



**การใช้ทุนทางสังคมเพื่อสร้างและขยายตลาด  
ยากลาย : ศึกษากรณีเครือข่ายผู้ผลิตและ  
ผู้บริโภคยากลาย “ท่าศาลา-ปัตตานี”**

**The Use of Social Capital for Creating  
and Extending of “Ya Klai” Market :  
A Study of Growers and Consumers Networks  
“Tasala- Pattani”**

สิริพร รอดเกลี้ยง  
Siriporn Rordkliang





การใช้ทุนทางสังคมเพื่อสร้าง  
และขยายตลาดยากลาย :  
ศึกษากรณีเครือข่ายผู้ผลิต  
และผู้บริโภคยากลาย “ท่าศาลา-ปัตตานี”<sup>1</sup>

### บทคัดย่อ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการสร้างทุนทางสังคมในตลาดยากลายและการใช้ทุนทางสังคมเพื่อสร้างและขยายตลาดยากลาย แนวคิดทุนทางสังคมหรือ social capital ที่พัฒนาโดยโรเบิร์ต ดี. พัท นัม ถูกนำมาใช้ในการศึกษาครั้งนี้ โดยทุนทางสังคมในงานศึกษานี้หมายถึงความไว้วางใจ มาตรการการลงโทษ และเครือข่ายวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ดำเนินการระหว่างปี พ.ศ. 2553 – 2555 ชุมชนกลาย ตำบลกลาย อำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรี-

<sup>1</sup> สรุปจากวิทยานิพนธ์ของผู้เขียนเรื่อง การใช้ทุนทางสังคมเพื่อสร้างและขยายตลาดยากลาย : ศึกษากรณีเครือข่ายผู้ผลิตและผู้บริโภคยากลาย “ท่าศาลา-ปัตตานี” เสนอต่อหลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (วัฒนธรรมศึกษา) สำนักวิชาศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์

ธรรมราชและชุมชนपालัส ตำบลลางา อำเภอมายอ จังหวัดปัตตานี ถูกเลือกเป็นพื้นที่ในการศึกษา การศึกษาใช้วิธีการแบบชาติพันธุ์วรรณา ใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล หลากหลายวิธี เช่น การศึกษาเอกสารชั้นสอง การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก การสังเกตและการสังเกตแบบมีส่วนร่วม ข้อมูลที่รวบรวมได้ถูกนำมาวิเคราะห์โดยอาศัยแนวคิดว่าด้วยทุนทางสังคม ที่เป็นแนวคิดหลักในการศึกษา

ผลการศึกษสามารถสรุปได้ดังนี้ คือ การปลูกยางลายในชุมชนกลายเป็นมาเป็นระยะเวลายาวนาน การปลูกยางลายในชุมชนกลายเป็นวัตถุประสงค์เพื่อการดำรงชีวิตแต่ยุคเริ่มต้นของการผลิตยางลาย ในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2490 – 2530 การผลิตยางลายผลิตโดยเทคโนโลยีดั้งเดิมของชุมชนและผลิตโดยใช้พันธุ์ดั้งเดิมของชุมชน และมีการใช้แรงงานมนุษย์ (แรงงานในครอบครัว) และแรงงานสัตว์ (ควาย) เป็นหลักในการผลิต อย่างไรก็ตามหลังปี พ.ศ. 2531 เป็นต้นมา การผลิตยางลายอาศัยเทคโนโลยีสมัยใหม่และพันธุ์ใหม่ อาศัยแรงงานรับจ้างมากขึ้น และมีการใช้ปุ๋ยเคมีในการผลิต ยางลายที่ผลิตถูกบริโภคโดยคนในชุมชนกลายเป็นพื้นที่ที่ห่างไกลออกไป เช่น ในจังหวัดปัตตานี ยะลา และนราธิวาส การบริโภคยางลายโดยปกติจะบริโภคโดยการมวนด้วยใบจาก ซึ่งพบทั้งในกรณีผู้บริโภคในชุมชนกลายเป็นและในจังหวัดปัตตานี ยะลา และนราธิวาส ตลาดยางลายมีความแตกต่างไปจากตลาดทั่ว ๆ ไป กล่าวคือ ตลาดยางลายมิได้อยู่อยู่กับกลไกการตลาดล้วน ๆ หากแต่อาศัยและดำรงอยู่ได้ด้วยทุนทางสังคมมาตั้งแต่ต้น การศึกษาพบว่าทุนทางสังคมถูกใช้ในตลาดยางลายมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2490 - 2555 แต่ใช้ตรงไหนและหน้าที่ของทุนทางสังคมถูกใช้แตกต่างกันไปตามช่วงเวลา กล่าวคือในช่วงปี พ.ศ. 2490 – 2530 ตลาดยางลายถูกครอบครองโดยร้านรับซื้อหรือร้านขาย

ปลีก-ส่งยากลาย และทุนทางสังคมถูกใช้เพื่อเชื่อมระหว่างผู้ผลิตยากลายในชุมชนยากลายกับพ่อค้ายากลายรายย่อย และระหว่างพ่อค้ายากลายรายย่อยกับร้านขายปลีก-ส่งยากลายในจังหวัดยะลาและนราธิวาส วรรณราช ทุนทางสังคมยังไม่ได้ถูกใช้เพื่อเชื่อมระหว่างผู้บริโภคนยากลายกับร้านขายปลีก-ส่งยากลาย หรือระหว่างพ่อค้ายากลายรายย่อยกับผู้บริโภคนยากลาย ตลาดยากลายที่อิงอยู่บนฐานของความไว้วางใจถูกสร้างหลังปี พ.ศ. 2531 เป็นต้นมา ทุนทางสังคมถูกสร้างและใช้ระหว่างผู้ผลิตยากลายแห่งชุมชนยากลายกับพ่อค้ายากลายรายย่อยแห่งชุมชนยากลาย และระหว่างพ่อค้ายากลายรายย่อยแห่งชุมชนยากลายกับผู้บริโภคนยากลาย ในปีตตานี (รวมถึงผู้บริโภคนยากลายในยะลาและนราธิวาส) กล่าวอีกนัยในช่วงปี พ.ศ. 2531 – 2540 เครือข่ายผู้ผลิตยากลายแห่งชุมชนยากลายกับผู้บริโภคนยากลายในปีตตานีได้ถูกสร้างขึ้น เครือข่ายดังกล่าวถูกสร้างและรักษาโดยพ่อค้ายากลายรายย่อยแห่งชุมชนยากลาย และที่สำคัญอย่างยิ่งเครือข่ายดังกล่าวถูกสร้างขึ้นจากฐานของความไว้วางใจหรือทุนทางสังคม ในช่วงปี พ.ศ. 2541 – 2555 ทุนทางสังคมถูกใช้เพื่อขยายตลาดยากลาย โดยในช่วงนี้พ่อค้ายากลายรายย่อยในปีตตานีรวมถึงยะลาและนราธิวาสได้ปรากฏตัวขึ้น พ่อค้ารายย่อยเหล่านี้ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าผู้ไว้วางใจและได้รับการไว้วางใจจากพ่อค้ายากลายรายย่อยแห่งชุมชนยากลาย ผู้ซึ่งไปทำการค้ายากลายในปีตตานีผันตัวเองมาเป็นพ่อค้ายากลายรายย่อยในปีตตานีรวมถึงยะลาและนราธิวาส เครือข่ายตลาดยากลายที่ขยายออกนี้อิงอยู่กับทุนทางสังคมเช่นเดียวกัน กล่าวโดยสรุปตลาดยากลายอิงอยู่กับทุนทางสังคม ทุนทางสังคมดังกล่าวเป็นทุนทางสังคมที่จะต้องกระทำหรือรักษาทั้งสองฝ่าย หรือโดยภาคที่เกี่ยวข้อง

**คำสำคัญ :** ทุนทางสังคม ตลาดยากลาย

## **Abstract**

This thesis has two objectives; (1) to study the construction of social capital in Ya Klai (a kind of local tobacco) market; and (2) to study the use of social capital in construction and expansion of Ya Klai market. Concept of social capital developed by Robert D. Putnam was used in this study. Social capital used in this study means trust, sanction, and networks.

The research was conducted during 2010 – 2013. Klai community, located at Klai Sub-district, Thasala District, Nakhon-Si-Thammarat Province, and Palus community, Langa Sub-district, Mayo District, Pattani Province were used as sites of this study. Ethnographic methods were used in this study. Data for this research was collected by using the followings; secondary data reviews, in-dept interviews, observations, and participant observations. The data collected was analyzed by using the concept of social capital.

The research findings are followings: Klai tobaccos were planted by Klai tobacco growers a long time ago. The Klai tobacco were produced for market since the beginning. During 1947 – 1987 Klai tobaccos was produced by using traditional technologies and local tobacco variety. Human (household) and animal (buffalo) labor were used in that productions. However, since 1988 Klai tobaccos were

produced by using new technologies and variety. Chemical fertilizers were used in Klai tobacco production. And Klai tobacco productions now are rely on hire laborers; Klai tobaccos are consumed by local consumers (consumers in Klai community) and distance consumers in Pattani, Yala, and Narathiwat. Klai tobaccos had been usually consumed by rolling with Jak (*Nypa fruticans* Wurmb) leaves. This was found in the case of local and distance consumers mentioned above; Klai tobacco market is different from general market. That is, Klai tobacco market is not based on market mechanism, but based on trust or social capital since its beginning. This study found that from 1947 to 2012 social capital had been used in Klai tobacco market. But places and functions of social capital used were changed. Namely, during 1947 – 1988, Klai tobacco market was dominated by retail-wholesale tobacco traders, and social capital was used to construct the linkage between Klai tobacco producers in Klai community with small Klai tobacco traders, and between small Klai tobacco traders and retail-wholesale tobacco traders, located at Yala and Nakhon-Si-Thammarat provinces. And there were no social capital linked between tobacco consumers and retail-wholesale tobacco traders, or between small tobacco traders and consumers. Trust-based tobacco market had been constructed since 1989. Social capital had been used

between Kail tobacco producers and small tobacco traders of Klai community, and between small tobacco traders of Klai community and tobacco consumers in Pattani (including in Yala and Narathiwat provinces). In other words, during 1989 – 1997 networks between Klai tobacco producers and consumers in Pattani were constructed. These networks were constructed and maintained by small tobacco traders of Klai community. And significantly these networks based on trust or social capital. During 1998 – 2012, social capital has been used for expanding of Klai tobacco market. The local small tobacco traders in Pattani, as well as, Yala and Narathiwat were emerged. These traders were mostly former tobacco consumers who trust in and being trusted by small tobacco traders of Klai community, who conducted Klai tobacco trading in Pattani, and then turned themselves became small tobacco traders in Pattani, as well as in Yala and Narathiwat. The expanded networks also based on social capital. In sum, Klai tobacco market bases on social capital. This social capital is reciprocal one that have to be conducted by those party involved.

**Keywords:** social capital, Ya Klai market



## บทนำ

“ยากลาย” เป็นชื่อของยาสูบ(ยาเส้น)ชนิดหนึ่งที่ปลูกกันมากในท้องที่ลุ่มน้ำคลองกลาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งตำบลกลาย อำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช กลายเป็นชุมชนที่ปลูกยาสูบมาแต่อดีตต่อเนื่องมาเป็นระยะเวลายาวนาน การผลิตยากลายเป็นไปตามความถนัดของผู้ผลิตที่ได้รับการถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษ โดยมีเป้าหมายการผลิตเพื่อการค้าแล้วมาตั้งแต่ยุคเริ่มต้น

ยากลายเป็นที่นิยมของคนทั่วไป เนื่องจากมีรสและกลิ่นเฉพาะของตัวเอง ตลาดยากลายจึงกว้างขวางในหลายจังหวัดของภาคใต้รวมทั้งในพื้นที่จังหวัดชายแดนภาคใต้ โดยเฉพาะในพื้นที่ดังกล่าวนี้ ยากลายเป็นที่นิยมของชาวมุสลิมมากเนื่องจากรสชาติเป็นที่ต้องปาก ความนิยมจึงมีมากกว่าในพื้นที่อื่น

แม้เมื่อการพัฒนาสมัยใหม่เข้ามามีอิทธิพลในพื้นที่ต่าง ๆ พร้อมกับยาสูบหรือบุหรี่ที่ผลิตจากโรงงานเข้ามาแทนที่ยาเส้น ยากลายก็เสื่อมความนิยมไปเช่นเดียวกับผลิตภัณฑ์จากท้องถิ่นอีกหลายประเภท ดังจะพบว่าในตำบลกลายเหลือพื้นที่ปลูกยากลายประมาณร้อยละ 10 ของพื้นที่ที่เคยใช้ปลูก แต่พบว่าความต้องการยากลายของประชาชนกลับลดลงไม่มาก และยังเป็นตลาดยากลายหลักที่ยากลายจาก ตำบลกลายถูกนำไปขายจนถึงปัจจุบัน

ประเด็นที่น่าสนใจก็คือ การซื้อการขายยากลายดังกล่าวเป็นระบบที่ไม่ต้องผ่านตลาดในระบบทุนนิยม หากแต่เป็นตลาดที่ผู้ผลิตสร้างขึ้นเอง และซื้อขายบนฐาน “ความเชื่อใจ ความไว้วางใจ” ที่ผู้บริโภคมีต่อพ่อค้า และพ่อค้ามีต่อผู้บริโภค โดยผ่านความสัมพันธ์ทางสังคมที่ก่อรูปมาจากการปฏิสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าคนกลางชุมชนกลาย ผู้ผลิต และผู้บริโภคที่สืบเนื่องมาแต่อดีต คือมีพ่อค้าจาก ต.กลาย

นำยากลายไปขายโดยตรงที่จังหวัดชายแดน และไปขายให้แก่กลุ่มคนที่รู้จักกันดี โดยการรู้จักกันนี้สืบทอดกันมารุ่นต่อรุ่น จึงหมายความว่าทุนทางสังคม (social capital) มีผลต่อการสร้างตลาดยากลายดังกล่าวอย่างมาก

ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาวิธีการใช้ทุนทางสังคมเพื่อสร้างและขยายตลาดยากลาย โดยเลือกชุมชนกลาย ตำบลกลาย อำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช เป็นพื้นที่ศึกษา เพราะชุมชนกลายเป็นพื้นที่ที่มีการปลูกยากลายมายาวนาน ตลอดถึงมีตลาดยากลายเป็นพื้นที่ทางสังคมที่สร้างความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิต พ่อค้าคนกลางบ้านกลาย และผู้บริโภคมุสลิมในจังหวัดชายแดนได้มาตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน ซึ่งประเด็นดังกล่าวไม่มีงานศึกษาหรืองานวิจัยใด ๆ ให้ความสนใจ

ทั้งนี้ชุมชนกลายเป็นชุมชนที่ก่อตั้งมายาวนาน เอกสารทางประวัติศาสตร์ระบุถึงชุมชนกลายอย่างน้อยที่สุดก็นับตั้งแต่สมัยรัชกาลที่ 2 เป็นต้นมา อย่างไรก็ตามข้อมูลเท่าที่มีอยู่ในปัจจุบัน โดยเฉพาะข้อมูลเกี่ยวกับการผลิตยากลายของชุมชนกลายในอดีตอันยาวไกลมีไม่เพียงพอ การกล่าวถึงการผลิตและบริโภคยากลายในส่วนนี้จึงให้ความสำคัญต่อการผลิตยากลายนับตั้งแต่ประมาณปี พ.ศ. 2490 เป็นต้นมา โดยแบ่งเป็นยุคของการใช้ทุนทางสังคมในการสร้างตลาดยากลายได้เป็น 3 ยุค ดังรายละเอียดที่จะกล่าวถึงต่อไปนี้

## การใช้ทุนทางสังคมในการสร้างตลาดยากลายช่วงปี พ.ศ. 2490 - 2530

การผลิตยากลายในช่วงปี พ.ศ. 2490 - 2530 มีเป้าหมายเพื่อการขายอย่างชัดเจนแล้ว การผลิตยากลายจึงต้องการการตลาดหรือผู้บริโภคที่อยู่นอกชุมชน ทั้งนี้โดยมีร้านรับซื้อ-ขายยากลายเป็น

ตัวเชื่อมระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค อย่างไรก็ตาม ตลาดยา กลายแตกต่างจากตลาดทั่ว ๆ ไป คือ มิได้อิงอยู่กับกลไกการตลาดแต่เพียงอย่างเดียว หากแต่อิงอยู่กับทุนทางสังคม ซึ่งสามารถเห็นได้จากการศึกษากรณีของร้านชื้อขายยา กลาย และพ่อค้า/แม่ค้าคนกลางรายย่อย ร้านชื้อ - ขายยา กลายที่สำคัญในช่วงนี้ มี 2 ร้าน คือ ร้านต้นหน้าฮั่วกับร้านพันทองเฮง ร้านต้นหน้าฮั่ว เปิดกิจการในตำบลในเมือง อำเภอเมืองยะลา จังหวัดยะลา มาตั้งแต่ประมาณ ปี พ.ศ.2498 โดยนายเม้ง (นามสมมุติ) และนายหัวจั่ว (นามสมมุติ) ซึ่งเป็นคนเชื้อสายจีนมาจากเมืองจีนเป็นเจ้าของ ก่อนหน้านี้ร้านต้นหน้าฮั่วเปิดกิจการขายรถจักรยานและรถจักรยานยนต์ โดยการใช้ทุนส่วนตัว ร้านตั้งอยู่ใกล้สถานีรถไฟยะลา ซึ่งทำให้มีความสะดวกในการขนส่งสินค้า ในช่วงประมาณปี พ.ศ. 2505 นายเม้งให้นายชินซึ่งเป็นหลานมาเปิดร้านรับชื้อยาที่ตลาดคลองทาท่าบลคลั่ง อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช โดยในระยะแรกนายชินเดินทางไปชื้อยา กลายจากผู้ผลิตในชุมชนกลายด้วยตนเอง มีการสร้างความสัมพันธ์กับผู้ผลิตเพื่อที่จะให้ชื้อยาส่งให้ทางร้านให้เปอร์เซ็นต์แข่งละ 3 บาท และให้ผู้ผลิตบางรายเป็นผู้รวบรวมยาจากผู้ผลิตมาขายให้ทางร้าน โดยร้านรับชื้อยาจากผู้ผลิต ทั้งที่เป็นยาใบตั้น ใบกลาง และใบยอด โดยเฉพาะยอดยา กลาย จะส่งขายแบบยกเซ่งในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ โดยมีแม่ค้าคนกลางจากจังหวัดยะลาและปัตตานีรับชื้อไปขายอีกทอดหนึ่ง ส่วนยาที่มีคุณภาพต่ำทางร้านจะจ้างมุสลิมในพื้นที่บรรจยาใส่ถุงเป็นยาเส้นตราเขียนซีลิ่งห์ แล้วนำไปทดลองฝากขายกับร้านค้าขายของชำในจังหวัดยะลา สตุล สุราษฎร์ธานี ชุมพร และประจวบคีรีขันธ์<sup>2</sup>

<sup>2</sup> การขายฝาก คือ การนำขานิตดุงไปฝากขายไว้ก่อน แล้วค่อยมาเก็บเงินภายหลัง

ร้านพันทองเอง เป็นร้านรับซื้อขายที่มีความสำคัญในพื้นที่ ชุมชน กลาย ร้านตั้งอยู่ที่หมู่ที่ 5 ตำบลสระแก้ว อำเภอท่าศาลา จังหวัด นครศรีธรรมราช เป็นแหล่งรับซื้อขายกลายเป็นเพียงร้านเดียวในช่วงนี้ สำหรับจุดเริ่มต้นการเปิดร้าน เกิดจากการที่นายหัง คุณารักษ์ ซึ่งเป็น คนชุมชนสระแก้ว ต้องการนำขี้ยาง (ยางพาราก่อน) ไปขายที่ตลาด คลองท่า เมื่อไปถึงที่ขายสินค้านายหังต้องพักค้างคืน เพราะในช่วงนั้น การคมนาคมยังไม่สะดวก การพักค้างคืนที่ตลาดคลองท่า ตำบลคลัง อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช<sup>3</sup> ซึ่งเป็นตลาดขายสินค้าพื้นเมือง ดั้งเดิมของจังหวัดนครศรีธรรมราช เช่น ผลไม้ สินค้าพื้นเมือง และ ปลา เป็นต้น ทำให้นายหัง คุณารักษ์เห็นแม่ค้าขายยาเส้นแล้วสนใจที่จะทำการค้ายาเส้น จึงเช่าร้านของนายแกะ ทับสุนทรเพื่อขายยาเส้น หรือยาปลาย และจดทะเบียนการค้า ชื่อ “ร้านพันทองเอง”

ในการซื้อขายยานั้น นายหัง คุณารักษ์จะเดินทางเข้าซื้อถึง ในไร่ของผู้ผลิต โดยอาศัยฐานความสัมพันธ์ของคนในชุมชนเดียวกัน ใช้วิธีการซื้อทั้งจ่ายสดและติดค้าง ในรายที่สนิทมักจะติดค้างไว้ ประมาณ 1 เดือน หรือซื้อสดครึ่งหนึ่งจ่ายครึ่งหนึ่ง ยาปลายที่ซื้อ จะมีใบดิน ใบกลางและใบยอด ในราคาประมาณกิโลกรัมละ 20 - 30 บาท หลังจากนั้น ยาที่ซื้อจะถูกนำมาแปรรูปที่บ้านของนายหัง คุณารักษ์ โดยการคัดยาปลายที่มีคุณภาพดี แล้วแยกมัด มัดละ 5 พับ ติด

---

<sup>3</sup> ตลาดคลองท่า เดิมเป็นที่ตั้งของวัดโบราณ ชาวบ้านเรียกว่าวัดหูล่อง หรือเรียกอีก ชื่อหนึ่งว่าวัดหัวหลังหรือวัดคลองท่า ซึ่งวัดได้สร้างมาเป็นเวลาช้านาน และพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นป่าสาครมีน้ำขัง ต่อมาเมื่อประมาณ พ.ศ. 2503 เทศบาลเมืองนครศรีธรรมราช ซึ่งมีนายไสว สวัสดิสาร เป็นนายกเทศมนตรีได้ใช้เป็นที่ตั้งมชยะของเทศบาล หลังจากนั้นได้ทำการถมที่ทำตลาดชาวบ้านเรียกว่า “ตลาดคลองท่า” หรือตลาดยาว ที่เรียก ตลาดยาวเป็นเพราะตลาดยาวไปตามเส้นทางคมนาคม คือ ตามถนนจำเริญวิถี

แสดมปีส่งไปขายที่ร้านต้นหน้าอ้าว

นายหัง คุณารักษ์กับลูกน้องเดินทางไปขายยากลายจังหวัดยะลา โดยนำยากลายไปขายครั้งละประมาณ 700 - 1,000 กิโลกรัม ทั้งนี้โดยใช้เรือใบเป็นพาหนะเดินทางจากปากน้ำกลายถึงปากแม่น้ำสายบุรี ใช้ระยะเวลาประมาณครึ่งเดือน (15 วัน) แต่ด้วยข้อจำกัดของการเดินทางทำให้ตลาดยากลายยังไม่แพร่หลายในช่วงนี้

อย่างไรก็ตามประมาณปี พ.ศ. 2500 นายหัง คุณารักษ์ ได้ซื้อเรือยนต์ชื่อสินอัมพร เพื่อใช้บรรทุกยางพารา กล้วย และผลไม้ตามฤดูกาล บรรทุกไปขายอำเภอปากพนัง จังหวัดนครศรีธรรมราช และนำยากลายไปขายที่ตลาดคลองทาศ ตำบลคลัง อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช

นอกจากขายที่ตลาดคลองทาศแล้ว นายหัง คุณารักษ์ยังนำยากลายไปขายส่งให้พ่อค้าคนกลางรายย่อยในจังหวัดยะลา เพื่อแข่งขันด้านการตลาดกับร้านยากลายกับร้านต้นหน้าอ้าว การแข่งขันดังกล่าว ส่งผลให้ผู้บริโภคในจังหวัดยะลาได้บริโภคยาที่มีคุณภาพ และผู้บริโภคจะเลือกซื้อยาที่ส่วยมากกว่าความสัมพันธ์ส่วนตัวของผู้ขายและผู้บริโภค ดังเห็นได้จากคำให้สัมภาษณ์ของนายประดิษฐ์ คุณารักษ์ พ่อค้าคนกลางรายย่อยชุมชนกลาย ความว่า “ของใครยาสวยกว่า เอาของคนนั้น” แสดงให้เห็นว่าผู้บริโภคสามารถเลือกซื้อยากลายที่มีคุณภาพดีตามที่ต้องการจากพ่อค้าคนกลางรายใดก็ได้ ไม่ได้มีความสัมพันธ์ทางสังคมในการซื้อกับพ่อค้าคนกลางรายย่อยชุมชนกลาย กล่าวอีกนัยการซื้อขायมิได้อิงอยู่กับทุนทางสังคม

ในช่วงหลังการสร้างสะพานคลองกลาย ปี พ.ศ. 2512 นายประดิษฐ์ คุณารักษ์ได้เข้ามารับกิจการขายยากลายต่อจากพ่อ นายประดิษฐ์ คุณารักษ์ ได้แปรรูปยากลายเป็นยาห่อ กล่าวคือซื้อยากลาย

คุณภาพดีจากผู้ผลิตเป็นจำนวนมาก แล้วส่งขายไปในสามจังหวัด ชายแดนภาคใต้ ในขณะที่เดียวกัน ก็นำยาคุณภาพต่ำ หรือยาที่ความ เมาน้อยมาแปรรูป โดยการจ้างคนในพื้นที่<sup>4</sup> มาแบ่งเส้นยากลายเป็นบรรจุ ใส่ซองดีดีย์ห่อ “พันทองเฮง ตราเขียนคู่” จำหน่ายเป็นยาเส้นพื้นเมือง อย่างดีของจังหวัดนครศรีธรรมราช ชายปลึก - ส่งไปยังร้านค้า เช่น ตลาดในนครศรีธรรมราช สุราษฎร์ธานี ชุมพร หลังสวน ประจวบคีรีขันธ์ ปรานบุรี และกรุงเทพฯ

นอกจากร้านค้าข้างต้น การซื้อ-ขายยากลายเป็นยังถูกดำเนินการ โดยพ่อค้า (แม่ค้า) คนกลางรายย่อย ในพื้นที่ *กรณีนางฉวางหะ ดันนา* (นามสมมุติ) ปัจจุบันอายุ 80 ปี เป็นคนมุสลิม อาศัยอยู่บ้าน ในดู่ ตำบลท่าศาลา อำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช เดิมมี อาชีพทำขนมขาย ได้เริ่มต้นการขายยากลายเป็นประมาณ พ.ศ. 2500 โดยมีเพื่อนมุสลิมจากจังหวัดปัตตานีชื่อกอเบ็ยกมาชักชวนให้ไป ซื้อยาจากผู้ผลิตไปขายที่จังหวัดยะลา เนื่องจากผู้บริโภคร้องการจำนวนมาก ในการซื้อยากลายเป็นจากผู้ผลิต นางฉวางหะ ใช้วิธีการเดินเท้าเข้าไป ซื้อยากลายเป็นจากบ้านทุ่งพัน โดยใช้ระบบเงินเชื่อและเงินสด และยังมี การวางเงินมัดจำให้กับผู้ผลิต มีสัญญาปากเปล่าว่าจะนำเงินมาจ่ายให้ ผู้ผลิตประมาณ 5 วัน นางฉวางหะจะเลือกซื้อกลายเป็นที่มีเกรดและ คุณภาพดีเพื่อให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค

เมื่อได้ปริมาณยาเพียงพอ นางฉวางหะ จะนำยาบรรจุถุง สองแถวซึ่งสามารถบรรจุได้ทีละประมาณ 500 กิโลกรัม ไปยัง สถานีรถไฟนครศรีธรรมราช เพื่อเดินทางต่อไปยังจังหวัดยะลา และ นำส่งยาให้กับร้านต้นหน้าฮั่ว ในช่วงนำส่งให้ร้านนางฉวางหะ ดันนา

---

<sup>4</sup> ค่าจ้างเป็นเงินเดือนประมาณ 300 บาท/เดือน

จะนั่งพูดคุยกับนายแม้ง เจ้าของร้านเป็นประจำ จนเกิดความสนิทสนม ในช่วงประมาณปี พ.ศ. 2506 นางฉาวหะได้รู้จักกับนางพริ้ง แซ่ฮั่น แม่ค้าคนกลางรายย่อยชื่อ - ขายยากลายเช่นกันที่ร้านต้นหน้าฮั่ว เนื่องจากรู้ว่าเป็นคนมาจากจังหวัดเดียวกัน จึงนั่งพูดคุยกันจนเกิดความสนิทสนม เกิดความเอื้ออาทร ชอบพอบต่อกันทั้งสองฝ่าย ต่อจากนั้น นางพริ้ง ทำหน้าที่เป็นนายหน้าให้นางฉาวหะไปซื้อขายจากผู้ผลิต ในลักษณะต่างคนต่างซื้อมาคัดแต่งให้สวยงามที่บ้านของนางพริ้ง และเดินทางไปส่งยาให้กับร้านต้นหน้าฮั่วพร้อมกัน (ฉาวหะ ดันนา, สัมภาษณ์, อ่างแล้ว) อย่างไรก็ตามประมาณ พ.ศ. 2510 นางฉาวหะ เลิกซื้อขายยากลาย เนื่องจากร้านต้นหน้าฮั่วเปลี่ยนเจ้าของร้าน และนางฉาวหะ ดันนาเห็นว่าเจ้าของร้านคนใหม่เป็นคนขี้เหนียว ใจแคบ ทำให้เกิดความรู้สึกไม่สนิทใจ การซื้อ-ขายยาระหว่างนางฉาวหะกับร้านต้นหน้าฮั่วจึงถึงกาลยุติ

กรณีของนางฉาวหะกับร้านต้นหน้าฮั่วสะท้อนให้เห็นว่า การซื้อขายยากลายมิได้ขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจเท่านั้น หากแต่อิงอยู่กับฐานความรู้สึกและอารมณ์ ซึ่งเป็นการตอบแทนทางด้านสังคมและจิตใจและความไว้วางใจที่มีต่อกัน

กรณีนางอำไพ ไชยฤกษ์ (นามสมมติ) ปัจจุบันอายุ 69 ปี อาศัยอยู่หมู่ที่ 2 ตำบลเทพราช อำเภอสิชล จังหวัดนครศรีธรรมราช เดิมมีอาชีพปลูกยากลาย การเริ่มต้นการค้ายากลายของนางเป็นผลสืบเนื่องมาจากการที่เธอเห็นว่า จำนวนยากลายในชุมชนมีมาก เธอจึงนำยากลายไปนำเสนอขายให้กับร้านต้นหน้าฮั่วที่ตั้งสาขาอยู่ที่คลองทา และเห็นว่า เจ้าของร้านมีการสร้างความสัมพันธ์กับแม่ค้ารายย่อยที่ซื้อยามาส่ง โดยเธอเห็นและรู้สึกต่อร้านในแง่บวก เธอจึงสัมพันธ์กับร้าน

เรื่อยมา

ในด้านการสร้างความสัมพันธ์กับผู้ผลิต นางอำไพ อาศัยความ  
ความซื่อสัตย์เป็นฐานความสัมพันธ์ ความซื่อสัตย์ดังกล่าวแสดงให้เห็น  
เห็นจากการที่เธอนำเงินค่ายามาจ่ายให้ผู้ผลิตตามจำนวนวันที่ได้ตกลง  
กันไว้ เช่นภายใน 5 วันนับจากที่ซื้อขายจากผู้ผลิตไป พร้อมกับการสร้าง  
ความสนิทสนมกับคนในชุมชนด้วยการจ้างแรงงานที่เป็นชาวบ้านใน  
พื้นที่ชุมชนกลายมามัด ดิดเสตมปียาและบรรจุกายกลายลงแข่งไม้ไผ่  
เพื่อบรรทุกรถยนต์เสนอขายต่อร้านต้นหน้าอ้าวที่ตลาดคลองท่า  
อย่างไรก็ตามหลังจากนายชินผู้รับซื้อยาร้านต้นหน้าอ้าว ตลาดคลองท่า  
ถูกยิงเสียชีวิตใน พ.ศ.2531 แม่คำรายย่อยอย่างนางอำไพ ก็ยุติบทบาท  
ลง

*กรณีนายสมนึก ศรีศักดิ์ดา* (นามสมมุติ) ปัจจุบันอายุประมาณ  
70 อาศัยอยู่บ้านสระแก้ว ตำบลสระแก้ว อำเภอบ้านดง จังหวัด  
นครศรีธรรมราช เป็นลูกน้องของนายแห่ง คุณารักษ์ เป็นผู้ซื้อขายกลาย  
โดยนายแห่ง คุณารักษ์เป็นผู้ให้เงินทุนไปรับซื้อขายกลายจากในไร่ของ  
เกษตรกร นายสมนึก สัมพันธ์กับผู้ผลิตในฐานะคนสนิทและคนรู้จัก  
กัน เนื่องจากเป็นคนในพื้นที่เดียวกัน การซื้อขายกลาย นายสมนึก ใช้วิธี  
เดินทางเข้าไปซื้อในไร่ผู้ผลิต การซื้อใช้วิธีการเจรจาและอยู่บนฐานความ  
พอใจทั้งสองฝ่าย แล้วซื้อด้วยเงินสด

ในการซื้อยานั้น นายสมนึกจะใช้วิธีการเลือกดูยาถึงกันแข่ง  
เพื่อดูน้ำมันของยาและคัดคุณภาพยา<sup>5</sup> เมื่อเลือกเสร็จก็จะนำยามา  
ชั่ง เมื่อชั่งเสร็จ นำยามาแปรรูปคัดอย่างดีมัด 5 พับต่อครึ่งก็โลกรัม

---

<sup>5</sup> น้ำมันจากใบยากลายเป็นสิ่งที่มีอยู่ตามธรรมชาติของใบยา ถ้าน้ำมันมีมากหมายถึงยา  
มีคุณภาพดี



พร้อมติดแสดมปีบรรทุกเรือออกจากปากน้ำกลายมาขึ้นบกที่ท่าแพ เพื่อส่งต่อยังร้านต้นหน้าอ้าว และอีกส่วนจะนำไปขายที่ตลาดคลองท่า

จากที่กล่าวมาทั้งหมดจะเห็นได้ว่าในช่วงนี้การซื้อขายยากลาย จะมีอยู่ 2 วิธีหลัก คือการขายยากลายให้ลูกค้าทั่วไปในจังหวัด นครศรีธรรมราช ยะลา สุราษฎร์ธานี ชุมพร ประจวบคีรีขันธ์ รวมไปถึง กรุงเทพมหานคร และขายส่งให้ร้านต้นหน้าอ้าว ตำบลในเมือง อำเภอเมืองยะลา จังหวัดยะลา การซื้อขายยากลายมีร้านสำคัญ 2 ร้านคือ ร้านต้นหน้าอ้าว และร้านพันทองเอง ทั้งนี้โดยมีพ่อค้าคนกลาง รายย่อยในชุมชนกลายและรายรอบเป็นตัวเชื่อมระหว่างผู้ผลิตใน ชุมชนกลายกับร้านค้า

แม้การซื้อขายยากลายจะผ่านการตลาด แต่การตลาดยากลาย ในช่วงนี้มีได้อิงอยู่กับกลไกการตลาด และการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ ทางเศรษฐกิจแต่เพียงประการเดียว หากแต่ต้องอิงอยู่กับสิ่งที่เรียกว่าทุน ทางสังคม ความสนิทสนม ความไว้นื้อเชื่อใจเป็นสำคัญ โดยทุนทาง สังคมในช่วงนี้เป็นทุนที่สร้างขึ้นระหว่างผู้ค้ารายย่อยกับร้านซื้อขาย ยากลาย และทุนทางสังคมที่สร้างขึ้น/เชื่อมระหว่างพ่อค้าคนกลาง รายย่อยกับผู้ผลิตในชุมชนกลาย

ทุนทางสังคมที่มีผลต่อการสร้างตลาดยากลายเห็นได้ชัดจาก กรณีความสัมพันธ์ระหว่างนางฉวางหะ ดันนา แม่ค้ายากลายราย ย่อยกับร้านต้นหน้าอ้าว จังหวัดยะลาและนางอำไพ ไชยฤกษ์ แม่ค้า รายย่อยอีกรายกับร้านต้นหน้าอ้าว สาขานครศรีธรรมราช ในกรณี แรกการรับส่งยากลายระหว่างแม่ค้ารายย่อยกับร้านขายปลีกขายส่ง ยากลายดำรงอยู่ได้ด้วยความใจกว้าง ความสนิทสนม ความไว้วางใจ ที่ผู้ค้ารายย่อยมีต่อเจ้าของร้าน แต่เมื่อเจ้าของร้านรายเดิมเสียชีวิต และมีเจ้าของร้านรายใหม่มาทำหน้าที่แทน การรับส่งยาระหว่างนาง

ฉาวหมะกับร้านต้นหน้าอ้าว ก็ลึนสุดลง เพราะนางฉาวหมะ เห็นว่า เจ้าของร้านต้นหน้าอ้าวรายใหม่ “เป็นคนขี้เหนียว ใจแคบ ไม่สนิทใจ ไม่ไว้วางใจ” (ฉาวหมะ ดันนา, สัมภาษณ์, 31 มกราคม 2556) กรณีหลัง ก็เช่นเดียวกัน การรับส่งยากลายระหว่างนางอำไพกับร้าน คงอยู่ ดำรง อยู่และถูกสร้าง เพราะนางเห็นว่าเจ้าเก่าเป็นคนดีมีน้ำใจ แต่เมื่อเจ้าของ ร้านถูกยิงตาย นางอำไพ ไชยฤกษ์ก็เลิกอาชีพค้าขายหรือส่งยากลาย

ในกรณีร้านพันทองเองซึ่งเป็นร้านเดียวที่เปิดรับซื้อขายในระดับชุมชน ก็ซื้อขายยากลายโดยอาศัยฐานการเป็นคนชุมชนเดียวกัน และสร้างความสนิทสนมกับผู้ผลิตโดยการเดินทางเข้าไปสร้างความสนิทสนมกับผู้ผลิตที่บ้านผู้ผลิต การกระทำของร้านพันทองเองก็เป็นจุดเดียวกับพ่อค้า-แม่ค้าคนกลางรายย่อยที่ทำการซื้อขายยากลายกับผู้ผลิต การซื้ออาศัยฐานการเป็นคนรู้จักกันหรือการเป็นคนในชุมชนเดียวกัน แม่แม่ค้าคนกลางรายย่อยบางคน เช่น นางฉาวหมะ ดันนาและนางอำไพ ไชยฤกษ์ จะมิได้มีภูมิลำเนาอยู่ในชุมชนกลาย แต่ก็ซื้อขายยากลายบนฐานคนรู้จักกัน และสร้างตลาดยากลายบนฐานของความไว้วางใจหรือไว้เนื้อเชื่อใจ ซึ่งความไว้วางใจนี้พ่อค้า-แม่ค้าคนกลางรายย่อยสร้างโดยให้ความซื่อสัตย์กับผู้ผลิต คือไม่เบี้ยวและจ่ายเงินตรงเวลาที่นัดหมายกับผู้ผลิต

แต่ทุนทางสังคมยังไม่ได้ถูกสร้างขึ้นระหว่างพ่อค้าคนกลางกับผู้บริโภค กล่าวอีกนัยทุนทางสังคมในตลาดยากลายในช่วงนี้เกิดขึ้นหรือถูกสร้างเฉพาะระหว่างพ่อค้าคนกลางรายย่อยกับร้านค้าปลีกและ/หรือร้านค้าส่งยากลาย และระหว่างพ่อค้าคนกลางรายย่อยกับผู้ผลิตยากลาย

## การใช้ทุนทางสังคมในการสร้างตลาดยากลายช่วงปี พ.ศ. 2531 - 2540

ในช่วงหลังปี พ.ศ. 2530 ร้านรับซื้อและจำหน่ายยากลายลดบทบาทความสำคัญลง เนื่องจากทางร้านเห็นว่ายากลายที่ชุมชนกลายเป็นผลิตไม่มีคุณภาพ จึงหันไปให้ความสำคัญกับยาจากเพชรบูรณ์ และทำการค้าขายยาสูบจากเพชรบูรณ์แทนยากลาย แต่ทว่าการลดบทบาทของร้านรับซื้อและจำหน่ายยากลาย มิได้มีความหมายเท่ากับการสิ้นสุดการผลิต การค้าและการบริโภคยากลาย ในทางตรงข้ามการลดบทบาทของร้านรับซื้อและจำหน่ายยากลายได้นำมาซึ่งการเปลี่ยนแปลงทั้งด้านการผลิตและการตลาดยากลาย ในด้านการผลิตยากลาย ผู้บริโภคได้ปรับเปลี่ยนพันธุ์ยากลายจากพันธุ์พื้นเมืองเป็นพันธุ์เกษตรกร ผู้ผลิตมีการควบคุมคุณภาพยากลายมากขึ้น ฝานยาเส้นเล็กกลง และผลิตตามความต้องการมากขึ้น

ในด้านการตลาด ตลาดยากลายได้เปลี่ยนเป็นการตลาดที่อิงอยู่กับฐานของทุนทางสังคมอย่างชัดเจน จนอาจจะกล่าวได้ว่าตลาดยากลายเป็นตลาดที่เกิดมาจากทุนทางสังคม ในช่วงก่อนทุนทางสังคมถูกสร้างและใช้ในตลาดยากลายเฉพาะระหว่างผู้ผลิตกับพ่อค้าคนกลางรายย่อย และระหว่างพ่อค้าคนกลางรายย่อยกับร้านรับซื้อและจำหน่ายยากลาย แต่ในช่วงนี้ ทุนทางสังคมถูกนำมาใช้ในการสร้างและเชื่อมต่อตลาดยากลายโดยสมบูรณ์ กล่าวคือ ทุนทางสังคมถูกใช้และสร้างทั้งระหว่างผู้ผลิตกับพ่อค้าคนกลางรายย่อย และระหว่างพ่อค้าคนกลางรายย่อยกับผู้บริโภค โดยกลไกการตลาดปกติธรรมดา ถูกตัดออกไปจากตลาดยากลาย โดยผู้มีบทบาทหลักและสร้างตลาดยากลายในช่วงนี้ก็คือ พ่อค้าคนกลางรายย่อยชุมชนกลายเป็นตามข้อมูลข้อเท็จจริงแล้ว พ่อค้าคนกลางรายย่อยจากชุมชนกลายเป็น

การเชื่อมต่อระหว่างผู้ผลิตยากลายในชุมชนกลายเป็นผู้บริโภคยากลายมาตั้งแต่ปีท้ายๆ ของยุคก่อนหน้า แต่มาบีบคั้นอย่างเด่นชัดในช่วงปี พ.ศ. 2531 - 2540 ดังจะเห็นได้จากกรณีศึกษา พ่อค้า (แม่ค้า) คนกลาง รายย่อย

*กรณีนางยินดี แก้วประจุ* (นามสมมุติ) ปัจจุบันอายุ 64 ปี อาศัยอยู่หมู่ที่ 11 ตำบลเปลี่ยน อำเภอสิชล จังหวัดนครศรีธรรมราช เดิมมีอาชีพทำนา ผันตนเองมาขายยากลายเนื่องจากอาชีพการทำนาไม่เพียงพอในการเลี้ยงครอบครัว นางยินดีเริ่มต้นขายยากลายประมาณปี พ.ศ. 2526 โดยเธอได้ไปเช่าบ้านในตำบลโคกโพธิ์ อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี เนื่องจากมีคนนครศรีธรรมราช ไปตั้งถิ่นฐานในละแวกโคกโพธิ์หลายคน เช่น นางอารีย์ สมเชื้อ นางนุ้ย นางทองสาย เป็นต้น

หลังการไปเช่าบ้านที่ตำบลโคกโพธิ์ นางยินดีทำมาหาเลี้ยงชีพโดยการนำยากลายไปขายปลีกในตลาดนัดโคกโพธิ์ แต่เธอไม่ได้ลงทุนเพียงการไปนั่งขายในตลาดเท่านั้น เธอลงทุนมากกว่านั้นด้วยการซื้อหนังสือเกี่ยวกับการพูดภาษามลายูสำหรับการค้าขายเบื้องต้นมาอ่าน เพื่อใช้ในการสื่อสารกับผู้บริโภค ในระยะแรกของการขายยากลาย นางยินดี แก้วประจุ ได้เงินเพียง 10 บาท เนื่องจากผู้บริโภคมักรู้จักและไม่เชื่อใจ หลังจากนั้น (หลังจากเธอสื่อสารเป็นภาษามลายูได้) เธอจึงย้ายเข้าไปขายในตัวเมืองปัตตานี โดยเธอนำยากลายใส่ตะกร้าบรรจุถุงพลาสติกประมาณถุงละ 10 กิโลกรัม ขึ้นรถโดยสารไปขายตามตลาดนัดต่าง ๆ เรียกผู้บริโภคนำมาทดลองสูบยากลาย โดยการทดลองสูบ สิ่งนี้ทำให้ผู้บริโภครู้สึกคุ้นเคยกับนางยินดี และไว้วางใจเธอ พร้อมซื้อยากลายจากเธอไปสูบ ในที่สุดเธอก็มีลูกค้า ทั้งที่เป็นลูกค้าประจำและลูกค้าจรทั่วไป

ในด้านความสัมพันธ์กับผู้ผลิตนางยินดีมีความสนิทสนมกันเป็นอย่างดี เนื่องจากเป็นคนในหมู่บ้านเปลี่ยนเหมือนกัน สามารถค้างเงินค่ายากลายไว้ได้ โดยนางยินดีจะเดินทางกลับมาขายจากผู้ผลิตตำบลตั้งชั้น อำเภอท่าศาลา ตำบลเปลี่ยนและตำบลเทพราช อำเภอสิชล จังหวัดนครศรีธรรมราชไปขายที่ปัตตานี หลังจากนั้น ประมาณ 20 วันหรือ 1 เดือน แล้วแต่กรณี เธอจะเดินทางกลับมาอีกครั้งเพื่อนำยาชุดใหม่ไปขาย และจ่ายเงินค่ายากลายชุดเก่าให้กับผู้ผลิต และในแต่ละครั้งเธอจะนำยากลายจากผู้ผลิตประมาณ 100 - 200 กิโลกรัม

*กรณีนางสุน นवलสกุล (นามสมมุติ) ปัจจุบันอายุ 68 ปี อาศัยอยู่หมู่ที่ 7 ตำบลตั้งชั้น อำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช เดิมมีอาชีพทำสวนทำนา แต่ไม่เพียงพอในการเลี้ยงครอบครัวจึงหันมาขายยากลาย การขายยากลายของเธอเริ่มขึ้นในปี พ.ศ. 2528 และเริ่มขึ้นโดยการที่ลูกชายของเธอ ผู้ประกอบอาชีพทำนาจ้างรับจ้างที่บ้านพังปริง ตำบลกลาย อำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช ได้รู้จักกับมุสลิมจากจังหวัดยะลา ซึ่งเดินทางมาซื้อถุง และได้ชักชวนเธอให้ไปขายยากลายที่จังหวัดปัตตานี พร้อมหาบ้านเช่าในตำบลสายบุรี อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานีให้อาศัย และเธอจึงนำยากลายไปขายในตลาดนัดโคกโพธิ์และตำบลโคกโพธิ์ อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี แต่อาศัยได้ไม่นานเนื่องด้วยนางสุน นवलสกุลพูดภาษามลายูไม่ได้ ทำให้ยากลำบากในการติดต่อสื่อสาร หลังจากนั้นบังหมานซึ่งเป็นมุสลิมบ้านปากดวด ตำบลกลาย อำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช ได้ชักชวนเธอไปอาศัยที่ตำบลอาเนาะรู อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี ณ ที่นั้นเธอได้รู้จักกับกลุ่มคนมุสลิมจากบ้านปากดวด ที่ไปตั้งถิ่นฐานอยู่ในเมืองปัตตานี เกิดความสนิทใจด้วยเป็นคนบ้านเดียวกัน*

เธอจึงอาศัยอยู่ที่นั่นและทำมาหากินด้วยการขายยาละลาย

อย่างไรก็ตามในระยะแรกของการขายยาละลายในเมืองปัตตานี นางสุนัไม่ได้ขายโดยลำพัง หากแต่มีบังฆมานเป็นเพื่อนและเป็นผู้ช่วย ในการขายครั้งแรกเธอขายยาละลายที่ตลาดนัดภิธาน (ตลาดเทศวิวัฒน์ 1) อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี การขายครั้งแรกของเธอได้เงิน 400 บาท การขายของเธอกระทำคล้ายกับการขายของยีนดี แก้วประจุ คือเธอใช้วิธีการเรียกผู้บริโภคมให้มาทดลองสูบยาละลาย หลังการขาย ที่ตลาดนัดภิธานได้ระยะหนึ่งนางสุนัได้รู้จักกับเพื่อนมุสลิมจากบ้าน ปากดวดผู้มีอาชีพขายเครื่องแกง โดยเพื่อนคนนี้ได้ชักชวนเธอไป ขายยาละลายในตลาดนัดอื่น ๆ เช่นตลาดนัดจะบังติกอ อำเภอเมือง ปัตตานี จังหวัดปัตตานี หลังจากการขายผ่านไปเป็นระยะเวลาประมาณ 2 ปี นางสุนั ก็ได้ข้อสรุปว่า “อยู่นานขายได้มากขึ้นเรื่อย ๆ มาหลัง ๆ ลูกค้าติดกันมาก เข้าคิวซื้อเป็นแถว” การอยู่นานในที่นี้ หมายถึงการ มีปฏิสัมพันธ์ต่อกันบ่อยครั้งและต่อเนื่องระหว่างแม่ค้าและผู้บริโภค

การปฏิสัมพันธ์ต่อเนื่องยาวนานนี้ทำให้นางสุนัมีลูกค้าทั้ง ที่เป็นขาประจำและขาจร ทั้งในจังหวัดปัตตานี และจังหวัดนราธิวาส โดยลูกค้าของเธอมียหลายประเภท ทั้งผู้บริโภคมกลางยาละลาย และ ยอดยาละลาย และเธอก็เอาใจ/สร้างความไว้วางใจกับลูกค้าโดยการ “รับประกันเปลี่ยนยาละลายในกรณีทีสูบไม่ได้ และรสชาติยาละลายเปลี่ยน ไปหรือมีรสขม”

ในการขายยาละลายนั้น นางสุนัมีการเรียนรู้และรู้จักขายยา ละลายให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคในแต่ละตลาดนัด ซึ่งเธอได้ ข้อสรุปอย่างชัดเจนว่า “แต่ละตลาดนัดสูบไม่เหมือน ปาลัส เมาใหญ่, จะบัง เมากลาง ๆ ยะหริ่ง เมากลาง สะบ้าย้อย เมาหนัก”

ในด้านความสัมพันธ์กับผู้ผลิต นางสุนัมีนายเนียน นवलสกุล

ผู้เป็นสามีคอยเชื่อมต่อ โดยนายเนียนจะซื้อยาจากบ้านเขาม ต่าบล ติ่งชัน และบ้านเขาทราย ต่าบลเปลี่ยน อำเภอกำศาลา จังหวัด นครศรีธรรมราช แล้วส่งไปให้นางสุนที่ปัตตานี โดยการซื้อนี้จะทำ ในลักษณะ “จ่ายเก่า เอาใหม่” เป็นระยะเวลา 1 เดือน คือจะนำเงิน มาจ่ายผู้ผลิตงวดที่แล้วและนำยาปลายงวดใหม่ไป

“จ่ายเก่า เอาใหม่” ดูจะเป็นค่าง่าย ๆ แต่สิ่งนี้ไม่อาจจะเกิดขึ้น ได้ง่าย ๆ และไม่ใช่ว่าทุกคนจะทำได้ การ “จ่ายเก่า เอาใหม่” จะเกิดขึ้น ได้ก็โดยการมีเงื่อนไข และเงื่อนไขที่สำคัญอย่างยิ่งก็คือความไว้เนื้อ เชื่อใจที่มีต่อกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย หรือพูดอีกนัยหนึ่งก็คือ “จ่าย เก่า เอาใหม่” เกิดขึ้นบนฐานของการมีทุนทางสังคม

*กรณีนายบุญฤทธิ์ จันธิบดี (นามสมมติ) เป็นพ่อค้าคนกลาง บ้านเปลี่ยน เริ่มต้นขายยาปลายประมาณปี พ.ศ. 2516 เดิมมีอาชีพ ค้าขายและทำสวน ในช่วงแรกนายบุญฤทธิ์นำยาปลายมาบรรจุถุง เป็นยา “ตราช้างคู่” ส่งขายร้านขายของชำแถวจังหวัดกาญจนบุรี เพชรบุรีและตรัง แต่ประมาณปลายปี พ.ศ. 2517 นายบุญฤทธิ์ได้ไป เช้าบ้านแถวอำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี เพื่อขายยาปลาย โดยเขา เริ่มต้นขายด้วยการไปนั่งขายในบริเวณตลาดนัดโคกโพธิ์ และใช้วิธี การโฆษณาเรียกผู้บริโภคให้ทดลองสูบยาปลาย เขาทำเช่นนี้อยู่เป็น ระยะเวลาไม่นาน ในที่สุดผู้บริโภคก็ไว้ใจและซื้อยาปลายจากนายบุญฤทธิ์ เป็นประจำ*

ในด้านความสัมพันธ์กับผู้ผลิต นายบุญฤทธิ์มีผู้ผลิตประจำอยู่ ในบริเวณบ้านเขาทราย ต่าบลเปลี่ยน อำเภอลิขิต จังหวัดนครศรีธรรม ราช บ้านชุมชลิ้ง อำเภอกำศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช และชุมชน ปลาย ต่าบลกลาง จังหวัดนครศรีธรรมราช การซื้อยาปลายส่วนใหญ่ นายบุญฤทธิ์จะซื้อแบบผ่อนจ่ายกับผู้ผลิต ซึ่งหมายถึงการนำยาปลาย

ไปขายก่อน เมื่อขายได้ประมาณครึ่งก็แล้วค่อยนำเงินมาจ่ายให้ผู้ผลิตเป็นงวดๆ ไป การซื้อแบบผ่อนจ่ายจะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อมีฐานของความไว้วางใจ ในกรณีของนายบุญฤทธิ์ จันธิบดี ความไว้วางใจเป็นสิ่งที่เขาได้มาจากการเป็นชาวบ้านเปลี่ยนด้วยตนเอง และมาจากฐานของความไว้วางใจกับผู้ผลิตในชุมชนกลาย อย่างไรก็ตามปี พ.ศ. 2535 นายบุญฤทธิ์ยุติการเป็นพ่อค้าขายกลาย เนื่องจากป่วย และเสียชีวิตในเวลาต่อมา

กรณีนายเลือน เหลื่อมแก้ว (นามสมมุติ) ปัจจุบันอายุ 63 ปี อาศัยอยู่หมู่ที่ 9 ตำบลลี้ชัง อำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช นายเลือนเข้าสู่เส้นทางการค้าขายกลายจากการที่เขาได้ไปรู้จักกับนางบิฑู สลาม ตำบลบ่อทอง อำเภอหนองจิก จังหวัดปัตตานี เดิมเธอมีภูมิลำเนาอยู่ที่บ้านปากควด ตำบลกลาย อำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช ต่อมาแต่งงานกับมุสลิมที่จังหวัดปัตตานี เธอจึงไปอาศัยอยู่ปัตตานีกับสามี เมื่อไปอยู่ปัตตานีเธอได้นำขายกลายไปขายที่ตลาดบ่อทอง เพราะเห็นว่าขายกลายมีคุณภาพดีและมีชื่อเสียงมายาวนาน หลังจากนั้นเธอได้รู้จักกับบิดาภรรยาของนายเลือน เหลื่อมแก้ว และทราบว่านายเลือนอยู่ในพื้นที่ที่มีการผลิตขายกลายและเป็นผู้ผลิตขายกลาย เธอจึงได้ชักชวนให้นายเลือนและภรรยานำขายกลายไปขายส่งให้เธอที่ปัตตานี

นายเลือนทำหน้าที่เป็นผู้ส่งขายกลายให้กับนางบิฑู สลาม และมีความสัมพันธ์กันแบบเกื้อกูลกันในช่วงก่อนปี พ.ศ. 2535 แต่หลังจากนั้นนายเลือนได้ผันตัวเองมาเป็นพ่อค้าคนกลาง นำขายกลายไปขายตลาดนัดปาลัส หมู่ที่ 5 ตำบลลางา อำเภอมายอ จังหวัดปัตตานี ในการสร้างหรือเปิดตลาดขายกลายในตลาดปาลัสนั้นนายเลือนสร้างจากความช่วยเหลือของคนอีก 3 คน คือ แบนะ นายลับ เหลื่อมแก้ว



และกำนันดอเลาะ

แบมมะ (นามสมมุติ) มีสถานะเป็นลูกพี่ลูกน้องกับนายเลือน เดิมแบมมะเป็นชาวพุทธมีภูมิลำเนาอยู่ที่ตำบลเปลี่ยน อำเภอลิซล จังหวัด นครศรีธรรมราช หลังจากนั้นได้แต่งงานกับผู้หญิงอิสลามจังหวัด ปัตตานี แบมมะเปลี่ยนจากคนพุทธเป็นอิสลาม และอพยพจากบ้านเดิม ไปอยู่บ้านภรรยา แบมมะเป็นผู้พานายเลือนไปหาบ้านเช่าแถวตลาดนัด ปาลัส เพื่อทำการค้าขายภายในตลาดนัดและชุมชนปาลัส

ในการเคลื่อนตัวเข้าสู่การค้าขายภายในตลาดนัดปาลัสครั้งแรก ของนายเลือนนั้น กล่าวได้ว่าเป็นไปด้วยความยากลำบาก และไม่ได้ ได้รับความเชื่อถือจากผู้บริโภค เขาต้องใช้เวลายาวนานกว่าจะได้ความ เชื่อถือจากผู้บริโภค

ในการทำให้ผู้บริโภคเชื่อนั้นนายเลือนไม่ได้ทำคนเดียว หากแต่ได้รับความช่วยเหลือจากแบมมะ โดยแบมมะทำหน้าที่เป็นล่าม พาไปหาคนที่แบมมะรู้จัก หาเพื่อนของแบมมะ นำขายเข้าไปตั้งไว้ตาม ร้านค้าร้านน้ำชาที่แบมมะรู้จักให้ผู้บริโภคทดลองสูบ ช่วยขายฝากยา กลาย หรือกล่าวโดยรวม แบมมะช่วยสร้างความมั่นใจ ความไว้วางใจ ของผู้บริโภคต่อนายเลือน

ในการค้าขายแก่ผู้บริโภคในชุมชนปาลัสนั้น นายเลือนมี ปัญหาด้านการสื่อสารเพราะนายเลือนไม่สามารถพูดภาษาของผู้บริโภค และผู้บริโภคไม่สามารถพูดภาษาของนายเลือน แบมมะจึงช่วยทำหน้าที่ เป็นตัวกลางหรือเป็นล่าม แบมมะจึงมีบทบาทค่อนข้างสูงในการดึงดูดให้ ผู้บริโภคมาสนใจทดลองสูบขายกลาย ตัวนายเลือนเองก็มีส่วนใน การสร้างความเชื่อมั่นต่อตนเอง คือเขาตอบทุกคำถามของผู้บริโภค เกี่ยวกับขายกลายอย่างตรงไปตรงมา เช่น รสชาติขายกลายมีแบบไหน บ้าง ทำไมจึงมาเป็นพ่อค้าขายยาเส้น ชื่อขายกลายติดเงินได้กี่เดือน

ลักษณะยากลายแบบไหนที่ชายดี ลดราคายากลายได้ก็บาท เป็นต้น การตอบแบบตรงไปตรงมาเป็นการเรียนรู้จากประสบการณ์ตรงในช่วงที่เขาเป็นผู้ส่งยากลายให้นางบิธัว สลาม และประสบการณ์จากการค้าขายยากลายมาได้ระยะหนึ่ง ซึ่งก็จะรู้จักและพบปะกับผู้บริโภคมามากขึ้น ทำให้ผู้บริโภคเกิดความคุ้นเคย

นอกจากนี้ นายเลือนยังสร้างความไว้วางใจและสร้างความคุ้นเคยกับผู้บริโภคโดยการไปพบปะผู้บริโภคตามร้านน้ำชา โดยร้านน้ำชาในสังคมมุสลิมคือที่กระจายข่าว และเป็นแหล่งพบปะของกลุ่มผู้ชายหรือกลุ่มผู้นำชุมชน การแลกเปลี่ยนพูดคุยนำไปสู่การสร้างมิตรภาพที่เกิดจากการพบปะกันเป็นประจำ ซึ่งในระยะนี้นายเลือนเหลือมแก้วต้องใช้เวลาประมาณ 1 ปีในการใช้ความสัมพันธ์เพื่อสร้างตลาดยากลาย

นายลับ เหลือมแก้ว (นามสมมุติ) มีความสัมพันธ์ในฐานะเป็นที่ชายของนายเลือน แต่นายลับมีเหตุต้องจากบ้านเกิด คือได้พาภรรยาหนีมาอาศัยละแวกบ้านกำนันดอเลาะ แลวดำบลโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี โดยกำนันดอเลาะให้ที่พักพิงกับนายลับ เมื่อมีที่พักพิง นายลับ ก็เริ่มปลุกยากลายในพื้นที่ แตรสชาติยาที่ปลุกมีความ เมาน้อย ไม่เป็นที่นิยมสูง นายลับจึงติดต่อให้นายเลือนส่งยาจากชุมชนกลายมาให้เพื่อขายให้คนในพื้นที่การขายยากลายในพื้นที่ นายลับได้รับความช่วยเหลือจากกำนันดอเลาะ ซึ่งเป็นคนกว้างขวางในพื้นที่

นายเลือนส่งยากลายให้นายลับอยู่ระยะหนึ่งก็ถูกชักชวนให้มาขายยากลายในปัตตานี โดยนายลับแนะนำให้นายเลือนรู้จักกับกำนันดอเลาะและนายรอเออร์ซึ่งเป็นลูกน้องของกำนันดอเลาะ หลังจากนั้น นายรอเออร์ได้พานายเลือนไปทำความรู้จักกับผู้ใหญ่ริเบ๊ะ เทศบาลตำบลตะลุบัน อำเภอสายบุรี จังหวัดปัตตานี ผู้ใหญ่ริเบ๊ะมีบทบาท

สำคัญในการพานายเลือนเข้าหาผู้บริโภครู้จักกับผู้บริโภค ในเขตตำบลตะลุงันและอำเภอสายบุรี กล่าวอีกนัยในการสร้างตลาดในเขตอำเภอสายบุรีนั้น นายเลือนได้อาศัยความช่วยเหลือหรือหยิบยืมทุนทางสังคมของกำนันดอเลาะและคนในเครือข่ายของกำนันดอเลาะ โดยเฉพาะในขั้นตอนการสร้างควมไว้วางใจกับผู้บริโภค

กล่าวโดยรวมแล้วนับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535 เป็นต้นมา นายเลือน เหลื่อมแก้วได้มีบทบาทอย่างสำคัญในการสร้างตลาดยากลายขึ้นในจังหวัดปัตตานี ทั้งในเขตตำบลโคกโพธิ์ ชุมชนและตลาดนัดปาลัส และในเขตอำเภอสายบุรี ตลาดทั้งสามแห่งถูกเชื่อมโยงเข้ากับผู้ผลิตในชุมชนกลาย โดยมีนายเลือนเป็นตัวเชื่อม หรือเป็นผู้นำสินค้าจากแหล่งผลิตไปยังผู้บริโภค และนำความต้องการของผู้บริโภคกลับมายังผู้ผลิต อย่างไรก็ตามนับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540 เป็นต้นมาบทบาทข้างต้นของนายเลือนถูกสานต่อโดยนายไมตรี เหลื่อมแก้ว ผู้เป็นบุตรชายของนายเลือน เหลื่อมแก้ว

*กรณีนายไมตรี เหลื่อมแก้ว (นามสมมุติ) ปัจจุบันอายุ 40 ปี อาศัยอยู่หมู่ที่ 9 ตำบลตลิ่งชัน อำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช ก่อนที่มาเป็นพ่อค้าคนกลางขายยากลายนายไมตรีมีอาชีพเป็นพนักงานขาย (salesman) ของบริษัทสหพัฒน์ปิบูลย์ จำกัด (มหาชน) ในช่วงเวลา 5 ปีที่อยู่กับบริษัทนายไมตรีสะสมทุนและประสบการณ์ได้อย่างเพียงพอ พร้อมทั้งได้รับการถ่ายทอดประสบการณ์ทางการตลาดยากลายจากบิดา*

แต่การเข้ามาสืบทอดการขายยากลายของนายไมตรีนั้น นายไมตรีไม่สามารถใช้ทุนทางสังคมที่บิดาสรางไว้ได้โดยตรง และจำเป็นต้องสร้างขึ้นมาใหม่ นายไมตรีเริ่มทำธุรกิจการขายยากลายของ

ตนเองด้วยการลดราคาขายปลีกเพื่อหาผู้บริโภค โดยในตอนแรกนายไมตรี ขายลดราคาอยู่ในวงแคบ คือเฉพาะในอำเภอสาบบุรี จังหวัดปัตตานี สำหรับสถานที่ขายจะเป็นตลาดนัดกลางวัน – กลางคืน ลักษณะของยาขายที่ขายจะเป็นยาเส้นเล็ก มีรสชาติฉุนนิด ๆ สีเหลือง เมล็ดเล็กน้อย หอมนุ่มเก็บไว้ได้นาน โดยเน้นการขายส่งตั้งแต่ 50 กิโลกรัมขึ้นไป

นอกจากลดราคานายไมตรีได้ปรับเปลี่ยนด้านการแต่งกาย เช่น นุ่งผ้าถุง และมุ่งการขายยาขายที่เน้นความจริงใจ ซื่อสัตย์ โฆษณาคุณภาพยาตรงกับความเป็นจริง และเน้นความสัมพันธ์ใกล้ชิด หรือยึดตามหลักการที่เขากล่าว “อยู่นาน ๆ เขาจะเชื่อใจเอง อย่าโกหก ดีก็ดีไม่ดีกว่า” อย่างไรก็ตามในการค้าขายกลายนั้น นายไมตรีมีข้อได้เปรียบกว่านายเลือนผู้เป็นบิดา ตรงที่เขาสามารถพูดภาษามลายู และเขาเห็นว่าการสื่อสารกับผู้บริโภคที่เป็นคนมุสลิมด้วยภาษามลายูจะสร้างความเป็นกันเองได้มากกว่า และสื่อสารกับผู้บริโภคด้วยภาษามลายูจะทำให้เข้าถึงผู้บริโภคได้มากกว่า การค้าขายปลีกในทัศนะของนายไมตรีควรเป็นการค้าแบบถ้อยทีถ้อยอาศัย ตั้งอยู่บนฐานของความมีน้ำใจต่อกันมีความสัมพันธ์เสมือนความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

ในด้านการขายยาขายนั้น นอกจากจะขายลดราคาในช่วงแรกแล้ว นายไมตรียังขายยาขายโดยปล่อยให้ผู้บริโภคเลือกตามใจชอบและเลือกทดลองสูบได้ตามความชอบ การทำเช่นนี้ในด้านหนึ่งก็เพื่อเก็บข้อมูลผู้บริโภค เพื่อประโยชน์ในการซื้อขายยาขายในอนาคตนั่นเอง

กล่าวโดยรวมในด้านความสัมพันธ์กับผู้บริโภคนั้น นายไมตรีกระทำเดียวกันนายเลือนผู้เป็นบิดา คือการสร้างความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับผู้บริโภค สร้างความไว้วางใจ ความน่าเชื่อถือ และปฏิสัมพันธ์กับ

## ผู้บริโภคในชีวิตประจำวัน

นายไมตรีให้ความสำคัญค่อนข้างมากกับการจัดความสัมพันธ์กับผู้ผลิต โดยเขาจัดแบ่งผู้ผลิตออกเป็นผู้ผลิตวงชั้นในและผู้ผลิตวงชั้นนอก ผู้ผลิตวงชั้นในจะเป็นผู้ใกล้ชิดและไว้วางใจของนายไมตรี ซึ่งปัจจุบันมีประมาณ 4 - 5 คน ซึ่งก็คือคนที่ เป็นญาติสนิทและเพื่อนฝูง ผู้ผลิตวงชั้นในปัจจุบันคือผู้ทำกำไรให้กับนายไมตรีมากที่สุดและเป็นผู้ผลิตที่ได้รับราคาสูงกว่าผู้ผลิตวงชั้นนอก ผู้ผลิตวงชั้นนอกของนายไมตรีปัจจุบันมีอยู่หลายคน ซึ่งก็คือผู้ผลิตยากลายทั่วไปที่นายไมตรีสัมพันธ์ด้วย แต่มีความสนิทย่น้อยกว่าผู้ผลิตวงชั้นใน

ในการซื้อขายยากลายนั้น นายไมตรีไม่ได้ปล่อยให้กลไกการตลาดเป็นผู้กำหนดราคา ผู้กำหนดราคายากลายคือตัวนายไมตรีเอง นายไมตรีเป็นผู้ค้าที่มีความชำนาญในการดูยากลาย ว่าเส้นเป็นแบบ ไทหรือซาติฉุนหรือเมา เป็นยากกลาง หรือขยายอด สำหรับราคายากลายนั้นนายไมตรีจะกำหนดจากการดูคุณภาพของยา แล้วตกลงกับผู้ผลิต นายไมตรีจึงเป็นผู้กำหนดเองว่าจะซื้อกี่โลกรัมละเท่าไร โดยผู้ผลิตไม่มีโอกาสกำหนดราคา การซื้อขายจากผู้ผลิตนายไมตรีจะใช้วิธีการตกลงด้วยวาจา ส่วนใหญ่ไม่มีการมัดจำ และซื้อด้วยเงินสด การซื้อขายยากลายส่วนใหญ่ นายไมตรีจะซื้อจากผู้ผลิตขาประจำ ราคาที่ซื้อขายกันแล้วแต่จะตกลง แต่นายไมตรีมักจะซื้อในราคาที่ตนเองเสนอ เนื่องจากผู้ผลิตส่วนใหญ่ไม่ทราบราคายากลายที่ปิดตานี ดังนั้นนายไมตรีจึงได้รับประโยชน์จากการซื้อขายค่อนข้างมาก ทำให้นายไมตรีสามารถผูกมัดกลุ่มผู้ผลิตที่สามารถผลิตยากลายได้คุณภาพ โดยการให้ราคาสูงและให้คำแนะนำผู้ผลิต พัฒนาผลิตภัณฑ์ยากลาย ของตนให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค นายไมตรีจึงเป็นเสมือนบิดา คือเป็นตัวเชื่อมระหว่างผู้บริโภคในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้กับผู้ผลิต

ยากลายท่าศาลา หรือกล่าวอีกนัยนายไมตรีคือหนึ่งในผู้เชื่อม “เครือข่ายผู้ผลิต ผู้บริโภค ท่าศาลา ปัตตานี”

*กรณีนายสุชาติ จันธิบดี (นามสมมุติ) ปัจจุบันอายุ 48 ปี เป็นลูกชายของนายบุญฤทธิ์ จันธิบดี พ่อค้าคนกลางบ้านเปลียน ผู้มีบทบาทในการค้าขายยากลายในช่วงก่อนหน้า เดิมนายสุชาติมีอาชีพทำสวนยางพารา และเริ่มเข้าสู่อาชีพขายยากลายในปี พ.ศ. 2540 ในปัจจุบันนายสุชาติไปเช่าบ้านอาศัยที่ตำบลจะบังติกอ อำเภอเมืองปัตตานี จังหวัดปัตตานี เริ่มต้นทางการค้าด้วยการชักชวนของนายบุญฤทธิ์ให้ไปขายยากลายด้วย นายสุชาติร่วมเดินทางไปขายยากลายกับบิดาจนได้รับความเชื่อถือและความไว้วางใจจากผู้บริโภค เมื่อรู้จักผู้บริโภคมากพอ นายสุชาติก็แยกตัวมาทำการค้าขายยากลายด้วยตนเอง โดยเขาเลือกตลาดนัดปาลัสเป็นแหล่งทำธุรกิจขายยากลาย การหาลูกค้าผู้บริโภคเขาก็ทำเช่นเดียวกับพ่อค้าคนกลางรายย่อยยากลายคนอื่น ๆ คือ การให้ลูกค้าทดลองยา และ “ไปหาผู้บริโภคด้วยตนเอง โดยการไปนั่งขายเป็นประจำ ให้ทดลองสูบ จนเริ่มมีผู้บริโภคเชื่อในตัวพ่อค้า”*

ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิต นายสุชาติซื้อยากลายจากผู้ผลิตในตำบลเปลียน ตำบลเทพราช ตำบลฉลอง อำเภอสิชล จังหวัดนครศรีธรรมราช และตำบลกลาย ตำบลดิ่งชัน อำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช เนื่องจากผู้ผลิตในพื้นที่ดังกล่าวสามารถผลิตยากลายได้คุณภาพตามที่ต้องการของผู้บริโภค การซื้อยากลายกับผู้ผลิตนายสุชาติใช้วิธีการซื้อแบบ “ค้างจ่าย” ในการตั้งราคายากลาย นายสุชาติจะตั้งราคาให้กับผู้ผลิตทั่ว ๆ ไปที่อยู่ในความสัมพันธ์ในราคาใกล้เคียง และเฉพาะในกลุ่มผู้ผลิตที่เป็นเครือญาติและเพื่อนฝูงที่มีความสนิทสนมใกล้ชิดกันเท่านั้น จึงจะมีราคาสูงกว่าผู้ผลิตรายอื่น

กล่าวโดยรวมในช่วงปี พ.ศ. 2531 - 2540 ตลาดหรือการค้าขายยากลายตกอยู่ในมือของพ่อค้าคนกลางรายย่อยชุมชนกลายเป็นโดยผู้ค้าคนกลางรายย่อยชุมชนกลายเป็นมีบทบาทอย่างสำคัญในการเชื่อมโยงผู้ผลิตในชุมชนกลายเป็นกับผู้บริโภคในจังหวัดปัตตานี โดยเฉพาะการเชื่อมโยงผู้บริโภคในชุมชนและตลาดนัดปาลัสเข้ากับผู้ผลิตในชุมชนกลายเป็น กล่าวอีกนัยพ่อค้าคนกลางรายย่อยชุมชนกลายเป็นช่องทางให้สินค้า (ยากลาย) ไหลจากผู้ผลิตในชุมชนกลายเป็นยังผู้บริโภคกลายเป็นในปัตตานี ในเวลาเดียวกันพ่อค้าคนกลางรายย่อยชุมชนกลายเป็นก็เป็นช่องทางให้เงินตราและความต้องการ (คุณภาพยากลาย) ของผู้บริโภคในปัตตานี ไหลมายังผู้ผลิตยากลายในชุมชนกลายเป็น

แต่การจะเป็นตัวเชื่อมได้นั้น พ่อค้าคนกลางรายย่อยชุมชนกลายเป็นต้องสร้างหรือใช้ทุนทางสังคมเชื่อมทั้งสองฝ่าย ทุนทางสังคมที่พ่อค้าคนกลางรายย่อยชุมชนกลายเป็นใช้และสร้างเพื่อเชื่อมเครือข่ายผู้ผลิต - ผู้บริโภคท่าศาลา - ปัตตานีก็คือ ความไว้วางใจ ความไว้นื้อเชื่อใจ

ทุนทางสังคมในตลาดยากลายในช่วงนี้ถูกสร้างและใช้ทั้งต่อผู้บริโภคยากลายในปัตตานี และต่อผู้ผลิตยากลายในชุมชนกลายเป็น ทุนทางสังคมที่สร้างและใช้กับผู้บริโภคกลายเป็นในปัตตานี จากกรณีศึกษานายเลือน เหลื่อมแก้ว นายโมตรี เหลื่อมแก้ว และนายสุชาติ จันธิบัติ ผู้มีบทบาทอย่างสำคัญในการสร้างเครือข่ายผู้ผลิต - ผู้บริโภคท่าศาลา - ปัตตานี ก็คือทุนทางสังคมหรือความไว้วางใจของเครือข่ายความไว้วางใจเนื่องจากการเป็นคนชุมชนเดียวกัน ความไว้วางใจที่เกิดจากความเป็นกันเอง ความสนิทสนม และการเปิดโอกาสให้ทดลองสินค้า

จากกรณีของนายเลือน เหลื่อมแก้ว ที่กล่าวถึงข้างต้น จะ

เห็นได้ว่านายเลือนผันตัวไปเป็นพ่อค้าคนกลางยากลายที่ปัตตานีก็เนื่อง  
เพราะมีญาติคือ แบนมะและนายลับ เหลื่อมแก้ว อยู่ปัตตานี ในการสร้าง  
ตลาดหรือหาลูกค้ายากลายนายเลือนก็ใช้วิธีการหีบยืมทุนทางสังคม  
ของแบนมะ (ความไว้วางใจของลูกค้า/ผู้บริโภครที่มีต่อแบนมะในฐานะที่เป็น  
คนมุสลิมด้วยกันและเป็นคนในชุมชนเดียวกัน) และนายลับ (ความไว้วาง  
ใจของลูกค้า/ผู้บริโภครที่มีต่อนายลับในฐานะที่เป็นคนในชุมชน  
เดียวกัน) รวมถึงกำนันดอเลาะ (ความไว้วางใจของลูกค้า/ผู้บริโภครที่มี  
ต่อกำนันดอเลาะในฐานะที่เป็นกำนัน เป็นคนมุสลิมด้วยกันและเป็น  
คนในชุมชนเดียวกัน) สร้างตลาดหรือหาลูกค้าให้กับตนเอง ส่วนนาย  
โมตรี เหลื่อมแก้วและนายสุชาติ จันธิบัติ ก็ใช้ทุนทางสังคมของบิดาที่  
สร้างและสะสมไว้กับผู้บริโภครชาวมุสลิม นอกจากทุนข้างต้นสิ่งที่มี  
บทบาทหลักในการเชื่อม “ผู้ผลิต - ผู้บริโภคร ท่าศาลา - ปัตตานี” ทำกับ  
ลูกค้าเหมือน ๆ กันก็คือ การ “อยู่นาน ๆ เขาจะเชื่อเอง อย่ปากอก ด้ก็  
ดี ไม้ด้ก็ไม้ดี” และการให้ผู้บริโภครทดลองสินค้า

ส่วนทุนทางสังคมที่สร้างและใช้ระหว่างพ่อค้าคนกลางราย  
ย่อยชุมชนกลายกับผู้ผลิตยากลายชุมชนกลายก็คือ ความไว้วางใจ  
ความเชื่อใจที่เกิดจากการเป็นคนในชุมชนเดียวกัน การเป็นญาติและ  
เพื่อนพ้อง และถึงแม้ว่านายโมตรีจะแบ่งผู้ผลิตของตนออกเป็นผู้ผลิต  
วงชั้นในและวงชั้นนอก แต่การซื้อขายแบบ “ค้างจ่าย” จะเกิดขึ้น  
ได้ก็ด้วยฐานความสัมพันธ์ที่กล่าวถึงข้างต้น

อย่างไรก็ตามทุนทางสังคมที่ใช้ไม่ว่าจะอยู่ในช่วงตอนใด ทุน  
ทางสังคมหรือความไว้วางใจจะคงอยู่ได้ทั้งสองฝ่ายจะต้องรักษาทุนทาง  
สังคมที่มีต่อกันไว้อย่างต่อเนื่อง หากฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งผิดสัญญา เช่น  
พ่อค้าคนกลางรายย่อยผิดสัญญา อาทิ ไม่จ่ายเงินตามกำหนด หรือ  
ผู้บริโภครไม่จ่ายเงินให้กับพ่อค้าคนกลางรายย่อยตามกำหนด การซื้อ/



การค้าขายระหว่างสองฝ่ายก็จะจบลงในทันที คำให้สัมภาษณ์ของนายสุชาติ จันธิบัติ พ่อค้ายากลายคนสำคัญ ก็ได้สะท้อนประเด็นนี้ไว้อย่างชัดเจน

ค่างเงินยากลายได้เพราะไม่มีใครกล้าซื้อเงินสดกลัวยากลายเสียแล้วเปลี่ยนไม่ได้ คือ ต้องรับประกันยากลาย ขายความเชื่อถือใจถึง แจกแถมไปบ้าง ให้ลูกพ่อค้ารายย่อยกินขนมบ้าง ที่สำคัญต้องจริงใจไม่หลอกโดยพ่อค้าคนกลางต้องดูคุณภาพยากลาย ถ้าบอกว่าของดีซื้อไป 5 วันเสีย ถ้าไม่ดีก็บอกผู้บริโภคชายถูก ๆ ลูกค้าก็ต้องซื่อสัตย์กับพ่อค้าให้ยาไปก่อน ให้เครดิตไปก่อน ลูกค้าก็ต้องจ่ายเงินคืนตามกำหนด หากไม่จ่ายคืน มาทีหลังเราก็ไม่ให้ยาไป

## การใช้ทุนทางสังคมในการขยายตลาดยากลายในช่วงปี พ.ศ. 2541 - 2555

การตลาดยากลายในช่วงนี้มีความต่อเนื่องกับช่วงที่ผ่านมา พ่อค้าคนกลางรายย่อยที่มีบทบาทในการสร้างทุนทางสังคมในตลาดยากลายและสร้างสายสัมพันธ์ “เครือข่ายผู้ผลิต บริโภค ทำศาลา บัดตานี” พ่อค้าคนกลางรายย่อยจากชุมชนกลายที่มีบทบาทโดดเด่นในช่วงนี้ก็คือ นายไมตรี เหลื่อมแก้ว และนายสุชาติ จันธิบัติ โดยนายสุชาติมีบทบาทหลักในการเชื่อมระหว่างผู้บริโภคในตลาดสดเทศบาลเมืองปัตตานีกับผู้ผลิตยากลายในชุมกลาย อำเภอท่าศาลา ส่วนนายไมตรีมีบทบาทหลักในการเชื่อมระหว่างผู้บริโภคและพ่อค้าคนกลางรายย่อยในตลาดนัดปาล์มกับผู้ผลิตในชุมชนกลาย อำเภอท่าศาลา

ในปัจจุบันทั้งนายไมตรีและนายสุชาติยังคงสร้างทุนทางสังคมและสร้างความใกล้ชิดกับผู้ผลิตกับผู้บริโภค ที่เป็นผู้บริโภคอยู่อย่างต่อเนื่อง โดยลูกค้าของทั้งสองคนในปัจจุบันแบ่งกว่าได้ 2 กลุ่ม

กลุ่มแรกคือลูกค้าที่เป็นพ่อค้าคนกลางรายย่อยจากปัตตานี ยะลา และ นราธิวาส ซึ่งนายไมตรีมีลูกค้าประเภทนี้จำนวนมาก และมีเครือข่าย ขยายที่ใหญ่โตและกำลังขยายใหญ่ขึ้นเรื่อย ๆ ส่วนนายสุชาติมีเครือข่าย ลูกค้าและเครือข่ายขยายที่เป็นผู้ค้ารายย่อยประมาณ 30 คน ส่วนอีก กลุ่มคือลูกค้าที่เป็นผู้บริโภครวมไป

ในการสัมพันธ์กับลูกค้าผู้บริโภครวมไปนั้นนายไมตรีใช้ข้อได้ เปรียบด้านภาษา (เนื่องจากสามารถพูดภาษาของผู้บริโภคได้) สร้างสาย สัมพันธ์และความไว้วางใจ ประกอบกับนายไมตรีและภรรยาเป็น คนมีอัธยาศัยดีทำให้ผู้บริโภคชอบและเข้ามาสัมพันธ์ ทำให้นายไมตรี เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคและมีลูกค้าผู้บริโภครายประจำมากมาย ผู้บริโภค เหล่านี้ไม่เพียงมาซื้อของในตลาดนัดปาลัส แต่แวะมาทดลองสูบยา กลาย นายไมตรีเองก็สมมนาคุณลูกค้าเหล่านี้โดยการให้เครดิตเชื่อสินค้า ไปก่อน หรือกล่าวอีกนัยนายไมตรีซื้อขายยากลายกับลูกค้ารายประจำ ในลักษณะ “ซื้อของใหม่ - จ่ายของเก่า” คือจ่ายค่ายากลายที่ซื้อไป งวดก่อนหน้าและนำยากลายงวดใหม่ไปโดยติดเงินไว้ อย่างไรก็ตาม หลักการ “ซื้อของใหม่ - จ่ายของเก่า” นี้ นายไมตรีมิได้ให้และจำกัด วงอยู่เฉพาะในกลุ่มผู้บริโภครายประจำ หากแต่รวมไปถึงกลุ่มพ่อค้า คนกลางรายย่อยที่เข้ามาสัมพันธ์กับนายไมตรี ด้วยเหตุนี้ผู้บริโภค ประจำและลูกค้าที่เป็นพ่อค้าคนกลางรายย่อยของนายไมตรีจึงเพิ่ม จำนวนขึ้นเรื่อย ๆ และมีเครือข่ายขยายออกไปกว้างไกลทั้งในจังหวัด ปัตตานี ยะลา และนราธิวาส

การสร้างสายสัมพันธ์และการสร้างทุนทางสังคมกับกลุ่มผู้ผลิต นายไมตรียังคงใช้ฐานผู้ผลิตกลุ่มเดิม จัดกลุ่มผู้ผลิตเป็นผู้ผลิตวงชั้น ในและวงชั้นนอก และสร้างและรักษากลุ่มผู้ผลิตด้วยวิธีการและความ สัมพันธ์ในลักษณะเดียวกันกับในช่วงก่อนหน้า

นายสุชาติ จันธิบัติ สัมพันธ์กับลูกค้าทั้งที่เป็นพ่อค้าคนกลาง รายย่อยและผู้บริโภคทั่วไปในลักษณะเดียวกันกับช่วงก่อนหน้า แต่สิ่งที่เปลี่ยนไปก็คือปัจจุบันเขาใช้ระบบการค้าแบบการให้เครดิตกับลูกค้านำสินค้าไปก่อนแล้วค่อยจ่ายทีหลัง และในบางช่วงที่ลูกค้าที่เป็นพ่อค้าคนกลางรายย่อยมีปัญหาด้านการเงิน นายสุชาติก็จะไม่เร่งรัดการจ่ายเงิน หรือมีปัญหาด้านสุขภาพจะให้นายากลายมาคืนก่อน เมื่อหายดีแล้วค่อยมารับไปขายต่อ

ด้วยความสัมพันธ์กับลูกค้าในลักษณะดังกล่าว ด้านหนึ่งจึงทำให้ นายสุชาติเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการทำให้ตลาดสดเทศบาลเมืองปัตตานีกลายเป็นตลาดใหญ่ที่สุดของยากลายในปัจจุบัน และเป็นจุดนัดพบของผู้บริโภคยากลายจากจังหวัดยะลา อำเภอยะรัง หนองจิก และโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี และจากอำเภอสะบ้าย้อย จะนะ และ เทพา จังหวัดสงขลา

แม้ตลาดยากลายในช่วงนี้จะมีความต่อเนื่องกับช่วงก่อน แต่การเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญก็คือการเกิดขึ้นของพ่อค้าคนกลางรายย่อยในปัตตานี หรือการเกิดเครือข่ายขยายของตลาดยากลาย ซึ่งปัจจุบันมีอยู่ 2 เครือข่าย คือ เครือข่ายผู้ผลิตและผู้บริโภคยากลายของนายไมตรี และเครือข่ายผู้ผลิตและผู้บริโภคยากลายของนายสุชาติ

เครือข่ายและเครือข่ายขยายตลาดยากลายของนายสุชาติปัจจุบันถือเป็นเครือข่ายที่ใหญ่ที่สุดของตลาดยากลาย โดยเครือข่ายนี้มีศูนย์กลางการตลาดอยู่ที่ตลาดสดเทศบาลปัตตานี จากการสัมภาษณ์ นายสุชาติ จันธิบัติ ให้ข้อมูลว่า ปัจจุบัน ตนเองมีพ่อค้าคนกลางรายย่อยที่สัมพันธ์อยู่ด้วยประมาณ 30 คน โดยพ่อค้าคนกลางรายย่อยจำนวนดังกล่าวกระจายตัวอยู่ทั้งในจังหวัดปัตตานี ยะลาและนราธิวาส โดยพ่อค้ารายย่อยเหล่านี้คือคนที่เป็นลูกค้าประจำของนายสุชาติ

มาก่อน

การเกิดขึ้นของพ่อค้ารายย่อยคือปรากฏการณ์ของการขยายเครือข่ายขยายวงกว้าง เพื่อให้เห็นรูปธรรมมากขึ้นจึงขอล่าวถึงพ่อค้ารายย่อยที่สัมพันธ์และเป็นเครือข่ายขยายตลาดขยายวงกว้างของนายสุชาติ ดังนี้

*กรณีแรกแบลี่* (นามสมมุติ) อาศัยอยู่ที่อำเภอบันนังสตา จังหวัดยะลา มีอาชีพหลักทำสวนผลไม้ ภรรยาของแบลี่มีอาชีพขายขนมหวาน ไอศกรีม ในตลาดนัดบันนังสตา รู้จักขยายจากการบอกต่อของเพื่อนมุสลิมที่เป็นผู้บริโภครประจำของนายสุชาติ จันธิบัติโดยนายสุชาตินำขยายไปส่งให้แบลี่เดือนละ 1 ครั้ง ให้เครดิตประมาณ 50,000 บาท กล่าวคือแบลี่จ่ายเงินค่าขยายงวดเก่า แล้วค้างเงินขยายงวดใหม่ โดยแบลี่นำขยายไปขายในตลาดนัดต่าง ๆ ในกิ่งอำเภอธารโต กิ่งอำเภอกรงปินัง อำเภอบันนังสตา จังหวัดยะลา โดยมีผู้บริโภครประจำทั้งของแบลี่และของภรรยาแบลี่

*กรณีแบเฮง* (นามสมมุติ) ปัจจุบันอาศัยอยู่อำเภอหนองจิก จังหวัดปัตตานี มารับขยายครั้งละ 20 กิโลกรัม ใช้เครดิตจากนายสุชาติ จันธิบัติอาทิตย์ละ 5,000 บาท นำไปขายตลาดนัดแถวหนองจิก โคกโพธิ์ นิคมเทพา จังหวัดปัตตานี และอำเภอสะบ้าย้อย จังหวัดสงขลา นำไปขายปลีกให้ผู้บริโภครประจำ

*กรณีมะมุสนิง* (นามสมมุติ) ปัจจุบันอายุ 80 ปี อาศัยอยู่อำเภอยะรัง จังหวัดยะลา เป็นผู้บริโภครเก่าแก่ ชื้อขยายกับนายสุชาติมาประมาณ 15 ปี มีสวนยางพาราและสวนผลไม้ในอำเภอเบตง จังหวัดยะลา ไปขายขยายกับลูกชายคนเล็กตามตลาดนัดแถวปยุต สนิงดาเกาะ จังหวัดนราธิวาส ลักษณะยาเส้นที่ซื้อจะเป็นเม้าเล็ก ๆ เนื่องด้วยผู้บริโภครในหมู่บ้านนิยมสูบ ในช่วงที่ยากขายหมด

นายสุชาติ จะส่งยากลายทางรถตู้สายปัตตานี - นคร นายสุชาติเห็นว่า มะมุสลิมมีความซื่อสัตย์ในเรื่องการจ่ายเงินค่ายากลาย จึงให้ให้เครดิต ประมาณ 60,000 บาท

*กรณีเบนนา* (นามสมมุติ) อาศัยอยู่ปยุต อำเภอยะรัง จังหวัดปัตตานี ปัจจุบันอายุ 82 ปี มีอาชีพขายยากลาย มีลูกไปเปิดร้านอาหารที่ประเทศมาเลเซีย เป็นเพื่อนสนิทกับมะมุสลิม มาซื้อยากลายจาก นายสุชาติ โดยซื้อยากลายจากนายสุชาติครั้งละประมาณ 10 - 20 กิโลกรัม แล้วนำไปขายแถวตลาดนัดยะรัง จังหวัดปัตตานี

*กรณีแบมู ดอนนา* (นามสมมุติ) อายุ 32 ปี อาศัยอยู่อำเภอหนองจิก จังหวัดปัตตานี มีอาชีพหลักขายมิด พร้า จอบ ขวาน เครื่องเหล็กตามตลาดนัดและขายยากลายเสริม จะมาซื้อยากลายครั้งละ 30 กิโลกรัม โดยนายสุชาติให้เครดิตประมาณ 4,000 บาท นำไปขายตามตลาดนัดเล็ก ๆ แถวหนองจิก เทพา โคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี

*กรณีแบยิ* (นามสมมุติ) อาศัยอยู่อำเภอยะหา จังหวัดยะลา มีอาชีพทำสวน ภรรยาขายของชำในเวลาตอนเช้าจะขายข้าวย่า น้ำชา และขายยากลายเป็นอาชีพเสริม นายสุชาติให้เครดิต 200,000 บาท โดยการผ่อนจ่ายยากลายหมดก็ขายหมดไม่เคยเบี้ยวค่ายากลาย เขานำยากลายไปขายในตลาดนัดยะลา

จากกรณีพ่อค้าคนกลางรายย่อยที่กล่าวถึงข้างต้น จะเห็นได้ว่า เครือข่ายขยาย หรือมีการขยายตลอดยากลายของนายสุชาติไปตาม จุดต่าง ๆ ของจังหวัดยะลาและปัตตานี เครือข่ายขยายดังกล่าวเกิดจากการแปรเปลี่ยนของลูกค้าประจำของนายสุชาติไปเป็นพ่อค้าจำหน่ายยากลาย และสัมพันธ์กับนายสุชาติบนฐานของความไว้วางใจกันและกันในรูปแบบของการให้เครดิตและการจ่ายเงินเครดิต

เครือข่ายขยายตลาดยา กลายของนายไมตรี เหลื่อมแก้ว มีฐาน การตลาดอยู่ที่ตลาดนัดपालัส หมู่ที่ 5 ตำบลกลาง อำเภอมายอ จังหวัด ปัตตานี เครือข่ายของเขาเกิดจากฐานของความสัมพันธ์อันยาวนาน ระหว่างพ่อค้าคนกลางรายย่อยตระกูลเหลื่อมแก้วกับผู้บริโภคยา กลายในปัตตานี ความสัมพันธ์อันยาวนานดังกล่าวทำให้นายไมตรีมีลูกค้า ยา กลายทั้งที่เป็นลูกค้าผู้บริโภคทั่วไปและลูกค้าประจำที่ผันตัวเองมาเป็น พ่อค้ายา กลายรายย่อยในพื้นที่ปัตตานีดูจเดียวกับกรณีของนายสุชาติ จันธิบดี และเพื่อให้เห็นเป็นรูปธรรมของพ่อค้ารายย่อยและเครือข่าย ขยายตลาดยา กลายของนายไมตรี เหลื่อมแก้ว จึงขอให้รายละเอียด ลูกค้าประจำของนายไมตรีที่ผันตัวเองมาเป็นพ่อค้าคนกลางรายย่อยใน พื้นที่ ดังนี้

*กรณีนายจุฑารอนี มามะ* (นามสมมุติ) ปัจจุบันอายุ 65 ปี มี อาชีพค้าขายของชำที่บ้านของตนเอง เริ่มขายยา กลายเพื่อต้องการหาราย ได้เสริมให้กับครอบครัวในปี พ.ศ. 2540 เขาเริ่มซื้อ-ขายยา กลายเพราะ คำบอกเล่าของเพื่อนที่เป็นมุสลิมด้วยกัน เขานำยา กลายที่ได้จากนาย ไมตรีไปจำหน่ายตามความต้องการของผู้บริโภค คือยา กลายแบบ เมมาเล็ก (เมมาไม่มาก) มีลักษณะเส้นสีเหลือง เขานำยา กลายบรรจุทุก ทำยารมอเตอร์ไซค์นำไปขายในตลาดนัดกรือแะ หมู่ที่ 2 ตำบล ต้นหยงลูโละ อำเภอมือเมือง จังหวัดปัตตานี ซึ่งเป็นตลาดเปิดทำขาย ของวันเสาร์และชายที่บ้านตนเอง โดยมีผู้บริโภคประจำเป็นคนใน หมู่บ้านและละแวกใกล้เคียง

*กรณีอาแว* (นามสมมุติ) อาศัยอยู่ตำบลยามู อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี ปัจจุบันอายุ 41 ปี มีอาชีพขายนกเขาชวา และ ขายยา กลายเป็นอาชีพเสริม รู้จักแหล่งซื้อ - ยา กลายโดยมีเพื่อน มุสลิมผู้บริโภคยา กลายแนะนำ นายอาแวซื้อยา กลายจากนายไมตรี

ประมาณเดือนละ 100 กิโลกรัม แล้วนำยากลายไปแบ่งย่อยเป็นถุงขาย ราคาถุง 10 บาท โดยการจ้างแรงงานในพื้นที่ทำเป็นถุงส่งขายตามร้านค้าขายของชำเจ้าประจำกว่า 200 ร้าน ในอำเภอเมือง อำเภอ ยะหริ่ง อำเภอมายอ อำเภอปะนาเระ อำเภอทุ่งยางแดง และอำเภอ กะพ้อ จังหวัดปัตตานี ขณะเดียวกันก็นำไปฝากตั้งขายโดยอาศัยความสัมพันธ์ในฐานะคนมุสลิมด้วยกัน เพื่อขายให้กับกลุ่มผู้บริโภคที่มีรายได้ น้อย

*กรณีแบมะ* (นามสมมุติ) อาศัยอยู่ตำบลปะนาเระ อำเภอ ปะนาเระ จังหวัดปัตตานี อายุ 48 ปี มีอาชีพหลักขายของหัวหอม กระเทียม ของชำ น้ำตาล บวดู ฯลฯ หันมาซื้อ-ขายยากลายจากการ บกต่อของเครือข่ายผู้บริโภค แบมะนำยากลายไปขายเป็นอาชีพ เสริม โดยซื้อยากลายจากนายไมตรีครั้งละประมาณ 10 กิโลกรัม แล้ว นำไปขายเร่ตามตลาดนัด

*กรณีแบแอ* (นามสมมุติ) อาศัยอยู่ตำบลกะบุรี อำเภอกะพ้อ จังหวัดปัตตานี มีอาชีพหลักขายมีด พริก เหล็กชุด (กระต่ายชุด มะพร้าว) ปัจจุบันอายุ 64 ปี มาซื้อยากลายจากนายไมตรีครั้งละ 50 กิโลกรัม นำไปขายปลีกที่บ้านตนเอง

*กรณีแบแวน* (นามสมมุติ) ปัจจุบันอายุ 60 ปี มีอาชีพขาย อุปกรณ์ทางการเกษตร อาศัยอยู่ที่เทศบาลเมืองรามัน อำเภอรามัน จังหวัดยะลา เริ่มซื้อ-ขายยากลายเพราะมีเพื่อนมุสลิมที่เป็นลูกค้า ประจำของเขาบอกต่อข้อมูลให้มาซื้อยากลายกับนายไมตรี เพื่อนำไป ขายตามตลาดนัดควบคู่ไปกับการขายอุปกรณ์ทางการเกษตร

*กรณีนายหะซัน หมัดซารา* (นามสมมุติ) ปัจจุบันอายุประมาณ 40 ปี อาศัยอยู่ หมู่ที่ 7 ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส สืบต่อกิจการซื้อ-ขายยากลายจากบิดา (นายหมาด หมัดซารา) ใน

ปี พ.ศ. 2545 เนื่องจากเห็นว่าอาชีพขายยากขายไม่มีคู่แข่งทางการค้า และการขายยากขายสามารถทำกำไรให้ผู้ขายได้ดี และมีเพื่อนมุสลิมแนะนำให้มาซื้อยากขายกับนายไมตรี

นายหะซันซื้อยากขายจากนายไมตรีครั้งประมาณละ 100 - 200 กิโลกรัมนำไปจำหน่าย ใช้ระยะเวลาประมาณ 1-2 อาทิตย์ขายหมดก็กลับมารับจากนายไมตรีใหม่ โดยใช้เครดิตในการซื้อขาย จ่ายงวดที่ผ่านมาเอาวางมัดใหม่ไป

นายหะซันมีแหล่งจำหน่ายยากขายที่ตลาดนัดตาบา อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส ตลาดมุนู ซึ่งเป็นตลาดติดชายแดนมาเลเซีย ซึ่งมีผู้บริโภทยากขายจากมาเลเซียต้องการเป็นจำนวนมาก และเร่ขายปลีกที่บ้านของผู้บริโภค

จากที่กล่าวมาข้างต้นจะเห็นได้ว่าในปัจจุบันเครือข่ายการผลิต - บริโภทยากขายของนายไมตรีได้ขยายถึงกลุ่มผู้บริโภคในเมืองและชนบททั้งในจังหวัดปัตตานี ยะลาและนราธิวาส โดยเครือข่ายดังกล่าวถูกสร้างและขยายโดยกลุ่มผู้บริโภชประจำของนายไมตรี โดยผ่านกลไกทุนทางสังคมที่แฝงอยู่ในหลักการ “ซื้อของใหม่ จ่ายของเก่า” ที่นายไมตรียื่นให้กับพ่อค้าคนกลางรายย่อยในพื้นที่

ตลาดยากขายหรือเครือข่ายผู้ผลิต - ผู้บริโภทยากขาย ทำศาลา - ปัตตานี เกิดขึ้นจากทุนทางสังคมที่ใช้และสร้างขึ้นระหว่างผู้ผลิตยากขายกับพ่อค้าคนกลางรายย่อย และระหว่างพ่อค้าคนกลางรายย่อยกับผู้บริโภค ในการขยายตลาดหรือเครือข่ายขยายตลาดยากขายนั้นจากการศึกษาพบว่า การขยายเครือข่ายยากขายทั้งสองเครือข่ายมีการใช้ทุนทางสังคมใน 2 ช่วง คือทุนทางสังคมที่สร้างขึ้นระหว่างพ่อค้าคนกลางรายย่อยชุมชนยากขายกับพ่อค้าคนกลางรายย่อยในพื้นที่ปัตตานี ยะลา และนราธิวาส และทุนทางสังคมระหว่างพ่อค้าคนกลาง



รายย่อยในพื้นที่ปัตตานี ยะลา และนราธิวาส กับผู้บริโภคนในพื้นที่ปัตตานี ยะลาและนราธิวาส

ทุนทางสังคมที่สร้างขึ้นระหว่างพ่อค้าคนกลางรายย่อยชุมชน กลายกับพ่อค้าคนกลางรายย่อยในพื้นที่ปัตตานี ยะลาและนราธิวาส กล่าวโดยสรุปก็คือ ทุนทางสังคมที่นายไมตรีสร้างและใช้กับลูกค้าที่เป็นพ่อค้าคนกลางรายย่อยในพื้นที่และทุนทางสังคมที่นายสุชาติสร้าง และใช้กับลูกค้าที่เป็นพ่อค้าคนกลางรายย่อยในพื้นที่ โดยทุนทางสังคมที่สร้างและใช้นี้เป็นทุนที่ใช้ในการสร้างและขยายตลาดยากภายในเวลาเดียวกัน

ทุนทางสังคมที่นายไมตรีและนายสุชาติใช้ในการขยายตลาด และรักษาตลาดยากก็คือทุนที่ปรากฏในหลักการสั้น ๆ ของนายไมตรี และนายสุชาติ คือ “เครดิต” และ “ชื่อของใหม่ - จ่ายของเก่า”

กล่าวโดยรวมจากการศึกษาพบว่า การซื้อขายยากภายใน ทุนทางสังคมที่พ่อค้ารายย่อยจากชุมชนกลายใช้สร้างขึ้น และอ้างไว้เพื่อให้เครือข่ายขยายและคงอยู่ก็คือ การใช้ระบบการซื้อแบบเครดิต โดยชำระเพียงครึ่งหนึ่งของราคาภายในทั้งหมด ส่วนที่เหลือสามารถชำระอีก 1 เดือนให้หลัง

ส่วนการขยายเครือข่ายและรักษาเครือข่ายที่ใช้ระหว่างพ่อค้าคนกลางรายย่อยในพื้นที่ปัตตานี ยะลาและนราธิวาส กับผู้บริโภคนภายในพื้นที่ก็คือ ทุนความเป็นพวกพ้อง เป็นคนมุสลิมด้วยกัน ความไว้วางใจระหว่างพ่อค้าคนกลางรายย่อย ซึ่งรูปธรรมของการสร้างทุนทางสังคมระหว่างพ่อค้าคนกลางรายย่อยกับผู้บริโภคนในพื้นที่สามารถเห็นได้จากกรณีดังต่อไปนี้ เช่น กรณีแบโซบ (นามสมมุติ) ปัจจุบันอายุ 60 ปี มีอาชีพหลักทำสวน นำยากภายในขายผู้บริโภคนแบบปลีก ซึ่งผู้บริโภคนคือเพื่อนบ้านที่เขารู้จัก คู่กันเคยกันดี ภายใต้ความสัมพันธ์ของ

คนมุสลิมด้วยกัน ที่มีความเชื่อใจด้วยกันสูง และกรณีตุแวงละ (นามสมมุติ) ปัจจุบันอายุ 70 ปี ส่วนใหญ่เขาจะนำไปขายปลีกให้กับคนสูบโดยตรง มีบางส่วนเอาไปขายต่อลูกค้ารายย่อยตามหมู่บ้านเอาไปแบ่งขายอีกต่อหนึ่ง

กล่าวโดยรวมพ่อค้าคนกลางรายย่อยในปัตตานี (รวมถึงยะลาและนราธิวาส) จะมีรูปแบบการขายและการสร้างความไว้วางใจแก่ผู้บริโภค โดยการเดินทางขายเร่ไปตามตลาดนัดต่างๆ ในจังหวัดปัตตานี เช่น ตลาดนัดบ่อทอง ตลาดนัดโคกโพธิ์ ฯลฯ เป็นต้น ในลักษณะความสัมพันธ์เชิงการค้ากับผู้บริโภค เน้นการขายปลีกกับลูกค้าชาจรและขาประจำ ในการการสร้างความไว้วางใจพ่อค้าคนกลางรายย่อยในปัตตานี (รวมถึงยะลาและนราธิวาส) กระทำเช่นเดียวกับพ่อค้าคนกลางรายย่อยชุมชนกลาง คือการให้ผู้บริโภคทดลองสูบยา กลาย ดั้งเห็นได้ชัดจากคำให้สัมภาษณ์ของนายเย้เซ็ง มามะ พ่อค้าคนกลางรายย่อยปัตตานี ความว่าปกติเวลาไปขายตามตลาด ลูกค้า “จะมายืนดู เราก็ชวนให้เขาชิม หากเขาพอใจในรสชาติ เขาก็จะซื้อ และมักจะมาซื้อจากรเราเป็นประจำ หากเขาไม่พอใจไม่ซื้อก็ไม่เป็นไร” และวิธีการสำคัญที่ทำให้ยากลายขยายไปยังผู้บริโภคในชุมชนต่าง ๆ มิได้เกิดจากการกระทำโดยตรงของพ่อค้าคนกลางรายย่อย หากแต่เกิดจากการบอกต่อแบบปากต่อปากระหว่างผู้บริโภคด้วยกันเอง

นอกจากนี้จากการศึกษากรณีการสร้างควมไว้วางใจระหว่างพ่อค้าคนกลางรายย่อยในพื้นที่ปัตตานี ยะลาและนราธิวาสกับผู้บริโภคในพื้นที่พบว่า กลุ่มลูกค้า/ผู้บริโภคจะมีอายุรุ่นราวคราวเดียวกับพ่อค้าคนกลางรายย่อย หลังจากการซื้อ - ขายยากลายมีการพูดคุยแบบเป็นกันเองสูง คือคุยกันแบบเพื่อนสนิทที่รู้จักกันมานาน

พ่อค้าคนกลางรายย่อยในปัตตานีส่วนมากจะนำยากลายไป

ชายให้ผู้บริโภครู้ว่าเป็นคนในหมู่บ้านเดียวกัน เขาจะรู้จักกันหมดภายในหมู่บ้านที่ตนเองอาศัยอยู่ กล่าวคือพ่อค้ารายย่อยในพื้นที่สร้างความสัมพันธ์จากการเป็นคนในหมู่บ้านเดียวกับผู้บริโภค

## สรุป

บทความนี้ให้ความสำคัญต่อการใช้ทุนทางสังคมในการสร้างและขยายตลาดยากลาย จากการศึกษพบว่ายากลายเป็นยาที่มีชื่อมายาวนาน มีผู้บริโภคในหลายพื้นที่และในหลายจังหวัด และมีการบริโภคทั้งในชุมชนกลางและเขตสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ การบริโภคนายกลายในปัตตานีหรือในสังคมมุสลิม โดยเฉพาะในชุมชนปาเลสมีมาอย่างยาวนาน และมีการบริโภคแพร่หลายมากขึ้นเมื่อการคมนาคมระหว่างชุมชนกลางและสามจังหวัดชายแดนภาคใต้มีการพัฒนาและสะดวกสบายมากขึ้น การสูบ/บริโภคยากลายในเขตสามจังหวัดชายแดนภาคใต้นิยมสูบยากลายมวนใบจาก ใบจากดังกล่าวได้มาจากใบอ่อน ของต้นจาก ซึ่งเจริญเติบโตได้ดีในสภาพภูมิประเทศของภาคใต้ การสูบบุหรี่มวนด้วยใบจากกระทำมานานในภาคใต้ จนคนในภาคใต้เรียกว่า “ยาสูบใบจาก” และได้รับความนิยมมาจนถึงปัจจุบัน เพราะมีคุณสมบัติดีกว่าในพีชชนิดอื่น ครั้นต่อมาจนถึงปัจจุบันความนิยมได้แพร่หลายสู่ผู้ผลิตที่เป็นนักเลงสูบบุหรี่ ใบจากจึงได้กลายเป็นสินค้าทำรายได้ให้แก่ผู้ผลิตเป็นอย่างมาก

การสูบบุหรี่มวนใบจากเป็นการสูบทั่วไปในวิถีชีวิตประจำวันในสังคมมุสลิม และมีการพัฒนาการสูบในหลายรูปแบบ หลายลีลาหลายอิริยาบถและอารมณ์ บางคนสูบแบบเหม็นคาบอย่างนุ่มนวล บางคนสูบอย่างละเมียดละไมบรรจง บางคนสูบอย่างเร่ร้อนเร่รีบ บางคนดูดตีมพลั่วไหวสบายและผ่อนคลาย และบางคนสูบอย่างนิ่งเครียด

ไปด้วยความคิด

ชุมชนกลายเป็นทั้งแหล่งผลิตและแหล่งบริโภคยากลาย การบริโภคยากลายในชุมชนคือการสูบยากลายมวนใบจากเช่นเดียวกับในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ แต่ที่ต่างออกไปคือผู้บริโภค (รวมถึงผู้ผลิต) นิยมสูบใบจากแบบใบหนา การมวนยาสูบใบจากมีหลากหลายวิธี ขึ้นอยู่กับความถนัดและความชอบของแต่ละบุคคล การสูบมีหลายแบบเช่นเดียวกับในสังคมมุสลิมและสูบในหลายโอกาส เช่น สูบในช่วงตีหมาแพะ สังสรรค์กับเพื่อน สูบที่บ้านหลังกินข้าว เป็นต้น เนื่องจากการสูบยากลายมีมาอย่างต่อเนื่อง ยากลายจึงกลายมาเป็นสิ่งจำเป็นต่อการดำรงชีวิตประจำวันของคนในชุมชนกลายและมุสลิมโดยเฉพาะในเขตจังหวัดปัตตานี

ตลาดยากลายมีลักษณะเฉพาะที่แตกต่างไปจากตลาดทั่ว ๆ ไป กล่าวคือตลาดยากลายมิได้อิงอยู่กับกลไกการตลาด มิได้ขึ้นอยู่กับความต้องการซื้อกับความต้องการขายแต่เพียงอย่างเดียว ในทางตรงข้ามตลาดยากลายอิงอยู่กับทุนทางสังคม ทุนทางสังคมคือปัจจัยสำคัญในการสร้างและขยายตลาดยากลาย จากการศึกษาพบว่าทุนทางสังคมปรากฏในตลาดยากลายมาโดยตลอดนับตั้งแต่ประมาณปี พ.ศ. 2490 - 2555 แต่ถูกสร้างและใช้แตกต่างกันไป โดยในช่วงปี พ.ศ. 2490 - 2530 ผู้มีบทบาทสำคัญในตลาดยากลายคือร้านรับซื้อยากลายและพ่อค้าคนกลางรายย่อย โดยผู้ค้าคนกลางรายย่อยมีบทบาทสำคัญในการรวบรวมยากลายจากผู้ผลิตในชุมชนกลายส่งต่อไปให้กับร้านรับซื้อยากลาย หลังจากนั้น ร้านรับซื้อยากลายจะกระจายยากลายไปยังผู้บริโภค ในช่วงนี้ทุนทางสังคมถูกสร้างและใช้ระหว่างผู้ผลิตยากลายกับพ่อค้าคนกลางรายย่อย และทุนทางสังคมที่ถูกสร้างระหว่างพ่อค้าคนกลางรายย่อยกับผู้ผลิต ทุนทางสังคมที่กล่าวถึงก็คือ

ความไว้วางใจ โดยความไว้วางใจเป็นนี้เป็นปัจจัยสำคัญที่ก่อให้เกิดและคงอยู่การซื้อขาย ขยายกลายเป็นระหว่างผู้ผลิตกับพ่อค้าคนกลางรายย่อย และระหว่าง พ่อค้าคนกลางรายย่อยกับร้านรับซื้อขยาย

ในช่วงประมาณปี พ.ศ. 2531 - 2540 ได้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างสำคัญในตลาดขยาย กล่าวคือในช่วงนี้ร้านรับซื้อขยายลดบทบาทความสำคัญลง โดยผู้ที่ขึ้นมาบทบาทในตลาดขยายคือพ่อค้าคนกลางรายย่อยชุมชนขยาย พ่อค้ากลุ่มนี้คือคนที่นำขยายจากผู้ผลิตขยายของชุมชนขยายไปขายให้กับผู้บริโภคในปัดตานี การซื้อขายหรือการตลาดขยายในช่วงนี้เป็นจุดเดียวกับในช่วงก่อนคือมิได้เป็นการตลาดที่อิงอยู่กับกลไกการตลาดล้วน ๆ หากแต่อิงอยู่กับทุนทางสังคม

ทุนทางสังคมในตลาดขยายในช่วงนี้ เป็นทุนทางสังคมที่ถูกสร้าง/ใช้/ธำรงไว้ระหว่างพ่อค้าคนกลางรายย่อยชุมชนขยายกับผู้ผลิตในชุมชนขยาย และทุนทางสังคมที่ถูกสร้าง/ใช้/ธำรงไว้ระหว่างพ่อค้าคนกลางรายย่อยชุมชนขยายกับผู้บริโภคในปัดตานี โดยทุนทางสังคมในกรณีแรกพัฒนามาจากหรือมีเงื่อนไขรองรับการเกิดจากการที่พ่อค้าคนกลางรายย่อยกับผู้ผลิตเป็นคนชุมชนเดียวกัน เป็นญาติกัน และความซื่อสัตย์ที่พ่อค้าคนกลางรายย่อยมีต่อ/ปฏิบัติต่อผู้ผลิต โดยทุนทางสังคมที่สร้างและเชื่อมอยู่ระหว่างผู้ผลิตกับพ่อค้าคนกลางนี้ปรากฏชัดเจนในรูปของการ “จ่ายเก่า เอาใหม่” “ค้างจ่าย” “ผ่อนจ่าย” ส่วนทุนทางสังคมในกรณีหลังได้มาจาก ความสนิทสนม ความคุ้นเคยและเชื่อมั่นที่ผู้บริโภคมีต่อพ่อค้าคนกลางรายย่อย

นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2541 เป็นต้นมา การค้า/ตลาดขยายได้พัฒนาเข้าสู่การเป็นเครือข่ายผู้ผลิต ผู้บริโภคขยาย ท่าศาลา - ปัดตานี โดยเครือข่ายดังกล่าวถูกสร้างขึ้นด้วยทุนทางสังคม โดยทุนทางสังคม

ในตลาดยากลายในช่วงปี พ.ศ. 2541 - 2555 เป็นทุนทางสังคมที่ถูกสร้าง/ใช้/อ้างไว้ระหว่างพ่อค้าคนกลางรายย่อยชุมชนยากลายกับผู้ผลิตในชุมชนยากลาย และทุนทางสังคมที่ถูกสร้าง/ใช้/อ้างไว้ระหว่างพ่อค้าคนกลางรายย่อยชุมชนยากลายกับผู้บริโภคในปัตตานีดูเดียวกับในช่วงก่อนหน้า แต่ที่ต่างออกไปก็คือในช่วงนี้ทุนทางสังคมได้นำไปสู่การเกิดเครือข่ายขยายของตลาดยากลาย โดยเฉพาะการเกิดขึ้นของพ่อค้ายากลายรายย่อยปัตตานี ยะลาและนราธิวาส

พ่อค้าคนกลางรายย่อยในพื้นที่ที่เกิดขึ้นนี้ส่วนใหญ่เคยเป็นลูกค้าขาประจำพ่อค้าคนกลางรายย่อยชุมชนยากลาย แต่มาในระยะหนึ่งก็ผันตัวเองมาเป็นพ่อค้ารายย่อยรับยาจากพ่อค้าคนกลางรายย่อยชุมชนยากลายไปขายต่อให้กับลูกค้าหรือผู้บริโภคในพื้นที่ การขยายตลาดยากลายก็เช่นเดียวกับการสร้างตลาดยากลาย คือ ถูกสร้างและอิงอยู่กับทุนทางสังคม หรือความไว้วางใจที่พ่อค้าคนกลางรายย่อยปัตตานี ยะลาและนราธิวาสมีต่อพ่อค้าคนกลางรายย่อยชุมชนยากลาย และในทางกลับกัน และระหว่างพ่อค้าคนกลางรายย่อยปัตตานี ยะลาและนราธิวาสมีต่อผู้บริโภคในพื้นที่และในทางกลับกัน

บทความนี้ให้ความสำคัญกับการศึกษาตลาดยากลาย ซึ่งแน่นอนว่ามีลักษณะเฉพาะเจาะจงในแง่ของตัวสินค้าและพื้นที่การตลาด อย่างไรก็ตามสิ่งที่ได้จากการศึกษาน่าจะเป็นประโยชน์ต่อการสร้างและขยายตลาดสินค้าของชุมชนต่าง ๆ และสินค้าประเภทอื่น ๆ โดยเฉพาะการสร้างตลาดจากฐานของความไว้วางใจ ความซื่อสัตย์ต่อกันระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค อาจจะท่ามกลางกระแสการเบียดขับและการแข่งขันอย่างรุนแรงและเชี่ยวกรากของระบบทุนนิยมในปัจจุบัน

## บรรณานุกรม

### เอกสาร

- เครื่องข่ายต้นน้ำปลายน้ำคลองกลาย. (2554). **ของดีลุ่มน้ำคลองกลาย**. เอกสารประกอบการงานสืบชะตาคลองกลาย 23 พฤษภาคม พ.ศ. 2554.
- จินตนา หนูณะ. (2543). ยากลาย: พีชเศรษฐกิจของชาวท่าศาลา. ใน **ท่าศาลา 100 ปี ท่าศาลา: ย้อนอดีตสู่อนาคต**. นครศรี-ธรรมราช: ไทม์พริ้นติ้ง.
- บัวพันธ์ พรหมพิง.(2551). สังคมวิทยาว่าด้วยทุนทางสังคม จากแนวคิดเรื่องทุนสู่พลังงานสังคม. **มนุษยศาสตร์สังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น**, 25 (2).
- ปิ่นวดี ศรีสุพรรณ. (2547). **วาทกรรมทุนทางสังคม กระบวนการสร้างแนวคิดและปฏิบัติการบริบทการพัฒนาของไทย (พ.ศ. 2540 - 2546)**. วิทยานิพนธ์ปริญญาามหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สุขมนัยวินิต, พระยา. (2440). เรื่องรายงานศก 116. ใน **รายงานการปกครองหัวเมืองปักษ์ใต้การรวบรวมเมืองนครศรีธรรมราช พัทลุง สงขลา**. สงขลา: สถาบันทักษิณคดีศึกษา.
- สุธีวงศ์ พงศ์ไพบูลย์, ดิลก วุฒิพาณิชย์ และประสิทธิ์ ชินการณ. (2544). **เงินทักษิณ วิถีและพลัง**. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- อมรศักดิ์ รัชชทิพย์. (2548). **ชาติพันธุ์สัมพันธ์ในพลวัตการจัดการทรัพยากร : ศึกษากรณีชุมชนกลาย อำเภوتاศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช**. วิทยานิพนธ์ปริญญาามหาบัณฑิต,

มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์.

John, P. (1993). **Social Capital**. New York: Routledge.  
Putnam, Robert D.(1998). **Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy**. Princeton: Princeton University Press.

### สัมภาษณ์

กลอน ดวงมุลิก. (24 กรกฎาคม 2554), สัมภาษณ์.  
จิตร แทนสกุล. (25 สิงหาคม 2555), สัมภาษณ์.  
จตุรอนี มาม๊ะ. (29 มกราคม 2555), สัมภาษณ์.  
ฉาวหะ ดันนา. (31 มกราคม 2556), สัมภาษณ์.  
เจน สรวงศ์. (25 พฤศจิกายน 2554), สัมภาษณ์.  
บุญให้ พรหมทอง. (11 กุมภาพันธ์ 2556), สัมภาษณ์.  
ประดิษฐ์ คุณารักษ์. (4 มีนาคม 2556), สัมภาษณ์.  
ไมตรี เหลื่อมแก้ว. (28 มกราคม 2555), สัมภาษณ์.  
ยินดี แก้วประจุ. (20 เมษายน 2555), สัมภาษณ์.  
ยี่เซ็ง มามะ. (21 มกราคม 2555), สัมภาษณ์.  
เลื่อน เหลื่อมแก้ว. (24 มีนาคม 2554), สัมภาษณ์.  
รัตน์ แก้วสังข์. (2 กุมภาพันธ์ 2555), สัมภาษณ์.  
สมนึก ศรีศักดิ์ดา. (2 กุมภาพันธ์ 2556), สัมภาษณ์.  
สินสมุทร รอดเกลี้ยง. (4 กันยายน 2554), สัมภาษณ์.  
สุชาติ จันธิบัติ. (19 กุมภาพันธ์ 2555), สัมภาษณ์.  
สุน นวลสกุล. (13 พฤษภาคม 2556), สัมภาษณ์.  
พะชัน หมดซารา. (21 มกราคม 2555), สัมภาษณ์.



แหละ สุติน. (28 มกราคม 2556), สัมภาษณ์.

อำไพ ไชยฤกษ์. (4 กุมภาพันธ์ 2556), สัมภาษณ์.

