



บทที่ 4

ขบวนการหาญาติคน

ในขบวนการหาญาติคนนั้น แต่ละรายจะมีขนาด และขอบเขตพื้นที่ที่แตกต่างกันไป ทั้งขึ้นอยู่กับพื้นที่ที่ชายหาญาติคนว่า ครอบคลุมพื้นที่มากน้อย แค่ไหนปริมาณเงินทุนหมุนเวียนที่แพร่สะพัดในแต่ละงวด ว่ามากน้อยเพียงใด และบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับขบวนการหาญาติคนว่าเกี่ยวข้องกับคน จำนวนมากน้อยเท่าใด ส่วนใหญ่แล้ว ปริมาณเงินทุนหมุนเวียนนั้น มักจะมีความสัมพันธ์กันกับขนาดของพื้นที่โดยตรงกล่าวคือ ถ้าสามารถครอบคลุมพื้นที่ ประกอบการหาญาติคนได้อย่างกว้างขวาง ก็มักจะมีปริมาณเงินทุนหมุนเวียนที่มากตามไปด้วย (หมายเลข 1, สัมภาษณ์)*

ในการประกอบการหาญาติคนนั้น ผู้ที่เป็นเจ้ามือหรือเจ้าของ ในแต่ละท้องที่จะมีลักษณะที่คล้ายคลึงกัน กล่าวคือ จะมีเจ้ามือรายใหญ่ ขนาดกลาง และเจ้ามือรายเล็ก (รายย่อย ๆ) ลงไปตามลำดับ (ท้องที่ การแบ่งขนาดของเจ้ามือขึ้น โดยทั่วไปมักนิยม วัดจากปริมาณเงินที่สะพัดในแต่ละงวด หรือรายได้จากการขายหาญาติคน ที่ยังมีได้หักค่าใช้จ่ายนั่นเอง) จะแตกต่างกันบ้างก็เห็นจะเป็นเรื่องของการจัดองค์การ และการบริหารงาน เช่น เรื่องของจำนวนเจ้ามือในแต่ละแห่ง บางแห่งเจ้ามือมีคนเดียว สองคน สามคน หรือหลาย ๆ คนก็ได้ ที่น่าสังเกตก็คือ ถ้ามีเจ้ามือคนเดียวเป็นเจ้าของ ก็มักจะเป็นผู้ที่มั่งเงินทุนมาก มีชื่อเสียงในทางสังคมที่ดี เป็นที่รู้จักกันอย่างกว้างขวาง เป็นที่ไว้วางใจของลูกค้า (หมายรวมถึง ผู้ซื้อ และผู้ขายหาญาติคน) มากกว่า ส่วนกรณีเจ้ามือหลาย ๆ คน ก็เนื่องมาจากแต่ละคนมีเงินทุนหมุนเวียน ในการประกอบการธุรกิจหาญาติคนไม่มากนัก มีคนรู้จักในวงแคบ หรือในขอบเขตพื้นที่ที่ค่อนข้างจำกัด นอกจากนี้ ยังเป็นการกระจายความเสี่ยงในกรณีที่เกรงว่า จะขาดทุนด้วย

*ที่ต้องใช้คำว่า "หมายเลข 1, 2, 3.....9" แทนการเรียกชื่อสมมุติ ก็เนื่องมาจาก ผู้วิจัยได้สอบถามความสมัครใจ ซึ่งผู้ให้ข้อมูลหลายท่านยินดีที่จะให้ใช้ตัวเลขแทนชื่อสมมุติมากกว่า ดังนั้นถ้าใช้คำว่า "หมายเลข 1" ก็ใช้แทนผู้ให้ข้อมูลส่วนตัวคนที่ 1 นั้นเอง

สำหรับในพื้นที่เขตอำเภอทลิ่ง แล้วอาจกล่าวได้ว่า "ปริมณฑล" ที่ศึกษาวิเคราะห์ที่อยู่นี้มีปริมาณเงินทุนหมุนเวียนที่เก็บได้ในแต่ละงวด (เฉลี่ยวงเงินอยู่ระหว่าง 2-3 ล้านบาทต่องวด) นั้นมากกว่ารายอื่น ๆ ในอำเภอทลิ่ง ดังนั้นจึงสามารถกล่าวได้ว่า ปริมณฑลนี้มีขนาดค่อนข้างใหญ่ แต่ถ้าจะวิเคราะห์เปรียบเทียบวงเงินที่เก็บได้ในแต่ละงวด เปรียบเทียบกันทั้งจังหวัดบุรีรัมย์แล้ว จะพบว่าอยู่ในระดับกลางเท่านั้น เจ้ามือรายแรก (นายวิวัฒน์ สัมภาษณ์) ให้ความเห็นว่า

"การจะดูว่าเจ้ามือ รายใด ใหญ่หรือเล็ก ก็จะต้องดูจากวงเงินที่เก็บได้ในแต่ละงวดว่า ได้มากหรือน้อย เจ้ามือรายที่ใหญ่น้อย จะสามารถเก็บได้ตั้งแต่ 5 ล้านบาทขึ้นไป จนถึง 10 กว่าล้านบาทเลยทีเดียว ซึ่งพวกนี้มักจะ ไม่ยอมเปิดเผยตัวเอง อาจจะทำให้พวกญาติ ๆ เขาออกหน้าแทนมากกว่า ขณะที่ตัวเองมักจะออกทุนสนับสนุนอยู่เบื้องหลัง อย่างของเรา (ปริมณฑล) นั้นสู้เขาไม่ได้ เพราะ เครื่องไม้เครื่องมือ อุปกรณ์เขาทันสมัยกว่า เขาออกตัวกับเจ้ามือรายใหญ่ ๆ ทางอีสาน แถว ๆ โคราช ขอนแก่น สุรินทร์ อีกต่อหนึ่ง แต่เจ้ามือขนาดเล็กขนาดกลางก็สะดวกตรงที่คล่องตัวกว่าและความเสี่ยงก็ต่ำกว่า แม้จะได้เงิน (กำไร) น้อยกว่าก็ตาม"

จะเห็นว่าเจ้ามือ (นายวิวัฒน์) ชี้ให้เห็นว่าแม้เจ้ามือรายใหญ่ในจังหวัดบุรีรัมย์ ก็ยังมีการออกตัวกับเจ้ามือรายที่ใหญ่กว่าในทางอีสาน ก็เท่ากับขอความช่วยเหลือจากวิทยาคัดดินนั้นเป็นขบวนการที่เชื่อมโยงกันในทุกระดับในประเทศ (ดังจะชี้ให้เห็นในเรื่องการออกตัวให้ละ เอียดอีกครั้ง)

เนื่องจากปริมณฑลที่ศึกษานี้ มีปริมาณของ เงินทุนหมุนเวียนอยู่ในระดับปานกลาง ดังนั้นจึงจัดให้มีขนาดกลาง เมื่อเทียบกับเจ้ามือรายอื่น ๆ ในจังหวัด บุรีรัมย์ ดังนั้นในบทนี้จะมุ่งวิเคราะห์ ถึงขบวนการวิทยาคัดดิน โดยจะพิจารณาถึงแนวทางการบริหารงานภายใน (หรือโครงสร้างการจ้องค์การ และการบริหาร) ซึ่งก็หมายถึง การจ้องค์การ การแบ่งหน้าที่และความรับผิดชอบของบุคคลที่เกี่ยวข้อง กับธุรกิจการวิทยาคัดดิน นอกจากนี้ก็จะพิจารณาถึงขั้นตอนการปฏิบัติงานต่าง ๆ โดยจะพิจารณาถึงรายละเอียดของการประกอบการ ทั้งนี้ก็เพื่อเป็นแนวทางในการวิเคราะห์ถึง ความสัมพันธ์ระหว่างเจ้ามือวิทยาคัดดิน กับบุคคลอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการวิทยาคัดดิน อาทิเช่น ประชาชน ช่างราชการ (ตำรวจ) รวมถึงระหว่างเจ้ามือ

ด้วยกันเองด้วย นั่นก็คือ การพิจารณาถึงขอบข่ายของการทำธุรกิจมหาวิทยาลัยที่ดินที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ระหว่างเจ้ามือ กับเจ้ามือในระดับต่าง ๆ ได้แก่ในระดับท้องถิ่น จังหวัด และระดับประเทศ (ที่เราเรียกกันว่า คือ การออกตัวนั่นเอง) เป็นต้น แต่ก่อนที่เราวิเคราะห์ถึงลักษณะความสัมพันธ์ของเจ้ามือ กับบุคคลที่เกี่ยวข้องในขบวนการทำธุรกิจมหาวิทยาลัยที่ดินนั้น เราจำเป็นต้องเข้าใจถึงรูปแบบ การจัดองค์การ เพื่อการบริหารงานกิจการมหาวิทยาลัยที่ดินเสียก่อน กล่าวคือ

การบริหารงานมหาวิทยาลัยที่ดินของปริมณฑล มีลักษณะการแบ่งหน้าที่และความรับผิดชอบดังต่อไปนี้

1. ฝ่ายบริหาร
2. ฝ่ายประสานงาน
3. ฝ่ายบริการ
4. ฝ่ายการเงิน

1. ฝ่ายบริหาร

ฝ่ายบริหาร หมายถึง ฝ่ายที่รับผิดชอบสูงสุดในทุก ๆ เรื่อง รวมถึงงานของฝ่ายของฝ่ายประสานงาน ฝ่ายบริการ และฝ่ายการเงินด้วย หน้าที่หลักของฝ่ายบริหารจะเน้นหนักทางด้าน การวางแผน การกำหนดแนวทาง วางนโยบายในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการขยายพื้นที่ การขายมหาวิทยาลัยที่ดิน การสร้างข้อตกลงระหว่างเจ้ามือในมือที่นอกปริมณฑลว่า จะกำหนดราคา ค่าตอบแทนของมหาวิทยาลัยที่ดินอย่างไร ในกรณีเกิดวิกฤติการณ์ เช่น ในบางงวดที่มีเลขเด่น ๆ ดัง ๆ จนคาดว่าถ้าหากปล่อยให้คนขายมหาวิทยาลัยที่ดินขาย เลขดังกล่าวตามปกติแล้ว อาจจะทำให้ขาดทุนมาก ทั้งนี้การวางแผนร่วมกัน และการสร้างข้อตกลงร่วม ระหว่างเจ้ามือนี้เอง ที่จะทำให้เกิดการประกอบ การมหาวิทยาลัยที่ดิน เป็นไปอย่างราบรื่น ในลักษณะของการถ้อยทีถ้อยอาศัย และขจัดปัญหาในเรื่องกรณี การทะเลาะวิวาท อันเนื่องมาจากการแย่งลูกค้า การตัดหน้า (ให้ผลตอบแทนที่สูงกว่า) ที่จะ ทำให้ถือฝ่ายเสียหายประโยชน์ ดังนั้นจึงจะพบว่า สำหรับในพื้นที่อำเภอโพธิ์เงินนี้ แทบจะ ไม่มีการ ทะเลาะวิวาทของบรรดา เจ้ามือเลยตรงกันข้าม จะมีการรวมตัวกันค่อนข้างจะ เห็นว่าแน่นอน ทั้งนี้ก็เพราะว่า ผลของการร่วมมือ การประสานงานกันระหว่างเจ้ามือด้วยกันเอง จะทำให้

ทุกฝ่าย (เจ้ามือ) ได้รับผลตอบแทนที่ดีกว่า การแข่งขัน การแข่งขันผลประโยชน์กันเอง (หมายเลข 3, สัมภาษณ์)

ดังนั้นหน้าที่หลักของฝ่ายบริหารจึงเน้นที่การวางแผน กำหนดแนวทางว่าท้ออย่างไร จึงจะสามารถสร้างผลกำไรให้มากที่สุด ที่เห็นได้ชัดก็คือ ถ้าในงวดใดปรากฏว่ามีข่าว (ลือ) ว่าเลขท้ายไม่ว่า 2 ตัว หรือเลขท้าย 3 ตัว เลขใดเด่น ๆ ก็กำหนดแนวทางร่วมกันเลยว่า จะปิดเลขท้ายเหล่านี้ (คือการไม่ขายเลขท้ายดังกล่าว) เหมือน ๆ กันแทบทุก ๆ ราย ไม่ว่าจะเป็นรายเล็ก รายใหญ่ หรืออาจจะผ่อนปรนให้ขายได้ แต่ถ้าเลขท้ายที่ออกตรงกับเลขดังกล่าว ก็จะได้รับรางวัลต่ำกว่าปกติ เป็นต้น แต่ทั้งนี้เนื่องจากขนาดของปริมาณผล ยังไม่ช้ขนาดใหญ่มาก ดังนั้นข้อช่วยการทำงาน จึงค่อนข้างจะคาบเกี่ยวกับบ้าง ยังไม่แบ่งแยกให้เห็นได้อย่างเด่นชัดเป็นแต่เพียงว่า เราสามารถกำหนดหน้าที่ การทำงานหลัก ๆ ไว้ให้เห็นอย่างคร่าว ๆ เท่านั้น

สำหรับกรณีของปริมาณผลนี้ ฝ่ายบริหารได้แก่ เจ้ามือทั้ง 3 คนได้แก่

นายวิวัฒน์ (นามสมมุติ)

นายวินัย (นามสมมุติ)

นายวิเวก (นามสมมุติ)

นายวิวัฒน์ ; นายวิวัฒน์ จะรับผิดชอบควบคุมการทำงานของฝ่ายประสานงาน ซึ่งมีหน้าที่ทางด้าน การติดต่อประสานงาน ประโยชน์ระหว่างฝ่าย เจ้ามือกับเจ้ามือ และมักจะเป็นผู้รับผิดชอบประสานงานทางด้านเป็นผู้ค้าประกันการจ่ายค่าคุ้มครอง และการให้บริการแก่เจ้าหน้าที่ตำรวจ ในระดับต่าง ๆ

นายวินัย ; นายวินัย เป็นเจ้ามือ จะรับผิดชอบทางด้าน ฝ่ายการเงิน หมายถึง มีหน้าที่หลักทางด้าน การทำบัญชี รับ-จ่าย เงินให้แก่ลูกค้าซึ่งจะผ่านทางคนเดินโพย หรือคนขายอีกต่อหนึ่ง และรับผิดชอบเงินกองกลาง ที่เก็บจากเจ้ามือทั้ง 3 คน ไว้เพื่อเป็นเงินทุนสำรอง

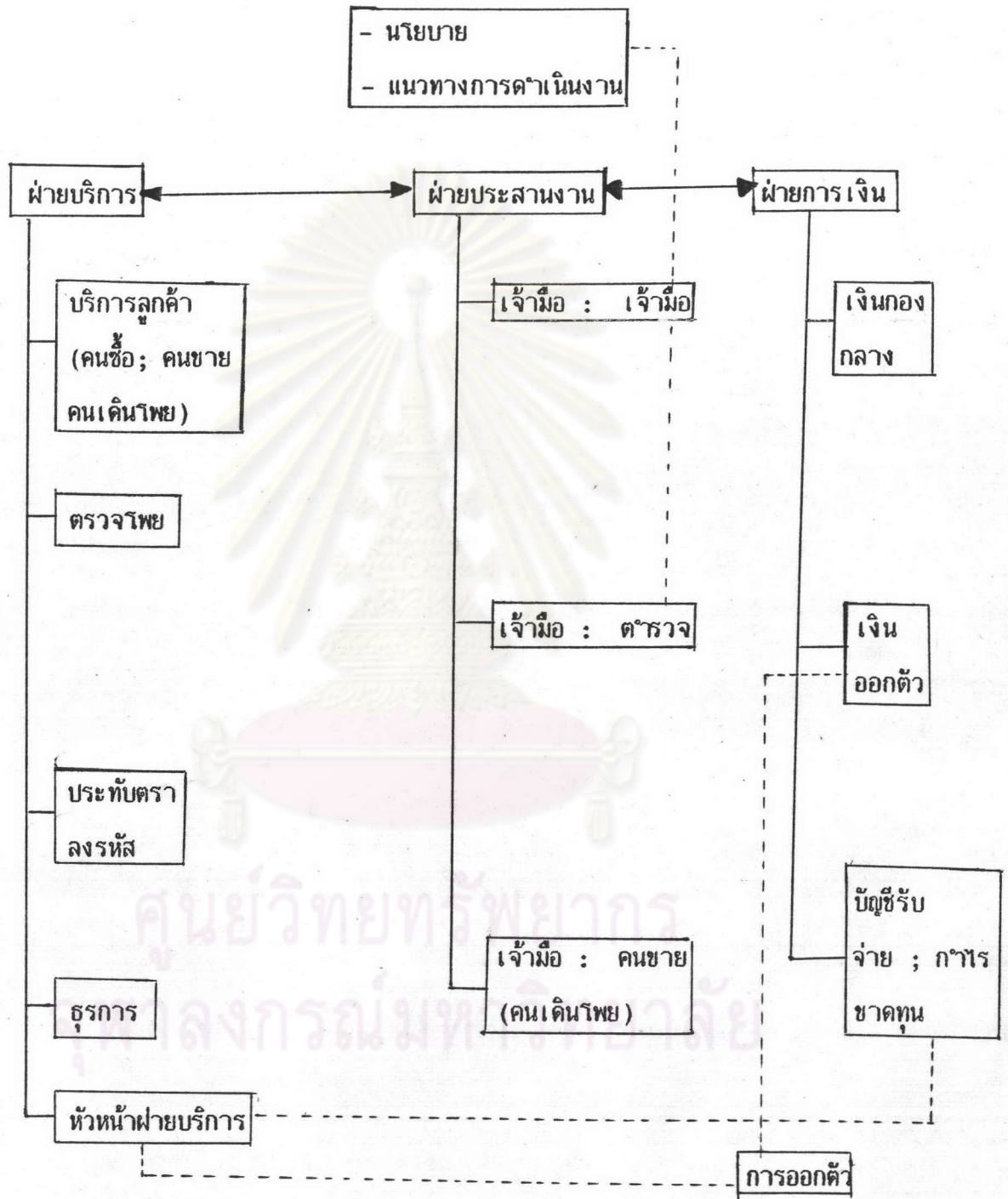
นอกจากนี้ยังรับผิดชอบงานทางด้านฝ่ายบริหาร ที่เกี่ยวเนื่องกับการทำงานของคนตรวจโพง ฝ่ายธุรการ พนักงานถ่ายเอกสาร และอุปกรณ์เครื่องใช้ในการทำงาน เป็นต้น

นายวิเวก ; นายวิเวก เป็นเจ้ามือ จะรับผิดชอบทางด้าน การประสานงาน ทางด้านการติดต่อสร้างความสัมพันธ์ และความเข้าใจ เป็นอันดีระหว่างเจ้ามือด้วยกันเอง และระหว่างเจ้ามือ กับ นักการเมืองท้องถิ่น เช่น ส.จ. และนักการเมืองระดับชาติ เช่น ส.ส. หรือ อาจจะช่วยเหลือ นายวิวัฒน์ในการประสานงานกับตำรวจ เป็นต้น นอกจากนี้ยังให้ความสนับสนุน การร่วมมือ การทำงานทางราชการของข้าราชการ เช่นกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน เป็นต้น และยังร่วมมือกับนายวิวัฒน์ ในระยะที่เกี่ยวกับการจับกุม ผู้ชายหายาตัดดิน เช่น การประกันตัว เป็นต้น

ข้อสังเกต ก็คือ งานทางด้าน การประสานงาน นั้นจะเป็นการรับผิดชอบร่วมกันของ นายวิวัฒน์ และนายวิเวก ส่วนงานทางด้านบริการ และการเงินนั้น นายวินัยจะเป็นผู้ควบคุมดูแล ทั้งนี้เนื่องจากสถานที่ตั้ง (สถานที่ประกอบการหายาตัดดิน) นั้นตั้งอยู่ที่บ้านนายวินัย นั้นเอง ประกอบกับขนาดของปริมาณผลยังอยู่ในขนาดกลาง ๆ ดังนั้นการแบ่งแยกหน้าที่ ก็ยังมีได้กระทำลงไปได้อย่างเด็ดขาด ระบบงานจึงคาบเกี่ยวกันอยู่บ้าง บางครั้งเจ้ามือคนใดคนหนึ่งไม่อยู่ หรือ ติดธุระ จึงสามารถที่จะรับผิดชอบแทนกันได้

นอกจากนี้เงินทุนสำรอง ที่มาจากเจ้ามือทั้ง 3 รายนั้น แต่ละคนจะออกเงินทุนเท่า ๆ กัน เพราะแต่ละคนถือหุ้นเท่ากัน เหตุที่ต้องมีเงินกองกลาง (เงินสำรอง) ไว้ก็เนื่องจากในกรณีที่งวดค่าขาดทุนมาก ก็จะทำเงินสำรองดังกล่าวจ่ายค่ามัดจำให้แก่ลูกค้า และจะจ่ายในภายหลัง นอกจากนี้แล้ว ยังจะนำเงินทุนสำรองนี้ไปใช้ทางด้านการประกันตัว การจ่ายให้ตำรวจ การบริการชุมชน เช่น การบริจาคเงินการกุศล การสร้างโรงพยาบาลในชุมชน สร้างถนนหนทาง และปรับปรุง แหล่งน้ำในชุมชนหรือเงินพัฒนาในชุมชนอื่น ๆ ต้องนำเงินส่วนนี้ไปบริจาค

รูปภาพที่ 4.1 หน้าที่และความรับผิดชอบของฝ่ายบริหาร



เครื่องหมาย ——— หมายถึง ความสัมพันธ์กันเชิงโครงสร้าง (ที่ชัดเจน)
 เครื่องหมาย - - - - - หมายถึง ความสัมพันธ์ที่ควบคู่กัน เชิงหน้าที่ความรับผิดชอบ
 เครื่องหมาย <--> หมายถึง ทิศทางของความสัมพันธ์แบบตอบโต้ ซึ่งกันและกัน

2. ฝ่ายประสานงาน

ฝ่ายประสานงาน หมายถึง ฝ่ายที่ทำหน้าที่ทางด้านการติดต่อสัมพันธ์สร้างความเข้าใจ ประสานผลประโยชน์ระหว่างบริษัท กับเจ้ามือรายอื่น ๆ ระหว่างเจ้ามือกับตำรวจ ระหว่างเจ้ามือกับคนขาย (คือหน้าที่ของคนเดินรอย) และระหว่างข้าราชการ และนักการเมือง ส่วนท้องถิ่น ดังรายละเอียดต่อไปนี้

2.1 การประสานงานระหว่าง เจ้ามือ กับ เจ้ามือ

หมายถึง การติดต่อสื่อสารทั้งความสัมพันธ์ และความเข้าใจอันดีระหว่างเจ้ามือในบริษัท กับ เจ้ามือรายอื่น ๆ ทั้งที่ใหญ่มากกว่าและเล็กกว่า ทั้งนี้เพื่อประสานผลประโยชน์ร่วมกัน ผลประโยชน์ที่เห็นได้ชัดเจน ก็คือ

2.1.1 การออกตัว ความสำคัญของการออกตัว อยู่ที่ ช่วยในการลดการเสี่ยงต่อการขาดทุน (ในกรณีของเจ้ามือรายย่อย) และช่วยเพิ่มยอดขายทำให้เงินทุนหมุนเวียนสะพัดมากกว่า (กรณีเจ้ามือรายใหญ่กว่า) ดังนั้น ผลประโยชน์จึงจะตกอยู่ที่ทั้งสองฝ่ายทั้งในกรณีเจ้ามือรายย่อย เจ้ามือขนาดกลาง และเจ้ามือรายใหญ่ ดังนั้นถ้าหากไม่มีระบบการออกตัวที่ดีพอแล้ว จะทำให้เสี่ยงต่อการขาดทุน และถ้าเกิดการขาดทุนก็จะขาดทุนมาก ดังนั้นผู้ที่ทำธุรกิจหายได้ดินได้ (ในกรณีที่ไม่มีกรออกตัว) จึงน่าจะเป็นเจ้ามือ รายใหญ่ ๆ เท่านั้น

อย่างไรก็ตาม มิได้หมายความว่า เจ้ามือขนาดกลางและเจ้ามือขนาดใหญ่จะยินยอมให้เจ้ามือ รายเล็ก ๆ หรือรายย่อย ๆ ออกตัวกับตนเสมอไป ทั้งนี้เพราะวิธีการออกตัวนั้น จะมีการติดต่อผ่านทางโทรสาร โทรศัพท์เป็นหลัก จึงเป็นการเสี่ยงสูงต่อการที่จะถูกโกง หรือถูกหักหลังได้ง่าย ดังนั้นก่อนที่เจ้ามือรายย่อย จะออกตัวกับเจ้ามือรายใหญ่ จะต้องเจรจาติดต่อกับเจ้ามือรายใหญ่เป็นการส่วนตัว สร้างความสัมพันธ์กันแน่นแฟ้นเชิงส่วนตัว ที่ค่อนข้างจะสนิทสนมพอสมควร ที่จะก่อให้เกิดการไว้วางใจกัน ส่วนใหญ่แล้วเจ้ามือรายที่ออกตัว จะพิจารณาถึงประวัติความเป็นมาอันเป็นข้อมูลพื้นฐานของครอบครัว นิสัยส่วนตัว ฐานะทางการเงิน ตลอดจนถึงสถานภาพในทางสังคมด้วย ถ้าหากว่าเจ้ามือรายใดที่มีฐานะทางการเงินดี นิสัยส่วนตัวซื่อตรง

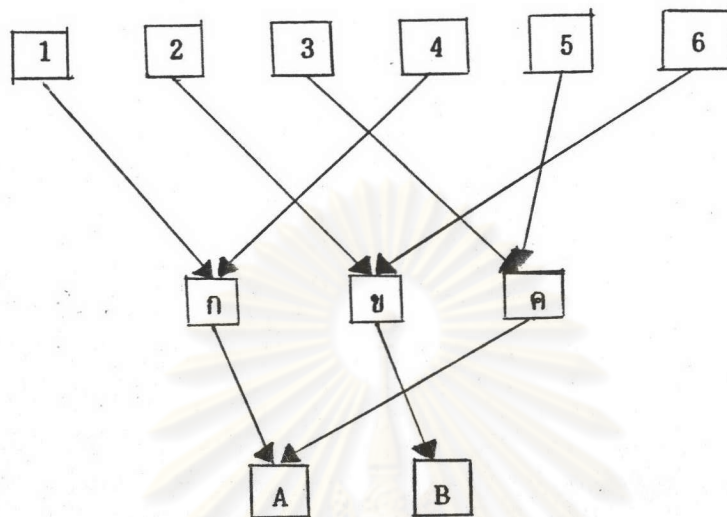
(กล้าได้กล้าเสีย) ว่างใจได้ในเรื่องทางการเงิน (มีเครดิตดี) ก็ได้รับการพิจารณา
ยอมรับให้ออกตัว ในกรณีปริมาณหนี้ ที่ได้รับการพิจารณาให้ออกตัว ก็เนื่องจาก

- ระยะเวลา การทำธุรกิจนี้ ประมาณ 10-15 ปีมาแล้ว เป็นระยะเวลาที่นาน
นั้นหมายความว่า ระยะเวลาที่การประกอบธุรกิจอันยาวนาน ก็เท่ากับเป็นที่ว่างใจของลูกค้า
(ผู้ซื้อ) ว่าจะซื้อตรงในการจ่ายค่าตอบแทน ไม่มีการคดโกง หรือมีเครดิตที่ดี นั้นเอง
- สถานภาพทางเศรษฐกิจ และสังคมของเจ้ามือทั้ง 3 รายนี้ มันคงพอสมควร
- การรู้จักติดต่อกันมานาน หรือเป็นเพื่อน อันถือได้ว่าเป็นความสัมพันธ์ส่วนตัว
ซึ่งน่าที่จะ เป็นข้อที่สคัญที่สุด (ผู้ให้ข้อมูลหลายท่าน, สัมภาษณ์)

แต่ก่อนที่จะออกตัวนั้น เจ้ามือ จะต้องไปติดต่อกับเจ้ามือรายใหญ่ก่อน ซึ่งจะต้องรอ
สักระยะเวลาหนึ่ง เพื่อที่ว่าเจ้ามือรายใหญ่จะมีเวลาพิจารณา เรามักจะพบว่า เจ้ามือรายใหญ่
มักจะไม่รับการออกตัวของเจ้ามือรายย่อย ส่วนใหญ่แล้วจะรับเฉพาะ เจ้ามือขนาดกลางขึ้นไป
ทั้งนี้เพราะวงเงินที่ได้รับเป็นค่าออกตัวจากเจ้ามือรายย่อย ๆ นั้นไม่คุ้มกับการรอคอย และดูจะ
เป็นการเสี่ยงเกินไป ดังนั้นการออกตัวจึงมักจะกระทำตามลำดับชั้น คือจากรายย่อย ๆ (ประมาณ
เงินสะพัดในแต่ละระหว่าง 5 แสนบาท - 1 ล้านบาท) จะออกตัวเก็บเจ้ามือขนาดกลาง
(เงินสะพัดในแต่ละงวดประมาณ 2-6 ล้านบาท) เจ้ามือขนาดกลาง ก็จะออกตัวกับเจ้ามือ
ขนาดใหญ่ (ประมาณ 9 ล้านบาทขึ้นไป) อีกต่อหนึ่งเป็นทอด ๆ ดังแผนภูมิแสดงโครงสร้างการ
ออกตัว

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

รูปภาพที่ 4.2 ; โครงสร้างการออกตัว



เครื่องหมาย	แสดงถึง การออกตัว
1, 2, 3, 4, 5, 6,	แสดงถึง เจ้ามือรายย่อย
ก, ข, ค,	แสดงถึง เจ้ามือขนาดกลาง
A, B	แสดงถึง เจ้ามือขนาดใหญ่

2.2.1 การเจรจาเรื่องราคา การเจรจาเรื่องราคา มักจะเป็นการกระทำร่วมกันระหว่าง เจ้ามือขนาดกลาง กับ ขนาดใหญ่ เป็นหลัก มักจะไม่ค่อยเกี่ยวข้องกับเจ้ามือขนาดเล็กเท่าใดนัก ทั้งนี้เนื่องจาก

- มักจะเป็นการเจรจา เรื่องการลดราคา ผลตอบแทนที่จะจ่ายให้แก่ผู้ซื้อให้ต่ำกว่าปกติในบางงวดเท่านั้น การลดราคาจะกระทำก็ต่อเมื่อ มีข่าว (ลือ) ว่ามีเลขดังมาก ๆ เช่น สมมุติ มีข่าวลือว่า เลขท้าย 3 ตัวที่จะออก คือ 123 ก็จะเป็นการตกลงร่วมกันระหว่างเจ้ามือขนาดกลาง ขึ้นไปถึงขนาดใหญ่กว่า ถ้าเลขท้าย 123 ออกมาจริง ก็จะจ่ายต่ำกว่าปกติเช่น อาจจะบาทละ 400 บาท (จากปกติจ่าย 500) เป็นต้น ซึ่งมาตรการลดราคานี้ ถือได้ว่าเป็นการผ่อนปรน มากกว่าการปิดเลขท้าย 3 ตัวดังกล่าว การปิดเลขท้าย มักจะกระทำก็ต่อเมื่อหลังจากเกิดข่าวลือว่าเลขท้ายใดจะออก แล้วปรากฏว่าข่าวลือดังกล่าวเป็นความจริงสัก 2-3 งวด ก็จะปิดเลขท้าย ดังกล่าว เป็นต้น

- การประกาศลดราคาของเจ้ามือ รายใหญ่กว่า จะทำให้เจ้ามือ รายย่อยไม่กล้าเสี่ยงขายเลขท้าย ดังกล่าว เป็นจำนวนมาก ๆ ถึงแม้เจ้ามือรายย่อย จะไม่ลด ราคาตามเจ้ามือรายใหญ่กว่าก็ตาม แต่จะไม่กล้าขายเลขท้ายดังกล่าวจำนวนมาก ดังนั้นจึงไม่มี ผลกระทบกระเทือนต่อเจ้ามือ ขนาดกลาง และขนาดใหญ่มากนัก ในกรณีที่เจ้ามือรายย่อยไม่ยอม ลดราคา แต่โดยทั่วไปแล้ว เจ้ามือรายย่อย มักจะยอมลดราคาตาม เจ้ามือขนาดกลางและเจ้ามือ รายใหญ่ ทั้งนี้เพื่อลดการเสี่ยงลง และอาจจะได้ผลตอบแทนที่สูงกว่ากรณีที่ได้กำไร

ดังนั้นการเจรจาเรื่องราคา จึงมักจะ เป็นการติดต่อผ่านโทรศัพท์ หรือโทรสาร เป็นหลักทั้งนี้ก็เพราะความสะดวก และสามารถกระทำได้อย่างทั่วถึง ไม่จำเป็นต้องพิจารณา ในเชิงความสัมพันธ์ส่วนตัว เช่นเรื่องของการออกตัว เป็นต้น

2.1.3 การตกลงแบ่งเขตพื้นที่การขายหวยใต้ดิน มักจะกระทำกัน

ระหว่าง เจ้ามือรายย่อยกับเจ้ามือขนาดกลางมากกว่า ทั้งนี้เพราะในบางกรณี การตกลงกัน อย่างไม่เป็นทางการนั้น อาจจะก่อให้เกิดการล้ำเขตแดนกันบ้าง เจ้ามือรายใดที่ไม่ต้องการมี เรื่องมีราวบาดหมางกัน จึงนิยมที่จะเจรจาโดยตรง (ตัวต่อตัว) เพื่อหาข้อยุติ แต่ในทางปฏิบัติ แล้วข้อยุติที่ว่าใคร (เจ้ามือรายใด) ควรจะมีขอบเขตพื้นที่การขาย แค่นั้นนั้น ขึ้นอยู่กับเครดิตที่มี ต่อผู้ซื้อ ผู้ขาย ชื่อเสียง และอิทธิพล ยังมีชื่อเสียง และอิทธิพลมาก ก็ยังมีขอบเขตการขายที่ ค่อนข้างกว้าง ทั้งนี้มักจะเป็นชื่อเสียง และอิทธิพลในแง่ของพระคุณ (ในทางดี) มากกว่า (หมายเลข 1, สัมภาษณ์)

ขณะที่เจ้ามือรายใหญ่มักจะไม่กระทบกระเทือน อันเนื่องมาจากการรุกล้ำเขต การขายหวยใต้ดินมากนัก ทั้งนี้เพราะชื่อเสียง เครดิต นั้นเป็นที่รู้จักกันดีอยู่แล้ว และที่สำคัญก็คือ รายได้หลักของเจ้ามือรายใหญ่ มักจะมาจากการออกตัวของเจ้ามือ ขนาดปานกลาง จนถึงเจ้ามือ ขนาดค่อนข้างปานกลาง เป็นหลักประกอบกับมีลูกค้าชั้นดี (ที่ซื้อครั้งละมาก ๆ) เป็นขาประจำ อยู่แล้ว (หมายเลข 1, สัมภาษณ์)

นอกจากนี้ผู้ไขข่าว หลายท่านได้ให้ความเห็นที่คล้ายคลึงกันว่า คุณสมบัติของการ เป็นผู้ประสานงานที่ดีนั้น จะมีลักษณะดังต่อไปนี้คือ เป็นผู้กว้างขวาง เป็นผู้มีเครดิตดี และเป็น

ผู้ที่ศคน

- เป็นผู้กว้างขวาง กว้างขวางทั้งในระดับล่าง (ระดับชาวบ้าน) และในระดับบน (ระดับอำเภอ จังหวัด) และมีชื่อเสียงในทางที่ดี ทั้งนี้ในระดับการเป็นผู้กว้างขวางและมีชื่อเสียงนั้น จะส่งผลต่อธุรกิจหยาไต้ดิน ตรงที่ยิ่งกว้างขวางเท่าใด ก็สามารถดึงดูดลูกค้า (ผู้ซื้อ) ได้มากเท่านั้น
- ควรเป็นผู้มีเครดิตดี ในทุก ๆ เรื่อง เพราะส่วนหนึ่งของลูกค้าใหม่ (คนขาย) งานจะตัดสินใจว่าจะมาส่งโดยกับเจ้ามือหรือไม่ ก็ขึ้นอยู่กับเครดิตนี้ด้วย
- ควรเป็นผู้ที่ศคนบ้าง บางครั้งในเรื่องของงานกุศล งานประเพณีหรืองานมงคลในระดับตำบล หรือ อำเภอ มักจะพบว่าผู้ประสานงานของเจ้ามือ หรือเจ้ามือหยาไต้ดิน มักจะช่วยงานนั้นอย่างแข็งขัน หรือรับเป็นเจ้าของงานดังกล่าวเสียเอง การกระทำดังกล่าว เป็นเสมือนการบุทาง เพื่อแสวงหาลูกค้าไปในตัวด้วย (ทั้ง ผู้ซื้อและผู้ขาย)

2.2 ประสานงานระหว่างเจ้ามือ กับ เจ้าหน้าที่ตำรวจ

ในเขตพื้นที่ที่ธุรกิจหยาไต้ดินนั้น เนื่องจากหยาไต้ดินเป็นการพนันชนิดหนึ่งที่ผิดกฎหมาย ดังนั้นเจ้ามือจึงจำเป็นต้องจ่ายเงินให้ตำรวจ การจ่ายเงินนั้นก็ขึ้นอยู่กับขนาด ใหญ่ ก็ต้องเสียเงินให้แก่ตำรวจเป็นจำนวนมาก ๆ ถ้าเป็นเจ้ามือขนาดกลางนั้นก็เสียน้อยลงมาหน่อย จนถึงขนาดเล็กก็เสียลดหลั่นกันตามสัดส่วน ดังนั้นการทำงานของเจ้ามือหยาไต้ดินในการประสานงานกับเจ้าหน้าที่ตำรวจ จะมีลักษณะดังต่อไปนี้

2.2.1 ให้ความร่วมมือกับตำรวจในการถูกจับกุม ดังเช่น กรณีที่ลูกค้า (ผู้ขาย, ผู้ซื้อ) ถูกตำรวจจับในท้องที่ ขณะที่กำลังซื้อขายกันอยู่ หน้าที่ของเจ้ามือที่รับผิดชอบในฝ่ายประสานงาน จะต้องจ่ายค่าประกันตัว หรือในกรณีที่ขึ้นศาล ก็จะจ่ายค่าปรับ (แทนผู้ขาย, ผู้ซื้อ) ตามขั้นตอนต่าง ๆ ของขบวนการทางกฎหมาย

ถึงแม้ว่า เจ้ามือหยาไต้ดินจะจ่ายค่าคุ้มครองให้แก่ตำรวจ เป็นประจำทุก ๆ เดือนก็ตามแต่ก็มิได้หมายความว่า จะไม่ถูกจับ ทั้งนี้เพราะการถูกจับ นั้นมี 2 ลักษณะ กล่าวคือ

ก. ถูกจับจริง ๆ หมายความว่า ตำรวจในท้องที่ออกกวาดล้างการขาย
 หวยใต้ดิน และการพนันเพื่อจำกัดบាយมุข ตามคำสั่งของกรมตำรวจ ซึ่งคนขายแต่ละคนมีโอกา
 สถูกจับเมื่อไรก็ได้ ทั้งนี้เพราะ เนื่องจากคนขายมีเป็นจำนวนมาก ถึงแม้ตำรวจท้องที่จะรับเงินจาก
 เจ้ามือก็ตาม จะไม่แน่ใจว่าคนขาย (ที่ถูกจับ) นั้น ส่งโทษให้เจ้ามือที่ตำรวจรับเงินมาจริงหรือไม่
 ซึ่งมักจะพบมากในกรณีคนขายใหม่ ๆ หรือคนขายรายย่อย ๆ

นอกจากนี้ อาจจะถูกจับจริง ๆ จากตำรวจกองปราบ หน่วยปฏิบัติการพิเศษ
 (น.ป.พ.) ซึ่งถ้าเป็นกรณีดังกล่าว เจ้ามือที่รับผิดชอบงานทางด้านการประสานงาน จะเป็น
 ผู้ประกันตัว และจ่ายเงินค่าปรับตามกฎหมาย ซึ่งเงินที่จะนำมาจ่ายดังกล่าวนี้ จะเป็นเงินกองกลาง
 สำหรับเจ้ามือในปริมาณที่ศึกษาไว้ จะจ่ายเงินค่าคุ้มครองให้แก่ตำรวจในอัตราต่าง ๆ ดังนี้คือ

- จ่ายเงินให้สถานีตำรวจภูธร อาเภอไพลิน 5,000 บาทต่อเดือน
 - จ่ายเงินให้สถานีตำรวจภูธร ต.บล (ที่ปริมาณตั้งอยู่) 3,000 บาท
- ต่อเดือน
- ให้ตำรวจกองปราบ หรือหน่วยปฏิบัติการพิเศษ ในอัตราที่ไม่แน่นอน

ที่ได้กล่าวถึงนี้ เป็นอัตราส่วนที่ต้องจ่ายทุกเดือน ทั้งนี้ยังไม่รวมรายจ่าย
 อื่น ๆ ตามเทศกาลงานประเพณี งานเลี้ยงรับรองบุคคลสำคัญ อาทิเช่น เจ้ามือหวยใต้ดินมักจะ
 ด้รับตัวหรือบัตรงานกุศลต่าง ๆ ที่ข้าราชการ โดยเฉพาะตำรวจ มักเป็นเจ้าภาพจัดงานเลี้ยง
 รับรอง ตลอดถึงงานที่เป็นเรื่องส่วนตัว อาทิเช่น งานศพ งานบวช งานแต่งงาน เป็นต้น หรือ
 งานเทศกาล สำคัญ ๆ ที่เจ้ามือจำเป็นต้องจ่ายเงินให้แก่ ตำรวจ เช่น วันขึ้นปีใหม่ วันตรุษจีน
 และวันอื่น ๆ อีก เป็นต้น

ต่อประเด็นนี้ เจ้ามือในปริมาณ (นายวิวัฒน์, สัมภาษณ์) ได้เปิดเผยให้
 ผู้วิจัยทราบว่า

"ในบรรดาเงินที่ต้องจ่ายประจำที่เป็นเงินเดือน ให้แก่สถานีตำรวจทั้งสอง
 แห่งนั้นนับว่าน้อยมาก ถ้าเทียบกับจำนวนเงินที่ต้องเสียให้กับตำรวจนอกพื้นที่

เช่น กองปราบ หรือ น.บ.พ. ที่หนักที่สุดเห็นจะเป็นที่ต้องเสียให้กับงานนอก ๆ (เช่นงานที่จัดตามเทศกาล งานประเพณี งานเลี้ยงรับรอง เป็นต้น) ส่วนการจ่ายเงินที่เป็นเงินเดือนประจำนั้น จะจ่ายให้แก่สรวัดราใหญ่ ซึ่งสรวัดราใหญ่จะแบ่งทั่วถึงหรือไม่ ก็เป็นอีกเรื่องหนึ่ง บางครั้งก็มีพวกตำรวจที่เป็นระดับลูกน้องแวมหาขอเงินอยู่เรื่อย ๆ ซึ่งก็ต้องให้ ต้องช่วยเหลือกันไป"

จะเห็นว่าเจ้ามือ พยายามชี้ให้เห็นว่า ถึงแม้จะมีการจ่ายเงินให้กับตำรวจท้องถิ่นแต่ละ เดือนเป็นประจำก็ตาม แต่รายจ่ายให้แก่ตำรวจนั้นมักจะยึดเชื้อ มักจะไม่แน่นอน เสมอไปดังนั้นการมีเงินทุน ที่เป็นเงินกองกลางไว้ใช้ในส่วนนี้ จึงนับว่ามีความจำเป็นมากที่สุดทีเดียว

ข. ถูกจับแบบมีเงื่อนไข (ถูกจับแบบหลอก ๆ) ถึงแม้ว่าตำรวจจะรับเงินจากเจ้ามือหายาใต้ดิน แต่ละรายแล้วก็ตาม ก็มีได้หมายความว่า จะไม่มีการจับกุมหายาใต้ดิน ทั้งนี้เพราะ เป็นเรื่องที่เป็นไปไม่ได้ว่าจะไม่มีการพนันและบ่อนการพนัน ในท้องที่ใด ๆ เลย นั่นคือ จะทำให้ตำรวจในท้องที่ถูกเพ่ง เล็ง จากผู้บังคับบัญชาได้ว่าทำไมจึงไม่สามารถจับกุมการพนัน (หายาใต้ดิน) ได้เลย ด้วยเหตุนี้เองทำให้ตำรวจจึงต้องทำความตกลงกับเจ้ามือ ในเรื่องการขอจับกุม โดยจะขอจับกุมในลักษณะที่หมุนเวียนกันไปในแต่ละราย นั่นคือ การผลัดเปลี่ยน หมุนเวียนกันถูกจับ

จากการเปิดเผยของนายวิวัฒน์ ผู้เป็นเจ้ามือหายาใต้ดินคนหนึ่ง ให้ความเห็นว่า

"ถ้าจะนับ ภายานอ้าเภอโพลินนี้ ถ้ารวมเจ้ามือรายย่อย ๆ ด้วยก็จะมีเจ้ามือหายาใต้ดินประมาณ 17-20 ราย แต่ทั้งนี้ ก็ขึ้นอยู่กับขนาดของธุรกิจหายาใต้ดินด้วยว่า มีขนาดไหน ถ้าเป็นขนาดกลางขึ้นไป ก็อาจจะขอจับบ่อยกว่า ขนาดเล็ก ๆ รายย่อย ๆ ทั้งนี้ก็เพื่อจะ ทำให้ตำรวจในท้องที่ได้มีผลงาน"

นอกจากนี้ เจ้ามือรายดังกล่าว ยังได้เปิดเผยให้ทราบต่อไปอีกด้วยว่า เมื่อตำรวจจับคนขาย คนซื้อ หรือคนเดินโผยไปแล้วนั้น มักจะสมรู้ร่วมคิดกันกับเจ้ามือ นั่นคือ ตำรวจจะส่งข่าวเรื่องการจะขอจับกุมให้ทราบก่อนล่วงหน้า เพื่อที่ว่าเจ้ามือจะได้จ้างคนอื่น ำให้ถูกจับแทน หรือจับคนขาย และคนซื้อคนจริงไปก่อน พอถึงชั้นลงบันทึกประวัตินั้นจะ เปลี่ยนไป ลงประวัติของผู้รับจ้างถูกจับ และผู้รับจ้างถูกจับกุมยังมีหน้าที่ที่ต้องไปศาล และให้ปากคำ ดังนั้น ผู้รับจ้างถูกจับจึงจำเป็นต้องรู้เรื่องการซื้อขาย หยาไต่ดินด้วย ส่วนในการจับกุมของตำรวจนั้น เจ้ามือมักนิยมาให้ตำรวจ จับผู้ซื้อ ผู้ขายมากกว่าที่จะจับคนเดินโผย เพราะคนเดินโผยนั้น เป็น กลไกที่สำคัญกว่า ในธุรกิจหยาไต่ดิน และในขั้นตอนการขึ้นศาล ผู้ที่ขึ้นศาลก็คือคนที่เจ้ามือ จ้างงานมาอีกต่อหนึ่ง ดังนั้นมักนิยมลงว่าผู้ต้องหาที่จับได้นั้น เป็นเพียงคนซื้อ หรือคนขายเท่านั้น ซึ่งก็ได้รับโทษเบากว่า การลงบันทึกว่าเป็นเจ้ามืออยู่แล้วด้วยเหตุนี้เอง ที่ทำให้ การขอจับแบบมี เงื่อนไขดังที่ได้กล่าวไว้แล้ว จึงมิได้กระทบกระเทือนต่อการธุรกิจ หยาไต่ดินมากนัก

2.2.2 การมีผลประโยชน์ร่วมกันระหว่าง เจ้ามือ กับ ตำรวจ จากการ เปิดเผยของ นายวิวัฒน์ เจ้ามือในปริมาณพล ได้ชี้ให้เห็นว่า เจ้ามือบางราย (นอกปริมาณพล) และ นายตำรวจระดับสารวัตร จะมีธุรกิจการทำฟาร์มกึ่งกุลาคำร่วมกัน ในลักษณะที่ เจ้าของที่ดินที่ใช้ ทำฟาร์มกึ่ง อุปกรณ์ในการเลี้ยงกึ่ง คนงาน และ เครื่องมือที่สำคัญ ๆ จะเป็นของเจ้ามือหยาไต่ดิน รายดังกล่าว เพียงแต่ชักชวน สารวัตรให้มาร่วมลงทุน โดยออกค่าใช้จ่ายเฉพาะ เงินทุนใน บางส่วน เท่านั้น (เช่นส่วนที่เป็นเรื่องของการซื้อลูกกึ่ง ค่าจ้างคนงาน เป็นต้น ซึ่งก็ออก กันคนละครึ่งกับเจ้ามือ) ส่วนค่าใช้จ่ายอีกส่วนนั้นเจ้ามือเป็นผู้รับผิดชอบ สำหรับผลประโยชน์ (ผลกำไร) ที่ได้รับนั้น ก็แบ่งกันคนละครึ่งกับสารวัตร นั่นคือ สารวัตรจะได้รับผลตอบแทน ที่คุ้มค่าทีเดียว ซึ่งถ้ามองผิวเผินแล้วก็ไม่ใช่ เรื่องแปลกอะไร แต่ที่พิเศษกว่านั้นก็คือ เจ้ามือหยา ไต่ดินรายนั้น แทบไม่เคยถูกจับ (แบบที่เงื่อนไข) เลย และสามารถขยายพื้นที่การขายได้มากด้วย

ส่วนในพื้นที่ปริมาณพลนั้น กรณีเรื่องผลประโยชน์ร่วมกันระหว่างเจ้ามือและตำรวจ จะเห็นได้ว่า คนเดินโผยที่เป็นตัวหลัก ๆ ตลอดจนคนขายที่หยาอดขายได้สูง กลับปรากฏว่า มักจะเป็นภรรยาของตำรวจ จากการเปิดเผยของผู้ที่มีหน้าที่รับโผย แยกโผย (หมายเลข 1, สัมภาษณ์) ได้เปิดเผยว่า มีประมาณ 2-3 คนที่เป็นคนเดินโผย ควบคู่กันไปกับคนขายไป พร้อม ๆ กันด้วย รายได้หักเปอร์เซ็นต์แล้วรายได้ต่อคน ตกประมาณ 20,000 - 30,000

บาท คำนึงถึงคร่าว ๆ เดือนละ 50,000 - 60,000 บาท (ยังไม่ได้หักเงินค่าตัวแถมมาให้ลูกค้า ซึ่งเป็นเทคนิคจูงใจ ผู้ซื้อหวยใต้ดิน) ซึ่งถือได้ว่าเป็นรายได้ที่ดีมาก มากกว่าเงินเดือนข้าราชการ (ตำรวจ) ของสามีหลายเท่าตัวเสียอีก ส่วนทางด้านผู้ซื้อที่ชอบที่จะซื้อกับภรรยา ตำรวจ มากกว่าซื้อกับคนขายรายอื่น ๆ ทั้งนี้เพราะ เล็งเห็นว่ามีความเสี่ยงต่อการถูกจับน้อย หรือแทบจะไม่เคยถูกจับเลย เป็นต้น

ประเด็นหลัก จึงอยู่ที่ว่า แท้จริงแล้วมีตำรวจจำนวนหนึ่ง ที่มีผลประโยชน์ร่วม ไม่ว่าจะโดยทางตรง หรือทางอ้อม กับธุรกิจหวยใต้ดินด้วย จึงทำให้การประกอบการของธุรกิจหวยใต้ดิน คงอยู่ได้เป็นระยะเวลาไม่นาน

2.2.3 ตำรวจทำหน้าที่อำนวยความสะดวกแก่เจ้ามือ จะพบว่าในส่วน ของตำรวจ ที่รับเงินเป็นประจำเดือนจากเจ้ามือนั้นก็จะคอยพิทักษ์ผลประโยชน์ ให้แก่เจ้ามือบ้าง ในลักษณะที่ ตำรวจจะมี "ม้าเร็ว" (มักเป็นพวกสายตรวจ) ในการส่งที่ข่าวสารให้แก่เจ้ามือ ในกรณีที่ตำรวจในพื้นที่นั้นสืบรู้มาว่า ตำรวจจากกองปราบปราม จะเข้ามาในพื้นที่เพื่อกวาดล้างพวกบ่อนการพนัน ตำรวจในท้องที่ ก็จะส่ง "ม้าเร็ว" มาแจ้งให้รู้ และเตรียมการย้ายที่ทำการ เป็นที่แห่งใหม่ต่อ ๆ ไป

นอกจากนี้ เจ้ามือก็ยังร่วมมือกับตำรวจ ในการแจ้งเบาะแส ผู้ที่ลักลอบทำหวยใต้ดินในรายที่มีได้เสียเงินประจำเดือนให้ตำรวจท้องที่ เพื่อที่ตำรวจจะได้จับกุม (ซึ่งส่วนมากจะเป็นเจ้ามือรายเล็ก ๆ ย่อย ๆ) ซึ่งส่วนใหญ่ตำรวจสามารถจะจับกุมได้ทั้งคนขายและ เจ้ามือ และมักจะเป็นเจ้ามือรายเดียว ๆ (วงเงินไม่กี่แสนบาทต่องวด) ดังนั้น ผลประโยชน์ถ้าจะตกอยู่ที่สองฝ่าย กล่าวคือ ตำรวจท้องที่จะได้มีผลงานในการจับกุม หรือได้รับเงินเพิ่ม (กรณีที่เจ้ามือรายย่อย ๆ ดังกล่าวยินดีที่จะเสียเงินเป็นประจำเดือนทุก ๆ เดือน เพื่อจ่ายเป็นค่าคุ้มครอง) และสองฝ่าย เจ้ามือหวยใต้ดินรายใหญ่กว่าที่แจ้ง เบาะแสดังกล่าว ก็จะได้รับประโยชน์แน่ที่ว่า สามารถดึงลูกค้าส่วนที่เคยเสียไปกลับคืนมาได้ ทั้งนี้เพราะ พวกที่มีได้เสียเงินให้ตำรวจ มักจะเป็นเจ้ามือรายย่อย ๆ ที่มักจะแย่งลูกค้า ในพื้นที่การขายของ เจ้ามือหลัก ดังนั้นถ้าเงินทุนไม่หนาพอสมควรแล้ว เจ้ามือรายย่อย ๆ ที่มีได้เสียเงินให้ตำรวจ ก็ไม่สามารถที่จะประกอบการต่อไปได้ จึงต้องล้มไปนั่นเอง

2.3 การประสานงาน ระหว่าง เจ้ามือ กับ คนขาย คือ หน้าที่ของคนเดิน
 โยชนั้นเอง ทั้งนี้เพราะ การทนายาคัดคนนั้นคนเดินโยช คือ เป็นกลไกสำคัญ ในการทนายาคัด
 ากับเจ้ามือ ทั้งนี้ก็เนื่องมาจากว่า คนเดินโยช คือคนที่เก็บ และรวบรวมโยช จากคนขายทั้ง
 รายย่อย ๆ และรายหลัก ๆ มาส่งให้ฝ่ายบริการตรวจสอบ อีกต่อหนึ่ง เราสามารถที่จะแบ่ง
 ลักษณะ คนเดินโยชได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

2.3.1 คนเดินโยชที่มีดี เป็นคนขาย นั่นคือ หน้าที่เดินโยชอย่างเดียว
 ความรับผิดชอบจะน้อย จะมีก็เฉพาะเรื่อง เช่น รวบรวมโยชให้ครบ และทำหน้าที่รวบรวมเงิน
 (ทางหนี้, ทางเงิน) ตามโยชนั้น ๆ ในขอบเขตพื้นที่ ที่รับผิดชอบเท่านั้น คนเดินโยชนี้จะได้รับเงิน
 ต่องวด ประมาณ 2,000 - 3,000 บาท (งวดหนึ่งทงาน 2 วัน คือวันที่ 1, 2 หรือ 16, 17)
 ดังนั้นคนเดินโยชก็จะได้รับเงินค่าจ้างตกราว ๆ เดือนละ 4,000 - 6,000 บาท ทั้ง ๆ ที่ทงาน
 4 วัน เท่านั้น

ส่วนการพิจารณา จ้างคนเดินโยชนั้น จะพิจารณาถึงคุณสมบัติหลัก ๆ ดังต่อไปนี้ คือ

- 1) จะต้องเป็นชาย ทั้งนี้เพราะ มีความคล่องตัวกว่าผู้หญิง เมื่อเวลาที่จะไป
 เก็บ โยชในท้องที่ที่ห่างไกลจากความเจริญที่มีสภาพภูมิประเทศเป็นป่าเขา ซึ่งผู้ชายสามารถที่จะ
 เข้าไปเก็บโยชได้ตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็นเวลากลางวัน กลางคืนตลอดเวลาตนเอง ซึ่งใน
 ประเด็นนี้ ถ้าเป็นผู้หญิงจะไม่สามารถ และไม่ปลอดภัย
- 2) มีอายุระหว่าง 20-35 ปี เป็นวัยที่อยู่ในช่วงทงาน และบรรลุวุฒิภาวะแล้ว
 ความสำคัญจะอยู่ที่ เป็นวัยที่มีสมรรถภาพทางร่างกายแข็งแรง สมบูรณ์เต็มที่เหมาะสม
 กับงาน
- 3) ต้องมีรถยนต์ หรือ รถมอเตอร์ไซด์ ใช้เป็นการส่วนตัว และสามารถขับ
 รถยนต์ หรือรถมอเตอร์ไซด์ได้ ทั้งนี้ก็เพื่อที่จะได้ใช้เป็นเครื่องมือในการเก็บโยช
- 4) จะต้องเป็นบุคคลในท้องที่ (ที่มีการขายทนายาคัดคนของปริมาณ) หรือ เป็น
 บุคคลที่เจ้ามือ รู้จักกันเป็นการส่วนตัว โดยในการคัดเลือก จะเน้นเป็นพิเศษถึงคุณสมบัติทางด้าน
 ความซื่อสัตย์เป็นหลัก ทั้งนี้เพราะ เป็นผู้เก็บโยช และรวบรวมเงินเป็นจำนวนมากมาให้เจ้ามือ

หยาวิตดิน นอกจากนี้แล้วก็ยังเป็นผู้ทำเงินจากเจ้ามือไปให้แก่คนขาย เพื่อที่คนขายจะเอาไปให้
แก่คนซื้ออีกต่อหนึ่งในกรณีที่ คนซื้อซื้อหยาวิตดินถูก เป็นต้น

5) จะต้องไม่เป็นผู้ที่มีสติไม่ดี หรือไม่สมประกอบ เช่น พิการ ชี้เหล้า เมายา
ต่าง ๆ ทั้งนี้เพราะคนเดินโผย จะต้องมีความรับผิดชอบที่ดี มีไหวพริบ บัญญาณ ที่ค่อนข้างดี
ในการปฏิบัติงาน

นอกจากนี้ คุณสมบัติพิเศษที่จะจ้างแพงกว่า ที่กล่าวไว้ 5 ข้อ คือ

6) ระยะเวลาที่ทำงานถ้าเวลาในการทำงานมาก ก็จะได้รับค่าจ้างมาก เช่น
ในกรณีที่การเก็บโผยครอบคลุมพื้นที่ที่มาก และลูกค้า (คนขาย) หลาย ๆ คน ดังนั้น เวลาใน
การเก็บโผย ก็จะใช้เวลามากกว่า เก็บจากคนขายเพียงไม่กี่ราย เท่านั้น

7) ประสิทธิภาพในการทำงาน นั่นคือ ดูจากความสนใจในการเก็บโผยจาก
คนขายแต่ละราย ไม่มีตกหล่น นั่นหมายความว่า ลูกค้าหรือคนขาย จะไม่ต้องตามมาส่งโผยเอง
ณ ที่ทำการ นอกจากนี้จะดูว่า มีความผิดพลาดในการทำงานมากน้อย แค่ไหน

จะพบว่ารายได้ต่อเดือน ของคนเดินโผย สำหรับในกรณีของปริมาณเหล่านี้ ก็ตก
ประมาณ 4,000 - 6,000 บาทต่อเดือน ทั้งนี้ยังไม่รวมโบนัสในแต่ละปีที่จะให้ตามเทศกาล
เช่น ตรุษจีน ปีใหม่ เป็นต้น

ระยะเวลาในการทำงานของคนเดินโผย

จะคิดเป็นงวด งดละ 2 วัน คือวันที่ 1 และ 2 และวันที่ 16, 17 ดังนั้น
ใน 1 เดือนจึงทำงาน 4 วัน นั่นคือ

วันที่ 1 หรือ 16 จะทำงานตั้งแต่ 09.00 น. - 10.00 น. (ไม่เกิน
11.00 น.)

วันที่ 2 หรือ 17 จะทำงานตั้งแต่ 09.00 น. - 12.00 น.

2.3.2 คนเดินโพงที่คนขายไปในตัว ปกติคนขายโดยทั่ว ๆ ไป มักจะไม่นิยม นำโพงมาส่งเอง ทั้งนี้เพราะอาจจะไม่สะดวกในการเดินทาง นอกจากนี้คนขายหลายคน ที่ประกอบอาชีพหลักไปด้วย ขายหอยใต้ดินไปด้วยนั้น มักจะขายหอยใต้สูง ๆ ก็ไม่อยากจะหยุดงานประจำมาเพื่อ ส่งหอยใต้ดินโดยเฉพาะ นอกจากนี้คนขายที่อยู่ห่างไกล จากที่ทำการมาก ๆ อาจจะมาส่งโพงให้ไม่ทัน (ก่อน 11.00 น. ของวันที่ 1, 16) และที่สำคัญก็คือ

- การที่คนขายมาส่งโพงเอง จะก่อให้เกิดความสับสนวุ่นวาย เนื่องจากอาจจะเกิดการผิดพลาด ในการประทับตรา ลงรหัสของฝ่ายบริการ
- การที่คนขาย ซึ่งมีจำนวนมากนั้น มาส่งโพงเอง จะก่อให้เกิดความวุ่นวายและ เป็นที่ผิดปกติ กว่าบ้านอื่น ๆ ในละแวกใกล้เคียง ซึ่งจะส่งผลเสียหายอย่างมาก ในกรณีที่มีผู้มาสืบความลับ เพราะโดยสามัญสำนึก ก็จะทราบได้ทันทีว่า บ้านดังกล่าวเป็นที่ทำการขายใต้ดิน

ในกรณีที่ตำรวจนอกพื้นที่มาทำการกวาดล้าง จะทำให้ยากต่อการขนย้ายหนีตำรวจ โพงอาจจะกระจัดกระจาย และจะถูกจับกุมได้ง่ายมาก

ด้วยเหตุผลดังกล่าว จึงทำให้จำเป็นต้องมี คนเดินโพง ซึ่งจะ เป็นคนกลางในการติดต่อระหว่าง เจ้ามือกับผู้ขาย แต่ทั้งนี้ ผู้ขายก็สามารถส่งโพงให้เจ้ามือได้โดยตรงเช่นกัน ในกรณีที่ผู้ขายนั้น เป็นผู้ขายรายใหญ่ สามารถขายหอยใต้เป็นจำนวนมาก ๆ (หลายแสนบาท) นั่นคือ ผู้ขายรายใหญ่ ก็สามารถเก็บรวบรวมโพงจากผู้ขายรายย่อย ๆ ได้อีกต่อหนึ่ง เพื่อมาส่งให้แก่เจ้ามือ ดังนั้นผู้ขายที่เป็นคนเดินโพงด้วย จึงได้เงินทั้งยอดขาย (25%) และยอดขายจากการเดินโพงด้วยอีก 5%

หน้าที่ และ ขอบข่ายการทำงาน ของ คนเดินโพง

- 1) เป็นผู้เก็บโพงในแต่ละท้องที่ ที่ฝ่ายเจ้ามือเป็นผู้จัดทำให้ โดยจะต้องเข้าไปอยู่ ณ จุดที่เก็บโพงนั้น ๆ ในขณะทำงาน ซึ่งส่วนใหญ่แล้วจะเป็นพื้นที่ที่เก็บโพงประจำ จึงมักจะ ไม่ประสบปัญหาเรื่อง ความคุ้นเคยกับคนขาย และสถานที่แต่อย่างใด

2) จะต้องตัดสินใจแทนเจ้ามือในบางเรื่อง เช่นกรณีที่ถูกค้า (คนขาย, คนซื้อ) ถูกจับขณะที่กำลังขายหวยใต้ดิน คนเดินโพงจะต้องบอกให้ ผู้ชาย หรือ ผู้ซื้อ ใกล้เคียงกับที่ถูกจับ ให้ชวยขายหวยใต้ดิน หรือ

3) รายงานพฤติกรรมบางอย่างของผู้ชาย ที่เกรงว่าจะก่อให้เกิดการเสียลูกค้า (ผู้ซื้อ) อาทิ เช่น พฤติกรรมการเอารัดเอาเปรียบ การฉ้อโกง เป็นต้น

4) จะเป็นผู้สื่อข่าวสาร ความเคลื่อนไหวในเรื่อง การลดราคา (ผลตอบแทนจากการขายหวยใต้ดิน) ลงไปเป็นเท่าใด หรือเงื่อนไขบางอย่าง เช่น การปิดไม่ขาย เลขท้ายตัวใด หรือ จำกัด ยอดขายเลขท้ายบางตัวว่ารับได้จำนวนเงินไม่เกินเท่าใด ไปให้ผู้ชายใต้ทราบ ทั้งนี้กรณีดังกล่าว เจ้ามือจะเป็นผู้ติดต่อกับคนเดินโพงอาจจะก่อนวันเลขออก (เช่นวันที่ 15) หรือในเช้าครู่ของวันที่หวยออก ทั้งนี้คนเดินโพงจะต้องส่งข่าวให้เร็วที่สุดไปถึงผู้ชาย ในพื้นที่ที่ตนรับผิดชอบในการเก็บโพงนั่นเอง

5) นอกจากจะต้องเก็บโพงหวยใต้ดินในวันที่ 1 และ 16 แล้ว คนเดินโพงจะต้องรับผิดชอบ ในการเก็บเงินที่หักค่าเบอร์ เซนต์การขาย และยอดที่มีผู้ซื้อหวยถูกออกจากยอดขายแล้ว เงินที่เหลือเป็นจำนวนเท่าใดนั้น คือเงินที่คนเดินโพงต้องเก็บจากคนขาย มาส่งยังฝ่ายการเงิน การรวบรวมเงินมาส่งนี้จะกระทำในวันที่ 2 และวันที่ 17

อย่างไรก็ตาม หน้าที่และความรับผิดชอบที่สำคัญกว่าของคนเดินโพง จะอยู่ตรงที่ ความรับผิดชอบเรื่อง โพง, เงิน และการตรงต่อเวลา กล่าวคือ จะต้องทยอยเก็บรวบรวม โพง และประทับตราลงรหัส มาส่งให้ทันกับแผนกตรวจสอบโพง จะตรวจสอบ นั่นคือก่อน 11.30-12.00 น. ทั้งนี้ไม่จำเป็นที่ว่า คนเดินโพงจะเก็บรวบรวมโพงครั้งเดียวเสร็จ อาจจะต้องเก็บหลาย ๆ ครั้ง เหตุที่ต้องทำเวลาให้ทันก่อน 11.30-12.00 น. ก็เพื่อที่ว่า แผนกตรวจสอบโพง จะตรวจสอบได้ทันเวลาทันเวลาที่ จะขอออกตัวกับเจ้ามือรายที่ใหญ่ ๆ ได้ทันเวลา ก่อนที่ หวยใต้ดินนั้นเอง ส่วนในกรณีที่ถูกค้า (ผู้ซื้อ, ผู้ชาย) มีเลขดัง ๆ หรือ เลขที่ซื้อกันเป็นจำนวนเงินมาก ๆ อาจจะโทรมาถามเจ้ามือก่อนว่าจะขายได้หรือไม่ หรือ อาจจะขอซื้อกับเจ้ามือโดยตรง ก็ได้

6) อาจจะช่วย ฝ่ายบริการตรวจสอบหายาคัดกันว่า ในพื้นที่ที่ตนรับผิดชอบที่นั้น ropyของผู้ขายคนใด เป็นจำนวนเงินเท่าใด นั่นคือ การตรวจสอบความถูกต้องอีกครั้ง หลังจากที่แผนกตรวจสอบ ropy ได้ตรวจสอบไว้แล้ว

สำหรับเจ้ามือที่รับผิดชอบ โดยตรงต่อคนเดิน ropy คือ นายวิเวกและนายวินัย นายวิเวกนั้นจะ เน้นหนัก ทางด้านการติดตามทางหนี้สิน ส่วนนายวินัย จะพิจารณา เบิก-จ่ายเงิน พิจารณาพฤติกรรมทางการเงินของผู้ขาย แล้วรายงานหรือ ปรีกษาหารือ กับนาย วิเวก เพื่อหามาตรการแก้ไขต่อไป

3. ฝ่ายบริการ

ฝ่ายบริการในบริบทนี้ หมายถึง ฝ่ายที่ทำหน้าที่หลักทางด้านบริการ ความสะอาด สบายแก่คนขาย คนซื้อ คนเดิน ropy เจ้ามือ และฝ่ายการเงินในการแยกแยะ ropy จัดประเภท ประทับตรา ลงรหัส และถ่ายเอกสาร ropy ทุกฉบับคืนให้แก่คนเดิน ropy เพื่อนำไปให้คนขายอีกต่อ หนึ่ง หรือให้คนขายอีกต่อหนึ่ง หรือให้คนขายโดยตรง (ในกรณีที่คนขายกับคนเดิน ropy เป็นคน ๆ เดียวกัน) ทั้งนี้ เพื่อป้องกันการทุจริตนั่นเอง

ส่วนงานทางด้าน บริการเจ้ามือ และฝ่ายการเงินที่สำคัญที่สุด ก็คือ งานทางด้าน การตรวจสอบ ropy ไม่ว่าจะในขั้นตอนก่อนการออกตัว หรือหลังจากหายออกแล้ว งานทางด้าน การตรวจสอบ ropy นั้นถือว่าสำคัญ ที่ต้องการ ความละเอียด รอบคอบ รวดเร็ว และต้องใช้คน เป็นจำนวนค่อนข้างมาก (ในกรณีที่ยังไม่ได้ใช้ เทคโนโลยีที่ทันสมัย มาช่วยในการแยกแยะตัว เลข เช่น เครื่องคอมพิวเตอร์ เป็นต้น) ดังนั้นงานและความรับผิดชอบของฝ่ายบริการจึงจำเป็นต้องทำงานประจำอยู่ที่ ที่ทำการหายาคัดคืน ทั้งวันที่ออกหาย และวันถัดไปอีก 1 วัน ส่วนที่ทำงาน ของเด็กตรวจสอบ ropy (พนักงานตรวจ ropy) จะอยู่ใกล้เคียงบริเวณเดียวกัน นายวินัย (เจ้ามือรายที่ 2) ทั้งนี้เพราะนายวินัย มีหน้าที่รับผิดชอบ เรื่องการโทรศัพท์ หรือใช้โทรสาร ในการ ขออนุญาต พร้อมทั้งบันทึกเทปไว้เป็นหลักฐานอีกด้วย ส่วนขั้นตอนและบุคคลที่เกี่ยวข้อง กับฝ่ายบริการ ดังที่จะได้กล่าวถึงในรายละเอียด ดังต่อไปนี้คือ

3.1 พนักงานตรวจโผย

พนักงานตรวจโผย นั้นเป็นบุคคลที่เจ้ามือจ้างมาเพื่อที่จะอำนวยความสะดวกสบายให้แก่เจ้ามือ คนเดินโผย และคนขาย ในการตรวจสอบโผย ก่อนที่จะนำเสนอต่อเจ้ามือ เพื่อที่จะได้ออกตัวทันเวลา แต่การตรวจสอบโผย ก่อนที่จะนำเสนอต่อเจ้ามือ เพื่อที่จะได้ออกตัวทันเวลา แต่การทำงานของพนักงานตรวจสอบโผยนั้นจะมีหัวหน้าของพนักงานตรวจโผยเป็นผู้ควบคุมดูแล กำกับบริหารงานดำเนินไปด้วยดี สำหรับหน้าที่หลัก ๆ ของ หัวหน้าพนักงานตรวจโผย* มีดังนี้

ก. เป็นผู้ที่เจ้ามือ มอบหมายให้มาดูแลในทุก ๆ ด้าน ของพนักงานตรวจโผย คุณสมบัติที่สุดของการเป็นหัวหน้าพนักงานตรวจโผย อยู่ตรงที่ ความซื่อสัตย์ และไว้วางใจได้ ดังนั้นจึงจำเป็นต้องเป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับเจ้ามือ อย่างกรณีนี้คือ เป็นลูกสาวของนายวิวัฒน์ เจ้ามือนั่นเอง

เหตุที่เจ้ามือ ไม่จ้างบุคคลภายนอก ที่มีประสบการณ์สูง มาเป็นหัวหน้าก็เนื่องมาจากเจ้ามือเกรงว่าบุคคลนั้นอาจจะสมรู้ร่วมคิด กับ ลูกค้ำ ในการเปลี่ยนแปลงตัวเลข หรือจำนวนเงินในโผย ซึ่งถือว่าอันตรายอย่างยิ่ง ด้วยเหตุนี้เองที่ต้องเลือก บุคคลที่ซื่อสัตย์ และไว้วางใจได้มากที่สุด มาทำงาน

ข. จะเป็นผู้คอยประสานงานระหว่าง เจ้ามือ กับ คนเดินโผย นั่นคือ ในกรณีที่ลูกค้ำ หรือคนเดินโผยมาส่งโผย จะต้องผ่านการตรวจคร่าว ๆ จากหัวหน้า เพื่อส่งผ่านไปยังพนักงานตรวจโผย (หัวหน้าจะตรวจ ลายเซ็น การประทับตรา ลงรหัสว่าครบถ้วน ถูกต้องหรือไม่) ดังนั้น ในกรณีที่เกิดปัญหา เรื่องโผยกับลูกค้ำ (คนเดินโผยที่เป็นคนขาย หรือ คนเดินโผย) นั้น หัวหน้าจะเป็นผู้ตัดสินแทนเจ้ามือได้เลยว่า ใครผิด ใครถูก เป็นต้น

*หัวหน้าพนักงานตรวจโผย ที่จะกล่าวถึงนี้ ก็คือ (หมายเลข 1) เป็นผู้ที่ผู้วิจัยเก็บข้อมูลสำคัญ ๆ ส่วนหนึ่ง ได้มาจากการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก กับท่านผู้นี้

ค. หัวหน้า มีหน้าที่ในการ จัดการแบ่งงาน และหน้าที่ความรับผิดชอบให้พนักงาน ตรวจจพบ ว่าใครรับผิดชอบในส่วนใดบ้าง ทั้งนี้จะต้องคำนวณขอบเขต และ เวลา ที่จะตรวจให้ทัน เวลาที่จะออกตัว ของเจ้ามือ

ง. พิจารณา การทำงาน ของพนักงานตรวจจพบ ว่าแต่ละคนทำงานเป็น อย่างไร ควรปรับปรุง แก้ไขในจุดไหน ควรพิจารณาให้ใครออก ถ้าเกิดการ ทำงาน ผิดพลาด บ่อย ๆ ตลอดจนถึงควบคุมและดูแล การทำงาน ของคนเดินโพบ ด้วยว่า คนไหนไม่รับผิดชอบ ไม่สนใจเก็บโพบจากลูกค้า หรือล่าช้าในการทำงาน เช่น เอาโพบมาส่งให้พนักงานล่าช้า หัวหน้าก็จะรายงานพฤติกรรมการทำงานของคนเดินโพบให้เจ้ามือพิจารณา ในขั้นต่อไป

จะเห็นว่า ในกรณีของหัวหน้าพนักงานตรวจจพบ นี้มีอำนาจค่อนข้างมาก ทั้งนี้ เนื่องมาจากการได้รับการมอบหมายจากเจ้ามือ (นายวิวัฒน์) ให้มาช่วยดูแลแทน ดังนั้น การทำงาน ของหัวหน้า จึงถือเสมือนว่าตนเป็นเจ้ามือด้วย (เนื่องจากเป็นลูกสวานายวิวัฒน์ นั่นเอง) ต่อไปจะกล่าวถึงคุณสมบัติของพนักงานตรวจจพบ

คุณสมบัติของพนักงานตรวจจพบ

- 1) จะต้องมีควมรู้อย่างน้อย ม.6-พหุศึกษี เพราะต้องการให้สามารถแยกตัวเลข คัดลอก (เงิน) รวมเงิน ได้ถูกต้องแม่นยำ
- 2) ไม่จำกัด เพศ ส่วนใหญ่จะมีอายุระหว่าง 20-30 ปี
- 3) มีความรับผิดชอบ และ ซื่อสัตย์
- 4) ต้องเป็นคนในท้องถิ่น ในละแวกใกล้เคียงกับปริมณฑล ซึ่งส่วนใหญ่แล้ว มักจะเป็นหลาน ๆ หรือเครือญาติกับเจ้ามือ (มีความสัมพันธ์กันค่อนข้างใกล้ชิด เป็นที่ไว้วางใจได้)

อัตราค่าจ้าง ; พนักงานตรวจจพบจะได้รับค่าจ้าง ระหว่าง 300-500 บาท ต่องวด การพิจารณาจ่ายค่าจ้างเท่าใดนั้น จะพิจารณาจาก

- พวกที่ทำงาน 2 วัน คือวันที่ 1, 2 และ 16, 17 จะได้ค่าจ้างสูงกว่าพวกที่ทำงาน วันเดียว คือวันที่ 1 หรือ 16 เท่านั้น

- ระยะเวลาในการทำงาน พวกที่ทำงาน (ตรวจโพล) มาหลายปี ค่าจ้างจะสูงกว่าพวกที่เริ่มทำงาน (ยังไม่มีประสบการณ์)
- ประสิทธิภาพในการทำงาน คือ พวกที่ตั้งใจทำงาน สนใจทำงานดีและ ใฝ่รอบคอบ และรับผิดชอบงานดี จะได้รับค่าจ้างสูงกว่า

เวลาในการทำงาน ;

วันแรก (1, 16) ช่วงเช้า ตั้งแต่ 10.30 - 14.00 น.
 ช่วงเย็น ตั้งแต่ 16.00 - 20.00 น.
 วันที่สอง (2, 17) ช่วงเช้า ตั้งแต่ 8.00 - 12.00 น.

หน้าที่และความรับผิดชอบ

หน้าที่และความรับผิดชอบของพนักงานตรวจโพล จะแบ่งแยกแยะโพล แต่ละแผ่นของลูกค้า แล้วตรวจดูยอดซื้อเลขาคูที่สูงมาก ๆ รวบรวมกันหลาย ๆ ตัวเลข แล้วรวบรวมนำส่งเจ้ามือ (นายวินัย) เพื่อที่จะติดต่อขอออกตัวต่อไป นอกจากนี้หลังจากที่ห่วยออกแล้วก็ยังมีหน้าที่ตรวจโพลแต่ละแผ่นว่ามีเลขท้ายตัวใดที่ถูก (ตรงกับเลขท้ายของสลากกินแบ่ง) บ้าง ก็ทำเครื่องหมาย คัดยอดเงินในแผ่นโพลแต่ละใบ เพื่อส่งต่อไปให้แผนกคิบัชู้ที่รายการแสดงยอดขาย ทักเปอร์เซ็นต์ยอดขายสุทธิ ทักค่าจำนวนเงินที่มีผู้ซื้อห่วยถูกจากยอดขาย และสุดท้ายก็คือจะต้องแสดงให้เห็นว่า ในใบโพลแต่ละแผ่นนั้น คนขายจะต้องจ่ายเงินให้เจ้ามือเท่าใด หรือเจ้ามือจะต้องจ่ายให้คนขายเป็นจำนวนเงินเท่าไร นอกจากนี้ยังคิดรวม จำนวนจากโพลทุกแผ่น และแสดงกำไร หรือ ขาดทุนสุทธิ เป็นจำนวนเท่าใด ด้วย

จะพบว่า การคิดยอดรวมจากโพลทุกแผ่น และแสดงผลกำไร หรือขาดทุนสุทธินั้น มักจะให้หัวหน้าแผนกตรวจโพล (ที่กล่าวถึงแล้ว) กระทำ หรือมิฉะนั้น เจ้ามือ (นายวินัย) ก็จะทำเอง ทั้งนี้เพราะ เรื่องกำไรหรือขาดทุน ของแต่ละงวดนั้นมักจะถือว่าเป็นความลับ มักไม่มีใครให้ผู้นอวล่วงรู้มากนัก เพราะ เป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับ เครดิต ความไว้วางใจเจ้ามือ ของลูกค้า โดยเฉพาะในกรณีที่เจ้ามือขาดทุนมาก ก็อาจจะทำให้เสียลูกค้าไปได้ หรือในทางตรงกันข้าม ถ้าเป็นกรณีที่

ได้กำไรมาก ลูกค้าก็อาจจะค้างเงินไม่ชำระตามกำหนด หรือถ้ารู้ถึงเจ้าหน้าที่ตำรวจ ก็จะมาขอค่าคุ้มครองเป็นกรณีพิเศษ (รีดไถเงิน) นั่นเอง ดังนั้น ถึงแม้ว่าพนักงานตรวจโรยจะมีหน้าที่คิดยอดกำไรขาดทุนในแต่ละแผ่นโรย แต่ก็ไม้อาจจะล่วงรู้ได้ว่า ยอดรวมกำไรขาดทุนนั้นเป็นจำนวนเท่าใด

จำนวน

พนักงานตรวจสอบโรยในปริมาณพลจะมี ประมาณ 30 คน แบ่งได้เป็น 2 ประเภทคือ

ประเภทแรก ทํานาน 2 วัน ต่องวด มีประมาณ 15 คน

ประเภทที่สอง ทํานาน 1 วัน ต่องวด มีประมาณ 15 คน

ประเภทที่ทํานาน 1 วันนี้ จะเป็นพวกที่ คิดยอดเงินไม่ครุ่ก หรือสนใจการทํานานน้อย จึงมักจะให้พวกนี้ทํานานในวันที่ห่วยออก เพราะวันห่วยออกเป็นวันที่ต้องใช้คนมาก ในการตรวจสอบแยกแยะโรย ส่วนที่ใช้คำว่า "ประมาณ" นั้นเพราะ บางงวด บางคนก็ขาดไม่มาทํานาน แต่ส่วนใหญ่จะอยู่ในเกณฑ์นี้

งานในหน้าที่ของฝ่ายบริการนี้ นอกจากจะมีหัวหน้าพนักงานตรวจโรย คอยควบคุมดูแลในเรื่องสำคัญ ๆ แล้ว มีพนักงานตรวจโรย และยังมีแผนกที่รับผิดชอบทั่ว ๆ ไป ซึ่งอาจเรียกได้ว่าเป็นแผนกธุรการ ก็ได้

3.2 แผนกธุรการ

แผนกธุรการนี้จะรับผิดชอบในเรื่องทั่ว ๆ ไป นอกเหนือจากงานในหน้าที่ของแผนกตรวจสอบโรย อาทิ เช่น การรับโรยจากลูกค้าที่มาติดต่อส่งโรยเอง ประทับตรา ลงรหัสหน้าโรยที่ประทับตรา ลงรหัสแล้วมาส่งคืนให้คนเดินโรย ถ่ายเอกสาร แผ่นโรยให้แก่ลูกค้า ค้างรายละเอียด ดังต่อไปนี้

3.2.1 การรับโทษจากลูกค้าที่มาติดต่อส่งโทษเอง แผนกนี้จะจัดคนไป ประจําบริเวณภายนอกที่ทำการ หวยาตัดดิน ในวันหวยออก (วันที่ 1, 16) ทั้งนี้เพราะ ณ ที่ทำการ หวยาตัดดิน ในวันหวยออกนั้น จะไม่ห้บุคคลภายนอกเข้าไปในบริเวณนั้น โดยเด็ดขาด ไม่ว่า จะเป็นคนซื้อ คนขาย หรือ แม้แต่คนเดินโทษเอง ถ้าหากว่าไม่มีธุระสำคัญ ก็จะไม่เข้าไปในที่ ทำการ เหตุที่ต้องห้ามไม่ห้บุคคลภายนอกเข้าไปก็เพราะ ไม่ต้องการให้เกิดความวุ่นวาย หรือ เกรงว่าจะ ไม่ปลอดภัย ดังนั้นบริเวณทาง เข้า ประตูด้านหลังจึงมีโต๊ะประจําสำหรับผู้ที่มาติดต่อ จะต้องติดต่อที่พนักงานประจําโต๊ะก่อน เมื่อแจ้งวัตถุประสงค์แล้วพนักงานประจําโต๊ะ ก็จะ เดิน มาบอกพนักงานที่ประจําประตู (ที่อยู่ด้านใน จะบอกเป็นรหัสเฉพาะที่ตกลงกันก่อน ซึ่งคนภายนอกจะไม่เข้าใจ)

3.2.2 การประทับตรา ลงรหัส หรือ การประทับเบอร์ในแผ่นโทษให้แก่ ลูกค้า เพราะลูกค้า (คนเดินโทษ หรือคนขาย) แต่ละคนที่มาส่งโทษ จะมีเบอร์ที่เป็นรหัส เช่น เบอร์ 1, 2, 3,.....ซึ่งจะเป็นที่รู้จักกันระหว่าง ลูกค้า (คนเดินโทษ หรือคนขาย) กับ หัวหน้า พนักงานตรวจโทษ และ เจ้ามือ การประทับเบอร์ และลงรหัสนี้ช่วยป้องกัน

- แผ่นโทษ ที่จะปะปนกัน ทำให้ยากต่อการค้นหา หรือเก็บเข้า ตู้เอกสาร เพราะถ้าหากว่าแผ่นโทษปะปนกันแล้ว สมมุติในกรณีที่มีผู้ซื้อถูกมาก ๆ หลาย ๆ แผ่นไปรวมกันอยู่ทำให้จำนวนเงิน ที่ต้องจ่ายให้แก่คนเดินโทษ หรือคนขายก็มาก อาจจะเกิดการทุจริตการโกงผู้ซื้อได้ หรือในกรณีที่คนขายหรือคนเดินโทษได้รับโทษของคนอื่น ที่มีผู้ซื้อถูกมาก ๆ ก็จะทำให้เขาไปรับเงินแทน เจ้าของโทษที่แท้จริงได้ ซึ่งจะก่อให้เกิดความเสียหายแก่เจ้ามือมาก

อีกกรณีที่ตรงกันข้าม ถ้าโทษไม่มีเบอร์ประทับ ทำให้ไม่รู้ว่าเป็นโทษ ของใครแล้วกรณีที่โทษใบนั้น ไม่มีใครถูกเลขเลย ก็จะไม่มีการรับเป็นเจ้าของทำให้เจ้ามือขาด รายได้เป็นจำนวนมาก ซึ่งถ้าทั้งสองกรณีนี้เกิดขึ้นหลาย ๆ ครั้ง จะทำให้เจ้ามือสูญเสียผลประโยชน์ มหาศาล

หลังจาก ประทับตรา ลงรหัส เรียบร้อยแล้ว เจ้าหน้าที่แผนกธุรการ ก็จะนำแผนขอเบิกดังกล่าว มาส่งให้พนักงานตรวจสอบขอเบิก ต่อไป

3.2.3 ช่วยเหลือคนเดินขี้ นั่นคือ เจ้าหน้าที่ธุรการ เมื่อได้รับแจ้งว่า คนเดินขี้เก็บขี้มาไม่ครบ หรือทราบจากคนขายก็ตาม เจ้าหน้าที่ธุรการจะไปเก็บขี้แทน (ในกรณีฉุกเฉิน หรือเร่งด่วน) ทั้งนี้เพื่อที่จะนำไป ประทับตรา ลงรหัส และส่งต่อไปยังแผนก ตรวจสอบขอเบิก ได้ทันเวลาขอเบิกตัวเอง

3.2.4 บริการถ่ายเอกสาร แผ่นขี้ แก่ลูกค้า เหตุที่ต้องถ่ายเอกสาร แผ่นขี้ทุกแผ่น พร้อมทั้งเซ็นชื่อผู้ถ่ายเอกสารกำกับ ด้วยนั้น ก็เพื่อป้องกันการทุจริตปลอมแปลง หรือ ต่อเติมใบขี้ที่จะทำให้อายุขี้ถูกหว่ายได้ ทั้งนี้ลูกค้าก็จะได้รับเฉพาะแผ่นที่ถ่ายเอกสาร พร้อมลายเซ็นกำกับเท่านั้น ส่วนขี้ฉบับจริง เจ้ามือจะเก็บใส่ตู้เอกสารไว้เป็นหลักฐาน ในกรณี ที่ลูกค้านำขี้มาขอรับเงิน เป็นต้น

3.2.5 ดูแล และให้ความสะดวกในการใช้ เครื่องมือ และอุปกรณ์ อุปกรณ์ และ เครื่องมือที่ใช้ในกระบวนการหว่ายขี้ดินนั้น สำคัญและจำเป็นอย่างยิ่ง ทั้งนี้เพราะกระบวนการ หว่ายขี้ดินนั้น ต้องการการสื่อสารที่รวดเร็ว แม่นยำและเป็นความลับ อาจกล่าวได้ว่า ยิ่งขนาด ของธุรกิจหว่ายขี้ดินใหญ่เพียงไร เทคโนโลยีทางการสื่อสาร ก็ยิ่งจำเป็นมากขึ้นเท่านั้น ดังนั้น ในการกล่าวถึงกระบวนการหว่ายขี้ดิน จึงจำเป็นต้องกล่าวถึง อุปกรณ์ และ เครื่องมือ ที่ใช้ในการ สื่อสารด้วย แต่เนื่องจากว่าขนาดของปริมาณขี้ที่ศึกษาอยู่นี้ มีขนาดปานกลาง ตั้งอยู่ในพื้นที่เขต ชนบท ดังนั้นเครื่องมือ เครื่องใช้ และอุปกรณ์ การสื่อสาร ก็ จะยังมีทันสมัยเมื่อเทียบกับในรายที่ ตั้งในเขตเมือง ดังจะได้กล่าวถึง เครื่องมือ และอุปกรณ์ การสื่อสารในปริมาณขี้ พร้อมทั้งการใช้ อุปกรณ์ดังกล่าว ด้วยว่าใช้ประโยชน์อย่างไร

1) เครื่องถ่ายเอกสาร มีความจำเป็นตรงที่ ต้องใช้ถ่ายเอกสาร ขี้ของลูกค้า (คนเดินขี้ หรือ คนขาย) ถ่ายเอกสารการประชุมระหว่างเจ้ามือ ทั้งในและ นอกเขตปริมาณขี้ ถ่ายแผ่นปลิวเลขเด่นตัว แต่ที่สำคัญที่สุดอยู่ตรงที่ใช้ถ่ายแผ่นขี้มากกว่าอย่างอื่น ทั้งนี้เพื่อป้องกันการทุจริต การปลอมแปลง เปลี่ยนแปลงตัวเลขนั้นเอง ในปริมาณขี้ จะมีเจ้าหน้าที่

ประจำเครื่อง 3 เครื่อง (3 คน) ทาน้ำที่ถ่ายเอกสาร พร้อมทั้งลงนามกำกับ ดูแล รักษา เครื่องด้วย

2) โทรศัพท์ โทรศัพท์ก็มีความสำคัญ และจำเป็นอย่างยิ่ง

ทั้งนี้เพราะนอกเหนือจากออกตัวแล้ว โทรศัพท์ก็ยังใช้งานกรณีฉุกเฉิน ลูกค้า ทั้งคนเดินโพบ และคนขาย ตลอดถึงผู้ซื้อ เมื่อมีปัญหา ข้อสงสัยอะไรก็จะโทรเข้ามาถามได้ ตลอดเวลาโทรศัพท์ที่ติดต่อกัน ที่ทำการ จึงจำเป็น และจะมีหน้าที่ประจำเครื่อง ทั้ง 3 เครื่องด้วยเพื่อบริการ ลูกค้าโทรซื้อเลข; หรือโทรบอกเลขที่ขายเป็นจำนวนมาก เพื่อให้เจ้ามือออกตัว เป็นต้น

3) โทรศัพท์เคลื่อนที่ นอกเหนือจาก โทรศัพท์ที่ติดตั้ง ณ ที่ทำการ แล้วในรถของเจ้ามือทุกคน จะมีโทรศัพท์เคลื่อนที่ติดตั้งทุกคน ทั้งนี้หากกรณีเจ้ามือติดธุระนอกสถานที่ ไม่สามารถมาที่ทำการ ในวันหอยออกได้ เมื่อมีกรณีสำคัญ เช่น การตัดสินใจว่าจะปิดเลขตัวใด หรือลดราคาเลขตัวใด ก็จะแจ้งให้เจ้ามือทุกคนทราบ บางครั้งก็จะมีการประชุมกันทางโทรศัพท์ และที่สำคัญที่สุดใช้หลบหลีกเคลื่อนย้ายได้ เช่น กรณีที่ได้รับทราบว่าทางกองปราบ จะเข้าจับกุมนั้น บรรดาเจ้ามือทั้ง 3 คน จะไม่อยู่ ณ ที่ทำการ ในวันหอยออก (1, 16) เลข แต่จะอยู่นอกสถานที่ ดังนั้นโทรศัพท์เคลื่อนที่ จึงช่วยได้มาก

4) เครื่องโทรสาร เครื่องโทรสาร (FAX) มีความสำคัญที่สุด ตอนออกตัว ทั้งนี้เพราะการออกตัว ถ้าติดต่อทางโทรศัพท์ อาจจะทำให้สื่อสารกันผิดพลาดได้ หรือ เกิดกรณีไม่มีหลักฐาน อาจเกิดการเข้าใจผิดกันได้ ซึ่งเป็นผลเสียหายอย่างยิ่ง เพราะการออกตัวนั้น ใช้เฉพาะนางเงินมาก ๆ เท่านั้น ดังนั้น จำเป็นต้องมีเครื่องโทรสาร หรือกรณีที่มีธุระสำคัญ แต่เจ้ามือไม่อยู่ ก็สามารถส่งรายละเอียดของข่าวสารที่มีบันทึก ไว้ได้

5) วิทยุมือถือ ส่วนใหญ่แล้ว ผู้ที่ใช้วิทยุมือถือ มักเป็นคนเดินโพบ ซึ่งใช้ส่งข่าวสารระหว่าง คนเดินโพบด้วยกันเอง จะใช้คลื่นความถี่เฉพาะสำหรับกิจการนี้โดยเฉพาะ ใช้งานจุดแคบ เป็นหย่อม ๆ เช่นอาจจะติดต่อกันว่าขณะนี้ อยู่จุดไหน หรือในบางสถานที่ที่ไม่มี โทรศัพท์ หรือหาโทรศัพท์ใช้ยาก ก็จะใช้วิทยุมือถือติดต่อกัน โดยใช้อัตราสลับเฉพาะ ซึ่งเป็นที่รู้จักกัน ในระหว่างคนเดินโพบ อย่างไรก็ตามวิทยุมือถือก็ไม่ค่อยนิยมมาใช้เท่าใดนัก เพราะคลื่นดักฟังได้ง่าย จากตำรวจ หรือบุคคลทั่วไป

6) เครื่องทาลายเอกสาร มีไว้เพื่อทาลายแผ่นโพบ หรือเอกสารลับเฉพาะบางชั้น ที่ไม่อยากจะตกถึงมือผู้อื่น หรือล่วงรู้ถึงบุคคลอื่นภายนอก นอกจากนี้มีไว้เพื่อ

เตรียมตัวในกรณีฉุกเฉิน เช่นถูกตำรวจบุกถึงที่ทำการ (ซึ่งในทางข้อเท็จจริงแล้วยังไม่เคยปรากฏ) ดังนั้น ในปริมาณหนี้ จึงมีเครื่องทำลายเอกสารไว้ 1 เครื่อง นอกจากนี้ ก็ยังมีอุปกรณ์ที่ใช้เผาเอกสารได้โดยเฉพาะ เช่น เตาแก๊ส เป็นต้น

ที่กล่าวถึงไว้ 6 ชนิดนั้น เป็นเครื่องมือหลัก ๆ ที่จำเป็นในการติดต่อสื่อสาร ไม่ว่าจะเป็นการติดต่อสื่อสารกันเองภายใน หรือติดต่อสื่อสารระหว่างเจ้ามือภายนอกด้วย นอกจากที่กล่าวถึงทั้ง 6 ชนิด นี้แล้ว อุปกรณ์ที่จะขาดไม่ได้สำหรับการทวงหนี้ก็คือ เครื่องคิดเลขทุกชนิด กระดานขาว (white-board) ปากกาเขียน กระดาษขาว ปากกา ดินสอ ดินสอสี ยางลบ เครื่องเหลาดินสอ ที่หนีบกระดาษและอื่น ๆ เป็นต้น ต่อไปจะกล่าวถึงฝ่ายการเงินในระดับต่อไป

4. ฝ่ายการเงิน

ฝ่ายการเงินนี้ เป็นฝ่ายที่จัดระบบหรือกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับระบบการเงินของการทวงหนี้ในแต่ละครั้ง โดยเป็นฝ่ายที่คอยรับ-จ่ายเงินให้แก่ลูกค้ารายย่อย ๆ ที่มาติดต่อรับ-จ่าย กับเจ้ามือเอง ภายในวันที่ 2 ของการทวงหนี้ ทว่าหน้าที่ รับ-จ่ายเงินให้กับคนเดินโพยในแต่ละห้องที่ เป็นต้น

ทางด้านการเงินนี้ ไม่จำเป็นต้องใช้ผู้ที่จบบัญชีมาทำงานนี้ พวกที่จบทางบัญชีจะจ้างมาในแผนกตรวจสอบโพย (คิดเงิน) แต่ละแผ่นเท่านั้น ทั้งนี้เพราะ เรื่องสภาวะทางการเงิน (กำไร-ขาดทุน) ของเจ้ามือในแต่ละงวดนั้นจะเป็นความลับมาก จะให้หุ้นส่วน (เจ้ามือ หรือ ลูก ๆ ที่ไว้ใจได้เท่านั้น) ช่วยกันดูแล และรับผิดชอบ และหุ้นส่วนคนหนึ่งคนใดจะเก็บบัญชีไว้ซึ่งในปริมาณหนี้ผู้ที่ควบคุมดูแลและเก็บบัญชี คือ นายวินัย ซึ่งเป็นเจ้ามือ และเจ้าของสถานที่ที่ทำการทวงหนี้ด้วย เหตุที่เจ้ามือไม่จ้างผู้บัญชีไว้นี้ หมายเลข 1 ได้ให้ความเห็นว่า

"ถ้าหากลูกค้า (คนเดินโพย หรือคนขาย) รู้ว่าเจ้ามือมีกำไรมาก ก็อาจจะงอแง (หมายถึง ไม่ยินยอม-ผู้วิจัย) เพราะอยากได้เบอร์เซนต์เพิ่ม เช่นเดียวกับตำรวจ ถ้ารู้ว่างวดไหนได้กำไรมาก ก็แหวะเวียมาขอเงินพิเศษ ก็จะทักให้

เจ้ามือเสียผลประโยชน์ไปมาก และทำให้ขาดเอกภาพในทางบริหาร แต่ถ้าหาก
ลูกค้ำรู้ว่างวดไหนที่ขาดทุนมาก ๆ ก็ทำให้เสียเครดิต และ เงินหมุนเวียนต้องงวด
ก็จะน้อยลงไป ดังนั้นเมื่อได้กำไรมาก หรือขาดทุนมาก ๆ ก็จะไม่ยอมบอกแก่คน
ภายนอก ถ้ากำไรมาก ก็มักจะบอกว่าได้กำไรพอสมควร เป็นต้น"

นั่นคือ หมายเลข 1 พยายามชี้ให้เห็นว่า เรื่องของฝ่ายการเงินนี้ เป็นเรื่องลับเฉพาะ
ของบรรดา เจ้ามือ ดังนั้นในปริณิถนนี้ ผู้วิจัยจึงไม่สามารถที่จะ เข้าไปสังเกตการณ์ได้โดยตรง
กล่าวคือ ไม่สามารถแยกแยะโครงสร้าง การทำงานของฝ่ายการเงินให้เห็นได้ กระทบได้แต่
เพียงชี้ให้เห็นว่า ฝ่ายการเงินมีความสำคัญอย่างไรเท่านั้นเอง ซึ่งจะเห็นว่า ในการประกอบ
การขยายที่ดินนั้น บทบาทของฝ่ายการเงินที่สำคัญประการหนึ่งคือ เป็นฝ่ายที่รวบรวมเงินทุนจาก
เจ้ามือ เมื่อแรกที่ร่วมลงทุนในธุรกิจขยายที่ดิน ในปริณิถนนี้ เจ้ามือทั้ง 3 ราย จะถือหุ้นเท่า ๆ
กัน นอกจากนี้เงินกองกลางก็จะมาจากการแบ่งยอดเบอร์เซนต์ จากกำไรสุทธิที่เจ้ามือได้รับใน
แต่ละงวด เงินกองกลางนี้จะนำไปใช้ในกิจการที่เกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายทุกชนิดในการประกอบการ
อาทิ ค่าใช้จ่ายทางด้านสาธารณกุศลทุกชนิด รวมตลอดจนถึงจ่ายมัดจำให้ผู้ซื้อในกรณีที่มีผู้ซื้อ
ถูกมาเป็นพิเศษ จนกระทั่งในงวดนั้น ขาดทุนมาก ก็จะนำเงินกองกลางส่วนหนึ่งไม่จ่ายมัดจำ
และจะจ่ายครบถ้วนในภายหลัง ทั้งนี้ก็เพื่อรักษาเครดิตในการทำธุรกิจขยายที่ดินนั่นเอง

ต่อมาจะกล่าวถึง เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในวัยห่วยออกและวันถัดไป (อย่างคร่าว ๆ)
ที่จำลองมาจากสถานการณ์ที่ได้สังเกตการณ์ ในปริณิถนที่ศึกษาวิจัย

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4.3 แสดงเหตุการณ์ ณ ที่ทำการทุก ๆ วันที่ 1 และ 16 ของเดือน

เวลา	เหตุการณ์ ณ ที่ทำการ วันที่ 1, 16 ของทุก ๆ เดือน
8.00 น.	พนักงานประจำรับลูกค้าที่มาติดต่อ มาถึง ณ ที่ทำการ ประจำที่ 2 คน (ลักษณะของที่ประจำนั้น จะเป็นซั่ม มีโต๊ะ เก้าอี้พร้อม)
8.30 น.	เปิดที่ทำการหยาบตัดดิน โดยนายวินัย (เจ้ามือ) และเป็นเจ้าของสถานที่ด้วย
8.30-10.00 น.	เป็นช่วงที่ผู้ขายและคนเดินโพล เริ่มทยอยนำโพลมาส่ง โดยมีพนักงานประทับตรา ลงเลขรหัส พร้อมทั้งพนักงานถ่ายเอกสาร เริ่มทำงาน
10.00-10.30 น.	เป็นช่วงที่เจ้ามือเริ่มทยอยมา (ถ้าหากคนใดไม่ติดธุระ จะมาในช่วงเวลาดังกล่าว) พร้อมทั้งหัวหน้าแผนกตรวจโพล เริ่มจัดระบบงาน
10.00-12.00 น.	เป็นช่วงที่โพลเข้ามามากที่สุด ทุกฝ่ายจะทำงานเต็มที่ในช่วงนี้ นั่นคือคนเดินโพล คนขาย จะติดต่อมาที่ทำการมากที่สุด
12.00 น.	เป็นช่วงที่เจ้ามือ ปิด รับโพล จากทั้งคนเดินโพล และคนขาย (ถ้ามาส่งหลังจาก 12.00 น. เจ้ามือจะไม่รับโพลนั้น ๆ นั้นหมายความว่า ถ้าเกิดเหตุฉุกเฉิน ทั้งคนเดินโพล และคนขาย จะต้องติดต่อเข้ามา ก่อน 12.00 น. เพื่อที่ว่าเจ้ามือจะได้ส่งคนไปรับโพลนั้น ๆ
12.00-13.00	เจ้ามือเริ่มออกตัว (ก่อนหยาบออก)
13.30 น.	ช่วงเวลาที่สลากกินแบ่งรัฐบาลประกาศเลขท้าย (ช่วงหยาบออก)
14.00-18.00 น.	หัวหน้าพนักงานตรวจโพล เจ้ามือ และพนักงานตรวจโพล ทำงานร่วมกัน ตรวจโพล เสร็จแล้วส่งไปให้พนักงานที่หน้าตัดยอดจำนวนเงินที่ลูกค้าถูกหวย านแต่ละแผ่น (โพล) พร้อมทั้งเซ็นชื่อกับ
20.00-21.00 น.	ช่วงที่พนักงานคิดเงิน (จากโพล) ตรวจทานอีกครั้ง ถ้ามีปัญหอะไรก็จะทำงานร่วมกัน พนักงานตรวจโพล แผ่นนั้น ๆ หลังจากที่ตรวจสอบเรียบร้อยแล้ว ก็ส่งไปยังนายวินัย (ฝ่ายการเงิน) เพื่อนำแผ่นโพลไปเก็บไว้ในตู้เอกสารต่อไป

ตารางที่ 4.4 แสดงเหตุการณ์ ณ ที่ทำการทุก ๆ วันที่ 2 และ 17 ของเดือน

เวลา	เหตุการณ์ ณ ที่ทำการ วันที่ 2, 17 ของทุก ๆ เดือน
8.30-12.00 น.	เป็นช่วงที่เปิดรับลูกค้าที่มาติดต่อ (ผ่านพนักงานบริการลูกค้าด้านนอก ช่วงนี้พวยแผ่นใด ที่พนักงานตรวจพวย เช่นซื้อไว้แล้ว จะนำมาตรวจสอบกับพวยจากลูกค้าว่าตรงกันหรือไม่ (ยอดจำนวนเลขที่ถูกต้อง และยอดเงิน) ถ้าไม่ตรงกันก็ต้องตรวจสอบอีกครั้ง ทั้งฝ่ายลูกค้าและพนักงานตรวจพวย
9.00-12.00 น.	เป็นช่วงที่เริ่มรับเงินจากลูกค้า (กรณีแผ่นพวยนั้น ๆ ยอดเงินจากการซื้อพวยผิดมีมากกว่าซื้อพวยถูก) และ เริ่มจ่ายเงินให้แก่ลูกค้า (กรณีที่คนซื้อพวยถูก มีมากกว่าซื้อผิด)
13.00-15.00 น.	พนักงานเริ่มทยอยกลับบ้าน ดังนั้นถ้าลูกค้าที่จะมาติดต่อจึงต้องมาติดต่อตอนเช้า หรือก่อนเที่ยง ถ้ามาหลังเที่ยงมักจะวุ่นวาย เพราะพนักงานกลับบ้าน ดังนั้นตอนหลังเที่ยงนี้จะใช้เฉพาะกรณีที่มีปัญหาจริง ๆ เท่านั้น

หมายเหตุ : ทั้งวันที่ห่วยออก และวันถัดไปนั้น พนักงานทุกคนจะต้องมาอยู่ที่ทำการห่วยใต้ดิน ก่อน 8.30 น. ทุกครั้ง

ศูนย์บริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สรุป

ในบทที่ 4 นี้จะพบว่า เป็นการกล่าวถึงขบวนการทวนาที่ดิน ในแง่ของโครงสร้าง การจัดการ และการบริหารงาน เป็นหลักซึ่งเป็นการกล่าวถึงในแง่ของรายละเอียดของแต่ละ หน่วยงาน พร้อมทั้งหน้าที่และความรับผิดชอบ การกล่าวถึง โครงสร้างการจัดการ และหน้าที่ ถึงแม้โดยตัวของมันเองจะยังมีข้อ เป็นขบวนการที่แท้จริงก็ตาม แต่ทว่าโครงสร้างและหน้าที่ ดังกล่าวจะช่วยให้เห็นถึง แผนภาพทางความสัมพันธ์ระหว่างสิ่งต่าง ๆ หรือบุคคลต่าง ๆ ที่ เกี่ยวข้องนั้น ทำให้เรานึกภาพได้ชัดเจนว่า ความสัมพันธ์ที่กล่าวถึงนั้น อยู่ตรงส่วนไหน ใน โครงสร้างของการจัดองค์การทวนาที่ดิน ซึ่งก็เป็นการปูพื้นฐานที่จะทำให้เราเข้าใจในบทที่ถือว่า เป็นหัวใจของงานวิจัย ครั้งนี้ (คือบทที่ 5) ในขั้นต่อไป

แต่ทั้งนี้ การกล่าวถึงโครงสร้างการจัดการของการประกอบการทวนาที่ดินนี้ มิได้ หมายความว่า ตัวโครงสร้างนั้นจะเป็นตัวที่กำหนดความสัมพันธ์ทุกชนิดไม่ว่าจะเป็นความสัมพันธ์ เชิงธุรกิจ เชิงส่วนตัว หรือเชิงหน้าที่การงาน เป็นต้น ทั้งนี้โครงสร้างการจัดการที่กล่าวถึงใน บทที่ 4 นี้ จะเป็นตัวกำหนดความสัมพันธ์ ภายใน เท่านั้น ภายใน ในที่นี้หมายความว่า เป็นความสัมพันธ์ภายในที่เกี่ยวข้องกับเรื่องของการประกอบการทวนาที่ดินแต่เพียงอย่างเดียว ยังมีความสัมพันธ์นอกโครงสร้างการจัดการทวนาที่ดิน แต่ก็มีผลกระทบต่อความสัมพันธ์ภายใน หรือคาบเกี่ยวกันอยู่บ้าง ที่จะได้เห็นได้ชัดเจน ก็ในฝ่ายประสานงานนั้น ดูเหมือนหนึ่งว่าเป็นการ ยากที่จะหาข้อยุติที่แน่ชัดลงไปว่าขอบเขตของความสัมพันธ์ภายในที่แน่ชัดอยู่ตรงไหน เช่นเดียวกัน ความสัมพันธ์ เชิงส่วนบุคคล บางเรื่องก็ส่งผลกระทบต่อโครงสร้างความสัมพันธ์ภายใน เช่น ความสัมพันธ์ระหว่างเจ้ามือที่มีขนาดของธุรกิจ ที่แตกต่างกันนั้น ก็ส่งผลกระทบต่อเห็นได้ชัดเจน ในเรื่องของการขออนุญาต เป็นต้น

ต่อไป ในบทที่ 5 จะได้กล่าวถึง สถานภาพของกลุ่ม หรือฝ่ายต่าง ๆ ลักษณะของ ความสัมพันธ์ เชิงแลกเปลี่ยนว่าจะแปรเปลี่ยนเป็นความสัมพันธ์ในเชิงอำนาจ และอิทธิพลทาง การเมืองได้อย่างไร รวมทั้งจะมุ่งเน้นวิเคราะห์ถึงความสัมพันธ์ในเชิงการเมืองของอำนาจ และอิทธิพลของเจ้ามือทวนาที่ดิน เป็นต้น ซึ่งบทที่ 5 นี้ ถือได้ว่าเป็นแกนหลักของงานวิจัยใน ครั้งนี้