นเรื่อง “นโยบายก้าวออกไป” ของทุนและคนจีนในการไปทำธุรกิจต่างๆ นอกประเทศจีน เงื่อนไขที่สาม การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจของภูมิภาคลุ่มน้ำโขง (GMS regionalization) ด้วยการเชื่อมโยงจีนกับภูมิภาคลุ่มน้ำโขงผ่านชายแดนทางบก ต้องการเปิดชายแดนจีนเชื่อมต่อเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เพื่อการค้า และเงื่อนไขที่ 4 นโยบายอำนาจละมุน (Soft power) ของรัฐบาลจีนที่มีต่อรัฐบาลลาว ในฐานะยุทธศาสตร์และนโยบายต่างประเทศของรัฐบาลจีนต่อประเทศต่างๆ ในเขตเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

บทที่ 3 นำเสนอข้อมูลและการวิเคราะห์จำแนกแยกแยะกลุ่มผู้ค้าจีนรายย่อยในพื้นที่วิจัยชายแดนไทย-ลาวทั้งในและนอกตลาดจีน ว่า คนเหล่านี้เป็นคนจีนกลุ่มใดในสถานภาพทางเศรษฐกิจจีน มีถิ่นฐานมาจากที่ใด เส้นทางการเดินทาง ตลอดจนรูปแบบการค้าขาย เส้นทางขนส่งสินค้า ตลอดจนเหตุผลในการเดินทางมาค้าขายยังประเทศลาวมากกว่าประเทศอื่นๆ

บทที่ 4 เน้นความสำคัญของระบบเครือข่ายความสัมพันธ์ทางการค้าในลาวของผู้ค้าจีนในตลาดจีนห้วยทราย ไม่ว่า เครือข่ายความสัมพันธ์ส่วนบุคคล การสร้างเครือข่ายใหม่ผ่านรูปแบบของสมาคม หอการค้า ถิ่นฐานบ้านเกิด กำลังกลายเป็นยุทธวิธีอันสำคัญในการทำให้การประกอบการการค้าในลาวค่อยๆ ประสบความสำเร็จหรือทำให้เกิดความยืดหยุ่น (Flexibility) ทางการค้า

บทที่ 5 แม้ผู้ค้าจีนเหล่านี้ยังเพิ่งเริ่มต้นประกอบกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ยังอยู่ในช่วงระหว่างการเปลี่ยนผ่าน (Transition) รอคอยการเปลี่ยนแปลงและการเติบโตขึ้นของเศรษฐกิจในลาวในอนาคต แต่กระนั้น การเดินทางเคลื่อนย้ายของผู้คนเหล่านี้ในที่ใหม่ก็ทำให้เกิดลักษณะที่เรียกว่า “ชุมชนข้ามถิ่น” (Translocal communities) ที่ซึ่งในชีวิตประจำวันของเขาอาจเป็นส่วนหนึ่งของท้องถิ่นนั้น แต่ขณะเดียวกันก็นำ “บ้านเกิด” (Home) มาไว้ที่ใหม่ด้วย สิ่งเหล่านี้สะท้อนให้เห็นจากการใช้พื้นที่ทางสังคมที่ทับซ้อนกับพื้นที่ทางเศรษฐกิจตามแบบแผนการดำรงชีวิตของพวกเขาในพื้นที่ตลาด และที่น่าสนใจไปกว่านั้น สำหรับคนจีนเหล่านี้ แม้จะอยู่ในสถานทางเศรษฐกิจไม่สูงมากนัก แต่พวกเขาก็ใช้เทคโนโลยีการสื่อสาร ไม่ว่า จานดาวเทียม ระบบอินเทอร์เน็ต ทำให้บ้านเกิดของพวกเขาที่อยู่ไกลในเชิงภูมิศาสตร์กลับใกล้เพียงแต่นิวคลิก

บทที่ 6 ชี้ให้เห็นถึงแนวโน้มที่อาจเกิดขึ้นต่อระบบเศรษฐกิจการค้าชายแดนจากการเข้ามาของตลาดจีน ผู้ค้าจีนและอิทธิพลของจีน โดยแบ่งออกเป็น 2 ประเด็น คือ

ประเด็นแรก วิถีคิดเรื่องการพัฒนาของคนจีนต่อลาวที่วางอยู่บนพื้นฐานการให้ภาพที่มีรากทางประวัติศาสตร์อยู่ไม่น้อย ตั้งแต่สมัยชาวจีนฮั่นกับชนกลุ่มน้อยภายในประเทศจีน จนขยายตัวออกมาจากความพยายามดำเนินกิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาของรัฐจีน นอกจากนั้น คุณลักษณะทางวัฒนธรรมทางเศรษฐกิจของผู้ค้าจีน ที่ไม่ว่าจะถกเถียงในทางวิชาการอย่างไร แต่ประเด็นสำคัญสำหรับคนลาวและชนชายแดน ก็คือ ผู้ค้าจีนที่เข้ามาในช่วงระยะเวลาอันสั้นเหล่านี้ ต่างแสดงให้เห็นถึงศักยภาพในการสร้างตัวให้ประสบความสำเร็จ กลายเป็นตัวแบบที่เป็นไปได้กับการที่คนลาวและชนชายแดนจะพบเห็น

ส่วนประเด็นที่สอง เน้นประเมินแนวโน้มที่อาจเกิดผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจชายแดน เมื่อผู้ค้าจีนและวัฒนธรรมทางเศรษฐกิจของจีนประสบความสำเร็จ ในแง่นี้ เราอาจตั้งคำถามต่อเรื่องระบบการค้าชายแดนสองฝั่งโขง ไทย-ลาวที่เคยอยู่ในมือของผู้ค้าลาว-ไทย อาจจะเปลี่ยนมือกลับไปสู่ผู้ค้าชาวจีนที่เคยทรงพลังมาก่อนในช่วงก่อนสงครามกลางเมืองในลาว และทำให้ระบบการค้าชายแดนที่เคยวางอยู่บนฐานเครือญาติชาติพันธุ์ระหว่างแม่ค้าไทย-ลาวถูกรื้อถอนเปลี่ยนรูปและอาจนำไปสู่การลดบทบาทของผู้ค้าท้องถิ่น การเปลี่ยนอาชีพไปดำเนินกิจกรรมอื่นๆ ที่ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขของทุนสะสมของแต่ละคน ที่ส่งผลต่อเนื่องในอนาคตและสมควรที่จะได้รับการตระหนักถึงในเชิงนโยบาย

บทที่ 1

พัฒนาการและประวัติศาสตร์ การเคลื่อนย้ายของคนจีนในลาว

บทนี้ต้องการนำเสนอเนื้อหาเชิงประวัติศาสตร์การเคลื่อนย้ายของคนจีนเข้าสู่ลาวตั้งแต่ในอดีตจนถึงปัจจุบัน โดยชี้ให้เห็นถึงสาระสำคัญของลักษณะการเคลื่อนย้าย เงื่อนไขและปัจจัย เหตุผลในการเคลื่อนย้าย ช่วงเวลาที่เคลื่อนย้ายเชื่อมโยงกับกลุ่มคนจีนประเภทต่างๆ ที่เคลื่อนย้ายเข้าสู่ชายแดนบริเวณที่ศึกษาและในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว (สปป.ลาว) ตลอดจนวิธีการและเส้นทางการเดินทางเข้าสู่ลาวในบริเวณดังกล่าว ทั้งนี้ เพื่อเสนอนัยสำคัญของการเคลื่อนย้ายของคนจีนในลาวที่แตกต่างกันระหว่างอดีตกับปัจจุบัน

การพิจารณาประวัติศาสตร์การเคลื่อนย้ายของคนจีนเข้าสู่ลาวในเชิงเปรียบเทียบกับปัจจุบันในบทนี้ พบว่า รูปแบบการเคลื่อนย้าย จุดประสงค์ เหตุผลปัจจัยสำหรับการเคลื่อนย้ายของคนจีนระลอกใหม่หลังทศวรรษ 1990 มีความหลากหลายซับซ้อนมากขึ้น และยังมีลักษณะพิเศษที่แตกต่างไปจากการอพยพเคลื่อนย้ายของชาวจีนในอดีตที่ผ่านมาที่เราเรียกว่า “จีนโพ้นทะเล” โดยคนจีนย้ายถิ่นระลอกใหม่ในลาวตอนเหนือปัจจุบัน (คือ หลวงน้ำทา บ่อแก้ว อุดมไชย ฯลฯ) ถือว่า เป็นคนจีนกลุ่มใหม่ทั้งหมดที่เพิ่งเดินทางเข้ามาหลังทศวรรษ 1990 ภายหลังการเปลี่ยนแปลงนโยบายการปฏิรูปเศรษฐกิจภายในประเทศจีน และการเปิดขึ้นของชายแดนจีนกับประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ผ่านเส้นทางบกที่เชื่อมโยงกันภายหลังชายแดนของแต่ละประเทศเปิดขึ้นเพื่อเหตุผลทางเศรษฐกิจของจีนกับเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ขณะที่คนจีนพลัดถิ่นระลอกเก่า/หรือจีนโพ้นทะเลในลาวและในที่อื่นๆ ของภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้กลับแตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง

จีนพลัดถิ่นในความสัมพันธ์กับประเทศจีน : จำแนกกลุ่ม

งานศึกษาของ Wang Gungwu (Guangwu 1991) ได้แบ่งกลุ่มคนจีนพลัดถิ่นจากบ้านเกิดในประเทศจีนแผ่นดินใหญ่ในรูปแบบต่างๆ ซึ่งพบอย่างน้อย 4 รูปแบบหลักของการย้ายถิ่นของคนจีนที่นำไปสู่การเรียกตัวเองที่แตกต่างกันนอกแผ่นดินจีนบ้านเกิด ดังนี้ **แบบแรก** คือ พ่อค้า หรือที่เรียกว่า “หัวขาง” ที่โยกย้ายถิ่นฐานเพื่อการพาณิชย์และทำงานนอกบ้านตัวเองเกิดขึ้นอย่างเข้มข้นในช่วงศตวรรษที่ 18 **แบบที่สอง** คือ “หัวกง” หมายถึง แรงงานจีน หรือที่เรามักเรียกกันว่า “กูลี” ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มคนที่มีรากฐานกำเนิดจากการเป็นชาวนาชาวไร่ในเขตชนบท คนงานไร่ที่ดิน และคนยากจนใน

เมืองหลังปี ค.ศ. 1850 เป็นต้นมา คนเหล่านี้อพยพถิ่นฐานเพื่อทำงานในฐานะเป็นแรงงานตามสัญญาจ้างงาน (Contract labors) ส่วนใหญ่คนเหล่านี้มักจะกลับบ้านในเมืองจีนหลังจากสัญญาจ้างงานจบลงแบบที่สาม เรียกว่า “หัวเฉียว” ซึ่งเป็นความหมายใหม่ในแบบกว้างต่อคนจีนที่โยกย้ายถิ่นฐานออกนอกแผ่นดินจีน นำมาใช้เพื่อเรียกโดยทั่วไปต่อกลุ่มคนจีนในหลากหลายสาขาอาชีพ ไม่ว่า ทั้งแรงงาน พ่อค้า ดังรูปแบบแรกและรูปแบบที่สองข้างต้น และยังใช้เรียกคนจีนทั่วไปที่อพยพออกไปจากแผ่นดินจีนและยังคงรักษาวัฒนธรรมและประเพณีของจีนเอาไว้ รูปแบบนี้พัฒนาขึ้นมาอย่างเข้มข้นภายหลังปี ค.ศ. 1911 กับการเปลี่ยนแปลงการปกครองในแผ่นดินจีนจากระบบกษัตริย์ไปสู่สาธารณรัฐ และ แบบที่สี่ คือ “หัวยี้” คือ ปรากฏการณ์ใหม่ที่มีหมายถึงลูกหลานคนจีนที่มีสัญชาติต่างประเทศและเกิดในต่างประเทศนอกแผ่นดินจีน คนเหล่านี้ถือเป็นลูกหลานของกลุ่มคนจีนหัวเฉียวที่ยังคงรักษาความเป็นจีนเอาไว้ ส่วนใหญ่ หัวยี้มักเป็นคนมีการศึกษา เช่น หมอ วิศวกร นักวิทยาศาสตร์ นักเศรษฐศาสตร์ นักกฎหมาย นักบัญชี นักการศึกษา ผู้บริหารในกิจการใหญ่ๆ นอกประเทศจีน ซึ่งความรู้ความสามารถของคนเหล่านี้เป็นที่ต้องการสำหรับการพัฒนาประเทศจีนไปสู่ความทันสมัย และเพื่อที่สามารถจะเชื่อมโยงการกลับไปสู่แผ่นดินจีนที่รากเหง้าของพ่อแม่ปู่ย่าตายายและบรรพบุรุษของเขาถือกำเนิดมา ซึ่งพบว่า การเรียกตัวเองว่า หัวเฉียว หรือ หัวยี้ นั้น เชื่อมโยงกับการเคลื่อนย้ายอพยพตัวเอง ที่ออกมาตั้งแต่ช่วงแรกๆ กับการโยกย้ายถิ่นฐานของคนจีนออกนอกแผ่นดินใหญ่ และกลุ่มคนเหล่านั้นส่วนใหญ่อพยพออกมาตามเส้นทางเดินเรือทางทะเลมากกว่าจะเป็นทางบก

คนจีนโพ้นทะเลในลาว

อย่างไรก็ตาม การจำแนกกลุ่มดังกล่าวตามที่ Guanwu เสนออาจไม่ทำให้เข้าใจคนจีนโพ้นทะเลในประเทศลาวได้เท่าไรนัก ด้วยเพราะประวัติศาสตร์การเคลื่อนย้ายของคนจีนพลัดถิ่นระลอกเก่าในลาวมีลักษณะเฉพาะที่แตกต่างไปจากประเทศอื่นๆ ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้พอสมควร ไม่ว่า บริบทของสงครามกลางเมืองในประเทศลาวหลังการเปลี่ยนแปลงการปกครองไปสู่สังคมนิยม ทำให้คนจีนโพ้นทะเลจำนวนมากอพยพออกจากประเทศลาวเพื่อหนีภัยสงครามไปยังประเทศที่สามในยุโรป สหรัฐ หรือในเวลาต่อมาเมื่อประเทศลาวเริ่มฟื้นตัวจากสงครามและเข้าสู่การปฏิรูปเศรษฐกิจ คนจีนโพ้นทะเลเริ่มกลับเข้ามาเรียกร้องสิทธิในที่ดิน หรือกลับเข้ามาฟื้นฟูกิจกรรมทางเศรษฐกิจเดิม กลุ่มคนเหล่านี้ก็ยังคงอยู่ในช่วงการเปลี่ยนผ่าน (Transition) บริบทเหล่านี้ทำให้รูปแบบของคนจีนโพ้นทะเลที่พอเห็นได้ตามแบบที่ Wang Gungwu (1991) เสนอจึงอาจมีเพียง “หัวเฉียว” ในจำนวนที่ไม่มากนัก อาศัยอยู่ที่เวียงจันทน์เป็นส่วนใหญ่ หรือมีเพียงคนจีนพื้นถิ่นทางตอนใต้ของมณฑลยูนนานที่ถูกเรียกว่า “ฮ้อ” อาศัยอยู่ตามชายแดนมายาวนาน เช่น ที่อุ้มไชยและพงสาลี ซึ่งปัจจุบันนี้ยังพอให้เห็นอยู่บ้างในเมืองดังกล่าว ขณะที่ “หัวกง” และ “หัวซาง” กลับไม่พบรูปแบบเหล่านี้ในลาว ส่วน “หัวยี้” ลูกหลานของคนจีนโพ้นทะเลที่อพยพมาก่อนหน้าก็ยังไม่พบมากนัก

หากนับเนื่องประวัติศาสตร์ของคนจีนโพ้นทะเลในประเทศลาวแล้ว ข้อมูลจากหลายแหล่ง ยืนยันตรงกันว่า ชาวจีนโพ้นทะเลในลาวมีอยู่ไม่มากนัก ด้วยเพราะเงื่อนไขทางการเมืองในประเทศลาว ตั้งแต่หลังสงครามโลกครั้งที่สองไปจนถึงการเปลี่ยนแปลงการปกครองของลาวไปเป็นคอมมิวนิสต์ ในช่วงหลังปีค.ศ.1975 ทำให้คนจีนรุ่นเก่าในลาวได้รับผลกระทบทางการเมืองและตัดสินใจอพยพ ออกจากประเทศลาวจำนวนมาก

งานของ Stuart-Fox (2008:54-55) ระบุว่าช่วง ค.ศ. 1893-1975 (คือ ช่วงฝรั่งเศสปกครองไป จนถึงก่อนช่วงที่ลาวเปลี่ยนไปสู่การปกครองแบบพรรคคอมมิวนิสต์) ชุมชนจีนสัญชาติลาว (Sino-Lao community) มีประมาณ 40,000 คน ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มแต่จิ๋วที่มาจากเฉาโจว และมีกลุ่มจีนแคะ/ฮากกา ไหหลำ และกวางตุ้ง ซึ่งคนเหล่านี้มาถึงลาวในช่วงการปกครองฝรั่งเศส โดยเดินทางมาทางเรือ ขึ้นฝั่งที่เมืองไซ่ง่อน (โฮจิมินห์) หรือ กรุงเทพฯ จากนั้นเดินทางต่อไปเข้าไปตั้งรกรากยังทางใต้และทางตอนกลางของลาว จนกระทั่งในช่วงหลัง ค.ศ. 1975 ก็อพยพกลับออกมายังประเทศไทยและประเทศที่สาม ด้วยเหตุผลสงครามและการเปลี่ยนการปกครองไปเป็นคอมมิวนิสต์ และความสัมพันธ์ระหว่างจีนกับลาวก็ตัดขาดกันในปีค.ศ. 1979

งานศึกษาเรื่อง “จีนโพ้นทะเลสมัยใหม่” ของภูวดล (2547: 552-553) เองได้ให้ข้อมูลว่า ตั้งแต่หลังสงครามโลกครั้งที่สองไปจนถึงช่วงที่ถูกปกครองโดยพรรคคอมมิวนิสต์ในค.ศ. 1975 ของลาว มีคนจีนโพ้นทะเลอยู่ในลาวเพียงประมาณร้อยละ 2 ของประชากรทั้งหมดเท่านั้น ด้วยเพราะต่างทยอยอพยพออกนอกประเทศไปพร้อมกับชาวลาวพื้นเมืองเพื่อหนีภัยสงคราม (ภูวดล 2547: 246-247)

อย่างไรก็ตาม มีการประเมินว่าปีค.ศ. 1996 น่าจะมีชาวจีนในลาวที่เป็นคนจีนสัญชาติลาวอยู่ประมาณ 6,000 - 10,000 คน (ภูวดล 2547: 69, Rossetti 1997: 6) ซึ่งส่วนใหญ่เป็นคนจีนสัญชาติลาว ที่เมื่อประเทศลาวเริ่มสงบลงคนเหล่านี้ได้กลับมาจากประเทศที่สามเพื่ออ้างสิทธิในที่ดินทำกิน และเริ่มต้นธุรกิจในเมืองแถบริมน้ำโขงทางตอนใต้และตอนกลางของลาว เช่น ชุมชนแต่จิ๋ว (จากเมืองเฉาโจว) จีนแคะ/ฮากกา (จากมณฑลฟูเจี้ยน) ที่อาศัยอยู่ในเวียงจันทน์ ปากเซ สะหวันเขต และบางส่วนเมื่อสภาพการเดินทางดีขึ้นและสถานะเศรษฐกิจการเมืองผ่อนคลายในช่วงทศวรรษ 2000 ก็เริ่มทยอยเดินทางไปตั้งรกรากอยู่ทางตอนเหนือของลาว ส่วนใหญ่เป็นพ่อค้ารายย่อยจากยูนนานที่เข้าประเทศลาวโดยไม่ต้องใช้บัตรประจำตัวจีนหรือบัตรผ่านแดน นอกจากนี้ ยังมีกลุ่มคนจีนอาศัยอยู่ที่อุดมไซ และพงสาลีอีกบางส่วน

ปัจจุบันรัฐบาลลาวระบุว่า มีประชากรชาวจีนที่อาศัยอยู่ในลาวรวมทั้งหมดเพียงประมาณ 30,000 คน (Stuart-Fox 2009: 144)⁷ โดยเฉพาะที่เวียงจันทน์ พบว่าเป็นกลุ่ม “หัวเฉียว” คือ กลุ่มคนจีนอพยพรุ่นเก่าที่ยังคงรักษาวัฒนธรรมประเพณีจีนไว้ โดยมีโรงเรียนสอนภาษาจีนขนาดใหญ่ ที่เรียกว่า โรงเรียนลาวโตว์ (Laos capital school) มีสรวงซุ่ยหรือหลุมฝังศพของคนจีน และสมาคมหรือมูลนิธิ

⁷ ตัวเลขประชากรชาวจีนในลาวนี้ Stuart-Fox (2009:144) เองก็คิดว่า เป็นการประมาณการที่ต่ำกว่าความเป็นจริงมาก หากคิดรวมทั้งคนจีนระลอกใหม่ และกลุ่มคนจีนสัญชาติลาวเดิมที่อยู่ในประเทศลาว

ช่วยเหลือคนจีนแยกตามสายจีนกลุ่มย่อย ตลอดจนมีวัดจีน/ศาลเจ้าจีนที่เชื่อมโยงกับกลุ่มคนจีนจากฉะโจว กวางตุ้งและฟูเจี้ยน โดยกลุ่มคนจีนดังกล่าวไม่ได้ถูกกลืนกลายไปกับวัฒนธรรมหลักในที่แห่งใหม่ แต่ยังคงรักษา “ความเป็นจีน” (Chineseness) ไม่ว่า ภาษาจีน วัฒนธรรมจีน เอาไว้อย่างเหนียวแน่น



ภาพที่ 1.1 กลุ่มคนจีนโพ้นทะเลในลาว ที่ยังคงรักษาวัฒนธรรมประเพณีจีนไว้ โดยมี โรงเรียนลาวโตว์ (Laos capital school) สอนภาษาจีนให้แก่ลูกหลานจีนโพ้นทะเล และมีฮวงซู่หรือหลุมฝังศพของคนจีน ตลอดจนสมาคมหรือมูลนิธิช่วยเหลือคนจีน และวัดจีนที่แยกตามจีนกลุ่มย่อยที่มาจากฉะโจว กวางตุ้งและฟูเจี้ยน

นอกเหนือจากกลุ่มจีนอพยพรุ่นเก่าหรือจีนโพ้นทะเลที่มาทางเรือและอาศัยอยู่ทางตอนกลางและตอนใต้ของลาวแล้ว เรายังพบคนจีนอพยพรุ่นเก่า หรือ หัวเผี้ยว ในบริเวณลาวตอนเหนือ กลุ่มคนจีนเหล่านี้สามารถจำแนกได้ 2 กลุ่มหลัก คือ กลุ่มจีนยูนนานที่มาทางบก (ซึ่งเป็นกลุ่มคนที่เคยเป็นพ่อค้าทางไกล ทำการค้าขายทางไกลบนเส้นทางบกมายาวนานในอดีต กับกลุ่มจีนสาขาย่อย ไม่ว่า จีนแต้จิ๋ว ไหหลำ กวางตุ้งที่เดินทางมาโดยทางทะเลจากชายฝั่งทะเลของประเทศจีน และขึ้นบกทางตอนกลาง จากนั้น เดินทางมาแสวงหาโอกาสอย่างต่อเนื่องในทางตอนเหนือของลาว

กลุ่มแรก จีนยูนนาน เป็นกลุ่มเฉพาะเดินทางมาจากมณฑลยูนนาน ทางตอนใต้ของประเทศจีน กลุ่มคนจีนเหล่านี้ในทางประวัติศาสตร์แล้ว พบว่า เคลื่อนย้ายไปมาผ่านการเป็น “พ่อค้าทางไกล” (Long-distance traders) ที่เดินทางค้าขายไปมาบริเวณรอยต่อของจีนกับเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในอดีตมาตั้งแต่ช่วงก่อนปลายศตวรรษที่ 19 ที่ประเทศลาวจะถูกปกครองโดยฝรั่งเศส ในช่วงดังกล่าวลาวได้ติดต่อกับจีนผ่านทางยูนนานในรูปของบรรณาการ (ผ่านคุณหมิง จินตอนใต้) กับการค้าของชาวยุ่ยหรือจีนฮ่อมุสลิมที่เชื่อมการค้าระหว่างชุมชนพื้นราบ (Lowland) กับที่สูง (Upland) (Halpern 1959: 121) กลุ่มคนจีนยูนนานเหล่านี้เป็นกลุ่มพ่อค้าทางไกลร่วมกับพ่อค้าทางไกลชาวไทใหญ่และกลุ่มชาติพันธุ์อื่นๆ ที่เดินทางค้าขายโดยใช้เส้นทางการค้าบนภูเขามายาวนานนับตั้งแต่ช่วงต้นศตวรรษที่ 18

นักวิชาการหลายท่าน (เช่น Jiranan 1989, Bin 2004) มองว่า เส้นทางการค้าบนภูเขานี้เป็นส่วนหนึ่งของเส้นทางสายไหมฝั่งตะวันตกเฉียงใต้ (Southwest--the Southwest Silk Road – SSR) หรือที่เรียกว่า Bonan Road หรือ *Bonan dao* (in Chinese) ข้ามผ่านภูเขา Bonan ผ่านเมืองสำคัญๆ คือ หยง

ซาง (Yongchang) เทงชง (Tengchong) เข้าสู่พม่าและอินเดีย งานของ Giersch (2006) เองก็กล่าวถึง กองคาราวานพ่อค้า ชาวจีน และจีนมุสลิมจากเมืองดาลี (Dali) ทางตะวันตกของจีน และจากคุนหมิง ทางตอนใต้เดินทางค้าขายในเขตบนภูเขามายาวนาน Giersch เรียกเส้นทางนี้ว่า “northern Crescent” ซึ่งตามเส้นทางนี้เรามักจะไม่พบชาวจีนหรือคนจีนที่ส่วนใหญ่อาศัยอยู่ทางตอนเหนือของจีนเดินทางล่องใต้ผ่านเส้นทางทางบกมากนัก ด้วยเหตุผลสำคัญ คือ การกลัวโรคมาลาเรีย (Bello 2005)

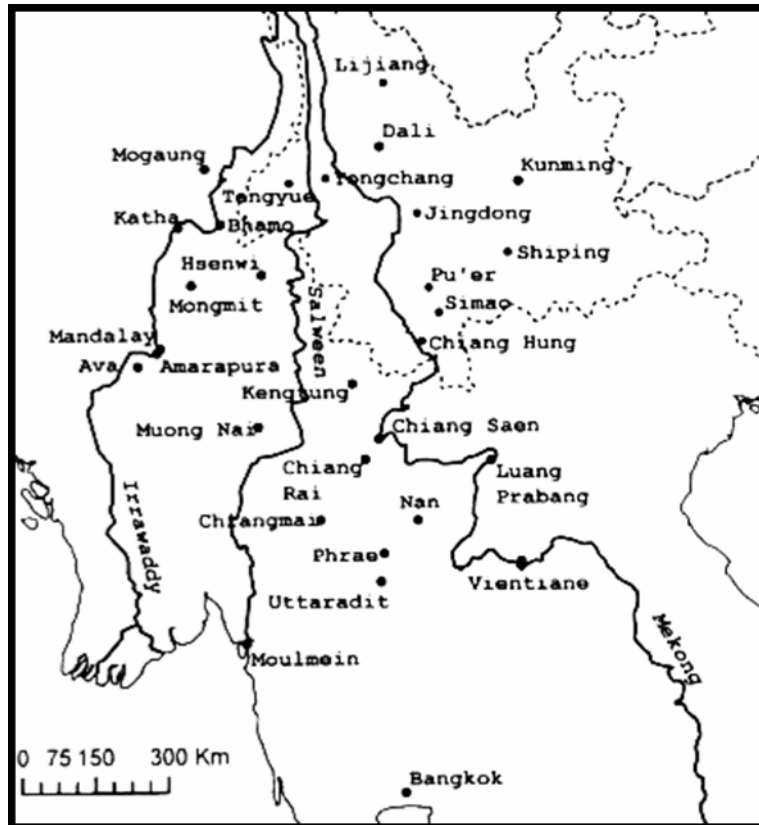
สำหรับพ่อค้าจีนยูนนานเหล่านี้ บางกลุ่มได้ตั้งรกรากถิ่นฐานอยู่บริเวณชายแดนที่ในอดีตเคยเป็น “ชุมทาง” ทางการค้า เช่น ตั้งรกรากอยู่ที่เมืองพงสาลี ซึ่งอดีตเคยคึกคักทางการค้า เพราะตั้งอยู่ระหว่างเส้นทางการค้า (Lefevre-Pontalis 1902: 144 อ้างใน Walker 1999, 39-41) เขตติดต่อชายแดนระหว่างจีนกับลาว

จากข้อมูลประวัติศาสตร์ดังกล่าว เมื่อสืบค้นข้อมูลจากภาคสนามเพื่อนำมาเปรียบเทียบก็ได้รับการยืนยันจากคำให้สัมภาษณ์ของลูกหลานชาวจีนยูนนานสัญชาติลาวที่ตั้งรกรากในเขตพงสาลี⁸ ให้ข้อมูลว่า บรรพบุรุษของพวกเขาเดินทางมาจากประเทศจีน แถบเมืองเซียงรุ่ง ลิบสองปันนา และตั้งรกรากอยู่ที่พงสาลีมายาวนานถึง 4 รุ่นแล้ว

“เมื่อก่อนคนจีนมาอยู่พงสาลีกันเป็นหมู่บ้าน มาก่อน มาหลังก็มี ปู่กับย่าอพยพมาจากเซียงรุ่ง ลิบสองปันนา เรียกตัวเองว่า ฮั่นฮู่ (คนฮั่น) โดยเข้ามาค้าขายและทำไร่ทำนา ปัจจุบันถือเป็นรุ่นที่ 4 แล้ว ส่วนพ่อแม่เกิดอยู่พงสาลี ปัจจุบันเสียชีวิตหมดแล้ว ส่วนพี่น้องกระจายกันไปดูตามเมืองต่างๆ เช่น เวียงจันทน์ อุดมไชย ห้วยทราย ตั้งแต่ช่วงสมัยสงครามปลดปล่อย ส่วนพี่น้องบางคนย้ายไปอยู่ต่างประเทศ เช่น ฝรั่งเศส สหรัฐอเมริกา แคนาดา ญี่ปุ่น บางคนแต่งงานและได้สัญชาติไปแล้วก็มีเป็นจำนวนมาก”

คนจีนอพยพรุ่นเก่าหรือหัวเผี้ยวกลุ่มนี้ ปัจจุบันมีเหลืออยู่จำนวนน้อยมากที่ยังอาศัยอยู่ทางตอนเหนือของลาว (Stuart-Fox 2008) ปัจจุบันมีเพียงลูกหลานคนจีนรุ่นเก่าเหล่านี้ที่เรียกว่า หัวยี้ (Huayi) กระจุกกระจายอยู่บ้างตามหัวเมืองต่างๆ ทางตอนเหนือ เช่น อุดมไชย หลวงพระบาง หรือไปไกลยังเมืองหลวงเวียงจันทน์ แต่มีจำนวนมากที่ตั้งรกรากอยู่ในประเทศที่สาม เช่น ในยุโรป สหรัฐ กลุ่มลูกหลานคนจีนยูนนานเหล่านี้บางส่วนยังดำรงรักษาวัฒนธรรมความเป็นจีนอยู่บ้าง แต่ไม่เข้มแข็งเหมือนกับหัวยี้ประเทศอื่นๆ ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

⁸ สัมภาษณ์หม่อย้ง แซ่ฟู่ และสมชาย แซ่ฟู่ เมื่อ 23 พ.ค. 2554 ห้วยทราย บ่อแก้ว



แผนที่ที่ 1.1 แสดงเส้นทางการค้าทางไกลของกลุ่มพ่อค้าทางไกลกลุ่มต่างๆ โดยเฉพาะกลุ่มผู้ค้าจีนยูนนาน ไทใหญ่และกลุ่มชาติพันธุ์ต่างๆ บนภูเขา ระหว่างชายแดนยูนนาน-พม่า-ลาว-ไทย ในช่วงปลายศตวรรษที่ 16-18 (ปรับปรุงจาก Giersch 2006: 5)

จากคำให้สัมภาษณ์ของหมอยัง หนึ่งในลูกหลานชาวจีนสัญชาติลาวที่อพยพมาอยู่ที่บ่อแก้ว ให้ข้อมูลว่า

“ยังทำประเพณีแบบเดิมอยู่บ้าง เช่น ตรุษจีน และเซ่งเม้ง (ไหว้บรรพบุรุษ) ยังกลับไปไหว้บรรพบุรุษที่พงสาลี มีวงซุ่ยอยู่ที่นั่น แต่บางคนเมื่ออพยพไปอยู่เวียงจันทน์ ก็จะมีหลุมฝังศพคนจีนอยู่ที่นอกเมืองเวียงจันทน์ด้วย ส่วนการไหว้บรรพบุรุษในบ้านน้องชายจะเป็นคนถือและไหว้เป็นหลัก แต่ไม่ได้เคร่งครัดเหมือนในอดีตอีก ลูกหลานก็ไม่ได้พูดภาษาจีนกันแล้ว”



ภาพที่ 1.2 หมอฮ่ง คือ หนึ่งใน หัวยี่ หรือลูกหลานคนจีนสัญชาติลาว ที่บรรพบุรุษอพยพมาจากญูนนาน ยาวนานแล้ว (ภาพแรกซ้าย) หมอฮ่งถ่ายรูปเมื่อวัยสาวร่วมกับเพื่อนเรียนหนังสือที่เป็นคนลาว คนไทลื้อ ณ โรงเรียนการแพทย์จีนที่เมืองพงสาลี (ภาพกลาง) หมอฮ่งกับลูกชายคนโตที่พงสาลี ในอดีตดำรงอยู่ในวัฒนธรรมจีน ทั้งในเรื่องการแต่งตัว พิธีกรรมและวัตรปฏิบัติอื่นๆ (ภาพสุดท้าย) ในวันเซ็งเม้ง หรือ วันไหว้บรรพบุรุษ ที่ทุกๆ ปี หมอฮ่งและครอบครัวมักกลับไปไหว้หลุมฝังศพของปู่ย่า พ่อแม่ อาและญาติพี่น้องในที่ดินส่วนตัวที่เมืองพงสาลี ซึ่งปัจจุบันยังคงมีพี่น้องช่วยดูแลอยู่

กลุ่มที่สอง คือ กลุ่มคนจีนโพ้นทะเลที่เคลื่อนย้ายมาจากบริเวณชายฝั่งทะเล (ได้แก่ กลุ่มจีนแต้จิ๋ว ไหหลำ กวางตุ้ง) ในทศวรรษ 1950 Halpern (1961:5-7) พบว่า ประมาณ 80 % ของร้านค้าในหลวงพระบางและอุดมไชยตกอยู่ในมือของครอบครัวคนจีนโพ้นทะเลกลุ่มเหล่านี้ทั้งสิ้น แต่เป็นกลุ่มซึ่งอพยพมาจากประเทศไทยระหว่างช่วงทศวรรษ 1930 แล้วเดินทางผ่านประเทศไทยไปยังหลวงพระบาง นอกจากนี้ ยังมีร้านค้าในเมืองสิง หลวงพระบาง ห้วยทรายที่ดูแลโดยกลุ่มคนจีนเหล่านี้ (Halpern 1961:14, Izikowitz 1979: 313 อ้างใน Walker 1999:151) ร้านค้าของคนจีนเหล่านี้มักหาสินค้ามาจากร้านขายส่งในหลวงพระบาง เวียงจันทน์ เชียงแสน และเชียงของ โดยบางส่วนอาศัยเครื่องบิน บางส่วนใช้ลำน้ำโขง และกองคาราวานวัวต่าง มาต่างจากท่าเรือเข้าสู่แผ่นดินลาว

จากคำสัมภาษณ์ของคนจีนไหหลำสัญชาติไทย (ที่เคยตั้งรกรากอยู่ในลาวมาก่อน) ในอำเภอเชียงของ ได้ข้อมูลว่า ในช่วงที่ลาวอยู่ภายใต้การดูแลของฝรั่งเศส นอกจากกลุ่มจีนญูนนานแล้ว ก็มีกลุ่มคนจีนแต้จิ๋วและไหหลำ ที่ข้ามฝั่งจากเชียงของ ประเทศไทย เข้าไปอาศัยอยู่ในลาวจำนวนมาก เพื่อทำธุรกิจการค้า เช่น ตั้งกิจการการค้า โรงเลื่อย ทำไม้ ค้าขายอาหาร เปิดร้านขายของสิ่งอุปโภคบริโภค ด้วยเพราะบริเวณบ่อแก้ว เมืองสิง หลวงพระบาง และเมืองสำคัญๆ ถือว่า เป็นเมืองการค้าคึกคักจากการที่ฝรั่งเศสเข้ามาดูแล

“มีชาวตะวันตกเข้ามา ทำให้มีสิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย อย่างเช่น
โรงพยาบาลนี่ ก็ถือว่า ก้าวหน้ามากกว่าประเทศไทยในสมัยนั้นด้วยซ้ำ”



แผนที่ที่ 1.2 แสดงการตั้งรกรากถิ่นฐานของชาวจีนโพ้นทะเลในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
ช่วงก่อนทศวรรษ 1980⁹

จนกระทั่งเกิดสงครามโลกครั้งที่สองและก่อนที่ลาวถูกปกครองโดยพรรคคอมมิวนิสต์ในปีค.ศ. 1975 แขวงบ่อแก้ว หลวงน้ำทา ไชยบุรี ได้กลายเป็นสมรภูมิรบเพราะความขัดแย้งเชิงอุดมการณ์และการเมือง กลุ่มคนจีนและชาวบ้าน คนพื้นเมืองท้องถิ่นในบริเวณนี้ต่างต้องแยกย้ายหลบภัยสงคราม คนจำนวนมากข้ามฝั่งไปยังประเทศไทย ขณะที่กลุ่มทหารก็ก่อกบฏ และชนจีนญวนนานอพยพก็ข้ามฝั่งมาตั้งศูนย์อพยพอยู่ฝั่งไทยด้วยเช่นกัน ในช่วงระหว่างทศวรรษที่ 1970-1980 หลังพรรคคอมมิวนิสต์ปกครองประเทศลาว คนจีนสัญชาติลาว (Laotian-Chinese) อพยพหนีเข้ามายังประเทศไทยและบางส่วนเดินทางต่อไปยังประเทศที่สาม เช่น สหรัฐอเมริกา ซึ่งคนจีนสัญชาติลาวจำนวนมากยังคงรักษาประเพณีวัฒนธรรมของบรรพบุรุษไว้เป็นอย่างดี

⁹ แหล่งข้อมูลภาพมาจาก https://qed.princeton.edu/main/Image:The_Chinese_in_southeast_Asia_c._1980.jpg จากโครงการเว็บไซต์ the Mapping Globalization Project โดยความร่วมมือระหว่าง Princeton University และ University of Washington

“กลุ่มคนจีนไหหลำ คือ “กลุ่มคนจีนรุ่นบุกเบิก” กลุ่มแรกที่เริ่มเข้าอยู่ในอำเภอเชียงของประมาณ ค.ศ. 1917 (พ.ศ. 2460) เมื่อช่วงที่ฝั่งลาวเจริญภายใต้การดูแลของฝรั่งเศส ปู๋ยาก็ย้ายไปตั้งโรงเลื่อย โรงเหล้า ที่ฝั่งบ่อแก้ว

ปู๋ยาล่าว่า หนีออกมาจากเมืองจีนเมื่อช่วงก่อนที่จีนมีสงครามกับญี่ปุ่น โดยกลุ่มคนจีนไหหลำลงเรือที่ไซ่ง่อน (โฮจิมินห์ เวียดนาม) จากนั้นก็เข้ามาลาวแล้วมาทางสะพานเขต เข้ามาประเทศไทยผ่านทางมุกดาหาร (บางกลุ่มผ่านไปทางหนองคายอุดรธานี) เข้ากรุงเทพฯ ส่วนครอบครัว 3 พี่น้องของพ่ออากัง โกเฟ่ง เดินทางต่อไปยังเมืองงาว จังหวัดลำปาง และเข้ามาตั้งรกรากในอำเภอเชียงของ (ครอบครัวอากังเอาสินค้าขึ้น-ลงระหว่างเชียงของ-เชียงราย หลังจากนั้น ส่งเสบียงให้กับฝรั่งเศสในฝั่งลาวทำไม้ และขายของให้กับทหารสหรัฐช่วงสงครามอินโดจีนก่อนลาวแตก”

กรณีตัวอย่างของกลุ่มคนจีนในเขตห้วยทรายที่เป็นกลุ่มจีนโพ้นทะเล ข้อมูลจากภาคสนามได้รับการยืนยันจากผู้สูงอายุในพื้นที่ ดังเช่น แม่เฒ่าแสง ให้ข้อมูลว่า ตนได้รับอุปการะเลี้ยงดูจากแม่เลี้ยงคนจีน ที่ชื่อ แม่กิมไก้ ซึ่งเกิดและเติบโตที่ห้วยทราย กับพ่อเลี้ยงโกพก ซึ่งเป็นเจ้าของโรงเลื่อยไม้ ในปีค.ศ. 1967 เกิดระบบการปกครองใหม่ที่เรียกว่า “ระบบอายนอง” หรือระบบคอมมิวนิสต์ คนจีนเหล่านี้ต้องข้ามหนีไปอยู่ที่ตำบลหัวเวียง อ.เชียงของ ฝั่งไทยประมาณ 3 เดือนจึงได้กลับมายังโรงเลื่อย แต่พอมายุ่งในสมัยสงครามปลดปล่อยหลังปี ค.ศ. 1975 ก็ต้องหยุดกิจการของโรงเลื่อย และอพยพออกจากห้วยทรายอย่างถาวร แม่เลี้ยงกิมไก้และพ่อเลี้ยงโกพกขอให้ตนอยู่เฝ้าเรือนที่ห้วยทรายเพื่อดูแลน้องชายและลูกชายที่ไม่สามารถเดินทางไกลได้ โดยทั้งพ่อและแม่เลี้ยงสองคนได้หนีสงครามคอมมิวนิสต์ไปอยู่แคนาดาและสหรัฐโดยไม่ได้กลับมาอีก



ภาพที่ 1.3 แม่เฒ่าแสง (ซ้าย) คือ คนไทลื้อ สัญชาติลาวที่ได้รับอุปการะจากแม่กิมไก้และพ่อโกพก หนึ่งในกลุ่มคนจีนที่เคยตั้งรกรากอยู่ในเขตห้วยทราย ประกอบกิจการโรงเลื่อยอยู่บริเวณห้วยทรายมาอย่างเจริญรุ่งเรืองตั้งแต่ช่วงฝรั่งเศสเข้ามาดูแลแถบนี้ แต่เมื่อเกิดสงครามกลางเมืองในลาวปี ค.ศ.1975 คนจีนเหล่านี้ต้องอพยพหนีภัยสงครามออกไปยังประเทศที่สาม แต่ได้ทิ้งที่ดิน ซึ่งปัจจุบันสร้างเป็นตึกแถว (ขวา) ไว้ให้ตน เพื่อขอให้ช่วยดูแลน้องชายที่ติดฝิ่นและลูกชายที่สติไม่สมประกอบ

คนจีนระลอกใหม่ในลาว

สำหรับคนจีนย้ายถิ่นระลอกใหม่ในเขตลาวตอนเหนือปัจจุบันนี้ ถือได้ว่า เป็นคนจีนกลุ่มใหม่ทั้งหมดที่เพิ่งเดินทางเข้ามาเมื่อหลังทศวรรษ 1990 ภายหลังการเปลี่ยนแปลงนโยบายการปฏิรูปเศรษฐกิจภายในประเทศจีน และการเปิดขึ้นของชายแดนจีนกับประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ผ่านเส้นทางบก แยกส่วนจากคนจีนกลุ่มเก่าที่เรียกตัวเองหรือถูกเรียกจากคนอื่น ๆ ว่า “จีนโพ้นทะเล” หรือ หัวเฉียว ที่หมายถึง คนจีนโยกย้ายถิ่นฐานออกนอกแผ่นดินจีนหลายช่วงเวลาและตั้งรกรากในที่ใหม่ และบางส่วนยังคงรักษาวัฒนธรรมประเพณีเอาไว้

ทั้งนี้ เป็นเพราะคนจีนระลอกใหม่ที่มาเป็นกลุ่มผู้ค้าจีนในห้วยทรายเหล่านี้ยังไม่ได้คิดจะตั้งรกรากในลาว หลายคนยังอยู่ในระหว่างการเริ่มต้น มองหาโอกาสในที่ใหม่ และยังสามารถเดินทางไปมาระหว่างบ้านกับที่ทำงานในที่ใหม่ได้อยู่บ่อยครั้ง สำหรับคนกลุ่มนี้มักเรียกตัวเองว่า “จงหัวเหริน” *zhong hua ren* ในภาษาจีน หรือที่แปลว่า “คนจีนในประเทศจีนที่มีเชื้อชาติจีน” (Chinese nationality) และเป็นพลเมืองของรัฐจีน (Chinese citizenship) ผู้ค้าจีนเหล่านี้แยกความแตกต่างของตัวเองออกจากกลุ่มจีนโพ้นทะเล หรือ คนจีนอื่นๆ จากการถือบัตรประชาชนจีน และดังนั้น เมื่อเข้าประเทศอื่นจึงต้องใช้หนังสือเดินทางหรือบัตรผ่านแดน ขณะที่มองหัวเฉียวเป็นคนจีนที่อยู่นอกบ้านเกิด แม้จะมีเชื้อชาติจีนก็ตาม แต่ก็เป็นพลเมืองของรัฐอื่น (เช่น ลาว ไทย มาเลเซีย พม่า กัมพูชา) ที่ถือบัตรประชาชนของประเทศอื่น

ประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการอพยพของคนจีนระลอกใหม่หลังทศวรรษ 1990 เหล่านี้ต่างสอดคล้องกับงานของนักวิชาการหลายคนที่กำลังมองแนวโน้มของคนจีนกับการอพยพระลอกใหม่ในยุโรป เช่น งานของ Guérassimoff (2000) เสนอว่า ปัจจุบันคนจีนอพยพระลอกใหม่ไม่เหมือนกับคนจีนโพ้นทะเลรุ่นก่อนๆ ตรงที่คนจีนรุ่นใหม่ยังคงรักษาความเป็นคนจีนในประเทศจีน และรักษาสายสัมพันธ์อันแน่นแฟ้นไว้กับประเทศของตน นอกจากนี้ รัฐบาลจีน เจ้าหน้าที่รัฐจีน โดยเฉพาะในระดับมณฑลก็สนับสนุนการออกไปข้างนอกประเทศจีนอย่างมาก ที่คาดหวังว่า จะได้ประโยชน์จากคนจีนย้ายถิ่นระลอกใหม่เหล่านี้ ในแง่การส่งเงินกลับบ้าน (Remittances) การกลับมาลงทุนทั้งทางตรงและทางอ้อม โอกาสสำหรับการค้าภายนอก ลดการจ้างงานภายในและการฝึกอบรมให้แก่แรงงานไร้ฝีมือ การก่อตั้งเครือข่ายกับการค้าระหว่างประเทศ ดังนั้น เจ้าหน้าที่รัฐระดับมณฑลจึงปรับกฎเกณฑ์มาตรฐานต่างๆ ที่จะช่วยสนับสนุนความสัมพันธ์ระหว่างผู้อพยพเหล่านี้กับประเทศจีน เปิดโอกาสให้เดินทางออกไปต่างประเทศง่ายขึ้น

ในกรณีของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้นั้น ประเด็นที่น่าสนใจ คือ การเคลื่อนย้ายออกนอกประเทศของคนจีนระลอกใหม่กลับเดินทางผ่านเส้นทางทางบก (Overland) ซึ่งเกิดขึ้นอย่างเข้มข้นในช่วงหลังทศวรรษ 1990¹⁰ เมื่อนโยบายปฏิรูปเศรษฐกิจ (Economic reform) ที่เริ่มมาตั้งแต่สมัยเติ้ง เสี่ยวผิง

¹⁰ในกรณีนี้ เราอาจจะทำความเข้าใจแยกกับกลุ่มคนจีนโพ้นทะเลบางกลุ่มในลาว (แขวงพงสาลี ชายแดนตอนเหนือ) ไทย (เช่น เชียงใหม่ เชียงราย และภาคเหนือตอนบน) และพม่า ที่เดินทางออกนอกบ้านด้วยเส้นทางบก กลุ่มคนจีนเหล่านี้ ส่วนใหญ่หมายถึง กลุ่มทหารก๊กมินตั๋งที่พ่ายแพ้สงครามปฏิวัติ และกลุ่มชาวจีนยูนนานทางตอนใต้ที่ถูกเรียกว่า จีนฮ่อ มาจากมณฑลยูนนาน ซึ่งเป็นเขตชายแดนติดกับ

ผลิดอกออกผล ไม่ว่า การเสนอ “นโยบายการเปิดประตู” (Open-door policy) ทางเศรษฐกิจของจีน ออกสู่โลกภายนอก การเปิดประเทศเพื่อเปิดรับทุนต่างชาติเข้ามาพัฒนาเศรษฐกิจ การจัดยุทธศาสตร์ เชิงพื้นที่เศรษฐกิจ (Economic zones) แบบต่างๆ เพื่อตอบรับการลงทุนจากต่างประเทศ การผ่อนปรน ต่อการเคลื่อนย้ายของแรงงานผู้คนออกนอกชนบทและนอกประเทศ¹¹

นโยบายสำคัญของรัฐบาลจีนในเวลาต่อมา ที่ทำให้การขับเคลื่อนของคนจีนผ่านเส้นทางทางบก เหล่านี้มีความเข้มข้นมากขึ้น ก็คือ การเปิดชายแดนและการค้าชายแดน (Border trade) ที่มีเป้าประสงค์ ชัดเจนในการเปิดชายแดนจีนเชื่อมต่อกับเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (China meet southeast Asia) (Evans et al eds. 2000) มีการเปิดชายแดนอย่างจริงจังกับประเทศเพื่อนบ้านในเขตภาคพื้นทวีปเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (ลาว พม่า เวียดนาม) ที่มีชายแดนติดต่อกัน เช่น เมื่อปี ค.ศ.1992 จีนได้เปิดเมืองชายแดน หลักๆ คือ รุ่ยลี่ (Ruili), วันดิง (Wanding), ท่าล้อ (Daluo) ที่ติดกับพม่า, เมืองเหอโก (Hekou), ดอนซิง (Donxing) ติดกับเวียดนาม เมืองจิงหง (Jinghong) หรือเชียงรุ่ง เมืองล่า บ่อหาน-บ่อเต็น ติดกับลาว การเปิดชายแดนเพื่อเศรษฐกิจการค้าของทั้งสองฝั่ง ไม่เพียงก่อให้เกิดความยืดหยุ่นต่อการค้าเท่านั้น แต่ยังสร้างให้การเดินทางเคลื่อนย้ายข้ามชายแดนของผู้คนสะดวกและยืดหยุ่นมากขึ้นด้วย โดยการที่รัฐ ทั้งสองฝ่ายต่างดำเนินการสร้างข้อตกลงในความยืดหยุ่นเหล่านี้ผ่านเครื่องมือต่างๆ เช่น การลดภาษี สินค้าระหว่างกัน การเปิดให้ใช้บัตรผ่านแดนเพื่อการข้ามแดนที่สะดวกรวดเร็วมากขึ้น และการลด ค่าธรรมเนียมการข้ามแดนให้ถูกลง เป็นต้น (โปรดอ่านรายละเอียดเรื่องนโยบายของรัฐบาลจีนในบทที่ 2)

กลุ่มคนจีนระลอกใหม่ในลาวตอนเหนือ: รูปแบบการทำงานและอาชีพ

เมื่อมุ่งประเด็นไปที่กลุ่มคนจีนระลอกใหม่ที่เข้ามาประกอบอาชีพและทำงานในเขตลาวตอนเหนือปัจจุบัน จะพบว่า ข้อมูลภาคสนามได้ให้ภาพที่น่าสนใจอย่างมาก โดยจากการสำรวจกลุ่มคนจีน ระลอกใหม่ทั่วไปที่เพิ่งอพยพเข้ามาในเขตอำเภอห้วยทราย จังหวัดบ่อแก้ว สามารถจำแนกกลุ่มคนจีน ออกตามรูปแบบของการทำงานและชนชั้นอาชีพได้อย่างน้อย 4 กลุ่ม คือ

กลุ่มแรก กลุ่มนายทุนขนาดใหญ่และขนาดกลาง (Investors) ซึ่งหากแบ่งออกตามลักษณะการ ลงทุนสามารถแบ่งออกได้อีกอย่างน้อย 4 กลุ่มหลักๆ คือ 1) นักลงทุนพัฒนาที่ดิน เช่น บริษัทดอกเงี้ยว คำที่ทำธุรกิจทำคาสโน โรงแรม บ้านพักอาศัยที่เขตตันผึ่ง จังหวัดบ่อแก้ว 2) กลุ่มเจ้าของโรงงาน เช่น

ประเทศเพื่อนบ้าน กลุ่มคนจีนมานานเหล่านี้เป็นกลุ่มพ่อค้าทางไกล (long-distance trade) ร่วมกับพ่อค้าทางไกลชาวไทยใหญ่และอื่นๆ ที่เดินทางค้าขายใช้เส้นทางการค้าบนภูเขาผายาวนานนับตั้งแต่ช่วงต้นศตวรรษที่ 18 (โปรดดูรายละเอียดเรื่องเหล่านี้จากงานของ Jiranant 1989, Bin 2004, Giersch 2006)

¹¹ เช่น ปลายทศวรรษ 1980 เปิดโอกาสให้กลุ่มผู้มีการศึกษา นักศึกษา นักวิชาการ นักวิทยาศาสตร์ออกเดินทางไปร่วมกับสถาบันวิชาการ ต่างประเทศเพื่อขยายความสัมพันธ์กับโลกภายนอกมากขึ้นกับประเทศกลุ่มอุตสาหกรรม ตัวอย่างนโยบายเปิดประตูทางการค้าในปีค.ศ. 1984 ให้วีซ่าธุรกิจแก่นักธุรกิจชาวจีน ปีค.ศ. 1985 นักวิชาการและนักศึกษาชาวจีนกว่า 15,000 คนสามารถเดินทางไปศึกษาต่อ ต่างประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา

โรงงานประกอบรถยนต์ไฮโดรจีน โรงงานไฟแช็ค เจ้าของตลาดจีนห้วยทราย 3) กลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้างที่เข้ามารับจ้างตามสัญญากับรัฐบาลลาวในการสร้าง เช่น ถนน อาคาร ตึก 4) กลุ่มลงทุนในบริษัทสวนยางพาราและสวนเกษตรอื่นๆ ซึ่งลงทุนใน 3 ประเภทกิจการหลัก ได้แก่ 1) กลีกรรรมและป่าไม้ 2) อุตสาหกรรมและหัตถกรรม และ 3) การค้าและบริการ (โปรดดูตารางรายชื่อบริษัทจีนประกอบในภาคผนวก)

กลุ่มที่สอง คือ กลุ่มแรงงาน (Workers) ได้แก่ กรรมกรก่อสร้าง, กลุ่มแรงงานจีนรับจ้างรายเดือนในประเภทห้างร้านหรือบริษัท เช่น ร้านอาจงมือถือ และบริษัทขายอุปกรณ์ต่างๆ คนเหล่านี้เมื่ออยู่ยาวนานขึ้น ก็เริ่มผันตัวเองมาเป็นพ่อค้ารายย่อยทั้งในและนอกตลาดจีน

กลุ่มที่สาม คือ กลุ่มคนจีนที่เข้ามาเช่าที่ดินทำการเกษตร (Transborder tenant farmers) เช่น เช่าที่ดินเพื่อปลูกผัก เลี้ยงปลา เลี้ยงไก่ขาย (ซึ่งกลุ่มคนเหล่านี้บางส่วนเป็นการทดลองเปลี่ยนสถานที่เช่าที่ดินจากหลวงน้ำทามายังบ่อแก้ว เพราะที่หลวงน้ำทามีคนจีนเช่าที่ดินทำเกษตรมากเกินไป)

และกลุ่มสุดท้าย คือ กลุ่มผู้ประกอบการรายย่อย (Entrepreneur – small merchants) ทั้งประเภทค้าปลีกและค้าส่ง มีทั้งที่มาในลักษณะครอบครัว กับ มาค้าขายคนเดียวเพื่อดูลูทางก่อน กลุ่มนี้มีลักษณะเป็นร้านค้าที่สังกัดอยู่ในตลาดจีนและ/หรือตั้งร้านค้าเป็นอิสระอยู่นอกตลาดจีน (กลุ่มนี้หากเดินทางมาเป็นครอบครัว ก็มักเป็นกลุ่มครอบครัวใหม่ที่เพิ่งแต่งงาน กำลังสร้างครอบครัว แต่ที่เมืองจันทานยาก หรือมองหาลู่ทางการทำงานอิสระ ขายของ มาดูโอกาสในที่ใหม่ มาทดลอง มาดูลูทาง) บางคนก็เข้ามาค้าขายในห้วยทรายระยะแรก ขายไม่ได้ก็กลับไปประเทศจีน บางคนก็ย้ายไปทดลองขายที่เมืองอื่น ในช่วงหลังปีค.ศ. 2000 เป็นต้นมา มักเป็นคนจีนที่เพิ่งเข้ามาค้าขายใหม่ๆ ทั้งสิ้น โปรดดูรายละเอียดในบทที่ 3 และ 4)

ใน 4 กลุ่มนี้หากจำแนกตามแหล่งที่มา หรือ บ้านเกิดตามมณฑลต่างๆ ในประเทศจีน จะพบว่าส่วนใหญ่มาจากมณฑลทางตอนใต้และตะวันออกเฉียงใต้ของจีน ได้แก่ มณฑลหูหนาน (Hunan), ยูนนาน (Yunnan), อานฮุย (Anhui), เจ้อเจียง (Zhejiang), เจียงซี (Jiangxi), ฉงชิ่ง (Chongqing), เสฉวน (Sichuan) ดังตารางที่ 1.1 และแผนที่ที่ 1.3

ตารางที่ 1.1 แสดงกลุ่มคนจีนในเขตห้วยทราย แขวงบ่อแก้ว ตามอาชีพและแหล่งที่มาตามมณฑลต่างๆ ในประเทศจีน

กลุ่มทุนขนาดใหญ่และขนาดกลาง (investors) (3ประเภท คือ 1) กลีกรรมและป่าไม้ 2) อุตสาหกรรม และหัตถกรรม 3) การค้าและบริการ			กลุ่มผู้ประกอบการรายย่อย (entrepreneur – small merchants)		กลุ่มแรงงาน (workers)		กลุ่มคนจีนที่เข้ามาเช่าที่ดิน ทำการเกษตร (transborder tenant farmers)
กลุ่มเจ้าของ โรงงาน	กลุ่ม ผู้รับเหมาก่อ สร้าง	กลุ่มลงทุนใน บริษัทสวน ยางพารา	ผู้ประกอบการ รายย่อยใน ตลาดจีนห้วย ทราย	ผู้ประกอบการราย ย่อยนอกตลาดจีน ห้วยทราย	กรรมกร ก่อสร้าง	แรงงานรับจ้าง รายเดือน (ขาย ของในร้านค้า)	เช่าที่ดินทำการเกษตร จำพวก เลี้ยงปลา ไก่ เป็ด ปลุกผักเพื่อ ขาย
หูหนาน	ฉงชิ่ง	หูหนาน	หูหนาน, ยูนนาน, อานฮุย, เจ้อเจียง เจียงซี		เสฉวน, ฉงชิ่ง	กวางตุ้ง	ยูนนาน



แผนที่ที่ 1.3 แหล่งที่มาของคนจีนตามมณฑลต่างๆ ทางตอนใต้ของประเทศจีน ซึ่งอยู่ใกล้กับชายแดนของจีนกับประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

กลุ่มแรก : กลุ่มทุนขนาดใหญ่และขนาดกลาง

ในกลุ่มนี้ หมายถึง การจัดตั้งบริษัทดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจการลงทุนในประเภทต่างๆ ที่มีทุนจดทะเบียนบริษัทตั้งแต่ 100,000 ดอลลาร์สหรัฐไปจนถึง 26 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในที่นี้แบ่งตามประเภทการลงทุนออกเป็นอย่างน้อย 3 ประเภทที่มีกลุ่มทุนจีนเข้าไปดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจในจังหวัดบ่อแก้วของลาว

ประเภทแรก คือ การกลีกรรรมและป่าไม้ ได้แก่ ปลูกลยางพารา พืชกลีกรรรม และกล้วยหอม ส่วนใหญ่ส่วนใหญ่มีทุนจดทะเบียนตั้งแต่ 200,000 ดอลลาร์สหรัฐ จนถึง 1,000,000 ดอลลาร์สหรัฐ เริ่มเข้ามาลงทุนตั้งแต่ปี ค.ศ. 2006 ผ่านการอนุญาตจากหน่วยงานราชการของแขวงบ่อแก้ว มีระยะการดำเนินโครงการตั้งแต่ 10-30 ปีในการเช่าสัมปทานที่ดินเพื่อการเกษตร เช่น กรณีของนายจาง เฉินเหลียง ติดต่อชาวบ้านบนที่ดินประมาณ 100 เฮกตาร์ (1 hectare = 1,000,000 ตารางเมตร หรือ 625 ไร่) แลกบ้านน้ำยอนเพื่อปลูกถั่วเหลืองเป็นระบบพันธสัญญา (Contract farming) โดยนำเมล็ดพันธุ์ถั่วเหลืองไปให้เจ้าของที่ดินที่เช่าอยู่ปลูก โดยมีสัญญาว่า หลังจากเก็บเกี่ยวแล้วต้องขายให้กับจาง เฉินเหลียง เท่านั้น โดยจาง เฉินเหลียง ส่งผลผลิตไปขายที่ประเทศจีนต่อ อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามีเกิดปัญหาว่า ช่วง 2 ปีแรกเกษตรกรลาวยังขายให้จาง เฉินเหลียง แต่ช่วงปีที่ 3 กลับเอาไปขายให้คนอื่น

เมื่อจาง เฉินเหลียงทราบเรื่องจึงแจ้งตำรวจ ให้ทางเกษตรกรลาวคืนค่าเมล็ดพันธุ์ให้ แต่เจ้าของที่บอก ว่า ไม่มีเงินแล้ว ก็เลยทำอะไรไม่ได้ ตำรวจก็ไม่ทำอะไร หลังจากนั้นจึงไม่ได้ทำมาเป็นเวลา 3 ปี อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันวางแผนว่า อาจจะลงทุนปลูกกล้วยหอมเพื่อส่งไปขายในประเทศจีนในอนาคต

ประเภทที่สอง อุตสาหกรรมและหัตถกรรม ส่วนใหญ่เป็นการลงทุนตั้งโรงงานและบริษัทเพื่อ การค้นหาแร่ต่างๆ ในตอนเหนือของลาว เช่น แก้วบริสุทธิ์ แร่เหล็ก แร่ทอง (ที่ตกค้าง) หรือตั้งโรงงาน ออบแห้ง โรงงานประกอบรถจักรยานยนต์ ไฟแช็ค ผ่านการอนุญาตจากหน่วยงานราชการของแขวงบ่อ แก้ว และจากส่วนกลางรัฐบาลเวียงจันทน์ ส่วนใหญ่มีทุนจดทะเบียนตั้งแต่ 200,000 ดอลลาร์สหรัฐ จนถึง 5,000,000 ดอลลาร์สหรัฐ บริษัทจีนเหล่านี้เข้ามาลงทุนตั้งแต่ปี ค.ศ. 2003 มีระยะเวลาดำเนิน โครงการตั้งแต่ 4-10 ปี เช่น ตัวอย่างโรงงานประกอบรถมอเตอร์ไซด์ของบริษัทเซียงซุน หรือ บริษัทจิง เซิน มีโรงงานประกอบรถมอเตอร์ไซด์อยู่ทั้งในแขวงอุดมไซ ไซบุรี บ่อแก้ว และเวียงจันทน์ เป็นการ นำเข้าอะไหล่รถมาประกอบในลาว มีการตั้งโรงงานประกอบและขายในลาว ทำให้ราคาถูกลงและไม่ ต้องเสียภาษีนำเข้า

ประเภทที่สาม การค้าและบริการ ส่วนใหญ่จดทะเบียนเป็นบริษัทการท่องเที่ยว จัดสร้าง โรงแรม ร้านอาหาร การให้บริการการท่องเที่ยวแบบครบวงจร ผ่านการอนุญาตจากทั้งหน่วยงาน ราชการของแขวงบ่อแก้ว และจากส่วนกลางรัฐบาลเวียงจันทน์ ส่วนใหญ่มีทุนจดทะเบียนตั้งแต่ 100,000 ดอลลาร์สหรัฐ จนถึง 26,000,000 ดอลลาร์สหรัฐ เริ่มเข้ามาลงทุนตั้งแต่ปี ค.ศ. 2004 มี ระยะเวลาดำเนินโครงการตั้งแต่ 10-50 ปี



ภาพที่ 1.4 โรงแรม ร้านอาหาร การให้บริการการท่องเที่ยวแบบครบวงจร รวมไปถึงบ้านจัดสรร ที่ผุดขึ้น ทั่วไปในเขตเมืองหลักๆ เช่น หลวงน้ำทา (ซ้าย) บ่อแก้ว (ขวา) ทางตอนเหนือของลาว



ภาพที่ 1.5 ตัวอย่างกลุ่มทุนจีนขนาดใหญ่ เช่น บริษัทดอกเงี้ยวคำ (Dok Ngeokham Company Group) ที่เข้ามาลงทุนพัฒนาที่ดินบริเวณชายแดนลาว อำเภอต้นผึ้ง แขวงบ่อแก้ว ภายใต้โครงการ "เขตพัฒนาเศรษฐกิจและการท่องเที่ยวในพื้นที่อาเซียน" หรือ "Kings Romans of Laos ASEAN economic & tourism development zone" มีมูลค่าการลงทุน 2,240 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เตรียมพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานบนพื้นที่ 3,000 เฮกเตอร์ ปัจจุบัน บ่อนคาสิโน โรงแรม ได้เปิดให้บริการเป็นหลักรองรับลูกค้าจากจีน ไทย และลาว



ภาพที่ 1.6 กลุ่มคนจีนที่มีทุนขนาดใหญ่และกลาง นอกเหนือจากจะมาการลงทุนตั้งโรงงานและบริษัทเพื่อการค้นหาแร่ต่างๆ ในตอนเหนือของลาว เช่น แก้วบริสุทธิ แร่เหล็ก แร่ทอง (ที่ตกค้าง) แล้ว บางส่วนได้มาตั้งโรงงานประกอบรถจักรยานยนต์ เพื่อประกอบรถจักรยานยนต์แบรนด์ของจีนส่งออกขายในประเทศลาว และกระจายไปประเทศอื่นๆ ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ด้วย เช่น เวียดนาม กัมพูชา



ภาพที่ 1.7 หนึ่งในการลงทุนที่กลุ่มทุนจีนขนาดใหญ่และขนาดกลางสนใจเข้ามาลงทุนในเขตตอนเหนือของลาว ก็คือ กิจการการปลูกยาง และตั้งโรงงานยางพารา ไม่ว่า การตั้งโรงงานยางและแปรรูปผลิตภัณฑ์จากน้ำยาง ก้อนยาง ยางแผ่น ส่วนใหญ่บริษัทเหล่านี้มีทุนจดทะเบียนตั้งแต่ 200,000 ดอลลาร์สหรัฐ จนถึง 1,000,000 ดอลลาร์สหรัฐ เริ่มเข้ามาลงทุนในลาวตอนเหนือตั้งแต่ปี ค.ศ. 2006

กลุ่มที่สอง : คือ กลุ่มแรงงาน

ในกลุ่มนี้ ได้แก่ กรรมกรก่อสร้าง, กลุ่มแรงงานจีนรับจ้างรายเดือนในห้างร้านหรือบริษัท เช่น ร้านค้าประกอบการรายย่อยในตลาดจีน ก็มักจะจ้างลูกจ้างที่เป็นวัยรุ่นเข้ามาช่วยทำงานเฝ้าร้านขายของ หรือกรณีแรงงานจีนที่ทำงานให้กับบริษัทก่อสร้าง เช่น บริษัทอินทะมิตมีจำนวนทั้งหมด 30 คน เป็นแรงงานจีนที่เดินทางมาจากมณฑลเสฉวน ฉงชิ่ง มีทั้งกลุ่มแรงงานประเภทช่างฝีมือ และแรงงานไร้ฝีมือ บางคนมาเป็นแรงงานกันทั้งครอบครัว มีทั้งหญิงและชาย สำหรับผู้หญิงจีนที่มากับกรรมกรที่เป็นสามี มักจะทำงานเป็นแรงงานแบกหาม ขนปูน และเป็นแม่บ้านทำกับข้าวไปด้วย

กรณีแรงงานจีนที่ทำงานกับกลุ่มงานรับเหมาก่อสร้าง บริษัทมักจะจ้างทั้งคนงานจีนและคนงานลาว (เวลาทำงาน 8.00-12.00 น. และ 13.00-17.00 น.) คนงานจีนส่วนใหญ่จะเป็นช่างฝีมือ ได้ค่าแรงเฉลี่ย 700 – 1,000 บาท/วัน ส่วนคนงานลาวมักทำหน้าที่เป็นแรงงานแบกหาม ผสมปูน ยกของ มีรายได้เฉลี่ย 200 บาท/วัน นอกจากนี้ ก็มีแรงงานที่อยู่ในโรงงานประกอบรถมอเตอร์ไซด์จีน ที่ช่างฝีมือมักเป็นคนจีนทั้งหมด ส่วนแรงงานแบกหามทั่วไปมักเป็นคนงานลาว

กรณีตัวอย่าง เจีย เจีย (ชื่อสมมุติ) แรงงานกรรมกรผู้หญิงจีนติดตามสามีมาทำงานก่อสร้างในห้วยทราย (อายุ 44 ปี) ก่อนหน้านี้ เจีย เจีย เป็นเกษตรกรอยู่ที่มณฑลเสฉวน แต่สามีมาทำงานเป็นช่างไม้ให้กับบริษัทก่อสร้างในห้วยทราย เธอจึงย้ายตามสามีมาทำงานในห้วยทรายได้ประมาณ 10 ปีแล้ว แต่เนื่องจากสามีอาชีพเป็นช่างไม้ตั้งแต่อายุที่จีน การมาทำงานที่ห้วยทรายจึงเป็นความถนัดของสามี ขณะที่เธอเป็นชาวนามาก่อน ไม่มีทักษะด้านอื่น จึงทำงานเป็นแรงงานกรรมกรในบริษัทก่อสร้างเท่านั้น เธอมีลูกอยู่ที่เมืองจีนทั้งหมด 4 คน (บางคนเป็นแรงงานในจีน และเมืองอื่นๆ ในจีน มีเพียงลูกคนสุดท้ายคนเดียวที่ยังเรียนอยู่มัธยมปลายในประเทศจีน) โดยมีญาติช่วยดูแลให้ โดยเธอจะเดินทางไปๆ

มาๆ ระหว่างห้วยทรายกับจีน เธอบอกว่า เธอไม่ชอบอยู่ที่ประเทศลาว เพราะไม่มีอะไรทำ ต้องตามสามีไปมาตลอด ส่วนค่าแรงที่ได้รับนั้นไม่ได้มากกว่าการอยู่ที่เมืองจีน แต่เหตุผลหลักที่มาทำงานในลาวเป็นเพราะติดตามสามีมาด้วย

หรือตัวอย่าง คนจีนที่เดินทางมาจากฉงชิ่ง เพื่อมาทำงานก่อสร้างในห้วยทราย คนเหล่านี้ได้อาศัยเครือข่ายของเพื่อนและญาติพี่น้องที่ช่วยแนะนำกันมา โดยคนเหล่านี้ต่างเคยทำงานก่อสร้างในประเทศจีน ในบ้านเกิดของตนเองมาก่อนทั้งสิ้น ปัจจุบันคนจีนจากฉงชิ่งที่เข้ามาทำงานก่อสร้างในห้วยทรายคาดว่า น่าจะมีประมาณ 30 คน ทำงานให้กับบริษัทก่อสร้างทั้งหมดที่กำลังมีโครงการก่อสร้างอาคารสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานต่างๆ เช่น สนามบินใหม่ในห้วยทราย เป็นต้น



ภาพที่ 1.8 จากภาพ (ด้านบน) คือ บริเวณบ้านพักของบริษัทก่อสร้างแห่งหนึ่งในเขตห้วยทราย แขวงบ่อแก้ว ภายในรั้วบ้านมีบริเวณที่ทำกับข้าวอยู่ด้านข้าง เพื่อให้ผู้หญิงจีนที่เดินทางมาพร้อมกับสามีเตรียมอาหารให้แก่คนงานทั้งหมด สาวจีนเหล่านี้เป็นกลุ่มที่ติดตามสามีเข้ามาทำงานด้วย

กลุ่มที่สาม กลุ่มคนจีนที่เข้ามาเช่าที่ดินทำการเกษตร

กลุ่มนี้มักเป็นคนจีนที่มีทักษะในการทำการเกษตร เป็นชาวนามาจากเขตชนบทของจีน มีทั้งกลุ่มที่เดินทางเข้ามาเป็นครอบครัว สามี ภรรยา และมีลูกที่มาร่วมด้วยเป็นครั้งคราว สำหรับกลุ่มที่มีทุนมากพออาจเช่าที่ดินแปลงใหญ่ 20-30 ไร่จากเจ้าของที่ดินชาวลาวเพื่อปลูกผลไม้ที่ให้ผลผลิตเร็ว เช่น กัลลวยหอม แตงโม ผักกาดจีน หรือข้าว ฯลฯ ขณะที่บางส่วนเป็นกลุ่มคนที่มีทุนน้อย เป็นเกษตรกร

จากชนบทของมณฑลยูนนานและมณฑลอื่นๆ ทางตอนใต้และตะวันออกเฉียงใต้ของจีน มาทดลองเช่าที่ดินแปลงเล็กๆ เพื่อปลูกผัก เลี้ยงไก่ เลี้ยงเป็ด เลี้ยงปลา เพื่อขายในตลาดลาว เช่น ตลาดเช้าห้วยทราย ตลาดใหญ่ของหลวงน้ำทา เป็นต้น คนเหล่านี้มักจะกระจายเช่าที่ดินอยู่ตามเขตรอบนอกของเมืองใหญ่ๆ ที่ติดชายแดน เช่น ระหว่างถนนสาย 17 B ระหว่างเมืองสิงห์-เมืองลอง-เชียงกอก ซึ่งเป็นถนนเส้นที่ออกไปสู่สิบสองปันนา ที่เมืองไฮ่ จินตอนใต้ หรือเขตรอบนอกของหลวงน้ำทา หลวงพระบาง ป่อแก้ว เป็นต้น

ตัวอย่างหนึ่งของครอบครัวคนจีน มาจากหมู่บ้านหลิงลี่ เมืองเล้าหยาง มณฑลยูนนานเข้ามาเช่าที่ดินบริเวณเขตนอกเมืองห้วยทรายประมาณปีค.ศ. 2001 และทดลองเลี้ยงปลาขายที่ห้วยทราย จากเดิมที่เคยเลี้ยงปลาเพื่อขายในเมืองเชียงรุ่ง (จิงหง) สิบสองปันนา และหลวงน้ำทา แต่พบว่า ที่หลวงน้ำทามีคนจีนเลี้ยงปลาและปลูกผักค่อนข้างมากแล้ว จึงเข้ามาเช่าที่ดินในห้วยทรายดีกว่า โดยนำพันธุ์ปลามาจากเมืองจีนเพื่อเลี้ยงขายในตลาดลาว แต่ก็พบปัญหาบ้าง อาทิ ถูกเอาเปรียบจากเจ้าหน้าที่รัฐ เช่น พ่อวันเสาร์อาทิตย์ ก็มักมีเจ้าหน้าที่รัฐแอบเข้าไปตกเอาปลาของครอบครัวนี้มากิน จนต้องเลิกกิจการ

“มีเจ้าหน้าที่คนลาวและคนลาวไปจับปลากิน ขโมยกิน เอาไปโดยไม่บอก สุดท่าย ก็ยกเลิกการเลี้ยงปลาไปและปลูกผักไป เพราะอยู่ไม่ได้ ไม่มีกำไร และย้ายไปอยู่ที่อื่น”



ภาพที่ 1.9 บ้านคนจีนที่เข้ามาเช่าที่ดินเพื่อปลูกผัก เลี้ยงปลา เลี้ยงไก่ เป็ดเอาไว้อขายในตลาดห้วยทราย จะพบว่า ตามเขตรอบนอกของอำเภอห้วยทราย มักจะมีคนจีนจำนวนไม่น้อยเข้ามาเช่าที่ดินจากคนลาวเพื่อทำการเกษตร



ภาพที่ 1.10 ระหว่างทางไปเมืองหลวงน้ำทา ตอนเหนือของลาว มักจะพบครอบครัวคนจีนเข้ามาเช่าที่ดิน เพื่อทดลองปลูกกล้วยหอม เพื่อส่งกลับไปขายยังจีน (ซ้าย) นอกจากกล้วยหอมแล้ว คนจีนที่เข้ามาเช่าที่ดิน มักจะปลูกข้าว ผัก เลี้ยงไก่ เลี้ยงปลา (ขวา) เพื่อนำไปขายในตลาดลาวด้วย ส่วนใหญ่ครอบครัวคนจีน เหล่านี้มีทั้งกลุ่มที่มีทุนมากพอ มาเช่าที่ดินขนาดใหญ่เพื่อปลูกผลไม้ที่ให้ผลเร็ว เช่น กล้วยหอม แดงโม ฯลฯ ขณะที่บางส่วนเป็นกลุ่มคนมีทุนน้อย เป็นเกษตรกรจากชนบทเมืองจีน มาทดลองเช่าขนาดเล็กปลูกผัก คน เหล่านี้ส่วนใหญ่เดินทางมาจากมณฑลยูนนานและมณฑลอื่นๆ ทางตอนใต้ของจีน



ภาพที่ 1.11 บนถนนสาย 17 B ระหว่างเมืองสิงห์-เมืองลอง-เชียงกอก (ถนนเส้นรองขยายจากเส้นหลัก R3E) ในลาวตอนเหนือ เขตติดต่อชายแดนลาว-จีนตอนใต้ จะพบผู้เช่าที่ดินคนจีนมาจากสิบสองปันนาเพื่อ ปลูกข้าว (ภาพกลาง) กำลังนำพันธุ์ข้าวเจ้า (ภาพซ้าย) ที่เป็นพันธุ์นำเข้าจากจีน (มีลักษณะพิเศษเป็นพันธุ์ ข้าวเบา ต้นเตี้ย เก็บเกี่ยวได้ผลเร็ว ข้าวที่ได้จะเป็นข้าวสั้น ป้อม เหนียวเล็กน้อย) มาให้กับสาวลาวชาติพันธุ์ ม้ง ซึ่งมารับจ้างเป็นแรงงานปักดำข้าวให้แก่ผู้เช่าชาวจีน (ภาพขวา)

กลุ่มที่สี่ : กลุ่มผู้ประกอบการรายย่อย

ในที่นี้แบ่งออกตามสถานที่ตั้งประกอบการ ซึ่งแบ่งเป็น 2 กลุ่มหลักๆ คือ กลุ่มผู้ประกอบการ รายย่อยในตลาดจีนบริเวณห้วยทราย และนอกตลาดจีน

กลุ่มแรก พ่อค้าแม่ค้ารายย่อยในตลาดจีนอำเภอห้วยทราย สำหรับตลาดจีนห้วยทรายดังกล่าว ตั้งอยู่บริเวณใกล้กับสถานีขนส่งและติดกับถนนสายหลัก R3E สร้างเสร็จในปีค.ศ. 2009 มีขนาด

ประมาณ 2 เฮกตาร์¹² (= 20,000 ตารางเมตร หรือ 500 ตารางวา) มีขนาดใหญ่และอาคารถาวรกว่าเดิมที่เคยอยู่นอกตัวอำเภอห้วยทราย ตลาดนี้เป็นการลงทุนโดยนาย หวาง วุนโก นักธุรกิจชาวจีนที่ทำธุรกิจหลากหลายประเภทในลาวมาเป็นเวลากว่า 10 ปี การตัดสินใจสร้างตลาดบริเวณใกล้สถานีขนส่งที่ติดกับถนนสายหลัก R3E นี้มีเหตุผลสำคัญ คือทำเลที่ตั้งที่ดีกว่า ไม่ว่า การเชื่อมโยงกับการขนส่งติดถนนสายหลัก R3E และใกล้กับสะพานมิตรภาพแห่งที่ 4 ข้ามแม่น้ำโขงไทย-ลาวแห่งใหม่ที่เชื่อมต่อกับอำเภอเชียงของ จังหวัดเชียงราย อีกทั้งราคาเช่าที่ดินยังมีราคาถูกกว่าบริเวณอื่น ซึ่งในอนาคตจะกลายเป็นแหล่งลงทุนที่ดีในอนาคต

ปัจจุบันตลาดจีนแบ่งซอยย่อยออกเป็นห้องให้เช่าจำนวน 106 ห้อง มีผู้ค้าจีนเข้ามาเช่าขายของแล้วประมาณกว่า 50 ห้อง โดยส่วนใหญ่เป็นกลุ่มคนจีนที่เดินทางมาจากหนานหนาน (โดยเฉพาะเมืองเล้าหยาง) มากที่สุด นอกจากนั้น มาจากมณฑลเสฉวน เจ้อเจียง หูเป่ย์ กวางตุ้ง กวางสี เหอหนาน อันฮุย และมณฑลเจียงซี (เจียงซี มีจำนวนน้อยที่สุด กลุ่มคนที่มาจากเจียงซี เป็นกลุ่มคนที่เข้ามาเป็นกรรมกรสร้างถนนในลาวมาก่อน จากนั้น ก็ผันไปค้าขาย บางคนมาตั้งบริษัทขายอะไหล่รถในห้วยทราย เป็นต้น) บางส่วนเป็นกลุ่มคนค่อนข้างยากจน หรือขายของเล็กๆ น้อยๆ ในตลาดที่เมืองใหญ่ บางคนเป็นเกษตรกรทำไร่ทำนาในเมืองจีน แต่ต้องการมาลงทุนทำการค้าขายยกฐานะให้ดีขึ้น สินค้าส่วนใหญ่ที่ขายเป็นสินค้ามาจากประเทศจีน มีสินค้าไทยอยู่บ้างประมาณ 30%

กลุ่มที่สอง : ผู้ประกอบการรายย่อยนอกตลาดจีนห้วยทราย กลุ่มนี้ มักจะตั้งร้านค้าตามบริเวณสำคัญ ๆ เช่น บริเวณด้านนอกตลาดจีน, ริมถนนสายหลัก R3E ที่จะเชื่อมต่อระหว่างจีน-ลาว-ไทย หรือริมแม่น้ำโขง บริเวณท่าเรือข้ามฟากที่ตั้งของด่านสากลระหว่างไทย-ลาว เป็นต้น หรือในตลาดกลางใจเมืองห้วยทราย ร้านประกอบการส่วนใหญ่มีหลากหลาย ไม่ว่า ร้านอาหารจีนที่เป็นทั้งโรงแรมที่พัก และขายอาหารไปพร้อมๆ กัน, ร้านขายอะไหล่อุปกรณ์การก่อสร้าง, ร้านขายผลไม้ ซึ่งมักขายปลีกและขายส่งผลไม้ให้แก่ผู้ค้าชาวลาวในตลาดสดลาวด้วย, ร้านขายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ โทรศัพท์มือถือ เทคโนโลยี และอุปกรณ์เสริมที่ผลิตและนำเข้ามาจากจีน ร้านขายเสื้อผ้า กระเป๋าหนัง รองเท้า ที่ขายปลีกและส่งแก่ผู้ค้าชาวลาว

สำหรับผู้ประกอบการรายย่อยเหล่านี้ บางส่วนเติบโตมาจากการเป็นผู้ค้าเร่ที่เข้ามาห้วยทรายและเดินเท้าขายของในช่วงหลายปีที่ผ่านมา คนเหล่านี้มักเข้ามาทดลองขายก่อน จากนั้นค่อยๆ ขยายกิจการ จนสามารถเช่าที่ดิน เช่าร้าน และเปิดกิจการได้มั่นคงขึ้นเรื่อยๆ (รายละเอียดในกลุ่มผู้ประกอบการรายย่อย โปรดดูในบทที่ 3)

¹² 1 เฮกตาร์ (hectare) = 10,000 ตารางเมตร, 4 ตารางเมตร = 1 ตารางวา



ภาพที่ 1.12 ตัวอย่างของกลุ่มคนจีนที่ยังคงทยอยเข้ามาสำรวจลู่ทางธุรกิจการค้าในลาว ดังเช่น กลุ่มในภาพ เป็นกลุ่มนักธุรกิจจีนจากมณฑลยูนนาน เข้าเหมารถตู้มาสำรวจตลาดจีนและมาดูแลลู่ทางทำการค้าในห้วยทราย (ธันวาคม พ.ศ. 2553)

สรุปข้อสังเกตต่อลักษณะจีนโพ้นทะเลกลุ่มเก่ากับคนจีนระลอกใหม่

ประการแรก คนจีนระลอกใหม่ย้ายถิ่นเหล่านี้ ไม่ใช่คนที่เรียกตัวเอง (หรืออาจจะเรียกตัวเอง) ว่า หัวเหริน (Hua Ren) ในภาษาจีน หรือคนจีนแบบหัวเหี้ยว ที่หมายถึง คนจีนโยกย้ายถิ่นฐานออกนอกแผ่นดินจีนหลายช่วงเวลาและตั้งรกรากในที่ใหม่และบางส่วนยังคงรักษาวัฒนธรรมประเพณีเอาไว้ ด้วยเพราะกลุ่มคนจีนในห้วยทรายเหล่านี้ ยังไม่คิดจะตั้งรกรากในลาว หลายคนยังอยู่ในระหว่างการเริ่มต้นมองหาโอกาสในที่ใหม่ และยังสามารถเดินทางไปมาระหว่างบ้านกับที่ทำงานในที่ใหม่ได้อยู่บ่อยครั้ง

คนกลุ่มนี้เรียกตัวเองว่า หัวเหริน (Hua Ren) ซึ่งหมายถึงคนจีนก็จริง แต่เป็นแบบ จงหัวเหริน (zhong Hua Ren) หรือ คนจีนในประเทศจีนที่มีเชื้อชาติจีน (Chinese nationality) และเป็นพลเมืองของจีน (Chinese citizenship) ผู้ค้าจีนเหล่านี้แยกความแตกต่างของตัวเองออกจากหัวเหี้ยวหรือคนจีนอื่นๆ จากการถือบัตรประชาชนจีนและความเป็นพลเมืองจีน และเมื่อเข้าประเทศอื่นจึงต้องใช้หนังสือเดินทางหรือบัตรผ่านแดน ขณะที่คนจงหัวเหรินมักมองหัวเหี้ยว เป็นคนจีนที่อยู่นอกบ้านเกิด มีเชื้อชาติจีน แต่เป็นพลเมืองของรัฐอื่น (เช่น ลาว ไทย มาเลเซีย พม่า กัมพูชา ฯลฯ) ถือบัตรประชาชนของประเทศอื่นๆ

ประการที่สอง คนจีนระลอกใหม่ย้ายถิ่นเหล่านี้ เปลี่ยนรูปแบบการใช้เส้นทางการเดินทางจากเดิมตั้งแต่ศตวรรษที่ 18 ของชาวจีนโพ้นทะเล¹³ หรือหัวเหี้ยว ที่มักเดินทางโดยใช้เส้นทางการเดินเรือเป็นหลัก (Oversea) แต่คนจีนย้ายถิ่นระลอกใหม่ดังกล่าว ใช้เส้นทางบก (Overland) ซึ่งเพิ่งเกิดขึ้นมาไม่นานมานัก

หากนับว่า ระลอกสุดท้ายของการเคลื่อนย้ายของชาวจีนผ่านทางทะเล คือ ช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่สองและการปฏิวัติวัฒนธรรมในจีน (ดูแผนที่ 1.5 การเคลื่อนย้ายทางทะเลของคนจีนโพ้นทะเล) ซึ่งคนจีนโพ้นทะเลได้รับผลกระทบจากสงครามกลางเมืองและภาวะอดอยาก ข้ามยากหมาก

¹³ หรือที่เรียกกันว่า “ชาวจีนโพ้นทะเลในหนานหยาง” หมายถึงเฉพาะชาวจีนอพยพที่อาศัยเส้นทางการเดินเรือในทะเลจีนใต้ โดยไม่ได้รวมบรรดาชาวจีนที่เดินเท้าข้ามพรมแดนทางบกมายังผืนแผ่นดินใหญ่เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (The Mainland Southeast Asia) (Lynn 1999: 15)

แพง เศรษฐกิจตกต่ำ โดยคนจีนที่อพยพออกมาส่วนใหญ่คือ คนที่อาศัยอยู่ในมณฑลทางตอนใต้และตะวันตกติดชายฝั่งทะเล เช่น ฟูเจี้ยน กวางตุ้ง ไหหนาน หางโจว ฯลฯ



แผนที่ที่ 1.5 การเคลื่อนย้ายทางทะเลของคนจีนโพ้นทะเลที่ส่วนใหญ่มาจากมณฑลฟูเจี้ยน กวางตุ้ง ไหหลำ มณฑลที่ติดชายฝั่งทะเล ส่วนใหญ่ถูกเรียกว่า “ชาวจีนโพ้นทะเลในหนานหยาง” หมายถึง เฉพาะชาวจีนอพยพที่อาศัยเส้นทางเดินเรือในทะเลจีนใต้

บทที่ 2

นโยบายรัฐจีน-ลาวกับความยืดหยุ่น ในการเคลื่อนย้ายของคนจีนระลอกใหม่

บทนี้นำเสนอว่า การเคลื่อนย้ายของกลุ่มผู้ค้าจีนระลอกใหม่หลังทศวรรษ 1990 เข้าสู่เขตลุ่มน้ำโขงเป็นผลมาจากบริบทเงื่อนไขสำคัญในยุคหลังทศวรรษ 1980 ที่เกิดขึ้นในประเทศจีนและบริเวณชายแดนในความสัมพันธ์ระหว่างจีนกับประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งบริบทเงื่อนไขเหล่านี้มีอย่างน้อย 4 เงื่อนไขหลักด้วยกัน คือ บริบทเงื่อนไขแรก ผลทางอ้อมของนโยบายปฏิรูปเศรษฐกิจของจีนตั้งแต่สมัยเติ้ง เสี่ยวผิง ผู้นำสูงสุดแห่งสาธารณรัฐประชาชนจีนมีนโยบายเปิดประเทศออกสู่ภายนอก นโยบายนี้ ด้านหนึ่งทำให้เศรษฐกิจในประเทศจีนขยายตัวอย่างรวดเร็ว แต่ขณะเดียวกันก็นำมาซึ่งปัญหาต่างๆ โดยเฉพาะปัญหาคนอพยพเข้าเมืองและไม่สามารถหางานทำได้ในเมืองใหญ่ บริบทเงื่อนไขที่สอง นโยบายส่งออกคน-ทุนจีนออกนอกประเทศ ซึ่งต่อเนื่องกับนโยบายปฏิรูปเศรษฐกิจของจีน โดยเฉพาะในช่วงหลังทศวรรษ 2000 ที่เน้นเรื่อง “นโยบายก้าวออกไป” ของทุนและคนจีนในการไปทำธุรกิจต่างๆ นอกประเทศจีน บริบทเงื่อนไขที่สาม การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจของภูมิภาคลุ่มน้ำโขง (GMS regionalization) ด้วยการเชื่อมโยงจีนกับภูมิภาคลุ่มน้ำโขงผ่านชายแดนทางบก ต้องการเปิดชายแดนจีนเชื่อมต่อกับเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (China meet Southeast Asia) เพื่อการค้า การสร้างถนนสาย R3E เส้นทางคมนาคมทางบกเชื่อมต่อกันและการสร้างนโยบายชายแดนที่ยืดหยุ่น (Flexible border regulation) เพื่อให้การข้ามแดนสะดวกเร็วขึ้นและสามารถเชื่อมโยงภูมิภาคได้อย่างเป็นจริง และบริบทเงื่อนไขสุดท้าย คือ นโยบายอำนาจละมุน (Soft power) ของรัฐบาลจีนที่มีต่อรัฐบาลลาว ในฐานะยุทธศาสตร์และนโยบายต่างประเทศของรัฐบาลจีนต่อประเทศต่างๆ ในเขตเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ผ่านกิจกรรมทางเศรษฐกิจ การลงทุน การให้ความช่วยเหลือด้านการลงทุน เงินบริจาค เงินช่วยเหลือ เงินสนับสนุนแบบให้เปล่า การให้ความช่วยเหลือด้านเทคโนโลยี ความรู้ความชำนาญต่างๆ เพื่อช่วยพัฒนาประเทศ โดยเฉพาะประเทศที่ยากจนที่สุดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้อย่าง ลาว กัมพูชา พม่า ผลของอำนาจละมุนของจีนต่อลาว ผ่านการให้ความช่วยเหลือของจีนต่อลาวดังกล่าว ทำให้รัฐบาลลาวเกิดความรู้สึกที่ดีต่อรัฐบาลจีน และนำไปสู่ความร่วมมือมากกว่าความระแวงดังเช่นในอดีต

บริบทเงื่อนไขแรก: ผลกระทบทางอ้อมจากนโยบายปฏิรูปเศรษฐกิจของจีน

คนจีนย้ายถิ่นที่เข้ามาค้าขายในตลาดจีนเหล่านี้ บางส่วนเป็นผลมาจากการดำเนินยุทธศาสตร์และนโยบายสำคัญของรัฐบาลจีน ที่เมื่อดำเนินการมาระยะหนึ่งกลับส่งผลกระทบทางตรงและทางอ้อม

ต่อการเคลื่อนย้ายของคนจีนกลุ่มพ่อค้าแม่ค้ากรณีศึกษา นี้ นโยบายที่สำคัญและยังเป็นปัญหาหลักอยู่ในปัจจุบัน ก็คือ ปัญหาการอพยพโยกย้ายจากชนบทเข้าสู่เมือง (Rural to urban migration) และปัญหาจากการผ่อนปรนระบบการจดทะเบียนบ้านหรือระบบสำมะโนครัว (Hukou system--The Household Registration System) เพื่อให้คนจีนจากชนบทเคลื่อนย้ายเข้าสู่เมืองเพื่อหางานทำในเมืองใหญ่

ปัญหาการอพยพจากชนบทเข้าสู่เมืองใหญ่ในจีนและการผ่อนปรนระบบการจดทะเบียนครัวเรือน จากข้อมูลภาคสนามพบเหตุผลในการเคลื่อนย้ายมายังประเทศลาว ว่า ผู้ค้าจีนหลายคนตอบคล้ายกัน ที่ว่า

“เหตุผลที่มาขายในประเทศลาว เพราะว่า ที่หูหนานมีคนค้าขายกันจำนวนมาก แต่คนซื้อมีน้อย แต่ที่ตลาดจีนห้วยทราย ร้านค้าน้อยกว่า มาทำการค้าแล้วก็ขายได้”

“คนจีนที่เปิดร้านขายของที่หูหนานมีอยู่เยอะ แต่คนซื้อไม่ค่อยมี มาขายที่ตลาดจีนในลาว คนที่เปิดร้านขายของไม่เยอะ ลูกค้าน้อยกว่า ขายถูกกว่า แต่ก็พออยู่ได้”

“เพิ่งเรียนจบระดับมัธยมปลายพอจบมาไม่รู้ว่าจะทำอะไร ที่เมืองจีนมีคนจีนจำนวนมาก หางานทำไม่ได้ ญาติพี่น้องจึงแนะนำให้มาขายของที่ตลาดจีนห้วยทราย”

“มาทำงานในลาว เพราะว่าสามารถเก็บเงินได้ ที่ลาวได้เงินเดือนประมาณ 800-900 หยวน/เดือน นอกนั้นเจ้าของร้านออกค่ากินอยู่ให้หมด แต่ในประเทศจีน ได้เงินเดือนๆ ละ 1,000 หยวนมากกว่าเล็กน้อย แต่มีรายจ่ายมากกว่า ต้องทำงานหนักมากกว่า และต้องออกค่ากินอยู่เอง ไม่คุ้ม”

“ที่เมืองจีน คนจีนเยอะ หางานยาก อยู่ลาวเงินน้อยกว่าก็จริง แต่สบายกว่า”

“บางคนเพิ่งเรียนจบมัธยมปลายมาจากเมืองจีน หางานทำไม่ได้ ไม่อยากเรียนต่อ ก็หาเส้นทางมาทำงานข้างนอก

“เรียนหนังสือไม่เก่ง ไม่อยากเรียน เลยมาทำงานที่นี่”

คำตอบเหล่านี้ เป็นส่วนเลี้ยวหนึ่งที่สะท้อนให้เห็นสภาพปัญหาเศรษฐกิจภายในประเทศจีน นับตั้งแต่ภายหลังการปฏิรูประบบเศรษฐกิจของจีน โดยเฉพาะปัญหาคนอพยพเข้าเมือง และไม่สามารถหางานทำได้ในเมืองใหญ่ อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาแล้ว จะพบว่า หนึ่งในสาเหตุหลักที่ทำให้เกิดปัญหาคนล้นเมืองและไร้งานทำ กลับมาจาก “ผลทางอ้อม” (Indirect consequences) ของนโยบายการแก้ปัญหาคนอพยพจากชนบทเข้าสู่เมืองใหญ่ การปฏิรูประบบเศรษฐกิจ และการปรับปรุงระบบสำมะโนครัวที่เกี่ยวข้องกัน

โดยการปรับปรุงระบบสามะโนคร้วของจีนเกิดขึ้นในปี ค.ศ. 1958 สมัยของเหมา เจ๋อตง ประธานาธิบดีคนแรกของสาธารณรัฐประชาชนจีนได้ใช้ระบบนี้ โดยแบ่งพลเมืองจีนออกเป็น 2 กลุ่ม คือ คนในเมือง กับ คนชนบท แล้วกำหนดสวัสดิการต่างๆ ที่แตกต่างกัน เช่น การให้บ้านพัก การรักษาพยาบาล การศึกษา เล่าเรียน การปันส่วนอาหาร และโอกาสเข้าทำงานในหน่วยราชการหรือ รัฐวิสาหกิจ

ระบบสามะโนคร้วในสมัยของเหมา เจ๋อตง ยึดเป้าหมายทางการเมืองและเศรษฐกิจเป็นสำคัญ คือ ในทางการเมือง ช่วงต้นการปฏิวัติวัฒนธรรมในจีน (ค.ศ. 1966-76) คนหนุ่มสาวจากในเมืองถูกส่งออกไปยังชนบท ไปช่วยเหลือชาวนาและไปเรียนรู้ชีวิต เพื่อตอบสนองต่ออุดมการณ์ทางการเมือง ในกลุ่มนี้จะได้รับสวัสดิการต่างๆ จากรัฐ และในภายหลังได้เดินทางกลับสู่เมืองจนหมดในปลายทศวรรษที่ 1980 ส่วนเหตุผลทางเศรษฐกิจของระบบสามะโนคร้วนี้ก็เพื่อคุมเข้มการเดินทางของคนชนบทเข้าสู่เมือง เป็นการตรึงคนชนบทเอาไว้กับงานเกษตรชนบท และลดปัญหาคนล้นเมืองที่มักเรียกคนกลุ่มนี้ว่า ประชากรย้ายถิ่น (Floating population)

ปัจจุบันสวัสดิการของคนในเมืองต่างๆ ไม่ว่า การให้บ้านพัก การรักษาพยาบาล การศึกษา เล่าเรียน การปันส่วนอาหาร และโอกาสเข้าทำงานในหน่วยราชการหรือรัฐวิสาหกิจถูกยกเลิกหมดในสมัยของเติ้ง เสี่ยวผิง แต่ระบบจดทะเบียนสามะโนคร้วยังคงมีผลบังคับใช้ โดยมีตำรวจและหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องเป็นผู้ดูแล

ในแง่นี้ ระบบจดทะเบียนสามะโนคร้วในถิ่นที่เกิด จึงถือเป็นยุทธวิธีในการหยุดการเคลื่อนย้ายเชิงกายภาพ (Controlling geographical mobility) ของคนจีน ระหว่างเขตชนบทกับเมือง (Villages-cities) ไม่ให้คนชนบทเดินทางออกจากบ้าน อย่างไรก็ตาม ปลายศตวรรษที่ 1970 และต้น 1980 นโยบายเศรษฐกิจของจีนภายใต้สมัยเติ้ง เสี่ยวผิง ผู้นำสูงสุดแห่งสาธารณรัฐประชาชนจีน ได้เปลี่ยนแปลงระบบเศรษฐกิจของประเทศจีน ทำการเปิดประเทศออกสู่ภายนอก ปฏิรูปเกษตรกรรม อุตสาหกรรม สร้างเขตเศรษฐกิจพิเศษตามชายฝั่งทะเลเพื่อพัฒนาประเทศให้เจริญเติบโต เปลี่ยนแปลงระบบโครงสร้างรัฐวิสาหกิจ รวมไปถึงการปรับปรุงผ่อนผันระบบการจดทะเบียนสามะโนคร้วด้วย โดยปล่อยให้มีการเคลื่อนย้ายคนระหว่างชนบทกับเมืองมากขึ้น เพื่อสร้างความยืดหยุ่นในการเดินทางมาหางานทำ เรียนหนังสือ และเป็นแรงงานในเมือง

การผ่อนปรนระบบการจดทะเบียนสามะโนคร้วนี้ เริ่มต้นด้วยการเปิดให้คนจากชนบทที่ต้องการย้ายเข้าสู่เมืองเข้ามาได้ง่ายขึ้น ไม่ว่าจะจดทะเบียนบ้านหรือไม่ก็ตาม สามารถย้ายเข้ามาทำงานในเมืองได้โดยที่ลูกหลานสามารถรับสวัสดิการจากรัฐด้านต่างๆ ได้อย่างทั่วถึง การผ่อนคลายเป็นระเบียบเหล่านี้ทำให้เกิดการเคลื่อนย้ายของคนชนบทเข้าสู่เมืองเพื่อมาหางานทำในเมืองมากขึ้น ซึ่งบางส่วนตอบสนองต่อความต้องการแรงงานที่ขาดแคลนในบางเมือง โดยเฉพาะเมืองใหญ่ที่กำลังเติบโตทางเศรษฐกิจ อย่างไรก็ตาม ในปีค.ศ. 1984 มาตรการเกี่ยวกับการจดทะเบียนบ้านได้นำกลับมาใช้อีกครั้งเพื่อควบคุมการเคลื่อนย้าย แต่ขณะเดียวกันรัฐบาลก็สนับสนุนให้มีการพัฒนาเมืองขนาดเล็ก (Small cities, small

towns) ให้ขยายตัวทางเศรษฐกิจไปด้วย เพื่อแก้ปัญหาการเคลื่อนย้ายของคนจำนวนมากเข้าสู่เมืองใหญ่ การพัฒนาเมืองขนาดเล็กนี้ บางส่วนได้ช่วยดูดซับปัญหาแรงงานภาคชนบทที่ไร้งานทำ ทำให้เศรษฐกิจในเขตชนบทได้รับการปรับปรุงมากขึ้น ด้วยการสร้างแรงดึงดูด แรงจูงใจและสร้างความสนใจให้กับคนในเมืองออกไปลงทุนทำกิจการในเขตเมืองเล็กๆ ในชนบทด้วย

อย่างไรก็ตาม การผ่อนผันให้ระบบการจดทะเบียนครัวเรือน การพัฒนาเมืองขนาดเล็ก แม้ว่าจะช่วยลดยั้งการเคลื่อนย้ายเข้าสู่เมืองใหญ่ของจีนได้บ้าง แต่ในภาพรวมทางเศรษฐกิจแล้ว ก็ยังพบสภาวะการไร้งานทำ ผู้คนตกงาน ไม่ว่า จากปัญหาการปรับโครงสร้างรัฐวิสาหกิจที่ไม่ทำกำไร การยกเลิกกิจการหรือปรับการร่วมทุนกับบริษัทต่างชาติ ข้อมูลดังกล่าวได้รับการตอกย้ำจากงานศึกษาทางวิชาการของ Chih-Jou Jay Chen (Chen 2009: 87-106) ระบุว่า ความตึงเครียดทางสังคมและการประท้วงของกลุ่มแรงงานและลูกจ้างรัฐวิสาหกิจตลอดจนชาวนายากจนในจีนที่เกิดขึ้นมาอย่างต่อเนื่อง แต่เรายังไม่ค่อยได้ยินกันนั้น เป็นผลทางอ้อมมาจากนโยบายปฏิรูปเศรษฐกิจของจีน โดยเฉพาะในกลุ่มลูกจ้างที่เคยทำงานกับรัฐวิสาหกิจ (the State-owned enterprise – SOE) ที่ถูกเลิกจ้างงานจำนวนมาก รวมถึงกลุ่มแรงงานในชนบทที่ถูกบังคับย้ายถิ่น เพราะที่ดินถูกนำไปพัฒนาทางเศรษฐกิจ ตลอดจนชาวนาที่ต้องเปลี่ยนรูปแบบการทำการเกษตร การเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ส่งผลต่อภาวะการมีงานทำของคนกลุ่มต่างๆ มากมาย เช่น กลุ่มคนจีนในเขตชนบท ที่มักเป็นกลุ่มแรงงานไร้ที่ดินทำกิน ยากจนในแผ่นดินจีนไม่สามารถทำการเกษตรหรือหางานทำได้ในเขตชนบท หรือกลุ่มแรงงานที่ตกงานจากการยุบควบกิจการของรัฐวิสาหกิจ คนเหล่านี้ต่างอพยพเข้าสู่เขตเมืองใหญ่ๆ ของจีนที่มีทั้งอพยพเข้าเมืองเพื่อหางานทำชั่วคราว บางคนอาจไปๆ มาๆ บางคนอาจหาที่อยู่ถาวร และยิ่งซ้ำเติมให้เกิดช่องว่างระหว่างรายได้ของคนจนกับคนรวยมากขึ้นเรื่อยๆ ในประเทศจีน (Chen 2009: 87-106)

ในกลุ่มคนเหล่านี้ นอกจากจะอพยพเข้าสู่เมืองใหญ่แล้ว บางส่วนยังอพยพเข้าสู่เขตปกครองชนกลุ่มน้อยในประเทศจีนโดยเฉพาะทางตอนใต้ ซึ่ง Hansen (2005: 166) อธิบายว่า กลุ่มประชากรย้ายถิ่นเหล่านี้บางส่วนอพยพไปเพื่อแสวงหาโอกาสทางเศรษฐกิจ และการตั้งรกรากทำมาหากินในที่แห่งใหม่ที่เรียกว่า Yimin ในภาษาจีน หรือ ผู้อพยพ -- migrants) ขณะที่บางส่วนได้รับการส่งเสริมจากรัฐบาลจีนเพื่อขอให้ไปช่วยสนับสนุนชายแดน (Hansen 2005: 159-188)

สถานการณ์ดังกล่าวทำให้พบว่า ในระดับกว้าง ประชากรย้ายถิ่นในประเทศจีน การย้ายถิ่นของแรงงานเข้าเมืองในบางเมืองที่เจริญเติบโตขนานใหญ่ยังเกิดขึ้นอย่างกว้างขวาง ดังเช่น ระหว่างค.ศ. 1990 – 2000 ขนาดของประชากรย้ายถิ่นเข้าเมืองใหญ่ เช่น เซี่ยงไฮ้ (Shanghai) สูงถึง 430 %, กวางตุ้ง (Guangdong) 272 %, เจ้อเจียง (Zhejiang) 270 %, ปักกิ่ง (Beijing) 196 %, ยูนนาน (Yunnan) 230 % (Chan 1999: 425 – 448)

ปัญหาที่เกิดขึ้นตามมา คือ เมื่ออพยพเข้าไปในเมืองใหญ่แล้ว ผู้คนชนบทจำนวนมากกลับพบว่าไม่มีงานทำ ตกงาน หรือแย่งงานกันทำ (ดังตัวอย่างที่ยกมาข้างต้น) คนเหล่านี้ จำนวนไม่น้อยผันทิศทางการเคลื่อนย้าย จากเดิมที่เคยเข้าเมืองใหญ่ในประเทศจีน เมื่อผนวกกับนโยบายของจีนที่เปิดให้ชายแดน

เชื่อมต่อกับภาคพื้นทวีปเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เวียดนาม ลาว พม่า แล้ว คนจีนระลอกใหม่เหล่านี้จึงทดลองมาแสวงหาเส้นทางใหม่ๆ ที่น่าจะมีโอกาสมากกว่าในทางทิศใต้ของประเทศของตน ดังเช่น กรณีตัวอย่างของผู้ประกอบการการค้าตลาดจีนในลาว หรือกลุ่มแรงงาน ผู้รับจ้างในหลากหลายวัย เป็นต้น

กรณีตัวอย่างของ จาง เฉินเหลียง กลุ่มคนจีนระลอกใหม่รุ่นแรกๆ ที่เข้ามายังลาวตอนเหนือ และปัจจุบันสามารถตั้งตัวได้จากกิจกรรมทางเศรษฐกิจต่างๆ เล่าว่า

“ในช่วงเหมา เจ๋อตุง ชาวบ้านต้องทำอะไรร่วมกัน ทำนาร่วมกัน แต่มาในยุคของเติ้งเสี่ยวผิง มีการจัดสรรที่ดินให้กับชาวนาประมาณ 1 ไร่ ต่อ 5 คน เพาะปลูกข้าว 2 รอบ มีพอกิน แต่ไม่มีเก็บ หลังจากมีการแบ่งที่ดินให้ชาวนาได้ประมาณปีกว่าๆ ก็มีนโยบายให้คนออกไปทำงานนอกพื้นที่บ้านได้ ส่วนคนที่อยู่บ้านก็ทำนาไปด้วย ตนเองจึงตัดสินใจออกเดินทางจากบ้านที่หูหนานมา เพราะที่ดินสำหรับการทำเกษตรไม่เพียงพอ จึงออกมาหางานทำข้างนอกดีกว่า ตัดสินใจไปสิบสองปันนา แต่เมื่อประมาณปี ค.ศ. 1991-1992 ที่ชายแดนจีน-ลาวเปิด ก็ลองหาเส้นทางเอาสินค้ามาขายของในฝั่งลาว เดินทางมาเรื่อยๆ เข้าไปตามหมู่บ้านของคนลาว ก็พอขายได้”

บริบทเงื่อนไขที่สอง รัฐจีนกับการสนับสนุนการเคลื่อนย้ายคน-ทุนจีนออกนอกประเทศ

ลักษณะแรก การส่งออกคนจีนหลังทศวรรษ 1980 นับตั้งแต่สมัยเติ้ง เสี่ยวผิง แนวคิด “นโยบายการเปิดประตู” ทางเศรษฐกิจของจีนออกสู่โลกภายนอก ไม่ว่า การเปิดประเทศเพื่อเปิดรับทุนต่างชาติเข้ามาพัฒนาเศรษฐกิจ การจัดยุทธศาสตร์เชิงพื้นที่เศรษฐกิจ (Economic zones) แบบต่างๆ เพื่อตอบรับการลงทุนจากต่างประเทศ การผ่อนปรนต่อการเคลื่อนย้ายของแรงงานผู้คนออกนอกชนบทและนอกประเทศ เป็นหัวใจหลักในการสร้างเศรษฐกิจจีนให้เติบโตในประเทศ

ปลายทศวรรษ 1980 ด้วยเพราะรัฐบาลจีนต้องการพัฒนาประเทศตามนโยบายโครงการสี่ทันสมัย (Four modernizations) พัฒนาเกษตรกรรม อุตสาหกรรม การทหาร วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี รัฐบาลจีนจึงมีนโยบายเปิดกว้างต่อการเดินทางออกนอกประเทศมากขึ้น ด้วยการทำให้การออกหนังสือเดินทาง (Passport) ง่ายและสะดวกมากขึ้น ลดขั้นตอนและความยุ่งยากต่างๆ โดยเฉพาะในกลุ่มผู้มีการศึกษา นักศึกษา นักวิชาการ นักวิทยาศาสตร์ เพื่อเปิดโอกาสให้กลุ่มผู้มีการศึกษานักวิชาการออกเดินทางไปพร้อมกับสถาบันวิชาการต่างประเทศ เพื่อแสวงหาความรู้ไปพร้อมกับขยายความสัมพันธ์กับโลกภายนอกมากขึ้น โดยเฉพาะกับประเทศกลุ่มอุตสาหกรรม

กระทรวงศึกษาธิการของจีนรายงาน (เมื่อปีค.ศ. 1999) ว่า ในช่วงเกือบ 20 ปีที่ผ่านมา (ค.ศ. 1980-1998) มีนักวิชาการรัฐบาลและนักศึกษาวจีนมากกว่า 320,000 คน เดินทางไปศึกษาต่อยังต่างประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา และประเทศยุโรป เช่น ฝรั่งเศส อังกฤษ หรือญี่ปุ่นอย่างกว้างขวาง นอกจากนี้ ยังมีกลุ่มคนหนุ่มสาว (Chinese youths) ประมาณ 100,000 คนที่เดินทางไปต่างประเทศในลักษณะที่เรียกว่า ติดตามการศึกษาต่างประเทศ (Accompanying study abroad) ซึ่งในกลุ่มนี้มี

นักศึกษาและกลุ่มคนเหล่านี้มากกว่า 150,000 คนที่ได้รับทุนการศึกษาจากรัฐบาลจีนและกลับมาทำงานในประเทศ ขณะนี้กว่า 200,000 คน พำนักอาศัยและทำงานในต่างประเทศ (Xi 2003)

ลักษณะที่สอง นโยบายก้าวออกไป (Zou Chu Qu- going out policy) ของทุนและภาคธุรกิจจีน ในกรณีนี้ สะท้อนให้เห็นจากกรณีศึกษาของรายงานวิจัยชิ้นนี้กับตลาดจีนในห้วยทรายด้วยเช่นกัน กล่าวคือ หวาง วุนโก เจ้าของผู้ก่อตั้งตลาดจีนในอำเภอห้วยทราย แขวงบ่อแก้ว พื้นที่ศึกษาของงานวิจัยชิ้นนี้ บอกว่า ตลาดที่ตนเองสร้างขึ้นมานั้น เมื่อช่วง 2 ปีที่ผ่านมา (ค.ศ. 2009) ได้รับเงินอุดหนุนจำนวน 100,000 หยวน (หรือประมาณ 500,000 บาท) จากรัฐบาลท้องถิ่นมณฑลยูนนาน เพื่อเป้าหมายในการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ในการทำธุรกิจตลาดจีนในห้วยทราย ประเทศลาวให้เกิดความคล่องตัวมากขึ้น ทำให้ผู้ค้ารายย่อยจีนในตลาดได้เข้ามาค้าขายอย่างสะดวกมากขึ้น

การได้รับเงินอุดหนุนของหวาง วุน โก จากรัฐบาลท้องถิ่นมณฑลยูนนาน ถือเป็นหนึ่งในมาตรการระบบเงินอุดหนุนจากรัฐบาลจีนที่ต้องการสร้างแรงจูงใจให้กับภาคธุรกิจให้ออกไปทำธุรกิจนอกประเทศจีน ตาม “นโยบายก้าวออกไป” ของรัฐบาลจีน เป้าหมายสำคัญของนโยบายนี้ คือ รัฐบาลต้องการสนับสนุนให้ภาคธุรกิจจีนที่มีศักยภาพไปลงทุนในต่างประเทศในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น การตั้งบริษัททำธุรกิจในต่างประเทศ การไปร่วมทุน (Joint Venture) การควบรวมหรือการเข้าซื้อกิจการในต่างประเทศ เช่น อุตสาหกรรมโทรคมนาคม อุตสาหกรรมรถยนต์ และอุตสาหกรรมด้านการพัฒนาทรัพยากร เป็นต้น

สำหรับมาตรการที่ชัดเจนในด้านต่างๆ ตามนโยบายก้าวออกไปถูกออกแบบมาอย่างหลากหลาย แต่หลักสำคัญ คือ การอำนวยความสะดวกด้านต่างๆ ให้แก่ภาคธุรกิจและนักลงทุนจีนให้ออกไปยังต่างประเทศ ยกตัวอย่างเช่น มาตรการเน้นการอำนวยความสะดวกในการอนุมัติโครงการด้วยการจัดตั้งคณะผู้แทนจากรัฐบาลกลางในระดับรัฐบาลท้องถิ่น เพื่อสร้างความเข้มแข็งและความรวดเร็วในการตัดสินใจอนุมัติโครงการลงทุนในต่างประเทศ, มาตรการสนับสนุนข้อมูลเชิงเศรษฐกิจมหภาคให้แก่ภาคธุรกิจเพื่อเป็นเครื่องมือช่วยในการตัดสินใจ, มาตรการอำนวยความสะดวกด้านการเงินช่วยสนับสนุนทางการเงิน หาแหล่งทุนอนุมัติสินเชื่อให้ เช่น ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (China Export-import Bank) หรือ มาตรการที่ภาครัฐเข้าไปอุดหนุนทางการเงินแก่บริษัทต่างๆ ที่ไปลงทุนในการเข้าซื้อกิจการต่างๆ เช่น แหล่งสำรองทรัพยากรธรรมชาติในต่างประเทศ เป็นต้น

สำหรับนโยบายก้าวออกไป อาจแบ่งคร่าวๆ ได้เป็น 3 ช่วง คือ ช่วงแรก (ปีค.ศ. 1979 – 1985) ที่รัฐวิสาหกิจจีนภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงพาณิชย์และรัฐบาลท้องถิ่นมีบทบาทในการไปลงทุนโดยตรงในต่างประเทศในลักษณะการร่วมทุน (Joint Venture) ส่วนช่วงที่ 2 (ปีค.ศ. 1985 – 1990) เน้นให้ภาคธุรกิจของจีนได้รับอนุญาตให้ออกไปจัดตั้งบริษัทสาขาในต่างประเทศได้ และช่วงที่ 3 (ปีค.ศ. 1990 – 2000) เป็นการขยายจากการอนุญาตให้ภาคธุรกิจไปจัดตั้งบริษัทสาขาในต่างประเทศไปสู่การส่งเสริมให้ภาคธุรกิจออกไปลงทุนในต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น ในเวลาต่อมา รัฐบาลจีนได้วางกลยุทธ์ให้นโยบายก้าวออกไปกลายเป็นเครื่องมือในการขยายการลงทุนในต่างประเทศของภาคธุรกิจจีนด้วย โดย

กำหนดให้เป็นนโยบายสำคัญในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ 5 ปี ฉบับที่ 10 (ปีค.ศ. 2001 – 2005) และฉบับที่ 11 (ปีค.ศ. 2006 – 2010) ต่อเนื่องกัน เน้นให้ออกไปตั้งโรงงานผลิต หรือไปลงทุนในประเทศผู้นำเข้า เพื่อลดปัญหาความขัดแย้งกับประเทศผู้นำเข้าสินค้าจากจีน ตลอดจนเพื่อขยายตลาดสินค้าจีนให้กว้างขวางมากขึ้น และยังช่วยลดภาวะการแข่งขันอย่างรุนแรงภายในประเทศได้ ตลอดจนมุ่งแสวงหาความมั่นคงทางพลังงานและทรัพยากรธรรมชาติเพื่อเป็นปัจจัยหลักในการสร้างการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างยั่งยืน (Holslag, et al. 2007, Salidjanova 2011)¹⁴

บริบทเงื่อนไขที่สาม การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจของภูมิภาคแม่น้ำโขง (GMS regionalization)

ในที่นี้ นับรวมตั้งแต่ “โครงการสี่เหลี่ยมเศรษฐกิจ” (Economic Quadrangle Project) ที่ริเริ่มมาตั้งแต่ช่วงทศวรรษ 1990 จุดประสงค์หลักของโครงการ ก็คือ เพื่อการรวมกลุ่มความร่วมมือทางเศรษฐกิจในระดับภูมิภาค โดยแสวงหาเส้นทางเปิดใช้เส้นทางคมนาคมร่วมกันระหว่าง 4 ประเทศ คือ จีน ไทย ลาว พม่า ในเขตลุ่มน้ำโขงตอนบน จากมณฑลยูนนานทางตอนใต้ของจีน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือของพม่า จนถึงตอนบนของไทยและลาว โดยแต่ละประเทศต่างเปิดชายแดนให้เชื่อมโยงถึงกันเพื่อผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจ มีการสร้างโครงข่ายระบบคมนาคมขนส่ง และเปิดระบบเศรษฐกิจแบบตลาดเพื่อตอบรับการเติบโตทางเศรษฐกิจระหว่างสี่ประเทศดังกล่าว

ด้วยความร่วมมือของทั้งธนาคารเพื่อการพัฒนาเอเชีย (Asian Development Bank – ADB) รัฐบาลจีน รัฐบาลไทย ลาว พม่าในการดำเนินโครงการ แม้ว่า จะพบกับอุปสรรคนานัปการ แต่ผลที่เห็นได้ชัดเจนนับจากนั้นมา ก็คือ พื้นที่ชายแดนของแต่ละประเทศได้กลายเป็นพื้นที่สำคัญในการที่เชื่อมโยงการพัฒนาเศรษฐกิจการค้า มีโครงข่ายเส้นทางคมนาคมขนส่งภายใต้โครงการดังกล่าว เพื่อเปิดชายแดนจีนเชื่อมต่อกับเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (Evans et al 2000) มีการพัฒนาโครงข่ายคมนาคมสำคัญๆ มากมาย เช่น ถนนสาย R3 E จากจีนตอนใต้ (คุนหมิง – เชียงรุ้ง – บ่อหาน) เข้าสู่ สปป.ลาว (บ่อเต็น – ห้วยทราย) เชื่อมต่อกับอำเภอเชียงของ จังหวัดเชียงราย ด้วยสะพานมิตรภาพ ไทย-ลาว แห่งที่ 4 ข้ามแม่น้ำโขง (จะแล้วเสร็จในปีพ.ศ. 2555) นอกจากนี้ ยังมีเส้นทางถนน R3 W จากจีน-พม่า-ไทย ตั้งแต่ด่านท่าล้อ (Daluo) ของจีน ผ่านพม่าที่อำเภอเชียงตุง ไปยังท่าขี้เหล็ก และเข้าสู่ไทยที่อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย ระยะทาง 240 กิโลเมตร ขณะที่เส้นทางทางน้ำ ใช้การเดินทาง

¹⁴ งานศึกษาเกี่ยวกับนโยบายก้าวออกไปมีนักวิชาการให้ความสนใจไม่น้อย รายละเอียดเพิ่มเติมโปรดดูได้ที่ ศูนย์ข้อมูลจีน ของ หอการค้าไทยที่ <http://chineseinfo.boi.go.th> ส่วนงานวิชาการ มีงานตัวอย่างเช่น Salidjanova, Nargiza 2011 *Going Out: An Overview of China's Outward Foreign Direct Investment* U.S.-China Economic & Security Review Commission โปรดดูรายละเอียดจาก <http://www.uscc.gov/researchpapers/2011/GoingOut.pdf> (สืบค้นเมื่อ 24 พฤศจิกายน 2554) หรืองานของ Holslag, Jonathan, Gustaaf Geeraerts et al. 2007 *Chinese resources and energy policy in Sub-Saharan Africa. A Report for the Development Committee of the European Parliament.* โปรดดูรายละเอียดจาก http://www.cctr.ust.hk/materials/library/20070501_China%27s_natural_resources.pdf (สืบค้นเมื่อ 24 พฤศจิกายน 2554) หรือบทความของ Glaser, Bonnie (2007) ใน <http://www.asianresearch.org/articles/3010.html> (สืบค้นเมื่อ 24 ธันวาคม 2554)

ล่องเรือแม่น้ำโขง เริ่มตั้งแต่เมืองซือเหมาผ่านเมืองเชียงรุ่ง สิบสองปันนาของจีนตอนใต้ เข้าสู่ชายแดนพม่า ลาว และประเทศไทยที่อำเภอเชียงแสน จังหวัดเชียงราย ระยะทางประมาณ 343 กิโลเมตร รวมไปถึงการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานสำคัญอื่น ๆ อีกหลายด้าน เช่น การเชื่อมโยงระบบสายส่งไฟฟ้า การส่งเสริมการจัดทำความร่วมมือด้านพลังงานในภูมิภาค การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานโทรคมนาคม การพัฒนาการท่องเที่ยวแม่น้ำโขง ปรับปรุงท่าเรือเชียงแสนและการท่องเที่ยวแม่น้ำโขง ซึ่งเชื่อกันโดยทั่วไปว่า โครงข่ายคมนาคมขนส่งที่สะดวกสบายมากขึ้นจะช่วยให้การค้าการส่งออกของพื้นที่สี่เหลี่ยมเศรษฐกิจเกิดขึ้นอย่างกว้างขวาง ทำให้สินค้าจากเมืองจีนและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ขนส่งถึงกันได้รวดเร็วขึ้น

ผลจากการสร้างการรวมกลุ่มของภูมิภาคแม่น้ำโขงดังกล่าว ได้ทำให้พื้นที่ชายแดนของแต่ละประเทศที่เดิมต่างมีนโยบายและกฎกติกาในการข้ามแดน นโยบายชายแดนที่เข้มงวดกวดขัน กลับยืดหยุ่นผ่อนปรนมากขึ้น ทำให้การข้ามแดนสะดวกรวดเร็วขึ้นเพื่อตอบรับการเชื่อมโยงกันของภูมิภาค

ในกรณีของรัฐบาลจีนกับลาวนั้น การเชื่อมต่อชายแดนของจีนกับลาวเกิดขึ้นตั้งแต่ปี ค.ศ. 1992 ภายหลังที่เติ้ง เสี่ยวผิงมีนโยบายเปิดชายแดนเพื่อเชื่อมต่อกับประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในช่วงต้นทศวรรษ 2000 โดยรัฐบาลจีนกับลาวประชุมตกลงร่วมกันที่ต้องการเปิดชายแดนเพื่อการลงทุนทางการพาณิชย์และการค้าของจีนกับลาว เพื่อสร้างความยืดหยุ่นให้กับการเคลื่อนย้ายคนจีนออกนอกประเทศเข้าสู่ลาว นับแต่นั้นมา การเดินทางระหว่างคนจีนในเขตยูนนานและเมืองอื่นๆ ค่อยๆ ขยายตัว คนจีนต่างทยอยเดินทางเข้ามาแสวงหาโอกาสใหม่ๆ ในลาวกันอย่างกว้างขวาง

อย่างไรก็ตาม ในช่วงระยะแรกๆ การพำนักราชในลาวสามารถทำได้เพียงการใช้ใบอนุญาตผ่านแดน (Border pass) อายุ 1 ปี (ที่เรียกว่า Chu jing ka ในภาษาจีน) ราคา 100 หยวน (ประมาณ 500 บาท) ประทับตราให้พำนักราชได้เพียง 7 วันเท่านั้น ไม่สามารถพำนักราชระยะยาวหรือสามารถเข้าบ้าน/ที่ดินทำมาหากินได้ในลาว คนจีนที่เป็นผู้ค้าหรือทำธุรกิจขนาดเล็กจึงต้องเดินทางแบบไปๆ มาๆ ระหว่างชายแดนจีนกับเมืองหลวงน้ำทา บ่อแก้ว เพื่อนำสินค้ามาขาย หากบางครั้งขายสินค้าหมดก่อนก็จะกลับก่อนกำหนดเพื่อไปขนสินค้าจากชายแดนจีนมาขายอีก ดังเช่น ในกรณีของจาง เฉินเหลียง พ่อค้าเร่ขายสินค้ายุคนุกเบิกเมื่อปีค.ศ. 1992 เล่าว่า ในช่วงแรกๆ ที่มาเร่ขายสินค้า ทางลาวไม่สามารถพำนักราชระยะยาว หรือเข้าบ้าน/ที่ดินทำมาหากินได้ ทำให้ จาง เฉินเหลียง ต้องเดินทางเข้าออกชายแดนบ่อยครั้ง และไม่มีที่พักที่แน่นอน แต่มักนอนอยู่บริเวณตลาดเช้าห้วยทราย ในช่วงที่ชายของอยู่บริเวณตลาด หากเดินเท้าขายตามหมู่บ้านรอบนอกก็จะไปนอนตามบ้านชาวบ้าน โดยแจ้งขออนุญาตผู้ใหญ่บ้านก่อน แล้วจ่ายเงินให้กับผู้ใหญ่บ้านและบ้านพักที่ไปขอพักอาศัยด้วย (แม้ว่า จะผิดกฎหมายก็ตาม) แต่ภายหลังปีค.ศ. 2000 จาง เฉินเหลียง เริ่มเข้าบ้านในอำเภอห้วยทรายได้ จึงตัดสินใจเปิดร้านขายเครื่องจักรและอุปกรณ์ก่อสร้างในตลาดเช้าห้วยทราย เพราะอุปกรณ์เหล่านี้ในช่วงนั้นไม่มีคนขาย ขณะที่คนลาวมีความต้องการซื้อจำนวนมาก ต่อมาในปี ค.ศ. 2003 รัฐบาลลาว

เริ่มอนุญาตให้คนจีนเข้ามาอยู่ในประเทศลาวได้โดยสามารถเข้าบ้านและที่ดินได้ด้วย แต่ต้องทำหนังสือเดินทาง (Passport) และทำหนังสือขออนุญาตวีซ่าประเภทค้าขายปีต่อปีแทนใบอนุญาตผ่านแดน

ในช่วงหลังปีค.ศ. 2000 เป็นต้นมา ระบบการข้ามแดนระหว่างจีนกับลาวได้รับการผ่อนปรนมากขึ้น โดยเฉพาะกับกรณี “บัตรผ่านแดน”¹⁵ หรือ ใบอนุญาตผ่านแดน ที่มีข้อตกลงระหว่างรัฐบาลจีน ยูนนานกับรัฐบาลลาวเปิดกว้างมากขึ้น เช่น ให้คนจีนที่มีภูมิลำเนาไม่เพียงในมณฑลยูนนานที่เป็นมณฑลติดกับชายแดนลาวเท่านั้นที่เดินทางเข้ามายังชายแดนได้ตามข้อตกลงของเมืองชายแดนติดต่อกัน แต่รัฐบาลลาวอนุญาตให้คนจีนจากมณฑลอื่นๆ ใกล้เคียงสามารถเดินทางข้ามแขวงต่างๆ ของลาวได้¹⁶ โดยไม่จำเป็นต้องใช้หนังสือเดินทาง โดย

ในฝั่งจีน ใบผ่านแดนถาวรสามารถไปทำได้ทั้งเมืองจิงหนิง หรือเซียงรุ้ง หรือเมืองล่า บริเวณชายแดนจีน-ลาว ขั้นตอนของการทำใบผ่านแดนของฝั่งจีนก็ใช้เวลาอันน้อยลง¹⁷ และใช้เอกสารหลักฐานที่ลดขั้นตอนไปมาก เช่น ในฝั่งจีนต้องการเอกสารที่มีญาติพี่น้องในประเทศจีนรับรองให้ และมีคนที่น่าเชื่อถือรับรองให้ในฝั่งลาว (เช่น มีคนจีนผู้มาอยู่ก่อนตั้งร้านค้าทำธุรกิจรับรองให้)

ส่วน ในฝั่งลาว ก็ผ่อนปรนให้คนจีนสามารถพักอาศัยในลาวได้ยาวนานขึ้นด้วยการไปขึ้นทะเบียนกับแผนกคุ้มครองการต่างประเทศ แขวงทางการของลาว และจ่ายค่าธรรมเนียมประมาณ 30 ดอลลาร์สหรัฐต่อการพักอาศัย 6 เดือน เพื่อให้ได้ “ใบพักอาศัย” และไปได้ไกลในฝั่งลาวถึง 4 แขวงหลักทางตอนเหนือ คือ แขวงอุดมไซ แขวงหลวงน้ำทา แขวงบ่อแก้ว และแขวงหลวงพระบาง หากจะเข้าไปแขวงอื่นๆ ต้องขออนุญาตโดยมีบริษัททัวร์รับรองก่อน¹⁸ จะสามารถเดินทางไปได้ไกลถึงเวียงจันทน์ เป็นต้น

การเปิดกว้างต่อการเดินทางออกนอกประเทศของคนจีน และระบบการข้ามแดนระหว่างจีนกับลาวที่ยืดหยุ่นมากขึ้นช่วยให้การเคลื่อนย้ายของคนจีนเข้าสู่ประเทศลาวได้สะดวกมากขึ้น

¹⁵ กรณีเอกสารผ่านแดนเข้าประเทศลาวมี 3 ประเภท คือ 1) หนังสือเดินทาง (Passport) ใช้สำหรับประชาชนไทย ลาว และประชาชนประเทศที่สาม ระยะเวลาพำนักไม่เกิน 1 เดือน สามารถเดินทางไปได้ทั่วประเทศ และพำนักอยู่นอกพื้นที่ชายแดนที่กำหนดไว้ในความตกลงได้ 2) หนังสือผ่านแดน (Border Pass) ใช้เฉพาะประชาชนที่อยู่ในท้องถิ่นของสองฝั่ง เช่น ไทยและลาว ที่มีภูมิลำเนาอยู่ในพื้นที่ชายแดนที่ระบุไว้ในความตกลงเท่านั้น มีอายุ 1 ปี ระยะเวลาพำนักไม่เกิน 3 วัน 2 คืน โดยจะต้องอยู่ในพื้นที่ชายแดนที่กำหนดไว้ในความตกลงเท่านั้น และต้องเดินทางกลับออก ณ ช่องทางที่ผ่านเข้ามา 3) หนังสือผ่านแดนชั่วคราว (Temporary Border Pass) ใช้สำหรับประชาชนระหว่างแดน เช่น ไทยและลาว ที่มีภูมิลำเนาอยู่นอกพื้นที่ชายแดนที่ระบุไว้ในความตกลงใช้ได้ครั้งเดียว ระยะเวลาพำนักไม่เกิน 3 วัน 2 คืน <http://www.learners.in.th/blog/goodlaw/236626> (สืบค้นเมื่อ 12 พฤษภาคม พ.ศ. 2554)

¹⁶ ปัจจุบันเริ่มพบว่า มีคนจีนขอใบผ่านแดนกันง่ายขึ้นและเข้าไปทำเรื่องผิดกฎหมายในประเทศอื่น เช่น ค่ายาเสพติด รัฐบาลจีนจึงเริ่มกลับมาเข้มงวดมากขึ้น และพยายามที่จะให้คนจีนใช้หนังสือเดินทาง เพื่อการเดินทางออกนอกประเทศแทน

¹⁷ อย่างไรก็ตาม พบว่า มีกรณีของผู้ให้ข้อมูลบางท่านมาจากหูหนานและมีทะเบียนบ้านอยู่ที่หูหนาน ใช้เวลาในการดูแลเอกสารนานเกินกว่า 10 วัน ขึ้นอยู่กับว่าจดทะเบียนบ้าน (Hukou system) ไว้ที่ไหน เช่น หากทะเบียนบ้านอยู่ยูนนานซึ่งเป็นมณฑลที่ติดกับชายแดนลาว ขั้นตอนการตรวจสอบจะน้อยลง เวลาที่ใช้ก็น้อยลงไม่เกิน 10 วัน เป็นต้น

¹⁸ คนจีนบางคนใช้ใบผ่านแดนถาวรเข้ามาทำธุรกิจ แต่ก็ต้องมีใบพักอาศัยในลาวว่าจะอยู่ 6 -12 เดือนโดยเสียค่าธรรมเนียม 20-30 ดอลลาร์/ 1 ครั้ง (6เดือน) ซึ่งต้องขอที่แผนกคุ้มครองคนต่างประเทศ



ภาพที่ 2.1 ตัวอย่างใบผ่านแดนถาวรอายุ 1 ปีที่ผู้ค้าจีนมักจะใช้ข้ามชายแดนบริเวณบ่อเต็น-บ่อหาน เพื่อเดินทางไปมาระหว่างจีน-ลาว

กรณีตัวอย่าง พู เหลียนเฉิน และอีกหลายๆ คนที่ประกอบอาชีพในลาวตอนเหนือ สะท้อนให้เห็นความยืดหยุ่นในการเลือกใช้บัตรข้ามแดน หนังสือเดินทางที่เหมาะสมและสะดวกต่อเงื่อนไขของแต่ละคน ดังจะยกตัวอย่างได้สัก 2-3 กรณี ดังนี้ เช่น พู เหลียนเฉิน บอกว่า ตั้งแต่ปี ค.ศ. 1991 เมื่อเปิดชายแดนลาว-จีนบริเวณบ่อเต็น-บ่อหาน คนจีนสามารถใช้ใบผ่านแดนเดินทางไปได้เพียงหลวงน้ำทา อุดมไซ และพงสาลี เมืองติดชายแดนลาว แต่ไม่สามารถเข้ามาได้ถึงเขตตอนใน หรือถึงห้วยทราย บ่อแก้วได้ แต่ปัจจุบันสามารถใช้ใบผ่านแดนเดินทางมาห้วยทรายและลงไปถึงหลวงพระบางได้แล้ว

อย่างไรก็ตาม สำหรับคนจีนแล้ว หากต้องการเช่าบ้าน/ที่ดิน หรือติดต่อธุรกิจกับทางการลาว การใช้หนังสือเดินทางจะสะดวกกว่า เพราะระยะเวลาในการต่ออายุยาวกว่าคือ 1 ปี ขณะที่ใบผ่านแดนต้องต่ออายุเรื่อยๆ นอกจากนี้ สามารถเช่าที่ดิน บ้าน ได้ใบอนุญาตพักอาศัย และใบอนุญาตทำงานที่สะดวก ไม่ต้องเกิดปัญหา แต่ไม่สะดวกตรงที่ต้องไปต่อวีซ่าเองที่เวียงจันทน์ ดังเช่น กรณีของหวาง เสี่ยวปิ่น เจ้าของบ้านพักและร้านอาหารเถิงซานในห้วยทราย ซึ่งมีชื่อของเธอเป็นคนจีนมาจากมณฑลหูหนาน เขาเป็นผู้ทำสัญญาเช่าบ้านพักและร้านอาหารกับเจ้าของตึกและหน่วยงานรัฐแขวงบ่อแก้ว จึงจำเป็นต้องใช้หนังสือเดินทาง และวีซ่า และใบพักอาศัยอยู่ในลาวที่ต้องต่ออายุทุกๆ ปี หรือบางกรณีใช้ทั้งหนังสือเดินทางและใบผ่านแดนถาวร เช่น กรณีของเจ้าของโรงแรมจีนหน้าตลาดเช้า ที่ต้องใช้หนังสือเดินทางเพื่อเดินเรือเช่าบ้านพัก และต้องไปต่อวีซ่าที่เวียงจันทน์ทุกปี แต่ในช่วงนี้ใช้ทั้ง 2 ประเภทเพราะทำใบผ่านแดนถาวรเข้ามาในลาวตั้งแต่ต้น แต่เมื่อเข้ามาแล้ว ทางการลาว บอกว่าไม่สามารถประกอบธุรกิจได้ ต้องใช้หนังสือเดินทาง จึงต้องไปดำเนินการเพิ่ม

บริบทเงื่อนไขที่สี่ นโยบายอำนาจละมุนของจีนต่อกรณีประเทศลาว

“หลังจากรู้ว่า รัฐบาลจีนนำช่างพารามาขยายในลาวตอนเหนือ และได้ยิน รัฐบาลประชาสัมพันธ์เรื่องการสร้างรถไฟในลาว จะมีบริษัทจีนเข้ามาเปิดในลาวเต็มไปหมด ก็เชื่อว่า อีก 3-4 ปีข้างหน้าการค้าจะเติบโตขึ้น รัฐบาลจีน ทำอะไรแล้ว ก็มักจะทำให้สำเร็จ ไม่ยอมเลิกลง่ายๆ เราจึงเชื่อมั่นว่า ลาวจะเจริญเติบโตขึ้นได้ด้วยฝีมือของ รัฐบาลจีน” (หวาง ชุน พ่อค้าขายผ้าเดินทางจากเจ้อเจียง สัมภาษณ์เมื่อ 20 พ.ค. 2554)

จากข้อมูลภาคสนาม ที่หวาง ชุน พ่อค้าขายผ้ากล่าวถึงบทบาทของรัฐบาลจีนกับการพัฒนาในลาว ได้ชี้ให้เห็นว่า การเคลื่อนย้ายของคนจีนระลอกใหม่เหล่านี้ ส่วนหนึ่งมาจากแรงผลักดันของรัฐบาลจีนที่กระทำผ่าน “กิจกรรมการพัฒนา” ในลาว ซึ่งเป็นทั้งแรงจูงใจและแรงผลักดันที่ทำให้ผู้ค้าจีนเล็งเห็นโอกาสใหม่ๆ ทางเศรษฐกิจในที่ใหม่ที่กำลังจะเกิดขึ้นบริเวณนี้ กิจกรรมทางเศรษฐกิจ การพัฒนาต่างๆ เหล่านี้ ส่งผลอย่างมีนัยสำคัญต่อการสร้างความเชื่อมั่น เกิดความมั่นใจให้กับผู้ค้าชาวจีนที่ทยอยเดินทางออกมาตั้งร้านนอกประเทศ

“กิจกรรมการพัฒนา” ในลาวของรัฐบาลจีนมาจากนโยบายของรัฐบาลจีนในการให้ความช่วยเหลือต่อมิตรประเทศ โดยเฉพาะประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ นโยบายเหล่านี้เน้นวิชาการตะวันตกหลายท่านมองว่า เป็นส่วนหนึ่งของยุทธศาสตร์ที่เรียกว่า การใช้อำนาจแบบละมุน (Soft power) (Nye 2004, Kurlantzick 2006)¹⁹ ที่จีนดำเนินความสัมพันธ์ระหว่างประเทศกับประเทศต่างๆ ในเขตเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ผ่านกิจกรรมทางเศรษฐกิจ การลงทุน การให้ความช่วยเหลือด้านการลงทุน เงินบริจาค เงินช่วยเหลือ เงินสนับสนุนแบบให้เปล่า การให้ความช่วยเหลือด้านเทคโนโลยี ความรู้ความชำนาญต่างๆ เพื่อช่วยพัฒนาประเทศ โดยเฉพาะประเทศที่ยากจนที่สุดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้อย่าง ลาว กัมพูชา พม่า การใช้อำนาจแบบละมุนนี้มีนัยสำคัญทางการเมืองและเศรษฐกิจระดับโลกที่แตกต่างไปจากการใช้อำนาจแบบเดิมอย่างสิ้นเชิง ไม่ว่า อำนาจทางการทหาร การกดบังคับต่อรอง เป็นต้น²⁰ และการใช้

¹⁹ Nye, Joseph 2004 Soft Power: The Means to Success in World Politics. Public Affairs และงานของ Kurlantzick, Joshua 2006 China's charm: Implications of Chinese soft power ดาวันโหลดได้ที่ http://www.carnegieendowment.org/files/pb_47_final.pdf (สืบค้นเมื่อ 24 พฤษภาคม พ.ศ. 2554)

²⁰ สำหรับ Nye (2004) แล้ว เขาระบุว่า แหล่งทรัพยากรสำคัญที่เป็นที่มาของ soft power ประกอบด้วย 3 แหล่ง คือ 1. วัฒนธรรม (Culture) ช่องทางที่ทำให้วัฒนธรรมของประเทศหนึ่งเป็นที่รู้จักในประเทศอื่นๆ มีหลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นการค้า การเยี่ยมเยือน การติดต่อสื่อสาร และการแลกเปลี่ยน 2. ค่านิยมทางการเมือง (Political values) ที่สอดคล้องกับประเทศอื่นๆ soft power ของประเทศนั้นจะเพิ่มขึ้น 3. นโยบายต่างประเทศ (Foreign policies) ที่จริงใจ ไม่หน้าไหว้หลังหลอก (Hypocritical) หรือก้าวร้าว และไม่แยแสต่อท่าทีของประเทศอื่นๆ โอกาสที่จะสร้าง soft power จะมีน้อย ดังเช่น กรณีของสหรัฐอเมริกาที่บุกยึดอิรักใน ค.ศ. 2003 โดยไม่ฟังเสียงคัดค้านของประเทศอื่นๆ

อำนาจของจีนในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เช่นนี้กำลังท้าทายต่อนโยบายต่างประเทศของสหรัฐอเมริกา (Lum et al 2008)²¹

นักวิชาการตะวันตกยังมองว่า นับตั้งแต่ทศวรรษ 1990 รัฐบาลจีนปักกิ่งโยกความช่วยเหลือด้านการเงินต่างๆ กับเป้าหมายเชิงนโยบายเศรษฐกิจการเมืองอย่างชัดเจน และยังดำเนินกิจกรรมรณรงค์ให้บริษัทจีนขยายตัวออกไปนอกประเทศด้วย โดยกิจกรรมทางเศรษฐกิจและการให้ความช่วยเหลือของจีนต่อประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เหล่านี้มีนัยสำคัญทางการเมืองและเศรษฐกิจทั้งสิ้น Stuart-Fox (2009: 147) มองว่า สิ่งที่จีนต้องการจากการให้ความช่วยเหลือต่างๆ แก่ลาว คือ 3 ส่วนหลัก ได้แก่ ส่วนแรก สนับสนุนนโยบายจีนที่เกี่ยวข้องกับเรื่องไต้หวันและทิเบต ส่วนที่สอง คือ ทำให้บริษัทจีนสามารถเข้าถึงและใช้ทรัพยากรของลาว และส่วนที่สาม คือ เส้นทางเชื่อมต่อการขนส่งสื่อสารผ่านลาวไปสู่อินโดจีน

จะพบว่า กรณีความช่วยเหลือของจีนต่อลาว ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศของจีนกับลาวเกิดขึ้นอย่างกว้างขวางและในปริมาณที่ไม่น้อย ความสัมพันธ์ของสองประเทศได้รับการรื้อฟื้นขึ้นมาตั้งแต่ช่วงทศวรรษ 1990 โดยเฉพาะก่อนหน้านั้นเล็กน้อย ในปี ค.ศ. 1989 ความสัมพันธ์ระหว่างพรรคคอมมิวนิสต์ของสองประเทศกลับคืนสู่สภาวะปกติโดยนายรัฐมนตรีไกรสอน พรหมวิหารไปเยือนกรุงปักกิ่ง และปีต่อมา ค.ศ. 1990 ใช้เวลาพักผ่อนในจีนมากกว่าที่จะไปเยือนไซเรียต นับแต่นั้นมาในปีค.ศ. 1992 ทั้งสองประเทศประชุมตกลงร่วมกันผ่านคณะกรรมการชายแดนระหว่างจีนกับลาวเพื่อเปิดชายแดนเพื่อการลงทุนทางการพาณิชย์และการค้าของจีนกับลาว หลังเปิดชายแดน ปีค.ศ. 1993 การค้าการลงทุนเกิดขึ้นและขยายตัวไปอย่างเงิบๆ ตั้งแต่การนำเข้าสินค้าอุปโภคบริโภคระดับท้องถิ่นไปจนถึงการลงทุนขนาดใหญ่ ที่พบว่า ให้ใบอนุญาตการลงทุน 11 แห่งรวมไปถึงโรงงานก่อสร้างรถยนต์ไปในปีค.ศ. 1992

ตั้งแต่ทศวรรษ 1990 จีนได้ให้การสนับสนุนเงินให้เปล่า เงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ ตลอดจนช่วยเหลือก่อสร้างโครงการพัฒนา ให้ความช่วยเหลือด้านเทคโนโลยี และการลงทุนต่างประเทศ การพัฒนาก่อสร้างสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน ถนน โครงการเขื่อนพลังน้ำ ที่มีมูลค่ามากกว่า 178 ล้านดอลลาร์สหรัฐ²² โดยปีค.ศ. 1988 - 2000 ความช่วยเหลือจากจีนทั้งหมดประมาณ 600 ล้านหยวนหรือ 75 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 2% ของเงินช่วยเหลือจากต่างประเทศที่ลาวได้รับ ณ ขณะนั้น²³

²¹Lum และกลุ่มได้เสนอรายงานการศึกษาเพื่อนำเสนอต่อสภาของเกรส โดยมองว่า อำนาจแบบ soft power ที่จีนกำลังดำเนินยุทธศาสตร์ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ หมายถึง การใช้วัฒนธรรม การทูต การให้เงินช่วยเหลือต่างประเทศ การค้า และการลงทุนที่กำลังท้าทายต่อนโยบายต่างประเทศของสหรัฐอเมริกา ดูรายละเอียดเพิ่มเติมที่ Lum, Thomas and Wayne M. Morrison 2008 China's "Soft Power" in Southeast Asia paper prepared for members and committees of Congress (Congressional Research Service – CRS report for Congress). Order code RL 34310

²² ลาวได้รับเงินช่วยเหลือจากต่างประเทศโดยประมาณการ 250 ล้านดอลลาร์สหรัฐต่อปี (หรือ 20% ของGDP) รวมไปถึงเงินกู้จากธนาคารเพื่อพัฒนาแห่งเอเชีย (ADB) 80 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และธนาคารโลก 40 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (Lum et al 2008)

²³งานศึกษาของ Viliam Phraxayavong (2009) ให้ข้อมูลว่า นับตั้งแต่หลังทศวรรษ 1950 เงินช่วยเหลือจากต่างประเทศต่อลาวมาจากฝรั่งเศสและสหรัฐเพื่อจัดการปัญหาทางการเมือง เช่น การให้ความช่วยเหลือทางทหารแก่ลาวเพื่อป้องกันปัญหาเรื่องคอมมิวนิสต์ ต่อมา

จากนั้น 4 ปีต่อมากระทรวงการค้าของจีนให้เงิน 1 พันล้านหยวน หรือ 125 ล้านดอลลาร์สหรัฐในการช่วยเหลือโดยตรงกับโครงการสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน สุขภาพและการศึกษา รวมไปถึงโครงการอาสาสมัครเยาวชน (Youth volunteers) ที่เข้าร่วมในโครงการช่วยเหลือด้านการศึกษาและการแพทย์ และการฝึกอบรมทางด้านการเกษตร

ตัวอย่างที่เป็นรูปธรรมในแง่ความช่วยเหลือต่างๆ ที่จีนให้แก่ลาว (โปรดดูตารางที่ 2.1) ได้แก่ ด้านการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ เช่น หอประชุมวัฒนธรรมแห่งชาติ (Laos National Cultural Hall) ที่เปิดตัวอย่างเป็นทางการปีค.ศ. 2000 และในปีดังกล่าว จีนยังให้เงินทุนและเทคโนโลยีสนับสนุนการสร้างโรงงานผลิตซีเมนต์ที่เมืองวังเวียงด้วย ในปีต่อมา (ค.ศ. 2003) จีนสนับสนุนเงินสร้างถนนสายหลักหมายเลข 13 ในนครหลวงเวียงจันทน์ ปีค.ศ. 2004 จีนช่วยปรับปรุงสวนสาธารณะรอบๆ และสร้างน้ำพุตรงใจกลางบนถนนสายหลักในกรุงเวียงจันทน์ ปีค.ศ. 2007 จีนได้ช่วยเหลือสร้างสนามกีฬาขนาดที่นั่ง 20,000 คนเพื่อรองรับการจัดกีฬาซีเกมส์ครั้งที่ 25²⁴ โดยการแลกกับข้อตกลงเรื่องการใช้บริษัทก่อสร้าง แรงงานและเทคโนโลยีของจีนทั้งหมด (Stuart-Fox 2009)

ขณะที่ในหลวงพระบาง ในปีค.ศ. 2003 จีนได้ให้เงินสนับสนุนก่อสร้างโรงพยาบาลมิตรภาพจีนลาว (Lao-China Friendship Hospital) หรือที่รู้จักกันสำหรับคนท้องถิ่นว่า โรงพยาบาลจีน (Chinese Hospital) รวมไปถึงตึกหลังคาสี่แดงที่ทอดตัวยาวไปรอบๆ ภูเขาที่รัฐบาลจีนบริจาคเครื่องมือทางการแพทย์ และมีแผนขยายอุปกรณ์เพื่อสร้างศูนย์พักพิงให้แก่เจ้าหน้าที่อาวุโสรัฐบาลลาว นอกจากนี้ ถนนที่เชื่อมตัวโรงพยาบาลไปยังตัวเมืองหลวงพระบาง บริเวณที่ยูเนสโก (UNESCO) ประกาศให้เป็นมรดกโลก (World heritage) ก็ได้รับเงินช่วยเหลือจากรัฐบาลจีนเช่นกัน

เมื่อเศรษฐกิจลาวเปิดขึ้น ก็มักจะเป็นเงินให้ความช่วยเหลือแบบทวิภาคีระหว่างประเทศ ซึ่งมีแหล่งประเทศที่กระจายออกไปสู่ ประเทศจีน ไทย เวียดนาม มาเลเซีย เกาหลี เพื่อเร่งรัดให้ลาวเปิดระบบเศรษฐกิจแบบตลาดขึ้น

²⁴ ข้อตกลงระหว่างรัฐบาลจีนกับรัฐบาลลาวในโครงการก่อสร้างสนามกีฬาซีเกมส์ของลาวนั้น เพื่อแลกกับการที่บริษัท Suzhou Industrial Park Overseas Investment Company จะได้รับสัมปทานพื้นที่แถบธาตุหลวง ในเขตนครหลวงเวียงจันทน์จำนวน 1,640 เฮกตาร์เพื่อทำการพัฒนาที่ดิน สร้างโครงการเมืองใหม่ แต่ปัจจุบันข้อตกลงดังกล่าวยังไม่ได้รับการดำเนินการใดๆ อย่างเป็นรูปธรรม



ภาพที่ 2.2 โรงพยาบาล หนึ่งในความช่วยเหลือของรัฐบาลจีนแก่ลาว ในปีค.ศ. 2003 ที่แขวงหลวงพระบาง รัฐบาลจีนได้ให้เงินสนับสนุนก่อสร้างโรงพยาบาลมิตรภาพจีนลาว หรือที่รู้จักกันสำหรับคนท้องถิ่นว่า โรงพยาบาลจีน นอกจากนี้รัฐบาลจีนยังจัดส่งทีมแพทย์ วิศวกรและนักบริหารจากโรงพยาบาลอันดับหนึ่งของยูนนานเข้ามาช่วยดูแลกิจการของโรงพยาบาลจีนและฝึกอบรมให้แก่กวีวิชาการลาวด้วย

นอกจากนี้ ยังมีโครงการเชื่อม เช่น บริษัทซิโนไฮโดร (Sinohydro Corp) ผู้สัมปทานการก่อสร้างเขื่อนเซเซต 2 (Seset II) ลาวตอนใต้ ส่วนบริเวณลาวตอนเหนือ ให้ความช่วยเหลือในการสร้างถนนสาย R3 E ช่วงสุดท้ายบริเวณน้ำลึง-หลวงน้ำทา-บ่อเต็นระยะทาง 80 กม. (ทั้งเส้นทาง R3 E ร่วมกันสร้างโดยไทย เติปี และจีน) และยังพบเขตเศรษฐกิจพิเศษจีนในลาวถึง 2 แห่งที่ก่อสร้างคาลิโน โรงแรมและอื่นๆ คือ บริเวณบ่อเต็น แขวงไชยบุรีขนาด 1,600 เฮกตาร์ และคาลิโนและแหล่งอุตสาหกรรมบนเทิงอำเภอตันฝิ่ง แขวงบ่อแก้วขนาด 867 เฮกตาร์²⁵

ส่วนการให้ความช่วยเหลือในด้านโครงการสุขภาพและการศึกษา เช่น โครงการช่วยแก้ปัญหายาเสพติดในลาว ซึ่งจีนเริ่มโครงการปลูกพืชทดแทนฝิ่นในลาวและพม่าด้วยจุดประสงค์หลัก 2 ประการ คือ แก้ปัญหายาเสพติดจากสามเหลี่ยมทองคำเข้าสู่ประเทศจีนและเพื่อลดจำนวนผู้ติดยา และเพื่อดูแลการลงทุนต่างประเทศของจีน จีนใช้ยางพารา²⁶ เป็นพืชที่ปลูกทดแทนฝิ่น โดยเสนอให้เงินอุดหนุน ให้

²⁵ คาลิโน บริเวณบ่อเต็น แขวงไชยบุรี เรียกว่า Golden Boten City “special zone” (tequ) มีขนาด 1,600 เฮกตาร์ เปิดเมื่อปีค.ศ. 2007 ลงทุนโดยบริษัทจีนชื่อ Chinese Investment Company Fu-Khing ส่วน อำเภอตันฝิ่ง แขวงบ่อแก้วเปิดคาลิโนและแหล่งอุตสาหกรรมบนเทิงโดยบริษัทที่ชื่อ Dork Niw Kham (Golden Niw Flower) ดำเนินการโดย Myanmar Macao Lundun Co. บนเนื้อที่ 867 เฮกตาร์ เปิดทำการเมื่อปีค.ศ. 2007 โปรดดูเพิ่มเติมใน Chris Lyttleton and Pál Nyíri Dams, Casinos and Concessions: Chinese Megaprojects in Laos and Cambodia สืบค้นได้ที่ http://risingpowers.open.ac.uk/documents/Publication/Dams_and_casinos_revised.pdf (สืบค้นเมื่อ 16 พฤษภาคม พ.ศ. 2554)

²⁶ จากข้อมูลของ Sounthone Ketphanh และคณะ (2006) ระบุว่า ยางพาราปลูกครั้งแรกในหลวงน้ำทา ตอนเหนือของลาวจำนวน 400 เฮกตาร์ ในปี ค.ศ. 2006พื้นที่การปลูกยางเพิ่มขึ้นเป็น 7,341 เฮกตาร์ และคาดว่าจะขยายออกไปเป็น 119,000 เฮกตาร์ในปีค.ศ. 2010 โปรดดูข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ Sounthone Ketphanh และคณะ 2006 “Rubber Planting Status in Laos PDR” Paper presented to a workshop on Rubber Development in Laos held at the National Agriculture and forestry Research Institute of Laos, Vientiane 9–11 May. โหลดข้อมูลเพิ่มเติมจาก www.nafri.org.la. (สืบค้นเมื่อ 22 สิงหาคม พ.ศ. 2554)

เงินกู้ และยกเว้นภาษีแก่บริษัทเอกชนจีนที่เข้ามาทำสัมปทานยางพาราในลาว (Shi 2008: 27) มีบริษัทจีนกว่า 40 แห่งดำเนินการกิจการอยู่ในเขตลาวตอนเหนือภายใต้โครงการปลูกพืชทดแทนฝิ่น (Shi 2008: 23–24)

ไม่เพียงแต่ให้การช่วยเหลือด้านการก่อสร้าง แต่ยังให้ความช่วยเหลือเรื่องเทคโนโลยี ความรู้ ความชำนาญ เช่น จีนได้จัดส่งทีมแพทย์ วิศวกรและนักบริหารจากโรงพยาบาลอันดับหนึ่งของยูนนาน เข้ามาช่วยดูแลกิจการของโรงพยาบาลจีนตั้งแต่ปีค.ศ. 2005 โดยให้แพทย์จีนทำสัญญาการทำงาน 1 ปี²⁷ เพื่อช่วยพัฒนาการให้บริการทางการแพทย์และฝึกอบรมเจ้าหน้าที่ท้องถิ่นขึ้นมาทำงาน ส่วนด้านการศึกษา จีนยังให้การสนับสนุนผ่านทุนการศึกษาและการส่งเจ้าหน้าที่ลาวไปศึกษาและอบรมดูงาน เช่น ส่งนักศึกษาลาวไปศึกษาภาษาจีน การท่องเที่ยวและเศรษฐกิจ มีนักศึกษาลาวไม่น้อยกว่า 50 คน ไปเรียนอยู่ที่มหาวิทยาลัยยูนนาน คุณหมิง และให้เงินทุนการศึกษาแก่นักศึกษาสัญชาติลาวมากกว่า 55 ทุนต่อปีตั้งแต่ปีค.ศ. 2001 รวมไปถึงการฝึกอบรมเจ้าหน้าที่รัฐบาลลาว และเจ้าหน้าที่บริหารจัดการในจีนด้วย

นอกจากนี้ ในปีค.ศ. 2006 หู จินเทา ประธานาธิบดีจีนได้ไปเยือนเวียงจันทน์และพร้อมเสนอเงิน 45 ล้านดอลลาร์สหรัฐเพื่อให้ความร่วมมือทางเทคโนโลยีและเศรษฐกิจและการยกเลิกหนี้สินเดิม ขณะที่สหรัฐอเมริกาในเชิงเปรียบเทียบเป็นผู้ให้เงินช่วยเหลือแก่ลาวน้อยมากประมาณการ 4.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐระหว่างช่วงปีค.ศ. 2005–2007 ซึ่งยังไม่นับรวมโครงการในอนาคต เช่น การโครงการเส้นทางรถไฟป๋อเต๋น–เวียงจันทน์ เส้นทางรถไฟสายแรกในลาว ที่จีนพร้อมจะให้แก่ลาว²⁸

²⁷ แพทย์และเจ้าหน้าที่ทำงานคล้ายกับอาสาสมัคร โดยได้รับเงินเดือนจากหน่วยงานต้นสังกัดของตน แต่กระทรวงการค้าแผนการให้ความช่วยเหลือต่างประเทศได้เพิ่มเงินพิเศษให้อีกเดือนละ 5,000 หยวน)

²⁸ โครงการรถไฟมีแผนการที่จะเป็นการเชื่อมต่อเครือข่ายทางรถไฟทั้งหมดจากคุนหมิง มณฑลยูนนาน ทางตะวันตกเฉียงใต้ของจีน เพื่อหาทางออกไปยังสิงคโปร์ แต่ในช่วงปีค.ศ. 2012 ได้มีการระงับโครงการไปชั่วคราว

ตารางที่ 2.1 รายชื่อโครงการต่างๆ ที่รัฐบาลจีนให้ความช่วยเหลือแก่ลาวในช่วงระหว่างปีค.ศ. 1998–2005²⁹

รายการ	จำนวนเงิน	บริษัทที่ดำเนินการ
หอวัฒนธรรมแห่งชาติลาว	เงินให้เปล่า 7 ล้านดอลลาร์สหรัฐ	Yunnan International Economic & Technology Cooperation
โรงพยาบาลมิตรภาพจีน-ลาว	เงินให้เปล่า 5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ	Yunnan Construction Engineering Group
- ถนนทางหลวงสายคุนหมิง-กรุงเทพฯ ช่วงสะพานบ่อหาน หนานลุน(80 กม.) 2004–2006 - ถนนใจกลางเมือง เวียงจันทน์ เสร็จปี 2003	ลินเชื่อ 30 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เงินให้เปล่า (แต่ไม่มีข้อมูลละเอียด)	Yunnan Road & Bridge Co. Guangdong No.3 Hydroelectricity Construction Co.
- ปรับปรุงสวนสาธารณะบริเวณอนุสาวรีย์ประตูลี้ เวียงจันทน์ - โรงผลิตปูนซีเมนต์วังเวียง แห่งแรก 1992–1994 และแห่งที่ 2 (2000–2002)	เงินให้เปล่า 1.25 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เงินให้เปล่า 13.9 ล้านดอลลาร์สหรัฐสำหรับ โรงงานแห่งที่ 1 และเงินกู้เพื่อการลงทุนจำนวน 36 ล้านดอลลาร์สหรัฐสำหรับแห่งที่ 2	Guangdong No.3 Hydroelectricity Construction Co. Yunnan International Economic & Technology Cooperation
- โครงการขุดลอกแม่น้ำโขง (จากชายแดนจีน-พม่าไปยังหลวงพระบาง) 2002–2004 - โครงการเชื่อมไฟฟ้าพลังน้ำ น้ำลึก 1996–1999 - โครงการเขื่อนน้ำมาง 3 2002–2004	เงินให้เปล่า 5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ลินเชื่อ 56 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ลินเชื่อ 200 ล้านดอลลาร์สหรัฐ	ไม่มีข้อมูล Sinohydro Corp. China Arms Industry North Group & Sinohydro Corp.
- สถานีหม้อแปลงไฟฟ้า (สำหรับโครงการเขื่อนน้ำมาง 3) 2004–2006 - โครงการเขื่อนสี่เส็ด (Seset) 2005	ลินเชื่อ 60 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ลินเชื่อ 200 ล้านดอลลาร์สหรัฐ	Sinohydro Corp. China Arms Industry North Group & Sinohydro Corp.
โครงการเขื่อนน้ำอู 8 พงสาลี ท่อส่ง	ลินเชื่อ 700 ล้านดอลลาร์สหรัฐ	Sinohydro Corp.

²⁹ ข้อมูลดังกล่าว ผู้จัดทำได้รวบรวมมาจากหนังสือพิมพ์ รายงาน สัมภาษณ์และหนังสือที่ถูกจัดพิมพ์โดยสถาบันวิชาการด้านสังคมศาสตร์แห่งยูนนาน (Yunnan Academy of Social Science) โปรดดูข้อมูลเพิ่มเติมจากเว็บไซต์ของ China Development Brief บทความเรื่อง Communist capital flows downstream: China's aid to Laos <http://www.chinadevelopmentbrief.com/node/454> (สืบค้นเมื่อ 18 พฤษภาคม พ.ศ. 2554)

สำรวจแร่โปแตสเซียม (ระยะ1) และการพัฒนาเหมืองระยะ 2 ค.ศ. 2005-2006	เงินให้เปล่า 5 ล้านดอลลาร์สหรัฐสำหรับการสำรวจระยะแรก และ 20 ล้านดอลลาร์สหรัฐสำหรับการลงทุน	Yunnan Provincial Development, Yunnan-Sino Minging Development & Investment Co.
- โครงการกำจัดยาเสพติดในจังหวัดอุตรดิตถ์ หลวงน้ำทา - ดำเนินการให้เมล็ดพันธุ์ผัก เทคโนโลยี และผู้เชี่ยวชาญในการปลูกอ้อย ยาง ข้าว และชา - ทดลองปลูกผักและผลไม้ 60 เอเคอร์ ที่จำปาศักดิ์	เงินให้เปล่า และเงินลงทุนส่วนตัว ไม่มีข้อมูล ไม่มีข้อมูล	Yunnan Local Special Products Export and Import Co. Pufa Organic Tea Factory Guangxi Xianglei Tea Factory Xishuangbanna Prefecture (Yunnan), Guangxi Agriculture Technology Vocational School.
สถานีวิทยุภาคพื้นดิน 1990-1991	เงินให้เปล่า	China Broadcasting & TV International Technical Cooperation Co. (CBTVTOC)
- สร้างสถานีโทรทัศน์ และหอรับสัญญาณใน 9 จังหวัดตอนเหนือ - สถานีโทรทัศน์สาขาย่อย	1.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐ 750,000 ดอลลาร์สหรัฐ	CBTVITOC CBTVITOC
โครงการขยายเครือข่ายการสื่อสารโทรคมนาคม ระยะ 1(2000) และระยะสอง (2002)	สินเชื่อ 66 ล้านดอลลาร์สหรัฐ	Shanghai Bell Company
ทุนการศึกษา (เงินให้เปล่า) จำนวน 30 ทุนต่อปี ตั้งแต่ปีค.ศ. 1991 (และขยายเป็น 55 ทุนในปีค.ศ. 1999)สำหรับคนลาวไปศึกษาต่อที่ประเทศจีน และทุกปี จีนจัดส่งคนจีนจำนวน 10 คน (เป็นผู้เชี่ยวชาญ นักวิจัย ฯลฯ) มาลาวเพื่อฝึกภาษาลาว และให้ทุนการศึกษาแก่นักศึกษาจีนจำนวน 7 คน เพื่อศึกษาในลาว		
เงินให้เปล่า แก่อาสาสมัครจีนจำนวน 54 คน จากเซี่ยงไฮ้ และยูนนาน ใช้เวลา 6 เดือนสอนภาษาอังกฤษ ภาษาจีน บริการทางการแพทย์ กีฬา ดนตรี เทคโนโลยีการสื่อสาร และเทคโนโลยีทางการเกษตร		

อย่างไรก็ตาม การช่วยเหลือของรัฐบาลจีนในลาวและการช่วยเหลือแก่ประเทศอื่นๆ ถูกวิพากษ์วิจารณ์จากกลุ่มคนจีนในประเทศออกเป็น 2 ด้าน คือ ด้านแรก คนจีนในประเทศจีนเอง มองว่าในช่วง 20 ปีที่ผ่านมา คนจีนในประเทศยังคงเดือดร้อนต่อการได้รับปัจจัยขั้นพื้นฐาน ยังคงมีคนจนจำนวนมาก ซึ่งรัฐบาลจีนควรให้ความช่วยเหลือคนในประเทศตัวเองก่อนที่จะส่งความช่วยเหลือออกไปข้างนอก เช่น ประเด็นการให้ความช่วยเหลือแก่เกาหลีเหนือกลายเป็นข้อถกเถียงหลักในเว็บไซต์ เป็นต้น กับอีกด้าน มองว่า เป็นลู่ทาง และโอกาสในการแสวงหาตลาดใหม่ๆ ในประเทศเหล่านี้ ดังเช่น ฟางหยุน ผู้เชี่ยวชาญลาว จากสถาบันวิจัยเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ประจำหน่วยงาน Yunnan Academy of Social Sciences ให้ข้อมูลว่า งานวิจัยของเธอที่เน้นการเชื่อมโยงทางการค้าและเศรษฐกิจระหว่างประเทศจีนกับลาว และงานวิจัยอีกหลายเล่มที่พิมพ์ออกมาเป็นหนังสือชุดว่าด้วย ความร่วมมือทางการค้าและเศรษฐกิจของจีนกับ 5 ประเทศในเขตอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงกำลังขายดีอย่างน่าตกใจ ที่ซึ่งผู้ซื้อจำนวนมากเป็นนักธุรกิจชาวจีนที่มองหาโอกาสในตลาดของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

ไม่ว่า ในประเทศจีน คนจีนเองจะมีความคิดเห็นแตกออกเป็นสองด้าน แต่ผลของอำนาจละมุนที่รัฐบาลจีนมีต่อรัฐบาลลาวและประเทศลาวผ่านการให้ความช่วยเหลือของจีนต่อลาวดังกล่าวกลับเกิดผลตรงกันข้าม ทำให้เกิดความรู้สึกที่ดีต่อรัฐบาลลาว ถึงกับที่รัฐบาลลาวให้ความสำคัญผ่านการยกย่องให้เห็นด้วยการนำภาพของโรงงานโรงงานผลิตซีเมนต์ที่เวียงใต้ได้รับการสนับสนุนทางเทคโนโลยีและเงินทุนจากจีนไปพิมพ์ใส่ธนบัตร 5,000 กีบของลาว และจีนยังได้รับการพิจารณาให้เป็น “ผู้อุปถัมภ์หลักทางเศรษฐกิจ” (Primary economic patron) ของลาว และกลายเป็น “ผู้สร้างหลักประกันความมั่นคงภายใน” (Implicit security guarantee) (Dalpino 2007)³⁰ ให้แก่ลาวอีกด้วย สำหรับเงินช่วยเหลือจากจีนต่อประเทศลาว ส่วนใหญ่เน้นไปที่โครงการสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน และโครงการที่เกี่ยวข้องกับพลังงาน ที่ต้องพึ่งพิงผู้เชี่ยวชาญทางเทคโนโลยี เครื่องมือ และแรงงานจากจีนทั้งสิ้น โครงการเหล่านี้ไม่เพียงช่วยให้ลาวได้พัฒนาเศรษฐกิจ แต่ช่วยให้จีนได้เข้าถึงวัตถุดิบ น้ำมัน นอกเหนือจากโครงการความช่วยเหลือด้านอื่นๆ เช่น การสนับสนุนไม่ให้มีการค้ามนุษย์ โครงการลดยาเสพติด

ในแง่นี้ สำหรับรัฐบาลจีนแล้ว ประโยชน์ที่ได้รับมีทั้งประโยชน์ทางการเมืองและเศรษฐกิจ ก็คือความรู้สึกดีเพิ่มมากขึ้นต่อภาพพจน์ของประเทศจีน ซึ่งทำให้ง่ายต่อการขับเคลื่อนของบริษัทจีนในการทำธุรกิจ เช่น บริษัทจีนสามารถเจรจาธุรกิจสำรวจแก๊สธรรมชาติในพม่า และโครงการทางการเกษตรขนาดใหญ่ในฟิลิปปินส์ ตลอดจนการก่อสร้างระบบขนส่งขนาดใหญ่ ทางรถไฟในไทยและลาวได้ โดยเมื่อปลายปีค.ศ. 2000 กระทรวงการค้าของจีนรายงานว่า บริษัทจีนได้สัมปทานในลาวมีมูลค่ามากกว่า

³⁰ ดูรายละเอียดจาก Dalpino, Catherin 2008 consequence of a Growing China in Southeast Asia. A Statement before the Senate Committee on Foreign Relations Subcommittee on east Asian and Pacific Affairs, June 7, 2005: Heritage Foundation program, Southeast Asia's Forgotten Tier: Burma, Cambodia and Laos”, July 26, 2007

6,000 ล้านหยวน หรือ 750 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งอาจจะนับรวมจากเงินกู้ของรัฐบาลจีนที่ให้แก่โครงการความช่วยเหลือของทั้งฝั่งจีนและลาว

หน่วยงาน องค์การพัฒนาเอกชนในจีน อย่าง Green Watershed ระบุว่า การให้ความช่วยเหลือของจีนต่อประเทศที่ยากจนดังกล่าวเป็นความต้องการที่จะเพิ่มความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจมากกว่าทางการเมืองที่มีความสำคัญกับประเทศจีน จะพบว่า ก่อนหน้านี้ตั้งแต่ปีค.ศ. 1951-1991 ความสัมพันธ์ทางการค้าและเศรษฐกิจของยูนนานและจีนกับประเทศลุ่มน้ำโขงถูกผนวกกันบนกรอบของ “การเมืองนำ เศรษฐกิจตาม” แต่ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา การเน้นกลับตรงกันข้าม ที่ซึ่งประเทศจีนมองหา “เศรษฐกิจบนฐานของความต้องการทรัพยากร” เช่น ไม้ ยางพารา และเหมืองแร่ที่ลาว ซึ่งประเทศลาวพร้อมที่จะแลกเปลี่ยนเพื่อเงินและการเติบโตของค่า GDP ในประเทศ

ตัวอย่างที่เห็นชัดมากที่สุด คือ โครงการปลูกพืชทดแทนฝิ่นในลาวและพม่าที่จีนให้การสนับสนุนอย่างจริงจัง จะพบว่า จีนใช้ยางพาราเป็นพืชทดแทนฝิ่น และทำการสนับสนุนด้านเงินกู้ ยกเว้นภาษีให้กับบริษัทเอกชนจีนกว่า 40 แห่งให้เข้ามาทำสัมปทานยางพาราในเขตลาวตอนเหนือ (หลวงน้ำทา เมืองลอง เมืองสิง บ่อแก้ว เป็นต้น) ภายใต้โครงการปลูกพืชทดแทนฝิ่น ปีค.ศ. 2004 โครงการปลูกพืชทดแทนฝิ่นได้กลายเป็นส่วนหนึ่งของยุทธศาสตร์ทางเศรษฐกิจระดับชาติของการกระตุ้นการลงทุนในต่างประเทศ ที่ถูกรู้จักกันในนาม นโยบายก้าวออกไป³¹ ในกรณีของบริษัทสัมปทานการปลูกยางพาราในลาว บริษัทเอกชนจีนได้รับเงินอุดหนุนผ่านแผนการค้าของรัฐบาลมณฑลยูนนาน (Department of Commerce for Yunnan Province) และแผนดังกล่าววางอยู่บนการสร้างแรงขับเคลื่อนทางการตลาดต่อธุรกิจที่น่าจะทำกำไรและยังเป็นผู้สนับสนุนหลักด้านการเงิน (Sponsor) ในฐานะที่เป็นตัวหลักสำคัญในโครงการปลูกพืชทดแทนฝิ่น (Shi 2008: 27)

ในแง่ Nyiri (Nyiri 2006) มองว่า แนวคิดการพัฒนาและความทันสมัยของตะวันตก กับ จีน แตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง ที่ซึ่งแนวคิดการพัฒนาของตะวันตกเน้นที่ตัวชี้วัดทางเศรษฐกิจที่ให้ความสนใจต่อความอ่อนไหวทางสังคมและวัฒนธรรม ขณะที่จีนแล้ว การพัฒนาต่างแดน ถูกรวมศูนย์อยู่กับการลงทุน การค้า และการย้ายถิ่น³²

ส่วน Nye (2004) เสนอว่า อำนาจละมุนของรัฐบาลจีนจะบรรลุผลในทางปฏิบัติในการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับประเทศจีนสร้างบรรยากาศอันดีในระยะยาวเพื่อรองรับนโยบายต่างประเทศในอนาคตจำเป็นต้องอาศัย “การทูตสาธารณะ” (Public diplomacy) เป็นเครื่องมือสำคัญในการ

³¹ ภายหลังจากที่จีนเข้าร่วมกับองค์การการค้าโลก (WTO) อย่างเป็นทางการในปี ค.ศ. 2001 นายกรัฐมนตรี จูหลงจี และ หูจินเทา เลขาธิการพรรคคอมมิวนิสต์ ได้เชิญชวนบริษัทจีนในประเทศเข้าร่วมประชุม เพื่อกล่าวถึงนโยบาย “going-out” ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของนโยบายการมีส่วนร่วมทางเศรษฐกิจระดับโลก (Global economic engagement) และเพื่อกระตุ้นให้บริษัทจีนในประเทศดังกล่าวทำธุรกิจนอกบ้านตน จะพบว่า บริษัทส่วนใหญ่ที่ออกไป เช่น บริษัทน้ำมัน ป่าไม้ เหมืองแร่ ยางพารา โปรดดูรายละเอียดใน <http://www.asianresearch.org/articles/3010.html>

³² Cohen, Paul 2009 The post-opium scenario and rubber in northern Laos: Alternative Western and Chinese models of development International Journal of Drug Policy (สืบค้นเมื่อ 12 พฤษภาคม พ.ศ. 2554 จาก <http://lad.nafri.org.la/fulltext/2041-0.pdf>)

ดำเนินการ ซึ่งที่ผ่านมามีพบว่าการทูตสาธารณะ ที่ใช้มี 3 ส่วนหลัก คือ 1) การสื่อสารประจำวัน (Daily communications) เพื่ออธิบายการตัดสินใจด้านนโยบาย เช่น การแถลงข่าวนโยบายรัฐบาลต่อสื่อมวลชนทั้งในและต่างประเทศ (Press conference) หรือ การเตรียมตัวให้พร้อมเพื่อแถลงจุดยืนหรือท่าทีเมื่อเกิดเหตุฉุกเฉินหรือวิกฤตการณ์ 2) การสื่อสารเชิงยุทธศาสตร์ (Strategic communications) ในรูปการรณรงค์ (Campaign) กำหนดแนวเรื่อง (theme) และ 3) การพัฒนาความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนผ่านบุคคลสำคัญ หรือองค์กร (ที่อาจจะไม่จำเป็นต้องเป็นรัฐทางเดียว) โดยอาศัยช่องทางต่างๆ เช่น การให้ทุนการศึกษา การแลกเปลี่ยนบุคลากร การฝึกงาน การสัมมนา การประชุม การพบกันระหว่างสื่อมวลชน การฝึกซ้อมทางทหารร่วมกัน

อย่างไรก็ตาม ผลที่เกิดขึ้นจากการให้ความช่วยเหลือด้านการพัฒนาของจีนต่อลาว มีความหมายไม่เพียงต่อการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของจีนต่อสายตารัฐบาลลาวเท่านั้น แต่ในทางอ้อมยังได้กระตุ้นให้เกิดการเคลื่อนย้ายของชนจีนเข้าสู่ในลาวอยู่ไม่น้อย ในการเข้ามาทำธุรกิจ การค้าการลงทุนอย่างกว้างขวาง โดยมีตัวอย่างที่น่าพิจารณาจากหลายกรณีด้วยกัน กล่าวคือ

ข้อมูลจาก Qian Xiao Feng (2006)³³ ในรายงานเสนอเรื่องราวของ ลี ฮุย (Li Hui) ว่า ลีฮุยเข้ามาช่วยงานในลาวตั้งแต่ปี ค.ศ. 1996 กับบริษัทผลิตรายการและสถานีโทรทัศน์ ซึ่งได้สัมปทานความช่วยเหลือ (Aid contract) ในปีค.ศ. 1991 เพื่อช่วยสถานีโทรทัศน์แห่งชาติลาวตั้งสถานีรับสัญญาณ ทำให้ลาวสามารถส่งสัญญาณจากรัฐที่ดำเนินการโดยสถานีโทรทัศน์ส่วนกลางของจีน (The state-run China Central Television) บริษัทนี้ยังได้รับสัมปทานกับรัฐบาลลาวด้านอื่นๆ ด้วย จากนั้น ลี ฮุย ก็เริ่มตั้งธุรกิจของตัวเองด้วยในลาว

ลี ฮุย บอกว่า ไม่เคยคิดว่าจะมาลงหลักปักฐานในลาว เพราะตอนนั้น คนจีนจำนวนไม่มากนักอยากจะมาลาว เพราะมองว่า ลาวยากจน เป็นเพื่อนบ้านตัวเล็ก ๆ แม้แต่แม่ของลี ฮุย ที่อยู่ชนเมืองของมณฑลยูนนาน ก็ยังมองเหมือนกันว่า ลาวยากจน แต่ 10 ปีหลังจากอยู่ในลาว ลี ฮุยสามารถเปิดบริษัทพัฒนาเทคโนโลยีและร้านอาหารในเวียงจันทน์ เมืองหลวงของลาว และขับรถญี่ปุ่น ไม่แตกต่างอะไรกับพวกผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในปักกิ่งเลย

นอกจากกลุ่มนักธุรกิจรายย่อยเหล่านี้ ยังพบกลุ่มนักเดินทางสั้นๆ ที่ไม่ใช่นักท่องเที่ยวจีน แต่กลับเป็น “อาสาสมัคร” (Volunteers) ที่ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลจีนผ่านสำนักส่งเสริมการเรียนการสอนภาษาจีนนานาชาติของประเทศจีน หรือที่เรียกสั้นๆ ว่า ฮั่นป๋น (Hanban-The Office of Chinese Language Council International) ดังเช่น กลุ่มเยาวชนอาสาสมัครชาวจีนที่เข้ามาช่วยเรื่องการศึกษาสอนภาษาจีน โดยนับตั้งแต่ปีค.ศ. 2000-2005 อาสาสมัครชาวจีนจำนวน 15 คนเดินทางมาจากเซี่ยงไฮ้และยูนนานเข้ามาพักอาศัยในเวียงจันทน์ และหลังจากนั้นก็ทยอยเดินทางมาเรื่อยๆ ในรูปแบบต่างๆ ดังเช่น Yang Guowei เป็นกลุ่มอาสาสมัครคอมมิวนิสต์ (Communist cadre) จากคณะกรรมการเยาวชน

³³โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมที่บทความ Communist capital flows downstream: China's aid to Laos
<http://www.chinadevelopmentbrief.com/node/454> (สืบค้นเมื่อ 15 พฤษภาคม พ.ศ. 54)

ระดับแขวงเซี่ยงไฮ้ (Shanghai Municipality Youth League Committee) เพื่อมาสอนภาษาจีนให้แก่ นักศึกษาระดับมหาวิทยาลัยของลาวและเจ้าหน้าที่รัฐบาล นอกจากนี้ ยังมีกลุ่มอาสาสมัครที่มาสอน หรืออบรมเรื่องเทคโนโลยีการสื่อสาร (IT) มาฝึกสอนเรื่องการกีฬา และอื่นๆ อีกมากมาย

ดังได้นำเสนอไปในช่วงต้น ถึงบริบทเงื่อนไขสำคัญในยุคหลังทศวรรษ 1980 ที่เกิดขึ้นในประเทศ จีนและบริเวณชายแดนดังกล่าวแล้ว ความสัมพันธ์ระหว่างจีนกับประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ตลอดจนนโยบายของรัฐบาลจีนหลากหลายด้านที่มีต่อประเทศลาวได้กลายเป็นปัจจัยสำคัญต่อการ เคลื่อนย้ายของกลุ่มคนจีนระลอกใหม่หลังทศวรรษ 1990 เข้าสู่เขตลุ่มน้ำโขงผ่านเส้นทางทางบกจาก การเชื่อมโยงชายแดนระหว่างจีนกับเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งก็พบว่า มีกลุ่มคนจีนระลอกใหม่ หลากหลายกลุ่มด้วยกันที่เข้ามาดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจมากมาย ตั้งแต่ระดับกลุ่มธุรกิจรายใหญ่ ไปจนถึงกลุ่มอาสาสมัคร รวมไปถึงกลุ่มผู้ค้าจีนในตลาดจีนห้วยทราย ซึ่งเป็นกลุ่มหลักของงานวิจัยชิ้นนี้ ที่จะนำเสนอในบทต่อไป

บทที่ 3

ผู้ค้าจีนและระบบการค้ารายย่อย ในลาวตอนเหนือ

บทนี้นำเสนอข้อมูลและวิเคราะห์การเคลื่อนย้ายของคนจีนระลอกใหม่เข้าสู่ลาวตอนเหนือ โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ค้าจีนรายย่อยในพื้นที่วิจัยอำเภอห้วยทราย แขวงบ่อแก้ว ซึ่งผู้ค้าจีนเหล่านี้เริ่มเข้ามาทำการค้าขายทั้งแบบ “เสือผืนหมอบใบ” ทดลองลัดเลาะนำสินค้าเข้ามาเดินเร่ขายไปเรื่อยๆ ตั้งแต่ช่วงเปิดชายแดนจีน-ลาวภายหลังปีค.ศ. 1992 จนกระทั่งค่อยๆ มีการสร้างตลาดจีนขึ้น เพื่อค้าขายสินค้าจีน กลายเป็นตลาดจีนอีกแห่งที่สำคัญอย่างมากบริเวณชายแดนไทย-ลาว ที่มีการค้าขายอย่างคึกคักในปัจจุบัน

ในบทนี้ได้แบ่งผู้ค้าจีนรายย่อยออกเป็น 2 กลุ่มตามลักษณะของการใช้พื้นที่ในการค้าขาย คือ รูปแบบแรก เป็น ผู้ค้าจีนในตลาดจีนห้วยทราย แขวงบ่อแก้ว กับรูปแบบที่สอง เป็น ผู้ค้าจีนรายย่อยนอกตลาดจีน นำเสนอว่า กลุ่มผู้ค้าจีนรายย่อยเหล่านี้เป็นคนจีนกลุ่มใดในสถานภาพทางเศรษฐกิจจีน มีถิ่นฐานมาจากที่ใด เส้นทางการเดินทาง ตลอดจนจนวนรูปแบบการค้าขาย เส้นทางขนส่งสินค้า ตลอดจนเหตุผลในการเดินทางมาค้าขายยังประเทศลาวมากกว่าประเทศอื่นๆ ทั้งนี้ เพื่อชี้ให้เห็นว่า กลุ่มผู้ค้าจีนรายย่อยเหล่านี้ต้องอาศัยประสบการณ์เดิมของผู้ค้าจีนรายย่อยที่เคยเข้ามาค้าขายในยุคแรกๆ ในลาว ตลอดจนมองเห็นช่องทางในอนาคตจากการที่รัฐบาลจีนและธุรกิจจีนกำลังเข้ามาพัฒนาประเทศลาว และสะพานเชื่อมระหว่างไทย-ลาวที่กำลังจะเสร็จในไม่ช้า ทำให้เชื่อว่า ลาวกำลังจะเจริญ และสามารถขยายเส้นทางไปสู่ประเทศไทยในอนาคต

รูปแบบแรก: ผู้ค้าจีนในตลาดจีนห้วยทราย แขวงบ่อแก้ว

แม้ปัจจุบัน ตลาดจีนห้วยทราย แขวงบ่อแก้ว บริเวณชายแดนไทย-ลาว จะได้รับการก่อตั้งอย่างถาวร เกิดการค้าอย่างคึกคักในช่วงหลังปีค.ศ. 2009 แต่จะพบว่า ก่อนที่จะตั้งตลาดจีนแห่งนี้ได้ หวาง วุนโก นักธุรกิจจีนจากเมืองเล้าหยาง มณฑลหูหนาน ก็ล้มลุกคลุกคลานกับการสร้างตลาดจีนแห่งนี้มายาวนาน รวมไปถึงผู้ค้าจีนบางส่วนที่ปัจจุบันเข้ามาค้าขายในตลาดจีนห้วยทราย ต่างก็ผ่านประสบการณ์การทดลองแสวงหาหนทางการทำมาค้าขายในเขตชายแดนนี้เช่นกัน ในแง่นี้ เราควรทำความเข้าใจกับพัฒนาการของตลาดจีนห้วยทรายก่อนว่า ถือกำเนิดขึ้นมาอย่างไร

พัฒนาการตลาดจีนที่ห้วยทราย บ่อแก้ว ชายแดนไทย-ลาว

ตลาดจีนที่ห้วยทราย บ่อแก้ว ชายแดนไทย-ลาวเกิดขึ้นครั้งแรกในปีค.ศ.1994 จากความร่วมมือระหว่างรัฐบาลท้องถิ่นลาวกับกลุ่มทุนจีน อาจกล่าวได้ว่าหลังทศวรรษ 2000 จุดเริ่มต้นของตลาดจีนพัฒนามาจากพื้นฐานความสัมพันธ์ระหว่างรัฐจีนกับลาวเพื่อความร่วมมือในการพัฒนาทางเศรษฐกิจกลุ่มน้ำโขงสำรวจความเป็นไปได้ในการใช้แม่น้ำโขงระยะทาง 701 กิโลเมตรเพื่อการขนส่งสินค้าจากเมืองเชียงรุ่งสู่หลวงพระบางในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ ค.ศ. 1990 รัฐบาลจีนและลาวมองว่าอำเภอห้วยทราย แขวงบ่อแก้วทางตอนเหนือของลาว สามารถเป็นที่จอดพักเรือ สร้างท่าเรือของเส้นแม่น้ำโขงได้

อย่างไรก็ตาม กลุ่มพ่อค้าจีนกลุ่มแรกๆ ที่เดินทางเข้ามาในอำเภอห้วยทราย แขวงบ่อแก้วเพื่อทำการค้าในช่วงหลังปี ค.ศ. 1991 (เมื่อชายแดนเปิด) กลับไม่ใช้กลุ่มที่มาค้ากับเรือสินค้าตามเส้นทางลำน้ำโขง แต่กลับเป็น 2 กลุ่มหลัก คือ กลุ่มแรก เป็น *กลุ่มคนงานก่อสร้าง* ที่เข้ามาเป็นแรงงานกรรมกรในการก่อสร้างถนนสาย R3 E เพื่อเชื่อมโยงจีนตอนใต้กับลาวและไทย เช่น กลุ่มคนที่มาจากเจียงซีเป็นกรรมกรก่อสร้างถนนในลาวมาก่อน และ กลุ่มที่สอง เป็น *กลุ่มพ่อค้าเร่* ขายของเล็กๆ น้อยๆ (Petty traders) (เช่น กรณีของจาง เฉินเหลียง ที่ปัจจุบันลงหลักปักฐานทำกิจการขายอุปกรณ์ก่อสร้างในบ่อแก้ว) ซึ่งส่วนใหญ่มาจากเขตชนบทของมณฑลต่างๆ ทางตอนใต้และตะวันออกของจีน เช่น มณฑลหูหนานที่มีจำนวนมากที่สุด รองลงมาคือ ยูนนาน และ อานฮุย

สำหรับกลุ่มคนงานก่อสร้างชาวจีนเหล่านี้มาพร้อมกับการปรับเปลี่ยนนโยบายทางเศรษฐกิจการเมืองในเขตลุ่มน้ำโขงทั้งสิ้น ในลาว เมื่อช่วงการปรับเปลี่ยนสังคมนิยมไปสู่ระบบตลาดของลาวหลังปีค.ศ. 1980 เป็นต้นมา รัฐบาลลาวต้องการความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากต่างประเทศและการลงทุนจากกลุ่มประเทศต่างๆ มากมาย ทั้งจากประเทศฝ่ายสังคมนิยมและประเทศกลุ่มทุนนิยม ประเทศจีนเริ่มเล็งเห็นความสำคัญของลาวทางเศรษฐกิจและการเปิดพื้นที่ทางการเกษตร การค้าและความต้องการทรัพยากรวัตถุดิบเพิ่มเติม จีนจึงเริ่มให้ความช่วยเหลือด้านการลงทุนมากขึ้น หลังจากนั้น การก่อสร้างถนนได้กลายเป็นกิจกรรมหลักในการปรับปรุงโครงสร้างสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานเพื่อรองรับระบบเศรษฐกิจใหม่ (New mechanism) ตามนโยบายของรัฐบาลลาว ต่อมาองค์กรรัฐบาลของจีนและบริษัทลงทุนจีนพร้อมเทคโนโลยีได้เริ่มทยอยเข้าสู่ลาวเพื่อดำเนินกิจกรรมการก่อสร้างถนน และสาธารณูปโภคอื่นๆ

ในช่วงเริ่มแรกกลุ่มนายทุนจีนได้ว่าจ้างแรงงานท้องถิ่นคนลาวทำงานเป็นแรงงานก่อสร้างถนน แต่ด้วยเหตุผลที่นายทุนจีนอ้างว่า แรงงานลาวด้อยคุณภาพและค่าแรงแพงกว่า นายทุนจีนจึงขออนุญาตจากรัฐบาลลาวให้นำเข้าแรงงานจีนเข้ามาทำงานก่อสร้าง แต่เมื่อเสร็จงานก่อสร้างตามสัญญาจ้างงาน แรงงานจีนเหล่านี้ได้พยายามตั้งรกรากในลาวแทนที่จะกลับประเทศจีนเพื่อหางานอื่นทำต่อไป

กลุ่มแรงงานจีนเหล่านี้เอง ที่ผันตัวจากแรงงานกรรมกรไปเป็นพ่อค้าเร่ขายของตามเขตรอบนอกของลาว เดินทางไปทั่วชนบท จากหมู่บ้านหนึ่งสู่หมู่บ้านหนึ่ง เพื่อขายของเล็กๆ น้อยๆ ที่นำเข้ามา

จากเมืองจีน เริ่มแรก พ่อค้าจีนรายย่อยเหล่านี้ใช้วิธีการเดินเร่ขาย ต่อมาเปลี่ยนไปใช้จักรยานและ/หรือมอเตอร์ไซค์บรรทุกสินค้าไปขายตามที่ต่างๆ ซึ่งปรากฏว่า ในเวลาหลายปีต่อมา จำนวนพ่อค้าเร่ชาวจีนทยอยเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ จนผลักดันให้เจ้าหน้าที่รัฐบาลลาวจำเป็นต้องจัดการปัญหาบางประการที่เกิดขึ้น เช่น ดำเนินการผลักดันให้ส่งคนจีนเหล่านี้กลับประเทศบ้าง จนในปี ค.ศ. 1994 รัฐบาลจีนได้เจรจากับรัฐบาลลาวเพื่อทำข้อตกลงขออนุญาตให้พ่อค้าจีนเหล่านี้เข้าไปทำการค้าอย่างถูกกฎหมายในบางแขวงในลาว โดยให้ชาวจีนเหล่านี้ยื่นขอใบอนุญาตและต่อใบอนุญาตทุกปี จากนั้นกำหนดให้ขายของได้ที่ตลาด

กรณีของอำเภอห้วยทราย แขวงบ่อแก้ว จากข้อตกลงระหว่างรัฐบาลในปีค.ศ. 1994 พ่อค้าเร่จีนได้รับการจัดสรรพื้นที่ใน “ตลาดเปิด” ในเขตเมืองเพื่อค้าขายร่วมกับผู้ค้าลาวและคนชุมชนลาวได้ แต่ในช่วงปี ค.ศ. 1995-2001 เกิดปัญหาความขัดแย้งกันบ่อยครั้งระหว่างผู้ค้าชาวลาวกับพ่อค้าจีนในเรื่องทัศนคติด้านลบต่อกัน ตลอดจนปัญหาที่ผู้บริโภคลาวเปลี่ยนไปซื้อสินค้าจีนจากผู้ค้าจีนมากขึ้นเพราะราคาสินค้าถูกกว่า โดยเฉพาะในกลุ่มผู้มีรายได้น้อยที่ไม่ได้สนใจเรื่องคุณภาพมากนัก ส่งผลให้พ่อค้าแม่ค้าลาวจำนวนมากต้องเปลี่ยนอาชีพจากการขายสินค้ากลับไปทำงานเกษตรหรือเป็นแรงงานในโรงงาน

อย่างไรก็ตาม ในปี ค.ศ. 2002 เจ้าหน้าที่ท้องถิ่นลาวได้แก้ปัญหาคความขัดแย้งต่างๆ ด้วยการย้ายกลุ่มพ่อค้าจีนไปยังอีกแห่งหนึ่งที่ติดกับวัดดินธาตุห่างจากตัวอำเภอประมาณ 5 กม. ซึ่งใช้เป็นทั้งสถานที่ขายของและที่พักไปด้วย ซึ่งพ่อค้าจีนมองว่า ตลาดจีนที่ตั้งอยู่บริเวณนี้อยู่ไกลเส้นทางคมนาคมห่างไกลเมือง ทำให้ธุรกิจไม่ค่อยคึกคัก ดังนั้นในปี ค.ศ. 2009 จึงได้มีการสร้างตลาดจีนแห่งใหม่ขึ้นมีขนาดประมาณ 2 เฮกตาร์ ขนาดใหญ่และถาวรกว่า อีกทั้งอยู่ใกล้กับสถานีขนส่งและติดกับถนนสายหลัก R3E มากกว่า ตลาดใหม่นี้เป็นการลงทุนโดย หวง วุนโก นักธุรกิจชาวจีนที่ทำธุรกิจหลายประเภทในลาวมาหลายปี ตัดสินใจลงหลักกับที่ดินบริเวณใกล้สถานีขนส่งที่ติดกับถนนสายหลัก R3E นี้ด้วยเหตุผลเรื่องทำเลที่ดีกว่าเป็นหลัก ไม่ว่า การเชื่อมโยงกับการขนส่งติดถนนสายหลัก R3E และที่ดินบริเวณนี้ใกล้กับบริเวณที่สร้างสะพานข้ามแม่น้ำโขงแห่งใหม่ อยู่ใกล้กับประเทศไทย อีกทั้งยังมีราคาถูกกว่าที่ดินบริเวณอื่น ซึ่งในอนาคตจะเป็นแหล่งลงทุนที่ดีที่เชื่อมต่อกับสะพานมิตรภาพไทย-ลาวแห่งที่ 4 เชื่อมไทย-ลาวที่เชียงของ-ห้วยทรายในอนาคต

พ่อค้าในตลาดจีนห้วยทรายปัจจุบัน

ปัจจุบันตลาดจีนแห่งใหม่อยู่ใกล้กับสถานีขนส่งและติดกับถนนสายหลัก R3E แห่งนี้ได้สร้างขึ้นอย่างถาวรและดำเนินการอย่างคึกคักโดยพ่อค้าจีนที่มาจากหลากหลายมณฑลของจีนตอนใต้ สำหรับภายในตัวตลาดแบ่งซอยออกเป็นห้องแถวให้เช่าจำนวน 106 ห้อง มีพ่อค้าแม่ค้าจีนเข้ามาเช่าขายของแล้วประมาณ 50 กว่าห้อง (ดูแผนผังตลาดจีนที่แผนผัง 3.1) ราคาค่าเช่าแต่ละห้องไม่เท่ากันขึ้นอยู่กับ

ทำเลที่ตั้งและสินค้าที่ขาย โดยมีราคาตั้งแต่เดือนละ 2,000 บาทขึ้นไปจนถึงกว่าหมื่นบาท เช่น ร้านขายมือถือเก่าเช่าจะแพงกว่าถึง 2 แสนบาทต่อปี เพราะห้องอยู่ด้านหน้าทางเข้า เป็นทำเลที่ขายดี

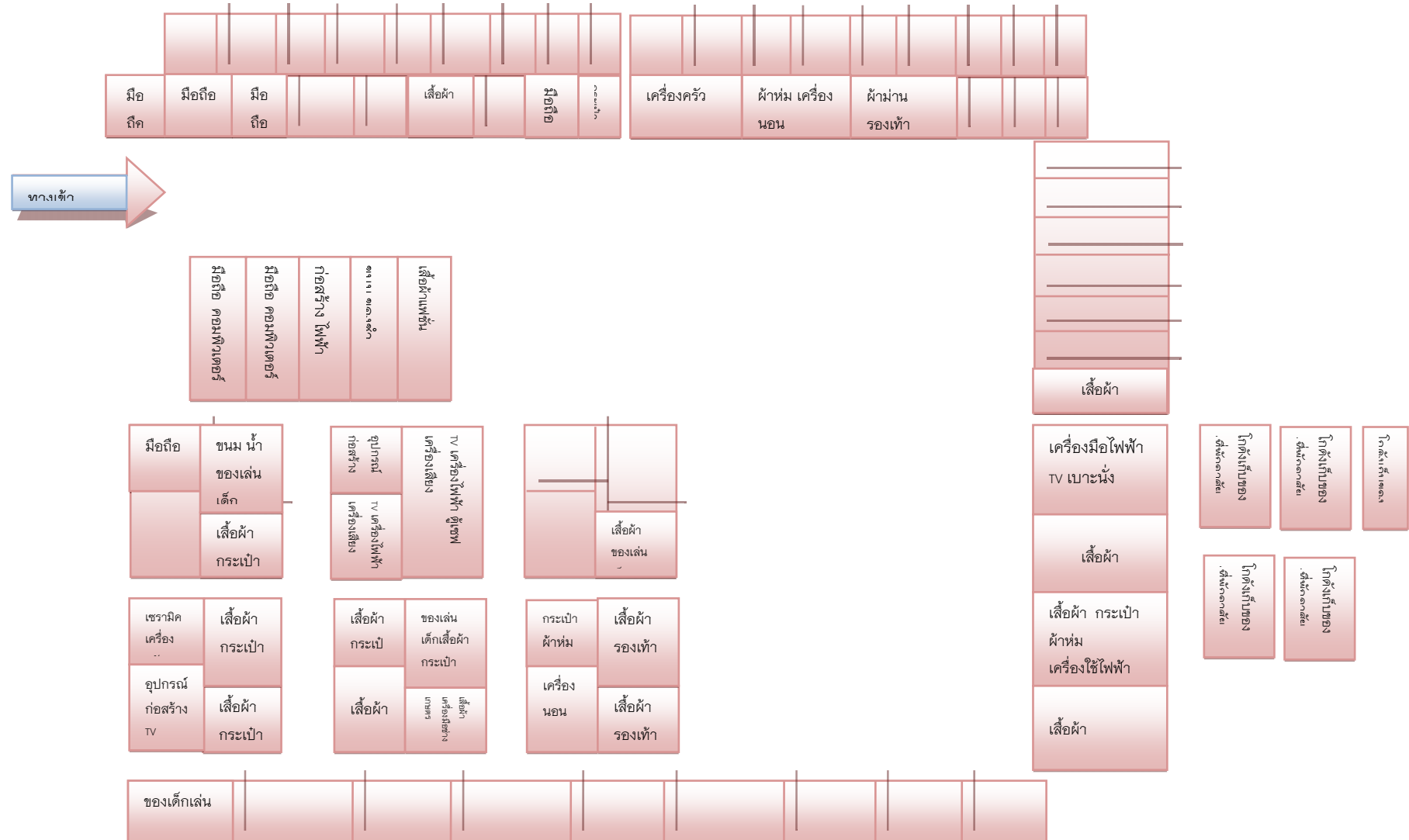
นอกจากนี้ ยังมีส่วนที่เป็นห้องแถวใหม่ที่เพิ่งสร้างเสร็จ ซึ่งวางแผนให้เช่าเพื่อขายเสื้อผ้า กระเป๋า อย่างไรก็ตาม ห้องแถวใหม่นี้จะแบ่งออกเป็น 2 ชั้น คือ ชั้นล่างให้เช่าเป็นร้านค้าราคาเช่า 4,800 บาท/เดือน ส่วนชั้นบนใช้เป็นห้องพักราคา 2,000 บาท/เดือน

ลักษณะของพ่อค้าแม่ค้าในตลาดจีนห้วยทราย อาจแบ่งจากลักษณะของผู้ร่วมเดินทางและการอยู่อาศัยได้เป็น 2 แบบหลักคือ 1) **มาเป็นครอบครัว** เช่น ครอบครัวของพู่ ชวนซาง ขายสินค้าประเภทสินค้าทั่วไป เช่น กระเป๋า เสื้อผ้า ของเล่น สายเข็มขัด ฯลฯ) ในตลาดจีนมีด้วยกันทั้งหมด 4 คน แต่ตอนนี้ลูกชายคนโตไปอยู่ที่เมืองจีน จึงอยู่ด้วยกัน 3 คน (พ่อ แม่และลูกชายคนเล็ก) หรือครอบครัวของจาว จาซี พ่อค้าในตลาดจีนห้วยทรายขายสินค้าประเภทอุปกรณ์เครื่องใช้ในการก่อสร้าง เช่น เครื่องมือตัดเหล็ก เครื่องมือตัดต้นไม้ ตะปู น๊อต ฯลฯ มีด้วยกันทั้งหมด 3 คน (จาว จาซี ภรรยาและลูกชาย) ลักษณะการใช้ชีวิตของคนกลุ่มนี้ ส่วนใหญ่ ร้านค้าของครอบครัวคนจีนเกือบทุกร้าน ตอนกลางวันจะเปิดเป็นร้านขายของ แต่กลางคืนจะเป็น “บ้าน” หรือที่กินอยู่หลับนอน มีโทรทัศน์ที่สามารถรับดาวเทียมเพื่อดูเคเบิลทีวี ภาษาจีนเป็นหลัก นอกจากนั้น ส่วนใหญ่ก็จะมีกิจกรรมพักผ่อนยามว่าง เช่น เล่นไพ่บนกระจอก หรือ หม่าเจียง (Má jiàng ในภาษาจีน) (Mahjong ในภาษาอังกฤษ) ร่วมกันทำกับข้าวหน้าบ้าน ฯลฯ

2) **มาคนเดียว โดยเริ่มเป็นลูกจ้าง หรือทดลองเปิดร้านเล็กๆ** เช่น ตัง ตัง อายุ 17 ปีและลูกจ้างอีกหลายคนที่เป็นคนงานขายของร้านขายมือถือจีนในตลาดจีนห้วยทราย มีทั้งหมด 5 คนมาจากกวางตุ้งที่เดียวกับเจ้าของร้าน ซึ่งเปิดร้านอยู่ที่กวางตุ้ง คนเหล่านี้พักอาศัยอยู่ที่ร้านขายของที่กลางวันเปิดร้าน ส่วนกลางคืนกลายเป็นเรือนพัก

แผนผังที่ 3.1 แผนผังตลาดจีนปัจจุบัน (2554) ภายในตัวตลาดแบ่งซอยออกเป็นห้องแถวให้เช่ากว่า 100 ห้อง มีพ่อค้าแม่ค้าจีนเข้ามาเช่าขายของแล้ว

ประมาณ 50 กว่าห้อง





ภาพที่ 3.1 ภายในตัวตลาดจีน แบ่งซอยออกเป็นห้องแถวให้เช่าจำนวน 106 ห้องให้ผู้ค้าจีนได้เช่าขายของ ราคาเช่าแต่ละห้องไม่เท่ากัน ขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งและสินค้าที่ขายมีราคาตั้งแต่เดือนละ 2,000 บาทขึ้นไปจนถึงกว่า 10,000 บาท ส่วนสินค้าที่ขายในตลาดจีนอาจแบ่งออกได้เป็น 4 กลุ่มหลัก คือ กลุ่มประเภทสินค้าทั่วไป เช่น กระเป๋า เสื้อผ้า ของเล่น สายเข็มขัด ฯลฯ กลุ่มที่สอง เป็นอุปกรณ์การก่อสร้าง กลุ่มที่สาม อุปกรณ์เครื่องจักรทางการเกษตร และกลุ่มสุดท้าย เป็นอุปกรณ์เทคโนโลยีการสื่อสาร คอมพิวเตอร์ เช่น โทรศัพท์มือถือ อุปกรณ์เสริมคอมพิวเตอร์ จานดาวเทียม เป็นต้น



ภาพที่ 3.2 หนึ่งในผู้ค้าจีนรายย่อยวัยหนุ่ม ที่เดินทางมาพร้อมภรรยาและลูกชาย เพื่อทดลองขาย

อุปกรณ์เครื่องใช้ และอุปกรณ์การก่อสร้างในตลาดจีนห้วยทราย

สำหรับผู้ค้ารายย่อยจีนที่อยู่อาศัยในตลาดจีนห้วยทรายนั้น ปัจจุบัน (ค.ศ.2010) ยังไม่ได้คาดหวังที่จะลงหลักปักฐานในระยะยาวอย่างถาวรในลาว โดยมองว่า จะทดลองทำการค้าไประยะหนึ่งก่อน จนสามารถมีกำไรพอที่จะกลับไปเริ่มทำการค้าที่ประเทศจีนได้ จากนั้นก็อาจจะกลับบ้านที่ประเทศจีน แต่หากยังทำกำไรไม่ได้เท่าที่ควร ก็อาจจะคงดำเนินกิจการต่อไปเรื่อยๆ ก่อน หรือในกลุ่มคนจีน ในวัยที่เป็นพ่อแม่ บางคนมองว่า หากทำไปได้ระยะหนึ่งก็จะกลับบ้าน แล้วทิ้งร้านประกอบการทั้งหลายเอาไว้ให้ลูกดำเนินธุรกิจต่อไป

เช่น ชิง โอเหว่ย บอกว่า “หากค้าขายได้กำไรกลับมาแล้ว อาจจะกลับไปค้าขายที่บ้าน ... หากได้เงินสักประมาณ 4-5 แสนหยวนก็จะกลับบ้านแล้ว อยากจะให้ลูกชายกลับไปเรียนที่ประเทศจีน บ้านเกิด”

รูปแบบที่สอง ผู้ค้าจีนรายย่อยนอกตลาดจีนห้วยทราย

นับตั้งแต่การปฏิรูปเศรษฐกิจในจีนและนโยบายการเปิดชายแดนในปลายทศวรรษ 1990 เป็นต้นมา คนจีนได้ทดลองเดินทางข้ามเขตแดนมาทำงานแสวงหาช่องทางโอกาสทางการค้าและเศรษฐกิจกันอย่างมากมาย ในกรณีของผู้ค้ารายย่อยที่เดินทางเข้าประเทศลาวนั้น จากคำบอกเล่าของ จาง เฉิน เหลียง บอกว่า ตนเองเป็นกลุ่มแรกๆ ที่เข้ามาเป็นผู้ค้ารายย่อยแบบเดินเท้าและเป็นแบบ “เสือผืนหมอนใบ” ทดลองนำสินค้าเล็กๆ น้อยๆ เข้ามาขายตั้งแต่ปีค.ศ. 1993 หลังเปิดชายแดน ผู้ค้าจีนที่มาช่วงเดียวกับตนมีอยู่ 3 คน คนแรกย้ายไปเปิดร้านขายของที่เวียงจันทน์ ส่วนคนที่สองเสียชีวิตไปแล้วจากอุบัติเหตุเรือเร็วที่ล่องน้ำโขงมาห้วยทรายเกิดพลิกคว่ำ และคนที่สาม คือ ตนเอง ที่ยังทำธุรกิจร้านขายเครื่องจักรและอุปกรณ์ก่อสร้างนอกตลาดจีนห้วยทรายในปัจจุบัน

ส่วนพ่อค้าแม่ค้าที่ตั้งร้านประกอบการรายย่อยนอกตลาดจีนห้วยทราย มักจะตั้งอยู่ในจุดสำคัญ คือ ติดกับตัวตลาดจีนบนถนนสาย R3E บริเวณตลาดเช้าในเมืองห้วยทราย หรือริมทำน้ำเซียงของ-ห้วยทราย โดยมาเช่าที่ดินจากชาวบ้านชาวลาวเป็นรายเดือน





ภาพที่ 3.3 จาง เฉินเหลียง (บนขวา) คือหนึ่งในคนจีนกลุ่มแรกๆ ที่เข้ามาเป็นผู้ค้ารายย่อยแบบเดินเท้า ทดลองนำสินค้าเล็กๆ น้อยๆ เข้ามาขายตั้งแต่ปีค.ศ. 1992 ปัจจุบันสามารถสร้างเนื้อสร้างตัว เปิดกิจการร้านอุปกรณ์การก่อสร้างและเครื่องจักรบริเวณตลาดเช้าในตัวเมืองห้วยทราย



ภาพที่ 3.4 ผู้ค้าจีนรายย่อยนอกตลาดจีนห้วยทราย มักตั้งร้านค้าอยู่ในย่านสำคัญๆ หลัก ๆ คือ บริเวณริมถนนสาย R3E ติดกับตัวตลาดจีน หรือบริเวณตลาดเช้าในเมืองห้วยทราย หรือ ริมท่าน้ำเชียงของ-ห้วยทราย ที่มีลูกค้าเข้ามาซื้อหาข้าวของเครื่องใช้กันคึกคักทุกวัน

ลักษณะกลุ่มทางเศรษฐกิจและสถานะของผู้ประกอบการรายย่อยในและนอกตลาดจีน

ลักษณะทางเศรษฐกิจของกลุ่มพ่อค้าแม่ค้ารายย่อยทั้งในและนอกตลาดจีนนั้น หากเปรียบเทียบกับกลุ่มอื่นๆ ที่ได้จำแนกไปในบทที่ 1 จะพบว่า คนจีนเหล่านี้ไม่ใช่กลุ่มนักลงทุนขนาดใหญ่หรือขนาดกลางที่มาจากในเมืองใหญ่ๆ ในประเทศจีนแต่อย่างใด หากแต่มักเป็นกลุ่มคนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจระดับกลางและต่ำ ที่อาจจำแนกได้หลักๆ ดังนี้

กลุ่มแรก เป็นเกษตรกรทำไร่ทำนาในชนบท หรือลูกหลานของเกษตรกรชนบท ที่บางส่วนเริ่มหลุดออกจากที่ดินทำกินของตน หรือ เป็นกลุ่มคนหนุ่มสาวรุ่นใหม่ๆ ที่มีฐานะทาง

เศรษฐกิจไม่สูงมากนัก เมื่อจบการศึกษาต้องแสวงหางานทำในเมือง หาดูอาชีพอื่นๆ บางส่วนอพยพเข้ามาในเมืองใหญ่ของมณฑล แต่หางานทำไม่ได้ จึงทดลองหาที่ใหม่

เช่น จาว ซาซี บอกว่า

“เพิ่งเรียนจบระดับมัธยมปลายพอจบมาไม่รู้ว่าจะทำอะไร ที่เมืองจิ้นมีคนจิ้นจำนวนมาก หางานทำไม่ได้ ญาติพี่น้องจึงแนะนำให้มาขายของที่ตลาดจิ้นห้วยทราย”

กรณี ดัง ดัง บอกว่า

“มาทำงานในลาว เพราะว่าสามารถเก็บเงินได้ ที่ลาวได้เงินเดือนประมาณ 800-900 หยวน/เดือน นอกนั้นเจ้าของร้านออกค่ากินอยู่ให้หมด แต่ในประเทศจีน ได้เงินเดือนๆ ละ 1,000 หยวนมากกว่าเล็กน้อย แต่มีรายจ่ายมากกว่า ต้องทำงานหนักมากกว่า และต้องออกค่ากินอยู่เอง ไม่คุ้ม “ที่เมืองจิ้น คนจิ้นเยอะหางานยาก อยู่ลาวเงินน้อยกว่า ก็จริง แต่สบายกว่า” หรือ “บางคนเพิ่งเรียนจบมัธยมปลายมาจากเมืองจิ้น หางานทำไม่ได้ ไม่อยากเรียนต่อ ก็หาเส้นทางมาทำงานข้างนอก “เรียนหนังสือไม่เก่ง ไม่อยากเรียน เลยมาทำงานที่นี่”

กรณีซิง โอเหว่ย อยู่ที่หูหนาน เคยทำงานในโรงงานมาก่อน

“คนที่การศึกษาไม่สูง มีถึงร้อยละ 80 ในขณะที่คนมีการศึกษาสูงมีร้อยละ 20 เท่านั้น ทำให้หางานทำยาก ตอนทำงานอยู่โรงงานยังเป็นโสด แต่หลังจากแต่งงาน เพื่อนแนะนำให้ไปค้าขายที่อื่นดีกว่า

กรณี หวาง เสี่ยวป๋น เป็นคนจิ้นมาจากซือเหม่า ยูนนาน แต่มีสามีเป็นคนหูหนาน แล้วอพยพมาทำงานที่ลาวพร้อมกับสามี เขาบอกว่า

“ที่หูหนาน มีคนเยอะ แต่พื้นที่น้อย ก็เลยทยอยเข้ามากัน คนที่ทำไร่ทำนาจะมีที่ดินเพียง 3 ไร่ การทำมาหากินไม่พอ ไม่มีใครยอมซื้อขายที่ดิน แต่ยูนนานมีที่ดินเยอะ จะไม่ค่อยลงมาที่ห้วยทราย คนยูนนานที่มาห้วยทรายจะเป็นคนโสด จะไม่ค่อยมาทั้งครอบครัว”



ภาพที่ 3.5 กลุ่มคนหนุ่มสาวรุ่นใหม่ ๆ ที่มาจากมณฑลต่างๆ ของจีน เช่น กวางตุ้ง คนเหล่านี้มีฐานะทางเศรษฐกิจไม่สูงมาก เมื่อจบการศึกษาแล้ว ต้องออกหางานทำ แต่ก็พบว่า ในเมืองต่างๆ ของจีนหางานทำได้ยาก หรือได้งานเงินเดือนสูง แต่ค่าครองชีพก็สูงมากเช่นกัน จึงทดลองหาที่ใหม่ ด้วยการมาเป็นลูกจ้างร้านขายของ เช่น ร้านขายโทรศัพท์มือถือ ร้านขายเสื้อผ้า ในประเทศลาว

นอกจากนี้ ยังมีกลุ่มคนจีนบางส่วนที่เดินทางแบบ “เสือผืนหมอนใบ” มาหาที่ใหม่ทำกิน คนเหล่านี้ส่วนใหญ่จะไม่ผลิผลาม แต่ “ทดลอง” ขยับฐานะทางเศรษฐกิจของตนเอง มองดูช่องทางด้วยการทำการค้าอย่างระมัดระวัง โดยเริ่มจากจุดเล็กๆ แล้วค่อยๆ ขยายกิจการผ่านการสะสมทุนด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นทุนทางเศรษฐกิจ และทุนทางสังคม จากประสบการณ์ความรู้ที่สั่งสมมาหลายปี เช่น กรณี จาง เฉิน เหลียง เจ้าของร้านขายเครื่องจักรและอุปกรณ์ก่อสร้างนอกตลาดจีนห้วยทรายปัจจุบัน ซึ่งถือเป็นหนึ่งในกลุ่มพ่อค้าเร่ในยุคแรกเริ่มในลาวตอนเหนือเป็นแบบ “เสือผืนหมอนใบ” มาหาที่ใหม่ทำกิน เริ่มจากการเป็นพ่อค้าเร่ตามหมู่บ้านจนค่อยๆ สะสมทุนได้เปิดร้านขายอุปกรณ์ก่อสร้างนอกตลาดห้วยทรายเรียกว่า เป็นกลุ่ม “เสือผืนหมอนใบ” ทดลองเดินเร่ขายของตั้งแต่ช่วงปี ค.ศ. 1991 เมื่อชายแดนระหว่างจีน-ลาวเปิด

จาง เฉินเหลียง หลังพ่อแม่เสียชีวิตที่ดินทำเกษตรที่บ้านไม่เพียงพอสำหรับพี่น้อง 8 คน ก็ออกจากบ้านที่หูหนานมายังสิบสองปันนาเมื่อปีค.ศ. 1991 เข้ามายังเมืองล่า ชายแดนจีน-ลาว ทำการค้าขายเล็กๆ น้อยๆ ย้ายไปเมืองพงสาลีทำงานขายเสื้อผ้าที่นั่น ปีต่อมาก็ย้ายลงมาเรื่อยๆ มายังหลวงน้ำทาและอุดมไชยตามลำดับ ตั้งแต่ปีค.ศ. 1993-1999 จาง เฉินเหลียง เดินเท้าขายของประเภทกางเกง เสื้อผ้า หรือสินค้าที่มีน้ำหนักเบา เพื่อสามารถเดินเร่ขายไปไหนมาไหนได้ ส่วนใหญ่ช่วงนั้นขายของตามบ้านชาวนานในเขตห้วยทรายและหมู่บ้านรอบนอก ซึ่งกิจการก็ไปได้ด้วยดี มีคนลาวซื้อของที่เขายายเป็นจำนวนมาก จน ปีค.ศ. 2000 จาง เฉินเหลียง เริ่มเข้าบ้านในห้วยทรายได้จึงตัดสินใจเปิดร้านขายเครื่องจักรและอุปกรณ์ก่อสร้างในตลาดเช้าห้วยทราย เพราะอุปกรณ์เหล่านี้ในช่วงนั้นไม่มีคนขาย

ขณะที่คนลาวมีความต้องการซื้อจำนวนมากจนสามารถตั้งตัวและเริ่มทดลองขยายกิจการออกไปสู่ธุรกิจอื่นๆ เช่น ธุรกิจการเกษตรส่งออกถั่วเหลืองด้วยการจ้างชาวลาวปลูก เป็นต้น

จาง เฉินเหลียง บอกว่า

“ก็ดีกว่าอยู่ที่จีน เพราะอยู่ที่จีนต้องลงทุนสูง ขายน้อยไม่พอกิน ต้องเปิดร้านใหญ่ ขายได้มากๆ ถึงจะอยู่ได้”

กลุ่มที่สอง เป็นกลุ่มพ่อค้าแม่ค้าที่ขายของในตลาดเมืองเล็กๆ ในมณฑลตอนใต้และตะวันออกเฉียงใต้ของจีน ที่เริ่มประสบปัญหาจากการแข่งขันทางเศรษฐกิจที่สูงมากขึ้นเรื่อยๆ จนไม่สามารถสู้กับผู้ค้าจีนที่มีทุนทรัพย์มากกว่าได้ หรือ หากทำกิจการในประเทศจีนต่อไปก็อาจจะไม่ประสบผลสำเร็จในเชิงเปรียบเทียบกัน จึงตัดสินใจแสวงหาทางเลือกอื่นๆ ด้วยการทดลองไปแสวงหาตลาดใหม่ๆ ที่ยังไม่มีคนจีน หรือผู้ค้าขายมากนัก เช่น เปลี่ยนทิศทางการเคลื่อนย้ายจากการเข้าสู่เขตเมืองใหญ่ (Urban city) ของจีนไปสู่ประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ดังเช่น กรณีของผู้ค้าที่เดินทางมาจากมณฑลหูหนาน บอกว่า ที่ตลาดในมณฑลหูหนานมีคนค้าขายกันจำนวนมาก แต่คนซื้อมีน้อย แต่ที่ตลาดจีนห้วยทราย ร้านค้าน้อยกว่า มาทำการค้าแล้วก็ขายได้

“คนจีนที่เปิดร้านขายของที่หูหนานมีอยู่เยอะ แต่คนซื้อไม่ค่อยมี มาขายที่ตลาดจีนในลาว คนที่เปิดร้านขายของไม่เยอะ ลูกค้าน้อยกว่า ขายถูกกว่า แต่ก็พออยู่ได้”

เช่น กรณีของ เหวิน หุย ขายเสื้อผ้าแบบปลีก-ส่งในตลาดจีน

“ออกมาจากเจ้อเจียง เพราะว่า ขายสู่ว่านค้าที่ตั้งอยู่ที่นั่นไม่ได้ เพราะว่าเขาดังร้านขายเสื้อผ้าที่เริ่มขายผ้าเนื้อดี มีชื่อเสียง มีเย็บห่อ คนเขาเริ่มซื้อเสื้อผ้ามีเย็บห่อเนื้อดีมีราคาใส่กัน แต่เราขายผ้าคุณภาพต่ำ ถ้าจะอยู่ในจีนหรือขายที่เมืองอื่นในจีนก็ไม่ได้ เพราะตลาดที่อื่นเหล่านั้น ก็มีสถานการณ์เดียวกัน”

ฟู เคอะหลิน อายุ 42 ปี อยู่ที่หูหนานก็เปิดร้านค้าในลักษณะเดียวกัน

“แต่ที่ประเทศจีน หากจะเปิดร้านต้องลงทุนสูง ค่าเช่าที่ค่อนข้างแพงเป็นหลักแสน อีกทั้ง ที่หูหนานมีคนค้าขายกันจำนวนมาก แต่คนซื้อมีน้อย แต่ที่ตลาดจีนห้วยทราย ร้านค้าน้อยกว่า มาทำการค้าแล้วก็ขายได้

“คนจีนที่เปิดร้านขายของที่หูหนานมีอยู่เยอะ แต่คนซื้อไม่ค่อยมี มาขายที่ตลาดจีนในลาว คนที่เปิดร้านขายของไม่เยอะ ลูกค้าน้อยกว่า ขายถูกกว่า แต่ก็พออยู่ได้”

หลิว อวิ๋นหมิง อายุ 36 ปี เปิดร้านขายผ้าผ้าม่านและรองเท้ามาได้ประมาณ 4 เดือน (ธันวาคม 2554) ก่อนหน้านี้ เขามีร้านขายผ้าผ้าม่านที่เมืองอันซิง (Anqing) มณฑลอานฮุย ซึ่งหลิว ฟง (น้องชาย)

แนะนำให้มาขายที่ตลาดจีนห้วยทราย ทั้งนี้ เพราะเฉพาะอำเภอที่หลิ่ว อวินหมิงอยู่มีร้านขายผ้ามา 7 ร้านแล้ว “มีคนขายเยอะ แย่งลูกค้ากัน”

สำหรับเหตุผลที่ว่า ทำไมต้องมาขายยังประเทศลาว อาจจำแนกได้อย่างน้อย 3 ประการ คือ

เหตุผลแรก ประสบการณ์เดิมกับประเทศลาว จะพบว่า ผู้ค้าจีนจำนวนมากเคยเดินทางมายังแถบตอนเหนือของลาวมาก่อน เช่น เหวิน หุย เคยมาขายของเร่เมื่อช่วงปี ค.ศ. 1992 เมื่อชายแดนเปิด โดยเดินทางมาที่สิบสองปันนาก่อน ในช่วงนั้นเห็นว่า ไม่มีโรงงาน ค้าขายน้อย ก็เลยมาค้าขายเสื้อผ้าเป็นแบบถูกระสอบ หิ้วมาขาย ก็มาเรื่อยๆ จนถึงตลาดลาว เมื่อปีค.ศ. 1998-1999 พบว่าค้าขายค่อนข้างดี ขายอะไรก็ขายได้หมดในตลาดลาว โดยเฉพาะในช่วงที่รัฐบาลแขวงบ่อแก้วของลาวยอมให้ผู้ค้าจีนขายของในตลาดร่วมกับคนลาวได้ ก่อนที่จะทะเลาะกับคนลาวในตลาด จนตลาดจีนต้องย้ายไปอยู่ยังที่ห่างไกล หรือ จาง ฉินเหลียง และอีกหลายคนที่เคยเป็นกรรมกรก่อสร้างในลาวมาก่อน จากนั้นผันตัวเองไปเป็นผู้ค้า

เหตุผลที่สอง มองว่า ลาวเป็นโอกาสใหม่ เนื่องจากมองว่า ที่อื่นๆ มีคนจีนเข้าไปอยู่และขายของเต็มไปหมด เช่น ในเมืองเล็ก เมืองใหญ่ของจีน มีพ่อค้าแม่ค้าเต็มไปหมด หรือหากเป็นที่อื่น เช่น ชายแดนเวียดนาม ซึ่งเคยไปแล้ว แต่ตัดสินใจกลับ เพราะที่นั่นคนจีนก็มีมากแล้วเช่นกัน และเงินเวียดนามไม่มั่นคง ซื้อขายที่ชายแดนมีค่าแตกต่างกันสูงมาก ขายขาดทุน จริงๆ แล้ว ถ้าเอาสินค้าจากเวียดนามไปขายจีน จะขายได้ แต่ถ้าเอาสินค้าจีนไปขายเวียดนาม ราคาไม่ค่อยได้

เช่น พู เหลียนเซิน บอกว่า “ที่หนานหนาน มีคนหนานหนานค้าขายเยอะแยะ ทำมาหากินยาก ก็เลยมีคนจีนออกมาค้าขายข้างนอก ไปลาว เวียดนาม พม่า ก็เยอะ เพราะประเทศเหล่านี้ยังไม่เจริญดี ถ้าได้เข้าไปค้าขายมีผู้ค้าน้อยราย เราก็น่าจะพอขายได้”

ชิง โอเหว่ย บอกว่า

“เคยได้ยินเรื่องลาวมาก่อนที่จะเข้ามา ก็เลยอยากจะมา เพราะอยากเปิดหูเปิดตาไปกับโอกาสใหม่ๆ เพราะลาวไม่มีผลผลิต ไม่มีโรงงานผลิตสินค้าเอง ของทุกอย่างมาจากประเทศเพื่อนบ้าน สินค้าจีนในประเทศลาวก็น่าจะขายได้ดี น่าจะทำให้การค้าขายดี กำไรหมุนได้เยอะ จึงอยากจะมาค้าขาย”

ถัง ฉีเยินย่วน เจ้าของร้านขายเครื่องครัวเซรามิก (เพิ่งเปิดเมื่อ ค.ศ. 2010) ที่บ้านเกิดเมืองเล่าหยาง มณฑลหูหนานเปิดร้านซ่อมรถ ซึ่งยังทำกิจการไปได้ด้วยดี เขาให้เหตุผลของการมาเปิดร้านในตลาดห้วยทรายว่า

“อยากจะเปลี่ยนอาชีพและลองโอกาสใหม่ เพราะได้ยินเพื่อนๆ และญาติพี่น้องที่เข้ามาค้าขายในลาว พอลบไปทีหมู่บ้าน ก็ซื้อตึกใหญ่ ที่ดินใหม่ รถใหม่ ก็เห็นได้ว่าค้าขายดี ก็ร่ำรวย เลยอยากมาทำบ้าง”

เหตุผลที่สาม มาเพื่อรอนาคต เหตุผลนี้ ผู้ค้าเริ่มมองว่า อย่างน้อยมีแนวโน้มที่ดีใน 2 จุด คือ **จุดแรก** รัฐบาลจีนกำลังร่วมมือพัฒนาประเทศลาวอย่างมาก โดยเฉพาะหลังจากที่รู้ว่า มีการนำยางพารามาขยายในลาวตอนเหนือ และกำลังมีรถไฟเข้ามายังประเทศลาว รวมไปถึงบริษัทธุรกิจต่างๆ ของจีนกำลังเข้ามาเปิดการค้าทำธุรกิจเต็มไปหมดในลาว ก็เชื่อว่า อีก 3-4 ปีข้างหน้าการค้าน่าจะเติบโตขึ้น และ **จุดที่สอง** รอนาคตจากสะพานมิตรภาพไทย-ลาวแห่งที่ 4 เชื่อมจีน-ลาว-ไทยที่จะสร้างเสร็จในไม่ช้า เพราะเชื่อว่า หากสร้างสะพานเสร็จ จะเป็นการเชื่อมสามประเทศเข้าด้วยกัน ทำให้เกิดความสะดวกรวดเร็วขึ้น ส่งผลให้สถานการณ์การค้าดีขึ้นเรื่อยๆ เพราะคนไทยจะเข้ามาซื้อขาย ขณะที่คนจีนก็จะทยอยเข้ามาอย่างต่อเนื่อง สำหรับผู้ค้าเร่เหล่านี้ ถือว่า หากเข้ามาก่อนก็จะได้เปรียบ แม้ว่าตอนนี้จะได้กำไรไม่มากนัก แต่หากถอนตัวกลับไปเสียก่อน ก็จะสูญเสียโอกาส เพราะเมื่อกลับมาในภายหลัง คนก็เต็มไปหมด ที่ขายของก็จะมี หรือมีก็คงจะแพงขึ้นมากกว่านี้ ดังเช่น

หลิว อวินหมิง เจ้าของร้านขายผ้าผ้าม่าน กล่าวว่า

“ในอนาคต โอกาสทางการค้าระหว่างจีน-ไทยจะมีมากกว่า หากมีสะพานเกิดขึ้น และอาจจะมีการย้ายร้านไปเปิดใกล้กับถนนที่ติดกับสะพาน เพราะในอนาคต รัฐบาลลาวจะสร้างสถานที่ให้เข้าเปิดร้านขายสินค้าใกล้กับสะพานด้วย”



ภาพที่ 3.6 บริเวณก่อสร้างสะพานข้ามแม่น้ำโขงอ.เชียงของเชื่อมจีน-ลาว-ไทย (พ.ศ.2553) ผู้ค้าจีนเชื่อว่า หากสะพานเสร็จจะทำให้การค้าชายแดนเจริญมากขึ้น เพราะคนไทยจะเข้ามาซื้อขาย ขณะที่คนจีน คนลาวและอื่นๆ ทั้งผู้ค้าและนักท่องเที่ยวก็จะทยอยเข้ามาอย่างต่อเนื่อง ผู้ค้าจีนรายย่อยเหล่านี้ คิดว่า หากถอนตัวกลับไปตอนนี้ จะสูญเสียโอกาส เพราะเมื่อกลับมาในภายหลัง คนก็เต็มไปหมด ที่ขายของก็ไม่มีในอนาคต

สำหรับเส้นทางการเดินทางจากประเทศจีนเข้าสู่ลาว เป็นการใช้เส้นทางบก (Overland) ถนนที่เชื่อมต่อกันระหว่าง 3 ประเทศ คือ จีน ลาว ไทย เช่น จากเมืองเล้าหยาง มณฑลหูหนาน ใช้เวลาเดินทางโดยรถประจำทางประมาณ 4 วัน เพื่อมาถึงห้วยทราย โดยเริ่มจากเล้าหยางมาถึงเชียงรุ่ง สิบสองปันนา ในมณฑลยูนนาน ประมาณ 1 วันครึ่งหรือ 2 วัน จากยูนนานเดินทางต่อมายังเมืองล่า

ชายแดนประเทศจีน-ลาวอีก 1 วัน และจากเมืองล่ามาถึงห้วยทรายอีกประมาณ 1 วัน (เมืองเล้าหยาง-เชียงรุ่ง-เมืองล่า-บ่อหาน-บ่อเต็น-หลวงน้ำทา-ห้วยทราย รวม 4 วัน โดยรวมหากใช้เส้นทางธรรมดา) อย่างไรก็ตาม หากใช้ถนนไฮเวย์ (Highway) ในจีน ผู้ค้าแร่ชาวจีนบอกว่า ใช้เวลาจากเล้าหยางมาถึงยังบ่อแก้วเพียง 26 ชั่วโมงเท่านั้น เส้นทางเดินทางของพ่อค้าจีน ถือว่าเป็น เส้นทางบกที่มีชายแดนต่อกัน (Border zone) อย่างไรก็ตาม มีผู้ค้าจีนจำนวนมาก มักจะไปแวะที่คุนหมิงก่อน เพื่อเลือกหาซื้อสินค้าที่จะนำมาขายที่ห้วยทราย ในแง่นี้ คนเหล่านั้นจะเดินทางจากบ้านตัว เข้าสู่คุนหมิง ใจกลางเมืองหลวงของมณฑลยูนนาน จากนั้น นั่งรถต่อจากคุนหมิงไปยังเชียงรุ่งหรือจิ่งหง แล้วล่องมายังชายแดนเมืองล่า-บ่อหาน-บ่อเต็น หลวงน้ำทา และสุดท้ายที่ห้วยทราย



ภาพที่ 3.7 เส้นทางการเดินทางจากมณฑลยูนนานทางตอนใต้ หรือมณฑลอื่นๆ ในเขตตะวันตกเฉียงใต้ของจีน เข้าสู่เมืองล่า ชายแดนประเทศจีน จากนั้นผ่านด่านในเขตบ่อหาน-บ่อเต็น เข้าสู่เมืองหลวงน้ำทาไปยังบ่อแก้ว ห้วยทรายประเทศลาว



ภาพที่ 3.8 รถประจำทางเส้นทางจากคุนหมิงสู่หลวงพระบาง (ภาพขวา) หนึ่งในพาหนะที่ช่วยให้ทั้งนักท่องเที่ยวและผู้ค้าจีนเดินทางบนเส้น R3E ได้สะดวกรวดเร็วมากกว่าที่ผ่านมา ขณะที่คนจีนบางกลุ่มก็ใช้รถมอเตอร์ไซด์ขับขี่จากชายแดนจีน-ลาว (ภาพซ้าย) มายังแขวงหลวงน้ำทา หรือแขวงบ่อแก้วที่ช่วยให้การเดินทางสะดวกและคล่องตัวมากขึ้น

ผู้ค้าจีนที่เข้ามาลงทุนเปิดร้านค้าโดยส่วนใหญ่ หากดำเนินการตามระบบปกติ ก็มักจะทำหนังสือเดินทาง โดยไปเดินเรื่องขอหนังสือที่คุนหมิง มณฑลยูนนาน เสียค่าใช้จ่ายประมาณ 250 ดอลลาร์ จากนั้น ไปขอวีซ่าทำธุรกิจการค้าที่แขวงเวียงจันทน์ ประเทศลาว ซึ่งจะเสียค่าใช้จ่ายประมาณ 450 ดอลลาร์/ปี สำหรับระเบียบการทำธุรกิจการค้าในลาวนั้น มักจะต้องขออนุมัติวีซ่าประเภทธุรกิจการค้า แต่กลุ่มผู้ค้าจีนบางคนก็หลีกเลี่ยงด้วยการใช้วีซ่าแบบอื่นๆ เช่น ใช้วีซ่านักท่องเที่ยว ซึ่ง

เสียค่าใช้จ่ายถูกกว่าเพียงประมาณ 100 ดอลลาร์ และสามารถไปต่อวีซ่าที่ใดก็ได้ในเขตข้ามแดน เพื่อให้พำนักอาศัยในห้วยทรายได้เรื่อยๆ แต่กรณีการใช้วีซ่านักท่องเที่ยว อาจทำให้ผู้ค้าเงินประสบปัญหากับเจ้าหน้าที่ท้องถิ่นได้ เพราะถือว่าผิดกฎหมาย และอาจถูกเรียกเก็บเงินและถูกเลือกปฏิบัติมากมาย อย่างไรก็ตาม ด้วยลักษณะของการยึดหยุ่นกฎหมายแดนระหว่างจีน-ลาว ผู้ค้าเงินบางคนที่มีทะเบียนบ้านติดชายแดน เช่น ในมณฑลยูนนาน สามารถเข้าออก 4 แขวงหลักทางเขตลาวตอนบน (หลวงน้ำทา บ่อแก้ว อุดมไชย หลวงพระบาง) ได้ด้วยใบอนุญาตผ่านแดนชั่วคราว (Border pass) เพื่อเข้ามาค้าขาย

แหล่งเงินทุนของพ่อค้าแม่ค้าจีนเหล่านี้ ส่วนใหญ่กู้ยืมเงินลงทุนมาจากเพื่อนๆ ญาติพี่น้องเพื่อมาลงทุนก่อน ไม่ได้ยืมเงินจากธนาคารในประเทศจีนมาลงทุน เพราะไม่มีหลักทรัพย์ในการไปค้ำประกัน (ดูรายละเอียดเรื่องเครือข่ายและประเด็นที่เกี่ยวข้องในบทที่ 4)

สินค้าส่วนใหญ่ที่ขายทั้งในตลาดจีนและนอกตลาดจีน จะพบว่ามีหลากหลายมาก ส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่นำเข้ามาจากประเทศจีนประมาณ 70% ที่เหลือเป็นสินค้าไทยที่นำเข้ามาจากเมืองไทย หากจัดกลุ่มประเภทอาจแบ่งออกได้เป็น 4 ประเภทหลักสำคัญ คือ 1) สินค้าประเภทสินค้าทั่วไป เช่น กระเป๋า เสื้อผ้า ของเล่น สายเข็มขัด ฯลฯ 2) อุปกรณ์การก่อสร้าง เครื่องมือเครื่องมือในการทำงานรับเหมา ก่อสร้าง 3) อุปกรณ์เครื่องจักรทางการเกษตร 4) อุปกรณ์เทคโนโลยีการสื่อสาร คอมพิวเตอร์ เช่น มือถือ อุปกรณ์เสริมคอมพิวเตอร์ มือถือ เป็นต้น (โปรดดูตารางที่ 3.1)

ตารางที่ 3.1 แสดงประเภทร้านค้าผู้ประกอบการรายย่อยในและนอกตลาดจีนห้วยทราย

ประเภทร้านค้าผู้ประกอบการรายย่อย	ตลาดจีนห้วยทราย	นอกตลาดจีนห้วยทราย
1.1 ประเภทร้านค้าทั่วไป	☒	
1.2 ประเภทร้านมือถือ	☒	☒
1.3 ประเภทร้านขายรถมอเตอร์ไซด์		☒
1.4 ประเภทร้านขายรถยนต์		☒
1.5 ประเภทร้านขายเสื้อผ้า	☒	
1.6 ประเภทร้านขายกระเป๋า	☒	☒
1.7 ประเภทร้านขายเครื่องมืออุปกรณ์การเกษตรและงานก่อสร้าง (อุปกรณ์หนักต่างๆ)	☒	☒
1.8 ประเภทแผงขายของในตลาดเช้า เช่น ผลไม้จากประเทศจีน		☒
1.9 ประเภทบ้านพัก (เฮือนพัก)		☒

1.10 ประเภทโรงหม้อจีน		☐
1.11 ประเภทร้านไถ่อย่าง หมูย่าง		☐
1.12 ประเภทร้านขายและซ่อมแอร์จากจีน		☐
1.13 ประเภทร้านทำไอศกรีมส่งขายให้คนจีนรายย่อย		☐
1.14 ประเภทขายของเร่ตามหมู่บ้าน		☐



ภาพที่ 3.9 สินค้าจีนนำเข้าที่ซื้อขายกันอยู่ในบริเวณนอกตลาดจีนมีหลากหลายประเภท แต่น่าสนใจคือ กลุ่มผู้ประกอบการรายย่อยเริ่มขายรถมอเตอร์ไซด์ยี่ห้อจีน รวมไปถึงการขายรถยนต์เครื่องยนต์ขนาดประมาณ 800-1000 ซีซี เพื่อทดลองตลาดด้วย

แหล่งที่มาของสินค้าและระบบส่งสินค้า ปัจจุบัน ร้านค้าที่ขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เครื่องจักร ทั้งในและนอกตลาดจีนมักส่งสินค้ามาจากโรงงานใหญ่ๆ หลายแห่งในประเทศจีน เช่น ที่มณฑลหูเจี้ยน กวางตุ้ง ฮองกง เซี่ยงไฮ้ เสฉวน หรือไปไกลถึงปักกิ่งก็มี ผู้ค้าจีนเหล่านี้บอกว่า หากสั่งซื้อสินค้าจากที่ต่างๆ เหล่านี้เกินกว่า 100,000 บาทขึ้นไป มักจะเดินทางไปดูสินค้าด้วยตัวเองยังโรงงาน เพื่อตรวจสอบเช็คสินค้าและจ่ายเงินที่โรงงาน ซึ่งส่วนใหญ่มักสั่งซื้อสินค้าประเภทนี้ประมาณเดือนละครั้ง แต่หากสินค้ามีไม่มาก ก็มักจะใช้โทรศัพท์ไปสั่งของเพื่อความสะดวกและประหยัดเวลาในการเดินทาง จากนั้นก็ฝากเงินไปจ่ายยังธนาคาร โดยอาจขอให้ญาติในประเทศจีนโอนเงินไปให้ จากนั้น ทางโรงงานจะนำสินค้ามาส่ง เช่น ส่งสินค้าที่โรงงานจากปักกิ่ง ซึ่งทางบริษัทจะขอให้ผู้ค้ารายย่อยนำเงินไปฝากเข้ายังบริษัทสาขาที่เมืองคุนหมิง มณฑลยูนนาน เมื่อบริษัทสาขาได้รับเงินแล้ว ก็จะโทรบอกให้โรงงานในปักกิ่งส่งของมาได้ อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่สั่งสินค้าจำนวนมากและสินคาราคาสูงอาจไม่นิยมการสั่งของด้วยวิธีนี้ เนื่องจากหากจ่ายเงินไปแล้ว แต่ได้สินค้าคุณภาพไม่ดีมาก็จะเรียกร้องอะไรไม่ได้

กรณีตัวอย่างของร้านอาหลง ร้านซ่อมมือถือ ขายมือถือ อุปกรณ์มือถือ ซ่อมทีวี ขายอะไหล่มือถือ วีซีดีและโทรทัศน์ มักสั่งซื้อสินค้าจากเมืองกวางเจาและเซินเจิ้น โดยเจ้าของร้านนั่งรถไป-กลับเพื่อไปดูสินค้าและรับสินค้ากลับมาด้วยตัวเอง ซึ่งระยะเวลาทั้งหมดที่ใช้ในการเดินทางประมาณ 5-6 วัน หากขายดีก็มักเดินทางไปรับสินค้า 2 เดือนต่อครั้ง แต่หากขายไม่ดีอาจจะ 3-4 เดือนต่อครั้ง

รูปแบบการขนส่งสินค้าของผู้ค้าจีนมาขายในลาว กรณีสินค้าประเภทเครื่องมือหนักต่างๆ เช่น ตู้เซฟ เครื่องจักรการเกษตร มักจะใช้รถบรรทุกพ่วง 18 ล้อขนส่งเป็นหลักผ่านเส้นทางบกมากกว่าทางลำน้ำโขง เพราะแม่น้ำโขงในบางช่วงไม่ลึกพอรับน้ำหนักเครื่องมือต่างๆ ขณะที่ขนส่งผ่านทางทะเลมีค่าใช้จ่ายที่สูงกว่า ดังนั้น ผู้ค้ารายย่อยจึงมักส่งสินค้าให้ส่งมาทางบก เช่น หากสินค้าบางส่วนมาจากเชียงไฮ้ ก็จะไปลงที่ญวนนานก่อนแล้วมาตามเส้นทางสาย R3E แม้เส้นทางน้ำโขงจะบรรทุกสินค้าได้จำนวนมาก แต่หากคำนวณต้นทุนแล้ว ค่าใช้จ่ายจากการใช้แรงงานขนของขึ้น-ลงท่าเรือ ไม่คุ้มกัน ขณะที่สินค้าประเภทเสื้อผ้าทั่วไป มีการขนส่งทางเรือผ่านลำน้ำโขง และทางรถบรรทุก เสียค่าใช้จ่ายเป็นค่าขนส่ง 5,000,000 กีบ/ครั้ง (ประมาณ 20,000 บาท) นอกจากนี้ ยังมีค่าใช้จ่ายอื่นๆ ได้แก่ ค่าภาษีที่ด่านชายแดนบ่อเต็นของประเทศลาว 250,000 บาท/น้ำหนักบรรทุก 28 ตัน



ภาพที่ 3.10 รถบรรทุกขนส่งสินค้ามาจากคุนหมิง ญวนนาน (ซ้าย) มาส่งสินค้าในตลาดจีนห้วยทราย ซึ่งมีสินค้าที่สั่งจากหลายๆ ร้านมาส่งพร้อมกัน จากนั้นก็จะกระจายออกไปแต่ละร้าน



ภาพที่ 3.11 ท่าเรือขอนแก่นบนลำน้ำโขง เป็นท่าเรือขนส่งสินค้าและท่าข้ามเรือของรถบรรทุกสินค้า อยู่ทางด้านเหนือของห้วยทราย จะพบว่า เส้นทางลำน้ำโขง คือ หนึ่งในเส้นทางขนส่งสินค้าของผู้ค้าจีนมาขายในลาว เช่น ประเภทสินค้าเสื้อผ้าทั่วไป สินค้าอุปโภคบริโภค จากนั้นก็จะจ้างรถบรรทุกขนต่อมายังตลาดจีนและร้านค้านอกตลาดจีน ขณะที่สินค้าประเภทเครื่องมือหนักต่างๆ มักจะใช้รถบรรทุกพ่วง 18 ล้อขนส่งเป็นหลักผ่านเส้นทางบกมากกว่า

หรือในรายที่เป็นผู้ค้าจีนรายย่อยไปรับสินค้าเองที่ชายแดนจีน ก็มักจะไปด้วยตัวเอง จากนั้นก็เหมารถบรรทุกไป-กลับ เพื่อขนสินค้าประเภทผลไม้ แอปเปิล กระเทียม องุ่น มันฝรั่ง เมล็ดทานตะวัน ฯลฯ จากเมืองล่า ลิบสองปันนา ประเทศจีน มาขายในตลาดเช้าห้วยทราย โดยการเดินทางจะใช้เวลาไป-กลับประมาณ 2 วัน และเสียค่าใช้จ่ายในการเหมารถประมาณ 200-400 หยวน



ภาพที่ 3.12 หนึ่งในตัวอย่างของผู้ค้าจีนรายย่อยที่เดินทางด้วยรถสองแถวเหมาจากห้วยทรายไปยังชายแดนจีนเพื่อรับสินค้าประเภทผลไม้ แอปเปิล กระเทียม องุ่น มันฝรั่ง เมล็ดทานตะวัน โดยใช้เวลาในการเดินทางไป-กลับประมาณ 2 วัน

สำหรับกลุ่มลูกค้าที่มาซื้อสินค้าจีนทั้งในและนอกตลาดจีนนั้น อาจแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก คือ

1) *กลุ่มลูกค้าทั่วไป* เช่น นักท่องเที่ยว ทั้งชาวไทย ชาวจีน ลาว และชาวต่างประเทศ และกลุ่มคนลาวท้องถิ่น ในห้วยทราย บ่อแก้วที่มาหาซื้อข้าวของใช้ในชีวิตประจำวัน สำหรับลูกค้าคนลาวที่เข้ามาซื้อของอุปโภค บริโภคใช้เอง อย่างเช่น ลูกค้าลาวที่ค่อนข้างมีฐานะ ข้าราชการราคาแพงเข้ามาตลาดจีนเพื่อซื้อสินค้าประเภทโทรศัพท์มือถือจีน กระเป๋าถือ หรือของเล่นให้กับเด็ก หรือคนลาวบางกลุ่มอาจนั่งรถมาด้วยกันหลายคน เช่น กลุ่มผู้หญิงชาติพันธุ์แลนแตนหลายคนมาท่องเที่ยวหาซื้อของที่ตลาดจีนก่อนกลับบ้าน บางคนขี่จักรยานยนต์ (จีน) มาเยี่ยมชมตลาด เดินชมข้าวของ และซื้อของประเภทเสื้อผ้า ของใช้ในครัว ของใช้ทั่วไป หรือผู้ขายลาวบางคนมาหาซื้ออุปกรณ์เครื่องมือช่าง เพื่อนำไปซ่อมเครื่องมือทางการเกษตร บางคนบางคนเข้ามาสอบถามราคาเครื่องมือทางการเกษตร ขณะที่กลุ่มวัยรุ่นลาว จะรวมกลุ่มกันมาเที่ยวในตลาดจีนบ่อยครั้งในตอนเย็นและในช่วงวันหยุด เพื่อหาซื้อสินค้าประเภทเสื้อผ้าแฟชั่น

นอกจากนี้ ยังมีกลุ่มลูกค้าคนจีน เป็นกลุ่มที่เข้ามาซื้อของใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น ซื้อของในตลาดจีนเพื่อเอาไปใช้ที่บ้านพัก และกลุ่มลูกค้าคนไทย ซึ่งส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยว ที่เข้ามาจากเชียงใหม่ เข้าสู่ห้วยทราย ขึ้นรถสองแถวที่มักพามาชมตลาดเช้าห้วยทรายและตลาดจีนห้วยทรายในฐานะเป็นหนึ่งในแหล่งท่องเที่ยวของห้วยทราย ลูกค้าคนไทยเหล่านี้ส่วนใหญ่เยี่ยมชมร้านขายมือถือ กระเป๋า และร้านขายอุปกรณ์ช่างต่างๆ



ภาพที่ 3.13 กลุ่มลูกค้าทั่วไปของตลาดจีน เช่น กลุ่มวัยรุ่นลาวมักจะรวมกลุ่มกันซื้อรถจักรยานยนต์ (ซ่าย) มาเที่ยวในตลาดจีนบ่อยครั้งในตอนเย็นและในช่วงวันหยุด บางคนมาซื้อเสื้อผ้า แฟชั่น โดยเฉพาะวัยรุ่นผู้หญิง (ชาว) หรือไม่ก็มาเที่ยวเล่นกันเพื่อการผ่อนคลายและพบปะ



ภาพที่ 3.14 กลุ่มลูกค้าคนไทย ส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยว ที่ข้ามมาจากเชียงของ เข้าสู่ห้วยทราย ลูกค้าคนไทยเหล่านี้ส่วนใหญ่เยี่ยมชมร้านขายมือถือ กระเป๋า ของเด็กเล่น เครื่องบินบังคับ เป็นต้น

2) กลุ่มพ่อค้าขายส่ง กับ พ่อค้ารายย่อย ซึ่งมาจากนอกตัวเมืองของบ่อแก้ว และจากฝั่งไทย กลุ่มนี้ถือว่า เข้ามาซื้อของในตลาดจีนเพื่อนำกลับไปขายในหมู่บ้านตัวเอง ดังเช่น พ่อค้าจากบ้านน้ำยอนมาซื้อไฟฉายราคาถูกร้านค้าในตลาดจีนไปขายในหมู่บ้าน กรณีตัวอย่างของผู้ค้าจีนรายย่อยขายโทรทัศน์ เล่าว่า

“ส่วนใหญ่ลูกค้าที่ซื้อเป็นคนลาว มีคนไทยมาซื้อบ้างแต่น้อย ที่ร้านมีการขายแบบส่ง คิดราคาร้อยละ 10 ถึง 30 แต่ส่วนใหญ่มักจะขายจานดาวเทียมและอะไหล่เครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ ซึ่งจะขายแบบขายส่งทั้งในลาวและไทย ส่วนโทรทัศน์ขายยากสำหรับคนไทย เพราะเป็นของเลียนแบบ แต่ขายในลาวได้ เพราะว่า ราคาถูกกว่าขายในไทยถึง 2 เท่า อย่างเช่น โทรทัศน์จอ 24 นิ้วราคาเพียง 3,000บาท ก็พอใช้ได้ ส่วนคอมพิวเตอร์ยี่ห้อดี ๆ ของจีน เช่น ยี่ห้อเลียนเสียงราคา 3,000 กว่าหยวน (ประมาณ 15,000 บาท) เามาขายในลาว โดยเฉพาะห้วยทราย ยังถือว่า ราคาแพง ขายไม่ได้”

กรณีตัวอย่างของ ร้านซ่อมมือถือ ขายมือถือ อุปกรณ์มือถือ ซ่อมทีวี ขายอะไหล่มือถือ/VCD/TV ซึ่งทำการจะขายปลีกและส่งให้แก่ลูกค้าด้วย เช่น ลูกค้าประจำเป็นร้านค้าคนจีนประมาณ 4-5 ร้านอยู่ในตลาดจีน และลูกค้าประจำคนลาวมีอยู่บ้างเป็นพ่อค้ารายย่อยในลาว กลุ่มลูกค้าเหล่านี้ มักจะขอให้จ่ายเงินสดทันที ไม่ยอมให้ค้างชำระไว้ก่อน แต่ในรายที่ไว้ใจกันได้ อาจจะยอมให้ค้างชำระในจำนวนเล็กน้อย หรือในระยะเวลาที่พอรอคอยได้ เป็นต้น

กรณีของหลิว อวินหมิง จากมณฑลอานฮุย เปิดร้านขายผ้าผ้าม่านและรองเท้า มองว่า กลุ่มลูกค้าของตน ซึ่งมาซื้อรองเท้า กระเป๋า ผ้าผ้าม่านที่มีราคาสูงและสินค้าคุณภาพดี ส่วนใหญ่กลุ่มลูกค้าปลีกจะเป็นคนลาวมากกว่า ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มที่ค่อนข้างมีฐานะ มาจากเมืองหลวงน้ำทาบ้าง หรือจากบ่อนคาสิโนที่อำเภอตันผิง บ่อแก้ว บ้างที่มีการแนะนำบอกต่อกันมา และขณะที่คนไทยมาซื้อจำนวนมากๆ กลายเป็นกลุ่มลูกค้าขายส่ง มาสั่งซื้อบ้าง บางรายก็เป็นลูกค้าคนไทยที่มาจากอำเภอเชียงของ มาซื้อเพื่อไปขายต่ออีกทอดหนึ่ง

นอกจากนี้ มีตัวอย่างของการขายแบบปลีกและส่งให้แก่คนไทย และพ่อค้าไทย ดังเช่น โทรศัพท์มือถือจีน ที่กระจายเข้าสู่ร้านค้าในฝั่งเชียงของ และบางร้านมาไกลถึงเชียงราย ในชื่อ อาหลิวโมบาย ซึ่งสามารถโทรสั่งของติดต่อกัน จากนั้นก็โอนเงินเข้าบัญชีในธนาคารที่เปิดไว้ในประเทศไทยได้ (ดังภาพนามบัตรข้างล่าง)



ภาพที่ 3.15 กรณีร้านอาหลิวโมบาย และอาจงโมบาย ตามนามบัตรข้างต้น ถือเป็นตัวอย่างเป็นตัวอย่างของร้านใน/นอกตลาดจีนฝั่งลาว เปิดบัญชีธนาคารโดยใช้ชื่อคนไทยที่อาจเป็นญาติ แต่บัญชีและบัตรเอทีเอ็มอยู่ที่เจ้าของร้านคนจีน เพื่อดำเนินธุรกิจการขายแบบปลีกและส่งแก่คนไทย และพ่อค้าคนไทยในฝั่งเชียงของ และบางร้านไปไกลถึงในตัวเมืองเชียงราย

ในแง่ความสัมพันธ์กับเจ้าหน้าที่รัฐของแขวงบ่อแก้ว ประเทศลาว นั้น ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการรายย่อยมักเกี่ยวข้องกันในแง่ของการจ่ายภาษีประเภทต่างๆ แต่ก็มีเสียงบ่นถึงปัญหาที่ประสบอยู่บ่อยครั้ง เช่น เจ้าหน้าที่ท้องถิ่นลาวมักเข้ามาเรียกเก็บภาษีจากร้านค้าที่แตกต่างกัน มีระบบ “เงินใต้โต๊ะ” ขณะที่ระบบการจ่ายภาษีให้กับรัฐบาลลาวนั้นเป็นไปตามระเบียบ เช่น จ่ายค่าภาษีที่ดิน

30,000 บาท/ปี ภาษีตั้งร้านค้า 300,000 บาท/ปี ค่าภาษีสินค้า 250,000,000 กีบ (1,000,000 บาท) / ปี สวัสดิการคุ้มครองคนต่างด้าว 130 ดอลลาร์/ปี และจ่ายให้ตำรวจบ้าน 15,000 กีบ (240 บาท)/ เดือน/คน โดยจ่ายให้กับหน่วยงานท้องถิ่น จากนั้น หน่วยงานท้องถิ่นดำเนินการต่อบริษัทกลางที่ เวียงจันทน์ ระบบภาษีเหล่านี้เป็นภาษีที่จ่ายปกติ

เมื่อเราทำความเข้าใจในกลุ่มต่างๆ ของผู้ประกอบการรายย่อยชาวจีนตลอดจนความสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้าในลาวแล้ว แต่สิ่งเหล่านี้จะไม่สำเร็จได้เลย หากขาดซึ่งเงื่อนไขปัจจัยสำคัญ เช่น การรื้อฟื้นความสัมพันธ์ส่วนบุคคล ลักษณะเฉพาะของการทำการค้าแบบจีน ที่เกิดขึ้นเฉพาะสำหรับผู้ประกอบการรายย่อยคนจีนดังกล่าว จนค่อยๆ ก่อรูป “วัฒนธรรมทางเศรษฐกิจของจีน” ขึ้นมาได้ ซึ่งจะกล่าวถึงในบทต่อไป

บทที่ 4

ผู้ค้าจีนระลอกใหม่ในลาวตอนเหนือ : ระบบเครือข่ายความสัมพันธ์ทางการค้าในลาว

จากผู้ค้าจีนที่เริ่มต้นมาจากการมาสำรวจลู่ทางการทำมาหากิน ทดลองเดินทางมายังลาวแบบ “เสือผืนหมอนใบ” จนปัจจุบันสามารถก่อร่างสร้างตัวประสบความสำเร็จทางธุรกิจได้ในลาวได้ อะไรคือเงื่อนไขในความสำเร็จเหล่านี้ บทนี้จึงต้องการนำเสนอ ระบบเครือข่ายความสัมพันธ์ทางการค้าในลาวของผู้ค้าจีนในตลาดจีนห้วยทรายที่กำลังกลายเป็นยุทธวิธีอันสำคัญในการทำให้การประกอบการการค้าในลาวค่อยๆ ประสบความสำเร็จ หรือทำให้เกิดความยืดหยุ่น (Flexibility) ทางการค้า จนนำไปสู่ความสำเร็จในการประกอบการการค้าในลาว

ในแง่วิธีที่ผู้ค้าจีนใช้ระบบเครือข่ายความสัมพันธ์ทางการค้า พบว่า มีเครือข่ายความสัมพันธ์หลากหลายรูปแบบและหลากหลายระดับ เพื่อช่วยเอื้อให้การค้าดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ โดยพื้นฐานของระบบเครือข่ายความสัมพันธ์ที่ถูกใช้โดยคนจีนในลาวตอนเหนือนั้น มี 2 แบบหลัก ๆ คือ แบบแรก เป็น เครือข่ายความสัมพันธ์แบบเป็นทางการ (Formal relations) ที่วางอยู่บนระบบขั้นตอน กฎเกณฑ์ กับ เครือข่ายความสัมพันธ์อย่างไม่เป็นทางการ (Informal relations) ซึ่งในที่นี้หมายถึง ระบบกงสี (ในคำเรียกภาษาไทยทั่วไป) หรือ กวนซี (Guanxi) หรือเครือข่ายความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล (Interpersonal network) ที่ไม่ได้จำกัดตัวอยู่ในความสัมพันธ์ภายในระบบครอบครัวหนึ่งๆ เท่านั้น แต่ในความหมายที่กว้างขึ้น ไม่ว่า จะเป็นชุดความสัมพันธ์ภายในแบบแผนทางสังคมอื่นๆ เช่น ระหว่างลูกน้อง-เจ้านาย ระหว่างครู-นักเรียน เพื่อนโรงเรียน เพื่อนที่ทำงาน หรือสมาชิกของสโมสร หรือสมาคมร่วมกัน ที่เป็นพื้นฐานทางแบบแผนวัฒนธรรมของคนจีนในการสร้างและขยายเครือข่ายความสัมพันธ์เหล่านี้ออกไปในหลากหลายทิศทาง และดำรงความสัมพันธ์เหล่านี้ในระยะยาวด้วยการให้ความช่วยเหลือในเชิงแลกเปลี่ยนระหว่างกันในลักษณะไม่เป็นทางการ (Informal manner)

บทนี้ชี้ให้เห็นว่า มีการใช้เครือข่ายความสัมพันธ์อย่างไม่เป็นทางการ โดยเฉพาะระบบกงสีมากกว่าเครือข่ายอย่างเป็นทางการ แต่การใช้ระบบกงสี ก็ใช่ว่ามีแต่ข้อดีเสมอไป ดังเช่น การมีความเป็นถิ่นฐานบ้านเกิดเดียวกัน (Locality based) ก็ทำให้การต้องจัดการปัญหายากไปกว่าเดิม ในขณะเดียวกัน ก็พบว่า ผู้ค้าจีนระลอกใหม่เหล่านี้ในสถานะที่กำลังทำธุรกิจนอกบ้าน ก็ได้พยายามผสมผสานทั้งระบบเครือข่ายความสัมพันธ์แบบทางการ และแบบไม่เป็นทางการในการทำการค้า รวมไปถึงความพยายามสร้างเครือข่ายความสัมพันธ์ใหม่ๆ เช่น กับองค์กรสมาคมหอการค้าจีนในลาว หรือกับกลุ่มลูกหลานคนจีนรุ่นเก่า เพื่อช่วยเหลือเกื้อกูลกันในทางกิจกรรมทางเศรษฐกิจและการค้า

เครือข่ายความสัมพันธ์ทางการค้าของจีน: ข้อถกเถียง

ที่ผ่านมา มิงงานศึกษาคนจีนโพ้นทะเลในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่เน้นอธิบายความสำเร็จทางเศรษฐกิจของชาวจีนผ่านการใช้ยุทธวิธีทางวัฒนธรรมของชาวจีน เช่น ระบบเครือข่ายความสัมพันธ์ ไม่ว่าจะเป็น เครือข่ายบริษัทจีน ระบบญาติและหมู่บ้านที่ผูกโยงกับสายเลือด ตามคติที่ว่า “เลือดย่อมข้นกว่าน้ำ” หรือผูกโยงกับถิ่นฐานบ้านเกิด ที่ช่วยในการก่อรูปสร้างเครือข่ายการค้าของคนจีนโพ้นทะเลออกไปสู่ชานนอก เช่น งานของ Cushman (1988) ศึกษา ระบบเครือข่ายความสัมพันธ์บนฐานของความเป็นเครือญาติ (Kinship) และความเป็นเพื่อน (Friendship) ที่กลายเป็นเครือข่ายทางเศรษฐกิจสำคัญของกลุ่มชนชั้นนักธุรกิจจีนโพ้นทะเลในเกาะปีนังและทางภาคใต้ของไทย

ภูวดล (2547) ได้ชี้ให้เห็นถึง “ระบบกงสี” ในภาษาไทยที่เรารู้จักกันโดยทั่วไป หรือ ระบบ “กวนซี” ของคนจีนโพ้นทะเล ระบบเครือข่ายความสัมพันธ์บนฐานความเป็นครอบครัว เครือญาติ ความเป็นเพื่อน การสานสัมพันธ์แบบส่วนตัวเพื่อการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจ และอำนวยความสะดวกให้ความช่วยเหลือระหว่างกันเมื่อประสบกับภาวะวิกฤตทางเศรษฐกิจ การประสบความสำเร็จของคนจีนโพ้นทะเลยังถูกมองในเชิงคุณลักษณะทางวัฒนธรรม เช่น การให้ความสำคัญกับ จริยศาสตร์ขงจื้อ (Confucian Ethics) ว่า เป็นพื้นฐานสำคัญส่วนหนึ่งของการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียง (เช่น งานของ Kotkin 1992, Kao 1993, Chang 1995) และมองว่าเป็นการจัด “โครงสร้างเชิงสถาบัน” (Institutional structure) ที่เป็นปัจจัยสำคัญในการจัดองค์กรธุรกิจแบบทุนนิยมจีน (Whitley 1992) งานของ Hefner (1998: 15–16) และ Weller (1998: 78–103) เสนอว่า ระบบกวนซี หรือกงสี เป็นการใช้เครือข่ายความสัมพันธ์แลกเปลี่ยนแบบส่วนตัว ไม่ว่าจะเป็น การเป็นญาติพี่น้อง แซ่สกุล เพื่อนบ้าน เพื่อนร่วมโรงเรียน ภูมิภาค หรือ คนที่พูดภาษาถิ่น (หรือมีสำเนียง) เดียวกันในการช่วยให้การดำเนินธุรกิจในกลุ่มของคนจีนประสบผลสำเร็จไปได้ เช่น การลงทุน โดยใช้การกู้ยืมเงินจากญาติพี่น้องมากกว่าจะอาศัยระบบการกู้ยืมเงินภายในระบบ เช่น ธนาคารที่มีกฎเกณฑ์ขั้นตอนยุ่งยาก ทำให้ผู้ประกอบการใหม่ๆ มีโอกาสในการขยายธุรกิจการค้าได้ง่ายและสะดวกมากขึ้น

งานศึกษาเหล่านี้เป็นการอธิบายความสำเร็จทางเศรษฐกิจของคนจีนที่มักมีวัฒนธรรมเป็นตัวกำหนด (Cultural determinism) นักวิชาการบางท่านที่เสนอมุมมองแตกต่าง เช่น Yao (1997) เรียกว่า “Romance of Chinese business” เพราะนำเสนอภาพทุนนิยมจีนที่หยุดนิ่งภายใต้คุณลักษณะทางวัฒนธรรมของจีนบางประการ เช่น จริยศาสตร์แบบขงจื้อ หรือ ระบบครอบครัว (Family tie) หรือระบบเครือข่ายความสัมพันธ์ส่วนตัว (Interpersonal connection) และทำความเข้าใจกับคุณลักษณะทางวัฒนธรรมของจีนเหล่านี้ว่า เป็นแบบกลุ่มคนจีนกลุ่มก้อนเดียวกัน และเป็นสากล (Universality) เหมือนกันทั้งหมด ซึ่ง Ong (1997: 21–23) เสนอว่า มุมมองแบบหยุดนิ่งและเน้นคุณลักษณะในเชิงหน้าที่นิยม (Functionalism) ทำให้ละเลยระบบเครือข่ายความสัมพันธ์ชุดอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็น นอกกรอบเครือข่ายความสัมพันธ์ (ของครอบครัว เครือญาติเพื่อน) เช่น ในกลุ่มลูกค้าจีนที่ยากจน แรงงานหญิงเคร่ง

ศาสนาที่อาจถูกกีดกัน ถูกเอาเปรียบ หรือ แม้แต่ภายในระบบเครือข่ายความสัมพันธ์ (ของเพื่อน ครอบครัว เครือญาติ) ที่ละเลยระดับความสัมพันธ์ที่ไม่เท่ากัน เช่น ระหว่างครูกับลูกศิษย์ เป็นต้น

นอกจากนี้ งานศึกษาในกลุ่มดังกล่าว ยังไม่ได้ให้ความสำคัญกับการปรับตัวและปฏิบัติการของ “ผู้กระทำการ” (Actors) หรือผู้ประกอบการที่มีบทบาทโดดเด่นอยู่ในระบบทุนนิยมจีนปรับเปลี่ยนไปตามอิทธิพลของโลกาภิวัตน์ ระบบเศรษฐกิจในระดับชาติ ภูมิภาคและโลกตลอดเวลา จน Yeung (2004) เสนอว่า ทุนนิยมจีนกำลังปรับเปลี่ยนรูปแบบไปเป็น “ทุนนิยมพันธุ์ผสม” (Hybrid capitalism) มากกว่าหยุดนิ่งตายตัว ดังเช่น การผสมผสานเข้าหากันระหว่างคุณลักษณะพิเศษบางประการของวัฒนธรรมจีน กับอิทธิพลของการไหลไปมาของทุน ผู้คน เทคโนโลยีและความรู้ในระดับโลก

ตัวอย่างงานในกลุ่มหลังที่เน้นอธิบายระบบเครือข่ายความสัมพันธ์แบบจีนที่มีความซับซ้อนมากกว่าภาพด้านเดียวและกลายเป็นกฎสากล ดังเช่น งานของ Hsing (1997) ศึกษาความสัมพันธ์แบบกวนซีระหว่างนักลงทุนชาวไต้หวันกับเจ้าหน้าที่รัฐท้องถิ่นในเขตภาคใต้ของจีน ที่พบว่า สายสัมพันธ์ดังกล่าวเกิดขึ้นบนเงื่อนไขเฉพาะในประเทศจีนที่เอื้อให้เกิดการทำธุรกิจที่สำเร็จ ไม่ว่า โครงสร้างทางสังคมจีนผ่านการมีรากเหง้าทางประวัติศาสตร์ของคนไต้หวันที่เคยอยู่มณฑลฟูเจี้ยนมาก่อนที่จะอพยพออกจากจีน และการใช้ภาษาถิ่นฮกเกี้ยน ซึ่งเงื่อนไขเหล่านี้ส่งผลให้ความสัมพันธ์ระหว่างนักลงทุนและเจ้าหน้าที่ท้องถิ่นของจีนหลุดพ้นไปจากอำนาจการควบคุมของรัฐจีนส่วนกลางได้ นอกจากนี้ ยังมีงานศึกษาอีกหลายชิ้น เช่น งานของ Gomez, Yeung, Tong and yong, Yao, Jahan (โปรดดูใน Menkhoff & Gerke 2004) ที่ชี้ให้เห็นถึงมิติอื่นๆ ของระบบเครือข่ายความสัมพันธ์แบบจีนที่มีความซับซ้อนและขึ้นอยู่กับเงื่อนไขเชิงบริบทสถานการณ์ที่คนจีนต้องเผชิญในโครงสร้างอำนาจของประเทศนั้นๆ

ระบบเครือข่ายความสัมพันธ์อันหลากหลายของผู้ค้าเงินในลาว

ในกรณีของผู้ค้าเงินในลาวตอนเหนือ จากงานวิจัยนี้ก็พบว่า ระบบเครือข่ายความสัมพันธ์แบบจีนที่ผู้ค้าเงินใช้มีความหลากหลาย ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขเชิงบริบทสถานการณ์ที่พวกเขาต้องมีปฏิสัมพันธ์ด้วย โดยในที่นี้จำแนก เครือข่ายความสัมพันธ์ออกเป็น 2 รูปแบบ คือ เครือข่ายความสัมพันธ์แบบเป็นทางการ (Formal relations) ซึ่งหมายถึง การดำเนินธุรกิจบนความสัมพันธ์กับผู้ที่เกี่ยวข้องไปตามระบบ กฎเกณฑ์ และขั้นตอนตามปกติ ตามหน้าที่ที่ถูกกำหนดตามตัวบทกฎหมายกับเครือข่ายความสัมพันธ์อย่างไม่เป็นทางการ (Informal relations) ที่มีความหลากหลายของความสัมพันธ์แบบส่วนตัวหรือระบบกงสีและอื่นๆ

เครือข่ายความสัมพันธ์อย่างเป็นทางการ (Formal relations)

รูปแบบนี้มักเกิดขึ้นในกลุ่มบริษัทประกอบการขนาดกลางและขนาดใหญ่ในระดับต่างๆ เช่น ในความสัมพันธ์กับรัฐบาลท้องถิ่นจีน หรือรัฐบาลกลางที่อาจกระทำผ่านนโยบาย “ก้าวออกไป” การให้กู้ยืมเงินผ่านธนาคารนำเข้าส่งออกและธนาคารอื่นๆ ในประเทศจีน ดังเช่น กรณีของหวาง วุนโก ที่ได้รับ

เงินสนับสนุนจากรัฐบาลท้องถิ่นคนหมิงจำนวน 100,000 หยวน (500,000 บาท) เพื่อช่วยดำเนินการตลาดเงินให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นและดึงดูดให้ผู้ค้าเงินรายย่อยในประเทศจีนออกมาค้าขายมากขึ้น

“ที่ผ่านมามีเจ้าหน้าที่รัฐบาลจีนจากคนหมิงมาเยี่ยมเยียนตลาดเงิน ได้ให้เงินสนับสนุนแก่บริษัทจีนที่ออกมาลงทุนต่างประเทศ และยังเสนอให้ไปกู้เงินจากธนาคารในยุন্নานได้”

ขณะที่กลุ่มผู้ค้าเงินรายย่อย มักไม่ค่อยได้ใช้เครือข่ายความสัมพันธ์อย่างเป็นทางการมากนัก เช่น ในระดับ กลุ่มผู้ค้าเงินรายย่อย กับรัฐบาลจีน ไม่ว่า การกู้ยืมเงินจากธนาคารนำเข้าส่งออก หรือธนาคารอื่นๆ ในประเทศจีน ด้วยเพราะผู้ค้าเงินรายย่อยในและนอกตลาดเงินมักเป็นกลุ่มฐานะเศรษฐกิจปานกลาง/ต่ำ ไม่มีหลักทรัพย์หรือคนค้ำประกันที่เป็นไปตามเกณฑ์ของธนาคารฯ หรือธนาคารมีกฎเกณฑ์ขั้นตอนยุ่งยากจนผู้ประกอบการใหม่ๆ ขาดโอกาสในการขยายธุรกิจการค้า

เครือข่ายความสัมพันธ์อย่างไม่เป็นทางการ (Informal relationship)

ในที่นี้หมายถึง ระบบกงสีที่ไม่ได้จำกัดตัวอยู่ในความสัมพันธ์ภายในระบบครอบครัวหนึ่งๆ เท่านั้น แต่ใช้ในความหมายที่กว้างขึ้น ไม่ว่า จะเป็นชุดความสัมพันธ์ภายในแบบแผนทางสังคมอื่นๆ เช่น ระหว่างลูกน้อง-เจ้านาย ระหว่างครู-นักเรียน เพื่อนโรงเรียน เพื่อนที่ทำงาน หรือสมาชิกของสโมสรหรือสมาคมร่วมกัน

กวนซี หรือ กงสี เป็นเหมือนประเพณีของคนจีนที่มักสร้างความสัมพันธ์และขยายเครือข่ายเหล่านี้ออกไปในหลายๆ ทิศทางและมุ่งหวังให้ความสัมพันธ์เหล่านี้ดำรงยาวนานดำรงรักษาเครือข่ายไว้ด้วยการให้ความช่วยเหลือในเชิงแลกเปลี่ยนระหว่างกัน โดยเฉพาะที่ว่า หากขอให้ใครช่วยมากเท่าไร หมายถึง ยิ่งติดหนี้คนเหล่านี้มากเท่านั้นและอาจกลายเป็นเหมือนวงจรถูกไม่รู้จัก (Ostrowski and Penner 2009)

อย่างไรก็ตาม ในสายตาของการทำธุรกิจ โดยเฉพาะในสายตาของตะวันตกมักมองระบบความสัมพันธ์ส่วนตัว หรือ ระบบกงสี มีภาพลักษณ์ด้านลบที่เชื่อมโยงกับเรื่องการใช้เส้นสาย การติดสินบน และนำไปสู่การเลือกปฏิบัติในการบริหารงานทางการค้า Guthrie (1998) บอกว่า ระบบกวนซีกับ กวนซีเยว่ (Guanxixue --the Art of guanxi) แตกต่างกัน สำหรับกวนซีแล้ว สังคมจีนสมัยใหม่โดยทั่วไป หมายถึง การผูกโยงความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเข้ากัน ซึ่งสะท้อนธรรมชาติของคนจีน ขณะที่ กวนซีเยว่ หรือ ศิลปะแห่งการใช้กวนซี คือ ภาพแทน (Representation) ของการต่อรอง การคอร์รัปชันที่เกี่ยวข้องกับความเห็นแก่ตัวที่มักนำระบบกวนซีไปใช้ในทางที่ผิด อย่างไรก็ตาม ในสังคมเอเชียตะวันออก เส้นแบ่งระหว่างธุรกิจกับชีวิตทางสังคม (Social life) อาจคลุมเครือ เพราะผู้คนวางตัวเองอยู่บนพื้นฐานของความสัมพันธ์ใกล้ชิดกันมากกว่า สิ่งเหล่านี้จึงนำไปสู่ปัญหาเรื่องการเล่นพรรคเล่นพวก (Nepotism) ในที่ต่าง ๆ ได้

สำหรับกรณีผู้ค้าจีนนั้น พบว่า มีการใช้เครือข่ายอย่างไม่เป็นทางการผ่านระบบความสัมพันธ์ส่วนตัวในหลากหลายกิจกรรมและในรูปแบบอันหลากหลาย เท่าที่พบสำหรับผู้ค้าจีนใน/นอกตลาดจีน โดยทั่วไปมักใช้ระบบเครือข่ายความสัมพันธ์บนฐานของครอบครัว พี่น้อง เครือญาติกับเรื่องที่ละเอียดอ่อน (Sensitive) เช่น การกู้ยืมเงิน การยืมสินค้า หรือการส่งสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการใช้เงินล่วงหน้าที่ต้องอาศัยความไว้วางใจ (Trust) ค่อนข้างมาก ตลอดจนการให้ข้อมูลข่าวสารทางการค้าในแง่มุมต่างๆ เช่น โอกาสใหม่ๆ ในการทำการค้าในลาว การได้สถานที่ที่เช่าในตลาดจีนหรือนอกตลาดจีน ข้อมูลข่าวสารเหล่านี้บนฐานของการรู้จักมักคุ้นกันได้นำไปสู่การมาเปิดร้านใหม่ๆ จำนวนมากขึ้นเรื่อยๆ ในกลุ่มเครือข่าย รู้จักกัน ดังเช่น

“ที่คนจีนจากหนานมาที่ห้วยทรายกันเยอะ เพราะมีคนหนานมาค้าขายอยู่ที่นี่ก่อนแล้ว คนหนานก็อยากจะทำคนหนานเข้ามาค้าขาย จึงแนะนำญาติเข้ามา แนะนำเพื่อนเข้ามา เพื่อนจากหมู่บ้านเดียวกันก็มี หรือเมืองเดียวกันก็มี”

อย่างไรก็ตาม จะพบว่า ไม่เพียงแต่ระบบครอบครัว พี่น้องและเครือญาติ ที่กลายเป็นพื้นฐานของการทำการค้าของผู้ค้าจีนที่ห้วยทรายเท่านั้น แต่ระบบเครือข่ายความสัมพันธ์ทางการค้าของผู้ค้าจีนรายย่อยในลาวเกิดขึ้นและถูกใช้อย่างหลากหลายภายใต้เงื่อนไขที่แตกต่างกันไปตามข้อจำกัดในการทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจและข้อจำกัดในเชิงโครงสร้างของแต่ละกลุ่มคนจีน โดยจำแนกการใช้ระบบที่แตกต่างกันในกรณีที่แตกต่างกัน ดังนี้

ระบบครอบครัว เครือญาติ พี่น้องกับผู้ค้ารายย่อย

โดยทั่วไป มักใช้ระบบเครือข่ายความสัมพันธ์บนฐานของครอบครัว พี่น้อง เครือญาติ ในเรื่องที่ละเอียดอ่อนดังกล่าวข้างต้น เช่น การกู้ยืมเงิน การยืมสินค้า หรือการส่งสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการใช้เงินล่วงหน้าที่ต้องอาศัยความไว้วางใจว่าจะได้เงินคืน ตลอดจนการให้ข้อมูลข่าวสารทางการค้าในแง่มุมต่างๆ ที่จะเป็นโอกาสใหม่ๆ ในการทำการค้าในลาว ข้อมูลข่าวสารบนฐานของการรู้จักมักคุ้นกัน นำไปสู่การมาเปิดร้านใหม่ๆ จำนวนมากขึ้นเรื่อยๆ ในกลุ่มเครือข่าย รู้จักกัน ดังตัวอย่างต่อไปนี้

กรณียืมเงินญาติมาลงทุน เกิดขึ้นได้ในกรณีที่ต้องเป็นคนสนิท รู้จักมักคุ้นและสามารถไว้วางใจกันได้ จึงจะขอยืมหรือให้ยืมเงินกันได้ ระบบเครือข่ายความสัมพันธ์แบบครอบครัว เครือญาติ ช่วยเอื้อประโยชน์ต่อการกู้ยืมเงินนอกภาคทางการ (Informal loan) ของจาว จาซีในการทดลองทำธุรกิจการค้านอกบ้านที่ไม่อาจใช้ระบบการกู้ยืมเงินแบบทางการได้

กรณีของ จาว จาซี อายุ 20 ปี บ้านเกิดอยู่ที่เมืองเล้าหยาง มณฑลหนานมิง เฟิงเรียนจบระดับมัธยมปลาย ยังไม่แน่ใจในอนาคตของตัวเอง ขณะที่เมืองจีนมีคนจีนทำการค้าขายกันจำนวนมากและงานทำก็ค่อนข้างหายาก เมื่อได้รับข่าวสารจากญาติพี่น้องแนะนำให้มาขายของที่ตลาดจีนห้วยทราย จึงตัดสินใจมาดูกลุ่มทางการค้า พบว่า คนลาวต้องการสินค้าประเภทอุปกรณ์ก่อสร้าง และยังไม่ค่อยมีร้านค้าที่ขายอุปกรณ์ก่อสร้างมากนัก จึงตัดสินใจเปิดร้านขายอุปกรณ์ก่อสร้างและอุปกรณ์ทางการ

เกษตร เช่น เครื่องมือตัดเหล็ก เครื่องมือตัดต้นไม้ ตะปู น๊อต ฯลฯ ในตลาดจีนห้วยทรายตั้งแต่ปีค.ศ. 2008 กรณีของจาว จาซี นั้น เขากู้ยืมเงินลงทุนมาจากเพื่อนของน้ำที่สนิทกันประมาณ 300,000 หยวน (1,500,000 บาท) เพื่อมาลงทุนเปิดร้านไปก่อน มากกว่าที่จะกู้ยืมเงินจากธนาคารในประเทศจีน แม้ว่า รัฐบาลจีนจะเปิดโอกาสให้มีการกู้เงินแก่ผู้ค้ารายย่อย ประกอบกิจการรายย่อยนอกบ้านเกิดตาม “นโยบายก้าวออกไป” แต่ด้วยเพราะการกู้เงินจากธนาคาร ไม่ว่า ธนาคารในจีน หรือธนาคารขนาดใหญ่ จำเป็นต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกันและผู้ค้ำประกัน กรณีเช่นนี้ ระบบเครือข่ายความสัมพันธ์แบบครอบครัว เครือญาติ ช่วยเอื้อประโยชน์ต่อการกู้ยืมเงินนอกภาคทางการของจาว จาซีในการทดลองทำธุรกิจการค้านอกบ้าน ที่ไม่อาจใช้ระบบการกู้ยืมเงินแบบทางการได้

เผยแพร่ข้อมูลทำการค้า/หิบบิ่ลีนค้า/โอกาสของลูกหลานสืบทอดธุรกิจ กลุ่มผู้ค้าชาวจีนในตลาดห้วยทรายส่วนใหญ่เป็นญาติพี่น้องกันที่เดินทางมาจากเมืองเส้าหยาง มณฑลหูหนาน กลุ่มคนเหล่านี้เดินทางเข้ามาเปิดร้านค้าในตลาดจีนห้วยทรายได้ โดยผ่านการชักชวนของญาติพี่น้อง จากนั้นทดลองเข้ามาหาลู่ทางค้าขาย เพื่อหาโอกาสที่ดีขึ้นนอกพื้นที่ประเทศจีน

ดังเช่น ครอบครัวของ ชิง โอเหว่ย มีพี่น้อง 3 คน เมื่อแต่งงาน ชิง โอเหว่ย ย้ายเข้าบ้านสามีทางฝั่งสามี ตระกูลฟู่ เป็นคนหูหนานมีญาติทำการค้าอยู่ในลาวหลายคน ไม่ว่า อาของฝ่ายสามีซึ่งก่อนหน้านี้จะมาทำการค้าขายอยู่หลวงพระบาง ก็ได้เพื่อนคนจีนที่เคยมาค้าขายที่หลวงพระบางอยู่ก่อนแล้ว แนะนำให้มาเปิดร้านที่นั่น หรืออาสาวฝั่งสามีก็มาขายเครื่องไฟฟ้าอยู่ในตลาดจีนห้วยทรายเช่นกัน

นอกจากนี้ ระบบครอบครัว เครือญาติยังส่งผลต่อการสร้างโอกาสให้กับลูกหลานหรือคนจีนรุ่นหนุ่มสาวที่เรียนจบระดับมัธยมในประเทศจีนและมีปัญหาในการหางานทำในเมืองจีนได้เข้ามาอาศัยอยู่ในห้วยทรายและรอโอกาสในการเปิดร้านค้าในอนาคตได้ด้วย เช่น กรณีของฟู่ เหลียนเซิน เดินทางมาจากเมืองเส้าหยาง มณฑลหูหนาน เข้ามาเปิดร้านขายของในตลาดจีนห้วยทรายก่อนเป็นร้านแรกตั้งแต่ปีค.ศ. 1993 จนกระทั่งตั้งร้านได้ค่อนข้างมั่นคง ในหลายปีต่อมาจึงนำภรรยาและลูกชายคนเล็กที่เพิ่งจบการศึกษาระดับมัธยมปีที่ 6 มาอยู่ด้วย เพื่อเรียนรู้กิจการทางการค้าและจะได้สืบทอดกิจการต่อจากพ่อแม่ ขณะที่ลูกสาวคนโตแต่งงานมีครอบครัวไปแล้ว เมื่อพบว่า พ่อแม่ทำธุรกิจไปได้ดีในตลาดจีนห้วยทราย จึงตัดสินใจมาทดลองค้าขายด้วย รวมทั้งกรณีของลูกชายคนกลางที่แต่งงานมีครอบครัวแล้ว ก็มาเปิดร้านขายของข้างนอกตลาดจีนห้วยทรายตามด้วยอีก 1 ร้านเช่นกัน

กรณีดังกล่าวจะเกิดขึ้นคล้ายๆ กันในหลายร้านประกอบการทั้งนอกและในตลาดจีน ที่พ่อแม่มักจะชักชวนลูกหลานที่ยังอยู่ในวัยหนุ่มสาวและเรียนจบในระดับมัธยมเข้ามาอยู่ด้วย ทั้งด้วยเหตุผลในการช่วยทำการค้าขายและขยายกิจการร้านค้าต่อไปในอนาคต อีกทั้งหากพ่อแม่ต้องการกลับบ้านที่เมืองจีนทั้งแบบชั่วคราว หรือถาวร ร้านค้าเหล่านี้ก็จะถูกส่งต่อให้ลูกหลานช่วยดูแลต่อไปเรื่อย ๆ



หรือกรณีของ จาง เฉินเหลียง บ้านเกิดอยู่เมืองเล้าหยาง มณฑลหูหนาน เดินทางเข้ามาค้าขายแบบ “เลื้อยผืนหมอนใบ” ตั้งแต่ปี ค.ศ.1993 ในช่วงชายแดนจีน-ลาวเปิดขึ้นใหม่ๆ ก็พบว่า หลังจากทดลองหาช่องทางค้าขายจนมีความก้าวหน้าในธุรกิจการค้าของเขา ไม่ว่า การเปิดร้านขายอุปกรณ์ก่อสร้าง อุปกรณ์ไฟฟ้า และอื่นๆ เขาก็มีโอกาสได้ให้ข้อมูลแก่ญาติพี่น้องทั้งหมด 8 คน จนปัจจุบันพี่น้องทั้งหมดได้เดินเปิดร้านค้าในลักษณะคล้ายๆ กันในแขวงสะหวันเขต ปากเซ จำปาสัก เวียงจันทน์ และในตลาดจีนห้วยทรายของประเทศลาว นอกจากญาติพี่น้องทั้งหมด 8 คนทางฝ่ายจาง เฉินเหลียง

แล้ว ทางญาติฝ่ายภรรยาก็ได้พบเห็นการประกอบธุรกิจการค้าที่มีทิศทางที่ดีขึ้น จึงตามมาเปิดร้านด้วยเช่นกัน

กรณีของจาง เฉินเหลียง ซึ่งมีพี่น้องเข้ามาทำการค้าอยู่ในลาวหลายแขวงเหล่านี้ ระบบเครือญาติพี่น้องได้ช่วยเอื้อต่อการทำธุรกิจในลาวเป็นอย่างมาก นอกเหนือจากการให้ข้อมูลข่าวสารในช่วงเริ่มต้น เมื่อเริ่มต้นประกอบการการค้ารายย่อยในเมืองต่างๆ ก็พบว่า ในช่วงที่บางร้านขาดแคลนสินค้าหรือมีสินค้าไม่พอขาย ก็จะมีการหยิบยืมสินค้าระหว่างกัน จนกว่าสินค้าที่สั่งมาจากทางเมืองจีนมาส่งแล้ว ก็จะส่งสินค้าคืนให้ หรือไม่ก็เป็นการจ่ายเงินแทนตามราคาต้นทุน เป็นธุรกิจที่ใช้เครือข่ายครอบครัว เครือญาติช่วยเอื้อให้เกิดการหมุนเวียนและทำการค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ



ความเป็นถิ่นฐานบ้านเกิด (Locality-based relation)

กรณีการใช้ความเป็นถิ่นฐานบ้านเกิดถูกใช้ในหลายระดับและหลากหลายกลุ่ม กล่าวคือ ทั้งในระดับที่แตกต่างกัน เช่น ระหว่างเจ้าของตลาดจีน กับผู้ค้ารายย่อยที่เข้ามาค้าขายในตลาด หรือระหว่างผู้ค้ารายย่อยกับผู้ค้ารายย่อยด้วยกันเองที่ไม่ได้เป็นญาติพี่น้อง เครือญาติ ไม่รู้จักกันมาก่อนในประเทศ

จีน แต่มาจากเมืองเดียวกันก็ทำให้เกิดความรู้สึกต่อการให้ความช่วยเหลือเกื้อกูลกันในเงื่อนไขที่แตกต่างกันออกไป นอกจากนี้ ความเป็นถิ่นฐานบ้านเกิด ไม่เพียงเกิดขึ้นในหมู่ของผู้ค้ารายย่อยเท่านั้น แต่ยังเกิดขึ้นในกลุ่มอื่นๆ ด้วย เช่น กลุ่มพนักงานรับจ้าง ผู้ใช้แรงงาน ที่มาจากบริษัทแม่ในเมืองเดียวกัน อยู่บนฐานของคนบ้านเดียวกัน เป็นต้น

สำหรับกรณีของเจ้าของตลาดจีน-ผู้ค้ารายย่อยในตลาด หวาง วุนโก เจ้าของตลาดจีน จะเป็นผู้คอยดูแลอำนวยความสะดวกในทุกๆ ด้านให้แก่ผู้ค้ารายย่อย ไม่ว่า เรื่องข้อมูลข่าวสารในการจัดการเรื่องการให้ทำสัญญาเช่า เพื่อที่จะสามารถต่อสัญญาการค้าในลาว การรับรองร้านค้าในตลาดจีน เพื่อให้ได้ต่อสัญญากับรัฐบาลแขวงบ่อแก้ว หรือเรื่องความยุ่งยากในการทำหนังสือเดินทาง ใบผ่านแดน ที่ต้องดำเนินการกับรัฐบาลลาว ปัญหาที่เกิดขึ้นกับเจ้าหน้าที่ท้องถิ่นลาว เรื่องทะเลาะเบาะแว้งกับคนลาว

กรณีนี้ ไม่เพียงแต่เป็นการอำนวยความสะดวกให้กับผู้ค้าจีนโดยทั่วไปในฐานะที่เป็นผู้ดูแลสถานที่-ผู้เช่าที่เท่านั้น แต่ ด้วยเพราะเป็นคนบ้านเดียวกัน มาจากเมืองเส้าหยาง มณฑลหูหนาน เหมือนกัน ความเป็นถิ่นฐานบ้านเกิด ทำให้เกิดความคิดในการอำนวยความสะดวก หรือการเจรจาพาคัยที่แตกต่างออกไป

หวาง วุนโก บอกว่า “ผมต้องรับรองร้านค้าที่เข้ามาเช่าร้านในตลาดจีน ส่วนนอกตลาดจีน บางคนก็ขอซื้อใบอนุญาตจากทางรัฐบาลลาวเอง แต่บางคนมาขอให้ช่วย แต่รับรองให้ไม่ได้ ยกเว้นร้านค้าในตลาดจีนเท่านั้น”

หนึ่งในผู้ค้ารายย่อยในตลาดจีน บอกว่า “คนที่คอยช่วยเหลือคนจีนในตลาดจีนก็มีแต่คุณหวาง เจ้าของตลาด หากเป็นคนจีนนอกตลาด ซึ่งมาจากหลากหลายแหล่ง คนจีนเหล่านี้ก็จะไม่มีคนคอยช่วยเหลือ ส่วนใหญ่ต้องดูแลกันเอง”

นอกจากนี้ ความเป็นถิ่นฐานบ้านเกิด ที่แตกต่างไปจากความเป็นญาติพี่น้อง เครือญาตินั้น มักมีการขยายวงกันในกลุ่มผู้ค้ารายย่อยทั้งในประเทศจีนและในลาว ดังเช่น กรณีร้านขายสินค้าของปู เหลียนเซิน และหลิว ฮาหลิง ที่เปิดร้านค้าติดกัน ทั้งสองคนต่างมาจากหมู่บ้านเดียวกันในเมืองเส้าหยาง มณฑลหูหนาน กลุ่มคนเหล่านี้ก็ได้ใช้ความเป็นถิ่นฐานบ้านเกิดในการขยายความสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องในที่ใหม่ ในการเชื่อมอำนวยความสะดวก แลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร และดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ตลอดจนฝากข่าวคราวธุระปะปังต่างๆ ให้แก่กันในยามที่เมื่อเดินทางไปมาระหว่างบ้านกับร้านค้าในลาว



ภาพที่ 4.1 ตัวอย่างร้านขายสินค้าของพู่ เหลียน เซิน และหลิว ฮาหลิง ทั้ง 2 คนมาจากหมู่บ้านเดียวกัน กลุ่มผู้ค้ารายย่อยมักใช้ความเป็นถิ่นฐานบ้านเกิด เป็นหนึ่งในวิธีที่ช่วยทำให้การดำเนินชีวิตทางเศรษฐกิจในลาวสะดวกขึ้น ไม่ว่าจะ การแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารเรื่องการค้า การขนส่ง ตลอดจนการฝากข้าวคราว ฤดูต่างๆ ระหว่างบ้านกับร้านค้าในลาว

นอกจากกลุ่มผู้ค้ารายย่อยแล้ว ในกรณีของ แรงงาน (ที่มีฝีมือ) หรือ พนักงานรับจ้างที่เข้ามาทำงานในห้วยทราย กลุ่มเจ้าของบริษัทก็ใช้ความเป็นถิ่นฐานบ้านเกิดในการรับสมัครคนเข้ามาทำงานด้วย ดังเช่น จาง ฮวยหย่น จากนครฉงชิ่ง (Chóngqīng) ในมณฑลเสฉวนเข้ามาในแขวงบ่อแก้วตั้งแต่ปี ค.ศ. 1993 เป็นผู้รับเหมาก่อสร้าง ส่วนใหญ่เข้ามาประมูลงานรับเหมาก่อสร้างกับรัฐบาลแขวงบ่อแก้ว เพื่อก่อสร้างอาคารของหน่วยงานราชการหลายแห่ง ในกรณีของบริษัทนี้ มีแรงงานจีนทั้งประเภทช่างมีฝีมือและแรงงานทั่วไปรวมทั้งมากกว่า 30 คน แรงงานจีนเหล่านี้มาจากนครฉงชิ่งทั้งหมดเพื่อสะดวกต่อการดูแลและควบคุมการทำงานให้เป็นไปตามที่ต้องการ

หรือตัวอย่างกรณีพนักงานขายโทรศัพท์มือถือ ที่เจ้าของร้านเปิดร้านค้าอยู่ในมณฑลกวางตุ้ง ได้ทดลองเข้ามาเปิดร้านใน/นอกตลาดจีนห้วยทราย เจ้าของร้านได้นำลูกน้องที่มาจากบริษัทที่ทำงานในมณฑลกวางตุ้ง นำเข้ามาทำงานที่ร้านค้าในลาวด้วยเช่นกัน

แต่ในอีกทางหนึ่ง การดำเนินธุรกิจและการเจรจาอาศัยบนฐานของการใช้ “ความเป็นถิ่นฐานบ้านเกิด” กลับไม่ได้เป็น “โอกาส” (opportunities) หรือเอื้ออำนวยความสะดวกเสมอไป ตรงกันข้ามกลับส่งผลทางด้านลบ เช่น การทำให้เกิดความกระอักกระอ่วนใจ ไม่สามารถจัดการบางปัญหาได้อย่างเด็ดขาดด้วยเช่นกัน ดังเช่น กรณีของเจ้าของตลาดจีน-ผู้ค้ารายย่อยในตลาดที่ต้องมีการจัดระเบียบการค้าใหม่ในตลาดจีน ก็จะมีเหตุการณ์ที่แก้ไขปัญหาค่อนข้างยาก เช่น เมื่อปลายปี พ.ศ. 2553 ตลาดจีนเตรียมปรับปรุงกฎระเบียบและข้อตกลงต่างๆ ระหว่างผู้ค้ารายย่อยมากขึ้น ตามข้อตกลงที่ตลาดจีนมีต่อแผนการค้าและการลงทุน แผนการเงินและแผนการคมนาคมของรัฐบาลแขวงบ่อแก้ว ประเทศลาว เช่น ให้ร้านค้าทำสัญญาว่า หากขายสินค้าอะไร ก็ต้องขายตามนั้น ไม่ให้เปลี่ยนสินค้ารวมถึง ระเบียบในการตั้งวางสินค้า ไม่ให้ออกมานอกพื้นที่ร้าน เป็นต้น ปรากฏว่า ความเป็นถิ่นฐานบ้านเกิด ทำให้การจัดการปัญหาดังกล่าว ทำได้ยากกว่าการใช้สถานะของเจ้าของตลาด ในฐานะผู้ควบคุมดูแลสถานที่-กับผู้ค้าจีน ในฐานะผู้เช่าที่เสียอีก ทำให้ต้องใช้วิธีอื่นๆ ในการจัดการปัญหาเรื่องการจัดสถานที่ เช่น ให้เจ้าหน้าที่ของรัฐบาลลาวมาดำเนินการและกำหนดระยะเวลาในการเปลี่ยนแปลง

หวาง วุนโก บอกว่า

“ว่าอะไรก็ได้ คนจากบ้านเดียวกัน เมืองเดียวกัน ว่ามากก็จะไม่ค่อยดี แต่จะให้คนของรัฐบาลลาวมาสั่งและกำหนดระยะเวลาในการย้ายให้ ถ้าร้านค้าไม่ทำตาม ก็อาจจะไม่ออกใบอนุญาตขายสินค้าให้ และไม่ให้เช่าต่อ แล้วจะทำให้ผู้ค้ารายย่อยก็จะขอต่อวีซ่าจากรัฐบาลลาวไม่ได้อีก”

การผสมผสานเครือข่ายทางการและไม่เป็นทางการ

อย่างไรก็ตาม กลุ่มผู้ค้าจีนมักจะไม่ใช้เครือข่ายความสัมพันธ์แบบใดแบบหนึ่งเพียงอย่างเดียว แต่มักจะผสมผสานในแต่ละเงื่อนไขสถานการณ์ เช่น ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ค้าจีนกับเจ้าหน้าที่รัฐบาลท้องถิ่นลาวนั้น ใช้ความสัมพันธ์อย่างน้อย 2 รูปแบบ คือ *แบบทางการ* เป็นการดำเนินการผ่านองค์กร เป็นไปตามระบบที่กำหนดตามกฎหมายระเบียบในการทำการค้า เช่น การจ่ายเงินตามสัญญาอย่างเป็นระบบ เช่น ที่ดินสำหรับการสร้างตลาดได้ทำสัญญากับรัฐบาลลาว 70 ปี เสียค่าภาษีที่ดิน 30,000 บาทต่อปี และภาษีการตั้งร้านค้า ปีละ 300,000 บาทต่อปี ซึ่งดำเนินการตามขั้นตอนของหน่วยงานท้องถิ่นที่ส่งต่อไปยังรัฐบาลที่เวียงจันทน์เอง

แต่ขณะเดียวกัน เครือข่ายทางการค้า ความสัมพันธ์อย่าง *ไม่เป็นทางการ* มีความจำเป็นอย่างยิ่งยวดในการทำการค้าในลาว จะพบว่า ภาษีดังกล่าวไม่ได้ครบรวม “เงินใต้โต๊ะ” อื่นๆ เช่น ต้องเลี้ยงเหล้าเจ้าหน้าที่ท้องถิ่น เตรียมซื้อหาของขวัญพิเศษ เป็นต้น เพื่อช่วยอำนวยความสะดวกให้การติดต่อสื่อสาร ทำให้การทำธุรกิจราบรื่นรวดเร็วขึ้น

“งานบางงาน ไปรับทำโครงการของหน่วยงานท้องถิ่น หากไม่รู้จักใครหรือไม่มีเส้นสายก็ไม่ได้ พุดเก่งอย่างเดียว ไม่ได้ช่วยอะไร ต้องรู้จักเจ้านายเยอะๆ ถ้ารู้จักเจ้านายอะไรก็ง่าย และยังเสียภาษีน้อยลงอีกด้วย เช่น ถ้ามีบริษัทยาง 3 บริษัทไปเสนอตัวกับเจ้าหน้าที่ท้องถิ่น ถ้าบริษัทไหนรู้จักเจ้านาย ก็จะได้ไปก่อน ถ้าไม่รู้จักก็ไม่ได้”

นอกจากนี้ ยังพบกรณี การใช้ความสัมพันธ์ส่วนตัวระหว่างผู้ค้าคนจีนกับเจ้าหน้าที่รัฐท้องถิ่นลาวในการผ่อนปรนกฎเกณฑ์ในการถือปฏิบัติไม่เคร่งครัดสำหรับคนบางคน เช่น กรณีการใช้วีซ่าที่ถูกต้องตามระเบียบ หากเป็นคนจีนที่เข้ามาลงทุนเปิดร้านค้า จะต้องทำวีซ่าเฉพาะทางการค้า ที่เสียค่าธรรมเนียมแพงขึ้นและต้องไปต่อวีซ่าทุกปีถึงเวียงจันทน์ ดังนั้น ผู้ค้าบางคนก็มักจะใช้วีซ่านักท่องเที่ยวที่ราคาถูกกว่า และไปต่อวีซ่าที่ใดก็ได้ การทำเช่นนี้ได้

“เป็นเพราะเจ้านาย (ทหาร ตำรวจ) ที่รู้จักกันบอกว่า ไม่เป็นไร บางครั้งก็ใช้ใบอยู่ชั่วคราว ซึ่งจะ “ไม่มีก็ได้ ไม่เป็นไร”

ผู้ประกอบการค้าจีนหลายคน ที่ไม่มีเครือข่ายความสัมพันธ์ส่วนตัว ก็มักจะพบอุปสรรคต่างๆ มากมาย ดังเช่น ในกรณีที่เจ้าหน้าที่ท้องถิ่นเปลี่ยนแปลง มีคนใหม่มารับตำแหน่ง ก็จะเกิดปัญหา การ

เปลี่ยนแปลงทางนโยบาย เช่น กรณีเช่าที่ดินเพื่อทำการเกษตรและปลูกผักที่เดิมแผนกสิกรรมเคยให้สิทธิตามสัญญาเช่าไว้ 10 ปี โดยมีข้าราชการลาวคนหนึ่งในแผนกสิกรรมรับประกันให้ แต่เมื่อข้าราชการคนเดิมจากไป คนใหม่เข้ามาดำเนินการ ก็ยกเลิกสัญญา ไม่สามารถต่อรองใดๆ ได้ หรือบางคนก็นำเอาผลผลิตไปโดยมิได้บอกกล่าว “เวลามีกาน ข้าราชการก็เข้าไปเอาปลาตัวใหญ่ไป โดยไม่บอกอะไร พอไปแจ้งความ บอกทหาร ตำรวจก็ไม่มีใครสนใจ”

“มักมีปัญหาจะเป็นเรื่อง มีคนลาวมาขโมยของในร้าน พอไปบอกตำรวจ
ตำรวจไม่ทำอะไรเลย “เวลาคนจีนทำผิด จะโดนปรับไหม แต่เวลาคนจีนไม่ผิด คนลาว
ผิด แต่ไม่โดนปรับไหม”

การสร้างเครือข่ายใหม่ ๆ

ในที่นี้ ความน่าสนใจอยู่ที่ เครือข่ายของสมาคมหอการค้าใหม่ ๆ ที่กำลังก่อตั้งขึ้นในปัจจุบัน เพื่อรวมกลุ่มผู้ทำการค้าที่มาจากถิ่นฐานเดียวกัน โดยเฉพาะจากมณฑลหูหนาน และเครือข่ายใหม่ๆ ที่กำลังเกิดขึ้นระหว่างกลุ่มจีนเก่าที่ยังมีถิ่นฐานในห้วยทรายกับกลุ่มจีนอพยพรุ่นใหม่ที่กำลังเข้ามาทำการค้าในห้วยทราย

กรณีของสมาคมหอการค้า นั้น ผู้ค้าจีนมักกล่าวถึง สมาคมหอการค้าหูหนาน (Hunan Chamber) เป็นหลัก ด้วยเพราะที่ผ่านมามีผู้อพยพใหม่ส่วนใหญ่เป็นนักธุรกิจ หรือผู้ประกอบการรายย่อย กลุ่มใหม่ที่มาจากหูหนาน และมีความพยายามในการขยายเครือข่ายในระดับใหญ่ขึ้น โดยสมาคมหอการค้าหูหนานนั้น เกิดขึ้นเป็นโครงข่ายเพื่อช่วยในการดูแลคนจีนในประเทศลาว โดยในเวียงจันทน์ เพิ่งก่อตั้งขึ้นเมื่อปีค.ศ. 2008 หลังจากที่ได้พบว่า มีคนจีนจากหูหนานจากเมืองเส้าหยาง ดำเนินกิจการหลากหลายประเภท กรณีการก่อตั้งสมาคมการค้าออกประเทศนั้น อาจกล่าวได้ว่า เป็นแรงผลักดันและการสนับสนุนของรัฐบาลจีน เสนอว่า ให้ตั้งสมาคมหอการค้าต่างประเทศ ก็พบว่า

ข้อมูลจากรัฐบาลมณฑลหูหนาน³⁴ รายงานว่า ปัจจุบันมีบริษัทจีนจากหูหนานมากกว่า 150 แห่งและร้านขายส่ง (Wholesalers) มากกว่า 1,000 ร้าน, ร้านค้าปลีก (Retailers) ประมาณ 10,000 ร้าน ซึ่งมีการจ้างแรงงานมากกว่า 30,000 คนทำงานในนครหลวงเวียงจันทน์ ประเทศลาว ในจำนวนนี้ที่เวียงจันทน์มีกิจการบริษัทจำนวนมากกว่า 24 แห่งมาจากเมืองเส้าหยาง มณฑลหูหนาน และมีคนจีนจากเส้าหยางมากกว่า 10,000 คนดำเนินธุรกิจด้วย

สมาคมหอการค้าหูหนานที่เป็ดขึ้นที่เวียงจันทน์จึงกลายเป็นเครือข่ายของสมาคมระหว่างในมณฑลหูหนานกับนอกประเทศจีน ซึ่งรวมถึงยังมีสาขาอยู่ที่เมืองล่า มณฑลยูนนาน บริเวณชายแดนด้วย อย่างไรก็ตาม สมาคมเหล่านี้ส่วนใหญ่เป็นการช่วยเหลือกลุ่มบริษัทรายใหญ่ ขนาดกลาง หรือ

³⁴ รายละเอียดโปรดดูเพิ่มเติมที่ http://www.enghunan.gov.cn/wwwHome/200810/t20081023_280706.htm (สืบค้นเมื่อ 12 พฤษภาคม พ.ศ. 2554)

รวมร้านค้าที่เข้าไปเป็นสมาชิก ที่หากมีปัญหาก็สามารถขอความช่วยเหลือได้ สำหรับที่ห้วยทรายนั้น หวาง วุนโก เจ้าของตลาดจีนถือเป็นตัวแทนหลักในการเข้าร่วมสมาชิกของสมาคมหุนานที่เวียงจันทน์ และสาขาใหญ่ ที่คอยให้การช่วยเหลือตามลำดับขึ้นไป แต่ที่ผ่านมา ยังไม่มีกิจกรรมร่วมกันมากนัก สำหรับสมาคม ทั้งนี้ เป็นเพราะยังคงเป็นช่วงเริ่มต้นของที่ห้วยทรายด้วยเช่นกัน (ปีค.ศ. 2010)

ส่วนความพยายามในการสร้างเครือข่ายระหว่างกลุ่มจีนเก่ากับจีนใหม่นั้น แม้ว่าในปัจจุบัน จะมีกลุ่มจีนเก่าอยู่น้อยมากในเขตห้วยทราย โดยเฉพาะกลุ่มจีนเก่าเชื้อสายจีนตั้งรกรากเดิมในพงสาลี เขตชายแดนจีน-ลาว แต่ส่วนใหญ่การสร้างเครือข่ายเป็นผลมาจากการใช้ภาษาจีนในการทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจร่วมกันมากกว่าเหตุผลอื่นๆ เช่น การติดต่อซื้อขายน้ำยางพารากับบริษัทยางพาราของคนจีนที่เข้ามาจับซื้อ การไปทำงานเป็นล่ามให้กับบริษัทยางพาราของจีน ที่รู้จักมักคุ้นกันจากการไปทำงานที่สิบสองปันนามาก่อนหน้านี้ หรือ การที่บริษัทจีนพาเจ้าหน้าที่ท้องถิ่นลาวและกลุ่มจีนเก่าไปทัศนศึกษาในประเทศจีน (คุนหมิง ต้าลี่) เพื่อตอบแทนการทำงานมาตลอดปี นอกจากนี้ กลุ่มจีนเก่าในเขตห้วยทรายเริ่มมองเห็นความสำคัญของธุรกิจจากประเทศจีนที่กำลังเข้ามาในลาวมากขึ้น ทำให้คนจีนเหล่านี้ทยอยส่งลูกหลานไปเรียนภาษาจีนเพิ่มเติมทั้งในประเทศจีนหรือในลาว เป็นต้น

ดังเช่น หมอฮย้ง หนึ่งในกลุ่มห้วยที่ยังอาศัยอยู่ในห้วยทราย บอกว่า

“ลูกฟังภาษาจีนรู้เรื่อง แต่พูดไม่ได้ และเพิ่งจะมาเริ่มเรียนภาษาจีนเมื่อไม่นานมานี้ เพราะตนเองเป็นหมอย จึงไม่มีเวลาสอนภาษาจีนลูก แต่เขาเริ่มสนใจแล้ว เพราะว่า มีคนจีนเข้ามามากขึ้น”

“ตอนนี้ปลูกยางพาราเอาไว้ 9 เฮกตาร์ (54 ไร่) ปีหน้า (2012) จะขยายเพิ่ม โดยมีบริษัทยางพาราของคนจีนที่บ้านโป่งเก็บซื้อน้ำยางพาราให้”

หรือสมชาย แซ่พู่ หนึ่งในคนจีนที่เคยอยู่พงสาลีมาก่อน ก็บอกว่า

“ทำงานเป็นล่ามให้กับบริษัทยางพาราของจีน เป็นกลุ่มคนจีนที่รู้จักกันอยู่แล้ว เพราะเคยไปเชิยงรู้กับบริษัทจีนเหล่านี้ ส่วนลูกชายคนเล็กเขาเห็นโอกาสว่าจะมีคนจีนมากขึ้น เขาจึงไปเรียนด้านบริหารการค้าที่คุนหมิง เขาอยากไปเรียนเองใช้ทุนส่วนตัว ค่าเทอม 17, 000 หยวนต่อปี รวมค่าใช้จ่าย 40,000 หยวนต่อปี

บทที่ 5

บ้านเกิด-ที่ใหม่:

ชีวิตทางสังคมของผู้ค้าเงินในลาว

กรณีผู้ค้าเงินเดินทางข้ามแดนมาประกอบกิจการทางเศรษฐกิจในลาวตอนเหนือดังที่กล่าวไปในหลายบทนี้ ไม่เพียงแต่ทำให้เกิดระบบการไหลเวียนทางเศรษฐกิจ (Economic flow) อย่างกว้างขวางในลาวตอนเหนือและบริเวณใกล้เคียงตามชายแดนเท่านั้น แต่สิ่งที่น่าสนใจก็คือ การทำให้เกิดการไหลเวียนทางวัฒนธรรม (Cultural flow) ขึ้น ในที่นี้ เราอาจจะยังไม่สามารถกล่าวได้ชัดว่า ผู้ค้าเงินใน/นอกตลาดเงินตลอดจนกลุ่มคนจีนอื่นๆ ที่เข้ามาประกอบอาชีพในบ่อแก้วจะสามารถลงหลักปักฐาน (Settlement) ได้อย่างลงตัว ณ ปัจจุบัน ด้วยเพราะผู้ค้าเงินเหล่านี้ยังเพิ่งเริ่มต้นประกอบกิจกรรมทางเศรษฐกิจ เพิ่งเดินทางเข้ามาไม่นาน และสถานการณ์ในลาวด้านเศรษฐกิจยังไม่มีความแน่นอน กลุ่มคนจีนเหล่านี้ยังอยู่ในช่วงระหว่างการเปลี่ยนผ่าน (Transition) รอคอยการเปลี่ยนแปลงและการเติบโตขึ้นของเศรษฐกิจในลาวในอนาคต

แม้กระนั้นก็ตาม การยังไม่ลงหลักปักฐาน การอยู่ในช่วงระหว่างการเปลี่ยนผ่าน แต่สำหรับคนโดยทั่วไปแล้ว เมื่อเดินทางเคลื่อนย้าย ผู้คนเหล่านี้ไม่ได้ไปเพียงเฉพาะตัวผู้คนหรือสิ่งของ แต่ความหมาย/วัฒนธรรม/วิถีชีวิต/ความคิดของผู้คน สินค้า ติดตัวไปกับการเคลื่อนย้ายเหล่านั้นด้วย ซึ่ง Appadurai (1996) เรียกสิ่งเหล่านี้ว่า “ภาวะการณ์ข้ามถิ่น” (Translocality) และมองชุมชนของผู้คนเหล่านี้เป็น “ชุมชนข้ามถิ่น” (Translocal communities) ที่ซึ่งในชีวิตประจำวันของเขาอาจจะเป็นส่วนหนึ่งของ Location นั้นๆ แต่ขณะเดียวกันก็ผสมผสานวัฒนธรรม ความคิดและความหมายทางวัฒนธรรมจากที่เดิมที่ตัวเองเป็นเจ้าของอยู่

สำหรับงานวิชาการว่าด้วย คนจีนโพ้นทะเลที่กลายเป็นคนพลัดถิ่นนอกบ้านเกิด ได้มีนักวิชาการมากมายทำการศึกษการปรับตัวของชุมชนจีนในที่ใหม่ การผสมกลมกลืนกับคนพื้นถิ่น ขณะที่ยังคงดำรงระบบคุณค่าและวัฒนธรรมจีนอยู่ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงทางสังคมและเศรษฐกิจของประเทศที่ใหม่เรื่อยมา ดังเช่น งานของ Skinner (1957, 1958) พรณี และคนอื่นๆ (2529 แปล), Purcell (1960, 1970, 1985) Guangwu (1991) หรือ ภูวดล (2547) เป็นต้น ในบทนี้ต้องการนำเสนอแบบแผนการใช้ชีวิตของผู้ค้าเงินใน/นอกตลาดเงิน ชีวิตทางสังคมในที่ใหม่ของผู้ค้าเงินเหล่านี้ในฐานะที่ “พลัดถิ่น” จากบ้านมาแสวงหาโอกาสทางเศรษฐกิจในที่ใหม่ อย่างไรก็ตาม เรายังไม่อาจบอกได้ว่า

กลุ่มผู้ค้าจีนเหล่านี้เป็น “คนพลัดถิ่น” (Diasporas)³⁵ ที่ต้องการลงหลักปักฐานในที่ใหม่ในห้วยทรายลาวตอนเหนืออย่างมั่นคงถาวรเช่นคนจีนโพ้นทะเลที่อพยพมาในรุ่นก่อนหน้า ด้วยเพราะคนจีนระลอกใหม่เหล่านี้ยังคงอยู่ในระหว่างการทดลองแสวงหาเส้นทางและโอกาสทางเศรษฐกิจ ยังไม่แน่ใจกับอนาคตในการทำธุรกิจการค้าในประเทศลาว

แต่ไม่ว่า จะลงหลักปักฐานหรือว่ายังอยู่ในระหว่างการเดินทางไปมา จะพบว่า คนจีนระลอกใหม่เหล่านี้ได้สร้างรูปแบบชีวิตทางสังคมตลอดจนการดำเนินชีวิตประจำวันใน/นอกตลาดจีนอย่างน่าสนใจ โดยเฉพาะการเชื่อมโยงระหว่าง “บ้านเกิด” ในจีน กับ “ที่ทำงาน” ในลาวอย่างใกล้ชิดด้วยการใช้เทคโนโลยีการสื่อสาร การนำเอาแบบแผนการดำเนินชีวิตเหมือนที่บ้านมาไว้ยังที่แห่งใหม่ วิธีการดำรงชีวิตต่างๆ ที่สามารถจัดวางตำแหน่งแห่งที่ทางวัฒนธรรมให้ดูคุ้นเคยผ่านการจัดกิจกรรมต่างๆ ที่เคยทำเมื่ออยู่บ้าน

กรณีเช่นนี้ เราอาจพบได้ในงานของพัฒนา (Pattana 2006) ที่ศึกษาแรงงานไทยในสิงคโปร์ พบว่า ในสภาวะที่อยู่ต่างแดน รู้สึกแปลกแยกกับที่ใหม่ ไม่ว่าด้วยการถูกมองในสถานะที่แตกต่างและ/หรือบางครั้งต่ำกว่าคนสิงคโปร์ เสมือนถูกชักพาไปสู่สภาวะ “ความเป็นอื่นที่ถูกพลัดถิ่น” (Displaced otherness) สภาวะเช่นนี้ แรงงานไทยในสิงคโปร์เหล่านี้ได้ใช้พื้นที่ของ “โกลเด้นมายด์คอมเพล็กซ์” (Golden Mile Complex) ศูนย์การค้าแห่งหนึ่งในสิงคโปร์เพื่อรวมกลุ่มกัน กลายเป็นพื้นที่ของชุมชนไทยข้ามถิ่นในสิงคโปร์ ที่ใช้สำหรับการติดต่อสื่อสาร แสวงหาข้อมูลข่าวสารจากเมืองไทย ตลอดจนซื้อขายของ เครื่องดื่ม อาหารรสชาติไทยๆ เพลง ดนตรีสำเนียงอีสานได้ในสถานที่แห่งนี้ รวมถึงแรงงานไทยในสิงคโปร์เหล่านี้ยังได้สร้างสรรค์กิจกรรมต่างๆ ไม่ว่า การเตะฟุตบอลระหว่างกลุ่มแรงงานไทยในสิงคโปร์ การไปเก็บผัก ตกปลา เพื่อการพักผ่อนของแรงงาน การจัดกลุ่มทำผ้าป่าเตรียมนำกลับมาถวายที่ประเทศไทยและอื่นๆ เพื่อการสร้างความรู้สึกร่วมของ “ความเป็นบ้าน” ในที่ใหม่ ซึ่งสิ่งเหล่านี้ อาจไม่ใช่เพียงการสะท้อนความรู้สึกของ “บ้าน” กับชุมชนที่บ้านเกิดเท่านั้น แต่ยังเป็นชุมชนทางกายภาพที่จับต้องได้จริงในสิงคโปร์ที่อาจเป็นเพียงสถานที่เดียวที่แรงงานไทยมารวมกันและสร้าง “หมู่บ้าน” (village) ที่อาจมีลักษณะเฉพาะ ของ “ความเป็นอีสาน” (Pattana 2006:16-17) รวมไปถึงการสร้าง/รื้อฟื้น/ผสมผสานทางวัฒนธรรม (Hybridization) เพื่อทำให้การใช้ชีวิตในที่ใหม่มีความเป็นไปได้ มีความคุ้นชินกับที่ใหม่ผ่านการนำเอาแบบแผนชีวิตวัฒนธรรมเดินทางไปกับตัวด้วย

³⁵ “คนพลัดถิ่น” ในที่นี้เป็นการนำมาใช้อย่างกว้างๆ หมายถึงผู้คนที่เคลื่อนย้ายหรืออาจถูกทำให้เคลื่อนย้ายออกไปจากบ้านเกิดของตนเอง ด้วยเงื่อนไขที่แตกต่างกันออกไป ซึ่งแตกต่างจากในอดีตที่มีความหมายเฉพาะเกี่ยวกับกลุ่มผู้อพยพ ผู้ถูกเนรเทศ ผู้ลี้ภัยทางการเมือง แรงงานต่างด้าว ชุมชนโพ้นทะเล ชุมชนชาติพันธุ์ เป็นต้น ที่มองคนพลัดถิ่นทั้งในแง่บวกและลบ เช่น ในแง่ลบหรือในลักษณะของการตกเป็นเหยื่อที่ถูกทำให้พลัดถิ่นออกไปจากที่เกิดของตนเอง หรือ มองคนพลัดถิ่นในแง่บวก มีการพลัดถิ่นโดยสมัครใจออกจากดินแดนบ้านเกิดเพื่อจุดประสงค์ใดๆ ดังเช่น เจ้าอาณานิคมที่ไปตั้งหลักแหล่งในดินแดนยึดครอง หรือชาวจีนที่ออกไปทำการค้า รายละเอียดโปรดดูงานของ สุริวุฒิ เสนาคำ (2547)

ผู้ค้าจีนและชีวิตทางสังคมในลาวตอนเหนือ

กลุ่มผู้ค้าจีนและคนจีนระลอกใหม่ในตลาดจีนห้วยทรายแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่มตามลักษณะของผู้ร่วมเดินทางและการอยู่อาศัย (โปรดดูบทที่ 3) คือ **แบบแรก คือ มาคนเดียวและอยู่อาศัยคนเดียว** ซึ่งมีอยู่น้อยมากและมักจะเป็นผู้ชายมากกว่าผู้หญิง โดยอาจมาเป็นลูกจ้างหรือเป็นเจ้าของร้านทดลองเปิดร้านเล็ก ๆ) **กับแบบที่สอง คือ มาเป็นครอบครัว** มีจำนวนมากกว่าทั้งในตลาด/นอกตลาดจีน โดยมาในรูปแบบของครอบครัวอย่างน้อยสาม-ภรรยา หรือมีลูกน้อยอายุยังเล็ก 1-2 คนตามมาด้วย บางคนนำเอาปู่ย่ามาช่วยเลี้ยงหลานด้วยก็มี ทำให้สมาชิกของบางร้านมีทั้งพ่อแม่ ลูกชาย ลูกสะใภ้ และหลานชายพักอยู่ด้วยกัน

ในกรณีการพักผ่อนหย่อนใจในลาวตอนเหนือ ส่วนใหญ่ในกลุ่มที่เดินทางมาคนเดียว มักใช้เวลาว่างพักผ่อนหย่อนใจนอกสถานที่ เช่น หากเป็นหนุ่มจีนที่มาคนเดียวสามารถไปเที่ยวหาความบันเทิงใน “ร้านกินดื่ม” ที่มีสาวบริการชาวลาวย่อยให้บริการ หรือ บางคนไปเล่นการพนันที่บ่อนคาลิโนในเขตต้นฝิ่งในช่วงวันหยุด หรือพุดคุยรวมกลุ่มกันในหมู่คนจีนตามร้านอาหาร โรงแรมเพื่อเล่นไพ่ การพนันกลุ่มเล็กๆ เป็นต้น ขณะที่ในกลุ่มที่มาแบบครอบครัวมักใช้เวลาส่วนใหญ่อยู่ภายในตลาดจีนเป็นหลัก ที่ทำให้พื้นที่ในตลาดจีนกลายเป็นทั้งบ้าน ที่ทำงาน และที่พักผ่อนไปในตัวด้วย เช่น

“ไม่รู้จะไปไหน ส่วนใหญ่ไปเที่ยวที่ตลาดเช้าห้วยทราย ไปกาลีโนต้นฝิ่ง ที่นี้ไม่มีที่เที่ยวเหมือนเวียงจันทน์ เมืองหลวง ถ้ามีเงินเยอะๆ ก็อยากไปเที่ยวอยู่ แต่คงกลับไปเที่ยวที่จีนมากกว่า”

ตลาด-ร้านค้า: การจัดวาง “บ้าน” ในที่ใหม่ของผู้ค้าจีน

Sack (1992:45-46 อ้างในอภิญา 2546) บอกว่า การใช้พื้นที่ ไม่ว่า พื้นที่ครัวเรือน บ้าน ที่ทำงาน ฯลฯ ไม่อาจแยกออกจากการรับรู้เกี่ยวกับตัวตนของมนุษย์ และการปรับตำแหน่งแห่งที่ของคนเหล่านั้นในความสัมพันธ์กับผู้อื่นได้ เจกเช่น การใช้พื้นที่ของบ้านเรือนยุคสมัยใหม่จนถึงปัจจุบัน ที่ให้ความสำคัญกับ “ความเป็นส่วนตัว” (Privacy) มาก จึงทำให้มีการแยกกิจกรรมหลายๆ อย่างออกจากกัน โดยใช้การกั้นห้องเป็นตัวแบ่ง และมีการเชื่อมต่อด้วยโถงทางเดิน ขณะที่การใช้พื้นที่ภายในบ้านเรือนในยุคก่อนสมัยใหม่ ไม่ว่า บ้านชาวบ้านหรือบ้านขุนนางผู้ดีมีสกุลในยุโรป ตะวันตก หรือตะวันออก พบว่ามีพื้นที่ส่วนตัวน้อยมาก คนในบ้านทำกิจกรรมหลายๆ อย่างร่วมกันในห้องใหญ่ห้องหนึ่ง ทั้งต้อนรับแขก กินเลี้ยง สันทนาการ และหลับนอน

ในกรณีของผู้ค้าจีนเหล่านี้ เราไม่อาจกล่าวได้อย่างชัดเจนว่า การใช้พื้นที่ตลาด-ร้านค้า-บ้านในและนอกตลาดจีนของผู้ค้าจีน เชื่อมโยงกับวิถีคิดเรื่อง “ความเป็นส่วนตัว” ที่มีมากขึ้นหรือน้อยลง หรือให้ความสำคัญ หรือความสนใจกับความเป็นสาธารณะ/ความเป็นส่วนรวมมากกว่า แต่ด้วยเงื่อนไขบางประการ ไม่ว่า เงื่อนไขทางสถานะทางเศรษฐกิจที่ไม่สูงมากนัก ประกอบกับค่าเช่าร้านที่แพง และ

ความต้องการจะลดต้นทุนค่าใช้จ่ายในกลุ่มของผู้ค้าจีน รวมไปถึงเหตุผลเรื่องความปลอดภัยภายในร้านค้า³⁶ ได้ทำให้ ผู้ค้าจีนเหล่านี้เน้นการใช้พื้นที่ร้านค้าอย่างเข้มข้น (Intensive) ทุกพื้นที่และทุกเวลา

ด้วยเงื่อนไขดังที่กล่าวข้างต้น จึงทำให้เรามักพบเห็นผู้ค้าจีน คนจีนทำกิจกรรมต่างๆ อยู่บริเวณ ตลาด-ร้านค้า พื้นที่รอบนอกร้าน ทางเดิน อย่างเข้มข้นทุกช่วงเวลา โดยมีการจัดวางตำแหน่งแห่งที่ของการใช้พื้นที่ในช่วงเวลาต่างๆ อย่างน่าสนใจ กล่าวคือ

ร้านค้ากลางวัน-เรือนพักกลางวัน ผู้ค้าจีนส่วนใหญ่ ไม่ว่า เดินทางมาแบบคนเดียว เป็นลูกจ้าง หรือ เป็นเจ้าของร้าน และที่เดินทางมาแบบครอบครัว ทั้งสองกลุ่มเหล่านี้มักใช้พื้นที่ร้านค้าอย่างเข้มข้นทุกพื้นที่และทุกเวลา กล่าวคือ ในเวลากลางวัน พื้นที่ที่เช่าอยู่ภายในตลาดจีน ก็คือ ร้านค้าที่มีสินค้าพร้อมขาย ขณะที่ก็พับเก็บที่นอน พูกหมอนไว้ใต้ลังสินค้า หรือซุกไว้ด้านหลัง เมื่อหมดเวลาขาย ถึงเวลากลางคืนแห่งการพักผ่อน ผู้ค้าจีนเหล่านี้ได้เปลี่ยนให้ร้านค้ากลายเป็น “เรือนพัก” หยิบเอาที่นอน หมอนมุ้ง หรือที่นอนชายหาดพับได้ ที่นอนที่เก็บซุกไว้ด้านหลังออกมาปูนอน ที่พื้นบ้าง บนตั่งบ้าง สำหรับสมาชิกในครอบครัวเพื่อการหลับนอนอย่างสุขสบาย ในตอนกลางคืน ร้านค้าจึงกลายเป็นที่กิน อยู่หลับนอนไปโดยปริยาย เช่น กรณีของจาว ซาซี ได้เช่าร้านค้ารวม 2 ห้องเพื่อขายอุปกรณ์ก่อสร้าง อุปกรณ์การเกษตร การจัดวางข้าวของภายในร้านเต็มไปด้วยสินค้าสำหรับขายของ แต่ตอนกลางคืนร้านค้าก็จะกลายเป็นที่พักอาศัย หรือ “บ้าน” ที่มีจาว ซาซี ภรรยา ลูกชายและพ่อของจาว ซาซี อยู่ด้วยกัน หรือ กรณีของตัง ตัง พนักงานผู้หญิงของร้านมือถือก็ต้องใช้ชีวิตอยู่ภายในร้านขายโทรศัพท์มือถือในตอนกลางคืนร่วมกับพนักงานคนจีนคนอื่นๆ ด้วยเช่นกัน ภายในร้านก็จะมีทั้งโทรทัศน์ หรือ โต๊ะคอมพิวเตอร์ สำหรับครอบครัวเพื่อติดตามข่าวสารบ้านเมืองภาษาจีน และหรือใช้คอมพิวเตอร์เพื่อส่งสินค้า และติดต่อทางออนไลน์

อย่างไรก็ตาม ในรายที่พอมีฐานะทางเศรษฐกิจดี มากพอที่จะเช่าห้องเพิ่มเติม ก็จะใช้ห้องที่เช่าเพิ่มเป็นบ้านพัก ทำกิจกรรม เช่น ซักผ้า ตากผ้า อาบน้ำ หรือ พักผ่อนทั้งในช่วงเวลากลางวันและกลางคืน

³⁶ ในช่วงที่ผ่านมา ตลาดจีนห้วยทรายเคยเกิดเหตุการณ์ขโมยสินค้าและขโมยตู้เซฟในช่วงเวลาตอนกลางคืน ซึ่งยังไม่สามารถจับผู้ขโมยได้ ทำให้กลุ่มผู้ค้าชาวจีนต้องคอยระวังเรื่องสินค้าและตู้เซฟเก็บเงินที่อยูภายในร้านมากขึ้น



ภาพที่ 5.1 ผู้ค้าจีนส่วนใหญ่ในตลาดจีนมักมีที่นอน พูกหมอนเก็บไว้ใต้ลังสินค้า ได้ตั้งขายสินค้า หรือ ชุบน้ำด้านหลัง ที่ใช้สำหรับการเปลี่ยนร้านค้าให้กลายเป็นเรือนพักในเวลากลางคืน (หรือแอบจับใน ช่วงเวลาที่มีลูกค้าน้อย)



ภาพที่ 5.2 ห้องเช่าสำหรับเก็บสินค้าและเป็นที่พักอาศัยแบบมีห้องน้ำในตัวของกลุ่มผู้ค้าชาวจีน ใน รายที่พอมีรายได้มากพอ ก็มักจะเช่าห้องเพิ่มเติมเพื่อเป็นบ้านพักและทำกิจกรรมอื่นๆ เช่น ชักผ้า ตากผ้า อาบน้ำ หรือ พักผ่อนทั้งในช่วงเวลากลางวันและกลางคืน ห้องเช่าเหล่านี้มีให้บริการทั้ง ภายในและนอกตลาดจีนห้วยทราย

พื้นที่ห้องน้ำ ส่วนใหญ่ผู้ค้าจีนในตลาดจีนและผู้พักอาศัยในร้านค้าที่เช่าห้องเช่าราคาถูก มักไม่มีห้องน้ำส่วนตัว ดังนั้น จำนวนกว่า 50 ห้องเช่าจึงต้องมาใช้ห้องน้ำรวมที่อยู่ภายในตลาดจีนเป็นหลัก โดยแต่ละร้านค้ามีตะกร้าใส่อุปกรณ์อาบน้ำของตัวเอง และถือไปยังห้องน้ำเมื่อถึงเวลาอาบน้ำ แต่ด้วย เพราะห้องน้ำมีจำนวนจำกัดและมีการใช้พร้อมกันในช่วงเวลาเดียวกัน จึงพบกับความไม่สะดวกอย่างมากสำหรับผู้ค้าจีน



ภาพที่ 5.3 ห้องน้ำรวมบริเวณตลาดจีนห้วยทรายที่ผู้ค้าจีนซึ่งพักอาศัยในร้านค้าและไม่มีห้องเช่าส่วนตัว จะต้องใช้ห้องน้ำรวมแห่งนี้ จำนวนห้องน้ำมีอยู่หลายห้อง แต่สภาพการใช้งานไม่สมบูรณ์ทุกห้อง

หน้าร้าน – ข้างร้าน กลางวันและค่ำคืน พื้นที่หน้าร้าน –ข้างร้าน ในเวลากลางวันส่วนใหญ่ คือ ที่ๆ วางสินค้าเพื่อการขายของ แต่ขณะเดียวกันเราจะพบเห็นอุปกรณ์ในการดำรงชีวิตอื่นๆ มากมายอยู่ บริเวณหน้าร้าน-ข้างร้าน หรือแม้แต่ภายในร้านเต็มไปหมด ไม่ว่าจะเป็น อุปกรณ์ทำกับข้าว จาน ชาม หม้อหุงข้าว ของเล่นเด็ก รถเข็นเด็ก เครื่องนอนแบบพับได้ โต๊ะเล่นไฟ โต๊ะทานข้าว เบาะที่นั่ง โต๊ะและข้าวของสำหรับซักและปักเสื้อผ้า แก้วน้ำพกพา หรือรับแขกสำหรับการสนทนา ที่วางไว้หน้าร้าน หรือบริเวณทางเดิน ข้าวของที่วางไว้เหล่านี้พร้อมที่จะเปลี่ยนร้านค้าให้กลายเป็นที่สำหรับการพักผ่อนหย่อนใจและเริ่มบทสนทนายาระหว่างครอบครัว หรือเพื่อนบ้าน ในช่วงเวลาที่ไม่ค่อยมีลูกค้าในวันธรรมดา หรือในช่วงเย็นๆ ของแต่ละวัน

หากเดินเข้าไปในตลาดช่วงเวลากลางวัน เราก็จะพบผู้ค้าจีนบางคนกำลังเตรียมผักที่พร้อมผัดน้ำมันบนเตาแก๊สแบบง่ายๆ อยู่หน้าร้าน มีข้าวที่เพิ่งอุ่นให้ร้อน รอดักเสิร์ฟพร้อมผักที่ผัดเสร็จ และมีก๊อคน้ำและอ่างน้ำข้างๆ ร้าน ที่มีไว้เพื่อล้างผัก ล้างจาน ซักผ้า ล้างผัก และซักล้างอื่นๆ พร้อมมูล หรือผู้ค้าชาวจีนบางคนก็ใช้เวลาว่าง โดยนั่งถอนขนขาหมูที่ใช้ในการทำอาหารในมือต่อไป บางครั้งเราก็จะเห็นผู้ค้าชาวจีนทำอาหารอยู่ในบริเวณร้าน หรือหากเป็นช่วงเทศกาลตรุษจีน เราก็จะเห็นร้านค้าหลายๆ ร้าน ผูกไก่เป็นๆ 1-2 ตัว ไว้บริเวณด้านข้างร้าน เพื่อบริโภคทำอาหารในตอนกลางคืน กิจกรรมการประกอบอาหารจึงเป็นกิจกรรมที่เห็นได้โดยทั่วไปในตลาดจีน ผู้คนจีนเหล่านี้ปรับเปลี่ยนพื้นที่เล็กๆ ให้กลายเป็นทั้ง ห้องครัวเล็กๆ วางเครื่องปรุง จึงมีกระทะไฟฟริกที่ปั่นละเอียดแล้ววางไว้ 2-3 กระทะและขวดใส่พริกเผาจากจีน บางร้านค้าก็ตากหมูเค็ม เนื้อเค็มไว้ได้หลังคาร้าน

หรือพอตกเย็น ก็เปลี่ยนพื้นที่หน้าร้าน ข้างทางเดิน ให้กลายเป็น ห้องน้ำชั่วคราว หรือที่อาบน้ำ ด้วยการนำเอาผ้ามากางบังในกรณีที่ห้องน้ำมีจำนวนจำกัดและไม่สะดวกกับผู้ค้าคนจีนบางคน หรือบางครั้งบางคราว เราก็มักพบ เด็กเล็กๆ ขบถายอยู่บริเวณทางเดินติดกับร้านค้าของพ่อแม่อยู่บ่อยครั้ง ซึ่งพ่อแม่ก็จะเข้ามาเก็บกวาดในภายหลัง



ภาพที่ 5.4 พื้นที่หน้าร้าน – ช่างร้านที่ถูกใช้อย่างเข้มข้น ในเวลากลางวัน ส่วนใหญ่ คือ ที่ๆ วางสินค้าเพื่อการขายของ ขณะเดียวกัน ผู้คนจีนเหล่านี้ก็ได้ปรับพื้นที่เล็กๆ ให้กลายเป็นห้องครัวขนาดย่อมเพื่อการดำรงชีวิตประจำวันในตลาดจีน



ภาพที่ 5.5 บริเวณร้านค้าเช่าในตลาดจีนห้วยทราย ผู้ค้าจีนมักใช้ก๊อกน้ำและอ่างน้ำข้างร้านเพื่อทั้งอาบน้ำ ล้างจาน ซักผ้า ล้างผัก และอื่นๆ พร้อมมูล (ซ่าย) ขณะที่บางร้านค้าก็ตากหมูเค็มเนื้อเค็มไว้ได้หลังคาร้าน (ขวา)



ภาพที่ 5.6 กิจกรรมยามว่างของแม่ค้าจีนรายย่อยในตลาดจีน ไม่ว่า ปักผ้า ถักเสื่อระหว่างรอลูกค้า ผู้ค้ารายย่อยบางคนที่มาเป็นครอบครัว มีลูกเล็ก ก็จะดูแลลูกไปในระหว่างการขายของด้วย

ในช่วงวันธรรมดาที่ไม่ค่อยมีลูกค้ามากนัก หรือในช่วงเย็นย่าของแต่ละวัน หน้าร้านจะเปลี่ยนเป็นสถานที่สำหรับกิจกรรมของครอบครัวและเพื่อนบ้าน เช่น บางคนก็จะปักผ้า ถักเส้นระหว่างรอลูกค้า แต่ที่พบมากที่สุด ก็คือ การเปลี่ยนให้หน้าร้าน-ข้างร้านกลายเป็น สถานที่เล่นไพ่กกระจอก (Mahjong) หรือไพ่ประเภทอื่นๆ ของหมู่ผู้ค้าจีนในตลาดทั้งหญิงและชาย สามีและภรรยาพร้อมกับเพื่อนบ้าน เพื่อนร้านค้าใกล้เคียงกัน ซึ่งมีทั้งเล่นเพื่อผ่อนคลาย พักผ่อนหย่อนใจ ใช้เวลาว่างร่วมกัน และเล่นเพื่อการพนันเล็กๆ น้อยๆ บ้าง

กลุ่มผู้ค้าจีนให้เวลากับกิจกรรมการเล่นไพ่กกระจอกเป็นกิจกรรมหลักที่มักทำร่วมกันในหมู่คนจีนด้วยกัน โดยเฉพาะหากเป็นช่วงเทศกาลวันหยุด เช่น วันตรุษจีน ที่กลุ่มผู้ค้าจีนมักปิดร้านค้าหยุดทำงานขายของ และหากไม่กลับไปบ้านเกิดของตนเองในประเทศจีน คนเหล่านี้มักใช้เวลาว่างไปกับการเล่นไพ่กกระจอก และไพ่ประเภทอื่นๆ ทั้งวันทั้งคืน และมีการสลับสับเปลี่ยนกลุ่มสมาชิกที่เข้ามาร่วมเล่นเรื่อยๆ เนื่องจากมีสมาชิกคนจีนทยอยเข้ามามากกว่าเวลาปกติ

พื้นที่รอบนอกร้านค้า ระหว่างทางเดิน และรอบๆ ตลาด นอกจากจะเป็นตลาดในทางกายภาพแล้ว แต่สำหรับชีวิตทางสังคมของผู้ค้าจีน ตลาดจีนและพื้นที่เหล่านี้ ยังกลายเป็นสนามเด็กเล่นของลูกหลานวัยชนตัวน้อยทั้งชายหญิงของกลุ่มผู้ค้าจีน วิ่งเล่นไปมาหรือ ชีมนอเตอร์ไซด์ไฟฟ้าคันเล็กๆ วนไปมาอยู่ภายในตลาด



ภาพที่ 5.7 พื้นที่หน้าร้าน-ในร้าน-รอบนอก นอกจากจะเป็นตลาดแล้ว ยังกลายเป็นสนามเด็กเล่นของลูกหลานผู้ค้าจีนอีกด้วย



เทคโนโลยีการสื่อสาร: การเชื่อม “บ้านเกิด” กับ “บ้านใหม่” ของผู้ค้าจีน

เทคโนโลยีการสื่อสารที่ก้าวหน้ามากขึ้นในปัจจุบันได้ช่วยเอื้อให้ความรู้สึกของผู้คนที่เดินทางจากบ้านห่างไกล จากบ้านเกิดและอยู่ในที่ห่างไกลไม่มีความรู้สึกเหล่านั้นมากนัก Appadurai (1990) เองก็เคยกล่าวถึง ปริณพทลต่างๆ (Scapes) ในยุคโลกาภิวัตน์ที่เชื่อมสัมพันธ์กันเข้มข้นมากขึ้น โดยเฉพาะปริณพทลสื่อ (Media-scape) ที่มีบทบาทมากขึ้นในปัจจุบัน โดยเฉพาะสื่ออิเล็กทรอนิกส์ สื่อออนไลน์ สื่ออินเทอร์เน็ตที่มีบทบาทอย่างสูงในการสร้างการไหลเวียนทางวัฒนธรรมทั่วโลก การสร้างภาพและความรู้สึกของการเป็นเพื่อนบ้าน การเชื่อมโยงและ/หรือแบ่งปันความรู้สึก การสร้างประสบการณ์ร่วม การให้ความรู้เชิงปฏิบัติ เป็นต้น

เทคโนโลยีการสื่อสารมีหลากหลายประเภทและช่องทางในการทำให้โลกที่เคยรู้สึกห่างไกล กลับใกล้เพียงแค่อีเมลถึง ไม่ว่า จะเป็นการใช้โทรศัพท์มือถือ คอมพิวเตอร์ และสื่ออื่นๆ สำหรับ พัฒนา (Pattana 2006:16-17) ศึกษากรณีแรงงานไทยที่ไปทำงานเป็นกรรมกรแรงงานในสิงคโปร์ พบว่า การติดต่อสื่อสารกับคนห่างไกลที่บ้าน ที่เมืองไทยนั้น แรงงานไทยมักนิยมใช้โทรศัพท์มือถือมากกว่าการใช้คอมพิวเตอร์ผ่านเครือข่ายออนไลน์ หรือการติดต่อโดยตรงผ่านการเดินทางกลับบ้าน ด้วยเพราะ โทรศัพท์มือถือตอบรับต่อสภาวะข้อจำกัดในการทำงานและที่พักอาศัยของกรรมกรไทยในสิงคโปร์ ไม่ ว่า สถานที่ทำงาน ไซต์งานก่อสร้าง บ้านพัก หอพักคนงานที่ไม่มีคอมพิวเตอร์ในการติดต่อสื่อสาร อีกทั้งโทรศัพท์ยังช่วยให้แรงงานไทยสามารถใช้ภาษาไทย ภาษาของตนเอง ไม่จำเป็นต้องใช้ภาษาอังกฤษ ขณะที่ราคาค่าใช้จ่ายกับโทรศัพท์ก็ไม่ได้แพงมากเกินไป โทรศัพท์มือถือ จึงเป็นเสมือนช่องทางในการเชื่อมโยงบ้านกับที่ใหม่ที่ห่างไกล ให้รู้สึกใกล้ชิด ให้ความรู้สึกของอำนาจที่สามารถควบคุมได้กับชีวิตในต่างแดน แม้ว่า จะเป็นบทสนทนาช่วงสั้นๆ ผ่านทางสายโทรศัพท์ก็ตาม

ระบบคิวคิว (QQ) ผ่านคอมพิวเตอร์ออนไลน์ สำหรับกรณีผู้ค้าจีนในตลาดจีนและนอกตลาดจีนนั้นไม่นิยมใช้โทรศัพท์มือถือเท่าไรนัก เพราะว่ามีค่าใช้จ่ายที่สูงกว่า ส่วนใหญ่พวกเขาใช้คอมพิวเตอร์กับเครือข่ายออนไลน์ ที่ได้รับความนิยมอย่างมากในหมู่ผู้ค้าจีนที่เป็นคนหนุ่มสาวที่รู้จักการใช้คอมพิวเตอร์และโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำหรับการพูดคุยติดต่อสื่อสาร (Chatting) และบริการรับ-ส่งข้อความทางอินเทอร์เน็ต (Instant Messaging-IM) ที่สามารถใช้งานได้ทั้งพูดคุยทางวิดีโอ (Video chat) พูดคุยแบบกลุ่ม (Group chat) ส่งข้อความสั้นๆ (SMS) โดยเฉพาะหากมีกล้องเว็บแคม (Webcam) และไมโครโฟนพร้อมลำโพง ก็จะช่วยให้เห็นภาพเคลื่อนไหว และได้ยินเสียงจากลำโพงและไมโครโฟนของทั้งสองฝั่งได้ตามเวลาจริง (Real-time)

ส่วนใหญ่ ผู้ค้าจีนในห้วยทรายใช้โปรแกรมพูดคุยแบบบริการรับ-ส่งข้อความทางอินเทอร์เน็ตผ่านโปรแกรมระบบคิวคิว (QQ) ซึ่งเป็นที่นิยมแพร่หลายอย่างมากในกลุ่มประเทศ จีน เกาหลี ญี่ปุ่น และไต้หวัน เช่น กรณีของผู้ค้าจีนที่ชื่อ หลิว อวี่นหมิงและภรรยา เดินทางมาจากมณฑลอานฮุย เปิดร้านขายผ้าผ้าม่านและรองเท้า บอกว่า หากเดินทางกลับบ้านต้องใช้เวลาหลายวันและระยะทางค่อนข้างไกล ช่วงตรุษจีนเขาจึงไม่มีโอกาสได้กลับไปประเทศจีนพร้อมภรรยาเพื่อไปเยี่ยมลูกสาว 2 คน เพราะต้องอยู่เฝ้าร้านในตลาดจีน ดังนั้น เขาจึงใช้การสื่อสารทางคอมพิวเตอร์ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ใช้โปรแกรมคิวคิวเพื่อพูดคุย สนทนา กับภรรยาและลูกสาวทั้งสองคนที่อยู่ ณ บ้านเกิด ห่างไกลจากตลาดจีน

ผู้ค้าจีนคนอื่นๆ ก็ใช้การสื่อสารทางคอมพิวเตอร์ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ใช้โปรแกรมคิวคิวเพื่อติดต่อสื่อสารกับญาติพี่น้อง พ่อแม่ เพื่อนฝูงที่อยู่ในประเทศจีน บางคนใช้ช่องทางนี้ในการพูดคุยปรึกษาหารือกับครูอาจารย์ ที่โรงเรียนของลูกๆ เกี่ยวกับผลการเรียน ค่าใช้จ่ายในการศึกษา และอื่นๆ ด้วย

นอกจากนี้ ผู้ค้าจีนบางคนก็ใช้ช่องทางคอมพิวเตอร์ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ตรวจสอบสินค้า สั่งซื้อสินค้า หรือขอให้เพื่อนช่วยทำธุระปะปังให้ โดยเฉพาะการโอนเงิน เช่น ผู้ค้าจีนบางคนสั่งซื้อกรอบรูป หรือเสื้อผ้าทางอินเทอร์เน็ต ซึ่งร้านตั้งอยู่ในคุนหมิง มณฑลยูนนาน จากนั้นก็จะขอให้เพื่อนหรือญาติช่วยไปโอนเงินจากธนาคารในประเทศจีน แล้วให้ร้านค้าส่งของมายังร้านค้าในตลาดจีนในลาวได้เป็นต้น

โทรทัศน์ช่องภาษาจีน-จางดาวเทียม ชีวิตที่ดำเนินไปในแต่ละวันในตลาด โดยที่ไม่มีแหล่งบันเทิง หรือสถานที่ให้ออกไปเที่ยวเตร่มากนัก ก็พบว่า ผู้ค้าจีนส่วนใหญ่ใช้เวลาในแต่ละวันไปกับการดูรายการโทรทัศน์ช่องภาษาจีน ที่รับผ่านจานดาวเทียมซึ่งติดตั้งเป็นของตัวเองแต่ละร้าน

รายการโทรทัศน์ส่วนใหญ่ที่ผู้ค้าจีนรับชมอยู่ตลอดเวลา คือ ช่อง CCTV ภาควิทยภาพภาษาจีน บางร้านเปิดโทรทัศน์ภายในร้านไว้ตลอดทั้งวัน เพื่อติดตามข้อมูลข่าวสารในประเทศจีน บางคนชมละครโทรทัศน์ บ้างก็ชมตลก ขณะที่ลูกหลานบางคนหยุดพักจากการวิ่งเล่นมาชมการ์ตูนช่องภาษาจีนภายใน

ร้าน การมีโทรทัศน์ที่สามารถรับข่าวสารและความบันเทิงจากประเทศจีนได้ตลอดเวลา ทำให้กลุ่มผู้ค้าชาวจีนเหล่านี้ไม่ได้ถูกตัดขาดจากโลกของวิถีเดิมที่มีอยู่ในบ้านเกิดแต่อย่างใด



ภาพที่ 5.9 จานรับสัญญาณดาวเทียมที่ผู้ค้าจีนในตลาดจีนห้วยทราย นอกจากจะนิยมขายเองแล้ว พวกเขายังนิยมติดไว้บนหลังคาร้านเพื่อรับสัญญาณโทรทัศน์จากรายการต่างๆ ในประเทศจีน ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีการสื่อสาร ทำให้กลุ่มผู้ค้าจีนเหล่านี้สามารถรับรู้ข้อมูลข่าวสารและความบันเทิงจากประเทศจีนได้เหมือนอยู่บ้านเกิดในประเทศจีน



ภาพที่ 5.10 ผู้ค้าจีนบางคน โดยเฉพาะ คนในวัยหนุ่มสาวที่รู้จักวิธีการใช้คอมพิวเตอร์ ก็มักใช้การสื่อสารทางคอมพิวเตอร์ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตเชื่อมโยงบ้านเกิด-ที่ใหม่ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่นิยมมากที่สุด ก็คือ โปรแกรม chatting คิวคิว (QQ) เพื่อใช้ติดต่อสั่งซื้อสินค้า หรือใช้หารือกับญาติพี่น้อง พ่อแม่ เพื่อนฝูงที่อยู่ที่บ้านเกิดในจีน บางคนยังใช้ช่องทางนี้ปรึกษาหารือกับอาจารย์ที่โรงเรียนของลูกๆ ทั้งเรื่องผลการเรียน เรื่องค่าใช้จ่ายการศึกษาของลูกด้วย

เรือนพักจีน: การเชื่อม “คนจีนผู้มาใหม่” กับ “คนจีนผู้อยู่ก่อน”

ในเขตตัวอำเภอห้วยทราย หน้าตลาดเช้า คือ สถานที่หนึ่งในการทำธุรกิจเรือนพักของคนจีน ระลอกใหม่ที่เปิดขึ้นมาเมื่อหลายปีที่ผ่านมา เพื่อรองรับคนจีนที่ทยอยเข้ามาในลาวตอนเหนือ ลักษณะของเรือนพักเปิดเป็นโรงแรมและร้านอาหารจีน ส่วนใหญ่ลูกค้าที่มาพักเป็นคนจีน ที่มักเดินทางไปเที่ยว

คาสโนที่อำเภอต้นผึ้งห่างจากห้วยทรายประมาณ 20 กม. บางคนมาพักรอข้ามไปอำเภอเชียงของ ประเทศไทย บางคนเป็นกลุ่มผู้ค้าจีนที่เดินทางมาค้าขาย หรือมาดูแลผู้ทำการค้า หรือมาสนทนาเจรจา ธุรกิจเพชรพลอยในห้วยทราย

เรือนพักจีนนอกเหนือจากการให้บริการโดยตรงตามหน้าที่ในแง่ที่พักและอาหารแล้ว ในมิติทางสังคม เรือนพักยังทำหน้าที่ที่สำคัญๆ หลายประการ กล่าวคือ

ประการแรก เป็นสถานที่พึ่งพิงให้แก่คนจีนผู้มาใหม่ ซึ่งพบหลากหลายกรณีในการให้ความช่วยเหลือแก่คนจีนผู้มาใหม่ ยกตัวอย่างกรณีหนึ่ง เช่น กรณีพ่อค้าจีนซึ่งรถจักรยานยนต์เร่ขายของตามตลาดต่างๆ ในลาวตอนเหนือ เขาเพิ่งรู้จักห้วยทรายเป็นครั้งแรก แต่การเดินทางครั้งแรกของเขากลับเกิดอุบัติเหตุจากรถจักรยานยนต์ล้ม และดูท่าว่า จะรักษาในลาวตอนเหนือไม่ได้ผล เจ้าของเรือนพักจีนจึงช่วยเหลือด้วยการเรียกรถให้พาไปส่งรักษาตัวที่โรงพยาบาลในคุนหมิง โดยพ่อค้าจีนคนดังกล่าวฝากรถจักรยานยนต์และสินค้าเอาไว้ที่บ้านพักนานถึง 2 เดือนจนกว่าจะหายดี จึงกลับมาเอาของ นอกจากนี้ เรือนพัก ยังทำหน้าที่เป็นที่บริการรับฝาก-ส่งของให้แก่คนจีนที่เดินทางไปมาทั้งคนเก่าและคนใหม่ เช่น พ่อค้าบางคนนำรถจักรยานยนต์มาฝากไว้ที่เรือนพักในช่วงที่กลับไปเอาสินค้าที่ประเทศจีน หรือให้บริการฝากสินค้าจากประเทศจีน เช่น ผ้าและกระโปรงจากจีน เพื่อรอผู้ค้าคนอื่นๆ มารับของไป

ประการที่สอง เป็น “สภากาแฟ” และแหล่งสนทนาการให้แก่คนจีน นอกจากลูกค้าคนจีนที่มาพักในเรือนพักเพื่อไปต่อยังที่อื่นแล้ว ยังมีลูกค้าคนจีนที่มาค้าขายและคนจีนที่เป็นแรงงานก่อสร้างในห้วยทรายซึ่งพักอยู่ใกล้กับตลาดเช้ามักเข้ามาเยี่ยมเยียน กินข้าวกลางวัน และเดินเข้าออกบ้านพักตลอดเวลา บางคนเป็นเพื่อนบ้าน หรือคนจีนที่ทำงานในบริเวณใกล้เคียง บางคนพาลูกมาซื้อน้ำหวาน นั่งดูโทรทัศน์ช่องภาษาจีน บางคนเข้ามาพูดคุยกับกลุ่มที่รู้จักกัน มีทั้งคนจีนที่เป็นญาติพี่น้องกัน คนลาวที่ทำธุรกิจร่วม คนจีนบางคนเมื่อไปร่วมงานเลี้ยงบ้านอื่นหรือที่บริษัทที่ทำงานอยู่มาแล้ว ก็จะมาที่บ้านพักเพื่อเล่นไพ่นกกะจอก และดูโทรทัศน์ช่องจีน

ธุรกิจบ้านพักจึงกลายเป็นอีกพื้นที่หนึ่งที่กลุ่มคนจีนทั้งในและนอกห้วยทรายใช้เป็นที่พักปะสังสรรค์ พูดคุยกันเป็นประจำ และมีกิจกรรมในการพบปะสังสรรค์กันบ่อยครั้ง ไม่ว่าจะเป็น การเล่นไพ่นกกระจอก หรือสังสรรค์ดื่มกินร่วมกัน

ประการที่สาม เป็นจุดเชื่อมต่อผู้มาก่อนกับผู้มาใหม่ เรือนพักยังเป็นสถานที่พบปะพูดคุยของกลุ่มคนจีนที่เข้ามาลงทุนค้าขายและเข้ามาเป็นแรงงานก่อสร้างอยู่ในห้วยทราย หรือ บางคนเป็นพ่อค้าขายของเร่ตามหมู่บ้านในห้วยทรายถือถุงใบใหญ่ที่มีสินค้าต่างๆ เตรียมจะไปขายของก็เดินเข้ามาพักที่บ้านพักแห่งนี้ กลุ่มคนเหล่านี้เดินทางมาจากมณฑลต่างๆ ในประเทศจีน เช่น เจ้าของบ้านพักมาจากคุนหมิง มณฑลยูนนาน กลุ่มแรงงานก่อสร้างเดินทางมาจากฉงชิ่ง หรือ เจ้าของร้านทำเครื่องปรับอากาศเดินทางมาจากมณฑลเจ้อเจียง ซึ่งไม่เคยรู้จักกันมาก่อน จนกระทั่งเข้ามาอยู่อาศัยในห้วยทราย

การเล่นไพ่นกกระจอกและกิจกรรมอื่นๆ ที่เรือนพัก นอกจากจะเป็นกิจกรรมที่ทำให้เกิดการรวมกลุ่มเพื่อใช้เวลาว่างร่วมกันของผู้ค้าชาวจีนในห้วยทรายแล้ว ยังเป็นกิจกรรมที่เปิดให้คนจีนรายใหม่ ทั้งที่เข้ามาท่องเที่ยวในลาวหรือเข้ามาทดลองค้าขายสามารถใช้กิจกรรมดังกล่าวเข้ากลุ่มกับผู้ค้าชาวจีนในห้วยทราย และพูดคุยกันในเรื่องต่างๆ โดยเฉพาะในช่วงพักรับประทานอาหาร ซึ่งจะช่วยให้คนจีนรายใหม่และสมาชิกคนอื่นๆ ได้รู้จักกันมากขึ้นและแลกเปลี่ยนข้อมูลส่วนตัวเพื่อสร้างความสัมพันธ์ระหว่างกัน



ภาพที่ 5.11 ธุรกิจเรือนพักจีน บริเวณตลาดเข้าห้วยทรายและบริเวณใกล้เคียง นอกเหนือจากให้บริการที่พักและอาหารแล้ว ในมิติทางสังคม เรือนพักกลับกลายเป็นพื้นที่หนึ่งที่เชื่อมประสานคนจีนทั้งในและนอกตลาดจีน ทั้งผู้มาใหม่และผู้อยู่ก่อนหน้า



ภาพที่ 5.12 ธุรกิจเรือนพักจีน ในห้วยทรายยังเป็นสถานที่พึงพิงให้แก่คนจีนผู้มาใหม่ ในการให้ข้อมูลข่าวสาร ความช่วยเหลือต่างๆ ตลอดจนเป็นที่ฝากของ (ข้าว) และยังเป็นสถานที่พบปะพูดคุยของกลุ่มคนจีนกลุ่มต่างๆ ผ่านกิจกรรมการดื่มกิน การเล่นไพ่นกกระจอก และชมรายการโทรทัศน์ช่องภาษาจีนจากประเทศจีน ผ่านสัญญาณดาวเทียม

กล่าวโดยสรุป การจัดวางตำแหน่งแห่งที่ของการใช้พื้นที่ร้านค้าในตลาดให้มีความหลากหลาย ตลอดจนการใช้เทคโนโลยีการสื่อสารเพื่อเชื่อม “บ้านเกิด” กับ “ที่ใหม่” ความสัมพันธ์ใหม่ๆ ผ่านกิจกรรมยามว่าง การช่วยเหลือลูกๆ ที่อยู่ในตลาด เด็กๆ เล่นกันเป็นกลุ่ม หรือแวะเวียนไปหาแผงของ

ญาติพี่น้อง หรืออาจเห็นแม่เล่านิทานให้ลูกฟัง หรือสอนเด็กๆ ทำการบ้าน เด็กที่ไม่เล็กมากก็ช่วยพ่อแม่ขายของ ทำให้ชีวิตทางสังคมในตลาดเป็นไปได้อย่างไม่ลำบากมากนัก ขณะที่ก็มีความสะดวกสบาย มี “ความเป็นบ้าน” มากขึ้น ทำให้ชีวิตในตลาดจีนไม่ใช่เพียงแค่สถานที่ทำงาน ร้านค้า หรือตลาดเท่านั้น แต่เป็นสถานที่ที่มีผู้ใช้ชีวิตอยู่ และมีจังหวะ มีโลกที่เป็นของตัวเอง

บทที่ 6

อิทธิพลของจีนต่อเศรษฐกิจชนชายแดนไทย-ลาว: กรณีผู้ค้าและการค้าจีน

บทนี้ต้องการนำเสนอแนวโน้มที่อาจจะเกิดขึ้นต่อระบบเศรษฐกิจการค้าชายแดนจากกรณีของตลาดจีน ผู้ค้าจีนและอิทธิพลของจีนที่กำลังเกิดขึ้นบริเวณดังกล่าว โดยเสนอว่า คนจีนที่เข้ามาอยู่ในลาวต่างมีวิธีคิดเรื่องการพัฒนา ที่วางอยู่บนพื้นฐานของการให้ภาพโดยรัฐจีนอยู่ไม่น้อย ที่มีรากทางประวัติศาสตร์ ไม่ว่า แนวคิดเรื่อง อารยธรรมของจีนที่สูงและกว่าและมีอารยธรรมกว่าที่อื่น ซึ่งฝังรากมาตั้งแต่สมัยชาวจีนยันกับชนกลุ่มน้อยภายในประเทศจีน จนขยายตัวออกมาจากความพยายามดำเนินกิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาของรัฐจีน นอกจากนั้น คุณลักษณะทางวัฒนธรรมทางเศรษฐกิจของผู้ค้า ที่วางอยู่บนพื้นฐานของวัฒนธรรมความเป็นจีน เครือญาติ ความสัมพันธ์ส่วนตัว ไม่ว่าจะ ทำให้ผู้ค้าจีนในลาวประสบความสำเร็จหรือไม่ก็ตาม แต่ประเด็นสำคัญสำหรับคนลาวและชนชายแดน ก็คือ ผู้ค้าจีนที่เข้ามาในช่วงระยะเวลาอันสั้น ต่างสามารถก่อร่างสร้างตัวประสบความสำเร็จ และเป็นตัวแบบที่เป็นไปได้กับการที่คนลาวและชนชายแดนได้เห็นจากประสบการณ์จริง

ขณะที่บทนี้ ก็ต้องการจะมองถึงผลกระทบที่อาจเป็นไปได้เมื่อผู้ค้าจีนและวัฒนธรรมทางเศรษฐกิจของจีนเกิดขึ้นอย่างลงตัวที่ชายแดน ซึ่งพบว่า มีความเป็นไปได้ที่ ระบบการค้าชายแดนสองฝั่งโขง ไทย-ลาว ที่เคยอยู่ในมือของแม่ค้าลาว-ไทย จะเปลี่ยนมือกลับไปสู่ ผู้ค้าชาวจีน ที่เคยทรงพลังมาก่อนในช่วงก่อนสงครามกลางเมืองเปลี่ยนการปกครองในลาว และทำให้ระบบการค้าชายแดนที่เคยวางอยู่บนฐานเครือญาติชาติพันธุ์ระหว่างแม่ค้าไทย-ลาว ถูกรื้อถอนเปลี่ยนรูปไปในที่สุด ที่สำคัญไปกว่านั้น ก็มีความเป็นไปได้ที่แม่ค้าท้องถิ่นจะเปลี่ยนอาชีพไปดำเนินกิจกรรมอื่นๆ ที่ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขของทุนสะสมของแต่ละคน

วัฒนธรรมเศรษฐกิจของคนจีน-ความเป็นลาวและชายแดน

ประเด็นแรก การพัฒนา-กับผู้สร้างอารยธรรม

ข้อมูลภาคสนามดังปรากฏข้อความข้างล่างนี้เป็นการสำรวจความคิดของคนจีน/ผู้ค้าจีน นักลงทุนเพื่อตรวจสอบมุมมองของผู้ค้าจีนที่มีต่อประเทศลาวโดยเฉพาะประเด็นเรื่อง “การพัฒนา” ในลาว พบความน่าสนใจที่ขอคัดมาบางส่วน ดังนี้

“ลาวเหมือนหมู่บ้านในดอยที่ยากจนมาก ลู่อยู่ที่หมู่บ้านเราเองดีกว่า”

“หมู่บ้านในเล้าหยาง เป็นหมู่บ้านอยู่ในดอย แต่แม้จะเป็นดอย ที่หมู่บ้านเราก็คงยังมีตึก 5-6 ชั้นนะ แต่ที่ห้วยทรายนี้ ยังสู้ที่หมู่บ้านเราในเล้าหยางไม่ได้เลย เสื้อผ้าที่คนลาวใส่ตอนนี้ คนจีนเขาก็ไม่ใส่กันแล้ว”

“...คนลาวจนมาก แต่คนลาวจะไม่ทะเลาะ หาเรื่อง หรือตะโกนใส่กัน คนลาวอึดยาค้ยค่อนข้างดี...”

“คนจีนจะเข้ามาเปลี่ยนให้คนลาวเจริญขึ้น อย่างเช่น เมื่อก่อนคนลาวใช้เครื่องใช้ไฟฟ้าและสิ่งของต่างๆ ไม่เป็น แต่พอคนจีนเอาเข้ามาขาย ก็เริ่มใช้เป็นแล้ว หรือจากแต่เดิม กินข้าวใช้มือ ก็เปลี่ยนมาใช้ช้อนและตะเกียบแล้ว เห็นมั้ย”

“เมื่อ 30 ปีก่อน เล่นเงิน เทียบเท่ากับห้วยทรายตอนนี้ แต่ไปดูเล่นเงินตอนนี้ลิเทียบเท่ากับกรุงเทพฯแล้ว เพราะมีการลงทุนเยอะ มีแรงงานเยอะมาก อยากทำให้ห้วยทราย ต้นผึ้ง เป็นเหมือนเล่นเงิน ที่ห้วยทรายคงทำได้ยาก เพราะรัฐบาลลาวไม่มีเงิน คนลาวมีน้อย แรงงานน้อย สร้างเล่นเงินไม่ได้”

“แต่ที่อำเภอต้นผึ้ง บริเวณคาสีโนและแหล่งอุตสาหกรรมบริการ จีนต้องการทำให้ต้นผึ้งพัฒนาให้เหมือนเล่นเงิน ในจีน จะสร้างความเจริญ ความมั่งคั่งให้กับตรงนี้ สร้างฐานการผลิตด้านการเกษตรเพื่อการส่งออกขายทั่วโลก มีนิคมอุตสาหกรรม เพราะได้สัมปทานจากรัฐบาลลาวไปเกือบ 100,000 ไร่ อนาคตอำเภอต้นผึ้งอาจจะพัฒนาและเจริญขึ้น”

“รัฐบาลจีนทุ่มเงินและโครงการต่างๆ ลงมาที่ลาว เช่น โครงการสร้างทางรถไฟความเร็วสูง แล้ว คงไม่มีถดถอย น่าจะมีแต่ก้าวหน้ามากขึ้น เพราะโครงการเหล่านี้ไม่ได้มีแต่อย่างพาราอย่างเดียวเท่านั้นที่มาลงทุน แต่มีบริษัทจีนอื่นๆ ที่ตามเข้ามาลงทุนในลาวด้วยเช่นกัน ซึ่งจะช่วยให้ลาวเปิดตลาดและทำให้เศรษฐกิจของลาวเติบโตคึกคักขึ้นมาได้อย่างแน่นอน”

“รัฐบาลจีนหากจะทำสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ก็จะทำให้สำเร็จได้ หากจะเปิดที่ไหนให้เจริญขึ้น จุดนั้นก็จะเจริญ”

จากข้อความที่ยกมาดังกล่าว เพื่อสะท้อนให้เห็นวิถีคิดของกลุ่มคนจีนต่อวิถีคิดเรื่องการสร้างนโยบายของรัฐจีนตั้งแต่ในประวัติศาสตร์อันยาวนานที่ดำเนินไปภายใต้แนวคิดของชาวจีนอันที่เหนือกว่า (Superiority) และมีวัฒนธรรม/อารยธรรมที่สูงกว่า ไม่ว่า การเคลื่อนย้ายของชาวจีนอันจากตอนเหนือไปสู่ชายแดนธิเบตและชายแดนอื่นๆ ของจีนที่สะท้อนแนวคิดความต้องการชักนำ “อารยธรรม” ไปสู่ชนารยชนในพื้นที่ชายขอบของประเทศ ผู้อพยพชาวจีนอันเหล่านี้เดินทางไปตั้งรกรากในดินแดนใหม่พร้อมกับกำมองตนเองว่าเป็น “ผู้สร้างอารยธรรมและการพัฒนา” ให้แก่ที่ใหม่

งานศึกษาในกลุ่มวิชาการ ที่มองว่า การเคลื่อนย้ายของคนจีน (โดยเฉพาะประชากรจีนชนชาติฮั่น) เป็นการชักนำ “อารยธรรม” ไปสู่ดินแดนที่ล้าหลังให้เจริญก้าวหน้าขึ้น ดังเช่น งานของ Blum (2001) เคยเสนอว่า ทักษะคติของชนชาวฮั่นที่มีต่อชนกลุ่มน้อยชาติพันธุ์ที่ล้าหลังกว่า (Minorities nationalities) ที่ถูกเรียกว่า เป็นภาพ Portrait of primitives ที่มีชาวฮั่นที่เหนือกว่าและมีอารยธรรมสูงกว่า (Civilization) หรืองานของ Hansen (2005) ศึกษา การเคลื่อนย้ายของชาวฮั่นจากทางตอนเหนือ ไปสู่ชายแดนทิเบตและบริเวณชายแดนอื่นๆ ของประเทศ พบว่า การเคลื่อนย้ายเหล่านี้ด้านหนึ่งก็เป็นผลมาจากการสร้างแรงจูงใจจากรัฐ ในการดำเนินนโยบายของรัฐบาลเพื่อให้ไปตั้งรกรากในชายแดน เพื่อประโยชน์ทางการเมือง ซึ่งได้รับการส่งเสริมจากรัฐบาลจีนเพื่อขอให้ไปช่วยสนับสนุนชายแดน (to “support borderland” เรียกภาษาจีนว่า zhibian = cadres) เช่น การไปพัฒนาชายแดน และในเวลาต่อมาก็ไปผสมกลมกลืนกับคนพื้นถิ่นเพื่อการพัฒนาศักยภาพ ขณะที่อีกด้านคือ แรงจูงใจทางเศรษฐกิจ ที่ต้องการอพยพไปเพื่อแสวงหาโอกาสทางเศรษฐกิจและการตั้งรกรากทำมาหากินในที่แห่งใหม่ (เรียกว่า Yimin ในภาษาจีน หรือ ผู้อพยพ -- migrants) (Hansen 2005:166)

ขณะที่ Nyiri (2006) เสนอพันธกิจแห่งอารยธรรม (Civilizing mission) ที่ว่า การอพยพหลังไหลของประชากรชาวฮั่นเข้าสู่พื้นที่ชายขอบของประเทศดำเนินไปภายใต้แนวคิดของชาวฮั่นที่ต้องการชักนำ “อารยธรรม” ไปสู่นารยชน ผู้อพยพชาวฮั่นเดินทางมายังดินแดนใหม่ที่อาจตั้ง/ไม่ตั้งรกรากในดินแดนใหม่ พร้อมด้วยภาพลักษณ์ที่มองตัวเองว่าเป็น “ผู้สร้างความศิวิไลซ์” (Civilizers) ที่ซึ่งความช่วยเหลือของรัฐบาลจีนที่หลังไหลเข้าสู่ประเทศต่างๆ บนพื้นฐานของธุรกิจและความช่วยเหลือผ่านโครงการต่างๆ กำลังหลอมรวมกันไว้ภายใต้พันธกิจของการ “ชักนำอารยธรรม” ไปสู่ดินแดนด้วยพัฒนา

ประเด็นนี้ Mohan and Tan-Mullins (2009) ได้ให้ภาพว่า การอพยพของคนจีนจากประเทศจีนแผ่นดินใหญ่เข้าสู่กลุ่มประเทศแอฟริกา คนจีนเหล่านี้กำลังสร้างผลกระทบที่น่าสนใจแก่ประเทศเหล่านั้นในฐานะที่เป็น “ตัวแทนใหม่แห่งการพัฒนา” (New Agents of Development) โดยเฉพาะในทางเศรษฐกิจ แม้ว่า กลุ่มคนที่เพิ่งเข้ามาใหม่เหล่านี้ไม่ค่อยมีการผูกมัดกับกลุ่มประเทศแอฟริกาเท่าไรนัก เหมือนกับกลุ่มคนจีนโพ้นทะเลก่อนหน้า แต่การอพยพเข้ามาได้สร้างให้เกิดการขยายตัวของผู้ค้าคนจีนในตลาดแอฟริกันอย่างกว้างขวาง ขณะที่ในทางสังคม พบว่า คนจีนได้รับการต้อนรับจากกลุ่มชนชาวแอฟริกันไม่น้อย แม้ว่า การผสมกลมกลืนกันทางวัฒนธรรมอาจเกิดขึ้นได้อย่างจำกัด

ขณะที่ Ansheng and Xiaoming 2002 (อ้างอิง Nyiri 2006: 85) ถึงกับเสนอตัวแบบของประเทศลาวในฐานะที่หนึ่งในประเทศที่ยากจนที่สุด ว่า “เป็นตัวอย่างของประเทศล้าหลัง ที่เพิ่งถูกปลุกให้ตื่นจากการหลับใหล ด้วยพลังและความมั่งคั่งของประเทศเพื่อนบ้านทางตอนเหนือ”

วิถีคิดของคนจีนที่จากบ้านมายังประเทศลาว เดินทางมายังห้วยทราย ใน/นอกตลาดจีน ก็มี ความคิดไม่แตกต่างกันมากนักกับคนจีนที่อพยพไปอยู่ยังแอฟริกา ในฐานะที่มองตนเองกับการพัฒนาในฐานะ “ตัวแทนใหม่แห่งการพัฒนา” ไม่ในทางตรงก็ทางอ้อม ที่จะนำพามาซึ่งการเจริญเติบโตในประเทศนั้น ๆ

อันที่จริงแล้ว รัฐบาลจีนเอง ก็ได้พยายามสร้างวาทกรรมของผู้อพยพใหม่ในฐานะผู้สำเร็จที่มีเลือดรักชาติ (Official narratives of new migrants as patriots) (Nyiri 2001: 46–47) ผู้อพยพเหล่านี้ที่ไปอยู่ต่างประเทศ ศึกษาต่อต่างประเทศ ไปทำงาน หรือไปประกอบกิจการอื่นใดในต่างประเทศถูกบอกจากสื่อของรัฐบาลจีน ที่มีเนื้อหาเรื่องเล่า (Narrative) ให้เห็นภาพที่ว่า คนเหล่านี้จะกลายเป็นผู้เชี่ยวชาญที่มีฝีมือ และนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ ที่ช่วยทำให้เครือข่ายของจีนโพ้นทะเลเข้มแข็งขึ้น เพื่อสร้างเศรษฐกิจจีนให้เจริญก้าวหน้า ปรับปรุงมาตรฐานความเป็นอยู่ของคนจีนในต่างแดนให้ดีขึ้น ถึงกับมีการประกาศออกรายการต่างๆ ในสื่อโทรทัศน์ตั้งแต่ช่วงหลังปีค.ศ. 1995 ผ่านสื่อ เช่น CCTV ที่ออกอากาศผ่านดาวเทียมในต่างประเทศ เพื่อรณรงค์ว่ากลุ่มพวกผู้อพยพใหม่ชาวจีนเหล่านี้เปรียบเสมือนผู้รักชาติ (Patriots) ที่จะให้การสนับสนุนต่อการพัฒนาของประเทศบ้านเกิด ซึ่งเกิดผลที่ตามมาอย่างน่าสนใจ เช่น กลุ่มชาวพู่เจี้ยนโพ้นทะเลที่ประสบความสำเร็จกลับมาบริจาคเงินให้แก่โครงการ “ความหวัง” เพื่อสร้างโรงเรียนในแหล่งพื้นที่ยากจนในจีน หรือบริจาคเงินช่วยเหลือผู้ประสบภัยน้ำท่วมและโครงการอื่นๆ อีกจำนวนมาก

ในภายหลัง จะพบว่า ไม่เพียงการนำเสนอภาพของคนจีนผู้รักชาติในต่างประเทศผ่านช่องโทรทัศน์ CCTV ในต่างประเทศเท่านั้นที่ให้ภาพการช่วยเหลือผู้คน นำพาอารยธรรมไปสู่คนที่ลำบากกว่า แต่การนำเสนอภาพเช่นนี้ก็นำไปสู่กิจกรรมการพัฒนาต่างก็เกิดขึ้นในกลุ่มคนวัยหนุ่มสาวในประเทศจีนด้วยเช่นกัน ดังเช่น โครงการ “อาสาสมัคร” (Volunteers) รับคนหนุ่มสาวจีนออกไปทำงานต่างประเทศ เช่น ไปเป็นแพทย์ในโรงพยาบาลในเมืองต่างๆ ประเทศพม่า ลาว กัมพูชา ไปเป็นครูสอนภาษาจีน สอนกีฬา ฝึกหัด เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านสื่อ ในประเทศกำลังพัฒนา เป็นต้น

ตัวอย่างของกิจกรรมอาสาสมัครของจีนดังกล่าวข้างต้น เป็นเพียงหนึ่งในกิจกรรมการพัฒนาตามวิธีคิดในฐานะผู้สร้างคิวิไลซ์ กับ พันธกิจแห่งอารยธรรม ซึ่งอาจมองเห็นได้จากกิจกรรมอื่นๆ ที่รัฐบาลจีนได้เริ่มลงมือทำในรอบ 10–20 ปีที่ผ่านมาและเข้มข้นมากขึ้นภายหลังปี ค.ศ. 2004 โดยเฉพาะกับกลุ่มประเทศในเขตเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยเฉพาะกลุ่มประเทศยากจน อย่าง พม่า ลาวและกัมพูชา

จะพบว่า ภายหลังปีค.ศ. 2004 จีนเริ่มเปลี่ยนบทบาทของตัวเองด้วยการเป็นผู้ช่วยเหลือทางเศรษฐกิจรายใหญ่แก่ประเทศต่างๆ ในเขตเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยเฉพาะกลุ่มประเทศยากจน อย่าง พม่า ลาวและกัมพูชา ไปพร้อมๆ กับการดำเนินยุทธศาสตร์ที่เรียกว่า การใช้อำนาจแบบละมุน (Soft power) (Nye 2004, Kurlantzick 2006) ที่จีนให้ความช่วยเหลือด้านการลงทุน เงินบริจาค เงินช่วยเหลือ เงินสนับสนุนแบบให้เปล่า การให้ความช่วยเหลือด้านเทคโนโลยี ความรู้ความชำนาญต่างๆ เพื่อช่วยพัฒนาประเทศที่ยากจนที่สุดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เหล่านี้ จนนักวิชาการบางท่าน (เช่น Nyiri (2006)) เรียกนโยบายต่างประเทศในการพัฒนาเหล่านี้ของจีนว่า เป็นนโยบายการพัฒนาเพื่อสร้างอารยธรรมที่ดำเนินไปพร้อมๆ กับการขยายเศรษฐกิจเชิงรุกอย่างรวดเร็ว ไม่ว่า โครงการส่งเสริมการปลูกยางพาราเป็นพืชทดแทนฝิ่นและลดความยากจนในลาวตอนเหนือ โครงการร่วมทุนเพื่อสร้าง

เชื่อมผลิตกระแสไฟฟ้าในพม่า การลงทุนในไต้หวันขนาดใหญ่เพื่อผลิตไฟฟ้าถ่านหิน อย่าง ข้าวโพด และสินค้าเกษตรอื่นๆ เพื่อป้อนสู่โรงงานในจีน การลงทุนทำเหมืองแร่ การสร้างตลาดจีน การเช่าพื้นที่เพื่อสร้างป้อนคาสีโนและรีสอร์ทเพื่อรองรับนักท่องเที่ยว เป็นต้น

วิธีคิดว่าด้วย การพัฒนาด้วยพลังของชนชาวฮั่นในฐานะผู้สร้างคิวิไลซ์ จนประสบความสำเร็จตามที่ต่างๆ ทั่วโลก ได้กลายเป็นตัวแบบของ “ความทันสมัยทางเลือก” (Alternative modernity) ที่แตกต่างไปจากตัวแบบของตะวันตก ให้แก่ประเทศกำลังพัฒนาในยุคหลังสังคมนิยม อย่าง ลาว กัมพูชา พม่า ที่ต้องการปฏิรูปเศรษฐกิจเข้าสู่ระบบตลาด การสร้างความเจริญมั่งคั่ง และการลดสภาวะความยากจนลง ขณะที่เสรีภาพทางการเมืองยังคงถูกจำกัดเช่นเดิม

ประเด็นที่สอง วัฒนธรรมเศรษฐกิจจีน-ลักษณะเฉพาะการทำการค้าของคนจีน

“คนจีน คิดว่า ไปค้าขายที่ไหนก็ได้ ที่มีผู้ค้าน้อยราย ยังไม่เจริญ”

“เคยได้ยินว่า ลาวไม่มีผลผลิต ไม่มีโรงงาน สิ่งของทุกอย่างมาจากประเทศเพื่อนบ้าน ลักษณะอย่างนี้จะทำให้การค้าขายดี กำไรหมุนได้เยอะ ก็เลยอยากจะมาค้าขาย”

“คนจีนมักมองคนลาวว่า คนลาวมีชีวิตค่อนข้างสบาย ไม่กดดันเหมือนคนจีน”

ตัวอย่างความคิดความเห็นของคนจีนต่อการทำการค้าที่ห้วยทรายดังข้างต้น มีความน่าสนใจอยู่ไม่น้อย ในฐานะเป็นตัวอย่างในการทำความเข้าใจเรื่องลักษณะเฉพาะของการทำการค้าของคนจีน และ “วัฒนธรรมทางเศรษฐกิจ” ของจีน

“วัฒนธรรมทางเศรษฐกิจ” ของจีน ที่ผ่านมาเป็นการอธิบายในลักษณะของวัฒนธรรม เป็นตัวแบบกำหนดให้คนจีนสร้างสรรค์กิจกรรมทางเศรษฐกิจจนนำไปสู่ความสำเร็จ ดังเช่น งานศึกษา (เช่น Redding (1990)) ที่อธิบายการเติบโตของระบบนี้ภายใต้คุณลักษณะทางวัฒนธรรมของจีนบางประการ เช่น ลัทธิขงจื้อ ระบบครอบครัวหรือเครือข่ายความสัมพันธ์แบบกวนซี (Guanxi) หรือ กงสีในภาษาไทย ที่เรียกกัน ที่ทำให้เห็นว่า ทุนนิยมการค้าแบบจีนมีลักษณะจำเพาะ เป็น “วัฒนธรรมทางเศรษฐกิจ” ที่มีลักษณะจำเพาะในด้านของศักยภาพของการสร้างความร่วมมือ ดังเช่น ที่ผ่านมา ชาวจีนโพ้นทะเลทำการค้าร่วมกันบนพื้นฐานของความเป็นจีนและการยึดมั่นในขนบธรรมเนียมจีนมิใช่ขึ้นอยู่กับระบบตัวบทกฎหมาย โครงสร้าง ระบบองค์กร หรือพันธสัญญาบนหน้ากระดาษ แต่วางอยู่บนพื้นฐานของระบบเศรษฐกิจครอบครัว ที่ปรับเปลี่ยนอย่างลงตัวเข้ากับลักษณะทางสังคมวัฒนธรรมของถิ่นที่อยู่และประกอบการค้า และความเชื่อที่อยู่เบื้องหลังพฤติกรรมของนักธุรกิจชาวจีน (Redding 1990: 78-80) เป็นการมองว่า ชาวจีนให้คุณค่าสูงสุดแก่ความสัมพันธ์ทางสังคม กระบวนการเรียนรู้ทางสังคมที่เน้นการสร้างมิตรภาพ ความสมานฉันท์และความสมดุลผ่านความสัมพันธ์ทางสังคมกับญาติมิตรเพื่อนฝูง และพื้นฐานของระบบคุณค่าบางอย่างของจีน เช่น ลัทธิขงจื้อ ช่วยส่งเสริมสนับสนุนความมั่นคงและความคล่องตัวของธุรกิจครอบครัว

Yeung (2004:4-8) สรุปว่า จิตวิญญาณของทุนนิยมการค้าของจีนที่พัฒนาขึ้นมา โดยเฉพาะในกลุ่มจีนโพ้นทะเลน่าจะมีคุณลักษณะสำคัญ 4 ประการ คือ 1) ทุนนิยมการค้าแบบจีน คือ รูปแบบขององค์กรทางเศรษฐกิจที่ถูกพัฒนาและทำงานอยู่นอกจีนแผ่นดินใหญ่ ในลักษณะของ “ธุรกิจครอบครัว” (Chinese family firm) หรือ “ระบบเครือข่ายความสัมพันธ์” 2) ทุนนิยมจีนขยายตัวไปตามเส้นทางและเครือข่ายการค้า ที่เกิดขึ้นในลักษณะข้ามชาติ ข้ามพื้นที่มากกว่าจะผูกติดกับเขตแดนของรัฐชาติที่ไปลงทุน และมีความยืดหยุ่น มีศักยภาพในการปรับตัวและพัฒนาไปตามบริบทและสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา 3) ระบบทุนนิยมจีนมีลักษณะวัฒนธรรมทางเศรษฐกิจ ที่มี “โครงสร้างของจิตสำนึก” (Structural coherence – spirit) เป็นพื้นฐานของระบบ ในที่นี้หมายถึง ผู้ประกอบการชาวจีนเลือกสร้างความหมายให้กับกิจกรรมของตน จนเกิดเป็นธรรมเนียมปฏิบัติที่คุ้นชิน กลายเป็นแบบแผนเครือข่ายการค้าระหว่างคู่สัญญาและพัฒนาขึ้นบนพื้นฐานความสัมพันธ์บุคคล ที่ต่อมากลายเป็นพื้นฐานของเครือข่ายที่ขยายตัวออกไปอย่างไม่มีสิ้นสุด และ 4) ทุนนิยมการค้าแบบจีน เป็นระบบที่วางอยู่บนพื้นฐานของ “ผู้ประกอบการ” (Actor-centered) ที่ซึ่งตัวผู้ประกอบการครอบครัว และ/หรือกลุ่มธุรกิจของเขา เป็นพลังขับเคลื่อนระบบ มิใช่ตัวโครงสร้างของระบบเศรษฐกิจเฉกเช่นระบบของตะวันตก

อย่างไรก็ตาม ไม่ว่า แนวคิดเรื่อง “วัฒนธรรมเศรษฐกิจ” ของจีนบนฐานของระบบคุณค่าทางวัฒนธรรมจะถูกต้องหรือไม่ก็ตาม ประเด็นเหล่านั้น สำหรับคนลาวและชนชายแดนแถบนี้แล้ว อาจจะไม่สำคัญเท่ากับ ผลจากกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่คนจีน ผู้ค้าและผู้ประกอบการจีนได้ดำเนินการมาตลอดเกือบ 10 ปีที่ผ่านมา ผลที่เกิดขึ้นต่อประเทศลาวและบริเวณชายแดนที่เห็นได้ชัดเจน ก็คือ การขยายตัวของเศรษฐกิจในลาว ที่ซึ่ง ชี้ให้เห็นว่า แบบแผนวิถีชีวิต (Life patterns) ของการเป็น “ผู้ค้า” ของจีนที่วางอยู่บนระบบการปฏิบัติตัวบนคุณค่าความเป็นจีน ลัทธิขงจื้อ วัฒนธรรมอื่นๆ ได้ชี้ให้คนลาวและชนชายแดนเห็นว่า วิถีแห่งการค้าที่เริ่มต้นจากการค่อยๆ สะสม และทำงานอย่างหนัก เก็บเล็กผสมน้อยจนสามารถสร้างเนื้อสร้างตัวขึ้นมาได้จากน้ำมือทั้งสอง มันสามารถเป็นไปได้และสามารถเห็นได้ในเพียงชั่วระยะเวลาไม่นานนัก

ผลกระทบต่อการค้าชายแดน: คำถามเชิงนโยบาย

นับตั้งแต่มีโครงการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับภูมิภาคลุ่มน้ำโขงและการขยายเขตสี่เหลี่ยมเศรษฐกิจการค้าชายแดนในระดับข้ามชาติเกิดขึ้นและมีผลกระทบทั้งในทางบวกและลบอย่างกว้างขวาง เกิดการเปลี่ยนแปลงตลาดการค้าชายแดนอย่างมากมาย งานศึกษาของวาสนา (2551) เรื่องเมืองชายแดนบริเวณเชียงแสนกับการขยายตัวของตลาดการค้าชายแดน พบว่า เครือข่ายการค้าขนาดใหญ่ในเขตสี่เหลี่ยมเศรษฐกิจ เริ่มทำให้การสร้างเครือข่ายและการต่อรองทางการค้าระดับท้องถิ่นและระดับชาติมีรูปแบบที่หลากหลายมากขึ้น เพื่อลดปัญหาที่กำลังจะเกิดขึ้นตามมาจากความสัมพันธ์ใหม่ๆ เช่น เมื่อมีการเปิดเส้นทางเดินเรือจากลิบสองปั่นนาตรงมายังเชียงแสน พ่อค้าท้องถิ่นจำนวนมากจำเป็นต้องเปลี่ยนเส้นทางขนส่งสินค้าจากแม่สายมาขึ้นที่เชียงแสน ขณะที่เริ่มพัฒนาศายสัมพันธ์อันดีกับเจ้าหน้าที่

ของรัฐเพื่อทำให้การเสียภาษีกลายเป็นสิ่งที่ต่อรองได้ และพ่อค้าท้องถิ่นจำนวนไม่น้อยได้อาศัยความเป็นญาติและความเป็นชาติพันธุ์เดียวกันช่วยให้การค้าดำเนินไปได้อย่างสะดวก เช่น พ่อค้าไทลื้อที่ซื้อวัว ควาย จากสิบสองปันนาได้ขอให้พี่น้องไทลื้อช่วยรวบรวมและคัดสรรให้เพื่อส่งมาทางเรือ ซึ่งประเด็นนี้ชี้ให้เห็นถึงการค้าบนพื้นฐานของความเป็นญาติและความเป็นชาติพันธุ์เดียวกันที่ยังคงถูกใช้ในสภาวะการขยายตัวของเครือข่ายการค้าขนาดใหญ่ในสี่เหลี่ยมเศรษฐกิจ

ขณะที่บริเวณเชียงของ-ห้วยทราย งานศึกษาของ โสภิตา (2548) ได้ให้บริบททางประวัติศาสตร์ที่น่าสนใจเกี่ยวกับบทบาทของคนจีน ไว้ว่า ท่ามกลางกลุ่มชาติพันธุ์อันหลากหลายบริเวณชายแดน ในช่วง “สงครามฝรั่งเศส” (ค.ศ.1955 – พ.ศ. 2488) ไปจนถึงก่อนสงครามกลางเมืองเปลี่ยนแปลงการปกครองในลาว บทบาทของคนจีนมีส่วนอย่างสำคัญในฐานะ “ผู้ค้าคนกลาง” ที่ทำให้เกิดการขยายตัวทางเศรษฐกิจท้องถิ่นบริเวณดังกล่าว กลุ่มคนจีนเหล่านี้ประกอบไปด้วย ชาวจีน กวางตุ้ง ไหหลำ แต่จิ๋ว ที่อพยพเข้ามาตั้งรกรากค้าขายในห้วยทราย ทำธุรกิจโรงเลื่อย โรงน้ำแข็ง หรือในตลาดเมืองเชียงของที่ทำการค้าข้าวสาร เสื้อผ้าและของใช้ต่างๆ (ดูประวัติศาสตร์จีนพื้นที่ทะเลในลาว บทที่ 1)

ในแง่นี้ ความน่าสนใจอยู่ที่ว่า ภายหลังปีค.ศ. 1975 เมื่อเกิดสงครามกลางเมืองในลาว ปัญหาทางการเมืองและการปิดชายแดนไทย-ลาว คนจีนอพยพหนีสงครามออกจากลาวไปยังประเทศที่สาม ผลที่เห็นอย่างสำคัญบริเวณชายแดนเชียงของ-ห้วยทราย ก็คือ ผู้ค้าจีน ผู้ค้าคนกลางชาวจีนที่เคยมีอิทธิพลอย่างสำคัญในระบบการค้าชายแดนเชียงของ-ห้วยทรายต่างหายไปจากระบบการค้าชายแดน จากนั้น ระบบการค้าชายแดนถูกสวมทับโดยผู้ค้าชาวลาว ที่สร้างให้เกิดระบบการค้าชายแดน เกิดการหมุนเวียนอยู่ตลอดเวลาโดยเฉพาะบทบาทของ “แม่ค้า” ที่โสภิตาพบว่า ในช่วงหลังปีค.ศ. 1975 มาจนถึงช่วงบริบทที่มีการเชื่อมโยงภูมิภาคลุ่มน้ำโขงเข้าด้วยกัน บริเวณชายแดนดังกล่าวที่มักมองว่าเครือข่ายการค้าท้องถิ่นอาจลดบทบาทลงไป แต่ตรงกันข้าม พบว่า บทบาทของผู้หญิงในเครือข่ายการค้าท้องถิ่นเริ่มหวนกลับมามีบทบาทสำคัญเพิ่มขึ้น โดยมีแม่ค้าหลากหลายกลุ่มทำการค้าบนความสัมพันธ์ระหว่างไทย-ลาว เช่น แม่ค้าคนเมืองในเชียงของ ที่ทำการค้าขายมาตั้งแต่ก่อนปิดพรมแดนในปี พ.ศ. 2518 โดยเริ่มต้นจากค้าข้าวและของใช้อื่นๆ แม่ค้าเหล่านี้ทำหน้าที่ส่งซื้อสินค้าจากฝั่งไทยข้ามไปขายฝั่งลาว ซึ่งอาจซื้อผ่านการออกเงินล่วงหน้าไปก่อน แล้วจึงค่อยบวกกำไรในภายหลัง เมื่อนำของไปส่ง หรือซื้อสินค้าโดยรับเงินจากลูกค้าไป ก่อน หรือแม่ค้าบางรายที่ทำหน้าที่เป็นธนาคารรับฝากและถอนเงินจากลูกค้าชาวลาว

เมื่อเปิดชายแดนอีกครั้งในช่วงหลังทศวรรษ 1990 เป็นต้นมา แม่ค้าชาวลาวเหล่านี้มีการค้าขายเพิ่มขึ้นอย่างมากมาย ผ่านเครือข่ายความสัมพันธ์ทางเครือญาติ มีการปรับใช้ท่าเรือขนาดเล็กจุดต่างๆ ในการแลกเปลี่ยนสินค้า บ่อยครั้งที่แม่ค้าเป็นเสมือนพนักงานขาย ที่ไปรับใบสั่งซื้อสินค้าจากฝั่งลาว แล้วกลับมาจัดหาสินค้าเพื่อส่งไปให้ลูกค้าตามต้องการ นอกจากนี้ แม่ค้าเหล่านี้ยังเป็นนายหน้าจัดหาแรงงานให้กับลูกค้าฝั่งไทย ซึ่งกระบวนการค้าชายแดนดังกล่าวต่างวางอยู่บนพื้นฐานของความเป็น

ญาติ ความเป็นชาติพันธุ์ ที่ซ้อนทับบนระบบอุปถัมภ์และเครือข่ายของความไวเนื้อเชื้อใจที่สั่งสมกันมา ยาวนาน

คำถามที่น่าสนใจตรงนี้ เมื่อพ่อค้าคนกลางจีนกลับมาอีกครั้งในช่วงหลังทศวรรษ 2000 และกำลังเพิ่มบทบาททางการค้าในลาวและบริเวณชายแดนไทย-ลาวอย่างรวดเร็ว ไม่ว่า การทำหน้าที่เป็น ผู้ค้าขายปลีกและขายส่งสินค้าจีน จนสามารถกระจายไปทั่วเขตเมืองบ่อแก้ว และเมืองรอบนอก ตลอดจนในเขตภูเขาบนดอย ปรากฏการณ์เช่นนี้ มีแนวโน้มที่กำลังจะสร้างผลกระทบต่อการค้า ชายแดนที่ควรพิจารณา ดังนี้

ประการแรก จากงานศึกษาของ โสภิตา พบว่า ในอดีต การค้าของแม่ค้าลาวมักจะสั่งซื้อ สินค้าของไทยเพื่อไปขายต่อยังนอกเขตเมือง บนภูเขา แต่เมื่อตลาดจีนเข้ามา กลับพบว่า ปัจจุบันผู้ค้า จีนใน/นอกตลาดจีนกำลังสร้างสรรค์ระบบเศรษฐกิจชายแดนให้เติบโตอย่างรวดเร็ว การเติบโตของ ปริมาณการขายสินค้าจีนผ่านระบบขายปลีกและส่งให้แก่ผู้ค้ารายย่อยคนลาว เพื่อนำไปขายต่อยังนอก เขตเมือง บนภูเขา และผู้ค้ารายย่อยคนไทยข้ามฝั่งในประเทศไทยเกิดขึ้นอย่างกว้างขวาง ผู้ค้าลาวเริ่ม เปลี่ยนจากการสั่งซื้อสินค้าไทย ไปซื้อสินค้าจีน ในการนำไปขายต่อยังเขตรอบนอก แม้ว่า สินค้าจีนจะมี คุณภาพต่ำกว่าสินค้าไทย แต่ด้วยเพราะราคาถูกและหาซื้อได้ง่าย จึงมีความนิยมมากขึ้นในกลุ่ม ผู้บริโภคลาว ในแง่นี้ เราอาจพบว่า ระบบการค้าที่ผู้ค้าคนกลางจีนเคยมีอิทธิพลอย่างสำคัญในช่วง สงครามฝรั่งเศสและหายไปในช่วงสงครามกลางเมือง มีแนวโน้มที่จะกลับมาอีกครั้ง ที่ซึ่ง ผู้ค้าคนกลาง จีนกำลังมีอิทธิพลทางการค้าชายแดนสูงขึ้น และอาจกลับมามีบทบาทและมีอิทธิพลอย่างมากต่อระบบ เศรษฐกิจการค้าบริเวณชายแดนเอาไว้ดังในอดีตที่ผ่านมา

ประการที่สอง แนวโน้มจากการที่ผู้ค้าจีนกำลังมีอิทธิพลมากขึ้น ประกอบกับการค่อยๆ สร้าง วัฒนธรรมทางเศรษฐกิจขึ้นมาที่ชายแดน เริ่มมีทุนสะสมมากขึ้น จะเป็นผลทำให้แม่ค้าลาวที่เคยทำ การค้าไม่สามารถแข่งขันสู้กับผู้ค้าจีนได้ ไม่ว่า และอาจนำไปสู่การรื้อระบบการค้าชายแดนแบบเดิมที่ เคยอยู่บนฐานความสัมพันธ์เชิงเครือญาติเดิมของสองฟากฝั่ง

ประการที่สาม เป็นผลต่อเนื่องจากสถานะที่เป็นไปได้สำหรับแม่ค้าลาวที่ไม่อาจแข่งขันทาง การค้ากับผู้ค้าจีนได้ จนในที่สุด ต้องเปลี่ยนอาชีพ และนำไปสู่ผลกระทบอื่นๆ ตามมาที่แตกต่างกันไป ตามเงื่อนไขของแต่ละคน แต่ละกลุ่มอาชีพ เช่น งานวิจัยนี้ พบว่า ในรายที่มีทุนสะสม เช่น มีเงินสะสม อยู่บ้าง ก็ลงทุนทำการเกษตร หรือมีที่ดิน บ้าน ก็จะเปลี่ยน บ้าน และที่ดินให้คนจีนเช่า สถานที่เพื่อทำ การค้าขาย หรือหันไปขายสินค้าประเภทอื่นที่แตกต่าง มีคุณภาพและไม่มีผู้ค้ามากนัก หรือแม่ค้าบาง ราย หากไม่มีทุนสะสม ก็พบว่า จำนวนมาก โดยเฉพาะในวัยหนุ่มสาว ต้องกลายเป็นแรงงานทำงาน ให้แก่บริษัทลงทุนทำธุรกิจจีน หรือ แหล่งคาสโน โรงแรม หรือบางรายตัดสินใจเป็นแรงงานข้ามฝั่ง มายังประเทศไทย ก็อาจพบ แรงงานที่ไม่เพียงทำงานอยู่บริเวณชายแดนอีกต่อไป แต่มีความเป็นไปได้ที่ จะเข้าสู่ตลาดแรงงานไทยกลางใจเมือง ที่ซึ่งมีรายได้ที่มากกว่าบริเวณชายแดน นำไปสู่การปรับตัวของ

ผู้ค้าชายแดนในรูปแบบอันหลากหลายและการปรับตัวของระบบการค้าชายแดนในกลุ่มผู้ค้ารายย่อยชายแดนที่แตกต่างกันออกไปด้วยเช่นกัน

แนวโน้มที่กำลังจะสร้างผลกระทบต่อการค้าชายแดนต่อผู้ค้าท้องถิ่นชายแดนดังกล่าว เป็นการคาดการณ์เชิงปรากฏการณ์ที่น่าจะเกิดขึ้นจากการเคลื่อนย้ายของผู้ค้าชาวจีนเข้าสู่ชายแดนไทย-ลาว และประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้อื่นๆ อย่างไรก็ตาม ในงานวิจัยชิ้นนี้มิได้ศึกษาถึงผลกระทบโดยตรงในตัวผู้ค้าไทยและลาว แต่ให้ความสนใจต่อปรากฏการณ์การณ์ผู้ค้าจีนที่กำลังเข้ามาสร้าง “วัฒนธรรมทางเศรษฐกิจจีนบริเวณชายแดน” และกำลังจะสร้างสำเร็จได้ในไม่ช้าด้วยลักษณะนิสัยของผู้ค้าจีนในการทำมาหากินและด้วยเงื่อนไขสนับสนุนจากรัฐบาลจีนที่ต้องการเคลื่อนย้ายคนออกนอกประเทศและการเปิดประตูของจีนเชื่อมต่อกับประเทศลุ่มน้ำโขง ดังนั้น จึงไม่น่าจะเสนอข้อมูลและข้อเสนอเชิงนโยบายอย่างเป็นรูปธรรม

แต่แนวโน้มที่อาจพบได้ ไม่ว่า การประเมินว่า ผู้ค้าคนกลางจีนกำลังจะกลับมามีอิทธิพลในระบบการค้าชายฝั่งและชายปสลักสินค้าจีนบริเวณชายแดน ส่งผลให้แม่ค้าลาวต้องเปลี่ยนอาชีพ เลิกขายสินค้าไทย หรือเปลี่ยนไปขายสินค้าไทยประเภทอื่นๆ ที่แข่งขันกับสินค้าจีนได้ หรือเปลี่ยนอาชีพไปทำมาหากินในธุรกิจอื่นๆ หรือภาคสาขางานอื่นๆ แทน

แน่นอนว่า สำหรับประเทศไทย รัฐบาลไทย และหน่วยราชการท้องถิ่นไทย อาจมองว่า เป็นเรื่องของผู้ค้าลาวและเศรษฐกิจลาวที่จะได้รับผลกระทบ แต่หากพิจารณาอย่างเป็นห่วงโซ่ที่กระทบโยงถึงกันแล้ว นั้นหมายความว่า เราอาจตั้งคำถามเชิงนโยบายและค้นหาวิธีใดๆ ในการลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น ในที่นี้ ขอเสนอ ดังนี้ คือ

1) ในกรณีที่หากผู้ค้าลาวเลิกประกอบอาชีพแม่ค้า กลุ่มแม่ค้าท้องถิ่นระหว่างไทยกับลาวในการขายสินค้าอุปโภคบริโภคจะหดหายไปด้วย ซึ่งส่งผลต่อรายได้จากการค้าท้องถิ่นชายแดน แม้ว่าในปริมาณเม็ดเงินที่น้อย แต่ก็น่าจะเห็นได้เป็นรูปธรรมมากขึ้นเรื่อยๆ ในอนาคต ในกรณีเช่นนี้ หากเราลองพิจารณาจากผู้ค้าจีน จะเห็นว่า คนเหล่านั้นก็ก่อรูปวัฒนธรรมทางเศรษฐกิจของตนขึ้นใหม่ผ่านการรื้อฟื้นเครือข่ายความสัมพันธ์อันหลากหลาย เพื่อสร้างโอกาสทางการค้าให้กับตัวเอง เช่น การใช้สมาคมหรือหอการค้า บนพื้นฐานคุณลักษณะทางวัฒนธรรม ทั้ง ระบบกงสี หรือ วิถีปฏิบัติแบบขงจื้อที่กลายเป็นพื้นฐานเอื้อประโยชน์ในการทำธุรกิจการค้าชายปสลักและส่งในที่ใหม่

ในแง่นี้ เครื่องมือทางสังคมวัฒนธรรมของผู้ค้าท้องถิ่นชายแดน ไม่ว่า ระบบเครือญาติของชุมชนสองฝั่ง ความคุ้นเคยต่อพื้นที่ สำหรับคนท้องถิ่นของไทยและลาวน่าจะได้รับการพิจารณา ดังนั้น เป็นไปได้หรือไม่ที่หน่วยงานราชการ และส่วนงานที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่า พาณิชยส่วนกลาง พาณิชยจังหวัด หอการค้าจังหวัด จะมองเห็นการค้าท้องถิ่นชายแดนในมิติทางสังคมวัฒนธรรมมากขึ้น และมองเห็นเครื่องมือทางสังคมวัฒนธรรมที่ช่วยเอื้อต่อการขยายทางการค้า เช่น ระบบเครือญาติของชุมชนสองฝั่ง ระบบการกู้เงินรายย่อย ที่หน่วยงานเหล่านี้จะช่วยเข้าไปสนับสนุนเอื้ออำนวยความสะดวกทำให้การค้าชายฝั่งและปสลักในท้องถิ่นสามารถแข่งขันต่อไปได้

2) ในกรณีที่หากผู้ค้าลาวเปลี่ยนอาชีพไปในทิศทางที่สามารถสะสมทุนจากการให้เช่าที่ดิน เช่าบ้านแล้วนำไปประกอบกิจการ ลงทุนในกิจกรรมทางเศรษฐกิจอื่นๆ ก็จะทำให้สามารถดำรงชีวิตไปได้ แต่หากในกลุ่มผู้ค้าลาวที่ไม่สามารถแข่งขันกับผู้ค้าจีนได้ ขณะเดียวกันทุนสำหรับการเริ่มกิจการใหม่ๆ ก็มีไม่มาก ทำให้ต้องแสวงหาทางเลือกอื่นๆ จำนวนไม่น้อยอาจต้องเป็นแรงงานพลัดถิ่นเข้ามาทำงานในเมืองไทย ในกรณีเช่นนี้ อาจไม่ได้กระทบต่อการค้าท้องถิ่น แต่กลับส่งผลต่อนโยบายแรงงานข้ามชาติที่จะเพิ่มจำนวนขึ้นมาก แนวโน้มดังกล่าวควรจะได้รับการพิจารณาในเชิงนโยบายสำหรับรัฐบาลกลาง หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องในระดับชาติ ระดับท้องถิ่น อย่าง พาณิชย์จังหวัด หอการค้าจังหวัด อย่างไรก็ตามมีความเป็นไปได้มากน้อยเพียงใด

บทสรุป

การอพยพย้ายถิ่นของคนจีนรุ่นใหม่ โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ค้าจีน ไม่ได้เกิดขึ้นในกลุ่มประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เท่านั้น แต่เกิดขึ้นในที่ต่างๆ ทั่วโลก เช่น แอฟริกา รัสเซีย ยุโรปตะวันออก ดังเช่น งานศึกษาของ Nyiri (2003: 320-337) ได้ยืนยันให้เห็นภาพว่า การค้ารายย่อยของจีนและผู้ค้าจีนเติบโตขึ้นอย่างมากภายหลังจากที่ความสัมพันธ์ระหว่างจีน-รัสเซียดีขึ้นช่วงปี ค.ศ. 1987 กลุ่มคนเหล่านี้ไม่ได้หยุดอยู่ที่ชายแดนรัสเซียเท่านั้น แต่ได้ขยายออกไปไกลทั่วยุโรปตะวันออก สังกาจี โรมานีเย และสาธารณรัฐเชค ด้วยเหตุผลของแรงจูงใจทางเศรษฐกิจ

สำหรับงานวิจัยชิ้นนี้ได้ชี้ชวนให้พิจารณาปรากฏการณ์การเคลื่อนย้ายของคนจีนรุ่นใหม่หลังทศวรรษ 1990 ที่เข้ามาค้าขายตามพื้นที่ชายแดนประเทศอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง โดยใช้กรณีศึกษาในพื้นที่ชายแดนไทย-ลาว บริเวณชุมชนผู้ค้าชาวจีน ตลาดจีน ในเขตห้วยทราย จังหวัดบ่อแก้ว สปป. ลาว ผังตรงข้ามกับอำเภอเชียงของ จังหวัดเชียงราย เป็นตัวอย่าง เพื่อต้องการทำความเข้าใจว่า กลุ่มคนจีนเหล่านี้เป็นคนกลุ่มใด อพยพมาด้วยเหตุผลเงื่อนไขใด ได้ใช้ยุทธวิธีอย่างไรในการสร้างความยืดหยุ่นและโอกาสให้กับการเคลื่อนย้ายในที่ใหม่ และผู้ค้าจีนเหล่านี้ได้รับการสนับสนุนทั้งทางตรง/ทางอ้อมอย่างไรจากรัฐจีน ตลอดจนกลุ่มผู้ค้าจีนเหล่านี้จะเอื้อประโยชน์ต่อการค้าชายแดนในเขตลุ่มน้ำโขง หรือนำไปสู่การพัฒนาการค้าชายแดนอย่างไร ทั้งนี้ ผลสรุปที่น่าสนใจมีดังต่อไปนี้

การอพยพของคนจีนรุ่นใหม่

บริบทของประวัติศาสตร์การเคลื่อนย้ายของคนจีนเข้าสู่ลาวตั้งแต่ในอดีตจนถึงปัจจุบันได้ช่วยให้เห็นภาพชัดเจนถึงความแตกต่างระหว่างคนจีนโพ้นทะเลในยุคก่อนค.ศ. 1950 กับคนจีนรุ่นใหม่ที่ออกมาจากบ้านเกิดหลังทศวรรษ 1980 ตามนโยบายเปิดประเทศของเติ้ง เสี่ยวผิง ที่พบรูปแบบการเคลื่อนย้ายที่มีความหลากหลายซับซ้อนมากขึ้น จนการแบ่งกลุ่มคนจีนอพยพของ Guanwu (1991) ก็ไม่อาจทำความเข้าใจกับกลุ่มใหม่ๆ ที่ซับซ้อนมากขึ้น

สำหรับคนจีนที่ชายแดนไทย-ลาวดังกล่าว พบว่า อาจแบ่งกลุ่มได้อย่างน้อย 4 กลุ่ม คือ กลุ่มทุนขนาดใหญ่และกลาง, กลุ่มแรงงาน กรรมกรก่อสร้าง หรือกลุ่มแรงงานจีนรับจ้างรายเดือนในประเภทห้างร้านหรือบริษัท, กลุ่มคนจีนที่เข้ามาเช่าที่ดินทำการเกษตร เช่น เช่าที่ดินเพื่อปลูกผัก เลี้ยงปลา เลี้ยงไก่ขาย และกลุ่มสุดท้าย คือ กลุ่มผู้ประกอบการรายย่อย โดยถือว่า เป็นคนจีนกลุ่มใหม่ทั้งหมดที่เพิ่งเดินทางเข้ามาในช่วงทศวรรษ 1990 ภายหลังจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายการปฏิรูปเศรษฐกิจภายในประเทศจีน และการเปิดขึ้นของชายแดนจีนกับประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ผ่าน

เส้นทางบกที่เชื่อมโยงกันภายหลังที่ชายแดนของแต่ละประเทศเปิดขึ้นเพื่อเหตุผลทางเศรษฐกิจของจีน กับเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ขณะที่คนจีนพลัดถิ่นระลอกเก่าที่กลายเป็น “จีนโพ้นทะเล” ในลาวและในที่อื่นๆ ของภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้กลับแตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง

ความแตกต่างที่เห็นชัดเจนที่สุด ก็คือ *ประการแรก* การจำแนกตัวเองออกจากความเป็น “พลเมือง” zhong Hua Ren ที่แปลว่า พลเมืองของรัฐจีน (Chinese citizenship) กับ ความเป็นเชื้อชาติ Hua Ren ซึ่งหมายถึงคนจีนที่มีเชื้อชาติจีน (Chinese nationality) กับ *ประการที่สอง* คนจีนอพยพรุ่นใหม่เหล่านี้ เปลี่ยนรูปแบบการใช้เส้นทางการเดินทางจากเดิมตั้งแต่ศตวรรษที่ 18 ของชาวจีนโพ้นทะเล หรือหัวเฉียว ที่มักเดินทางโดยใช้เส้นทางการเดินเรือเป็นหลัก (Oversea) หากนับ ระลอกสุดท้ายของการเคลื่อนย้ายของชาวจีนผ่านทางทะเล คือ ช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่สองและการปฏิวัติวัฒนธรรมในจีน คนจีนที่อพยพออกมาส่วนใหญ่นั้นคือ คนที่อาศัยอยู่ในมณฑลทางตอนใต้และตะวันตกติดชายฝั่งทะเล เช่น ฟูเจี้ยน กวางตุ้ง ไหหนาน หางโจว เซี่ยงไฮ้ ฯลฯ แต่คนจีนย้ายถิ่นระลอกใหม่ดังกล่าวใช้เส้นทางบก (Overland) ซึ่งเพิ่งเกิดขึ้นมาในช่วงทศวรรษ 1990 หลังเปิดชายแดนของจีนเชื่อมต่อกับเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

บริบทเงื่อนไขของการอพยพของคนจีนรุ่นใหม่หลังทศวรรษ 1990

การเคลื่อนย้ายของกลุ่มผู้ค้าจีนระลอกใหม่หลังทศวรรษ 1990 เข้าสู่เขตลุ่มน้ำโขงเป็นผลมาจากบริบทเงื่อนไขสำคัญในยุคหลังทศวรรษ 1980 ที่เกิดขึ้นในประเทศจีนและบริเวณชายแดนในความสัมพันธ์ระหว่างจีนกับประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งบริบทเงื่อนไขเหล่านี้มีอย่างน้อย 4 บริบทหลักด้วยกัน คือ

บริบทเงื่อนไขแรก ผลทางอ้อมของนโยบายปฏิรูปเศรษฐกิจของจีนตั้งแต่สมัยเติ้ง เสี่ยวผิง ผู้นำสูงสุดแห่งสาธารณรัฐประชาชนจีนมีนโยบายเปิดประเทศออกสู่ภายนอก ที่แม้ว่า จะช่วยให้เศรษฐกิจภายในประเทศเติบโตและขยายตัวอย่างรวดเร็ว แต่ก็พบว่า เกิดปัญหาสังคมตามมาอย่างมากมาย โดยเฉพาะปัญหาคนอพยพเข้าเมืองและไม่สามารถหางานทำได้ในเมืองใหญ่ของคนกลุ่มต่างๆ มากมาย เช่น กลุ่มคนจีนในเขตชนบท ที่มักเป็นกลุ่มแรงงานไร้ที่ดินทำกิน ยากจนในแผ่นดินจีน ไม่สามารถทำการเกษตรหรือหางานทำได้ในเขตชนบท หรือกลุ่มแรงงานตกงานจากการยุบควบกิจการของรัฐวิสาหกิจ ต่างอพยพเข้าสู่เขตเมืองใหญ่ๆ ของจีนที่มีทั้งอพยพเข้าเมืองเพื่อหางานทำชั่วคราว บางคนอาจไปๆ มาๆ บางคนอาจหาที่อยู่ถาวร

บริบทเงื่อนไขที่สอง นโยบายส่งออกคน-ทุนจีนออกนอกประเทศ ซึ่งต่อเนื่องกับนโยบายปฏิรูปเศรษฐกิจของจีน ตั้งแต่ปลายทศวรรษ 1980 ที่รัฐบาลจีนต้องการพัฒนาประเทศตามนโยบายโครงการสี่ทันสมัย (เกษตรกรรม อุตสาหกรรม การทหาร วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี) รัฐบาลจีนจึงมีนโยบายเปิดกว้างต่อการเดินทางออกนอกประเทศมากขึ้น ด้วยการทำให้การออกหนังสือเดินทางง่ายและสะดวกมากขึ้น ลดขั้นตอนและความยุ่งยากต่างๆ โดยเฉพาะในกลุ่มผู้มีการศึกษา นักศึกษา นักวิชาการ

นักวิทยาศาสตร์ เพื่อเปิดโอกาสให้กลุ่มผู้มีการศึกษา นักวิชาการออกเดินทางไปพร้อมกับสถาบันวิชาการต่างประเทศเพื่อความรู้ และขยายความสัมพันธ์กับโลกภายนอกมากขึ้นกับประเทศกลุ่มอุตสาหกรรม และในช่วงหลังทศวรรษ 2000 ที่เน้นเรื่อง “นโยบายก้าวออกไป” ของทุนและคนจีนในการไปทำธุรกิจต่างๆ นอกประเทศจีน ซึ่งรัฐบาลจีนได้ออกมาตรการสำคัญ ๆ เน้นการอำนวยความสะดวกด้านต่างๆ ให้แก่ภาคธุรกิจและนักลงทุนจีนให้ออกไปยังต่างประเทศ เช่น การอนุมัติโครงการที่รวดเร็วขึ้น การสนับสนุนข้อมูลเชิงเศรษฐกิจมหภาคให้แก่ภาคธุรกิจ การสนับสนุนทางการเงิน หาแหล่งทุนอนุมัติสินเชื่อให้ การอุดหนุนทางการเงินแก่บริษัทต่างๆ ที่ไปลงทุนในการเข้าซื้อกิจการต่างๆ ในต่างประเทศ

บริบทเงื่อนไขที่สาม การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจของภูมิภาคลุ่มน้ำโขง (GMS regionalization) ด้วยการเชื่อมโยงจีนกับภูมิภาคลุ่มน้ำโขงผ่านชายแดนทางบก แสวงหาเส้นทางเปิดใช้เส้นทางคมนาคมร่วมกันระหว่าง 4 ประเทศ คือ จีน ไทย ลาว พม่า ในเขตลุ่มน้ำโขงตอนบน จากมณฑลยูนนานทางตอนใต้ของจีน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือของพม่า จนถึงตอนบนของไทยและลาว โดยแต่ละประเทศต่างเปิดชายแดนให้เชื่อมโยงถึงกันเพื่อผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจ มีการสร้างโครงข่ายระบบคมนาคมขนส่ง และเปิดระบบเศรษฐกิจแบบตลาดเพื่อตอบรับการเติบโตทางเศรษฐกิจระหว่างสี่ประเทศดังกล่าว ผลจากการรวมกลุ่มภูมิภาคลุ่มน้ำโขง ได้ทำให้พื้นที่ชายแดนของแต่ละประเทศที่เคยต่างมีนโยบายและกฎกติกาในการข้ามแดน นโยบายชายแดนที่เข้มงวดกวดขัน กลับยืดหยุ่นผ่อนปรนมากขึ้น ทำให้การข้ามแดนสะดวกรวดเร็วขึ้นเพื่อตอบรับการเชื่อมโยงกันของภูมิภาค ในกรณีของรัฐบาลจีนกับลาว ก็พบว่าได้สร้างความยืดหยุ่นให้เกิดขึ้นกับการเคลื่อนย้ายคนจีนออกนอกประเทศเข้าสู่ลาวตั้งแต่ปี ค.ศ. 1992 ภายหลังที่เติ้ง เสี่ยวผิงมีนโยบายเปิดชายแดนเพื่อเชื่อมต่อกับประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

บริบทเงื่อนไขที่สี่ นโยบายอำนาจละมุน (Soft power) ของรัฐบาลจีนที่มีต่อรัฐบาลลาว ในฐานะยุทธศาสตร์และนโยบายต่างประเทศของรัฐบาลจีนต่อประเทศต่างๆ ในเขตเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ที่ซึ่งสำหรับรัฐบาลจีนแล้ว ประโยชน์ที่ได้รับทั้งทางการเมืองและเศรษฐกิจ ก็คือ ความรู้สึกดีเพิ่มมากขึ้นต่อภาพพจน์ของประเทศจีน ทำให้ง่ายต่อการขับเคลื่อนของบริษัทจีนในการทำธุรกิจ

สิ่งที่น่าสนใจมากกว่านั้น ก็คือ วิธีคิดเรื่อง ผู้มีอารยธรรม ที่ถูกให้ภาพมาตลอดโดยรัฐจีนตั้งแต่ในประวัติศาสตร์อันยาวนาน ดำเนินไปภายใต้แนวคิดของชาวจีนอันที่เหนือกว่า (Superiority) และมีวัฒนธรรม/อารยธรรมที่สูงกว่า ซึ่งวิธีคิดนี้สะท้อนให้เห็นจากการรณรงค์ของรัฐจีนในอดีต ผ่านการเคลื่อนย้ายของชาวจีนอันจากตอนเหนือไปสู่ชายแดนทิเบตและชายแดนอื่นๆ ของจีน ต่างเกิดขึ้นจากการให้ภาพ “ผู้รักชาติ” ของรัฐจีนที่สะท้อนแนวคิดความต้องการชักนำ “อารยธรรม” ไปสู่นารายชนในพื้นที่ชายขอบของประเทศ ผู้อพยพชาวจีนอันเหล่านี้เดินทางไปตั้งรกรากในดินแดนใหม่พร้อมกับการมองตนเองว่าเป็น “ผู้สร้างอารยธรรมและการพัฒนา” ให้แก่ที่ใหม่

แนวคิดนี้กลายเป็นวาทกรรมของผู้อพยพใหม่ในฐานะผู้สำเร็จที่มีเลือดรักชาติ (Nyiri 2001: 46-47) ในเวลาต่อมาผ่านการถูกตอกย้ำจากสื่อของรัฐบาลจีน เช่น สถานีโทรทัศน์ CCTV ที่ออกอากาศผ่านดาวเทียมในต่างประเทศ รณรงค์ให้เห็นภาพว่า กลุ่มพวกผู้อพยพใหม่ชาวจีนเหล่านี้เปรียบเสมือนผู้

รักษาดีที่จะให้การสนับสนุนต่อบ้านเกิด ทำให้เครือข่ายของจีนโพ้นทะเลเข้มแข็ง สร้างเศรษฐกิจจีนให้เจริญก้าวหน้า และจะกลับมาพัฒนาบ้านเกิดด้วย ผลที่เห็นได้ชัด อย่างเช่น การกลับมาของหัวยี่ในการลงทุนทางธุรกิจ หรือกลุ่มชาวจีนโพ้นทะเลที่ช่วยบริจาคเงินให้แก่โครงการ “ความหวัง” สร้างโรงเรียนในแหล่งพื้นที่ยากจนในจีน เป็นต้น ในกรณีของคนจีนรุ่นใหม่ที่ห้วยทราย ก็มีภาพสะท้อนเหล่านี้ ในฐานะที่มองตนเองเป็น “ตัวแทนใหม่แห่งการพัฒนา” ไม่ทางตรง ก็ทางอ้อม ที่จะนำพามาซึ่งการเจริญเติบโตในประเทศนั้น ๆ รวมไปถึงกลุ่มคนหนุ่มสาวรุ่นใหม่ กลุ่มนักเดินทางสั้นๆ ที่ไม่ใช่นักท่องเที่ยวจีน แต่เป็น “อาสาสมัคร” (Volunteers) ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลจีนให้ออกมาทำงานต่างๆ นอกบ้าน เช่น กลุ่มเยาวชนอาสาสมัครชาวจีนที่เข้ามาช่วยเรื่องการศึกษา สอนภาษาจีน สอนกีฬา การแพทย์ เกษตร และอื่นๆ

ผู้ประกอบการรายย่อยจีนกับการสร้างวัฒนธรรมเศรษฐกิจจีนที่ชายแดนไทย-ลาว

กลุ่มผู้ค้าจีนรายย่อยที่เข้ามาค้าขายบริเวณชายแดนไทย-ลาว พบว่า คนจีนเหล่านี้ไม่ใช่กลุ่มนักลงทุนขนาดใหญ่หรือขนาดกลางที่มาจากในเมืองใหญ่ๆ ในประเทศจีน หากแต่มักเป็นกลุ่มคนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจระดับกลางและต่ำ ที่อาจจำแนกเป็น **กลุ่มแรก** เป็นเกษตรกรทำไร่ทำนาในชนบท หรือลูกหลานของเกษตรกรชนบท ที่บางส่วนเริ่มหลุดออกจากที่ดินทำกินของตน หรือ เป็นกลุ่มคนหนุ่มสาวรุ่นใหม่ๆ ที่มีฐานะทางเศรษฐกิจไม่สูงมากนัก เมื่อจบการศึกษาต้องแสวงหางานทำในเมือง หาดูชีพอื่นๆ บางส่วนอพยพเข้ามาในเมืองใหญ่ของมณฑล แต่หางานทำไม่ได้ จึงทดลองหาที่ใหม่ กลุ่มคนจีนบางส่วนที่เดินทางแบบ “เสือผืนหมอนใบ” มาหาที่ใหม่ทำกิน ซึ่งไม่ผลิผลาม แต่ “ทดลอง” ขยับฐานะทางเศรษฐกิจของตนเอง มองดูเส้นทางด้วยการทำการค้าอย่างระมัดระวัง กับ **กลุ่มที่สอง** เป็นกลุ่มผู้ค้าจีนที่ขายของในตลาดเมืองเล็กๆ ในมณฑลตอนใต้และตะวันออกเฉียงใต้ของจีน ที่เริ่มประสบปัญหาจากการแข่งขันทางเศรษฐกิจที่สูงมากขึ้นเรื่อยๆ จนไม่สามารถสู้กับผู้ค้าจีนที่มีทุนทรัพย์มากกว่าได้ หรือ หากทำกิจการในประเทศจีนต่อไปก็อาจจะไม่ประสบผลสำเร็จในเชิงเปรียบเทียบกัน จึงตัดสินใจแสวงหาทางเลือกอื่นๆ ด้วยการทดลองไปแสวงหาตลาดใหม่ๆ ที่ยังไม่มีคนจีน หรือผู้ค้าขายมากนัก

คนเหล่านี้เลือกบริเวณชายแดนไทย-ลาวด้วยเหตุผลหลักๆ คือ เป็นเพราะ ประสบการณ์เดิมกับประเทศลาว ที่เคยเดินทางมาก่อน แล้วขยายข่าวคราวสู่ญาติพี่น้อง นอกจากนั้น ก็มองว่า ลาวเป็นโอกาสใหม่ เพราะที่อื่นๆ ต่างมีคนจีนเข้าไปอยู่และขายของเต็มไปหมด หากได้มาบุกเบิกในช่วงที่คนจีนน้อย ผู้ค้าน้อย ก็จะมีโอกาสมากกว่า และเหตุผลสุดท้าย คือ เพื่อรออนาคต จาก การที่รัฐบาลจีนกำลังร่วมมือพัฒนาประเทศลาวอย่างมาก จะทำให้การพัฒนาในลาวเกิดขึ้นอีกมากมาย และ รออนาคตจากสะพานเชื่อมจีน-ลาว-ไทยที่จะเชื่อมสามประเทศเข้าด้วยกันอย่างสะดวกและรวดเร็วขึ้น ทำให้สถานการณ์การค้าดีขึ้นเรื่อยๆ

แม้ว่ากลุ่มผู้ค้าจีนเหล่านี้ยังอยู่ในระยะการตั้งตัวยังไม่ลงหลักปักฐานในที่ใหม่ แต่คนจีนจำนวนมากได้เริ่มสร้าง “วัฒนธรรมทางเศรษฐกิจจีน” ขึ้นบริเวณนี้ผ่านการใช้วัฒนธรรมจีนและเครือข่าย

ความสัมพันธ์ทางการค้าทั้งแบบเก่าและใหม่ ไม่ว่า เครือข่ายความสัมพันธ์ส่วนบุคคล เครือญาติ บ้านเกิด และสมาคมหอการค้า ตลอดจนแบบแผนวัฒนธรรมจีนที่ช่วยสร้างความสำเร็จทางเศรษฐกิจ

ซึ่งระบบเครือข่ายความสัมพันธ์อันหลากหลายของผู้ค้าจีนในลาว สามารถจำแนกออกเป็น 3 รูปแบบ คือ **เครือข่ายความสัมพันธ์แบบเป็นทางการ** (Formal relations) หมายถึง การดำเนินธุรกิจบนความสัมพันธ์กับผู้ที่เกี่ยวข้องไปตามระบบ กฎเกณฑ์ และขั้นตอนตามปกติ ตามหน้าที่ที่ถูกกำหนดตามตัวบทกฎหมาย เช่น ความสัมพันธ์กับรัฐบาลท้องถิ่นจีน หรือรัฐบาลกลางที่อาจกระทำผ่านนโยบาย “ก้าวออกไป” การให้กู้ยืมเงินผ่านธนาคารนำเข้าส่งออกและธนาคารอื่นๆ ในประเทศจีน

เครือข่ายความสัมพันธ์อย่างไม่เป็นทางการ (Informal relations) ที่มีความหลากหลายของความสัมพันธภาพส่วนตัว หรือระบบกวนซี (Guanxi) หรือ กงซีในการเรียกตามภาษาไทย และอื่นๆ ได้แก่ ระบบครอบครัว เครือญาติ พี่น้องกับผู้ค้ารายย่อย ซึ่งมักใช้ระบบนี้ในเรื่องที่ละเอียดอ่อน เช่น การกู้ยืมเงิน การยืมสินค้า หรือการส่งสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการใช้เงินล่วงหน้าที่ต้องอาศัยความไว้วางใจค่อนข้างมาก ตลอดจนการให้ข้อมูลข่าวสารทางการค้าในแง่มุมต่างๆ เช่น โอกาสใหม่ๆ ในการทำการค้าในลาว การได้สถานที่ที่เช่าในตลาดจีนหรือนอกตลาดจีน ข้อมูลข่าวสารเหล่านี้เป็นฐานของการรู้จักมักคุ้นกันได้นำไปสู่การมาเปิดร้านใหม่ๆ จำนวนมากขึ้นเรื่อยๆ ในกลุ่มเครือญาติ รู้จักกัน ระบบความเป็นถิ่นฐานบ้านเกิด (Locality-based relation) ถูกใช้ในหลายระดับและหลากหลายกลุ่ม แต่การดำเนินธุรกิจและการเจรจาบนฐานของการใช้ “ความเป็นถิ่นฐานบ้านเกิด” กลับไม่ได้เป็น “โอกาส” หรือเอื้ออำนวยความสะดวกเสมอไป ตรงกันข้ามกลับทำให้เกิดปัญหา ความกระอักกระอ่วนใจในการจัดการปัญหาด้วยเช่นกัน

การผสมผสานเครือข่ายทางการและไม่เป็นทางการ เช่น ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ค้าจีนกับเจ้าหน้าที่รัฐบาลท้องถิ่นลาวนั้น ใช้ความสัมพันธ์อย่างน้อย 2 รูปแบบ คือ **แบบทางการ** เป็นการดำเนินการผ่านองค์กร เป็นไปตามระบบที่กำหนดตามกฎหมายระเบียบในการทำการค้า เช่น การจ่ายเงินตามสัญญาอย่างเป็นระบบที่ดำเนินการตามขั้นตอนของหน่วยงานท้องถิ่น แต่ขณะเดียวกัน เครือข่ายความสัมพันธ์อย่างไม่เป็นทางการ มีความจำเป็นอย่างยิ่งยวดในการทำการค้าในลาว เพื่อช่วยอำนวยความสะดวกให้การติดต่อสื่อสาร ทำให้การทำธุรกิจราบรื่นรวดเร็วขึ้น นอกจากนี้ ยังพบว่า การสร้างเครือข่ายใหม่ ๆ เช่น สมาคมหอการค้า และการสร้างเครือข่ายระหว่างกลุ่มจีนเก่ากับจีนใหม่ด้วย

ชีวิตทางสังคมของผู้ค้าจีนรุ่นใหม่บริเวณชายแดน

แม้ผู้ค้าจีนเหล่านี้ยังเพิ่งเริ่มต้นประกอบกิจกรรมทางเศรษฐกิจ หรืออยู่ในช่วงระหว่างการพัฒนา รอคอยการเปลี่ยนแปลงและการเติบโตขึ้นของเศรษฐกิจในลาวในอนาคต แต่กระนั้น การเดินทางเคลื่อนย้ายของผู้คนเหล่านี้ในที่ใหม่ก็ทำให้เกิดลักษณะที่เรียกว่า “ชุมชนข้ามถิ่น” ที่ซึ่งในชีวิตประจำวันของเขาอาจเป็นส่วนหนึ่งของท้องถิ่น แต่ขณะเดียวกันก็นำบ้านเกิดมาไว้ที่ใหม่ด้วย

สิ่งเหล่านี้สะท้อนให้เห็นจากการใช้พื้นที่ทางสังคมที่ทับซ้อนกับพื้นที่ทางเศรษฐกิจตามแบบแผนการดำรงชีวิตของพวกเขาในพื้นที่ตลาดแห่งนี้ เช่น การใช้พื้นที่ตลาด-ร้านค้า-บ้าน ในและนอกตลาดจีนของผู้ค้าจีนที่เกิดขึ้นบนเงื่อนไขบางประการ ไม่ว่า เงื่อนไขทางสถานะทางเศรษฐกิจที่ไม่สูงมากนัก ประกอบกับค่าเช่าร้านที่แพง และความต้องการจะลดต้นทุนค่าใช้จ่ายในกลุ่มของผู้ค้าจีน รวมไปถึงเหตุผลเรื่องความปลอดภัยภายในร้านค้า ได้ทำให้ ผู้ค้าจีนเหล่านี้เน้นการใช้พื้นที่ร้านค้าอย่างเข้มข้นทุกพื้นที่และทุกเวลา

และที่น่าสนใจไปกว่านั้น สำหรับคนจีนเหล่านี้ แม้จะอยู่ในสถานทางเศรษฐกิจไม่สูงมากนัก แต่พวกเขาก็ใช้เทคโนโลยีการสื่อสาร ไม่ว่า จานดาวเทียมเพื่อรับชมรายการโทรทัศน์ช่อง CCTV ภาคภาษาจีน ที่รับผ่านจานดาวเทียมซึ่งติดตั้งเป็นของส่วนตัวแต่ละร้าน ในสภาวะที่ชีวิตที่ดำเนินไปในแต่ละวันในตลาดในลาว ไม่มีแหล่งบันเทิง หรือสถานที่ให้ออกไปเที่ยวเตร่ นอกจากนี้ ก็ใช้ ระบบอินเทอร์เน็ตผ่านโปรแกรมพูดคุยแบบบริการรับ-ส่งข้อความทางอินเทอร์เน็ตตามระบบคิวคิว (QQ) เพื่อให้บ้านกลับใกล้เพียงแค่นั่งหน้าจอคอมพิวเตอร์ นอกจากนี้ ยังพบว่า เรือนพักจีน หรือโรงแรมที่ตั้งอยู่ใจกลางตลาดเช้า และใกล้ตลาดจีนเพื่อรองรับคนจีนที่ทยอยเข้ามาในลาวตอนเหนือ ไม่เพียงแต่เป็นธุรกิจเท่านั้น แต่ในทางสังคมแล้วเรือนพักจีนได้ทำหน้าที่หลากหลายประการ เช่น การเป็นสถานที่พึ่งพิงให้แก่คนจีนผู้มาใหม่ เป็นเหมือน “สภากาแฟ” และแหล่งสนทนาการให้แก่คนจีน และยังเป็นจุดเชื่อมโยงให้แก่ผู้อยู่ก่อนกับผู้มาใหม่ในการแสวงหางานทำ ข้อมูลข่าวสาร และความรู้ลึกซึ้งของคนใกล้ชิดทางชาติพันธุ์ด้วย

ผลกระทบต่อการค้าชายแดน

วิธีคิดเรื่องการพัฒนาของคนจีนต่อลาววางอยู่บนพื้นฐานการให้ภาพของรากทางประวัติศาสตร์อยู่ไม่น้อย ตั้งแต่สมัยชาวจีนฮั่นกับชนกลุ่มน้อยภายในประเทศจีน จนขยายตัวออกมาจากความพยายามดำเนินกิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาของรัฐจีน และคุณลักษณะทางวัฒนธรรมทางเศรษฐกิจของผู้ค้าจีน

ในทั้งสองประเด็นดังกล่าว มีการถกเถียงในทางวิชาการอยู่อย่างกว้างขวาง ว่า รัฐจีนมีกุศโลบายในการดำเนินการต่างๆ เพื่อใช้การอพยพเคลื่อนย้ายของคนจีนรุ่นใหม่ในการผงาดเป็นผู้มีอิทธิพลทางเศรษฐกิจของโลก หรือ กรณีคุณลักษณะเฉพาะของวัฒนธรรมจีนทำให้เกิดความสำเร็จทางเศรษฐกิจในกลุ่มคนจีน แต่ไม่ว่า จะถกเถียงในทางวิชาการอย่างไร สำหรับประเด็นสำคัญที่น่าสนใจไม่น้อยสำหรับคนลาวและชนชายแดน ที่ต้องการตั้งคำถาม มีดังนี้

ประการแรก ภาพที่ปรากฏชัดต่อชายตาชนชายแดนไทยและลาว ก็คือ ผู้ค้าจีนที่เข้ามาในช่วงระยะเวลาอันสั้นเหล่านี้ ต่างแสดงให้เห็นถึง ศักยภาพในการสร้างตัวให้ประสบความสำเร็จ ทำให้เศรษฐกิจของลาวเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว จนอาจกลายเป็นตัวแบบที่เป็นไปได้กับการที่คนลาวและชนชายแดนจะพบเห็น แบบแผนวิถีชีวิตของการเป็น “ผู้ค้า” ของจีนที่วางอยู่บนระบบการปฏิบัติตัวบน

คุณค่าความเป็นจีน ลัทธิขงจื้อ วัฒนธรรมอื่นๆ สิ่งเหล่านี้ ได้ชี้ให้คนลาวและชนชายแดนเห็นว่า วิธีแห่งการค้าที่เริ่มต้นจากการค่อยๆ สะสม และทำงานอย่างหนัก เก็บเล็กผสมน้อยจนสามารถสร้างเนื้อสร้างตัวขึ้นมาจากน้ำพักน้ำแรง มันสามารถเป็นไปได้และสามารถเห็นได้ในเพียงชั่วระยะเวลาไม่นานนัก

ประการที่สอง ประเด็นที่น่าสนใจไปกว่านั้น ก็คือ แนวโน้มผลกระทบที่อาจจะเกิดต่อระบบเศรษฐกิจชายแดน เมื่อผู้ค้าจีนและ “วัฒนธรรมทางเศรษฐกิจของจีน” ประสบความสำเร็จ ซึ่งเราอาจตั้งคำถามต่อเรื่อง ระบบการค้าชายแดนสองฝั่งโขงไทย-ลาวที่เคยอยู่ในมือของผู้ค้าลาว-ไทยว่า จะมีแนวโน้มเป็นอย่างไรต่อไปในอนาคต

จะพบว่า ปัจจุบันผู้ค้าจีนใน/นอกตลาดจีนกำลังสร้างสรรค์ระบบเศรษฐกิจชายแดนให้เติบโตอย่างรวดเร็ว การเติบโตของปริมาณการค้าผ่านระบบชายปลีกและส่งให้แก่ผู้ค้ารายย่อยคนลาว เพื่อนำไปขายต่อยังนอกเขตเมือง บันทูเขา และผู้ค้ารายย่อยคนไทยข้ามฝั่งในประเทศไทยเกิดขึ้นอย่างกว้างขวาง ผู้ค้าลาวเริ่มเปลี่ยนจากการสั่งซื้อสินค้าไทย ไปซื้อสินค้าจีนแล้วนำไปขายต่อยังเขตรอบนอก แม้ว่า สินค้าจีนจะมีคุณภาพต่ำกว่าสินค้าไทย แต่ด้วยเพราะราคาถูกและหาซื้อได้ง่าย จึงมีความนิยมมากขึ้นในกลุ่มผู้บริโภคลาว ในแง่นี้ เราอาจพบว่า ระบบการค้าที่ผู้ค้าคนกลางจีนเคยมีอิทธิพลอย่างสำคัญในช่วงสงครามฝรั่งเศสและหายไปในช่วงสงครามกลางเมือง มีแนวโน้มที่จะกลับมาอีกครั้ง ที่ซึ่งผู้ค้าคนกลางจีนกำลังกลับมาที่มีอิทธิพลทางการค้าอีกครั้ง และอาจกลายเป็น ผู้กุมบังเหียนสำคัญของระบบเศรษฐกิจการค้าบริเวณชายแดนเหมือนดังในอดีตที่ผ่านมา

นอกจากนี้ แนวโน้มจากการที่ผู้ค้าจีนกำลังมีอิทธิพลมากขึ้น ประกอบกับการค่อยๆ สร้างวัฒนธรรมทางเศรษฐกิจขึ้นมาที่ชายแดน เริ่มมีทุนสะสมมากขึ้น จะเป็นผลทำให้แม้ผู้ค้าลาวที่เคยทำการค้าในอดีตไม่สามารถแข่งขันสู้กับผู้ค้าจีนได้อีกต่อไป และอาจนำไปสู่การรื้อระบบการค้าชายแดนแบบเดิม ที่เคยอยู่บนฐานความสัมพันธ์เชิงเครือญาติเดิมของสองฟากฝั่ง ซึ่งอาจเกิดผลต่อเนื่องกับแม่ค้าไทย-ลาวที่ไม่อาจแข่งขันทางการค้ากับผู้ค้าจีนได้ จนในที่สุด ต้องเปลี่ยนอาชีพ และนำไปสู่ผลกระทบอื่นๆ ตามมาที่แตกต่างกันไปตามเงื่อนไขของแต่ละคน

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

เขียน ชีระวิทย์ 2541 นโยบายต่างประเทศจีน กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

ฐิรภูมิ เสนาคำ 2547 แนวคิดคนพลัดถิ่นกับการศึกษาชาติพันธุ์ ใน ศูนย์มานุษยวิทยาสิรินธร (บก.) ว่าด้วยแนวทางการศึกษาชาติพันธุ์ เอกสารทางวิชาการลำดับที่ 38 ศูนย์มานุษยวิทยาสิรินธร, กรุงเทพฯ

พรณี ฉัตรพลรักษ์ และคนอื่นๆ (แปล) 2529 สังคมจีนในประเทศไทย ประวัติศาสตร์เชิงวิเคราะห์. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช

พิทยา พุสสาย 2549 การตอบสนองของคนในท้องถิ่นที่มีต่อตลาดจีนในเมืองห้วยทราย แขวงบ่อแก้ว สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว, เชียงใหม่: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

ไพฑูรย์ วิบูลชุตติกุล 2542 “ไทย-จีนกับเหลื่อมเศรษฐกิจในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้” ใน วรศักดิ์ มัทธโนบล (บรรณาธิการ), จีน-ไทยในศตวรรษที่ 21, กรุงเทพฯ: ศูนย์จีนศึกษา สถาบันเอเชียศึกษา

วาสนา ละอองปลิว 2551 อัตลักษณ์แห่งชาติและอัตลักษณ์ทางชาติพันธุ์ในบริบทของการค้าและการท่องเที่ยวในพื้นที่เชียงแสน. ใน ยศ สันตสมบัติ (บก.) อำนาจ พื้นที่ และอัตลักษณ์ทางชาติพันธุ์: การเมืองวัฒนธรรมของรัฐชาติในสังคมไทย เล่ม 1. (หน้า 81-117) กรุงเทพฯ ศูนย์มานุษยวิทยาสิรินธร ฯ

ภูวดล ทรงประเสริฐ 2547 จีนโพ้นทะเลสมัยใหม่ กรุงเทพฯ : Higher Press สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

ยศ สันตสมบัติ 2551 อำนาจ พื้นที่ และอัตลักษณ์ทางชาติพันธุ์: การเมืองวัฒนธรรมของรัฐชาติในสังคมไทย เล่ม 1. กรุงเทพฯ ศูนย์มานุษยวิทยาสิรินธร ฯ

โสภิตา วีรกุลเทวัญ 2548 เชียงของ: ชาติพันธุ์และการค้าที่ชายแดน. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.

อภิญา เพื่องฟูสกุล 2546 อัตลักษณ์ : การทบทวนทฤษฎีและกรอบแนวคิด กรุงเทพฯ : คณะกรรมการสภาวิจัยแห่งชาติ สาขาสังคมวิทยา สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ

ภาษาอังกฤษ

- Appadurai, A. (1990). Disjuncture and difference in the global culture economy. *Theory, Culture, and Society*. 7: 295–310.
- Bello, David A. 2005 “To Go Where No Han Could Go for Long: Malaria and the Qing Construction of Ethnic Administrative Space in Frontier Yunnan.” *Modern China* 31, 3: 283–317
- Blum, S.D. 2001. *Portraits of "Primitives": Ordering Human Kinds in the Chinese Nation*. Maryland: Rowman & Littlefield.
- Chan, Kam et al 1999 Hukou and Non-hukou Migrations in China: Comparisons and Contrasts. *International Journal of Population Geography* 5 :425– 448.
- Chang, M.H. 1995 Greater China and the Chinese “Global Tribe” *Asian Survey*, 35, September: 955–67
- Chen, Chih-Jou Jay 2009 Growing Social Unrest and Emergent Protest Groups in China. In Hsin Huang Michael Hsiao and Cheng-Yi Lin (eds) *Rise of China: Beijing’s Strategies and Implication for the Aisa-Pacific*. Routledge. Pp. 87–106)
- Constance Lever-Tracy, and Noel Tracy 2004 From a Niche to a World City: Barriers, Opportunities and Resources of Ethnic Chinese Businesses in Australia.: 267–292 In Thomas Menkhoff and Solvay Gerke (eds.) *Chinese Entrepreneurship and Asian Business Networks*. London: Routledge.
- Cushman, J. 1988 Kinship and Friendship: Economic Ties among the Chinese Bussiness Elites of Penang and Pennisular Siam. In Jennnifer Cushman and Wang Gangwu (eds.) *Changing Identities of the Southeast Asian Chinese Since World War II*. Hong Kong University Press: Hong Kong.
- Dalpino, Catherin 2008 consequence of a Growing China in Statement before the Senate Committee on Foreign Relations Subcommittee on east Asian and Pacific Affairs, June 7, 2005: Heritage Foundation program, Southeast Asia’s Forgotten Tier: Burma, Cambodia and Laos”, July 26,2007.
- Dreyer, June. *China’s Forty Millions: Minority Nationalities and National Integration in the People’s Republic of China*. Cambridge: Harvard University Press, 1979.
- Evans, Grant, Christopher Hutton and Khun Eng Kuah (eds.) 2000 *Where China Meets Southeast Asia: Social and Cultural Change in the Border Region*. Singapore: Institute of Southeast Asian Studies.

Giersch, Patterson 2006 *Asian borderlands: the transformation of Qing China's Yunnan frontier*.

Harvard University Press

Gomez, Edmund Terence 2004 Chinese Business Development in Malaysia: Networks, Entrepreneurship or Patronage? :159–183 In Thomas Menkhoff and Solvay Gerke (eds.)

Chinese Entrepreneurship and Asian Business Networks. London: Routledge.

Guangwu, Wang 1991 *China and the Chinese Oversea*. Time Academic Press.

----- 1998 “Upgrading migrant: Neither Huaqiao nor Huaren” in Elizabeth

Sinn (ed.) *The Last Century of Chinese Overseas*. Hong Kong: Hong Kong University Press:

PP15–34

Guthrie, Douglas. 1998. *The Declining Significance of Guanxi in China's Economic Transition*.

Cambridge: Cambridge University Press.

Hansen, M. 2005 *Frontier People: Han Settlers in Minority Areas of China*. London:

Hurst & Co. Vancouver: University of British Columbia Press.

Harrell, Steven. 1995 “Introduction: Civilizing Project and the Reaction to Them.” In

Cultural Encounters on China's Ethnic Frontiers edited by Steven Harrell, 3– 36. Seattle and Washington: University of Washington Press.

Harvey, David 1990 *The Condition of Postmodernity: An Enquiry into the Origins of Cultural Change*. Cambridge, MA: Blackwell.

Kotkin, J. 1992 *Tribe: How Race, Religion and Identity Determine the Success in the New Global Economy*. New York: Random House.

Lever–Tracy, C., Ip, D. and Tracy, N. 1996. *The Chinese Diaspora and Mainland China, an Emerging Economic Synergy*, MacMillan, Houndmills (UK) and St Martins, New York.

Lum, Thomas and Wayne M. Morrison 2008 China's “Soft Power” in Southeast Asia paper prepared for members and committees of Congress (Congressional Research Service – CRS report for Congress). Order code RL 34310

Lynn, Pan (ed.) 1999 *The Encyclopedia of the Chinese Overseas*. Massachusetts: Harvard University Press.

Menkhoff and Solvay Gerke (eds.) 2004 *Chinese Entrepreneurship and Asian Business Networks*. London: Routledge.

- Mohan, Giles and May Tan-Mullins 2009 Chinese Migrants in Africa as New Agents of Development? An Analytical Framework. in *European Journal of Development Research* Vol. 21, 4, 588–605
- Nye, Jr., Joseph S. 2004. *Soft Power: The Means to Success in World Politics*. New York: PublicAffairs.
- Nyiri, P. 2001. 'Expatriating is Patriotic? The Discourse on "New Migrants" in the People's Republic of China and identity Construction Among Recent Migrants From the PRC', *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27(4):635–53.
- 2002. 'From Class Enemies to Patriots: Overseas Chinese and Emigration Policy and Discourse in the People's Republic of China' in Nyiri, P. and I. Saveliev, eds. *Globalizing Chinese Migration: Trends in Europe and Asia*. Aldershot ; Burlington VT : Ashgate.
- 2003 Afterword in Nyiri, Pal and Igor Saveliev (eds.) *Globalizing Chinese Migration: Trends in Europe and Asia* (Research in Migration and Ethnic Relations) Ashgate Pub Ltd (January)
- 2006. "The Yellow Man's Burden: Chinese Migrants on a Civilizing Mission" *The China Journal*, no. 56: 83–106.
- Nyiri, Pal and Igor Saveliev (eds.) 2003 *Globalizing Chinese Migration: Trends in Europe and Asia* (Research in Migration and Ethnic Relations) Ashgate Pub Ltd (January)
- Ong, Aihwa 1997 "Chinese Modernities: Narratives of Nation and of Capitalism" in Aihwa Ong and Donald M. Nonini (eds.) *Ungrounded Empires: The Cultural Politics of Modern Chinese Transnationalism*. New York: Routledge. (pp.171–202)
- 1999 *Flexible Citizenship: The Cultural Logics of Transnationality*. Durham: Duke University Press.
- Ostrowski, Pierre and Gwen Penner 2009. *It's all Chinese to Me: an overview of culture & etiquette in China*. Tuttle . pp. 48–49.
- Pattana Kitiarsa 2006 *Village Transnationalism: Transborder Identities among Thai–Isan Migrant Workers in Singapore*. Asia Research Institute, National University of Singapore
- Purcell, V. 1960 *The Chinese in Modern Malaya*. Singapore: Oxford University Press.
- 1965 *The Chinese in Southeast Asia*. Kuala Lumpur: Oxford University Press.
- 1985 changing Identities of the Southeast Asian Chinese since World War II. The Australian National University, June 14–16. Pp 20–21
- Redding, S. G. 1990. *The Spirit of Chinese Capitalism*. Berlin: De Gruyter.

- Robert P. Weller 1998. "Divided Market Cultures in China: Gender, Enterprise, and Religion" pp. 78–103 in Robert W. Hefner (ed.) *Market Cultures: Society and Morality in the New Asian Capitalisms*. Oxford: Westview Press.
- Robert W. Hefner 1998. "Introduction: Society and Modernity in the New Asian Capitalism" pp. 1–38 in Robert W. Hefner (ed.) *Market Cultures: Society and Morality in the New Asian Capitalisms*. Oxford: Westview Press.
- Rossetti, Florence 1997 The Chinese in Laos: Rebirth of the Laotian Chinese community as peace returns to Indochina in *Chinese perspectives* no.13: 26
- Shi, W. (2008) *Rubber boom in Luang Namtha: A transnational perspective*. Study prepared for GTZ RDMA.
- Solinger, Dorothy 1999 "China's Floating Population: Implications for State and Society" in Roderick MacFarquhar and Merle Goldman (eds.) *The Paradox of China's Post-Mao Reforms*. Cambridge: Harvard University Press.
- Skinner, G. W. 1957. *Chinese Society in Thailand*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- 1958. *Leadership and Power in the Chinese Community in Thailand*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Sounthone Ketphanh et al. 2006 "Rubber Planting Status in Laos PDR" Paper presented to a workshop on Rubber Development in Laos held at the National Agriculture and forestry Research Institute of Laos, Vientiane 9–11 May.
- Stuart-Fox, martin 2008 *Chinese in Laos in Historical Dictionary of Laos* 3rd ed Lanham: Scarecrow Press pp.54–55
- Stuart-Fox, Martin 2009 Laos: The Chinese Connection in *Southeast Affairs* Vol. 2009 pp.141–169
- Tong Chee Kiong and Yong Pit Kee 2004 Personalism and Paternalism in Chinese Business. Pp. 217–232, In Thomas Menkhoff and Solvay Gerke (eds.) *Chinese Entrepreneurship and Asian Business Networks*. London: Routledge.
- Viliam Phraxayavong 2009 *History of Aid to Laos: Motivation and Impacts*. Chiang Mai: Mekong Press.
- Walker, A. 1999 *the Legend of the Golden Boat: Regulation, Trade and Traders in the Borderlands of Laos, Thailand, China and Burma*. Honolulu: University of Hawai'i Press.
- Wazir Jahan Karim 2004 The Globalisation of Southeast Asia and Rooted Capitalism: Sino-Nusantara Symbiosis.: 255–266, In Thomas Menkhoff and Solvay Gerke (eds.) *Chinese Entrepreneurship and Asian Business Networks*. London: Routledge.

- Xi, Cheng 2003. Non-Remaining and Non-Returning: the Mainland Chinese Students in Japan and Europe since the 1970s. in Nyiri, Pal and Igor Saveliev (eds.) *Globalizing Chinese Migration: Trends in Europe and Asia* . (Research in Migration and Ethnic Relations) : Ashgate Pub Ltd.
- Yao, S. 1997 The cultural Limits of Confucian Capitalism. Paper presented at the Conference on Chinese Business in Southeast Asia, Institute of Advanced Studies, University of Malaya, Kuala Lumpur, Malaysia, June 23–25
- Yeung, Henry Wai-chung. 2004. *Chinese Capitalism in a Global Era: Towards Hybrid Capitalism*. London: Routledge.
- Yao, S. 2004 Guanxi: Sentiment, Performance and the Trading of Words.:233–254, In Thomas Menkhoff and Solvay Gerke (eds.) *Chinese Entrepreneurship and Asian Business Networks*. London: Routledge.
- Yeung, Henry Wai-chung 2004 Transnational Entrepreneurship and Chinese Business Networks: The Regionalization of Chinese Business Firms from Singapore. : 184–216 In Thomas Menkhoff and Solvay Gerke (eds.) *Chinese Entrepreneurship and Asian Business Networks*. London: Routledge.
- You-tien Hsing (1997) “Building Guanxi Across the Straits: Taiwanese Capital and Local Chinese Bureaucrats” in Aihwa Ong and Donald M. Nonini (eds.) *Ungrounded Empires: The Cultural Politics of Modern Chinese Transnationalism*. New York: Routledge. (pp.143–164)
- Zhuang, G. 2000. ‘Policies of the Chinese Government Toward Overseas Chinese Since 1978.’ In The Asia-pacific World and China: Human Development. *China Area Studies*. No. 10. Tokyo: Ministry of Education, Science, Sports and Culture, Scientific Research in Priority Areas, 113, Structural Changes in Contemporary China.

แหล่งข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์

- Chris Lyttleton and Pál Nyíri Dams, Casinos and Concessions: Chinese Megaprojects in Laos and Cambodia สืบค้นได้ที่ http://risingpowers.open.ac.uk/documents/Publication/Dams_and_casinos_revised.pdf (สืบค้นเมื่อ 16 พ.ค. 2554)

- Cohen, Paul 2009 The post-opium scenario and rubber in northern Laos: Alternative Western and Chinese models of development *International Journal of Drug Policy* (สืบค้นเมื่อ 12 พ.ค. 2554 จาก <http://lad.nafri.org.la/fulltext/2041-0.pdf>)
- Gurassimoff, Carine 2000 “China and New Chinese Migrants in Europe,” in *Migrations–Societies*, vol. 15 โปรดดูรายละเอียดใน <http://www.empowerment-migration.net/spip.php?article81>
- Glaser, Bonnie (2007) Ensuring the "Go Abroad" Policy Serves China's Domestic Priorities. The association of Asia Research <http://www.asianresearch.org/articles/3010.html> (สืบค้นเมื่อ 24 ธันวาคม 2554)
- Holslag, Jonathan, Gustaaf Geeraerts et al. 2007 Chinese resources and energy policy in Sub-Saharan Africa. A Report for the Development Committee of the European Parliament. http://www.cctr.ust.hk/materials/library/20070501_China%27s_natural_resources.pdf (สืบค้นเมื่อ 24 พฤศจิกายน 2554)
- Nye, Joseph 2004 *Soft Power: The Means to Success in World Politics*. PublicAffairs และงานของ Kurlantzick, Joshua 2006 China's charm: Implications of Chinese soft power ดาวน์โหลดได้ที่ http://www.carnegieendowment.org/files/pb_47_final.pdf (สืบค้นเมื่อ 24 พค 2554)
- Salidjanova, Nargiza 2011 Going Out: An Overview of China's Outward Foreign Direct Investment U.S.–China Economic & Security Review Commission. <http://www.uscc.gov/researchpapers/2011/GoingOut.pdf> (สืบค้นเมื่อ 24 พฤศจิกายน 2554)
- Sounthone Ketphanh และคณะ 2006 “Rubber Planting Status in Laos PDR” Paper presented to a workshop on Rubber Development in Laos held at the National Agriculture and forestry Research Institute of Laos, Vientiane 9–11 May. www.nafri.org.la. (สืบค้นเมื่อ 22 สิงหาคม 2554)

ภาคผนวก

ตารางการลงทุนของต่างประเทศในแขวงบ่อแก้ว ปีค.ศ. 1998–2010 (รวบรวมข้อมูลจาก แผนกแผนการและการลงทุน แขวงบ่อแก้ว สปป. ลาว)

ล/ด	ชื่อบริษัทลงทุน	ที่ตั้งของ บริษัท	มูลค่าทั้งหมด US ดอลลาร์	ทุนจดทะเบียน US ดอลลาร์	ฝ่ายลงทุน		รัฐบาล %	ประเทศ ที่ลงทุน	ระยะ โครงการ/ ปี	เดือน/ปีที่ ลงทุน	เป้าหมายโครงการ	หมายเหตุ
					ลาว%	ตปท%						
I	ประเภทกิจกรรมและป่าไม้											
1.	บริษัท เลอสิงยางพารา บ่อแก้ว	เมืองเมิง	1,500,000	1,000,000	–	100	–	จีน	25	6/2006	ปลูกยางพารา	แขวงอนุญาต
2.	บริษัท บ่อแก้วยางพารา ลาว-จีน จำกัด	ห้วยทราย	910,000	500,000	–	100	–	จีน	25	8/2006	ปลูกยางพารา	แขวงอนุญาต
3.	บริษัท พัฒนาเทคโนโลยีชีวศาสตร์ ลี ฮั่ง จีน-ลาว	เมืองตันผิง	2,000,000	1,000,000	–	100	–	จีน	30	12/2006	ปลูกยางพารา	แขวงอนุญาต
4.	บริษัท จิงเซินยางพารา จำกัด	ห้วยทราย	3,000,000	1,000,000	–	100	–	จีน	30	1/2007	ปลูกยางพารา	แขวงอนุญาต
5.	บริษัท จาฟง-บ่อแก้วพัฒนากรรม จำกัด	เมืองผาอุดม	2,000,000	1,000,000	–	100	–	จีน	30	4/2007	ปลูกยางพารา	แขวงอนุญาต
6.	บริษัท ยางพารา ยูนนาน จำกัด	ห้วยทราย	2,997,750	900,000	–	100	–	จีน	30	4/2007	ปลูกยางพารา	แขวงอนุญาต
7.	วิสาหกิจส่วนบุคคลปลูกยางพารา บ่อ แก้ว จำกัด	ห้วยทราย	500,000	200,000	–	100	–	จีน	30	7/2007	ปลูกยางพารา	แขวงอนุญาต
8.	บริษัท เปาเซิง ยางพาราบ่อแก้ว จำกัด	เมืองเมิง	3,000,000	1,000,000	–	100	–	จีน	30	8/2007	ปลูกยางพารา	แขวงอนุญาต
9.	บริษัท พัฒนากกรรม เตอซาน บ่อ แก้ว จำกัด	เมืองเมิง	1,000,000	1,000,000	–	100	–	จีน	30	10/2007	ยางพารา-พืชกลี กรรม	แขวงอนุญาต
10.	บริษัท ส่งเสริมการผลิต กรรมเป็นสินค้า	เมืองตันผิง	500,000	500,000	–	100	–	จีน	10		ปลูกกล้วยหอม	แขวงอนุญาต
11.	บริษัท ลาว-ห้วยทราย นีฮังคั้งเคียว จำกัด	4 ตัวเมือง	1,000,000	1,000,000	–	100	–	ญี่ปุ่น	15	2008	ปลูกพืชกรรม	แขวงอนุญาต
	รวม		18,407,750	9,100,000								

II.	ประเภทอุตสาหกรรมและ หัตถกรรม											
1.	บริษัท บูแฮอินดัสทรี BUHAE	ห้วยทราย	6,000,000	1,500,000	-	90	10	เกาหลีใต้	15	1998	ขุนคั่นแก้ว	หยุดกิจการ ชั่วคราว
2.	บริษัท โรงงานประกอบ รถจักรยานยนต์	ห้วยทราย	1,025,100	1,025,100	-	100	-	จีน	5	9/2003	ประกอบ รถจักรยานยนต์	แขวงอนุญาต
3.	บริษัท ตัดเย็บกระเป๋าทรง	ห้วยทราย	125,000	50,000	-	100	-	ไทย	5	8/2004	ผลิตเครื่องหนัง	แขวงอนุญาต
4.	วิสาหกิจ โรงงานไม้หิน ห้วยทราย	ห้วยทราย	117,200	117,200	-	100	-	จีน	10	4/2005	หิน	แขวงอนุญาต
5.	บริษัท เจิ้ง ซิ่น น้ำหอม จำกัด	ห้วยทราย- ตันผึ่ง	435,000	250,000	-	100	-	จีน	10	12/2005	กลั่นน้ำมันหอม	แขวงอนุญาต
6.	บริษัทผลิตไฟแช็ค	ห้วยทราย	514,000	470,000	-	100	-	จีน	10	10/2006	ประกอบไฟแช็ค	แขวงอนุญาต
7.	บริษัท น้ำยอนไฮโดรพาวเวอร์ จำกัด	ห้วยทราย	2,250,000	100,000	30	70	-	อเมริกา	ตามสัญญา	8/2007	เครื่องใช้ไฟฟ้า	ส่วนกลางอนุญาต
8.	โรงงานกระเบื้องปอแก้ว จำกัด	ห้วยทราย	500,000	500,000	-	100	-	จีน	15	4/2007	ผลิตกระเบื้อง	แขวงอนุญาต
9.	บริษัท จาฟง ขุดคั่นแร่ธาตุ	เมืองผาอุดม	1,946,000	590,000	-	100	-	จีน		8/2008	ขุดคั่นแร่คำดักค้าง	ส่วนกลางอนุญาต
10.	บริษัท ลาวซัพพลาย จำกัด	ห้วยทราย	5,000,000	5,000,000	25	75	-	จีน ฮ่องกง	6	10/2009	ขุดคั่นแร่แก้ว บริสุทธิ์	ส่วนกลางอนุญาต
11.	บริษัท เตอซาน ลาว มายนิง จำกัด	เมืองเมิง	1,000,000	3,500,000	-	100	-	จีน	4	10/2009	ขุดคั่นแร่เหล็ก	ส่วนกลางอนุญาต
12.	บริษัท ผลิตกระดาษ ยงชินฮางลาว จำกัด	เมืองเมิง	2,600,000	1,000,000	-	100	-	จีน	25	1/2010	โรงงานผลิต กระดาษ	แขวงอนุญาต
13.	โรงงาน อบแห้ง สีสั่ง-ปอแก้ว จำกัด	เมืองตันผึ่ง	230,000	230,000	-	100	-	จีน	10	8/2007	โรงงานอบแห้ง	แขวงอนุญาต
14.	โรงงานเตาเผาขยะ	ห้วยทราย	2,826,000	2,326,000	-	90	10	ลาว-ไท	20	5/2009	ผลิตน้ำมันไบโอ ดีเซล	แขวงอนุญาต
	รวม		33,568,300	16,658,300								
III.	ประเภทการค้าและการบริการ											
1.	บริษัท แอนนิโม	ห้วยทราย	100,000	100,000	-	100	-	ฝรั่งเศส	15	6/2004	ท่องเที่ยว	ส่วนกลางอนุญาต

[illegible]