

การบริโภคสินค้าเงินผ่อนและการได้ผลตอบแทนของผู้บริโภคสินค้า
ในชุมชนกิ่งเมืองกิ่งสบทบ จังหวัดลำพูน

ลลิตา ประสพสมบัติ

ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการพัฒนาสังคม

บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
มีนาคม 2545

การบริโภคสินค้าเงินผ่อนและการได้ตอบของผู้บริโภคสินค้า
ในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบท จังหวัดลำพูน

ลัดดา ประสพสมบัติ

วิทยานิพนธ์นี้เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัยเพื่อเป็นส่วนหนึ่ง
ของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญา
ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการพัฒนาสังคม

วันที่.....	๑ ต.ค. 2545
เลขทะเบียน.....	00322
เลขเรียกหนังสือ.....	PD 43

บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

มีนาคม 2545

ผู้อำนวยการศูนย์สนับสนุนการวิจัย (สกว.)
ชั้น 14 อาคาร เอส เค็ม ทาวเวอร์
เลขที่ 17-21 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน
เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10140
โทร 298-4455 โทรสาร 298-4476
Home page : <http://www.trf.or.th>
E-mail : trf-activities@trf.or.th



การบริโภคสินค้าเงินผ่อนและการไต่ตอบของผู้บริโภคสินค้า
ในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบท จังหวัดลำพูน

ลัดดา ประสพสมบัติ

วิทยานิพนธ์นี้ได้รับการพิจารณาอนุมัติให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการพัฒนาสังคม

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

..... ประธานกรรมการ
อาจารย์ ดร.สิทธิรัฐ ประพุทธนิตสาร

..... กรรมการ
อาจารย์ ดร.อานันท์ กาญจนพันธุ์

..... กรรมการ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จามรี เชียงทอง

4 มีนาคม 2545

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

กิตติกรรมประกาศ

การเดินทางของความคิดไม่มีทางสิ้นสุด แต่การทำวิทยานิพนธ์ต้องมีจุดหมายปลายทาง ข้าพเจ้าคิดว่าได้เดินทางมาถึงปลายทางนั้นแล้ว กว่าที่จะมาถึงจุดนี้ได้ต้องผ่านกระบวนการคิดและเอาใจใส่กับงานอย่างจริงจัง

ข้าพเจ้าได้ใช้เวลาช่วงหนึ่งในการสัมผัสชีวิตของชาวบ้านในชุมชน จนทำให้รู้ถึงการใช้ชีวิตของผู้คน รู้จักการยอมรับ การปรับตัวของชาวบ้านที่มีต่อระบบทุนนิยมที่พยายามจะแทรกซึมเข้าไปในทุกชุมชน ข้าพเจ้าได้เรียนรู้สิ่งต่างๆ ที่ชาวบ้านหยิบยื่นให้ด้วยไมตรีจิต เกือบทุกครั้งที่ข้าพเจ้ากลับออกมาจากหมู่บ้าน มักจะให้ผักผลไม้ติดไม้ติดมือกลับบ้านเสมอ ข้าพเจ้าขอขอบคุณในน้ำใจไมตรีที่ทุกคนมีให้ วิทยานิพนธ์เล่มนี้จะสำเร็จไม่ได้ถ้าขาดความช่วยเหลือเป็นอย่างดีขอชาวบ้านในชุมชนที่ให้ข้าพเจ้าได้ขอแลกถามถึงเรื่องราวต่างๆ มากมาย

วิทยานิพนธ์เล่มนี้สำเร็จลงได้ด้วยความรู้จากอาจารย์สิทธิรัฐ ประพุทธนิตสาร ที่ให้คำแนะนำในการทำวิทยานิพนธ์และคอยถามไถ่ด้วยความเป็นห่วงอยู่เสมอ ขอขอบพระคุณอาจารย์อานันท์ กาญจนพันธุ์ ที่กรุณาเป็นกรรมการ ช่วยให้มุมมอง แง่คิดใหม่ๆ ทั้งยังเสียสละเวลาในการช่วยดูรายละเอียดและสอนในทุกขั้นตอนของการทำวิทยานิพนธ์ โดยเฉพาะสอนให้ข้าพเจ้ารู้จักการแยกแยะและวิเคราะห์ข้อมูลอย่างเป็นระบบ ขอขอบพระคุณอาจารย์จามะรี เชียงทอง ที่กรุณาเสียสละเวลา Reading ทำให้ข้าพเจ้าได้อ่านหนังสือที่มีประโยชน์ต่อการทำวิทยานิพนธ์และยังช่วยแนะนำการอ่านหนังสือให้กับข้าพเจ้า พร้อมทั้งยังให้กำลังใจและเพิ่มความเชื่อมั่นในการเขียนวิทยานิพนธ์ ทั้งยังรับเป็นกรรมการอย่างเต็มใจอีกด้วย ขอขอบพระคุณอาจารย์ฉลาดชาย รมิตานนท์ ที่คอยเป็นห่วงและให้คำแนะนำในการเขียนวิทยานิพนธ์ทุกครั้งที่ได้พบเจอ และขอขอบพระคุณอาจารย์ยศ สันตสมบัติ ที่กรุณาเอื้อเฟื้อข้อมูลภาคสนามในชุมชน ซึ่งมีประโยชน์ต่อการทำวิทยานิพนธ์อย่างมาก

ขอขอบคุณพ่อกับแม่ที่เลี้ยงดูมาเป็นอย่างดีด้วยความรัก ความอบอุ่น ความเข้าใจให้อิสระทางความคิดอย่างเต็มที่ และสนับสนุนให้ได้เรียนตามต้องการ จนทำให้ลูกได้มีวันนี้ ทั้งยังเป็นกำลังใจที่ดีที่สุดสำหรับลูกตลอดมา ขอขอบคุณอีใหญ่ อีเล็กที่ให้ความรักและคอยเป็นห่วงหลานสาวคนนี้อย่างนับตั้งแต่หลานจำความได้ ทั้งยังเป็นแหล่งทุนสนับสนุนค่าใช้จ่ายตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา

ตลอดระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา ดูเหมือนว่าจะเป็นช่วงเวลาที่ยาวนาน แต่สำหรับข้าพเจ้าแล้วมันเป็นช่วงเวลาที่ได้เรียนรู้อะไรหลายอย่าง ตั้งแต่ได้ก้าวเข้ามาเรียนที่นี่ ทุกคนคอยเป็นห่วงเป็นใย ถามไถ่ถึงการเรียนเสมอ รวมทั้งยังให้ความช่วยเหลือและรับฟังคำบ่น คำโอด

ครวญในเรื่องต่างๆ ทั้งเรื่องการเรียนและชีวิตส่วนตัว ในยามที่ข้าพเจ้าต้องการความช่วยเหลือและต้องการผู้รับฟัง ทุกคนก็จะยินดีรับฟังและให้ความช่วยเหลือเสมอมา ทำให้ข้าพเจ้ารู้สึกซาบซึ้งใจเป็นอย่างมาก พี่ๆ หลายคนคอยเป็นกำลังใจมาโดยตลอด จนอยากจะตั้งให้มีตำแหน่งให้กำลังใจดีเด่น ขอขอบคุณพี่โต พี่จิว พี่เปิ่น ที่รับฟังทุกเรื่องราว แลกเปลี่ยนความคิด ให้ความช่วยเหลือ ให้กำลังใจ คอยเตือนให้ทำงาน และดูแลเอาใจใส่น้องคนนี้เสมอมา ขอขอบคุณพี่อุ้ม ที่ให้ความช่วยเหลือน้องเป็นอย่างดีจนวินาทีสุดท้าย ขอขอบคุณสุภาพบุรุษข้างกาย ที่คอยเป็นห่วง ให้กำลังใจ และรับฟังทุกเรื่องราว ขอขอบคุณผู้คนรอบข้างที่ไม่สามารถเอ่ยนามได้หมดทั้งอาจารย์ เพื่อนๆ พี่ๆ น้องๆ อีกหลายคนที่คอยให้ความช่วยเหลืออย่างจริงใจมาโดยตลอด และท้ายที่สุดขอขอบคุณโครงการวิจัยเครือข่ายปริญญาโทด้านไทศึกษา สำนักงานกองทุนวิจัยที่มอบทุนสนับสนุนการศึกษาคั้งนี้

ลัดดา ประสพสมบัติ

ในชุมชนมีการเปลี่ยนแปลงที่เอื้อต่อการบริโภคสมัยใหม่แบบคนในเมืองมากขึ้น กล่าวคือมีการคมนาคมที่สะดวก มีการใช้ไฟฟ้า มีการเปลี่ยนแปลงอาชีพที่หลากหลายมากขึ้น ส่วนมากเป็นอาชีพนอกภาคเกษตรและภาคอุตสาหกรรม ชาวบ้านเริ่มมีการซื้อสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้า จำพวกโทรทัศน์ ตู้เย็น เครื่องเสียงเพื่ออำนวยความสะดวกและเพื่อความบันเทิงในบ้าน คนในชุมชนมีความต้องการบริโภคโดยผ่านกลไกที่หลากหลาย เช่น การโฆษณา การส่งเสริมการขาย การเข้าถึงแหล่งสินค้าและความทันสมัยในเมือง และที่สำคัญคือ การเลียนแบบ

คนในชุมชนมีวิถีการบริโภคแบบคนในเมืองมากขึ้น ทุกคนต้องการบริโภค ต้องการสนองตอบต่อวิถีการบริโภคแบบใหม่แต่จำกัดด้วยกำลังซื้อซึ่งมีความสัมพันธ์กับฐานะ อาชีพ รายได้และการเข้าถึง ดังนั้นงานวิจัยนี้จึงวิเคราะห์กลุ่มคนที่มีความแตกต่างด้านฐานะ อาชีพ รายได้ กับสินค้า 3 ประเภทพบว่า กลุ่มคนที่มีฐานะรวยจะบริโภคสินค้าเชิงสัญลักษณ์ กลุ่มที่มีฐานะปานกลางจะบริโภคสินค้าที่เป็นทั้งอรรถประโยชน์และสัญลักษณ์ ในขณะที่กลุ่มคนจนบริโภคสินค้าโดยคำนึงอรรถประโยชน์ที่จะได้รับจากสินค้ามากกว่าที่จะเป็นการบริโภคเชิงสัญลักษณ์

ทุกคนที่ได้เข้าสู่ระบบสินเชื่อต่างต้องแบกรับภาระหนี้สินที่เกิดขึ้น ทำให้เกิดแรงกดดันขึ้น ส่งผลให้มีการปรับตัวที่แตกต่างกัน กลุ่มคนที่ไม่มีความเลือกจะปรับตัวโดยการบีบคั้นให้มีส่วนเกินจากแรงงานของตัวเอง คนกลุ่มนี้ต้องทำงานให้หนักขึ้นเพื่อที่จะทำให้มีรายได้มากขึ้น ส่วนกลุ่มที่มีความเลือกจะปรับตัวโดยใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมหลายมิติซ้อนกันคือ ช่องทางด้านการตลาด เช่น การค้าขาย หรือการหาช่องทางด้านธุรกิจ ได้แก่ การเล่นแชร์ การเล่นหวยใต้ดิน รวมทั้งการใช้เงินกู้จาก ธ.ก.ส.มาชำระค่าสินค้า จากการศึกษาพบว่าผู้ที่เข้าสู่ระบบสินเชื่อจะมีการต่อรองใน 2 รูปแบบคือ 1. การต่อรองที่เกิดขึ้นก่อนการซื้อสินค้า เช่น การรวมกลุ่มกันซื้อสินค้าและให้ทางร้านยกเว้นค่าเงินดาวน์ให้ 2. การต่อรองที่เกิดขึ้นหลังการซื้อสินค้า เช่น การขอเลื่อนการผ่อนชำระ

Thesis Title	Installment Credit Goods Consumption and Response of Consumers of a Lamphun Semi-Urban-Rural Community	
Author	Miss Ladda Prasopsombat	
M.A.	Social Development	
Examining Committee	Lecturer Dr. Sidthinat Prabudhanitisarn	Chairman
	Lecturer Dr. Anan Ganjanapan	Member
	Assistant Prof. Dr. Jamaree Chiengthong	Member

ABSTRACT

This thesis is an attempt to understand the expansion of installment credit system and the response of consumers of a semi-urban-rural community in Lamphun province under the advancement of capitalist society. The study applies such concepts as mass production which is conducive to the market mechanisms and sale promotion, the distribution of electronic appliance goods consumption, the impact of consumerism, the debt accumulation, and the reaction and adaptation of consumers, all under new form of capitalist consumerism.

The fieldwork of this study was conducted in a community of semi-urban-rural community in Lumphun province. Thirteen households were selected and studied by means of an in depth interview. The study found that the mass production of capitalist market system has been expanded from the central and penetrated to the regional area. The advertisement was used as a means to stimulate exclusive or pseudo demands of consumers by signifying the symbol of products, especially through television advertisements. The dealers of mass production capitalist have many sub-branches both in Chiang Mai and Lamphun. They also established representatives in villages as a strategy to reach out to semi-urban-rural consumers.

The villagers have changed their way of consumption to the modern one. Everyone consumes fashionable products to imitate the city people. Due to the convenient means of transportation, the introduction of electricity and occupation differentiation, villagers turn more toward non-agricultural, and industrial employment, which allow them more opportunity to acquire a number of new consumer products. Advertisement and sale promotions have great influence on semi-urban-rural consumers for unlimited way of modern life.

Types of consumption are closely related to the level of income. These semi-urban-rural consumers can be divided into 3 groups. The first group who are mostly unskilled waged laborers tend to consume goods for an utilitarian purpose. While the second group who are monthly income earners opt to for both utilitarian and symbolic purposes. The third group who enjoy higher income from their business tend to consume "sign" of products to exemplify they modern consumers life. With higher income, these two latter groups have more purchasing power than the first one.

All consumers of electronic appliances are engaged in an installment credit of one type or another. This type of consumption put more pressure on their accumulating debt. They appear to adjust and adapt themselves for survival as well as further consumption. Those low income people with limited earning alternatives have to work longer hours, squeezing their labor, as only available resources. Those middle income people with some alternatives tend to mobilize diversified means, being social relationships of formal and informal nature. They include, direct selling, "share" - exchange borrowing group, illegal lottery, and reallocation of funds and interests from "BAAC". This study also found that these consumers have minimal means of response to the whole system. Among them include the negotiate before purchasing, for down payment and interest deduction through group buying. Another, the negotiation through the use of after purchasing, social ties with the dealers for postponement of payment in certain installment schedules.

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ค
บทคัดย่อภาษาไทย	จ
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ช
สารบัญตาราง	ณ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความสำคัญของประเด็นปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	6
1.3 ทบทวนงานศึกษาและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	6
1.4 กรอบคิดในการวิจัย	35
1.5 ขอบเขตและวิธีการศึกษา	38
1.6 ผลที่คาดว่าจะได้รับจากการศึกษา	40
1.7 เนื้อหาของวิทยานิพนธ์โดยสังเขป	40
บทที่ 2 พื้นที่ศึกษา	42
2.1 สภาพทั่วไปของพื้นที่ศึกษา	42
2.2 การเปลี่ยนแปลงบริบททางเศรษฐกิจ	44
2.3 การเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ทางสังคม	53
2.4 การก่อรูปปณินิยมของคนในชุมชนกิ่งเมืองกิ่งชนบท	56
2.5 สรุป	59
บทที่ 3 การขยายตัวของความต้องการบริโภคและร้านตัวแทนในชุมชน	60
3.1 การขยายตัวของสินค้าสู่ศูนย์กลางในภูมิภาค	60
3.2 พัฒนาการของระบบเศรษฐกิจสมัยใหม่กับการขยายตัวของสินค้าสู่ชุมชน	64
3.3 การขยายตัวของร้านค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าในชุมชน	65
3.4 ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทศูนย์กลางในภูมิภาคกับร้านค้าในชุมชน	69
3.5 การขยายตัวของระบบสินเชื่อในชุมชน	72
3.5.1 การให้สินเชื่อของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร	73

3.5.2 การขยายตัวของระบบสินเชื่อเพื่อการบริโภค	75
3.6 สรุป	81
บทที่ 4 การบริโภคสินค้าเงินผ่อนของคนในชุมชน	84
4.1 การจำแนกฐานะทางเศรษฐกิจของผู้บริโภคสินค้าเงินผ่อนในชุมชน	84
4.2 การให้ความหมายแก่สินค้าและประเภทของสินค้า	98
4.3 การวิเคราะห์การบริโภคสินค้าตามกลุ่มฐานะและวิถีการบริโภค	103
4.4 สรุป	116
บทที่ 5 แรงกดดันจากภาระหนี้สินที่นำไปสู่การปรับตัวและการโต้ตอบของผู้บริโภคสินค้า	118
5.1 แรงกดดันจากระบบการเรียกเก็บและติดตามหนี้สิน	119
5.2 การปรับตัวของผู้ซื้อสินค้าด้วยระบบเงินผ่อน	125
5.3 การต่อรองและการโต้ตอบของผู้บริโภคสินค้าระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่ง	137
5.4 สรุป	140
บทที่ 6 สรุปผลการศึกษา	142
บรรณานุกรม	153
ประวัติผู้เขียน	161

สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
3.1 ตารางแสดงการให้คะแนนอัตราเงินคาวน	79
3.2 ตารางแสดงการให้คะแนนอาชีพและรายได้ต่อเดือน	79
3.3 ตารางแสดงการให้คะแนนสภาพที่อยู่อาศัย	79
3.4 ตารางแสดงการให้คะแนนกรรมสิทธิ์ในบ้าน-ที่ดินของผู้เช่าซื้อและผู้ค้าประกัน	80
3.5 ตารางการประเมินเกรดของผู้เช่าซื้อและผู้ค้าประกัน	80
4.1 ตารางแสดงการครอบครองสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าชนิดต่างๆ ของคนในชุมชน	102
4.2 ตารางแสดงความแตกต่างด้านฐานะ รายได้และวิถีการบริโภคของกลุ่มตัวอย่าง ที่ทำการศึกษา	104
5.1 ตารางเปรียบเทียบประเภทของแชร์	133

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

สินเชื่อแบบผ่อนส่ง (Installment Credit) การให้สินเชื่อแบบผ่อนส่งปัจจุบันนิยมกันมากสำหรับการซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคที่คงทนและมีราคาแพง เช่น รถยนต์ ตู้เย็น พัดลม ทีวี ฯลฯ เป็นการซื้อขายสินค้าที่ผู้ขายกำหนดให้ผู้ซื้อแบ่งชำระค่าสินค้าเป็นงวด ๆ ตามระยะเวลาที่กำหนด โดยทั่วไปจะมีการกำหนดให้วางเงินมัดจำ (down payment) เมื่อมีการตกลงซื้อขายแล้วจำนวนหนึ่งก่อนที่จะมีการกำหนดให้วางเงินที่จะต้องจ่ายในแต่ละช่วงเวลาภายใต้ระยะเวลาที่ระบุให้ชำระจนเสร็จสิ้น เงินมัดจำกำหนดเป็นอัตราที่แตกต่างกันไปตามชนิดของสินค้ามีตั้งแต่ร้อยละ 20 - 40 ของราคาสินค้า ถ้ามีการผิดสัญญาในการผ่อนชำระผู้ขายมีสิทธิยึดทรัพย์สินและเงินที่ผ่อนส่งมาแล้วได้ การขายโดยวิธีผ่อนส่งหรือขายเงินผ่อน ทำให้ผู้มีรายได้น้อยและปานกลางได้อำนาจซื้อในปัจจุบัน

การขายโดยวิธีผ่อนส่งถูกพบเป็นครั้งแรกในสหรัฐอเมริกา โดยร้านเฟอร์นิเจอร์ในรัฐนิวยอร์กตอนต้นศตวรรษที่ 18 ในระยะแรกของการนำวิธีการขายโดยการผ่อนส่งมาใช้นั้น ลูกค้าที่ซื้อสินค้าเงินผ่อนจะถูกดูถูกเหยียดหยามจากกลุ่มสังคม ปี 1850 บริษัทซิงเกอร์ผู้ผลิตจักรเย็บผ้าได้เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยวิธีผ่อนชำระเป็นรายสัปดาห์และรายเดือน ระบบผ่อนส่งได้กลายเป็นระบบการค้าที่ช่วยพัฒนาฐานะความเป็นอยู่ของประชาชนช่วยให้มีการเป็นตืออยู่ดีขึ้น ประชาชนสามารถเพิ่มความสะดวกสบายให้แก่ตนเอง กิจกรรมอื่นๆ หลายประเภทจึงได้เริ่มหันมาจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยวิธีผ่อนส่ง ทำให้เกิดการแพร่หลายอย่างรวดเร็วและได้ขยายตัวจากการขายสินค้าที่คงทนมีมูลค่าสูงไปสู่สินค้าคงทนที่มีมูลค่าต่ำลง

ปัจจุบันการขายผ่อนส่งเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลายในประเทศที่มีการค้าเสรี เพราะช่วยให้ขายสินค้าได้มากขึ้น ช่วยให้ผู้บริโภครับสินค้ามาใช้ก่อน โดยเฉพาะสินค้าที่มีราคาสูง ซึ่งผู้ซื้อไม่สามารถชำระเงินหมดได้ในครั้งเดียว การยอมให้วางเงินมัดจำและขยายเวลาการชำระหนี้ที่มีกำหนดน้อยกว่าหรือต่ำกว่า 1 ปีขึ้นไป ช่วยแบ่งเบาภาระให้แก่ผู้ซื้อที่ไม่ต้องหาเงินจำนวนมากมาซื้อในครั้งเดียว การยอมให้ผ่อนชำระยังช่วยให้ผู้ซื้อวางแผนการใช้จ่ายเงินได้อย่างแน่นอนเพราะการซื้อขายจะมีการกำหนดทั้งจำนวนเงินและระยะเวลาที่จะต้องส่งมีทั้งข้อดีและข้อเสียในตัวเอง ไม่ว่าจะมองจากด้านผู้ซื้อหรือผู้ขาย พิจารณาจากด้านผู้ขายจะช่วยให้ขายสินค้าได้มากขึ้นแต่ก็มีความเสี่ยงมากจากการให้สินเชื่อ โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าการให้สินเชื่อมิได้พิจารณาอย่างรอบคอบจะมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นจากการติดตามทวงหนี้หรือหนี้สูญ พิจารณาจากด้านผู้ซื้อจะมีโอกาสนำสิ่ง

ของไปใช้ก่อนโดยไม่ต้องจ่ายเงินจำนวนมากภายในครั้งเดียว แต่ผู้ซื้อก็ต้องประสบปัญหาการซื้อของแพงเพราะผู้ขายจะคิดดอกเบี้ยจากการผ่อนชำระ และถ้านำดอกเบี้ยที่จะต้องจ่ายให้ผู้ขายจากการผ่อนชำระมาคำนวณใหม่ก็จะพบว่า อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงที่ผู้ซื้อจะต้องจ่ายให้แก่ผู้ขายนั้นมีอัตราสูงกว่าอัตราที่ตกลงกันในการซื้อขายมาก(กรวรรณ ,2539)

การซื้อสินค้าเงินผ่อนก่อให้เกิดผลดีหลายประการ เช่น ช่วยให้ผู้มีรายได้น้อยและผู้ประกอบธุรกิจที่มีทุนน้อยมีโอกาสซื้อสินค้าที่ต้องการได้ก่อนที่จะรวบรวมหรือหาเงินมาซื้อด้วยเงินสด ก่อให้เกิดอำนาจซื้อในท้องตลาดมากขึ้น ช่วยให้ผู้ขายสามารถขายสินค้าได้มากขึ้น อันเป็นผลดีแก่ผู้ขายด้วย ในขณะเดียวกันการซื้อขายสินค้าเงินผ่อนก็มีผลเสียอยู่หลายประการ เช่น เป็นการลดการออมของประชาชนลง เพราะระบบเงินผ่อนก่อให้เกิดภาวะที่เรียกว่า การบังคับให้ต้องจ่าย (Forced Spending) คือเป็นภาวะที่ต้องจ่ายอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ และก่อให้เกิดภาวะเงินเฟ้อ ระบบเงินผ่อนสนับสนุนให้มีการใช้จ่ายอย่างฟุ่มเฟือยเพราะผู้ซื้ออาจซื้อสินค้าต่างๆ โดยเฉพาะสินค้าที่ไม่จำเป็นแก่การครองชีพโดยไม่จำเป็นต้องรอสะสมเงินไว้ให้เท่ากับราคาสินค้าก่อน (กระทรวงพาณิชย์ , 2521)

นอกจากนี้การที่ผู้บริโภคเข้าสู่ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งยังนี้อาจมีผลมาจากการสร้างความต้องการบริโภค และผู้ผลิตต้องการที่จะขายสินค้าได้ในจำนวนมาก จึงต้องให้การโฆษณา กลไกการตลาด และระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งเข้ามามีส่วนกระตุ้นให้เกิดการขายสินค้า ในโฆษณาบางชิ้นจะเห็นได้ว่าการสร้างภาพพจน์ให้แก่สินค้ามากกว่าที่จะชี้ให้เห็นถึงประโยชน์ที่แท้จริงของสินค้า ทำให้ผู้บริโภคตกอยู่ภายใต้การครอบงำของการโฆษณา ไม่ว่าผู้บริโภคนั้นจะเป็นผู้ที่มีกำลังซื้อหรือเป็นผู้ที่ไม่มีกำลังซื้อ สำหรับผู้ที่ไม่มีความสามารถในการสร้างกำลังซื้อล่วงหน้าด้วยระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่ง ปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นผู้ผลิตต้องการกระจายสินค้าด้วยการสร้างให้เกิดความต้องการเทียมในการบริโภค ประกอบกับการที่ระบบทุนนิยมได้สร้างกลไกการซื้อแบบผ่อนส่งที่เป็นการสร้างความต้องการซื้อล่วงหน้า ทำให้ผู้มีรายได้น้อยและผู้มีรายได้ไม่แน่นอนมีภาระหนี้สินมากขึ้น

ในสังคมทุนนิยมเสรีในปัจจุบันได้กลายเป็นสังคมบริโภคที่สมาชิกในสังคมตกอยู่ภายใต้กระแสบริโภคนิยม เราได้ถูกกำหนดโดยการกระตุ้นของสินค้าและข้อมูลข่าวสารจำนวนมาก ทำให้มีความสัมพันธ์กับวัตถุมากกว่าปฏิสัมพันธ์ทางสังคมกับบุคคลด้วยกันเอง ดังนั้นสินค้าก็ถือเป็นส่วนหนึ่งของระบบของวัตถุที่สัมพันธ์กับระบบของความต้องการ (System of Needs) การบริโภคจึงได้กลายมาเป็นศูนย์กลางในการดำเนินชีวิตของปัจเจกบุคคล โดยใช้การวิเคราะห์การบริโภคสินค้าที่เป็นตัวหมาย (Signifier) ที่เกี่ยวกับความสุข ความเป็นดีอยู่ดี ความมั่งคั่งร่ำรวย การประสบ

ความสำเร็จในชีวิต ความภาคภูมิใจในเกียรติยศชื่อเสียง ความทันสมัย ฯลฯ ดังนั้นการบริโภคจึงเป็นไปในรูปของเหตุผลทางความพึงพอใจ ความต้องการ ร่วมกับการได้รับอรรถประโยชน์สูงสุด โดยใช้การวิเคราะห์ในด้านของสังคมและวัฒนธรรม ในการเน้นถึงทิศทางที่สังคมผลิตความต้องการโดยผ่านกระบวนการทางสังคม (Socialization) และความต้องการของผู้บริโภคซึ่งเป็นความต้องการเทียมที่ถูกสร้างขึ้น โดยการโฆษณา และการตลาดในสังคมบริโภค (กนกศักดิ์และปัทมวรรณ, 2541)

เมื่อกล่าวถึง “ตรรกะของทุน” ว่าเป็นผลมาจากการผลิต เราก็สามารถจะกล่าวต่อไปได้ว่า “ตรรกะของการบริโภค” เป็นสิ่งที่ชี้ให้เห็นถึงโครงสร้างทางสังคมในทิศทางที่สินค้าถูกใช้ในการกำหนดความสัมพันธ์ทางสังคม ซึ่งสินค้าจะมีลักษณะ 2 ด้าน ด้านแรกคือ การดีไซน์(Design) และภาพลักษณ์(Imagery) ส่วนด้านที่สองคือ ด้านของการใช้ประโยชน์ เพื่อที่จะเน้นถึงความแตกต่างในรูปแบบของการดำเนินชีวิตซึ่งเป็นตัวกำหนดความสัมพันธ์ทางสังคม ดังเช่นในบางกรณีวัตถุประสงค์ของการใช้สินค้าก็เพื่อให้ได้รับการยกย่อง โดยผ่านมูลค่าที่เป็นตัวเงินในการแลกเปลี่ยนที่สูง ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของอาหาร เสื้อผ้า รถยนต์ ฯลฯ ล้วนแต่ถูกกำหนดโดยความหมายทางสังคมทั้งสิ้น รูปแบบของสินค้าถูกใช้เพื่อแสดงความสัมพันธ์ทางสังคมเราจึงไม่สามารถอธิบายอุปสงค์โดยการพิจารณาแต่เพียงคุณสมบัติทางกายภาพของสินค้าแต่เพียงด้านเดียว แต่ต้องพิจารณาถึงโครงสร้างในระบบของความหมายด้วย และพบว่าเมื่อเราบริโภคสินค้าก็จะสามารถอธิบายได้ทั้งในด้านการบริโภคทางกายภาพ และในด้านการใช้เพื่อเป็นเครื่องหมายสัญลักษณ์ (Douglas and Isherwood, 1979)

ในปัจจุบันระบบเศรษฐกิจของประเทศไทยปรับเข้าสู่ระบบการค้าเสรีและกล่มกลืนเป็นส่วนหนึ่งของระบบเศรษฐกิจโลก สิ่งหนึ่งที่เกิดขึ้นพร้อมกับการพัฒนาตามแนวทางดังกล่าวคือ ระบบการผลิต การค้า และการส่งเสริมการขายเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว จากระบบการผลิตในครัวเรือนหรือชุมชนมาสู่การผลิตแบบอุตสาหกรรม การเปลี่ยนจากการใช้วัตถุดิบภายในชุมชนมาสู่การใช้วัตถุดิบที่ทันสมัย การผลิตปรับมาเป็นกระบวนการที่มีความซับซ้อนมากยิ่งขึ้น สินค้าและบริการแพร่กระจายเพิ่มประเภทหรือชนิดมากขึ้น ตลอดจนการให้ข้อมูลของสินค้าเปลี่ยนเป็นการโฆษณาและเป็นกลวิธีการส่งเสริมการขายมากขึ้น

จากอดีตที่ตลาดไม่ซับซ้อน ผู้ผลิตและผู้บริโภคพบปะซื้อขายกันอย่างคุ้นเคย ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการบริโภคจึงสามารถหาทางออกได้ง่ายด้วยการเจรจาโดยตรงไปตรงมา แต่เมื่อระบบเศรษฐกิจเปลี่ยนไป ผู้ผลิตและผู้บริโภคถูกแยกออกจากกันและเมื่อกำไรทางการค้ากลายเป็นหัวใจสำคัญของฝ่ายผลิต ความพยายามทุกวิถีทางที่จะลดค่าใช้จ่ายในการผลิตและเพิ่มผลกำไรให้มาก

ที่สุดเท่าที่จะทำได้จึงเกิดขึ้นโดยไม่คำนึงถึงผู้บริโภค ผู้บริโภคจึงเสมือนตกเป็นผู้แบกภาระของปัญหาทุกอย่าง แม้ผู้บริโภคบางรายจะพยายามหลีกเลี่ยงก็ไม่อาจทำได้เนื่องจากขาดทางเลือก และขาดข้อมูลข่าวสาร ปัญหาอันเกิดจากการบริโภคจึงเกิดขึ้นมากมายในสังคมไทย (ทัศนีย์, 2541)

การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการผลิตของสังคมไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วง 30 ปีที่ผ่านมา ปรากฏว่าการผลิตภาคเกษตรกรรมได้ลดบทบาทความสำคัญในทางเศรษฐกิจลงไปตามดังที่กองสำรวจสถานะเศรษฐกิจและสังคมได้รายงานไว้ว่า ในปี พ.ศ.2508 โครงสร้างการผลิตของไทยมีสัดส่วนของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในที่มาจากผลิตภัณฑ์ภาคเกษตรมีจำนวนมากถึงร้อยละ 35 แต่ในปี พ.ศ.2531 ได้ลดลงเหลือเพียงร้อยละ 17 ในขณะที่ผลิตภัณฑ์มวลรวมจากภาคอุตสาหกรรมได้เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 23 มาเป็นร้อยละ 33 และภาคบริการได้ขยายตัวจากร้อยละ 43 มาเป็นร้อยละ 51 ในช่วงระยะเวลาเดียวกัน ขณะที่ประชากรส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 62 ของจำนวนประชากรทั้งหมดยังคงอาศัยอยู่ในภาคชนบท (กองสำรวจสถานะเศรษฐกิจและสังคม อ้างในจารุมา อัครกุล, 2535)

จากข้อมูลดังกล่าวได้สะท้อนให้เห็นถึงข้อจำกัดของการผลิตภาคเกษตรกรรมว่าไม่สามารถที่จะเป็นแหล่งที่พึ่งพาทางเศรษฐกิจของชาวชนบทได้มากนัก และเมื่อพิจารณาถึงสภาพปัญหาที่พบเห็นโดยทั่วไปในสังคมชาวนา เช่น ปัญหาการขาดแคลนที่ดินทำกิน ปัญหาต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น ราคาผลผลิตตกต่ำ การประสบปัญหาการขาดทุน ปัญหาการเพิ่มขึ้นของหนี้สินรวมทั้งการเปลี่ยนแปลงทางด้านความเชื่อ ค่านิยมสมัยใหม่ที่ได้แทรกตัวเข้าไปในสังคมชนบทมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ค่านิยมการบริโภคสินค้าฟุ่มเฟือยและความนิยมที่จะใช้วิถีชีวิตแบบอย่างคนในเมืองต่างก็เป็นปัจจัยทำให้การผลิตทางด้านการเกษตรแต่เพียงอย่างเดียวไม่สามารถตอบสนองวิถีการดำรงชีพในปัจจุบันได้ (เดโช, 2539)

จากการศึกษาของอัญชลี สิงหนะตร-อนุชาต (2528) ในกรณีศึกษาชุมชนแห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่าตัวแปรด้านประชากรเป็นสาเหตุสำคัญทำให้ครอบครัวชาวนาร้อยละ 72 ไม่มีที่ดินทำกิน และในกลุ่มของผู้ที่มีที่ดินทำกินร้อยละ 50 มีที่ดินครองต่ำกว่า 5 ไร่ ทำให้ไม่สามารถปลูกข้าวให้เพียงพอต่อการบริโภคตลอดทั้งปีได้ ประกอบกับความต้องการบริโภคสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้า โทรทัศน์ ตู้เย็น รถจักรยานยนต์ และสินค้าอื่นๆ ที่ทันสมัยเพิ่มสูงขึ้นแต่การผลิตในไร่นาไม่สามารถสนองตอบความต้องการได้ทั้งหมด

การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสังคม หลังจากการขยายตัวของการค้าและอุตสาหกรรมในจังหวัดลำพูน มีลักษณะค่อยเป็นค่อยไป แต่เมื่อมีการจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือเสร็จสมบูรณ์ใน พ.ศ. 2528 เป็นผลทำให้เศรษฐกิจและสังคมเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เนื่อง

จากเป็นกิจกรรมที่มีขนาดใหญ่ สามารถดูดซับแรงงานได้เป็นจำนวนมาก (มนัส สุวรรณและคณะ, 2534) ในด้านเศรษฐกิจนิคมอุตสาหกรรมทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงตั้งแต่เริ่มแรก กล่าวคือ เริ่มต้นด้วยการขายที่ดินและตามมาด้วยการเปลี่ยนอาชีพ

การเกิดขึ้นของนิคมอุตสาหกรรม ทำให้เกิดกระแสการซื้อขายที่ดินเพื่อก่อตั้งนิคมอุตสาหกรรม ในระยะแรกชาวบ้านไม่สนใจมากนัก แต่เมื่อราคาสูงขึ้นเป็นไร่ละ 8,000-10,000 บาท ชาวบ้านส่วนหนึ่งจึงสนใจอยากขายที่ดิน จากการซื้อขายเฉพาะบริเวณใกล้ถนน ได้ขยายพื้นที่ลึกเข้าไป เมื่อขายที่นาเกษตรกรรมส่วนหนึ่งนำเงินไปใช้หนี้ที่เกิดจากการกู้มาลงทุนการเกษตร เงินที่เหลือนำไปใช้จ่ายซื้อสินค้าฟุ่มเฟือยประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้า รถยนต์ และสร้างที่อยู่อาศัยทันสมัย เพื่อส่งเสริมเกียรติและฐานะทางสังคมตามค่านิยมบริโภคที่ผ่านสื่อต่างๆ เข้าไปในชุมชน(ธรา ,2540)

การซื้อสินค้าในหลายกรณีเป็นความต้องการเทียมที่เป็นการนำเสนอภาพลักษณ์ของสินค้าที่เป็นการตีความถึงความพึงพอใจในฐานะทางสังคม ไม่ได้เน้นอรรถประโยชน์ที่แท้จริงของสินค้า ในส่วนของผู้บริโภคจะเป็นฝ่ายที่ถูกกระทำ ผู้บริโภคที่มีรายได้พอเพียงจะได้รับประโยชน์ แต่สำหรับผู้บริโภคที่มีรายได้น้อยและไม่แน่นอนจะถูกกลไกของทุนในการนำเสนอสินค้าที่ไม่ได้อิงอรรถประโยชน์ที่แท้จริง และมีการสร้างกำลังซื้อล่วงหน้าทำให้ผู้มีรายได้น้อยและผู้มีรายได้ไม่แน่นอนตกอยู่ในการครอบงำของทุน เรียกได้ว่าเป็นการดูดซับส่วนเกินจากการบริโภคทำให้เกิดหนี้สินจากผลของการมีหนี้สินมากขึ้นเป็นการเพิ่มความกดดันให้บางส่วนเกิดการผลิตเพิ่ม ใช้แรงงานเพิ่ม และบางส่วนก็มีการตอบโต้หลายรูปแบบ

การซื้อสินค้าในระบบเงินผ่อนได้เพิ่มปริมาณสูงขึ้น จากรายงานยอดลูกค้าที่เข้าสู่ระบบสินเชื่อของบริษัทแห่งหนึ่งตลอดปี 2539 สูงถึง 22,874 ราย มีเงินหมุนเวียนในระบบประมาณ 300 ล้านบาท ในชุมชนที่ได้เข้าไปศึกษาพบว่าชาวบ้านนิยมซื้อสินค้าแบบเงินผ่อน สินค้าที่นิยมซื้อก็จะเป็น เครื่องใช้ไฟฟ้า เช่น ทีวี ตู้เย็น เครื่องซักผ้า รถจักรยานยนต์ ฯลฯ

ในการวิจัยครั้งนี้จึงต้องการศึกษาปฏิสัมพันธ์ระหว่างกลไกของระบบสินเชื่อของสินค้าบริโภคฝ่ายหนึ่งกับผู้บริโภคที่เป็นคนชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบทอีกฝ่ายหนึ่ง ในประเด็นต่างๆ คือ ประการแรก กลไกของระบบสินเชื่อสินค้าบริโภคว่ามีปรากฏการณ์ มีกระบวนการที่ขยายการขายผ่านการโฆษณา การส่งเสริมการขาย หรือการสร้างความต้องการที่แท้จริงหรือการสร้างความต้องการเทียมอย่างไร ประการที่สอง กลไกของระบบสินเชื่อได้สร้างกำลังซื้อล่วงหน้าอย่างไร และได้นำเสนอและเข้าถึงผู้บริโภคอย่างไร ประการที่สาม ต้องการศึกษว่าผู้บริโภคที่มีรายได้น้อยและมีรายได้ไม่แน่นอนได้ตอบสนองต่อกลไกการสร้างความต้องการบริโภค และการสร้างกำลังซื้อล่วงหน้า

หน้าอย่างไร หรือก่อให้เกิดหนี้สินอย่างไร ได้โต้ตอบต่อกระบวนการครอบงำการบริโภคและกระบวนการที่ก่อให้เกิดหนี้สินอย่างไร

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษากระบวนการเข้าสู่ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่ง ของผู้บริโภคสินค้าอุปโภคที่คงทนในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบท โดยจะศึกษาในประเด็นหลักดังต่อไปนี้

1. กลไกการตลาดและการโฆษณาประชาสัมพันธ์ของกลุ่มทุนได้ก่อให้เกิดความต้องการที่แท้จริงหรือความต้องการเทียมต่อผู้บริโภคสินค้าอย่างไร
2. ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งของกลุ่มทุนเป็นกลไกในการตอบสนองความต้องการที่แท้จริงหรือเป็นกลไกที่สร้างกำลังซื้อล่วงหน้าเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคอย่างไร
3. เมื่อผู้บริโภคได้เข้าสู่ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งแล้ว ผู้บริโภคได้เป็นหนี้อย่างไรและได้โต้ตอบหรือปรับตัวให้เข้ากับระบบนี้ได้อย่างไร

1.3 ทบทวนงานศึกษาและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยชิ้นนี้ได้ทบทวนงานศึกษาและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับพัฒนาการของกลุ่มทุนในการผลิตสินค้าเพื่อการอุปโภค การกระจายสินค้าสู่สังคมคนชั้นกลาง และผู้บริโภคส่วนใหญ่ การสร้างกลไกส่งเสริมการบริโภคสินค้าตลอดจนถึงการอธิบายอิทธิพลของการบริโภคนิยม การเป็นหนี้ การสนองตอบหรือตอบโต้จากผู้บริโภค โดยจำแนกออกเป็น 4 แนวคิด ดังต่อไปนี้ 1. แนวคิดเกี่ยวกับการเกิดขึ้นของการผลิตสินค้าจำนวนมาก (Mass Production) 2. แนวคิดเกี่ยวกับสังคมผู้บริโภค (Mass Society/Consumer Society) และคนชั้นกลาง 3. แนวคิดเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงสังคมกึ่งเมืองกึ่งชนบทของไทย 4. แนวคิดเกี่ยวกับการสนองตอบและการตอบโต้ของผู้บริโภค

1. แนวคิดเกี่ยวกับการเกิดขึ้นของการผลิตสินค้าจำนวนมาก (Mass Production)

สังคมสมัยใหม่ในปัจจุบัน ที่ทุนนิยมยังอาศัยการค้าและอุตสาหกรรมขยายตัวอย่างขนานใหญ่ ทำให้ระบบตลาดและการแลกเปลี่ยนเป็นแก่นสาระของสังคมวัตถุแปรสภาพกลายเป็นสินค้าเพื่อนำไปแลกเปลี่ยน (ราคา) วัตถุนอกจากจะมีคุณค่าตามประโยชน์ใช้สอยแล้วยังถูกกำหนดคุณค่าด้วยราคาเพื่อใช้แลกเปลี่ยนตามหลักการแบ่งงานกันทำ ทุกสิ่งทุกอย่างในสังคมทุนนิยมถูกแปรสภาพกลายเป็นสินค้า (อิทธิคม ,2538)

การย้อนกลับไปพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างการผลิตและการบริโภคจะทำให้สามารถเข้าใจการเปลี่ยนแปลงที่กล่าวมาข้างต้นชัดเจนยิ่งขึ้น จากมุมมองของเศรษฐศาสตร์คลาสสิกที่กล่าวถึงวัตถุประสงค์ของการผลิตคือการทำให้ผู้บริโภคที่เป็นปัจเจกบุคคลได้รับความพึงพอใจสูงสุดโดยผ่านกระบวนการซื้อสินค้าอันหลากหลาย นอกจากนี้จากมุมมองของนีโอมาร์กซิสต์ ในศตวรรษที่ 20 กล่าวว่า "การผลิต" เป็นตัวที่ควบคุมและกระตุ้นการบริโภคเพื่อให้สินค้าที่ถูกผลิตได้ซื้อ-ขายแลกเปลี่ยน โดยเฉพาะในต้นศตวรรษที่ 20 ที่มีการจัดองค์กรแบบทันสมัยพร้อมๆกับการใช้การผลิตแบบ Fordism สามารถกระตุ้นและควบคุมเพื่อให้เกิดการบริโภคมมากขึ้น ความสำคัญของตรรกะของสินค้าและความเป็นเหตุเป็นผลแบบกลไก (Commodity logic and instrumental rationality) จะเป็นตัวพื้นฐานที่กำหนดอยู่ในวงจรการผลิตและวงจรการบริโภค ในทำนองเดียวกัน อุตสาหกรรมทางวัฒนธรรม (Culture Industry) ต่างก็ผลิตวัฒนธรรมจำนวนมากมายให้มวลชนได้บริโภคในช่วงเวลาว่าง (leisure time) โดยผ่านทางสื่อโฆษณาและสื่ออื่นๆ

ในส่วนของการผลิตนั้นเนื่องจากความก้าวหน้าในการผลิตของระบบทุนนิยมสมัยใหม่ทำให้มีผู้ผลิตจำนวนไม่มากซึ่งทำการผลิตสินค้าและบริการได้มากมายมหาศาล แต่ในขณะเดียวกันแม้จะมีผู้บริโภคจำนวนมากแต่ก็ไม่สามารถบริโภคสินค้าและบริการที่มีอยู่ได้หมดสิ้น สินค้าที่ผลิตออกมามีรูปแบบเดียวกันความแตกต่างของสินค้าจึงอยู่บนความแตกต่างของภาพลักษณ์ (image) หาใช่ความแตกต่างในตัวสินค้า ส่งผลให้ในด้านของผู้ผลิตจึงตั้งอยู่บนพื้นฐานของการทำให้กลายเป็นสินค้า (Commodification) ซึ่งยึดเอามูลค่าแลกเปลี่ยนเป็นหลัก โดยการผลิตจะอยู่ในลักษณะของการผลิตแบบจำนวนมาก (Mass Production) เพื่อผู้บริโภคเป็นหลักสำหรับผลต่อผู้บริโภคในระบบการผลิตดังกล่าวคือ มีความต้องการไม่มีที่สิ้นสุด เพราะความต้องการได้ถูกกระตุ้น (Manipulate) โดยผ่านสื่อต่างๆเพื่อให้สินค้าได้ถูกบริโภคผ่านกลไกของการแลกเปลี่ยน (Law of Exchange) ทั้งนี้สินค้านี้ดังกล่าวนั้นไม่จำเป็นต้องถูกใช้สอยใดๆ ลักษณะที่ว่าดังกล่าวนี้นี้ก็คือ กระบวนการที่เรียกว่า "การบูชาสินค้า" (Fetishism of Commodity) ผู้บริโภคบริโภคสินค้ากันอย่างมากมายโดยไม่คำนึงถึงค่าการใช้ และอาจกล่าวได้ว่าสิ่งนี้คือ "อุดมการณ์หลักของสังคมการบริโภคในสังคมนิยม"(ปัทมวรรณ ,2539)

การผลิตสินค้าจำนวนมากเป็นองค์ประกอบส่วนหนึ่งของระบบทุนนิยม เกิดขึ้นเนื่องจากนายทุนต้องการขายสินค้าในจำนวนมากให้กับชนชั้นกลาง โดยเริ่มจากการค่อยๆ เปลี่ยนแปลงค่านิยมในการบริโภค กลไกทางการตลาด การโฆษณา นายทุนมักจะสร้างค่านิยมใหม่ๆ ให้กับคนส่วนใหญ่ของสังคม ดังนั้นคนส่วนใหญ่ในสังคมจึงตกเป็นผู้บริโภคในระบบทุนนิยม นายทุนจะใช้วิธีการต่างๆ เพื่อเข้าครอบงำความคิดของผู้บริโภคโดยการใช้วิธีการโฆษณา และยังสร้าง

ระบบสินเชื่อบริการรับความต้องการบริโภคของผู้บริโภค โดยระบบนี้จะสร้างความต้องการซื้อล่วงหน้าให้กับผู้บริโภค

ก่อนหน้าที่จะมีการผลิตสินค้าจำนวนมาก การผลิตสินค้าก็จะผลิตจำนวนไม่มากนัก หรืออาจจะผลิตแค่ขึ้นเดียวอย่างเช่น งานศิลปะที่บางชิ้นก็จะมีเพียงชิ้นเดียวในโลก แต่พอมีการผลิตสินค้าจำนวนมากแล้ว งานศิลปะที่มีเพียงชิ้นเดียวในโลกก็จะถูกผลิตขึ้นอีกเป็นจำนวนนับไม่ถ้วน (John R. Hall and Mary Jo Neitz, 1993) ทั้งนี้เพราะนายทุนเล็งเห็นถึงผลประโยชน์(กำไร)ที่จะเกิดจากการผลิตสินค้าจำนวนมาก เพราะแทนที่นายทุนจะขายสินค้าได้แค่ขึ้นเดียวหรือจำนวนน้อย แต่กลับขายสินค้าได้ในจำนวนมาก และเมื่อมีการผลิตที่มากขึ้น ราคาของสินค้าก็就会被กดด้วย นั่นหมายถึงคนส่วนใหญ่ของสังคมซึ่งเป็นชนชั้นกลางที่พอจะมีกำลังและความสามารถในการบริโภคก็สามารถซื้อสินค้าเหล่านั้นได้ ด้านนายทุนการผลิตสินค้าจำนวนมากก็ทำให้ต้นทุนการผลิตถูกลงด้วย

การเกิดขึ้นของการผลิตสินค้าจำนวนมากจะเกิดขึ้นพร้อมกับพัฒนาการของสังคมบริโภคซึ่งหมายถึง ความเท่าเทียมกันและความสามารถของคนส่วนใหญ่ในสังคมในเรื่องการบริโภคที่มีความต้องการการบริโภคที่เหมือนกัน สินค้าที่เคยบริโภคในชนชั้นสูงซึ่งเป็นคนส่วนน้อยก็มีการบริโภคได้อย่างทั่วไป ไม่จำกัดว่าจะต้องบริโภคแต่ชนชั้นสูง ชนชั้นกลางเองก็จะเลียนแบบการบริโภคของชนชั้นสูง (John R. Hall and Mary Jo Neitz, 1993) ไม่ว่าสินค้าชนิดใดที่ชนชั้นสูงบริโภค ชนชั้นกลางก็มักจะบริโภคตามจึงเป็นช่องทางให้นายทุนได้ผลิตสินค้าที่ชนชั้นสูงบริโภคในจำนวนมากๆ ออกสู่ตลาด การเกิดขึ้นของสังคมบริโภคจึงสนองตอบต่อการขยายตัวของการผลิตจำนวนมากในระบบทุนนิยมอย่างสัมพันธ์กัน

ความสำเร็จของทุนนิยม โดยเฉพาะอย่างยิ่งพัฒนาการและความเจริญเติบโตของการผลิตจำนวนมากที่จะสามารถแพร่กระจายสินค้าและบริการสู่สังคมบริโภคได้ต้องอาศัยกลไกตลาดในแง่มุมของระบบทุนนิยม การตลาดคือกิจกรรมของธุรกิจที่ผู้ผลิตกำหนดขึ้นเพื่อที่จะวางแผนราคา ส่งเสริมการตลาด การจัดจำหน่าย คุณค่าผลิตภัณฑ์ บริการ และความคิดไปยังตลาดเป้าหมายเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ของนายทุนผู้ผลิตและผู้ควบคุมกลไกการตลาด เครื่องมือการตลาดที่สำคัญมีดังนี้

ผลิตภัณฑ์ (Product) เป็นสิ่งที่เสนอขายโดยกลุ่มทุนผู้ผลิตสินค้าและกลุ่มทุนธุรกิจ เพื่อสนองความต้องการของลูกค้าให้พึงพอใจควบคู่กับการก่อให้เกิดกำไร การเพิ่มทุน และการผลิตซ้ำของกลุ่มทุน ผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายอาจจะมีตัวตนหรือไม่มีตัวตนก็ได้ ผลิตภัณฑ์ประกอบด้วยสินค้า บริการ ความคิด สถานที่ องค์การ

ราคา (Price) เป็นมูลค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงินหรือสิ่งที่ต้องจ่ายสำหรับการได้มาซึ่งบางสิ่ง ราคาอาจถูกกำหนดโดยต้นทุน ซึ่งรวมปัจจัยการผลิตทุกอย่าง รวมถึงค่าเสื่อมราคา การจัด การ และการตลาดบวกกับกำไร ผู้กำหนดคือกลุ่มทุนผู้ผลิต ในทฤษฎีเศรษฐศาสตร์คลาสสิกภาพสะท้อนต้นทุนที่แท้จริงรวมทั้งต้นทุนที่เป็นแรงงานด้วย และราคาที่แท้จริงถูกควบคุมโดยกลไกการตลาดที่มีการแข่งขันอย่างเสรี ในการให้ผู้ผลิต ผู้ใช้แรงงาน ผู้บริโภคต่างได้รับประโยชน์ที่สูงสุดของแต่ละฝ่าย แต่ในสภาพความเป็นจริงกลไกการตลาดไม่ได้มีการแข่งขันโดยเสรี ผู้ที่อำนาจเหนือกว่าซึ่งก็คือกลุ่มทุนจะดูดซับกำไรส่วนเกินจากมูลค่าที่เป็นจริงของสินค้าแต่ละชิ้น เช่นค่าแรงจะต่ำกว่ามูลค่าที่แรงงานควรจะได้ หรือการบวกค่ากำไรเกินความเป็นจริง เนื่องจากขาดคู่แข่งในตลาดที่ผูกขาด หรือกึ่งผูกขาด

การจัดจำหน่าย (Place หรือ Distribution) หมายถึง โครงสร้างของช่องทางซึ่งประกอบด้วยสถาบันและกิจกรรม ใช้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์และบริการจากผู้ผลิตไปยังตลาด

การส่งเสริมการตลาด (Sale Promotion) เป็นการติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อเพื่อสร้างทัศนคติและพฤติกรรมการซื้อ (ศิริวรรณ , 2537)

ในส่วนของผลิตภัณฑ์และราคาภายใต้การผลิตสินค้าจำนวนมาก(Mass Production) และภายใต้ข้อสมมติฐานของการแข่งขันโดยเสรี ผู้ผลิตจะพัฒนาการผลิตหรือลดต้นทุนในการผลิตเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการแข่งขัน และเมื่อถูกกระจายออกไปภายใต้ตลาดที่มีการแข่งขันโดยเสรี ผู้บริโภคก็จะมีประโยชน์สูงสุดในด้านการจัดจำหน่ายประกอบด้วย 2 ส่วนดังนี้

ส่วนแรก ช่องทางการจัดจำหน่าย (Chanal of distribution) เส้นทางที่ผลิตภัณฑ์หรือกรรมสิทธิ์ผลิตภัณฑ์ถูกเปลี่ยนมือไปยังตลาด ในระบบช่องทางการจัดจำหน่ายจึงประกอบด้วยผู้ผลิต คนกลาง ผู้บริโภค หรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม

ส่วนที่สอง การกระจายตัวสินค้า (Physical distribution) กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายตัวผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค หรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม

การกระจายตัวสินค้าจึงประกอบด้วย การขนส่ง (Transportation) การเก็บรักษาสินค้า (Storage) และคลังสินค้า (Ware housing) การบริหารสินค้าคงเหลือ (Inventory Management)

การจัดจำหน่ายสินค้าจะมีประสิทธิภาพได้ก็ต่อเมื่อมีการส่งเสริมการตลาด ดังนั้นการส่งเสริมการตลาด (Sale Promotion) เป็นการติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อเพื่อสร้างทัศนคติและพฤติกรรมการซื้อ การติดต่อสื่อสารอาจจะเป็นการขายโดยใช้พนักงานขาย (Personal Selling) และการขายโดยไม่ใช้พนักงาน (Nonpersonal Selling) ซึ่งประกอบ

ด้วย การโฆษณา การส่งเสริมการขาย การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ ดังนั้นการส่งเสริมการขายจึงประกอบด้วย

การโฆษณา (Advertising) เป็นรูปแบบการติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับสินค้าและผลิตภัณฑ์โดยไม่ใช้บุคคลเกี่ยวข้องกับองค์การ ผลิตภัณฑ์ บริการหรือความคิดโดยผู้อุปถัมภ์ที่ระบุชื่อ ความหมายนี้เป็นความหมายของสมาคมการตลาดแห่งสหรัฐอเมริกาได้บัญญัติไว้ จะเห็นได้ว่าลักษณะการโฆษณามีคือ มีการลงทุนเกี่ยวกับสื่อไม่ว่าจะเป็นค่าใช้จ่ายในการซื้อเวลาหรือเนื้อที่สำหรับข่าวสารการโฆษณา เป็นการขายโดยไม่ใช้บุคคล หมายถึงการใช้สื่อมวลชน เช่น โทรทัศน์ วิทยุ นิตยสาร หนังสือพิมพ์ ฯลฯ ซึ่งช่วยให้ข่าวสารกระจายไปยังกลุ่มคนจำนวนมาก เป็นการเสนอขายต่อคนชั้นกลางและคนทั่วไป เป็นการเผยแพร่ข่าวสาร ผู้ให้ข่าวสารได้กระจายข่าวสารไปยังกลุ่มผู้ฟังอย่างกว้างขวางซ้ำแล้วซ้ำอีก

การขายโดยใช้บุคคล (Personal Selling) เป็นการติดต่อสื่อสารแบบตัวต่อตัว ซึ่งผู้ขายพยายามช่วยเหลือและชักจูงผู้ซื้อให้ซื้อผลิตภัณฑ์หรือบริการหรือมีปฏิริยาด้านความคิด ลักษณะการขายโดยใช้พนักงานจึงประกอบด้วย การเผชิญหน้าระหว่างบุคคล ระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อที่คาดว่าจะเป็นผู้ซื้อ การใช้ความสามารถด้านสติปัญญา พนักงานขายจะใช้เวลาพยายามเพื่อจูงใจให้เกิดการซื้อ การตอบสนองการขายโดยใช้พนักงานจะทำให้ทราบถึงปฏิริยาต่างๆของผู้ซื้อ เช่น สิ้นน้ำ แหวตา ความคิดเห็น ความพอใจหรือไม่พอใจ การตัดสินใจซื้อหรือไม่ตัดสินใจซื้อ การส่งเสริมการตลาด (Sales Promotion) กิจกรรมการตลาดซึ่งจัดหาคุณค่าพิเศษหรือสิ่งจูงใจเพื่อการซื้อผลิตภัณฑ์ และที่สามารถกระตุ้นการขายทันทีทันใดจากกลุ่มผู้บริโภค การส่งเสริมการขายจึงเป็นการติดต่อสื่อสารระหว่างผู้ผลิตหรือผู้ขายกับผู้บริโภคซึ่งก่อให้เกิดความสนใจและจัดหาข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ เป็นการกระตุ้น จูงใจในลักษณะของการเสนอสิ่งที่มีคุณค่าพิเศษที่จะมอบให้แก่ผู้บริโภคหรือผู้ขาย เป็นการจูงใจให้เกิดการซื้อขายทันทีทันใด

การให้ข่าวและประชาสัมพันธ์ การให้ข่าว คือ การติดต่อสื่อสารโดยไม่ใช้บุคคลเกี่ยวกับองค์การ ผลิตภัณฑ์ การบริการ หรือความคิดที่ไม่ได้เสียค่าใช้จ่ายโดยตรง ลักษณะของการให้ข่าว เป็นการติดต่อสื่อสารโดยไม่ใช้บุคคลกับผู้ฟังจำนวนมาก ผู้ผลิตหรือผู้ขายไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายโดยตรงจากการให้ข่าว การให้ข่าวสามารถสร้างความเชื่อถือได้ดี

การประชาสัมพันธ์ เป็นการทำหน้าที่เพื่อสร้างทัศนคติที่ดีต่อผู้บริโภคและคนในชุมชนซึ่งอยู่ในรูปของนโยบาย และกระบวนการบุคคลหรือองค์การเพื่อสร้างความสนใจต่อชุมชน การประชาสัมพันธ์มีลักษณะดังนี้ 1.สร้างความเชื่อถือได้สูง 2.เป็นข้อมูลที่ปลอดภัย 3.สามารถเข้าถึง

กลุ่มเป้าหมายที่พยายามหลีกเลี่ยงการโฆษณาหรือการหลีกเลี่ยงพนักงานขาย 4. เป็นการสาธิตแสดงข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทหรือผลิตภัณฑ์ (ศิริวรรณ , 2537)

จากแนวคิดในเรื่องการตลาดและการส่งเสริมการตลาดนั้น แสดงให้เห็นว่าผู้ผลิตสินค้าจะต้องใช้กลไกและเครื่องมือต่างๆ ที่มีอยู่และพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สินค้าที่ผลิตออกมาขายได้และผู้ผลิตยังสามารถผูกขาดและควบคุมกลไกการตลาดได้ ผู้บริโภคก็ถูกจำกัดทางเลือกในการบริโภคสินค้าและบริการถูกควบคุมทั้งทางตรงและทางอ้อมให้เสียเปรียบเชิงการบริโภคตลอดไป และเมื่อเกิดการผูกขาดขึ้นและผลประโยชน์ก็ย่อมจะตกอยู่กับนายทุนอย่างแน่นอน

แนวคิดเกี่ยวกับเรื่องการโฆษณา

การโฆษณาเป็นกลไกทำให้เกิดการกระจายสินค้า จากการผลิตสินค้าจำนวนมากภายใต้ระบบทุนนิยมการโฆษณาเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้การตัดสินใจในการเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภคเป็นไปตามที่กลุ่มนายทุนผู้ผลิตต้องการ และทำให้เกิดการกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภค ดังนั้นการโฆษณา จึงนับได้ว่าเป็นหัวใจของธุรกิจในอนาคตที่จะก่อให้เกิดผลสำเร็จในการขายสินค้า

ดังนั้นการโฆษณาในทัศนะของกลุ่มทุนจึงมีจุดมุ่งหมาย คือ เพื่อช่วยให้เกิดความต้องการในสินค้าใหม่ ๆ เพื่อช่วยส่งเสริมให้มีการใช้สินค้ามากขึ้น เพื่อช่วยให้รู้จักตราสินค้า(ศิริพร บก, 2538)

สำหรับเรื่องการโฆษณานั้น ในหนังสือพจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถานให้คำนิยามของคำว่า โฆษณา หมายถึงการเผยแพร่หนังสือออกไปยังสาธารณชน การป่าวร้อง การป่าวประกาศ แต่ในความรู้สึกของคนทั่วไปเมื่อพูดถึงโฆษณาจะนึกถึง การเชิญชวนให้ซื้อสินค้า ชวนให้ซื้ออะไรก็ได้ที่อยากจะขาย การโฆษณาในระบบทุนนิยมเช่นทุกวันนี้ ดร.เสรี วงศ์มณฑา ให้คำนิยามว่า โฆษณา คือกิจกรรมสื่อสารมวลชนที่เกิดขึ้นเพื่อจูงใจให้ผู้บริโภคมีพฤติกรรมอันเอื้ออำนวยต่อความเจริญของธุรกิจการขายสินค้าหรือบริการ โดยอาศัยจากเหตุผลซึ่งมีทั้งกลยุทธ์จริงและเหตุผลสมมุติผ่านทางสื่อโฆษณาที่ต้องรักษาและเนื้อที่มีการระบุผู้โฆษณาอย่างชัดเจน และยังพบว่าโฆษณามีบทบาทกระตุ้นความต้องการของผู้บริโภค โฆษณาช่วยกระจายข่าวเกี่ยวกับสินค้า(เสรี , 2528)

ในชีวิตประจำวันทุกคนต่างก็อยู่ภายใต้อิทธิพลของการโฆษณาในรูปแบบต่างๆ กัน นับตั้งแต่แผ่นป้าย โทรทัศน์ วิทยู หนังสือพิมพ์ พนักงานขายและใบแจ้งต่างๆ พร้อมๆ กับสื่อสัญลักษณ์ทั้งที่เป็นข้อความหรือคำพูดที่แฝงด้วยการชักจูงต่างๆ ตลอดจนตราสินค้า ยี่ห้อและรูปสัญลักษณ์ซึ่งล้วนแล้วแต่มีการออกแบบมาเพื่อขายสินค้า และมีการโหมมากขึ้นและมากขึ้นเพื่อให้

ขายสินค้าได้มาก ๆ โฆษณาจึงเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดความต้องการในสินค้านั้นๆ อย่างไรก็ตาม มีการวิจารณ์ว่าการโฆษณาคือเครื่องมือของระบบทุนที่จะครอบงำกลไกการตลาด และครอบงำความคิดของผู้บริโภค

การโฆษณาคือการสร้างความต้องการบริโภคและสร้างการผลิตซ้ำของการบริโภคนิยม ในอีกแง่หนึ่งการโฆษณาถูกมองว่าเป็นการครอบงำทางความคิดของผู้บริโภค เป็นการสร้างความต้องการให้กับผู้บริโภค กระตุ้นให้เกิดการบริโภค และพยายามให้ผู้บริโภคเห็นว่าสินค้าเป็นสิ่งจำเป็นต่อชีวิตประจำวัน นั่นเป็นการให้คุณค่า หรือเป็นการสร้างสัญลักษณ์ให้กับสินค้า ในแง่ของการแสดงออกของการเลื่อนฐานะทางสังคม การมีรสนิยม การเลียนแบบซึ่งกันและกันไปจากอรรถประโยชน์พื้นฐานของสินค้านั้นทั้งหมดนี้เป็นกลไกการโฆษณาที่แสดงบทบาทสำคัญ

นิธิ เอียวศรีวงศ์ ชี้ว่าโฆษณาคือการครอบงำความคิดของผู้บริโภค เพราะโฆษณาเข้าไปกำหนดทิศทางการนำเสนอข้อมูลของสื่อมวลชนให้อยู่ภายใต้นโยบายการตลาด ทำให้สื่อมวลชนและผู้บริโภคตกอยู่ภายใต้การครอบงำของโฆษณา(นิธิ,2537) รองริน วรรณฤกษ์ เห็นว่าการที่โฆษณานำเสนอภาพพจน์ แทนที่จะชี้ประโยชน์ของสินค้าตามความจริง ทำให้ผู้บริโภคสูญเสียอำนาจการตัดสินใจ(รองริน,2533) จากแนวคิดนี้จะเห็นได้ว่า การโฆษณาคือเครื่องมือของระบบทุนนิยม

นอกจากนี้การโฆษณายังเป็นการสร้างความต้องการเทียมและสร้างการผลิตซ้ำในระบบทุนนิยม ดังที่งานของอรรถจักร์ได้กล่าวว่า ท่ามกลางระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยมที่กำลังดำเนินอยู่อย่างเข้มข้นในขณะนี้ การสร้างความต้องการเทียม (Pseudo Demands) เป็นแรงผลักดันให้คนทุกคนบริโภคอย่างบ้าคลั่ง เพื่อให้ระบบเศรษฐกิจดำเนินต่อไปได้นั้นแรงกล้าเกินกว่าใคร ๆ จะทนทานได้ ดังที่เราเห็นอยู่อย่างทุกเมื่อเชื่อวันถึงการสร้างสัญลักษณ์ชักจูงใจคนต่างๆ ทางด้านการโฆษณาที่ทำให้คนต้องจับจ่ายใช้สอยเพื่อประโยชน์ทางด้านอื่น ๆ มากกว่าจะคำนึงถึงคุณค่า หรือประโยชน์ใช้สอยโดยตรงของตัวสินค้า(อรรถจักร์,2540) ความต้องการเทียมนี้เองที่ผู้ผลิตต้องการสร้างขึ้นเพื่อผลประโยชน์ของธุรกิจ โดยใช้การโฆษณาทำให้เกิดการกระตุ้นการบริโภค และระบบสินเชื่อได้เข้ามาสอดรับเพื่อสร้างกำลังซื้อล่วงหน้า

การโฆษณานอกจากจะเป็นกลไกในการกระจายสินค้าในตลาดไปสู่ผู้บริโภคแล้ว การโฆษณายังมีบทบาทในการสร้างวัฒนธรรมการบริโภค เรย์มอนด์ วิลเลียมส์ พบว่าวัฒนธรรมบริโภคได้อาศัยระบบสื่อสารขนาดใหญ่ เป็นต้นว่า ระบบการพิมพ์และโทรทัศน์เป็นปัจจัยสำคัญและผู้ผลิตไม่ได้ใช้การโฆษณาเพียงเพื่อบอกถึงคุณภาพของสินค้า แต่ยังชักจูงให้คนหันมาซื้อสินค้าของตน วิลเลียมส์ยังพบว่า ถึงแม้การโฆษณามีบทบาทต่อธุรกิจการพิมพ์ วิธีการโฆษณาก็เป็นเพียงลักษณะการแจ้งความ หรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าในลักษณะเดียวกับที่

ปัจจุบันเรียกว่า “โฆษณาย่อ” ต่อมาจึงได้มีการใช้วิธีแบบใบปิด ซึ่งมีรูปประกอบการโฆษณาเข้ามาใช้ จนกระทั่งหลังทศวรรษ 1890 การโฆษณาก็เปลี่ยนรูปแบบไปเป็นการกระตุ้นเร้าการบริโภคมากขึ้น รูปแบบของโฆษณาในระบบการสื่อสารขนาดใหญ่ โดยเฉพาะหนังสือพิมพ์ นิตยสาร โทรทัศน์ จะมีรูปแบบในการนำเสนอจากการนำเสนอที่ตรงไปตรงมาไปสู่การนำเสนอที่แยบยลมากยิ่งขึ้น ซึ่งการโฆษณาในรูปแบบใหม่ที่แยบยลนี้เป็นการสื่อถึงคุณสมบัติที่ให้ความรู้สึกเกินพอดีหรือเกินจริงมากขึ้น นอกจากนี้วิลเลียมส์ ยังมองว่า โฆษณาเป็นเสมือนสื่อที่นำเสนอ อันได้แก่ คุณลักษณะ ภาพลักษณ์ของสินค้า การโฆษณาจึงมีบทบาทสำคัญในการที่จะกระตุ้นให้ผู้บริโภคสนใจ และเกิดความต้องการบริโภคสินค้าขึ้นมา การโฆษณาได้ใช้กลวิธีต่างๆสร้างความถูกต้อง สมเหตุสมผล ในการครอบครองให้แก่สินค้า ให้ผู้บริโภคเห็นถึงความสมเหตุสมผลในการบริโภคสินค้านั้นๆ แม้ว่าในเบื้องต้นผู้บริโภคจะไม่ต้องการสินค้านั้นมาก่อนก็ตาม(Williams, 1961b)

ภาพการแข่งขันที่รุนแรงของตลาดสินค้าและบริการตลอดช่วงระยะเวลา 6-7 ปีที่ผ่านมา ประกอบกับปรากฏการณ์ทางสังคมที่เกิดขึ้นใหม่คือ “ลัทธิบริโภคนิยม” (Consumerism) ที่ให้ความสำคัญกับการบริโภควัตถุดิบของวันนี้จึงกลายเป็นสังคมของการบริโภค ที่ถูกกำหนดขึ้นจากสินค้าและคนทั่วไปผ่านทางงานโฆษณาหรือการบริโภคสินค้าจากการจูงใจของการโฆษณาทำให้ชนชั้นกลางของสังคมมีพฤติกรรมการซื้อเพิ่มมากขึ้น โดยในช่วงครึ่งหลังของทศวรรษที่ 1990 จะเป็นช่วงที่มีผู้บริโภคใหม่ๆเกิดขึ้น ซึ่งผู้บริโภคเหล่านี้จะมี วิถีชีวิตแบบทันสมัย จึงก่อให้เกิดการขยายตัวโดยผ่านทางสื่อ ทางด้านการตลาด การโฆษณาอย่างมากและเกือบตลอดเวลา แม้ว่าในบางช่วงการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจจะลดลงก็ตาม (Lee,1993)

การโฆษณาจะถูกเชื่อมโยงให้เข้ากับมาตรฐานทางศีลธรรมคือ การโฆษณาพยายามที่จะสื่อออกมาว่าการซื้อสินค้าไม่ใช่สิ่งทำให้เกิดความฟุ่มเฟือย แต่มีพวกที่มองการโฆษณาในแง่ร้ายว่า ไปสร้างความต้องการโดยไม่จำเป็น การโฆษณามักจะเล็งเป้าไปที่ผู้หญิง เพราะผู้หญิงจะเป็นผู้ซื้อของเข้าบ้าน และการซื้อของของแม่บ้านยังแสดงถึงฐานะทางครอบครัวด้วย นอกจากนี้การบริโภคมักจะถูกเชื่อมโยงกับชนชั้น ชนชั้นสูงก็จะบริโภคมมาก การบริโภคจึงแสดงถึงฐานะทางเศรษฐกิจ แต่นายทุนเองก็จะมีวิธีที่จะทำให้คนทั่วไปในสังคมมีการบริโภคที่สูงขึ้น เช่น การใช้วิธีการซื้อเงินผ่อน การใช้เครดิต ผู้ที่ซื้อสินค้าโดยวิธีผ่อนส่งจะเป็นพวกคนจน,กรรมกร แต่ในกลุ่มชนชั้นกลางนั้นจะเห็นว่าระบบเงินผ่อนทำให้เกิดหนี้ เพราะฉะนั้นพวกนักธุรกิจจึงใช้คำว่า เครดิต และชักจูงให้ชนชั้นกลางซื้อสินค้าด้วยเครดิต ต่อมาการใช้เครดิตจึงเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลายในกลุ่มชนชั้นกลาง(John R. Hall and Mary Jo Neitz, 1993)

วิลเลียมส์เห็นว่า การโฆษณาเป็นการกระตุ้นเร้าการบริโภค ซึ่งเขาเรียกว่า ระบบเวทย์มนตร์คาถา (Magic System) ในกรณีของหนังสือพิมพ์ นิตยสาร การโฆษณารูปแบบใหม่เป็นการสื่อสารถึงคุณสมบัติที่ทำให้ความรู้สึกเกินพอดี หรือเกินจริงมากขึ้น วิลเลียมส์เห็นว่า การโฆษณาทำงานดูๆเดียวกับระบบเวทย์มนตร์คาถาในสังคมประเพณี ผิดกันแต่ว่า โฆษณาเป็นเวทย์มนตร์คาถาที่สำแดงผ่านเทคโนโลยีการสื่อสารสมัยใหม่ และรับใช้ระบบทุนนิยม (Williams,1960) การโฆษณาได้อาศัยความเปราะบางของจิตใจมนุษย์ของระบบทุนนิยมสมัยใหม่ แทรกเข้าไปจนเป็นความจำเป็นจอมปลอม ที่มนุษย์ในสังคมไม่ทันได้ตรวจสอบ ระวางตัว แทนที่โฆษณาจะให้ข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ หรือสร้างความกระจ่างของคุณภาพสินค้าให้แก่ผู้บริโภค การโฆษณากลับกลายเป็นระบบที่สร้างความสับสนให้แก่ผู้บริโภค การโฆษณายังลึกลับเข้าไปยังมณฑลต่างๆของชีวิต มาผนวกเข้ากับวัตถุสิ่งของเพื่อขาย ตอบสนองความปรารถนาของมนุษย์ แม้แต่สายสัมพันธ์ทางสังคมก็ตกอยู่ภายใต้การครอบงำของการโฆษณา การโฆษณาได้ดึงมนุษย์ไปผูกติดกับมันมากขึ้น และชีวิตของมนุษย์ก็ถูกการโฆษณาเข้าครอบงำ (ฉัตร ฆะวรรณ,2537)

ในปัจจุบันได้มีการพยายามสร้างภาพพจน์ของสินค้าและวัตถุโดย “สื่อโฆษณา” เพื่อสร้างความเชื่อถือและศรัทธาให้กับผู้บริโภคจนทำให้โลกทางวัฒนธรรมอยู่ในตัวสินค้านั้นๆ จนในที่สุดสินค้าก็มีส่วนเข้ามาควบคุมพฤติกรรมและรับใช้ผู้บริโภคอย่างเต็มที่ ซึ่งในช่วงเวลาต่อมาได้มีการศึกษาในเรื่องที่เกี่ยวกับสังคมการบริโภคและการโฆษณา การโฆษณาได้เข้ามาเป็นเครื่องมือที่สำคัญของการสื่อสารทางสังคม ที่บุคคลจะส่งสัญญาณไปถึงบุคคลอื่นเกี่ยวกับ ทักษะคติ ความคาดหวัง นิยามเกี่ยวกับตนเอง และสิ่งอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ฯลฯ โดยผ่านรูปแบบของการบริโภคสินค้า ซึ่งรูปแบบของการบริโภคในสังคมร่วมสมัยนี้จะแตกต่างออกไปตามกลุ่มวัฒนธรรม แบบแผนการดำเนินชีวิต ฯลฯ โดยที่ผลกระทบโดยรวมของการโฆษณาในสังคมวัตถุนิยมนี้จะมีความสำคัญเป็นอย่างมาก (กนกศักดิ์ และปัทมวรรณ ,2541)

โดยสรุปโฆษณาจะถูกมองในสองด้าน คือในด้านที่เป็นการเสนอสินค้าให้คนทั่วไปได้รู้จัก และนำไปสู่การสร้างยอดขาย และทำให้ธุรกิจดำเนินต่อไปด้วยดี ทำให้ระบบเศรษฐกิจดีขึ้น เป็นการสร้างงาน สร้างรายได้ ขยายตัวทางการลงทุน แต่ในอีกด้านหนึ่ง การโฆษณาถูกมองว่าเป็นการสร้างความต้องการบริโภคที่เกินความจำเป็น ครอบงำความคิดของผู้บริโภค ทำให้ผู้บริโภคสูญเสียการตัดสินใจ และทำให้เกิดผลเสียต่อผู้บริโภคในที่สุด

แนวคิดเกี่ยวกับเรื่องระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่ง

ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งเป็นกลไกสนับสนุนการกระจายสินค้า ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งจะทำให้ผู้บริโภคสามารถนำสินค้ามาใช้ก่อน แล้วค่อยชำระเงินภายหลัง เป็นการช่วยแบ่งเบาภาระของผู้บริโภคที่ไม่ต้องหาเงินมากมายมาชำระค่าสินค้าภายในครั้งเดียว การโฆษณาก็มีส่วนเกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่ง เพราะการโฆษณาเป็นส่วนหนึ่งที่กระตุ้นให้เกิดการตัดสินใจในการซื้อสินค้า

สินเชื่อ (Credit) ตามความเข้าใจของบุคคลทั่วไปคือ "ความสามารถในการกู้ยืมเงินของบุคคลหนึ่งที่มีต่ออีกบุคคลหนึ่ง โดยมีสัญญาหรือเงื่อนไขที่จะชำระเงินในอนาคต" รวมถึงการนำสินค้าหรือการใช้บริการก่อนและชำระเงินในอนาคต

นอกจากนี้ยังมีคำจำกัดความจากนักวิชาการต่าง ๆ ที่ให้ความหมายของ Credit อาทิ เช่น

John Stuart Mill ให้ไว้ใน Political Economy ว่า "เครดิต เป็นการยอมผู้อื่นใช้เงินทุน" จึงเป็นการยอมในทัศนะของผู้ให้เครดิต

Joseph French Johnson ให้ไว้ใน Money and Currency ว่า "เครดิต เป็นพลังที่จะได้ในมาซึ่งสินค้าหรือบริการ โดยสัญญาว่าจะจ่าย...ณ วันใดวันหนึ่งในอนาคต" จึงเป็นการมองในทัศนะของผู้ขอเครดิต

Holdsworth กล่าวว่า "เครดิต เป็นความเชื่อมั่นของผู้เป็นเจ้าของหนี้ อันมีต่อลูกหนี้ที่เป็นบุคคลที่มีความเต็มใจและความสามารถในการจ่ายชำระหนี้ได้" จึงเป็นการมองในทัศนะของผู้ให้เครดิต

ดังนั้น คำว่า เครดิต จึงหมายถึง ความเชื่อถือระหว่างลูกหนี้ และเจ้าหนี้ที่ยอมให้มีการแลกเปลี่ยนในมูลค่าปัจจุบัน เพื่อจ่ายเงินในอนาคต

จากความหมายของเครดิตข้างต้น เครดิตจึงประกอบไปด้วยส่วนสำคัญ 4 ประการ

1. ความเชื่อ (Trust)
2. ความเสี่ยง (Risk)
3. การแลกเปลี่ยนทางเศรษฐกิจ (Economic exchange)
4. เวลาในอนาคต (Futurity) (สุนทรี ,2535)

สินเชื่อเงินกู้ส่วนบุคคล (Personal loan credit) หมายถึงการให้สินเชื่อเป็นตัวเงินแบ่งเป็น 2 ชนิดคือ ชนิดที่หนึ่ง สินเชื่อเงินสด (Cash credit) การให้สินเชื่อแก่ผู้บริโภคในรูปที่มีการให้เป็นตัวเงิน หรือการให้ยืมเงิน สินเชื่อประเภทนี้มักจะมีการให้เพราะสืบเนื่องจากผู้บริโภคเกิดมีความจำเป็นต้องใช้เงินเป็นก้อนเพื่อนำไปใช้สำหรับระยะเวลาสั้นๆ เช่น เอาไว้ชำระค่าเล่าเรียน ชำระหนี้สินหรือค่าเสียหายต่างๆ ที่เกิดขึ้นเฉพาะหน้า และเกิดความคล่องตัวในการจ่าย

ชนิดที่สอง สินเชื่อเงินกู้ (Loan credit) การให้สินเชื่อเป็นเงินแก่ผู้บริโภคเพื่อให้ซื้อสินค้าทั้งที่เป็นสินค้ายารการเล็กหรือสินค้าถาวรที่มีราคาแพงๆ เช่น การซื้อบ้าน หรือ รถยนต์ ตู้เย็น เครื่องปรับอากาศ สินเชื่อเงินกู้นี้อาจจะมีการระบุให้ชำระคืนครั้งเดียว หรือผ่อนชำระเป็นครั้งๆ ก็ได้ โดยปกติสินเชื่อประเภทนี้มักจะจำเป็นเพราะสินค้าที่ผู้บริโภคต้องการนั้นมีราคาแพงจึงต้องกู้ยืมมาซื้อใช้ก่อน การให้สินเชื่อเงินกู้นี้อาจให้แตกต่างกันตามระยะเวลา ถ้าหากเป็นเงินจำนวนไม่มากนักและมีความจำเป็นเฉพาะหน้าเป็นเวลาสั้นๆ เช่น 30 วัน หรือ ไม่กี่เดือน จะมีการตกลงให้ชำระคืนเป็นเงินก้อนพร้อมดอกเบี้ยครั้งเดียวเมื่อครบกำหนดเวลา แต่ในบางกรณีที่ผู้บริโภครู้ยืมไปซื้อสินค้าหรือสิ่งของราคาแพงเป็นเงินจำนวนมากๆ การใช้คืนก็จะเป็นในรูปการผ่อนชำระเป็นงวดๆ เช่น กู้ยืมไปซื้อบ้านต่อเติมบ้าน ในกรณีเช่นนี้ผู้บริโภคจะทำการชำระคืนเป็นงวดๆ อาจจะมีระยะเวลา 1-3 ปี หรือเป็นเงินกู้ระยะยาว 5-10 ปี หรือมากกว่า

สินเชื่อเพื่อการซื้อสินค้า (Sale or retail credit) หมายถึงการให้สินเชื่อแก่ผู้บริโภคเฉพาะที่เป็นสินค้าและบริการ แต่ไม่รวมถึงตัวเงิน สินเชื่อประเภทนี้แบ่งได้หลายชนิด เช่น สินเชื่อหักบัญชี (Credit card) หมายถึง การให้สินเชื่อโดยการเปิดบัญชีไว้สำหรับให้มีการใช้สินเชื่อโดยมีการชำระเงินในช่วงระยะเวลาสั้น เป็นการชำระเงินรวดเร็ว สินเชื่อชนิดนี้เช่น บัตรสินเชื่อ (Credit card) (ดารณี ,2524)

สินเชื่อผ่อนชำระ (Installment credit) เป็นเครดิตที่ผู้ขายสินค้าและบริการให้แก่ผู้บริโภคที่ไม่สามารถหรือต้องการชำระหนี้ทั้งหมดในทันทีที่มีการตกลงซื้อ มักนิยมกับการซื้อสินค้าที่มีราคาสูง ๆ จึงทำสัญญาที่ผ่อนชำระค่าสินค้าเป็นงวด ๆ ในระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายซึ่งผู้ขายมักจะมีการกำหนดให้มีการจ่ายเงินก้อนในครั้งแรก (Down payment) ที่มีการตกลงซื้อขายเพื่อเป็นการวางเงินมัดจำ ซึ่งจะมากน้อยเท่าไรก็ขึ้นอยู่กับลักษณะและมูลค่าของสินค้านั้น ๆ มูลค่าของสินค้าหลังจากหักเงินดาวน์นั้น จะคิดค่าบริการซึ่งรวมถึงดอกเบี้ยเข้าเป็นเงินที่จะผ่อนชำระเป็นงวดๆ¹ เครดิตแบบนี้มักนิยมกับการซื้อสินค้าที่มีราคาสูงๆ เช่น รถยนต์ บ้าน เครื่องเรือน ฯลฯ เชื่อกันว่าเครดิตผ่อนชำระจะช่วยกระตุ้นให้ภาวะเศรษฐกิจของประเทศดีขึ้น และควรให้การสนับสนุนเป็นอย่างยิ่ง สินค้าที่มีมูลค่าสูงและมีความจำเป็นแก่การดำรงชีพ ทั้งนี้เพราะผู้บริโภคที่มีรายได้ระดับปานกลาง ไม่สามารถที่จะจัดหาเงินเป็นจำนวนมากเพื่อซื้อสินค้าเหล่านี้ ให้เป็นกรรมสิทธิ์ของตน

¹ ตัวอย่าง รถยนต์ราคาขายเป็นเงินสด 400,000 บาท วางเงินดาวน์ 25 % หรือ 100,000 บาท คิดอัตราค่าบริการ 20 % โดยให้ผ่อนส่ง 36 เดือน ฉะนั้น เงินคงค้างรวมค่าบริการที่จะต้องผ่อนส่ง = (400,000 - 100,000) + 20 % 300,000 x 3 ปี เท่ากับ 480,000 บาท และผ่อนส่งเดือนละ = 480,000 / 36 = 13,333 บาท เป็นต้น

เองได้ทันทีที่ต้องการ แต่ถ้ามีวิธีการให้น่าไปใช้ก่อนแล้วผ่อนทีหลัง ทำให้สนองความต้องการของผู้บริโภค และขณะเดียวกันก็เป็นการกระตุ้นทำให้สินค้าเหล่านั้นขายได้มากขึ้น โอกาสได้กำไรเพิ่มก็มีมากขึ้น เมื่อธุรกิจเติบโตขยายตัวได้กว้างขวางมากขึ้น ก็จะมีผลให้การนำทรัพยากรที่มีอยู่ในจำนวนจำกัดมาใช้ประโยชน์ได้มากขึ้น แต่ก็มีข้อแย้งว่าเป็นการทำให้ผู้บริโภคต้องซื้อสินค้าในราคาที่สูงเกินกว่าความจำเป็นและเป็นโอกาสที่จะทำให้พ่อค้ามีกำไรสูงขึ้น แต่ทั้งนี้หากไม่มีการพิจารณาความเสี่ยงทางเครดิตให้รอบคอบแล้ว เครดิตก็ย่อมจะเกิดปัญหาแก่ผู้บริโภคในการจ่ายชำระและแก่ธุรกิจที่ต้องขาดทุนจากลูกค้ารายนั้น ๆ

การตัดสินใจขายสินค้าเป็นเงินสดหรือเงินผ่อนนั้น นอกจากจะมีผลต่อความต้องการในเงินทุนของกิจการแล้ว ยังมีผลกระทบต่อเครดิตสินใจของลูกค้า การให้บริการและความนิยมของลูกค้าซึ่งเป็นสิ่งที่ธุรกิจต้องการอย่างยิ่ง ดังนั้น การตัดสินใจว่ากิจการควรจะทำการขายสินค้าเงินผ่อนหรือไม่ จึงควรนำมาปัจจัยต่างๆ มาประกอบการพิจารณาดังนี้

ปัจจัยที่หนึ่ง ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ในสินเชื่อ ในบางกรณีการตัดสินใจขายผ่อนส่งก็เป็นผลจากอุปสงค์ของผู้บริโภคที่มีต่อสินค้า ความต้องการในสินค้าของผู้บริโภคนี้อาจมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ การเปลี่ยนแปลงในราคาเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่ง การเปลี่ยนแปลงของระดับรายได้ในขณะที่ราคาคงที่ก็มีผลต่ออุปสงค์ในสินค้าเช่นกัน หรือในขณะที่ราคาหรือรายได้คงที่ แต่การโฆษณาเพิ่มขึ้นก็ทำให้อุปสงค์เพิ่มขึ้นได้ นอกจากนี้การให้สินเชื่อก็สำหรับการซื้อสินค้าหรือบริการบางอย่างก็ช่วยกระตุ้นความต้องการของผู้บริโภคได้อีกด้วย ดังที่ทราบกันอยู่แล้วว่าผู้บริโภคจะซื้อสินค้าที่ใช้ได้นานๆ และสินค้าฟุ่มเฟือยในสัดส่วนที่เพิ่มขึ้น เมื่ออำนาจการซื้อเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามผู้บริโภคส่วนมากซึ่งมีรายได้จำกัดจะไม่พยายามเพื่อเก็บเงินไว้ซื้อสินค้าราคาแพง แต่จะกระจายสินค้าราคาถูกและใช้หมดไปเร็วมากกว่า ในกรณีนี้สินเชื่อจะช่วยเพิ่มอุปสงค์ในสินค้าที่สามารถซื้อได้ด้วยเงินผ่อนเพราะทำให้ผู้บริโภคได้สินค้ามาใช้ทันทีและทำให้ช่วยสามารถช่วยเก็บออมทรัพย์ได้อีกช่วงระยะหนึ่ง

ปัจจัยที่สอง แนวโน้มทางเศรษฐกิจ สภาพการณ์ทางเศรษฐกิจเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งในการพิจารณาความเสี่ยงในสินเชื่อ แนวโน้มของเศรษฐกิจในอนาคตจึงมีผลต่อการกำหนดเทอมการชำระหนี้ด้วยการผ่อนส่ง ทั้งนี้เพราะเกี่ยวข้องกับเวลาที่จะผ่อนชำระหนี้สินนั้นจนครบจำนวน ถ้าคาดว่าสภาพเศรษฐกิจในอนาคตจะเลวลง ผู้ขายสินค้าก็มีแนวโน้มที่จะต้องการจำนวนเงินผ่อนชำระที่สูงขึ้น หรือเลื่อนกำหนดการชำระเงินจนครบจำนวนให้เร็วขึ้นเพื่อขจัดปัญหาการเรียกเก็บหนี้ซึ่งอาจเกิดขึ้นถ้าผู้ซื้อสินค้ามีฐานะการเงินทรุดลงจากการที่สภาพเศรษฐกิจเสื่อมลง

ปัจจัยที่สาม ความสามารถในการชำระหนี้ของผู้บริโภค ลูกค้ายืมรายได้ดีแต่ไม่มีเงินสดพอที่จะจ่ายชำระตามบัญชีทุก ๆ เดือนอาจต้องการจัดงบประมาณการใช้จ่ายของเขาโดยขยายออกเป็น 4-6 เดือน หรือลูกค้ายืมรายได้ในระดับต่ำ อาจต้องการชำระเงินที่นานกว่านี้ก็ได้ ในแต่ละกรณีกิจการจะทำการวิเคราะห์สภาพความเสี่ยงจากความซื่อสัตย์ของลูกค้าและจะกำหนดจำนวนเงินผ่อนชำระตามความสามารถของแต่ละคน แต่กิจการบางประเภทอาจกำหนดเงินผ่อนชำระหนี้จากประมาณการซื้อเริ่มแรก

ปัจจัยที่สี่ ประเภทของสินค้า แรกเริ่มทีเดียวสินเชื่อผ่อนส่งมักจะใช้กับสินค้าที่มีราคาสูงหรือมีอายุการใช้งานนาน ทั้งนี้เพราะว่าสินค้าเหล่านี้ผู้ซื้ออาจไม่สามารถซื้อได้ด้วยเงินสดหรือด้วยการเปิดบัญชีสินเชื่อแบบธรรมดาในปัจจุบัน แม้แต่สินค้าที่มีอายุการใช้งานเพียง 2-3 เดือนก็สามารถซื้อขายด้วยเงินผ่อนได้ แต่ความยากลำบากในการเก็บหนี้ก็เพิ่มขึ้นด้วย เนื่องจากลูกค้าจะต้องจ่ายเงินสำหรับสินค้าซึ่งได้ใช้ไปแล้วหรือหมดค่าไปแล้ว ดังนั้นในการกำหนดนโยบายเกี่ยวกับสินเชื่อผ่อนส่งที่ดี กิจการจะต้องพิจารณาถึงประเภทของสินค้าซึ่งจะมีผลกระทบต่อระยะเวลาการผ่อนชำระเงินตามสัญญาด้วย

ปัจจัยที่ห้า ปริมาณการซื้อสินค้า ร้านค้าส่วนใหญ่มักจะกำหนดระยะเวลาและจำนวนเงินผ่อนชำระหนี้โดยคำนึงว่าลูกค้าจะไม่ลำบากนักในการทำตามสัญญา

ปัจจัยที่หก มูลค่าขายใหม่ของลูกค้า โดยทั่วไปแล้ว ในการซื้อขายผ่อนส่งจะให้สิทธิในการยืมสินค้ากลับคืนจากผู้ซื้อ ถ้าการชำระเงินไม่เป็นไปตามที่ตกลงกันไว้

ปัจจัยที่เจ็ด ความมั่นคงทางการเงิน กิจการจะสามารถขายสินค้าผ่อนส่งได้ถ้ามีความมั่นคงทางการเงินเพียงพอหรือสามารถหาเงินทุนมาใช้ได้พอสำหรับการมีบัญชีลูกหนี้ในกิจการจำนวนมากและในระยะเวลาสั้น ทั้งนี้เพราะการขายสินค้าเงินผ่อนมักใช้เงินทุนหมุนเวียนมากกว่าการขายสินค้าแบบเปิดบัญชีตามธรรมดา เงินทุนหมุนเวียนนี้อาจได้มาจากเจ้าของกิจการหรือสถาบันการเงินอื่นๆ ห้างสรรพสินค้ามักจัดหาเงินทุนจากธนาคารหรือบริษัทการเงิน กิจการขายรถยนต์และเครื่องใช้ต่างๆ มักติดต่อโดยตรงกับบริษัทเงินทุนเพื่อการขาย จะเห็นได้ว่าธุรกิจอาจทำแต่กิจกรรมด้านการขายสินค้า และโอนหน้าที่ทางการเงินไปให้สถาบันอื่นๆ ก็ได้ ความสามารถของกิจการในการหาแหล่งเงินทุนจนเป็นที่พอใจจะมีผลสำคัญในการกำหนดนโยบายสินเชื่อของกิจการ

จากปัจจัยที่เป็นข้อมูลที่ใช้พิจารณาสินเชื่อผู้บริโภคดังกล่าวมาแล้ว เป็นงานที่แผนกสินเชื่อของกิจการจะต้องกระทำอย่างต่อเนื่องกันไปโดยที่แผนกสินเชื่อจะต้องพร้อมเสมอที่จะรับคำขอสินเชื่อจากลูกค้าที่เข้ามาในร้านเพื่อซื้อสินค้าและหากลูกค้านำแบบคำขอสินเชื่อมาด้วยตนเองก็อาจจะต้องทำการสัมภาษณ์ในทันทีเพื่อให้ได้ข้อมูลจากลูกค้าโดยตรง ในการตรวจสอบลูกค้า

อาจจะใช้วิธีกำหนดน้ำหนักของปัจจัยต่างๆ จะต้องพิจารณาสำหรับสินเชื่อแต่ละแบบประกอบกันไปกับการพิจารณาอย่างรอบคอบเกี่ยวกับลูกค้าแต่ละราย โดยการสอบถามจากบุคคลหรือสถาบันต่างๆ ที่ลูกค้าติดต่อยู่เพื่อให้แน่ใจว่าข้อมูลต่างๆ ที่ได้รับนั้นถูกต้องตรงกันและสามารถที่จะใช้พิจารณาประกอบการตัดสินใจอนุมัติสินเชื่อได้ (จันทร์เพ็ญ ,2527)

ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งเป็นการสร้างกำลังซื้อล่วงหน้า ระบบสินเชื่อทำให้ผู้มีรายได้น้อยและผู้มีรายได้ไม่แน่นอนมีโอกาสบริโภคสินค้า โดยอาศัยกลไกของระบบประกอบกับด้านนายทุนได้ใช้การโฆษณากระตุ้น และครอบงำผู้บริโภค ทำให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการสินค้า และระบบสินเชื่อก็ได้สร้างกำลังซื้อล่วงหน้าจึงทำให้ผู้บริโภคได้บริโภคสินค้า

ความสำเร็จขั้นแรกของสังคมนิยมเป็น การทำลายระบบการผลิตแบบยังชีพ ผลักดันให้ " ผู้ผลิตโดยตรง " (Direct Producer) สูญเสียปัจจัยการผลิตของตน ตัดขาดสัมพันธ์จากสังคมเดิมเข้าสู่ตลาดแรงงาน ในฐานะแรงงานเสรี ส่งผลให้เกิดชนชั้นที่ไม่สามารถผลิตเลี้ยงตนเองได้อีกต่อไป จึงต้องผูกพันกับการบริโภคสินค้าโดยระบบตลาดตลอดเวลา การเติบโตของระบบตลาด ได้ทำให้ผู้คนทั่วโลกได้กลายเป็นผู้บริโภค ระบบสินเชื่อจะต้องอยู่ภายใต้ระบบทุนนิยมมีความมั่งคั่งเป็นที่หมาย และวิธีที่จะไปสู่เป้าหมายคือ การมอบหน้าที่ผลิต "สินค้า" ให้แก่ ระบบการผลิต สินค้าในความหมายของ Marx คือ สินค้าที่ผลิตเพื่อขาย (พิชิต, 2536)

ดังนั้นระบบสินเชื่อจึงเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้เกิดการบริโภคที่มากขึ้นของคนในสังคม เพราะระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งเป็นระบบการค้าที่ช่วยให้ผู้บริโภครับสินค้ามาใช้ก่อน และช่วยให้ขายสินค้าได้มากขึ้น แต่ในขณะเดียวกันระบบนี้ก็ทำให้ผู้บริโภคเกิดหนี้สินขึ้นเป็นจำนวนมาก

2. แนวคิดเกี่ยวกับสังคมบริโภค(Mass Society)และชนชั้นกลาง

คำว่า "ชนชั้นกลาง" ซึ่งเป็นคนส่วนใหญ่ของสังคมหรือเป็นสังคมผู้บริโภคได้มีนิยามความหมายค่อนข้างจะคลุมเครือ ดังนั้นเมื่อนำเอาคำนี้มาใช้ในการวิเคราะห์ จึงเกิดการถกเถียงกันหลายครั้งว่าความหมายที่แท้จริงของ "ชนชั้นกลาง" คืออะไร

มาร์กซและมาร์กซิสม์รุ่นหลังเข้าใจถึงการเกิดขึ้นของชนชั้นกลาง แต่ไม่ได้ให้ความสำคัญกับชนชั้นนี้มากนัก ชนชั้นหลักๆในสังคมนิยมตามความหมายของมาร์กซ คือชนชั้นนายทุนและผู้ใช้แรงงาน ในคำประกาศของคอมมิวนิสต์ (1847) มาร์กซได้กล่าวถึงพวกนายทุนน้อยว่าเป็นพวกที่อยู่ตรงกลาง ระหว่างชนชั้นนายทุน และผู้ใช้แรงงาน และในที่สุดคนกลุ่มนี้จะถูกกลืนหายไป เพราะภายใต้เงื่อนไขของตลาดแข่งขันสมบูรณ์ทำให้พวกนายทุนน้อยที่มีฐานะต่ำต้อยมาเป็นนายทุน นอกจากนั้นก็ลดระดับมาเป็นผู้ใช้แรงงาน



แต่อย่างไรก็ตามพวกนีโอมาร์กซิสต์ เช่น Poulantzas ได้เห็นว่า ในสังคมทุนนิยมจะมีพัฒนาการของชนชั้นกลางในฐานะที่เป็นนายทุนน้อยซึ่งประกอบด้วยผู้ประกอบการอาชีพระดับสูง คนงานคอปกขาว และเจ้าของกิจการขนาดเล็กและกลาง คนกลุ่มนี้จะมีลักษณะพิเศษเฉพาะตัวคือ แม้ว่าพวกเขาจะไม่มีปัจจัยการผลิต แต่เขาก็มีคุณสมบัติพิเศษอื่นที่นอกเหนือจากกำลังแรงงานเพียงอย่างเดียว ชนชั้นกลางที่มีการศึกษาจะมีความชำนาญ และอยู่ในตำแหน่งที่สามารถควบคุมกระบวนการผลิตได้ กลุ่มคนพวกนี้จะมีความรู้เกี่ยวกับกระบวนการทำงานของระบบเศรษฐกิจซึ่งกลุ่มอื่นๆในสังคมไม่มี

Poulantzas ยังสรุปอีกว่า “ชนชั้นกลาง” สามารถเกิดขึ้นโดยอิสระและจะไม่ถูกกลืนหายไป เพราะหน้าที่หลักของพวกเขากลายเป็นส่วนหนึ่งของระบบทุนนิยมไป(สังคิดและผาสูกบ.ก. ,2536)

ปรีชา เปี่ยมพงศ์สานต์ใช้กรอบวิเคราะห์ของสำนักนีโอมาร์กซิสต์ ในการนิยาม “ชนชั้นกลาง” ว่าประกอบด้วยคนงานคอปกขาวหรือคนงานที่ไม่ต้องใช้แรงงาน และผู้ผลิตขนาดเล็กในสังคมทุนนิยมสมัยใหม่ คนกลุ่มนี้จะอยู่ระหว่างนายทุน ผู้ใช้แรงงานและชาวนา ปรีชา ยังวิเคราะห์อีกว่า ชนชั้นกลางดูเหมือนจะกลายเป็นคนรับใช้ของระบบทุนนิยมไป (สังคิดและผาสูก อ่างแล้ว)

นิธิ เอียวศรีวงศ์ มีความเห็นว่า แนวคิดเกี่ยวกับชนชั้นกลางเป็นแนวคิดที่มีประโยชน์ เพราะบทบาททางประวัติศาสตร์ของชนชั้นกลาง ชนชั้นกลางในตะวันตกประกอบด้วยพวกนายทุน ผู้ประกอบการอาชีพระดับสูง และคนงานคอปกขาว ซึ่งเกิดมาจากการพัฒนาทุนนิยม นิธิปฏิเสธความคิดเห็นของนักวิชาการบางคนที่เห็นว่าประสบการณ์ของชนชั้นกลางอันนี้เป็นลักษณะเฉพาะในสังคมตะวันตกเท่านั้น และไม่สามารถเกิดขึ้นในเอเชีย แต่นิติเชื่อว่ากระบวนการดังกล่าวได้เกิดขึ้นแล้วในเอเชีย นิธิไม่เห็นด้วยกับนักวิชาการที่เสนอว่า แนวคิดเรื่องชนชั้นกลางเป็นเพียงความพยายามเอาแนวคิดทางสังคมวิทยามาทดแทนทฤษฎีชนชั้นของมาร์กซ นิธิกลับเห็นว่าชนชั้นกลางได้สร้างประวัติศาสตร์หน้าใหม่ขึ้นมา ซึ่งต้องอาศัยทฤษฎีเข้ามาช่วยอธิบาย

นิธิแบ่งชนชั้นกลางใหม่ออกเป็น 2 กลุ่มหลักๆ คือ 1.นักธุรกิจซึ่งความมั่งคั่งของเขาถูกกำหนดโดยระบบตลาด 2. ผู้ประกอบการอาชีพชั้นสูง และคนงานคอปกขาว ผู้ซึ่งอาศัยทักษะความชำนาญเฉพาะตัวทำให้ตนเองก้าวหน้าในหน้าที่การงาน

นิธิยังแบ่งนักธุรกิจออกเป็น 2 กลุ่มย่อยคือ นักธุรกิจในเมืองหลวง และนักธุรกิจในต่างจังหวัด

นิธิคิดว่า “คนชั้นกลาง” เป็นแนวคิดที่จะพยายามอธิบายความเปลี่ยนแปลงของสังคม โดยพิจารณาคนกลุ่มใหม่ที่เกิดขึ้นในสังคมที่ไม่เคยมีคนกลุ่มนี้มาก่อน(สังคิดและผาสูก,อ่างแล้ว)

ดังนั้นคนชั้นกลางในสังคมไทย ได้แก่ คนงานคอปกขาว คนงานที่ไม่ต้องใช้แรงงาน ผู้ประกอบอาชีพชั้นสูง จากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางเศรษฐกิจและสังคม ภายใต้การผลิตแบบทุนนิยม คนกลุ่มนี้ได้เพิ่มจำนวนมากขึ้น เป็นผู้ที่มีความสามารถในการบริโภคและเป็นผู้ที่ผลักดันให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สังคม การเมืองที่สำคัญ ถือว่าเป็นองค์ประกอบหลักของสังคมผู้บริโภคในสังคมไทย

อย่างไรก็ตาม "คนชั้นกลาง" ในบริบทของสังคมผู้บริโภค (Mass Society) ที่กลุ่มนายทุนใช้เป็นเป้าหมายในการกระจายสินค้าและบริการนั้น คงไม่ได้จำกัดขอบเขตเท่าที่มีการอ้างถึงเท่านั้น คนชั้นกลางจึงหมายถึงพวกนักธุรกิจ white collar ที่มีอำนาจซื้อ แต่ยังรวมถึงผู้อื่นที่มีอำนาจซื้อน้อย หรือไม่มีอำนาจซื้อเลย เช่น กรรมกร เกษตรกร แต่เมื่อสร้างความต้องการเทียมและให้ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่ง(เป็นการเพิ่มกำลังซื้อล่วงหน้า)ก็จะทำให้สังคมผู้บริโภคเป็นประโยชน์แก่นายทุนผู้ผลิตมากขึ้น

3. การเปลี่ยนแปลงสู่สังคมกึ่งเมืองกึ่งชนบทของสังคมไทย

ในบริบทของสังคมไทย ผลของการพัฒนาไม่เพียงแต่ก่อให้เกิดการขยายตัวของสังคมเมืองเท่านั้น แต่เกิดการเพิ่มขึ้นของสังคมกึ่งเมืองกึ่งชนบท อันเป็นที่ซึ่งชนบทส่วนใหญ่ได้ละทิ้งการผลิตแบบเกษตรกรรม เข้าสู่การผลิตนอกภาคเกษตรกรรมมากขึ้น เป็นที่ซึ่งมีแหล่งการจ้างงานสูงที่ตั้งนี้จะอยู่บริเวณชนบทก้าวหน้า หรือในบริเวณชายขอบของเมือง

ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมาได้มีการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมเข้าไปในเขตชนบท และก่อให้เกิดการจ้างงานมากขึ้น อาชีพเกษตรกรรมที่เคยเป็นงานหลักของครอบครัวกลายเป็นภาระของผู้ใหญ่รุ่นพ่อแม่ คนหนุ่มสาวหันเข้าสู่การผลิตนอกภาคเกษตรกรรมในชนบทก้าวหน้า และส่วนหนึ่งเข้ามารับจ้างในนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในบริเวณชายขอบของเมือง (Urban Fringe) แรงงานภาคอุตสาหกรรมดังกล่าวส่วนใหญ่จะเป็นจะเป็นคนงานรายวันในสถานประกอบการ และมีจำนวนหนึ่งสามารถพัฒนาเป็นแรงงานฝีมือ

เมื่อเปรียบเทียบการทำงานในภาคเกษตรกรรมและภาคอุตสาหกรรม การทำงานในภาคอุตสาหกรรมย่อมดีกว่า อย่างน้อยก็มีรายได้ประจำใช้จ่ายบ้าง ในขณะที่ภาคเกษตรกรรมนั้นไม่มีอนาคตให้หวังได้เลย อย่างไรก็ตามการผลิตแบบเกษตรกรรม ซึ่งเป็นการผลิตแบบเดิมในชนบทไทย มีความแตกต่างกันอย่างมากกับการผลิตแบบอุตสาหกรรม ทั้งในระบบการทำงาน การใช้เวลาในแต่ละวัน วิถีชีวิต รวมทั้งผลตอบแทนที่เป็นรูปแบบของเงินสด ทำให้การดำเนินชีวิตของผู้ที่ทำงานในโรงงานอุตสาหกรรมเปลี่ยนไปอย่างสิ้นเชิง (วารุณีและเบญญา,2537) รายได้ที่ได้จาก

การทำงานในภาคอุตสาหกรรมทำให้ครอบครัวสามารถจับจ่ายใช้สอย หาความสะดวกสบายทางวัตถุได้มากขึ้น จึงทำให้ผู้ที่มิรายได้เหล่านี้ได้บริโภคสินค้าผ่านระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่ง

Mark A. Ritchie(1993) ได้กล่าวว่า การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีการผลิตและโครงสร้างพื้นฐานรวมทั้งสาธารณูปโภคที่ได้เข้าไปยังสังคมชาวนา เทคโนโลยีได้เข้ามาทดแทนแรงงานคน การผลิตเพื่อการค้าต้องพึ่งพาเมล็ดพันธุ์ ปุ๋ยเคมี ยาฆ่าแมลง ซึ่งต้องอาศัยเงินตราในการซื้อหา ผสมกับความต้องการในการบริโภคสินค้าแบบใหม่ โทรทัศน์ ตู้เย็น รถจักรยานยนต์ ซึ่งการผลิตเฉพาะการเกษตรในไร่นาของชาวนาเพียงอย่างเดียวไม่สามารถสนองตอบความต้องการดังกล่าวได้ ชาวนาจึงหันไปประกอบอาชีพนอกไร่นามากขึ้นเพื่อสนองต่อความต้องการที่เพิ่มขึ้น เช่นเดียวกับการศึกษาของ อัญชลี สิงหนธร-ฤนาท(2528) ที่ศึกษาชุมชนแห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่พบว่า ชาวบ้านในชุมชนมีความต้องการบริโภคสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้า โทรทัศน์ ตู้เย็น รถจักรยานยนต์และสินค้าอื่น ๆ ที่ทันสมัยเพิ่มสูงขึ้นแต่การผลิตในไร่นาไม่สามารถสนองตอบความต้องการได้ทั้งหมด จึงต้องหาหนทางประกอบอาชีพนอกไร่นาของตนเพิ่มมากขึ้นตามโอกาสและแหล่งงานที่พอจะมีให้ เช่นการทำงานสวนเมี่ยงในช่วงหลังฤดูเกี่ยวข้าว หรือเคลื่อนย้ายเข้าสู่เมือง แรงงานส่วนใหญ่จะเคลื่อนย้ายเข้าสู่การประกอบอาชีพนอกไร่นาในเมือง ซึ่งโดยทั่วไปเป็นลักษณะการเคลื่อนย้ายแรงงานแบบเข้าไป-เย็นกลับระหว่างชุมชนกับที่ทำงานในเมือง

จากการศึกษาของวัฒนา สุกัณสีลในเรื่อง วัฒนธรรมบริโภคของแรงงานรับจ้างในชุมชนชนบท(2544) พบว่า การขยายตัวของเศรษฐกิจ ความเชื่อมโยงระหว่างเมืองและชนบท ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการผลิตในภาคเกษตรช่วง 2-3 ทศวรรษที่ผ่านมา ทำให้กิจกรรมและงานในภาคเกษตรมีความหลากหลายและครัวเรือนชาวชนบทมีโอกาหารายได้และมีความจำเป็นต้องพึ่งพานอกภาคเกษตรมากขึ้น ไฟฟ้าที่ขยายลงสู่พื้นที่ชนบท อิทธิพลการขยายตัวของสื่อรูปแบบต่างๆ ถนนหนทางและการคมนาคมที่สะดวก ไม่เพียงแต่จะช่วยให้การนำผลผลิตด้านเกษตรและทรัพยากรอื่นๆ ออกจากจากชนบทได้รวดเร็วและในปริมาณมากขึ้นเท่านั้น แต่ยังเป็นปัจจัยเอื้อต่อการสร้างความต้องการและเป็นเครือข่ายกระจายสินค้าแปลกใหม่ ทั้งที่จำเป็นและไม่จำเป็น ลงไปสู่ร้านค้าและชุมชนแทบทุกหนทุกแห่ง ความเชื่อมโยงกับตลาดและเศรษฐกิจภายนอกเพิ่มปัญหาและความต้องการใหม่ๆ ให้กับชุมชน พร้อมกับโอกาสและช่องทางทำมาหากินและสร้างเสริมรายได้ที่เปิดขยายมากขึ้น

ในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบทนี้กลุ่มทุนที่ขายสินค้าอุปโภคบริโภคคงทนที่มีมูลค่าสูงเห็นว่าเป็นเป้าหมายของการขยายตัวของสินค้าได้ดี เนื่องจากเป็นชุมชนที่มีผู้มิรายได้จากการจ้างงานจำนวนหนึ่ง รายได้ดังกล่าวไม่มากพอที่จะซื้อสินค้าด้วยเงินสด แต่รายได้นั้นสมำเสมอจึง

เหมาะแก่การซื้อขายสินค้าแบบเงินผ่อน ยิ่งไปกว่านั้นชุมชนทั้งเมืองทั้งชนบทยังเป็นที่รวมของคนที่ต้องการเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมสูงกว่าคนในชนบท หรือแม้แต่คนในเมือง ความต้องการลักษณะนี้จึงง่ายต่อการขยายตัวของการโฆษณา การส่งเสริมการขาย และการสร้างความต้องการบริโภคผ่านการบริโภคนิยมที่คนกลุ่มนี้มีอยู่แล้วเป็นพื้นฐาน

แนวคิดเกี่ยวกับการบริโภคและวัฒนธรรมบริโภค

ในวิถีชีวิตประจำวันเราได้ถูกกำหนดโดยการกระตุ้นของสินค้าและข้อมูลข่าวสารจำนวนมาก ทำให้มีความสัมพันธ์กับวัตถุมากกว่าปฏิสัมพันธ์ทางสังคมกับบุคคลด้วยกันเองดังนั้นสินค้าก็คือส่วนหนึ่งของระบบของวัตถุที่สัมพันธ์กับระบบของความ ต้องการ การบริโภคจึงได้กลายมาเป็นศูนย์กลางในการดำเนินชีวิตของปัจเจกบุคคล โดยใช้การวิเคราะห์การบริโภคสินค้าที่เป็นตัวหมาย(signifier)ที่เกี่ยวกับความสุข ความเป็นดีอยู่ดี ความมั่งคั่งร่ำรวย การประสบความสำเร็จในชีวิต ความภาคภูมิใจในเกียรติยศชื่อเสียง ความทันสมัย ฯลฯ ดังนั้นการบริโภคจึงเป็นไปในรูปแบบของเหตุผลทางความพึงพอใจในความต้องการร่วมกับการได้รับอรรถประโยชน์สูงสุด โดยใช้การวิเคราะห์ในด้านของสังคมและวัฒนธรรมในการเน้นถึงทิศทางที่สังคมผลิตความต้องการโดยผ่านกระบวนการทางสังคมและความต้องการของผู้บริโภคซึ่งเป็นการต้องการเทียมที่ถูกสร้างขึ้นโดยการโฆษณาและการตลาดในสังคมการบริโภค

"ตรรกของความแตกต่างทางสังคม" จะเป็นตัวกำหนดความแตกต่างของบุคคลในสังคมซึ่งบุคคลจะได้รับโดยผ่านทาง การซื้อและการใช้สินค้า โบตริยาร์ดกล่าวว่า ระบบการผลิตได้สร้างให้เกิดการบริโภคได้แก่ ความเป็นเหตุเป็นผล (Rationalization) ความเป็นพวกเดียวกัน (Homogenization) ความเป็นระบบ (Systematization) ความเป็นลำดับชั้น (Hierarchization) (สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์, 2531)

ในด้านการบริโภคสำนักแฟรงเฟิร์ต (Frankfurt School) ได้วิเคราะห์ว่าการคงอยู่ของระบบทุนนิยมก็คือ "การบริโภค" และจากงานเขียนของ Marx ที่อ้างในหนังสือที่ชื่อ "For A Critique of Political Economy of the Sign"(1972) (Levin, 1981) ซึ่งกล่าวถึงการผลิตและการบริโภคไว้ว่า "ในขณะที่มีการผลิตก็เกิดการบริโภคไปพร้อมๆกันและการผลิตนั้นไม่เพียงแต่ผลิตสำหรับบริโภคเท่านั้น หากแต่ยังผลิตวิถีการบริโภค (mode of consumption) อีกด้วย ทั้งในลักษณะของอัตวิสัยและภาวะวิสัย" ด้วยเหตุนี้เมื่อเรามองในมุมมองของการบริโภคแล้ว การบริโภคจะเป็นตัวก่อให้เกิดความต้องการที่จะผลิตสิ่งใหม่ๆและก่อให้เกิดมโนทัศน์ เหตุผล หรือเกิดการกระตุ้นต่อความต้องการในสินค้าใหม่ๆ อันจะก่อให้เกิดการผลิตใหม่ๆเช่นเดียวกัน นั่นคือทั้ง

การผลิตและการบริโภคไม่ได้ถูกแยกออกจากกันโดยเด็ดขาดภายใต้สังคมที่มีวิถีการผลิตแบบทุนนิยม

จากแนวความคิดด้านเศรษฐศาสตร์ การบริโภคคือ พฤติกรรมของปัจเจกบุคคลที่อยู่บนพื้นฐานของความต้องการที่จะทำให้เขาได้รับความพึงพอใจ ซึ่งนักเศรษฐศาสตร์มักจะมองการบริโภคว่าเป็นการเลือก (choice) และการตัดสินใจ (decision) ของผู้บริโภคที่ขึ้นอยู่กับพฤติกรรมของผู้บริโภคและเพื่อให้รอบข่ายของการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคดังกล่าวง่ายขึ้น นักเศรษฐศาสตร์ก็จะต้องตั้งข้อสมมติในเรื่องความเป็นเหตุเป็นผลของพฤติกรรมผู้บริโภค แต่ในสภาพสังคมปัจจุบันการบริโภคยังต้องมองภาพรวมไปถึงปรากฏการณ์ทางสังคมอันเกิดจากความแตกต่างในการเลือกจากสังคมหนึ่งไปสู่สังคมหนึ่งภายในสังคมเดียวกัน นั่นคือจากแนวคิดทางเศรษฐศาสตร์ในเรื่องความเป็นเหตุเป็นผลได้เปลี่ยนแปลงไปสู่การเลือกซึ่งถือเป็นความแตกต่างที่เห็นได้อย่างชัดเจน ดังนั้นความต้องการจะไม่ใช่ความต้องการโดยตรงในตัว “วัตถุ” อีกต่อไปแต่จะเป็นความต้องการใน “มูลค่า” นั่นคือในทุกวันนี้เราถูกแวดล้อมไปด้วย “การบริโภค” ซึ่งเกิดมาจากการเพิ่มค่าเข้าไปในวัตถุและสินค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากความต้องการของกระบวนการทางเทคนิคกับเครื่องมือติดต่อสื่อสารในการโฆษณากับข่าวสารจากสื่อต่างๆ โดยมีการให้ความสำคัญกับวัตถุเพิ่มมากขึ้นเพื่อให้วัตถุนั้นเป็น “สัญลักษณ์” ซึ่งเป็นแฟชั่นที่เรากำหนดขึ้นมา โดยเป็นภาพลวงตาที่เรายอมรับในวัตถุซึ่งเนื่องมาจากการขาดหายไปของอีกสิ่งหนึ่งนั่นคือ “ผลิตภัณฑ์” จะต้องมีความหมายส่วนหนึ่งในความสัมพันธ์กับระบบของมูลค่านำไปสู่มุมมองของการบริโภคในความหมายรวมที่ว่าจุดมุ่งหมายของเศรษฐศาสตร์ไม่ใช่การได้รับความพึงพอใจสูงสุดจากการผลิตจากความต้องการของปัจเจกบุคคล แต่เป็นการได้รับความพึงพอใจสูงสุดของความสัมพันธ์กับ “มูลค่าทางสังคม” เหมือนกับที่ Duessenbury กล่าวว่า “Choice is varying one's possessions according to one's position in the social hierarchy” (Poster, 1988)

จากทัศนะเดิมที่มองว่า ปรากฏการณ์ทางการบริโภคในสังคมปัจจุบันเป็นผลพวงของการพัฒนาเศรษฐกิจคือ การลอกเลียนแบบการบริโภค (Demonstration Effect) โดยเฉพาะจากประเทศที่พัฒนาแล้ว โดยยอมรับรูปแบบและแบบแผนการบริโภคนั้นเข้ามาในประเทศของตน ทัศนะใหม่มองว่า ปรากฏการณ์ทางการบริโภคในสังคมปัจจุบันไม่ใช่กระบวนการลอกเลียนแบบ (imitation – process) และกระบวนการสร้างและแสวงหาความแตกต่าง (distinction – process) กล่าวคือชนชั้นของบุคคลในสังคมที่มีฐานะดีอยกว่ามักต้องก้าวไปสู่การบริโภคเช่นเดียวกับชนชั้นนำ (elites) ในสังคมจึงปฏิบัติตนในฐานะการลอกเลียนแบบการบริโภคเชิงสัญลักษณ์ของชนชั้นนำในสังคม ในขณะที่ชนชั้นนำในสังคมต้องสร้างจุดเด่นให้แก่ตนโดยผ่านการบริโภคเชิงสัญลักษณ์ที่แตก

ต่างไปจากที่เคยเป็นอยู่ ทั้งนี้เพื่อเป็นแนวทางในการสร้างและแสวงหาความแตกต่างไปจากชนชั้นกลาง(สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์,2531) ดังที่ Thorstein Veblen ได้อธิบายถึงทฤษฎีว่าด้วยชนชั้นสุขสบาย (Leisure Class) ในหนังสือ Theory of the Leisure Class (1934) ที่อธิบายถึงกิจกรรมทางเศรษฐกิจของผู้คนโดยเฉพาะอย่างยิ่งในการบริโภค ไม่สามารถอธิบายได้ด้วยหลักการมุ่งหาอรรถประโยชน์สูงสุด แต่กิจกรรมเหล่านี้หลักใหญ่จะถูกกำหนดโดยเงื่อนไขทางประวัติศาสตร์ สังคมวัฒนธรรม (คงศักดิ์,2537) Veblen ได้วิจารณ์การยึดถือวัตถุเป็นเกณฑ์ในการวัดระดับความสำเร็จในวัฒนธรรมที่เน้นเงินตราไว้อย่างน่าสนใจว่า ความอยู่รอดของครอบครัวขึ้นอยู่กับระดับรายได้เงิน และความร่ำรวยกลายเป็นมาตรฐานในการตัดสินการกระทำทุกสิ่งทุกอย่าง เศรษฐีใช้จ่ายเงินเป็นเบี้ยเพื่อดึงดูดความสนใจเพื่อที่จะพิสูจน์ว่าเป็นผู้ประสบความสำเร็จ ส่วนพวกที่มีรายได้น้อยกว่าก็พยายามเลียนแบบคนมั่งมีและวิถีการดำรงชีวิตของเขา สิ่งที่ปรากฏอยู่เสมอในระบบเศรษฐกิจแบบตลาดคือ การโอ้อวดกันในด้านการพักผ่อนหย่อนใจ การเลียนแบบทางการเงิน การโอ้อวดกันในด้านการบริโภค(conspicuous consumption) คือการซื้อ การใช้หรือการเป็นเจ้าของสินค้าที่ผู้บริโภคคาดว่าจะทำให้เขาดูมีฐานะทางสังคมสูงขึ้น(ภาวดี,2527) ทั้งที่ถ้าดูในแง่เหตุผลอื่นแล้วสินค้านั้นไม่ได้มีความจำเป็นแต่อย่างใด (วิทยากร,2529) ซึ่งสอดคล้องกับที่ Mary Douglas และ Baron Isherwood (1979) ได้กล่าวไว้ว่า การที่คนเราจะซื้อสินค้าก็ด้วยวัตถุประสงค์ 3 ประการ คือ ด้านสวัสดิภาพวัตถุ (material welfare) ด้านสวัสดิภาพจิตใจ (psychic welfare) และด้านการโอ้อวด(display) ซึ่งเป็นการประชันในลักษณะแข่งขันการซื้อสินค้าที่ได้เป็นเจ้าของจะสามารถสื่อสารกับบุคคลอื่น(as a means for communications with each other) ซึ่งก็คือ เป็นการทำให้สินค้านั้นมีความหมายทางสังคม

ดังนั้นการพิจารณา "การบริโภค" ให้ครอบคลุมทุกๆด้านนั้นต้องคำนึงถึงในด้านต่อไปนี้คือ ด้านเศรษฐศาสตร์ การบริโภคขึ้นอยู่กับอรรถประโยชน์ ปัจจัยที่กำหนด คือ ราคาและรายได้ ด้านสังคมวิทยา การบริโภคขึ้นอยู่กับ สถานภาพและตำแหน่งทางสังคม ปัจจัยที่กำหนดคือ ครอบครัวและสถานภาพ ด้านจิตวิทยาการบริโภคขึ้นอยู่กับระดับความเป็นอยู่ ปัจจัยที่กำหนดคือ อุปนิสัยและแรงดึงดูด ด้านมานุษยวิทยาการบริโภคขึ้นอยู่กับบทบาทของสัญลักษณ์ในพิธีกรรมต่างๆ ปัจจัยที่กำหนดคือ ธรรมเนียมและความหมาย

กล่าวโดยรวม ในสังคมการบริโภค "วัตถุ" ไม่สามารถใช้ทดแทนกันได้ในเรื่องของ "หน้าที่การใช้งาน" แต่สามารถทดแทนได้ในเรื่องของ "ความหมาย"(meaning) อันเนื่องมาจากแบบที่ไม่ได้จำกัดในเรื่องของแฟชั่น ในเรื่องการแสดงความหมายเป็นนัย ซึ่งวัตถุจะแสดงค่าของ "สัญลักษณ์" เพื่อที่จะเข้าใจถึงสังคมการบริโภคให้ลึกซึ้งขึ้น การที่จะพิจารณาในเรื่องของ "ความ

หมาย"ของวัตถุจึงนับว่าเป็นประเด็นสำคัญ โดยเฉพาะการมีความหมายทางสังคมของ "วัตถุ" (Social Meaning of object) ซึ่งเศรษฐศาสตร์นีโอคลาสสิกและมาร์กซิสต์ละเลยการพิจารณาในประเด็นนี้

แนวคิดเกี่ยวกับการบริโภคความหมายในหลายด้าน เช่นการบริโภคของคนในสังคม ทำให้ระบบการผลิต ผลิตรสินค้าได้อย่างต่อเนื่อง และเมื่อมีการบริโภคมาก ๆ การผลิตก็จะมากขึ้นเป็นลำดับ นั่นก็หมายความว่าสินค้าจะมีราคาต่ำลง มีผู้ให้ความหมายของการบริโภคไว้ดังนี้

ผู้บริโภคคือ บุคคลต่าง ๆ ที่มีความสามารถในการซื้อ (Ability to buy) ผู้บริโภคบางคนซื้อสินค้าไปเพื่อใช้ประโยชน์ส่วนตัวขณะเดียวกันกับผู้บริโภคอีกเป็นจำนวนมากที่ซื้อสินค้าไปเพื่อขายต่อ หรือใช้ในการผลิตและทำการตลาดผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ผลิตได้ (ธงชัยและชายศิลป์ 2524)

เรย์มอนด์ วิลเลียมส์ ให้ความหมายของผู้บริโภคว่า ผู้บริโภคถูกมองจากผู้ผลิตว่าเป็นตลาด กล่าวคือ ผู้บริโภคเป็นตลาดซึ่งเป็นช่องทางของการไหลบ่าของสินค้าชนิดต่าง ๆ (Williams, 1960)

การบริโภคในวิถีชีวิตประจำวัน ได้ถูกกำหนดโดยการกระตุ้นของสินค้าและข้อมูลข่าวสารจำนวนมาก ทำให้มีความสัมพันธ์กับวัตถุมากกว่าปฏิสัมพันธ์ทางสังคมกับบุคคลด้วยกันเอง ดังนั้นสินค้าก็คือ ส่วนหนึ่งของระบบวัตถุที่สัมพันธ์กับระบบของความต้องการ การบริโภคจึงได้กลายมาเป็นศูนย์กลางในการดำเนินชีวิตของปัจเจกบุคคล โดยใช้การวิเคราะห์การบริโภคสินค้าที่เป็นตัวหมาย (Signifier) ที่เกี่ยวกับความสุข ความเป็นดีอยู่ดี ความมั่งคั่งร่ำรวย การประสบความสำเร็จในชีวิต ความภาคภูมิใจในเกียรติยศชื่อเสียง ความทันสมัย ฯลฯ ดังนั้นการบริโภคจึงเป็นไปในรูปของเหตุผลทางความพึงพอใจ ความต้องการ ร่วมกับการได้รับอรรถประโยชน์สูงสุด โบคิริยาร์ดได้ยกตัวอย่างในเรื่องของเครื่องซักผ้า ว่ามีหน้าที่เป็นรูปธรรมที่มีอรรถประโยชน์ "เครื่องซักผ้าเหมือนเครื่องใช้เครื่องมือ แต่เครื่องซักผ้าไม่ได้มีคุณค่าจากหน้าที่อันนี้ แต่มีคุณค่าจากการสื่อความหมายอย่างอื่น เครื่องซักผ้าเปรียบเสมือนเครื่องอำนวยความสะดวก "ความโก้หรู" (สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์, 2531)

ในสังคมปัจจุบัน "การบริโภค" จึงได้เข้ามาแทนที่การผลิตและเป็นส่วนสำคัญในโครงสร้างพฤติกรรมทางสังคมของปัจเจกบุคคล ภายใต้การแพร่กระจายของคุณค่าเชิงสัญลักษณ์ การบริโภคและการโอ้อวด (Display) ซึ่งได้กลายมาเป็นคุณค่าที่สำคัญสำหรับการบริโภคเท่า ๆ กับตรรกะของความเป็นเหตุเป็นผล การโอ้อวดกันของสินค้าได้แผ่ขยายเข้ามาในสังคมการบริโภค ซึ่งลักษณะที่สำคัญของการบริโภคก็คือ การเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วของสินค้าที่แสดงสัญลักษณ์ โดยผ่าน

ความหมายใหม่ที่สร้างให้กับสินค้า ซึ่งผู้บริโภคก็คือ วิถีชีวิต (Way of Life) ด้วยเหตุนี้ การบริโภคสำหรับโบ德里ยาร์ด จึงเป็นได้ทั้ง "ตัวหมาย" (Signifier) และ "ตัวหมายถึง" (Signified) (กนกศักดิ์ และปัทมวรรณ ,2541)

ในเรื่องการบริโภค Jean Baudrillard ได้ให้ความหมายไว้ดังนี้

การบริโภคมีความหมายในเชิงสังคมว่าเป็นอุดมคติในแง่ความเสมอภาคและการกินดีอยู่ดี ถ้าจะเข้าใจการบริโภคอย่างง่าย ๆ คือทุกคนต้องการแสวงหาความสุข หรือมีความสุขได้อย่างเท่าเทียมกัน แต่การบริโภคไม่ใช่การซื้ออย่างบ้าคลั่ง การบริโภคเป็นการจัดระเบียบของสัญญาณ ศาสตร์ ภายใต้ความซับซ้อนหลากหลายของวัตถุ และเป็นการจัดระบบการให้ความหมายควบคุมวัตถุในฐานะที่เป็นสัญญาณ หรือเป็นระบบของการสื่อสาร (Jean Baudrillard,1998) Baudrillard เห็นว่าทฤษฎีเกี่ยวกับวัตถุและการบริโภคในสังคมปัจจุบัน ไม่ได้ตั้งอยู่บนพื้นฐานของทฤษฎีอรรถประโยชน์ หรือทฤษฎีแห่งความพึงพอใจ แต่น่าจะวางอยู่บนรากฐานของการสร้างคุณค่าและความหมายของวัตถุที่ถูกสร้างขึ้นในสังคม ซึ่งตั้งอยู่บนตรรกะแห่งความแตกต่างและเป็นเงื่อนไขที่ทำให้มนุษย์ก้าวเข้าสู่การบริโภคเชิงสัญญาณ (อิริคม ในวัฒนธรรมการบริโภค,2538)

ประเด็นที่โบ德里ยาร์ดสนใจวิเคราะห์คือ สังคมทุนนิยมในปัจจุบัน ซึ่งเป็น "สังคมแห่งการบริโภค" (The Social of Consumption) และเป็นวัฒนธรรมใหม่ของการบริโภคในระบบทุนนิยม ซึ่งโบ德里ยาร์ดวิเคราะห์ว่า "การบริโภคเชิงสัญญาณ" (Consumption of sign) โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของสื่อ ศิลปะ แฟชั่น และเทคโนโลยี ได้กลายมาเป็นรูปแบบที่สำคัญของกระบวนการทำให้กลายเป็นสินค้าและการบริโภค เป็นตัวกำหนดหน้าที่ที่สำคัญในชีวิตประจำวันแทนการผลิต (ปัทมวรรณ ,2539)

การเกิดขึ้นของผู้บริโภคในระบบทุนนิยมสมัยใหม่นั้น เป็นการเชื่อมโยงปรากฏการณ์ทางสังคม เศรษฐกิจ หลากๆ ปรากฏการณ์เข้าด้วยกัน และเป็นสิ่งที่สำคัญทางเศรษฐกิจ ในแง่ที่เป็นจุดเปลี่ยนของระบบทุนนิยม และยังมีผลสำคัญทางสังคมด้วย ในภาคเศรษฐกิจ ธุรกิจได้เข้ามามีบทบาทในสังคมมากขึ้น ในอันที่จะกำหนดทิศทางของการบริโภคในสังคม ซึ่งหมายถึง การเข้ามามีส่วนในการจัดการทรัพยากรของสังคมให้ดำเนินไปในทิศทางของการค้า ยิ่งไปกว่านั้นในทางวัฒนธรรม ทุนนิยมสมัยใหม่ซึ่งมีภาคธุรกิจเป็นแกนหลักได้บรรจุความหมายของมันเข้าไปในระบบสังคมโดยรวม กล่าวคือ มีการผลิตความหมายของการบริโภคซึ่งเป็นเครื่องมือในการผลิตและผลิตซ้ำทางวัฒนธรรม เช่น สถาบันที่ทำหน้าที่ทางการตลาด รวมทั้งสื่อมวลชน ซึ่งได้เอามาความหมายของการบริโภคและวิธีคิดแบบตลาดแพร่เข้าไปในส่วนอื่นๆ ของสังคม จนแทบจะกล่าวได้ว่า

สังคมทุนนิยมสมัยใหม่ถูกจิตสำนึกแบบผู้บริโภคและการตลาดครอบงำ จะเห็นได้ว่าในสังคมทุนนิยมจะอาศัยการโฆษณาเป็นฐานในการดึงมนุษย์เข้าไปผูกติดกับระบบทุนนิยม

สำหรับผู้บริโภคความต้องการของผู้บริโภคต่อตัวสินค้าภายใต้กระบวนการอุตสาหกรรมทางวัฒนธรรมแล้วไม่มีที่สิ้นสุด เพราะความต้องการได้ถูกกระตุ้นอยู่เรื่อยๆ โดยผ่านสื่อในด้านต่างๆ และยิ่งในสังคมอุตสาหกรรมทางวัฒนธรรมลงหลักปักฐานได้อย่างมั่นคง ความต้องการของผู้บริโภคยังถูกกระตุ้น ถูกควบคุมและถูกจัดการมากขึ้นเป็นเงาตามตัวทั้งนี้ก็เพื่อให้สินค้าได้ถูกบริโภคผ่านกลไกของการแลกเปลี่ยนโดยที่สินค้าไม่จำเป็นต้องถูกนำไปใช้สอยใดๆ ซึ่งลักษณะดังกล่าวคือกระบวนการที่เรียกว่า "ความนิยมหลงไหลในตัวสินค้า" ผู้บริโภคบริโภคสินค้ากันอย่างมากมายโดยไม่คำนึงถึงค่าของการใช้และสิ่งนี้ก็คือ อุดมการณ์หลักของการบริโภคสังคมทุนนิยม ผู้บริโภคจะเป็นเพียงผู้ปฏิบัติตาม (Conformity) (Adorno ,1990)

ในปัจจุบันเมื่อเราได้ก้าวเข้ามาในยุคที่เรียกว่า "ยุคหลังสมัยใหม่" (Postmodernism) ที่เป็นยุคของสังคมแห่งการบริโภค อันเป็นผลเนื่องมาจากความก้าวหน้าของระบบทุนนิยมซึ่งส่งผลให้แบบแผนการดำเนินชีวิตของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป ทำให้เราในฐานะของผู้บริโภคในทุกวันนี้ทำการบริโภค "สัญญา" กันเป็นจำนวนมากดังนั้น การที่เราจะพิจารณาถึง "การบริโภค" ในด้านของเศรษฐศาสตร์เพียงด้านเดียว จึงไม่เพียงพอที่จะทำความเข้าใจปรากฏการณ์ทางสังคมที่เปลี่ยนแปลงไปได้อย่างถ่องแท้ จำเป็นที่จะต้องมีการพิจารณาในด้านของสังคมและวัฒนธรรมร่วมกันด้วย ซึ่งบทบาทของวัฒนธรรมภายใต้สังคมบริโภคแบบร่วมสมัยเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้คำว่า "วัฒนธรรมการบริโภค" (Consumer Culture) มีเสน่ห์และน่าสนใจยิ่งขึ้น ดังเช่นที่โบดริยาร์ดได้กล่าวถึงบทบาทของการโฆษณาที่มีผลอย่างมากต่อสังคมบริโภค (กนกศักดิ์และปัทมวรรณ ,2541)

เรย์มอนด์ วิลเลียมส์ เห็นว่าแนวความคิดเรื่องวัฒนธรรมบริโภคมีพื้นฐานอยู่บนการวิเคราะห์ระบบทุนนิยมของ Marx ที่เห็นว่า การบริโภคถือกำเนิดมาในบริบทของทุนนิยมและการพัฒนาสมัยใหม่ (พัลลว ,2537)

ระบบทุนนิยมต่างจากระบบเศรษฐกิจก่อนทุนนิยมที่ระบบทุนนิยมมีความมั่งคั่ง เป็นที่หมาย และวิธีที่จะไปสู่เป้าหมายคือ การมอบหน้าที่ผลิตสินค้าแก่ระบบการผลิต สินค้าในความหมายของ Marx ต่างจากผลผลิตในระบบก่อนทุนนิยม ในแง่ที่ สินค้าเป็นผลผลิตที่ผลิตเพื่อขายหรือแลกเปลี่ยนในตลาด แต่สินค้าเหล่านั้นเป็นส่วนน้อยนิดของสังคม เป็นรูปแบบรองของผลิตผลของสังคม มีแต่ในสังคมทุนนิยมเท่านั้นที่มีการผลิตสินค้าในขอบเขตกว้างขวางที่สุดคือ ผลิตผลส่วนใหญ่ของสังคมเป็นสินค้าและผลิตเพื่อแลกเปลี่ยนสินค้าอื่นในตลาด (พิชิต,2536)

ความสำเร็จของทุนนิยมคือ การทำลายหรือเข้าไปทดแทนระบบการผลิตแบบยังชีพ มีการขูดรีดมูลค่าส่วนเกิน ผลักดันให้ผู้ผลิตโดยตรงสูญเสียปัจจัยการผลิต มีการขายแรงงานเพื่อแลกกับค่าจ้าง นอกจากนั้นยังทำให้ผู้ขายแรงงาน (กรรมกร) ตกเป็นผู้บริโภคนในการขูดรีดมูลค่าส่วนเกินจากกรรมกรในกระบวนการผลิต ยิ่งมูลค่าส่วนเกินมากขึ้น ทุนอันเกิดจากมูลค่าส่วนเกินก็จะถูกนำไปลงทุนครั้งต่อไป ทำให้ระบบตลาดขยายตัวไม่สิ้นสุด (Sayer, 1991)

การเติบโตของระบบตลาด ทำให้ผู้คนทั่วโลกกลายเป็นผู้บริโภค ทั้งในแนวกว้าง คือปริมาณคนที่เข้าสู่วิถีการบริโภค "สินค้า" ในระดับลึกคือ เราไม่ได้เพียงบริโภคสินค้าขึ้นใดชิ้นหนึ่งเท่านั้น แต่ในเชิงการวิเคราะห์แล้วเราบริโภคมูลค่าและแรงงานส่วนเกินที่เพิ่มขึ้นในแต่ละขั้นตอนการผลิตโดยไม่รู้ตัว (ฉัตรภา ,2537)

ระบบทุนนิยมบดบังความสัมพันธ์ของมนุษย์ในสังคมให้เหลือเพียง ความสัมพันธ์ระหว่างสินค้า หรือความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุ นอกจากระบบทุนนิยมจะสร้างเงื่อนไขภายนอกของสังคมบริโภคโดยกระบวนการสะสมทุน การขยายตลาด สร้างความต้องการบริโภคแล้ว ระบบทุนนิยมยังสร้างความล้ากันว่า การผลิตกับการบริโภคเป็นคนละเรื่องกัน ด้วยการแยก ทำลายความสัมพันธ์ระหว่างแรงงานและความต้องการของมนุษย์ ไม่เพียงแต่ผู้ผลิตเท่านั้นที่แปลกแยกกับผลผลิตของตน ผู้บริโภคก็เช่นกันที่ถูกความเป็นวัตถุแห่งการแลกเปลี่ยนของสินค้า ปิดบังไว้ไม่ให้เห็นกระบวนการที่แท้จริงในการผลิต

แม้ว่า Marx จะกล่าวถึงการบริโภคในสังคมทุนนิยม แต่ก็ไม่ได้ศึกษาอย่างละเอียดนัก เมื่อเทียบกับการวิเคราะห์ทุนซึ่งค่อนข้างไปด้านการผลิต จากการพิจารณาการบริโภคในสังคมทุนนิยมตามทัศนะของ Marx การศึกษาการบริโภคในแนว Marx นั้นประเด็นสำคัญดังนี้

ประเด็นแรก การศึกษาการบริโภคในแนว Marx จะชี้ให้เห็นถึงการเปลี่ยนแปลงคือสังคมทุนนิยมเป็นสังคมที่สินค้าเป็นรูปแบบหลักของการผลิต ในด้านการบริโภค มูลค่าของผลผลิตที่เราบริโภคจึงไม่ใช่มูลค่าการใช้ที่ผู้บริโภคจะได้รับจากผลผลิตที่ตนผลิตขึ้นเอง แต่เป็นมูลค่าแลกเปลี่ยนที่ผู้บริโภคนำผลผลิตไปแลกเปลี่ยนกับผลผลิตรายอื่น

ประเด็นที่สอง การศึกษาการบริโภคในแนว Marx จะเปิดเผยให้เห็นถึงความสัมพันธ์การผลิตทางสังคม ซึ่งเป็นความสัมพันธ์ที่เป็นรูปแบบเฉพาะของสังคมทุนนิยม

ประเด็นที่สาม ในสังคมทุนนิยม ความสัมพันธ์การผลิตทางสังคมมิได้ดำเนินไปบนวิถีแห่งความเท่าเทียมกัน ในสังคมทุนนิยม ความได้เปรียบเสียเปรียบถูกปิดบังอำพรางไว้ด้วยการแลกเปลี่ยนสินค้า หรือการแลกเปลี่ยนวัตถุ การศึกษาการบริโภคในแนว Marx จึงมุ่งเปิดเผยให้เห็นถึงความได้เปรียบเสียเปรียบที่ถูกปิดบังอำพรางไว้

งานเขียนของวิลเลียมส์ที่แสดงให้เห็นถึงการวิพากษ์วิจารณ์ระบบทุนนิยมและที่พาดหัวถึงวัฒนธรรมบริโภค ได้แก่ การวิพากษ์วิจารณ์โฆษณา ในฐานะเครื่องมือสร้างภาพลงในการบริโภค การวิเคราะห์ระบบการสื่อสารขนาดใหญ่ การวิเคราะห์โทรทัศน์ซึ่งเป็นเครื่องมือสื่อสารชั้นทรงประสิทธิภาพชนิดหนึ่งในสังคมทุนนิยมสมัยใหม่ ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำครั้งใหญ่ ในช่วงปี 1873 จนถึงกลางทศวรรษ 1890 ได้ทำให้โฉมหน้าของระบบทุนนิยมเปลี่ยนแปลงไป 2 ประการซึ่งเป็นกลไกนำไปสู่ “บริโภคนิยม” คือ

ประการที่หนึ่ง การเกิดขึ้นของผู้บริโภคและการจัดการทางการตลาด

การเกิดขึ้นของผู้บริโภคในระบบทุนนิยมสมัยใหม่นั้น สำหรับวิลเลียมส์ เป็นปรากฏการณ์ที่เชื่อมโยงปรากฏการณ์สังคม เศรษฐกิจหลายๆ ปรากฏการณ์เข้าด้วยกันคือ การเปลี่ยนแปลงความหมายของตลาด การเกิดขึ้นขององค์กรที่ทำหน้าที่ทางเศรษฐกิจใหม่ๆ เช่น การวิจัยตลาด การโฆษณา (Williams, 1961b)

คำว่าผู้บริโภคที่ใช้กันอย่างแพร่หลายในระบบทุนนิยมสมัยใหม่ จึงเป็นคำที่ระบุถึงคนทั่วไป ซึ่งเป็นคนส่วนใหญ่ในสังคม นัยสำคัญของคำว่าผู้บริโภคคือ ผู้บริโภคถูกมองจากผู้ผลิตว่าเป็นตลาดในความหมายเดิม กล่าวคือผู้บริโภคเป็นตลาดซึ่งเป็นช่องทางของการไหลบ่าของสินค้าชนิดต่างๆ กล่าวอีกนัยหนึ่งว่า ผู้คนในยุคทุนนิยมสมัยใหม่กลายเป็นตลาด ถูกจัดระเบียบโดยระบบการผลิตแบบอุตสาหกรรม ประเด็นสำคัญเกี่ยวกับการจัดระบบตลาดอยู่ที่ การที่ฝ่ายผลิตมองผู้บริโภคเป็นมวลรวม(Mass)และการส่งเสริมวิธีคิดเรื่องความพึงพอใจ “ส่วนบุคคล” (Williams, 1960)

ในกระบวนการขาย ผู้ผลิตกลับใช้วิธีที่ทำให้ผู้บริโภค เชื่อว่าผู้บริโภคเป็นบุคคลที่เป็นตัวของตัวเอง มีเอกลักษณ์ การเกิดขึ้นของผู้บริโภคและการจัดการทางการตลาดโดยผู้ผลิต มีความสำคัญและเป็นจุดเปลี่ยนของระบบทุนนิยม ในอันที่จะกำหนดทิศทางของการบริโภคในสังคม ยิ่งไปกว่านั้น ในทางวัฒนธรรมทุนนิยมสมัยใหม่ซึ่งมีภาคธุรกิจเป็นแกนหลักได้บรรจุความหมายของมันเข้าไปในระบบความหมายของสังคมโดยรวม กล่าวคือมันผลิตความหมายของการบริโภค และการจัดระเบียบองค์กรทางสังคม ซึ่งเป็นเครื่องมือในการผลิตและผลิตซ้ำทางวัฒนธรรมขึ้นมา สถาบันที่ทำหน้าที่ทางการตลาด รวมทั้งสื่อ “มวลชน” แขนงต่างๆ ซึ่งได้ทำหน้าที่รวบรวมเอาความหมายแบบอื่นๆ เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของมัน ไม่เพียงแต่รวบรวมเข้ามาแต่ความหมายของการบริโภค และวิธีคิดแบบตลาดได้แพร่เข้าไปในส่วนอื่นๆ ของสังคมจนแทบจะกล่าวได้ว่า สังคมทุนนิยมสมัยใหม่ถูกจัดตั้งขึ้นกับแบบผู้บริโภคและตลาดครอบงำ (ผัสรา ,2537)

ประการที่สอง การขยายปริมาณพลของจิตสำนึกแบบผู้บริโภคและระบบตลาด

ระบบทุนนิยมสมัยใหม่ได้แทรกจิตสำนึกของการบริโภคลงไปในระดับบุคคล ในแง่ที่ผู้บริโภคถูกจัดระบบจากมิติทางเศรษฐกิจ โดยผู้ผลิตที่มีวิสัยของผู้บริโภคแบบมวลรวม ส่วนผู้บริโภคนั้น ผู้ผลิตได้พยายามให้ภาพลักษณ์ของบุคคลที่มีเอกลักษณ์ มีอิสระในการเลือกสิ่งที่ตนจะสนองความพึงพอใจส่วนตัวมากที่สุดแก่ผู้บริโภค

การพิจารณาวัฒนธรรมบริโภคจึงต้องค้นหาว่า การกำเนิดขึ้น ดำรงอยู่ และเปลี่ยนแปลงไปของจิตสำนึกบริโภคนิยมนั้น วางอยู่บนพื้นฐานการผลิตอย่างไร การศึกษาวัฒนธรรมบริโภคของ วิลเลียมส์ จึงต้องพิจารณาว่า จิตสำนึกบริโภคนิยมนิยามอยู่ท่ามกลางความขัดแย้ง วัฒนธรรมบริโภคจึงไม่อาจดำรงอยู่อย่างหยุดนิ่ง จึงต้องมีการปรับตัว ขจัด และรวบรวมเอาวัฒนธรรมที่เสนอทางเลือก หรือท้าทายจิตสำนึกบริโภคนิยามอยู่ตลอดเวลา (มัสตรา ,2537)

การโฆษณาและการสร้างภาพลักษณ์(Image)เป็นการอธิบายถึงสิ่งซึ่งชี้ให้เห็นถึงการพัฒนาในรูปแบบใหม่และการขยายตัวของวัฒนธรรมบริโภค ตลอดจนรูปแบบการดำเนินชีวิต แนวคิดยุคหลังสมัยใหม่ที่แตกสาขาออกมาจากความเข้าใจเรื่องวัฒนธรรมการบริโภค และความต้องการที่จะศึกษาความเชื่อมโยงระหว่างวัฒนธรรมการบริโภคกับแนวคิดยุคหลังสมัยใหม่นั้นได้อธิบายมุมมองหลัก 3 ลักษณะในวัฒนธรรมบริโภค ไว้ดังนี้คือ

ลักษณะที่หนึ่ง ในด้านการขยายตัวในระบบทุนนิยม การผลิตสินค้าซึ่งก่อให้เกิดการเพิ่มขึ้นของวัฒนธรรมทางวัตถุ (Material Culture) ในรูปแบบของการบริโภคสินค้าและในด้านของการซื้อและการบริโภค ซึ่งเป็นผลมาจากลักษณะเด่นของกิจกรรมการพักผ่อนและการบริโภคในสังคมร่วมสมัยของชาวตะวันตก

ลักษณะที่สอง ในด้านสังคม ความพึงพอใจอันเป็นผลมาจากสินค้าที่สัมพันธ์กับทางด้านสังคม โดยที่ความพึงพอใจและสถานภาพขึ้นอยู่กับการใช้วัตถุ (Display) และการรักษาไว้ซึ่งความแตกต่างที่เน้นถึงการใช้สินค้าของบุคคลเพื่อที่จะสร้างพันธะทางสังคม (Social Bonds)

ลักษณะที่สาม ในด้านของอารมณ์ ความเพ้อฝัน-ความปรารถนา ซึ่งได้สร้างภาพลักษณ์ของวัฒนธรรมการบริโภค โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในด้านของการบริโภคที่ก่อให้เกิดการบริโภคในหลายๆรูปแบบ (Featherstone,1991)

จากการศึกษาของ Mike Featherstone(1991)ที่พบว่า การเกิดขึ้นอย่างเด่นชัดของวัฒนธรรมบริโภค ไม่เพียงแต่ในด้านการบริโภคที่เป็นผลมาจากการผลิต แต่ยังรวมถึงปัจจุบันที่เป็นขึ้นของการผลิตที่ล้นเกิน (oversupply) ของสินค้าที่แสดงสัญลักษณ์ในสังคมร่วมสมัยของชาวตะวันตก รวมทั้งยังต้องขยายมุมมองไปในด้านความสัมพันธ์ของวัฒนธรรม เศรษฐกิจและสังคม

ซึ่งก็คือความสนใจในเรื่องความพึงพอใจ เช่นเดียวกับ Mary Douglas และ Baron Isherwood ได้สรุปเอาไว้ว่า การจะเข้าใจถึงวัฒนธรรมการบริโภคในด้านวัตถุนิยมเราจะต้องมองวัตถุและสินค้า การผลิต การแลกเปลี่ยนและการบริโภคในมิติทางวัฒนธรรมด้วย ซึ่งสอดคล้องกับสิริพร สมบูรณ์บุรณะ(บรรณารักษ์) ในวัฒนธรรมการบริโภค แนวคิดและการวิเคราะห์(2538) ที่ศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างสินค้าและวัตถุกับสังคมวัฒนธรรมของผู้บริโภค พบว่า คนเราทำการบริโภคเพื่อสนองความต้องการของร่างกายและรวมถึงด้านอื่นๆที่ส่งผลกระทบต่อชีวิต ความเป็นอยู่ ค่านิยม กฎเกณฑ์ ประเพณี จนกลายเป็นวัฒนธรรม ซึ่งวัฒนธรรมการบริโภคนี้มีรากเหง้ามาจากระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยมและโดยเฉพาะสังคมปัจจุบันเป็นสังคมที่ทำให้ทุกสิ่งทุกอย่างกลายเป็นสินค้า เมื่อพิจารณาถึงสินค้าที่บริโภค จะพบว่าได้กลายเป็นสื่อการแสดงความหมายขึ้นในสังคมสมัยใหม่ซึ่งวงจรนี้แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ของสินค้าและวัตถุที่มีต่อผู้บริโภคและวัฒนธรรม ขณะเดียวกันในปัจจุบันได้มีการพยายามสร้างภาพพจน์ของสินค้าและวัตถุโดยผ่านสื่อโฆษณา เพื่อสร้างความเชื่อถือและศรัทธาให้กับผู้บริโภคจนทำให้โลกทางวัฒนธรรมอยู่ในตัวสินค้านั้นๆ จนในที่สุดสินค้าจะมีส่วนเข้ามาควบคุมพฤติกรรมและรับใช้ผู้บริโภคอย่างเต็มที่

วัฒนธรรมบริโภคเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมครอบคลุมในสังคมทุนนิยม วัฒนธรรมบริโภคได้อาศัยสื่อขนาดใหญ่ เป็นปัจจัยการผลิต และการผลิตซ้ำจิตสำนึกแบบมวลชน และจิตสำนึกแบบผู้บริโภคดังจะเห็นได้จากการโฆษณาซึ่งมีลักษณะกระตุ้นเร้าการบริโภค

4. แนวคิดเกี่ยวกับการสนองตอบและการได้ตอบของผู้บริโภค

แต่เดิมก่อนที่ระบบทุนนิยมจะแพร่กระจายในสังคมผู้ผลิตและผู้ใช้มักเป็นบุคคลคนเดียวหรือเป็นบุคคลในครอบครัวเดียวกันที่ต้องจัดหาหรือผลิตขึ้นมาใช้บริโภคเอง ต่อมาเมื่อมีการใช้ระบบนำสิ่งของมาแลกเปลี่ยนกัน (Barter System) ซึ่งหมายถึงทุกๆ คนเป็นผู้ผลิต โดยผลิตสินค้าต่างชนิดตามความถนัด และถือหลักว่าทุกคนแลกเปลี่ยนสินค้าด้วยความสมัครใจ การค้าและเศรษฐกิจยังอยู่ในวงจำกัด สภาพสินค้าและบริการยังไม่มี ความซับซ้อนมาก ผู้บริโภครู้จักแหล่งผลิตจึงทราบคุณสมบัติของสินค้าที่ซื้อ รู้แหล่งที่จะเรียกร้องความเป็นธรรมได้ถ้าได้สินค้าที่ไม่ดี และรู้ถึงความปลอดภัยของสินค้า ปัญหาระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภคจึงไม่มีความรุนแรงและไม่ซับซ้อน

ต่อมาเมื่อระบบทุนนิยมได้แพร่กระจายไปยังทุกส่วนของสังคม ประกอบกับการที่โลกเจริญมากขึ้นทั้งในด้านวิทยาศาสตร์และอุตสาหกรรมทำให้ระบบเศรษฐกิจการค้าหรือบริการต่างๆ เปลี่ยนแปลงไปสู่กระบวนการผลิตที่ซับซ้อนมากขึ้น การผลิตสินค้าใช้วัตถุดิบในการผลิตที่ทันสมัย

เกินกว่าความรู้ธรรมชาติของผู้ใช้หรือผู้บริโภคจะตามได้ทัน ผู้ผลิตต่างพยายามทุกวิถีทางที่จะลดค่าใช้จ่ายในการผลิตและเพิ่มผลกำไรให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ การขยายธุรกิจทำให้สินค้าในตลาดมีการแพร่กระจายและเพิ่มประเภทมากยิ่งขึ้นกว่าเดิม จนผู้บริโภคไม่อาจปรับตัวได้ทันกับสภาพการณ์ที่เปลี่ยนไปได้อย่างเท่าทัน เมื่อผู้ผลิตพยายามทุกวิถีทางที่จะให้ได้มาซึ่งผลกำไรในการจำหน่าย (สุขุม ,2536)

ด้วยเหตุนี้จึงทำให้ผู้ผลิตเกิดการผูกขาดสินค้า ผู้บริโภคไม่ได้รับข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าที่แท้จริง และขาดความรู้เกี่ยวกับสินค้า ผู้บริโภคจึงถูกเอาเปรียบทั้งในเรื่องของราคา ปริมาณ และคุณภาพของสินค้า ซึ่งส่งผลให้ผู้บริโภคได้รับความเดือดร้อน จึงทำให้เกิดกฎหมายที่เกี่ยวกับการคุ้มครองผู้บริโภคขึ้น

เดิมการคุ้มครองผู้บริโภคในประเทศไทยมิได้เริ่มต้นด้วยการวางระบบงาน แต่เป็นเรื่องที่รัฐแก้ปัญหาเฉพาะหน้าที่จะต้องคุ้มครองผู้บริโภคจากการประกอบกิจการผลิต และการซื้อขายสินค้าหรือบริการ (บุญทิพา ,2537)

ในประเทศไทยมีองค์กรที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริมและพิทักษ์สิทธิของผู้บริโภค เช่น

สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค ในสังกัดสำนักนายกรัฐมนตรี มีบทบาทหลักคือการคุ้มครองผลประโยชน์ของประชาชน ในปัญหาอันเกิดจากการอุปโภคบริโภค

กรมการค้าภายใน เป็นหน่วยงานหนึ่งของกระทรวงพาณิชย์ โดยมีหน้าที่ในการคุ้มครองและรักษาผลประโยชน์ของผู้บริโภค มิให้ถูกเอาเปรียบในด้านราคา ปริมาณ และคุณภาพของสินค้า

สื่อนมวลชนมีบทบาทเพิ่มมากขึ้นในการทำงานด้านการคุ้มครองผู้บริโภค โดยมีบทบาทในเรื่องของการส่งเสริมการใช้สิทธิของผู้บริโภคและการให้ข้อมูลข่าวสาร (ทัศนีย์ ,2541)

ในเรื่องของกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับผู้บริโภคเป็นกฎหมายที่รัฐกำหนดไว้เพื่อให้ความคุ้มครองและรักษาผลประโยชน์แก่ผู้บริโภค ผู้บริโภคจึงควรมีความรู้ในเรื่องกฎหมายเหล่านี้เพื่อสามารถปกป้องตัวเองจากผู้ประกอบการที่ทุจริต และการสูญเสียผลประโยชน์ที่ผู้บริโภคพึงมีพึงได้ กฎหมายที่มีวัตถุประสงค์ในการคุ้มครองผู้บริโภคมีอยู่มากมายประมาณคร่าวๆได้ถึง 50 ฉบับ และได้รวบรวมกลุ่มของกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการคุ้มครองผู้บริโภคเป็น 4 กลุ่มคือ

กลุ่มที่ 1 กลุ่มกฎหมายที่มีวัตถุประสงค์โดยตรง/โดยอ้อม เพื่อให้เกิดความปลอดภัยในการบริโภคสินค้าหรือบริการ

กลุ่มที่ 2 กลุ่มกฎหมายที่มีวัตถุประสงค์โดยตรง/โดยอ้อม เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมในการบริโภคสินค้าหรือบริการ

กลุ่มที่ 3 กลุ่มกฎหมายที่มีวัตถุประสงค์โดยตรง/โดยอ้อม ที่ควบคุมเผยแพร่ข้อเท็จจริง หรือการโฆษณาสินค้าหรือบริการ

กลุ่มที่ 4 กลุ่มกฎหมายที่มีวัตถุประสงค์โดยตรง/โดยอ้อม เพื่อคุ้มครองสิทธิผู้บริโภค และลดใช้ความเสียหาย

ส่วนกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการคุ้มครองผู้บริโภคโดยตรงของไทยคือ พระราชบัญญัติ คุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522 โดยมีสาระคือ

การกำหนดสิทธิของผู้บริโภคไว้ 4 ประการคือ ประการที่หนึ่ง สิทธิที่จะได้รับข่าวสารข้อมูลที่ถูกต้องและเพียงพอเกี่ยวกับสินค้าและบริการ ประการที่สอง สิทธิที่จะมีอิสระในการเลือกหาสินค้าและบริการ ประการที่สาม สิทธิที่จะได้รับความปลอดภัยจากการใช้สินค้าและบริการ ประการที่สี่ สิทธิที่จะได้รับการพิจารณาและชดเชยความเสียหาย

ให้มีคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค โดยมีนายกรัฐมนตรีเป็นประธานคณะกรรมการ ประกอบด้วย ปลัดสำนักนายกรัฐมนตรี ปลัดกระทรวงพาณิชย์ ปลัดกระทรวงอุตสาหกรรมและผู้ทรงคุณวุฒิอื่นๆ มีการจัดตั้งสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค , มีการคุ้มครองผู้บริโภคด้านโฆษณา , มีการคุ้มครองผู้บริโภคด้านฉลาก , มีการคุ้มครองผู้บริโภคเมื่อมีเหตุสงสัยว่าสินค้าหรือบริการใดอาจเป็นอันตราย , มีการดำเนินคดีในกรณีที่เห็นว่าเป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภคส่วนรวม (สุขุม ,2536)

ในความเป็นจริงผู้บริโภคแม้จะอยู่ภายใต้บทบาทของทุนนิยม และบริโภคนิยมก็ไม่สามารถจะรวมตัวเป็นเครือข่ายเรียกร้องในระดับโครงสร้างได้เท่าที่ควร แต่ในระดับกลุ่มและองค์กรของประชาชนหรือผู้บริโภคก็จะมี การต่อสู้และตอบโต้ในหลายๆ ลักษณะ สำหรับการตอบโต้ของผู้บริโภคในระบบสินเชื่อจะพบในกรณีการแก้ปัญหาหนี้สินของเกษตรกร ในระบบสินเชื่อการเกษตร มีการรวมตัวของ คณะกรรมการประสานงานองค์กรประชาชนภาคอีสาน (คปอ.) ซึ่งเป็นกลุ่มที่เกิดจากการรวมตัวของเกษตรกรกลุ่มต่างๆ เช่น กลุ่มสหประชาคนจน กลุ่มสหประชาเกษตรกร รายย่อยภาคอีสาน ที่เคยเสนอเงื่อนไขในการพักชำระหนี้ของ ธ.ก.ส.เป็นเวลา 5 ปี และให้รัฐบาลออก พระราชกำหนดฟื้นฟูการเกษตร เกษตรกรต้องการให้รัฐบาลช่วยเหลือในการประนอมหนี้ พักการชำระหนี้ระหว่างเกษตรกรกับนายทุน มีการจัดตั้งคณะกรรมการบริหารสินเชื่อเกษตรกรแห่งชาติ (กบส.) ซึ่งจะทำหน้าที่ในการบริหารสินเชื่อ และดูแลหนี้สินของเกษตรกรทั้งหมด ระบบนี้จะเลียนแบบระบบของกองทุนฟื้นฟูสถาบันการเงินของธนาคารแห่งประเทศไทย กรณีนี้เป็นการรวมตัวของเกษตรกรเพื่อได้ตอบระบบ

ในส่วนรองระดับปัจเจกบุคคลการตอบโต้ของผู้บริโภคที่เกิดขึ้นในระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งมีหลายรูปแบบ ในกรณีที่ผู้บริโภคได้ตกลงซื้อสินค้าไปแล้ว ผู้บริโภคอาจจะนำสินค้าไปขายต่อ เพื่อที่จะได้เงินก้อนมาใช้จ่ายในครอบครัว บางกรณีสินค้าจะถูกเปลี่ยนมือจากผู้ซื้อไปเป็นบุคคลอื่น จนบางครั้งไม่สามารถติดตามสินค้าและเงินที่ค้างชำระได้ ผู้บริโภคบางคนจะใช้วิธีกู้เงินจากสถาบันการเงินอื่นที่มีดอกเบี้ยต่ำกว่าการซื้อสินค้าด้วยระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งมาซื้อสินค้าที่ต้องการ บางเดือนที่ผู้บริโภคไม่มีเงินพอที่จะชำระค่าสินค้าก็จะไปขอยืมเงินจากญาติพี่น้องหรือไปขอผ่อนผันกับทางร้านก่อนที่จะถึงกำหนดชำระเงินค่าสินค้า เพื่อมิให้ทางร้านส่งพนักงานมาติดตามทวงเงินถึงบ้าน ถ้ามีการขอผ่อนผันกับทางร้านก่อน ทางร้านมักจะยินยอมให้เลื่อนกำหนดการชำระออกไปและไม่ส่งพนักงานติดตามทวงหนี้ถึงบ้าน การที่ทางร้านยินยอมให้ผ่อนผันก็ต้องขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่าง เช่น ต้องดูว่าลูกค้ามีความเชื่อถือได้ขนาดไหนกรณีนี้ถือเป็นการตอบโต้ระบบสินเชื่อการเกษตรอย่างหนึ่งของเกษตรกรที่มีปัญหานี้สินจนไม่สามารถที่จะผ่อนชำระเงินได้ จึงต้องมีการรวมตัวกันเพื่อตอบโต้ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่ง

1.4 กรอบคิดในการศึกษา

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ให้ความสนใจกับการเข้าสู่ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งในการซื้อสินค้าประเภทเครื่องอุปโภคบริโภคที่มีราคาสูง โดยจะศึกษาภายใต้กรอบคิดดังนี้

คำอธิบายปรากฏการณ์ จากการเปลี่ยนแปลงระบบเศรษฐกิจของประเทศไทย ปรากฏการณ์ที่เป็นผลจากระบบการผลิตสินค้าจำนวนมาก (Mass Production) และสังคมผู้บริโภค (Mass Society) ได้เห็นเด่นชัดมากขึ้น ที่เป็นข้อเท็จจริงประการหนึ่งได้แก่ มีสินค้าอุตสาหกรรมที่ผลิตจำนวนมากที่ถูกผลิตและแพร่กระจายสู่ตลาดอย่างมากมาย ได้แก่สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ เสื้อผ้าสำเร็จรูป และสินค้าบริโภคสำเร็จรูป มีการขยายตัวของตลาดเพื่อขยายสินค้าหลายรูปแบบ ทั้งในรูปของห้างสรรพสินค้า ตัวแทนจำหน่าย นอกจากนี้ยังมีการส่งเสริมการขายเพื่อเพิ่มความต้องการซื้อให้กับผู้บริโภคผ่านการโฆษณา และที่สำคัญมีการเพิ่มขึ้นของเครดิตในการซื้อสินค้าแบบผ่อนส่ง

ปรากฏการณ์ดังกล่าวมองในแง่หนึ่ง มีการขยายตัวของสินค้า Mass Production ทำให้ระบบเศรษฐกิจ ระบบตลาดมีการขยายตัวอย่างกว้างขวาง ในอีกแง่หนึ่งเกิดการขยายตัวของผู้บริโภคไม่เพียงแต่ขยายตัวเฉพาะชนชั้นกลางเท่านั้น แต่ยังขยายตัวไปสู่ชนชั้นล่างด้วย และมีผู้บริโภคจำนวนไม่น้อยที่ไร้สินเชื่อบริการผ่อนส่ง มีผู้บริโภคกลุ่มหนึ่งที่สามารถบริหารหนี้สินได้ แต่ก็มีผู้บริโภคจำนวนหนึ่งต้องการสินค้าในการบริโภคเพิ่มขึ้น อาจจะเป็นความต้องการที่ไม่แท้จริง เนื่อง

จากอยู่ภายใต้อิทธิพลของการโฆษณา การบริโภคนิยม และกลไกในการซื้อสินค้าผ่านระบบผ่อนส่ง ปัญหานี้หากไม่ได้รับการศึกษาถึงปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นถึงมูลเหตุรากเหง้าของกลไก อาจทำให้เกิดปัญหาในการดำรงชีวิตของปัจเจกบุคคลผู้เป็นหนี้สิน และอาจจะเกิดปัญหาทางเศรษฐกิจและสังคมอื่นๆตามมา

การอธิบายปรากฏการณ์ดังกล่าวที่งานวิจัยชิ้นนี้ตั้งเป็นกรอบคิด เพื่อนำไปสู่การค้นหาคำตอบในเชิงประจักษ์ได้มาจากการทบทวนวรรณกรรมในหัวข้อที่ 3 โดยสรุปคำอธิบายดังกล่าวที่ผู้วิจัยตั้งเป็นการมองปฏิสัมพันธ์ระหว่างการผลิตสินค้าจำนวนมากกับสังคมผู้บริโภค ในสองกระแสดความคิด คือในกระแสดความคิดแบบทุนนิยม หรือกระแสหลักในการพัฒนา กับแนวคิดกระแสวิพากษ์ที่มีการมองกลไกการผลิตสินค้าจำนวนมากกับสังคมผู้บริโภคเป็นเครื่องมือของทุนนิยมที่มีการครอบงำและเขาเปรียบของนายทุนกับผู้บริโภค

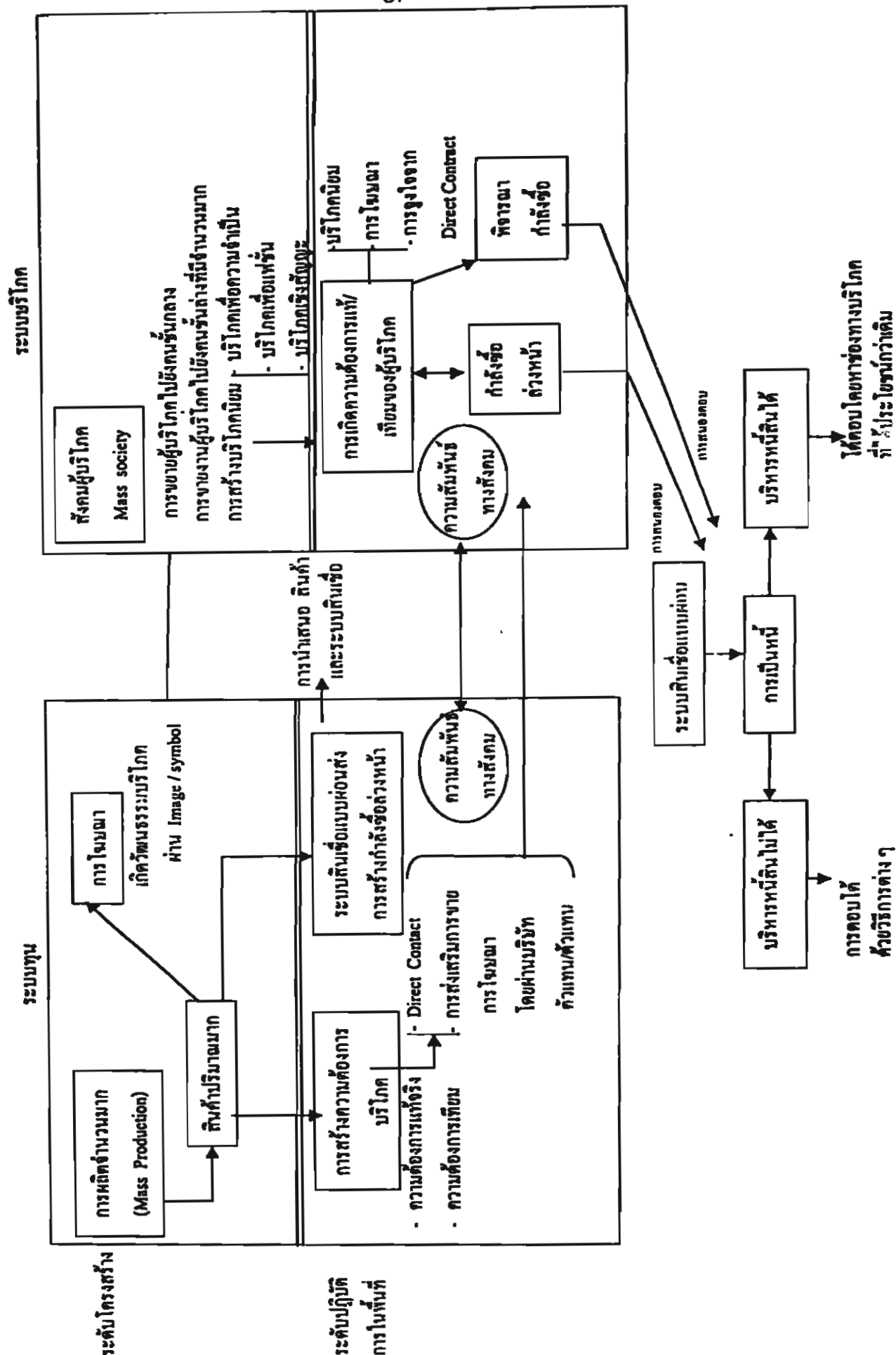
สำหรับกระแสดความคิดแบบทุนนิยมจะมองระบบสินเชื่อว่า ระบบนี้เกิดขึ้นเพื่อประโยชน์ของสังคมส่วนรวม ทำให้ผู้บริโภคได้มีสินค้าใช้ แต่ในกระแสวิพากษ์จะมองว่าระบบสินเชื่อจะไปสร้างกำลังซื้อล่วงหน้าให้กับผู้บริโภค เป็นการตอบสนองของความต้องการบริโภคและยังเป็นการดูดซับทุนจากผู้บริโภคผ่านดอกเบี้ย

กรอบคิดในงานวิจัยชิ้นนี้แบ่งเป็น 2 ระดับ คือ

ระดับโครงสร้าง ในการผลิตสินค้าของระบบทุนนิยม จะเป็นการผลิตสินค้าจำนวนมากเมื่อมีสินค้าจำนวนมากแล้ว ก็ต้องอาศัยการโฆษณา ในการนำเสนอสินค้าไปสู่ผู้บริโภค ซึ่งทำให้เกิดการขยายตัวของผู้บริโภคจากชนชั้นกลางไปยังชนชั้นล่างและสร้างกระแสบริโภคนิยมขึ้น เพื่อให้เกิดความต้องการสินค้า การศึกษาในระดับนี้จะทำการทบทวนข้อมูลทุติยภูมิ เพื่อให้เข้าใจถึงบริบทพื้นฐานของกลไกการขยายตัวของสินค้าอุปโภคบริโภคคงทนที่มีราคาสูง และระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งสู่ชุมชน

ระดับปฏิบัติการในชุมชนซึ่งเป็นหน่วยที่จะใช้ในการเก็บข้อมูลปฐมภูมิ เมื่อนายทุนผลิตสินค้าในปริมาณที่มากขึ้น จึงต้องสร้างความต้องการบริโภค เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการบริโภคสินค้า นายทุนจะใช้องค์การโฆษณาประชาสัมพันธ์ การจูงใจจากการขายในลักษณะต่างๆ การส่งเสริมการขาย การขายตรง การขายผ่านบริษัทตัวแทน พร้อมๆกับการสร้างกำลังซื้อล่วงหน้าด้วยระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่ง และนำเสนอระบบสินค้าผ่านระบบสินเชื่อ เพื่อที่จะให้เกิดความต้องการและการตัดสินใจซื้อสินค้าในที่สุด

แผนภูมิการอบคึกในการวิจัย



ในส่วนของผู้บริโภคเมื่อนายทุนได้เสนอสินค้าผ่านระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งแล้ว ผู้บริโภคจะเกิดความต้องการที่จะบริโภคสินค้า ไม่ว่าความต้องการนั้นจะเป็นความต้องการที่แท้จริงหรือเป็นความต้องการเทียมก็ตาม เมื่อผู้บริโภคเกิดความต้องการที่จะซื้อสินค้า ผู้บริโภคจะต้องพิจารณากำลังซื้อของตนเอง ถ้ามีกำลังซื้อไม่เพียงพอ ผู้บริโภคจะเข้าสู่ระบบสินเชื่อเพื่อที่จะได้มีกำลังซื้อล่วงหน้า เมื่อผู้บริโภคเกิดการตัดสินใจซื้อสินค้าด้วยระบบสินเชื่อแล้ว ผลที่ตามมาก็คือภาระหนี้สินที่เกิดขึ้น ในส่วนของผู้บริโภคที่สามารถบริหารหนี้สินได้ก็จะเกิดการได้ตอบโดยการหาช่องทางบริโภคที่ได้ประโยชน์มากกว่าเดิม สำหรับผู้บริโภคที่ไม่สามารถบริหารหนี้สินได้จึงต้องหาทางเลือกต่างๆ ซึ่งนำไปสู่วิธีการตอบโต้ระบบสินเชื่อ ในการศึกษาครั้งนี้จะมุ่งศึกษาระดับปฏิบัติการในชุมชน

1.5 ขอบเขตและวิธีการศึกษา

เกณฑ์ในการเลือกพื้นที่ศึกษา

ปรากฏการณ์เกี่ยวกับกลไกการขยายตัวของสินค้าคงทนที่มีราคาแพงในระบบสินเชื่อไปสู่ผู้บริโภค จะปรากฏในสังคมที่มีรายได้ไม่มากไปหรือน้อยไป ในสังคมนี้จะมีคนชั้นกลางจำนวนหนึ่งแต่ไม่ใช่พวก white collar มีเกษตรกรรายใหญ่และขนาดกลาง มีแรงงานที่เป็น blue collar ซึ่งเป็นผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อพอสมควร ชุมชนที่มีลักษณะแบบนี้จะเกิดปรากฏการณ์มีนายทุนจะลงไปส่งเสริมการขาย โดยผ่านระบบสินเชื่อ จนทำให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการซื้อสินค้า และเกิดหนี้สินขึ้นเมื่อเกิดปรากฏการณ์เช่นนี้ขึ้นจึงเชื่อว่า ในสังคมชนบทห่างไกลที่มีรายได้น้อยปรากฏการณ์นี้จะไม่เห็นเด่นชัด ในสังคมเมืองที่มีพวกนักธุรกิจ คนชั้นกลางก็อาจจะไม่เกิดปรากฏการณ์นี้เด่นชัดเช่นกัน ปรากฏการณ์นี้จึงน่าจะเกิดขึ้นในพื้นที่กึ่งเมืองกึ่งชนบท

เกณฑ์ในการศึกษาครั้งนี้จะเลือกศึกษาผู้บริโภคที่ซื้อสินค้าผ่านระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่ง โดยจะศึกษาผู้บริโภคที่อาศัยอยู่ในตำบลห้วยยาบ อำเภอบ้านธิ จังหวัดลำพูน ชุมชนนี้อยู่ห่างจากเชียงใหม่ประมาณ 30 กิโลเมตร คนในชุมชนส่วนใหญ่จะทำการเกษตร รองลงมาคือรับจ้างและค้าขาย ในภาคเกษตรจะเป็นการปลูกข้าวเพื่อการบริโภค ถ้าหมดช่วงของการทำนาชาวบ้านก็จะปลูกไม้ยาสูบ อาชีพรับจ้างนั้นก็จะมีตั้งแต่การรับจ้างทำนา การรับจ้างในโรงงานอุตสาหกรรม รับจ้างทั่วไปในหมู่บ้านและกลุ่มแคตตี การทำงานรับจ้างจะเป็นคนในชุมชนเกือบทั้งหมด นอกจากนี้คนในชุมชนยังออกไปทำงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน ซึ่งคนที่ไม่ไปทำงานในนิคมอุตสาหกรรมนั้นจะเป็นคนหนุ่มสาว ถ้าเป็นผู้หญิงก็จะไปทำงานตั้งแต่อายุ 15 และผู้ชายก็

ต้องเกณฑ์ทหารแล้วถึงจะเข้าทำงานในนิคมอุตสาหกรรมได้ ส่วนอาชีพค้าขายก็มีร้านค้าเล็กๆที่
ขายของชำ และขายอาหารในบ้าน

ในพื้นที่นี้มีบริษัทตัวแทนขายสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้า รถยนต์และรถจักรยานยนต์
บริษัทนี้ได้ตั้งมาเป็นเวลากว่า 10 ปี และคนในชุมชนส่วนใหญ่ก็จะซื้อสินค้าจากร้านนี้ ในการซื้อ
สินค้าส่วนมากจะมีทั้งการซื้อสินค้าแบบเงินสดและการซื้อสินค้าแบบผ่อนส่ง สินค้าส่วนใหญ่จะ
เป็น เครื่องใช้ไฟฟ้า เช่น ทีวี ตู้เย็นจะมีเกือบทุกหลังคาเรือน ส่วนรถจักรยานยนต์จะมีประมาณร้อย
ละ 90 พื้นที่ศึกษาเป็นพื้นที่กึ่งเมืองกึ่งชนบท คนในชุมชนมีรายได้แต่ไม่มากนัก และไม่สม่ำเสมอ
บางครั้งจึงเกิดปัญหาเกี่ยวกับการผ่อนส่งสินค้า

หน่วยในการวิเคราะห์

ในระดับโครงสร้างอันได้แก่ กลไกและกระบวนการของการผลิตจำนวนมากจะศึกษา
จาก ข้อมูลทุติยภูมิจากเอกสารและอาจมีการสัมภาษณ์ผู้เกี่ยวข้องเพื่อเข้าใจบริบทพื้นฐาน

ในระดับปฏิบัติการในชุมชน ผู้บริโภคที่เข้าสู่ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่ง หน่วยวิเคราะห์
เป็นปัจเจกบุคคล

ในส่วนของผู้บริโภคก็ต้องการศึกษาว่าพวกเขามีความต้องการบริโภคสินค้าอย่างไร มี
การครอบงำผ่านโฆษณา หรือพนักงานขาย ซึ่งอาจเป็นการสร้างความต้องการโดยไปสอดคล้องกับ
การสร้างกำลังซื้อล่วงหน้าของระบบสินเชื่อ สำหรับผู้บริโภคได้มีการเปรียบเทียบข้อมูลสินค้า คุณ
ภาพ ราคา ก่อนตัดสินใจซื้อหรือไม่ และยังวิเคราะห์ว่าผู้บริโภคจะได้รับผลกระทบและได้ตอบกับ
ระบบสินเชื่ออย่างไร

ข้อมูลและวิธีการเก็บข้อมูล

งานศึกษาชิ้นนี้เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ จำเป็นต้องทำการรวบรวมข้อมูลที่จะใช้ใน
การวิเคราะห์ ทั้งการทบทวนเอกสารข้อมูลที่เกี่ยวข้อง โดยใช้การสัมภาษณ์อย่างเป็นทางการและ
ไม่เป็นทางการ จากผู้รู้หรือผู้เกี่ยวข้องโดยตรง และใช้การสังเกตโดยแบ่งข้อมูลออกเป็น

ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับบริบทพื้นที่ศึกษา ได้แก่ข้อมูลพื้นฐานของชุมชน เช่น จำนวนครัวเรือน
จำนวนประชากร อาชีพ รายได้ การถือครองที่ดิน จะมุ่งความสนใจไปที่เศรษฐกิจของคนในชุมชน
เพื่อที่จะเชื่อมโยงถึงการตัดสินใจซื้อสินค้าของแต่ละบุคคล

ข้อมูลของบริษัทที่ขายสินค้า บริษัทมีการตั้งยอดขายอย่างไร และมีวิธีการอย่างไรที่
จะทำให้ลูกค้าซื้อสินค้ากับบริษัท ข้อมูลเกี่ยวกับการขาย การโฆษณาประชาสัมพันธ์ตลอดจนถึง
ข้อมูลเกี่ยวกับการให้สินเชื่อ ระเบียบ กฎเกณฑ์ต่างๆ การผ่อนชำระของลูกค้า ปัญหาที่เกิดขึ้นกับ
บริษัทอันเนื่องมาจากการผ่อนชำระ และการแก้ปัญหาอื่นๆ

ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ที่ซื้อสินค้าแบบผ่อนส่ง การตัดสินใจซื้อสินค้าและปัจจัยที่มีอิทธิพลในการซื้อสินค้า กลไกการตลาดและการโฆษณาประชาสัมพันธ์ที่มีส่วนทำให้เกิดความต้องการสินค้า ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการผ่อนชำระ การแก้ปัญหาของชาวบ้าน การปรับตัว การได้ตอบระบบสินเชื่อ ความรู้เกี่ยวกับเรื่องระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่ง ระบบสินเชื่อเป็นการสร้างกำลังซื้อล่วงหน้าเพื่อสนองความต้องการบริโภคสินค้าหรือไม่

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลในการศึกษาคครั้งนี้จะทำไปพร้อมๆ กับการเก็บข้อมูล โดยเริ่มจากการมองปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นในหมู่บ้านเกี่ยวกับการเกิดขึ้นของความต้องการบริโภคสินค้า การตัดสินใจซื้อสินค้าและการเข้าสู่ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งของผู้บริโภคว่าระบบนี้เป็นการสร้างกำลังซื้อล่วงหน้าเพื่อสนองความต้องการบริโภค ปัจจัยที่มีอิทธิพลในการซื้อสินค้าเช่น การโฆษณาประชาสัมพันธ์ การส่งเสริมการขาย และปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้น พร้อมทั้งวิธีการแก้ปัญหาเหล่านั้น นอกจากนี้ยังวิเคราะห์ถึง การโฆษณาประชาสัมพันธ์มีผลต่อสังคมบริโภคที่ทำให้เกิดความต้องการบริโภค โดยที่สินค้าถูกสร้างให้มีคุณค่าและสัจจะทางสังคม ดังนั้นการซื้อสินค้าจึงไม่ได้คำนึงถึงประโยชน์ของสินค้าโดยตรง เมื่อผู้บริโภคได้ซื้อสินค้ามาแล้วและเกิดมีปัญหาในการผ่อนส่ง ผู้บริโภคจะมีวิธีการอย่างไรกับการจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้น

1.6 ผลที่คาดว่าจะได้รับจากการศึกษา

1. ทำให้เกิดความเข้าใจเกี่ยวกับการเข้าสู่ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งของผู้บริโภค ในชุมชนกิ่งเมืองกิ่งชนบท
2. ทำให้เข้าใจถึงวิธีคิดในการได้ตอบและจัดการกับปัญหาของผู้บริโภคที่ซื้อสินค้าด้วยระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่ง

1.7 เนื้อหาสาระของวิทยานิพนธ์โดยสังเขป

วิทยานิพนธ์ประกอบไปด้วยเนื้อหาสาระ 6 บทได้แก่

บทที่หนึ่ง กล่าวถึงที่มาและความสำคัญของปัญหา วัตถุประสงค์ ทบทวนงานศึกษาและแนวคิดที่เกี่ยวข้อง กรอบคิดในการศึกษา ขอบเขตและวิธีการศึกษา ผลที่คาดว่าจะได้รับและเนื้อหาวิทยานิพนธ์โดยสังเขป

บทที่สอง นำเสนอเรื่องการก่อของชุมชนกิ่งเมืองกิ่งชนบท โดยจะนำเสนอข้อมูลใน 3 ประเด็น 1. การเปลี่ยนแปลงบริบททางเศรษฐกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงตั้งแต่การเข้ามาของระบบทุน

นิยมโดยผ่านนายทุนท้องถิ่นและบริษัทข้ามชาติ 2. การเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ทางสังคม 3. การก่อรูปรสนิยมของคนในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบท

บทที่สาม เสนอภาพการขยายตัวของความต้องการบริโภค เมื่อมีการขยายตัวของสินค้าสู่ศูนย์กลางในภูมิภาคและขยายตัวสู่ชุมชนโดยผ่านร้านตัวแทน ระบบทุนได้วัฒนธรรมการบริโภคโดยผ่านการโฆษณา การส่งเสริมการขายรูปแบบต่าง ๆ และสร้างกำลังซื้อล่วงหน้าด้วยระบบสินเชื่อ เพื่อกระตุ้นให้เกิดการซื้อขายสินค้า รวมไปถึงการใช้ระบบสินเชื่อจาก ธ.ก.ส. มาซื้อสินค้า

บทที่สี่ เสนอการวิเคราะห์ให้เห็นภาพของผู้คนในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบท ที่ได้รับผลจากการขยายตัวของสินค้าและบริโภคนิยม คนแต่ละกลุ่มบริโภคสินค้าทั้งในรูปแบบของอรรถประโยชน์และในรูปแบบของสัญลักษณ์วิถีการบริโภคของคนในชุมชนได้แปลเปลี่ยนไปสู่ความเป็นเมืองมากขึ้น

บทที่ห้า เสนอภาพแรงกดดันที่เกิดขึ้นเนื่องจากภาระหนี้สินจากการบริโภคสินค้าด้วยระบบผ่อนส่ง จนนำมาสู่การปรับตัวของผู้บริโภคในหลายรูปแบบ ทั้งการทำงานให้หนักขึ้น การหมุนเงินด้วยการเล่นหวย เล่นแชร์ การต่อรองในการซื้อสินค้าและการโต้ตอบกับระบบทุนนิยม

บทที่หก สรุปผลการศึกษา

บทที่ 2

การก่อตัวของชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบท

ในบทนี้ต้องการเสนอภาพของความเป็นชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบท โดยจะเสนอข้อมูลเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงบริบททางเศรษฐกิจ ที่มีการเปลี่ยนแปลงตั้งแต่การเข้ามาของระบบทุนนิยมโดยผ่านนายทุนท้องถิ่น บรรษัทข้ามชาติและเข้าสู่ชุมชนในที่สุด การเข้ามาของระบบทุนนิยมส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงขึ้นในสังคม ทั้งการเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ทางสังคมของคนในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบทและการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ รวมทั้งทำให้เกิดการก่อรูประบอบแบบใหม่ของคนในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบท

2.1 สภาพทั่วไปของพื้นที่ศึกษา

ชุมชนพื้นที่ศึกษาดังอยู่ในเขตบ้านห้วยไทรกลางหมู่ 9 ตำบลห้วยยาบ อำเภอ บ้านธิ จังหวัดลำพูน ห่างจากตัวเมืองเชียงใหม่ทางทิศใต้ประมาณ 30 กิโลเมตร ห่างจากนิคมอุตสาหกรรมประมาณ 35 กิโลเมตร ชุมชนแห่งนี้ตั้งอยู่ในพื้นที่ราบติดเชิงเขา

ลักษณะการตั้งบ้านเรือนของบ้านห้วยไทรกลางหมู่ 9 จะตั้งบ้านเรือนเรียงรายไปตามแนวถนนหลักสองข้างทาง ลักษณะบ้านเรือนโดยส่วนใหญ่จะเป็นบ้านก่ออิฐถือปูนที่มีลักษณะบ้านทรงสมัยใหม่ที่ได้รับอิทธิพลจากสังคมตะวันตก บางหลังก็จะเป็นลักษณะครึ่งปูนครึ่งไม้ และมีเป็นส่วนน้อยที่ยังคงรักษาความเป็นบ้านไม้แบบเก่าเอาไว้ บ้านเรือนส่วนใหญ่ที่ได้รับการซ่อมแซมปรับปรุงนั้นก็ยังคงความเป็นบ้านเรือนที่แสดงถึงวิถีการผลิตแบบเกษตรกรรมและความเป็นชาวนาในบ้านยังคงมีอยู่ให้เห็นอยู่ ซึ่งเป็นอยู่ชาวที่มีการใช้งานจริงตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน บ้านเรือนที่มีการก่อสร้างขึ้นมาใหม่โดยใช้ไม้สักในการปลูกสร้างเป็นหลักมีให้เห็นเป็นส่วนน้อย ผู้ที่ปลูกบ้านแบบนี้เป็นคนที่มีฐานะทางการเงินดี บ้านแบบนี้จะเป็นบ้านหลังใหญ่มีเนื้อที่กว้าง

เส้นทางที่นิยมใช้เดินทางเข้าออกหมู่บ้านมี 2 ทาง เส้นทางแรกเป็นเส้นทางถนนสายเชียงใหม่ – สันกำแพง ซึ่งเป็นเส้นทางที่ผู้คนในหมู่บ้านใช้กันเป็นประจำก่อนที่จะมีการตัดถนนสายดอนจั่น ปัจจุบันถนนสายดอนจั่นเป็นเส้นทางที่สามารถเข้าออกหมู่บ้านสะดวกรวดเร็วกว่าถนนสายเชียงใหม่ – สันกำแพง เดิมบ้านห้วยไทรกลางหมู่ 9 ได้อยู่รวมกับหมู่ 8 บ้านห้วยไทรทางทิศเหนือของหมู่บ้าน เมื่อคนในชุมชนเพิ่มมากขึ้น มีการขยายตัวของชุมชนและบ้านเรือนลงมาทางทิศใต้ จึงเกิดเป็นบ้านห้วยไทร หมู่ 9 ชาวบ้านในบ้านห้วยไทรเป็นชาวไทยยองที่อาศัยอยู่ในชุมชนแห่งนี้มานานกว่า 130 ปีแล้ว ชาวบ้านส่วนใหญ่ในบ้านห้วยไทรหมู่ 9 จะทำการเกษตรเป็นหลัก แต่จะเป็นการทำการเกษตรเพื่อการบริโภคในครัวเรือน ชาวนาในบ้านห้วยไทรกลางหมู่ 9 ยังมีจำนวนมาก

แต่ไม่ทราบจำนวนที่แน่นอนซึ่งส่วนใหญ่การทำนาไม่ใช่อาชีพหลักที่ทำรายได้ให้ครัวเรือน การทำนาเป็นการทำเพื่อบริโภคในครัวเรือนเท่านั้น และถ้ามีผลผลิตเหลือก็จะนำมาขาย นอกจากการทำนาปลูกข้าวเพื่อบริโภคเองในครัวเรือนและชาวบ้านยังทำอาชีพอื่นที่ก่อให้เกิดรายได้

อาชีพรับจ้างทั้งในภาคเกษตรและนอกภาคเกษตร เป็นอาชีพที่ทำรายได้หลักให้แก่ครัวเรือนได้แก่ การทำงานในโรงงานอุตสาหกรรม การเข้าสู่อาชีพหัตถกรรม รองลงไปเป็นอาชีพเกษตรกรรม การเกษตรที่สร้างรายได้ค่อนข้างแน่นอนให้กับครัวเรือนคือ การเลี้ยงวัวนม ส่วนการปลูกยาสูบและการทำสวนผลไม้เช่น มะม่วง ลำไย เป็นอาชีพที่มีรายได้ไม่แน่นอน

จำนวนครัวเรือนในบ้านห้วยไครกลางหมู่ 9 มี 288 ครัวเรือน จำนวนประชากร 1,079 คน แบ่งเป็นชาย 541 คน หญิง 538 คน มีเนื้อที่ทั้งหมด 3,125 ไร่ ประชากรที่มีอายุ 50 ปีขึ้นไปส่วนใหญ่จะได้รับการศึกษาถึงชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 ชาวบ้านในรุ่นอายุ 30-40 ปีเริ่มได้รับการศึกษาสูงขึ้นส่วนใหญ่ยังอยู่ในระดับมัธยมและประถม มีเป็นส่วนน้อยที่ได้รับการศึกษาในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพและระดับปริญญาตรี ส่วนวัยรุ่นหนุ่มสาวที่จบการศึกษาระดับมัธยมต้นหรือมัธยมปลายก็จะทำงานในโรงงานอุตสาหกรรมหรือค้าขายอยู่กับบ้านหรือไม่ก็เป็นพนักงานในบริษัท ส่วนคนที่จบการศึกษาในระดับปริญญาตรีก็มีบ้าง ซึ่งพวกเขาก็จะเข้ามาทำงานในเชียงใหม่เป็นพนักงานตามบริษัทต่างๆในเมืองเชียงใหม่

แม้ว่าพ่อแม่ของเด็กรุ่นใหม่ในหมู่บ้านส่วนใหญ่ตั้งใจที่จะส่งเสียลูกให้ได้รับการศึกษาในระดับสูงที่สุดเท่าที่ลูกจะสามารถเรียนได้ แต่พ่อแม่เหล่านี้ก็ยังอยากให้ลูกของตนทำการเกษตรด้วย เพราะเห็นว่าเป็นอาชีพดั้งเดิมตั้งแต่บรรพบุรุษ จึงไม่อยากให้อาชีพและที่ดินทำการเกษตรต้องสูญหายไป ขณะเดียวกันก็ยังมีพ่อแม่อีกกลุ่มหนึ่งที่เห็นว่าการทำการเกษตรเป็นอาชีพที่ต้องทำงานหนัก ลำบาก รายได้ไม่แน่นอนจึงไม่อยากให้ลูกต้องลำบากเหมือนตัวเอง อยากให้ลูกได้ทำงานในห้องแอร์ดีกว่าให้ลูกต้องมาทำงานตากแดด ทั้งสองกลุ่มล้วนต้องการให้ลูกได้รับการศึกษาที่ดี โดยพ่อแม่ที่พอจะมีฐานะทางการเงินที่ดี หรือพอที่จะหาเงินส่งลูกเรียนได้ก็จะส่งลูกของตนเข้ามาเรียนในเชียงใหม่มากกว่าที่จะให้เรียนในโรงเรียนประจำหมู่บ้านหรือโรงเรียนประจำอำเภอ เนื่องจากเห็นว่าการที่ลูกได้เรียนในโรงเรียนที่มีชื่อเสียงนั้นจะต้องได้รับการศึกษาที่ดีและมีประสิทธิภาพมากกว่า แม้ว่าจะต้องเสียค่าใช้จ่ายเป็นเงินจำนวนมากก็ตาม สำหรับพ่อแม่ที่มีลูกอยู่ในช่วงอายุ 2-3 ขวบ ก็จะส่งลูกเข้าโรงเรียนอนุบาลที่อยู่ในตำบลเดียวกัน โรงเรียนอนุบาลที่ว่านี้จะเป็นเหมือนสถานที่รับเลี้ยงเด็ก เนื่องจากตอนกลางวันพ่อแม่ต้องทำงานจึงจำเป็นต้องหาสถานที่ที่คอยดูแลลูก นอกจากนี้เด็กยังได้เรียนรู้ในการอยู่ร่วมกับคนอื่น และเป็นการเตรียมความพร้อมให้ลูกก่อนเข้าเรียน พ่อแม่สมัยใหม่ยังให้ความสำคัญกับการเรียนมาก จะเห็นได้จากการที่

พวกเขาส่งลูกไปเรียนพิเศษ ไม่ว่าจะเรียนในช่วงเย็นหลังเลิกเรียนหรือว่าเรียนในวันเสาร์-อาทิตย์ รวมทั้งเรียนกวดวิชาในช่วงปิดเทอม

2.2 การเปลี่ยนแปลงบริบททางเศรษฐกิจ

การพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมในภาคเหนือภายใต้แผนพัฒนาฯ ได้ผนวกเอาระบบเศรษฐกิจทุนนิยมภาคเหนือเข้ากับระบบเศรษฐกิจทั้งประเทศอย่างสมบูรณ์ กล่าวคือ ถนนและทางหลวงแผ่นดินสายต่างๆ ท่อทั้งภาคเหนือที่เริ่มก่อสร้างมาตั้งแต่ระยะท้ายของแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 1 (2504-2509) ได้เชื่อมโยงพื้นที่ทั่วไปในชนบทเข้ากับเมืองต่างๆ ในภาคและเข้ากับกรุงเทพฯ การคมนาคมขนส่งโดยรถโดยสารและรถบรรทุกเข้ามาหนุนเสริมการขนส่งทางรถไฟ การแลกเปลี่ยนสินค้าทางการเกษตรและวัตถุดิบอื่นๆ กับสินค้าสำเร็จรูปจากกรุงเทพฯ ทำได้รวดเร็วและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

แต่เนื่องจากผลผลิตส่วนใหญ่ในภาคเหนือเกือบทั้งหมดเป็นผลผลิตทางการเกษตรและทรัพยากรขั้นต้น การผลิตในภาคอุตสาหกรรมที่มีอยู่เป็นอุตสาหกรรมแปรรูป ผลผลิตการเกษตรและวัตถุดิบขั้นต้น ตรงกันข้ามกับการผลิตในภาคอุตสาหกรรมของกรุงเทพฯ ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากนโยบายของรัฐในการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้าจากกรุงเทพฯ ภาคเหนือยังคงฐานะเป็นตลาดระบายสินค้าสำเร็จรูปจากกรุงเทพฯ

ในช่วง 2-3 ทศวรรษที่ผ่านมา การเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆ ที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็วและเข้มข้นในหลายประเทศ อาทิเช่น การขยายตัวของเศรษฐกิจในประเทศและระบบการตลาดซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้า โอกาสและช่องทางการเข้าถึง สินค้าที่เปิดกว้างขึ้น การเติบโตของระบบสื่อสารคมนาคมที่ทันสมัย การพัฒนาเทคนิคและวิธีการโฆษณาที่ดึงดูดใจ การวางเครือข่ายข้อมูลครอบคลุมไปทั่วทุกมุมโลก ความคาดหวังและความต้องการอยากมีอยากได้ของผู้คนในสถานที่ต่างๆ เพิ่มขึ้น การแพร่กระจายของภาพลักษณ์และรูปแบบชีวิตที่สะดวกสบายและทันสมัยได้แทรกเข้าไปในเกือบทุกซอกทุกมุมของชุมชนที่ห่างไกล การอพยพเคลื่อนย้ายแรงงานภายในและระหว่างประเทศเพิ่มจำนวนสูงขึ้นและการเดินทางของนักท่องเที่ยวที่หลังโหล่สัญจรไปยังประเทศต่างๆ อีกจำนวนมหาศาล ฯลฯ ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงที่หลากหลายและซับซ้อนเหล่านี้ไม่น่าแปลกใจที่จะปรากฏตัวของสินค้าที่ผลิตโดยบริษัทข้ามชาติต่าง ๆ ในทุกซอกทุกมุมของโลก ไม่ว่าจะเป็น เสื้อผ้า อาหาร เครื่องดื่ม อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า พาหนะ แฟชั่นการแต่งกายเพลง ฯลฯ ได้ทำให้รูปแบบการบริโภคและความนิยมชมชอบในสินค้าจากประเทศอุตสาหกรรมกลายเป็นปรากฏการณ์ระดับโลก การทำความเข้าใจเกี่ยวกับสิ่งที่เรียกว่า "วัฒนธรรมบริโภค" ก็ได้

รับความสนใจเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะประเด็นที่เกี่ยวกับผลกระทบของวัฒนธรรมบริโภคเชิงพาณิชย์ที่กำลังขยายตัวและทวีความเข้มข้นในการโฆษณามากขึ้นทุกขณะ

แบบแผนการบริโภคนิยม ที่ขยายอิทธิพลไปทั่วโลกเป็นสิ่งที่สามารถจะพบเห็นได้ทั่วไป ไม่ว่าจะเป็นข้าวของเครื่องใช้นานาชนิดที่มีจำนวนมากขึ้น สินค้าใหม่ๆ ที่ปรากฏตัวออกสู่ตลาดด้วยความถี่มากขึ้น วัตถุสิ่งของและภาพโฆษณาที่รุ่มร่าทำให้ผู้คนมีความต้องการและความหวังเพิ่มสูงขึ้น การจับจ่ายซื้อของในห้างสรรพสินค้าและศูนย์การค้าได้กลายเป็นการพักผ่อนหย่อนใจของผู้คนจำนวนมาก การซื้อและความต้องการในสิ่งนั้นสิ่งนี้กลายเป็นเรื่องปกติของชีวิตประจำวันของคนส่วนใหญ่ในทุกประเทศ การบริโภคได้กลายเป็นสาระสำคัญของการดำรงชีวิตของผู้คนและครอบครัว การกิน การอยู่ การพักผ่อน การใช้เวลารว่าง การสร้างและรักษาความสัมพันธ์ การแสดงฐานะความเป็นอยู่ ความสนใจ ตลอดจนการสร้างเอกลักษณ์และสิ่งสำคัญในชีวิต ผู้คนจำนวนไม่น้อยพากันวาดหวังและคิดถึงชีวิตที่สุขสบาย ควบคู่ไปกับความสามารถที่จะบริโภคได้มากและดีขึ้นกว่าเดิม หลายต่อหลายคนเฝ้าฝันถึงข้าวของเครื่องใช้ใหม่ๆ ที่ทันสมัยและหวังใช้สิ่งเหล่านั้นเพื่อยกฐานะและการยอมรับจากสังคม

การขยายตัวของระบบตลาดและกระบวนการผนึกรวมเศรษฐกิจท้องถิ่นให้เข้าเป็นส่วนหนึ่งของระบบเศรษฐกิจและสังคมโลก ส่งผลกระทบต่อผู้บริโภคในประเทศต่างๆ มากขึ้น กระบวนการโลกาภิวัตน์ปรากฏตัวขึ้นพร้อมกับชื่อเสียงเรียงนามของบริษัทข้ามชาติทั้งหลาย สัญลักษณ์และเครื่องหมายของบริษัทเหล่านี้สามารถพบเห็นได้แทบทุกประเทศและแทบทุกแห่งหน ระบบการสื่อสาร การโฆษณาและการคมนาคมติดต่อที่รวดเร็วสะท้อนให้เห็นถึงภาพลักษณ์และสินค้าบริโภคที่คล้ายคลึงกันทั่วโลก ผู้บริโภคในประเทศกำลังพัฒนาทั้งหลายต่างพยายามปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมที่สัมพันธ์และเชื่อมโยงทุกมุมโลกมากขึ้น(วัฒนา, 2544) ในสภาพการณ์เช่นนี้ ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ สำหรับหลายคนแล้วการขยายตัวของระบบตลาดและกระบวนการโลกาภิวัตน์หมายถึงการยอมรับระบบทุนนิยมและวัฒนธรรมความเชื่อแบบตะวันตก บางคนมองเห็นการเปลี่ยนแปลงนี้จะส่งผลให้วัฒนธรรมท้องถิ่นถูกทำลาย โดยมีวิถีชีวิตความเป็นอยู่ และการบริโภคที่คล้ายคลึงกันทั่วโลกเข้ามาแทนที่ (Global Homogenization and Consumption) (Sklair, 1991; Featherstone 1993; Nederveen Pieterse, 1995)

มนุษย์มีความต้องการอย่างมากมายและการบริโภคสามารถตอบสนองความต้องการตรงนี้ได้ การบริโภคไม่ได้เกิดขึ้นเพื่อให้เกิดความอึดด้านจิตและกาย หรือเพื่อสนองความต้องการของร่างกายเท่านั้น แต่ยังรวมถึงด้านอื่น ๆ ที่ส่งผลกระทบต่อวิถีชีวิตและความเป็นอยู่ ค่านิยม กฎเกณฑ์ ประเพณี จนกลายเป็นวัฒนธรรม วัฒนธรรมการบริโภค

ในสังคมแห่งการบริโภคนี้นี้ เงื่อนไขของความเป็นจริงได้ถูกจัดไว้ในลักษณะที่ใครไม่บริโภค ก็คือผู้ที่สูญเสียโอกาส ซึ่งไม่เพียงแต่โอกาสในการบริโภคเท่านั้น แต่ยังรวมไปถึงการสูญเสียเงื่อนไข ปัจจัยที่จำเป็นในการพัฒนาศักยภาพความเป็นมนุษย์ของตนด้วย กล่าวคือ เมื่อคนในสังคมถูกทำให้มีความนึกคิดที่จะยกย่องใน "วัตถุ" ว่าเป็นสิ่งสำคัญ ฉะนั้นผู้ที่ไม่มีวัตถุจะเหมือนถูกกันออกจากสังคมไปโดยปริยาย ดังนั้นเพื่อต้องการให้ตนเป็นที่ยอมรับในสังคม ผู้คนทั้งหลายจึงต้องทำการบริโภค และถ้าใครไม่บริโภคก็จะรู้สึกเหมือนว่าไม่เข้ากลุ่ม และจะทำให้สูญเสียโอกาสในชีวิตไป เช่น การซื้อสินค้าเพราะอยากได้ของแถม นั้นหมายความว่าสิ่งที่เราซื้อไม่ได้คือสินค้า แต่เรากำลังซื้อของแถม เพียงเพราะเรากลัวจะสูญเสียโอกาสทั้ง ๆ ที่ในบางครั้งของแถมนั้นก็ไม่ใช่สำหรับเรา

เหตุการณ์เหล่านี้มีอิทธิพลสำคัญประการหนึ่งมาจากการโฆษณา ให้ข่าวสาร ซึ่งทำให้เราได้รับรู้สภาพการของสินค้า ที่สร้างสารมากระตุ้นให้เราอยากบริโภค นั้นหมายถึงว่าการผลิตนั้นไม่เพียงแต่ผลิตตัววัตถุสำหรับการบริโภคเท่านั้น หากยังได้ผลิตวิถีการบริโภคด้วย และหากเรามองในมุมของการบริโภคแล้ว การบริโภคก็จะเป็นตัวที่ก่อให้เกิดความต้องการที่จะผลิตสิ่งใหม่ ๆ และก่อให้เกิดนวัตกรรม เทคโนโลยีหรือแรงกระตุ้นต่อความต้องการในสินค้าใหม่ ๆ อันจะก่อให้เกิดการผลิตสิ่งใหม่ ๆ เช่นเดียวกัน (Marx, 1976 : 196 อ้างถึงใน วิริยะ สว่างโชติ, 2538)

"การบริโภค" ถือเป็นสิ่งที่มีเสน่ห์ในสังคมไทยก็เพราะผู้บริโภคมีเสรีภาพที่จะเลือกสินค้าต่าง ๆ มาบริโภค ทั้งยังสามารถเลือกที่จะให้ความหมายส่วนตัวกับการบริโภคสินค้านั้น ๆ ให้แก่ตัวเองด้วย ซึ่งความหมายส่วนตัว (ที่ถูกสร้างขึ้นมาจากการโฆษณา) ยังช่วยเป็นสื่อกับผู้บริโภคอื่น ๆ ผ่านช่องทางของสินค้าด้วย

จากความเจริญเติบโตของระบบเศรษฐกิจ ทำให้วิถีชีวิตของคนในสังคมเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว คนไทยถูกกระตุ้นให้กลายเป็น "ผู้บริโภค" สินค้าและบริการต่าง ๆ มากมาย เป็นวัตถุนิยมมากขึ้น (ระวีวรรณ, 2534)

สภาพบ้านเรือนเมื่อ 20 ปีที่ผ่านมา บ้านเรือนทั่วไปจะเป็นบ้านไม้มุงด้วยหญ้าคา ถ้าเป็นบ้านของผู้ที่มีฐานะดีก็จะมุงด้วยหลังคาที่ทำด้วยไม้ ภายในบ้านก็จะมียุ้งข้าวทุกหลังคาเรือน ยุ้งข้าวจะมีขนาดใหญ่หรือเล็กก็ขึ้นอยู่กับฐานะทางเศรษฐกิจของผู้เป็นเจ้าของบ้าน ทุกบ้านจะซด

บ่อน้ำไว้ให้สอย ถนนทางเข้าหมู่บ้านเป็นถนนดิน ต่อมาทางรัฐจึงเอาดินลูกรังมาถมเพิ่ม และเมื่อ 8 ปีที่แล้วทางราชการก็เข้ามาทำถนนให้เป็นถนนลาดยาง

จากคำบอกเล่าของผู้สูงอายุในหมู่บ้านทำให้ทราบว่า หมู่บ้านนี้ตั้งมานานกว่า 130 ปี ในระยะแรกของการตั้งหมู่บ้าน จำนวนครัวเรือนที่อาศัยอยู่มีไม่ถึง 20 ครัวเรือน ลักษณะการตั้งบ้านเรือนก็เป็นแบบกระจาย บ้านเรือนไม่ได้อยู่ติดๆ กันอย่างทุกวันนี้ บางครัวเรือนมีพื้นที่ทำการเกษตรอยู่ใกล้บ้าน แต่บางครัวเรือนก็มีพื้นที่ทำการเกษตรห่างจากบ้านออกไปอีก พื้นที่ทำการเกษตรขยายตัวออกไปทั้งทางทิศเหนือและทิศใต้ของหมู่บ้าน เมื่อผู้คนเริ่มเพิ่มมากขึ้นบ้านเรือนที่เคยกระจายตัวกันก็เริ่มกระจุกตัวกันมากขึ้น บ้านไหนที่มีบริเวณบ้านกว้างก็จะถูกแบ่งให้ลูก ลูกก็ปลูกบ้านในที่ดินที่พ่อแม่แบ่งให้ คนที่มีบริเวณบ้านใกล้กันมักจะเป็นเครือญาติใกล้ชิดกัน และคนส่วนใหญ่ในหมู่บ้านก็จะใช้นามสกุลเดียวกันคือ ปาลิ ลักษณะครอบครัวจะเป็นแบบครอบครัวขยาย และเป็นครอบครัวใหญ่ เนื่องจากชาวบ้านมักจะมีลูกหลายคน เพื่อที่จะได้เป็นแรงงานในไร่นา การทำการเกษตรในยุคแรกนั้นจะปลูกข้าวเป็นหลัก และเป็นการปลูกข้าวเพื่อบริโภคเองในครัวเรือน ถ้ามีข้าวเหลือจากการบริโภคแล้วถึงจะขาย นอกจากการปลูกข้าวเพื่อบริโภคในครัวเรือนแล้วยังทอผ้าไว้ใช้เองอีกด้วยและแทบทุกหลังคาเรือนจะมีที่ทอผ้า ในปัจจุบันก็มีให้พบเห็นบ้าง ผ้าที่ทอนั้นจะเป็นผ้าชิ้น ผ้าขาวม้า และยังมีการทำงานจักสาน งานหัตถกรรมต่างๆ เพื่อใช้ในครัวเรือนอีกด้วย

สภาพเศรษฐกิจของชุมชนในปัจจุบัน ชาวนาในหมู่บ้านจะปลูกข้าวนาปีในช่วงเดือนกรกฎาคมและเกี่ยวข้าวในช่วงเดือนพฤศจิกายนถึงต้นเดือนมกราคม เมื่อหมดฤดูทำนาช่วงเดือนธันวาคมจะเริ่มปลูกไผ่ยาสูบ ประมาณเดือนมีนาคมเริ่มเก็บไผ่ยาสูบและส่งไผ่ยาสูบให้กับโรงบ่มไผ่ยาของรัฐที่ตั้งอยู่ในหมู่บ้าน ปัจจุบันได้ปิดไปแล้ว คงเหลือแต่โรงบ่มไผ่ยาของชาวบ้าน

หลังจากที่โรงบ่มไผ่ยาของรัฐได้ปิดตัวลง รัฐก็ได้ให้โควต้าสำหรับโรงบ่มไผ่ยาสูบที่มีชาวบ้านในหมู่บ้านเป็นเจ้าของ เพื่อที่จะผลิตไผ่ยาสูบแห้งส่งให้รัฐ โดยโรงบ่มที่มีขนาดใหญ่จะส่งให้รัฐได้โรงละ 3,000 กิโลกรัม ส่วนโรงบ่มเตาเล็กจะส่งไผ่ยาสูบแห้งให้รัฐ 2,500 กิโลกรัม เจ้าของโรงบ่มเหล่านี้จะให้ชาวบ้านซึ่งเป็นเจ้าของที่ดินหรือเช่าที่ดินเพื่อปลูกไผ่ยาสูบในช่วงหลังฤดูทำนา โดยทางเจ้าของเตาจะเป็นคนลงทุนให้ทั้งค่าเมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย ยาปราบศัตรูพืชและให้ชาวบ้านเป็นคนดูแล เมื่อถึงเวลาเก็บผลผลิตก็จะส่งไผ่ยาสูบให้กับเตาบ่ม ช่วงที่มีการเก็บไผ่ยาสูบนี้เองที่เกิดการจ้างงานขึ้น มีการจ้างเก็บไผ่ยาสูบ และเสียบไผ่ยาสูบเพื่อที่จะได้นำเข้าเตาบ่ม คนส่วนใหญ่ที่มารับจ้างเสียบไผ่ยาจะเป็นคนสูงอายุหรือชาวบ้านที่อยู่ใกล้เคียงที่มารับจ้างเสียบไผ่ยา ซึ่งทำให้คนสูงอายุเหล่านั้นมีรายได้ถึงแม้ว่าจะเป็นเงินจำนวนเล็กน้อยก็ตาม การเสียบไผ่ยาสูบไม่ต้องใช้แรงมากและยังได้พูดคุยสนทนาระหว่างการเสียบไผ่ยาด้วย

ผู้ที่เป็นเจ้าของโรงบ่มใบยาได้นับว่าเป็นคนที่ค่อนข้างมีฐานะทางเศรษฐกิจอยู่ในขั้นดี ถึงดีมาก ซึ่งดูได้จากลักษณะบ้านเรือนและข้าวของเครื่องใช้ภายในบ้านที่มีอยู่อย่างครบครัน ทั้งตู้เย็น โทรทัศน์ เครื่องเสียง เครื่องเล่นคาราโอเกะ รถบรรทุก รถจักรยานยนต์ ถือว่าเป็นคนร่ำรวยในหมู่บ้าน กลุ่มคนที่ร่ำรวยนี้ให้ความสำคัญกับการศึกษาของลูกเป็นพิเศษ จะเห็นได้จากการส่งลูกไปเรียนที่เชียงใหม่จนจบการศึกษาระดับปริญญาตรี หรือบางคนก็กำลังศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรีในสถานการศึกษาทั้งของรัฐบาลและเอกชนในจังหวัดเชียงใหม่ เด็กๆ ในหมู่บ้านที่เข้าไปเรียนในจังหวัดเชียงใหม่จะไปแบบไป-กลับโดยมีรถรับส่งประจำ หรือถ้าเด็กมีผู้ปกครองที่ต้องไปทำงานในเชียงใหม่ก็จะให้ผู้ปกครองซึ่งอาจจะไปส่ง ส่วนเด็กที่โตขึ้นมาและศึกษาอยู่ในระดับมัธยม, ปวช., ปวส. ก็สามารถขี่รถจักรยานยนต์ไปโรงเรียนเอง ถ้าเป็นเด็กที่ศึกษาในระดับมหาวิทยาลัยบางรายก็จะออกไปอยู่หอพักในมหาวิทยาลัย หรือพักอยู่หอพักใกล้มหาวิทยาลัยแทนการไป-กลับ เพราะเวลาที่มหาวิทยาลัยมีกิจกรรมบางครั้งอาจต้องกลับบ้านดึกๆ ซึ่งทางกลับบ้านค่อนข้างเงียบและเปลี่ยวอาจจะไม่ปลอดภัยนัก แต่พวกเขาก็จะกลับบ้านในช่วงวันหยุดหรือปิดเทอม

การทำนาปีและการปลูกใบยาสูบเกิดขึ้นมาตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันและยังคงรูปแบบเดิมอยู่ เมื่อประมาณ 20 ปีที่แล้ว ชาวบ้านบางคนร่ำรวยจากการปลูกอ้อยเพื่อส่งให้โรงงานน้ำตาลที่ตั้งอยู่ที่หมู่ 4 การปลูกอ้อยในสมัยนั้นเป็นอาชีพที่มีรายได้สูงถึง 2,000 บาทต่อไร่ ผู้สูงอายุที่ร่ำรวยในสมัยนั้นก็จะเปิดร้านขายของชำในบ้าน และจะอยู่กับบ้านขายของแทนการไปทำงานในภาคเกษตร ปัจจุบันชาวบ้านไม่ได้ปลูกอ้อยแล้วเนื่องจากขายได้ราคาไม่ดีเหมือนเมื่อก่อนและภาครัฐได้ส่งเสริมให้ปลูกพืชเศรษฐกิจอื่น นอกจากการทำเกษตรแล้วชาวบ้านยังมีรายได้จากการทอผ้า ที่ชาวบ้านมักจะทอผ้าไว้ใช้เอง แต่ถ้าสามารถทอผ้าได้มากก็นำผ้าเหล่านั้นไปขายให้กับชาวบ้านในหมู่บ้าน ชาวบ้านจะทอผ้าฝ้ายสำหรับนุ่งเป็นผ้าซิ่น และทอผ้าขาวม้าด้วย นับว่าเป็นรายได้เสริมอย่างหนึ่ง การทอผ้าขายนั้นเป็นเพียงรายได้เล็กๆ น้อยๆ ของครอบครัวเท่านั้น

การเลี้ยงวัวนมถือเป็นรายได้ที่แน่นอนและมีผลผลิตต่อเนื่อง ในหมู่บ้านมีการเลี้ยงวัวนมกันมานานมากกว่า 10 ปี กลุ่มเลี้ยงวัวนมมีประมาณ 15 ครัวเรือน ถือว่าเป็นกลุ่มที่มีกิจกรรมการผลิตต่อเนื่องมากที่สุดและมีงานตลอดปีคือ การรีดนมวัวซึ่งจะรีดในตอนเช้า ให้อาหารวัว การดูแลโรงเลี้ยงวัว ทำความสะอาดวัวและโรงเลี้ยง และดูแลสุขภาพวัวทุกตัว รวมไปถึงการปลูกข้าวโพดเพื่อนำมาเป็นอาหารวัว การปลูกข้าวโพดจะปลูกปีละ 2 ครั้ง รายได้จากการขายนมวัวค่อนข้างสูงและแน่นอน เกษตรกรที่เลี้ยงวัวนมได้มีการรวมกลุ่มเป็นเป็นสหกรณ์ผู้เลี้ยงโคนมในหมู่บ้านด้วย เมื่อปี 2543 ได้รับรางวัลเลี้ยงโคนมดีเด่นบ้านห้วยไซ จากสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ

สภาพเศรษฐกิจของหมู่บ้านช่วงก่อนปี 2532 ยังไม่มีการเปลี่ยนแปลงมากนัก แต่ก็จะมีให้เห็นได้ก็คือชาวบ้านที่ร่ำรวยจากการปลูกอ้อยเพียงไม่กี่ครัวเรือน ได้นำเงินมาซื้อเครื่องใช้อำนวยความสะดวกในบ้าน หรือนำเงินไปต่อเติมบ้าน ปลูกบ้านใหม่ บ้านที่ปลูกใหม่ก็จะเป็นบ้านที่แข็งแรงทำด้วยวัสดุสมัยใหม่ หลังคาปูด้วยกระเบื้อง ลักษณะบ้านเรือนก็เปลี่ยนแปลงไปจากเดิมที่เป็นบ้านไม้ก็เปลี่ยนเป็นบ้านที่ก่ออิฐถือปูนรูปทรงของบ้านก็เป็นสมัยใหม่มากขึ้น บ้านส่วนใหญ่จะดูไม่ต่างจากบ้านจัดสรรในเมือง ในสังคมนี้ รูปทรงของบ้าน วัสดุที่ใช้ สภาพเก่า-ใหม่ของบ้านเรือน ตลอดจนพื้นที่ใช้สอยของบ้านแต่ละหลัง ดูจะเป็นเครื่องหมายและสัญลักษณ์ที่บ่งบอกฐานะความเป็นอยู่ของชาวบ้านได้พอสมควร

เรื่องอาชีพยังไม่มีการเปลี่ยนแปลงมากนัก ชาวบ้านที่เคยทำนาอยู่ก็ยังทำเหมือนเดิม ช่วงนี้จะมีการพูดถึงเรื่องซื้อขายที่ดินกันอย่างมาก ชาวบ้านบางคนเป็นนายหน้าค้าที่ดิน โดยมีการซื้อขายที่ดินกันในหมู่บ้านหรือบริเวณใกล้เคียง ขายพื้นที่ไปจนถึงบริเวณหมู่บ้านในผังโครงการ 4 เมื่อก่อนที่ดินบริเวณนั้นก็เป็นของคนในหมู่บ้าน ทางทิศเหนือของหมู่บ้านแต่เดิมเคยเป็นที่นาของหลายครัวเรือน แต่ก็ได้ถูกนายทุนกว้านซื้อนำไปทำเป็นสนามกอล์ฟ ช่วงก่อนที่จะมีการซื้อขายที่ดินกันมาก ๆ ราคาที่ดินก็ยังไม่สูง อาจจะเรียกได้ว่าราคาถูกก็ว่าได้ เช่น ที่ดินบริเวณใกล้ ๆ กับนิคมอุตสาหกรรมลำพูน ไร่ละ 10,000 บาท เมื่อ 20 ปีก่อน แต่เมื่อมีการซื้อขายที่ดินกันมากขึ้นทำให้ราคาที่ดินสูงขึ้นมากกว่าเดิมไร่ละ 8 แสนถึง 1 ล้านบาท ช่วงที่ราคาที่ดินสูงขึ้นนี้เองทำให้ชาวบ้านที่มีที่ดินอยู่บริเวณนั้นพากันขายที่ดินกันหมด ชาวบ้านได้กลายเป็นเศรษฐีจากการขายที่ดิน ช่วงปี 2532-2539

ช่วงนี้เป็นช่วงที่เกิดการเปลี่ยนแปลงขึ้นอย่างมากภายในหมู่บ้าน หัวข้อการสนทนาของชาวบ้านยังคงเป็นเรื่องการซื้อขายที่ดิน การซื้อข้าวของเครื่องใช้ในบ้าน การสร้างบ้านใหม่ เนื่องจากช่วงเวลานี้เป็นเวลาที่ในหมู่บ้านได้เกิดสิ่งต่าง ๆ ขึ้นอย่างมากมาย การขายที่ส่งผลต่อชีวิตของคนหลายคนในหมู่บ้าน บางคนร่ำรวยขึ้นจากเงินที่ได้จากการขายที่ดิน แต่สิ่งที่ตามมาก็คือ การที่ตัวเองต้องสูญเสียที่ดินไป ชาวบ้านบางคนที่ยขายที่ดินให้กับนายทุนไปจนได้เงินก้อนใหญ่ก็นำมาซื้อที่ดินบริเวณใกล้เคียงหมู่บ้านแทนที่ดินผืนเก่าเพื่อที่จะได้มีที่ดินเอาไว้ทำการเกษตร เงินที่ได้มาจากการขายที่ดิน บางครอบครัวก็นำมาแบ่งให้ลูก ๆ หรือนำไปใช้สอยลงทุนทำงานต่าง ๆ บางคนที่ไม่มีที่ดินก็ต้องเป็นแรงงานรับจ้างทั้งในภาคเกษตรและนอกภาคเกษตร หนุ่มสาวในหมู่บ้านก็ไปทำงานโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมลำพูน แทบจะไม่มีหนุ่มสาวทำการเกษตรเลย ส่วนใหญ่ต่างก็ไปทำงานโรงงานกันหมด เพราะในช่วงนั้นเป็นช่วงที่นิคมอุตสาหกรรมลำพูนเพิ่งเปิด พวกคนหนุ่มสาวจึงพากันไปทำงานที่เกี่ยวกับการเกษตร ไม่ต้องลำบากเหมือนการทำไร่

ทำนา มีสวัสดิการ ถ้าทำงานล่วงเวลาก็มีเงินค่าล่วงเวลาจ่ายให้ ตลอดจนค่ารักษาพยาบาลต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องเจ็บป่วย คลอดบุตร ฯลฯ และยังมีวันหยุดต่าง ๆ ด้วย ซึ่งไม่เหมือนกับการทำการเกษตรที่ไม่มีวันหยุด ต้องทำงานตลอดเมื่อชาวบ้านได้ขายที่ดินของตนให้กับนายทุนไป จึงเป็นจุดเปลี่ยนผันของชีวิตที่สำคัญและสะท้อนให้เห็นถึงการเปลี่ยนแปลงในการดำรงชีวิตของพวกเขา

เมื่อไม่มีที่ดินทำการเกษตรแล้ว ชาวบ้านบางคนก็ผันตัวเองเป็นแรงงานรับจ้าง ช่างแรก ๆ นั้นมักจะเป็นคนงานในโรงงานอุตสาหกรรมกันเป็นส่วนใหญ่ เพราะว่าเป็นช่วงที่นิคมอุตสาหกรรมกำลังต้องการคนเพื่อที่จะไปทำงานในนั้นเลยมีการกระจายข่าวและเปิดรับสมัครคนงานเข้าไปทำงานในนั้น แต่ละโรงงานเองก็มีการแข่งขันกันสูง เพื่อที่จะต้องการคนเข้ามาทำงานในโรงงานของตัวเองโดยเสนอเงื่อนไขพิเศษต่าง ๆ ให้กับคนที่มาทำงาน อย่างเช่น การมีรถรับ-ส่งคนงาน ไม่ว่าคนงานจะเข้างานกะดึกหรือกะเช้าก็มีรถมารับถึงในหมู่บ้าน นอกจากนี้ก็ยังมีเงื่อนไขที่น่าสนใจอีกก็คือการให้เงินเป็นของขวัญเมื่อคนงานในโรงงานแต่งงาน คลอดบุตร ในกรณีที่ญาติเสียชีวิตทางโรงงานก็จะให้เงินช่วยเหลือ การที่จะได้เงินพิเศษมากหรือน้อยก็ขึ้นอยู่กับตำแหน่งงานและอายุในการทำงาน ทั้งหมดนี้เป็นข้อเสนอสเปเชียลที่คนงานจะได้รับนอกเหนือจากสวัสดิการ และเงินเดือนที่ได้รับเป็นปกติ

เมื่อถึงจุดอิ่มตัวในการทำงานในโรงงานอุตสาหกรรม คนหนุ่มสาวที่เคยทำงานในนิคมอุตสาหกรรมก็พากันลาออก สาเหตุส่วนหนึ่งก็เนื่องจากการได้รับความคุ้มครองในการทำงานลดลง รวมถึงเรื่องการค้าถึงคุณภาพชีวิต การได้รับสารพิษเข้าร่างกาย การเดินทางระหว่างหมู่บ้านกับนิคมอุตสาหกรรมเป็นสาเหตุที่ทำให้ลาออก ในช่วงแรก ๆ ก็มีรถเข้ามารับคนงานถึงในหมู่บ้าน แต่ในระยะหลัง ๆ คนงานต้องเดินทางไปยังนิคมเอง ซึ่งระยะทางจากหมู่บ้านไปนิคมอุตสาหกรรมก็ประมาณ 35 กิโลเมตร ซึ่งถือว่าไม่ใกล้เลย คนงานบางคนที่ต้องเข้างานดึกก็ต้องขี่จักรยานยนต์ไปทำงานตอน 3-4 ทุ่มขึ้นอยู่กับเวลาเข้างานของแต่ละโรงงานซึ่งไม่เหมือนกัน เรื่องระยะทางนี่เองที่เป็นสาเหตุส่วนใหญ่ที่ทำให้คนในหมู่บ้านที่ทำงานในนิคมฯ ลาออกจากการงาน

เมื่อคนที่เคยทำงานในนิคมฯ ลาออก คนเหล่านี้ส่วนหนึ่งก็เข้ามาเป็นคนงานในสนามกอล์ฟ ช่วงเดือนธันวาคมในปี 2538 เป็นช่วงที่จังหวัดเชียงใหม่เป็นเจ้าภาพการแข่งขันกีฬาซีเกมส์ สนามกอล์ฟแห่งนี้ก็เป็นสนามกอล์ฟที่ใช้ในการแข่งขันด้วย จุดนี้เองที่ทำให้สนามกอล์ฟเป็นที่รู้จักของคนทีเล่นกีฬา กอล์ฟ สนามกอล์ฟต้องการแคดดี้จำนวนมาก ดังนั้นคนที่ได้ลาออกจากการทำงานในโรงงานอุตสาหกรรมส่วนหนึ่งก็ได้เข้ามาทำงานเป็นแคดดี้ในสนามกอล์ฟ การที่จะเป็นแคดดี้ที่นั่นต้องมีการเรียนรู้ รวมทั้งต้องรู้จักการดูแลไลน์ของสนามด้วย นักกอล์ฟส่วนใหญ่มักจะถามแคดดี้ถึงไลน์ของกรีนว่าไลน์อยู่ในทิศทางใด เพื่อที่จะได้ช่วยในการ พัตกอล์ฟให้ลงหลุม สิ่งนี้

เองที่แคคตี้ต้องมีความสนใจที่จะสังเกต จดจำ และเรียนรู้ ซึ่งนักกอล์ฟบางคนก็เก่ง ๆ และใจดี ก็
จะสอนแคคตี้ให้รู้จักไลน์ แต่คนเล่นกอล์ฟหรือนักกอล์ฟบางคนที่ไม่คุ้นกับสนามเวลาที่จะพั
ตกอล์ฟก็จะถามไลน์จากแคคตี้ การบอกไลน์นี้เองนับว่าเป็นเรื่องที่แคคตี้ค่อนข้างหนักใจอยู่พอสมควร
นักกอล์ฟบางคนคาดหวังกับการบอกไลน์ของแคคตี้ไว้มาก

เมื่อแคคตี้ได้บอกไลน์ของกรีนไปแล้วเขาพัตไม่ลงหลุม ก็จะโทษแคคตี้ว่าเป็นคนที่ทำให้
พัตไม่ลงหลุม บางคนถึงกับด่าแคคตี้เสีย ๆ หาย ๆ ด้วยถ้อยคำหยาบคาย จนกระทั่งคนที่เป็
นแคคตี้ให้ต้องร้องไห้เสียใจที่โดนว่า แคคตี้บางคนถึงกับคิดมากจนเครียด แต่ด้วยอาชีพและเงินที่จะได้
มาเลี้ยงครอบครัวก็ต้องทนและพยายามไม่ใส่ใจกับคำพูดเหล่านั้น บางครั้งแคคตี้ก็จะมีวิธีหลบ
เลี่ยงที่จะไม่ไปออกรอบกับคนเล่นกอล์ฟที่ขบพุดจาหยาบคาย โดยการเปลี่ยนให้แคคตี้คนอื่นไป
แทน ถ้าหลีกเลี่ยงไม่ได้จริง ๆ ก็จำเป็นต้องออกรอบไปกับเขา การที่คนเล่นกอล์ฟพัตไม่ลงหลุมแล้ว
อารมณ์เสียกับแคคตี้ ก็วนที่เล่นกอล์ฟได้พ่นในการเล่นครั้งนั้น เมื่อพัตไม่ลงหลุมนั้นหมายถึง
ต้องเสียคะแนนหรือถึงกับเสียพ่นสาเหตุนี้เองที่ทำให้เกิดอารมณ์ไม่ดีขึ้นระหว่างเล่น แคคตี้ต้อง
รองรับอารมณ์ทุกรูปแบบ ถ้าคนเล่นกอล์ฟขณะพ่นก็จะให้กับแคคตี้มาก แต่ถ้าพาก็จะให้ทิป
ประมาณ 100 บาท เป็นอย่างต่ำ การให้ทิปถือเป็นธรรมเนียมในการเล่นกอล์ฟ แคคตี้เองก็อาศัย
เงินที่ได้จากทิปเป็นค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน พวกแคคตี้จะเรียกคนที่มาเล่นกอล์ฟว่า "นาย" เงิน
ที่ได้จากทิปจะมากกว่าเงินเดือนที่แคคตี้ได้จากสนามกอล์ฟเสียอีก การได้ทิปของแคคตี้โดยทั่ว ๆ
ไปจะได้อย่างต่ำรอบละ 100 บาทนี่ถือเป็นธรรมเนียมปฏิบัติของคนเล่นกอล์ฟที่จะต้องให้เงินกับ
แคคตี้ การที่แคคตี้จะได้เงินทิปมากหรือน้อยก็ขึ้นอยู่กับนายด้วย อย่างแรกถ้านายเป็นคนต่างชาติ
ที่เรียกว่าฝรั่งจะให้ทิปเยอะ ถ้านายเป็นคนต่างชาติแถบเอเชียโดยเฉพาะไต้หวันจะได้ทิปน้อย ถ้า
เป็นคนไทยก็ขึ้นอยู่กับว่าแคคตี้ทำงานได้ถูกใจหรือไม่ ถ้าเป็นพวกคนมีชื่อเสียงในแวดวงสังคมก็จะ
ให้ทิปเยอะ ปัจจัยที่สอง คนที่มาเล่นกอล์ฟส่วนมากมักจะมีการพนันกันว่าใครจะเป็นผู้ชนะ ที่เรียก
กันว่า "ติดปลายไม้" ถ้าใครเป็นผู้ชนะเมื่อจบเกมส์การแข่งขันก็จะให้ทิปกับแคคตี้เป็นเงินจำนวน
มาก อาจจะประมาณ 500-1,000 บาท คนที่ให้ทิปเยอะที่สุดก็จะเป็นชาวต่างประเทศแถบยุโรป
และอเมริกาให้ทิปครั้งละ 1,000-2,000 บาท

สภาพเศรษฐกิจช่วงปี 2540 - 2544 ระยะเวลาในช่วงที่ดูเหมือนว่าเศรษฐกิจกำลังจะ
ฟื้นตัว คนในหมู่บ้านที่เคยไปทำงานนอกหมู่บ้านโดยการเป็นแรงงานรับจ้างเริ่มกลับมาทำงานใน
หมู่บ้าน คนที่เคยทำงานในนิคมก็กลับมาหางานทำในหมู่บ้านหรือทำงานในอำเภอบ้านธิ เช่นรับ
จ้างรายชอง บางคนก็มารับจ้างเย็บผ้า เย็บกระเป๋าแบบเหมาช่วง หรือมาเป็นแรงงานรับจ้างในหมู่บ้าน
หรือเป็นแคคตี้ ช่วงนี้เป็นช่วงที่การรับจ้างเย็บผ้าแบบเหมาช่วงกำลังเป็นที่นิยมมาก ในหมู่บ้าน

บ้านจะมีคนที่เหมาช่วงมาหลายเจ้า กลุ่มเย็บผ้าแบบเหมาช่วงที่เป็นกลุ่มใหญ่ที่สุดในหมู่บ้านจะเป็นการรับจ้างเย็บกระเป๋าส่งต่างประเทศ กระเป๋าที่รับมาเย็บจะเป็นกระเป๋าผ้าแบบต่างๆ ตั้งแต่กระเป๋าใส่ของเล็กๆ น้อยๆ กระเป๋าเครื่องสำอางค์ ตลอดจนถึงกระเป๋าหิ้วสำหรับใส่เสื้อผ้า แบบของกระเป๋าที่จะตัดเย็บนี้ก็ขึ้นอยู่กับว่าทางต่างประเทศต้องการกระเป๋าแบบไหน แล้วก็สั่งให้เย็บตามแบบที่ต้องการ โดยเขาจะส่งแพทเทิร์นตัวอย่างกระเป๋า รวมทั้งแบบผ้า ด้าย ซิปที่จะใช้เย็บกระเป๋า บางครั้งทางผู้เหมาช่วงอาจจะต้องสั่งผ้าหรืออุปกรณ์ที่ใช้ในการตัดเย็บตามแบบที่ระบุโดยหาซื้อได้ในประเทศหรือประเทศเพื่อนบ้านใกล้เคียง เช่น ประเทศลาว กระเป๋าบางรุ่น บางแบบก็สั่งผ้ามาจากประเทศลาว เพราะต้นทุนค่าผ้าถูกกว่าประเทศไทย ชาวบ้านที่จะเข้ามาเย็บผ้าในระบบการเหมาช่วงนี้ โดยส่วนใหญ่จะเป็นการบอกต่อๆ กันว่าที่ไหนต้องการคนเย็บผ้า คนที่จะเข้าไปทำงานก็ต้องมีความรับผิดชอบพอสมควร เพราะต้องทำงานให้เสร็จภายในเวลาที่กำหนดไว้ นายทุนต่างประเทศจะส่งตัวอย่างกระเป๋าที่ต้องการและแพทเทิร์นซึ่งทำจากกระดาษแข็ง มาให้กับคนที่รับเหมางาน พร้อมทั้งกำหนดเวลามาให้ด้วยว่างานควรจะทำได้เสร็จภายในระยะเวลาเท่าไร แต่คนที่มารับจ้างเย็บก็สามารถต่อรองได้ในกรณีที่ให้เวลามาน้อยเกินไป และไม่สามารถทำเสร็จได้ทันจากนั้นก็แบ่งหน้าที่กันทำ ในบ้านที่รับเย็บนี้มีจักรเย็บผ้าประมาณ 15 ตัว ซึ่งจักรและสถานที่ตลอดจนอุปกรณ์ต่างๆ เป็นของเจ้าของบ้านที่ได้รับงานมาจากป้าข้าง จากป้าข้างก็รับมาจากบริษัทที่กรุงเทพฯ อีกที บริษัทในกรุงเทพก็รับ Order มาจากต่างประเทศเช่น ประเทศญี่ปุ่นและเกาหลี การเย็บกระเป๋าจะแยกกันเย็บคนละส่วน ทั้งคนที่ติดซิป คนบุพลาสติคภายในกระเป๋า และคนที่เย็บกระเป๋า แต่ละหน้าที่ก็จะคิดเงินตามนั้น ติดซิปก็จะได้ใบละ 50 สตางค์ บุพลาสติคได้ใบละ 2.75 บาท เย็บกระเป๋าจะได้ใบละ 5.25 บาท และงานที่ออกมาต้องเรียบร้อยประณีตให้เหมือนกับที่สั่งมาทุกอย่าง ถ้ามีอะไรผิดพลาดไปเล็กน้อยก็ต้องนำมาแก้ไขจนถูกต้อง งานเย็บกระเป๋านี้จะมีให้ทำทั้งนี้ เป็นงานที่มีอย่างต่อเนื่อง รายได้จากการเย็บผ้าแต่ละเดือนประมาณ 3,000-4,000 บาท

การรับจ้างเย็บเสื้อผ้าจะแตกต่างจากการรับจ้างเย็บกระเป๋าดตรงที่การเย็บเสื้อผ้าจะเย็บเป็นตัวคิดค่าจ้างตัวละ 80 บาท ไม่ได้เย็บเป็นส่วน ๆ เหมือนเย็บกระเป๋า แต่ก็มีระบบคล้าย ๆ กัน คือ มีการรับเหมางานมาจากนายทุน และนำมาให้คนในหมู่บ้านเย็บ โดยคนที่ไปรับงานมาจะต้องมีสถานที่มีจักรเย็บผ้า และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ เอาไว้ คนที่มาเย็บผ้าก็มาเย็บกันที่บ้านของคนที่รับงานมาซึ่งผู้รับงานมาก็คล้ายกับหัวหน้างาน คนที่มารับจ้างเย็บผ้าจะเป็นผู้หญิง ส่วนใหญ่จะอายุประมาณ 20 ตอนปลายขึ้นไป ไม่มีวัยรุ่นหนุ่มสาวมาทำงานนี้กันมากนัก

2.3 การเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ทางสังคม

ความเป็นชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบทของพื้นที่ทำการศึกษานี้จะเห็นได้จาก วิถีการผลิตวิถีชีวิตและการบริโภคของพวกเขา วิถีการผลิตของคนในชุมชนส่วนใหญ่ยังทำนาเพื่อปลูกข้าวเอาไว้บริโภคเองในครัวเรือน มีการปลูกพืชผักสวนครัว ออกไปหาของป่าจำพวกเห็ดต่างๆ ไร่บริโภคเองและเอาไว้ขาย นอกจากการปลูกข้าวไว้บริโภคเองในครัวเรือนแล้ว ชาวบ้านยังได้ปลูกพืชเศรษฐกิจต่าง ๆ สำหรับขายซึ่งมีทั้งการปลูกยาสูบ ลำไย มะม่วง ในหมู่บ้านยังมีกลุ่มเลี้ยงวัวนม ซึ่งมีประมาณ 15 ครัวเรือน การเลี้ยงวัวนมเป็นอาชีพที่ทำรายได้ให้กับชาวบ้านมากและต่อเนื่องตลอดทั้งปี ในเรื่องของการใช้แรงงานในภาคเกษตร ถึงแม้ว่าชาวบ้านจะปลูกข้าวไว้เพื่อบริโภคเองในครัวเรือน แต่ก็ยังต้องมีการจ้างแรงงานเพื่อมาปลูกข้าว ชาวบ้านไม่สามารถทำการผลิตแต่เพียงลำพังเฉพาะครัวเรือนได้ ดังนั้นความสัมพันธ์ระหว่างชาวบ้านยังคงมีระบบของความร่วมมือสูง ซึ่งปรากฏออกมาในรูปของการแลกเปลี่ยนแรงงานระหว่างครัวเรือน และรูปแบบของการจ้างแรงงานไม่ว่าจะเป็นระบบการผลิตเพื่อบริโภคเองในครัวเรือน หรือการผลิตเชิงพาณิชย์ ต้องการแรงงานจำนวนมากในการผลิต ระบบแรงงานทั้งในภาคเกษตรและนอกภาคเกษตรนั้นค่อนข้างจะมีลักษณะเป็นปัจเจก เนื่องจากเป็นแรงงานรับจ้างมีรายได้เป็นรายวัน หรือได้ค่าจ้างเป็นรายชิ้นงานที่ผลิตได้ รายได้ที่มาจากระบบแรงงานดังกล่าวก็เป็นรายได้เฉพาะบุคคล ระบบแรงงานในหมู่บ้านยังสัมพันธ์กับรูปแบบความสัมพันธ์หลายชั้น อาทิ ความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้าง-ลูกจ้าง ที่สัมพันธ์อยู่บนความสัมพันธ์ระหว่างญาติพี่น้อง ความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ระหว่างหัวหน้า-ลูกน้องที่กินขอบเขตใกล้เคียงไปกว่าการจ้างแรงงาน คือการเป็นพรรคพวกทางการเมืองกลุ่มเดียวกัน การเป็นกลุ่มก๊วยมเงินจาก ธ.ก.ส. กลุ่มเดียวกัน กลุ่มแชร์เดียวกัน ด้วยเหตุนี้ระบบแรงงานจึงมีสิ่งที่เรียกว่าความสัมพันธ์ที่อยู่นอกเหนือจากการจ้างงาน (Non-work relation) ที่อยู่เบื้องหลังความสัมพันธ์ระหว่างคนในชุมชน เนื่องจากวิถีชีวิตของชาวบ้านไม่ได้มีแต่การทำงานรับจ้างนอกภาคเกษตรเพียงอย่างเดียว แต่ยังมีวิถีชีวิตแบบชาวนาที่เป็นพื้นฐานของโครงสร้างสังคมแบบเดิม ซึ่งต้องพึ่งพาอาศัยกันดำเนินกิจกรรมให้สำเร็จลุล่วงไปได้ อย่างน้อยก็เพื่อเป็นหลักประกันการยังชีพของครัวเรือน ท่ามกลางความหลากหลายของความสัมพันธ์ที่สร้างขึ้นมามีความสัมพันธ์ที่ซับซ้อนกันอยู่ในปัจจุบัน

วิถีชีวิตนอกภาคการผลิตมีการร่วมมือของคนในชุมชนสูง การให้ความร่วมมือของคนในชุมชนนั้น สามารถพบเห็นได้ในงานบุญของหมู่บ้าน เช่น ในงานปอยหลวงของวัดในหมู่บ้านเมื่อหลายปีก่อน ได้มีการระดมทุนของชาวบ้าน เพื่อนำมาสร้างวิหาร นอกจากนี้ยังมีความสัมพันธ์กับหมู่บ้านอื่น ได้แก่ การไปช่วยงานเมื่อจังหวัดจัดงาน ที่ผ่านมาจากจังหวัดลำพูนได้จัดงานยี่เป็งขึ้น และได้มีการจัดประกวดกระทง ชาวบ้านก็ร่วมมือกันทำกระทงเพื่อส่งประกวด และได้รางวัลรอง

ชนะเลิศมาครอบครอง นอกจากจะส่งกระทรวงไปร่วมประกวดในงานของจังหวัดแล้ว ชาวบ้านหมู่ 9 ก็ได้ส่งกระทรวงไปประกวดที่งานประเพณียี่เป็งของอำเภอบ้านธิอีกด้วย และก็ได้อำนาจชนะเลิศประเภทความคิดสร้างสรรค์ นอกจากการให้ความร่วมมือในงานประเพณีต่าง ๆ แล้ว ชาวบ้านก็ยังให้ความร่วมมืองานบุญ งานศพ งานแต่งงาน ฯลฯ ที่คนในหมู่บ้านเป็นคนจัดทุกงานด้วย ในกรณีของงานศพและงานบุญ ชาวบ้านจะไปช่วยกันทั้งหมู่บ้าน การที่ชาวบ้านให้ความร่วมมือกันแบบนี้แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ที่เหนียวแน่นของคนในชุมชนที่ยังมีลักษณะของความเป็นสังคมชนบทอยู่ ซึ่งจะมีความแตกต่างจากความเป็นสังคมเมืองอย่างเห็นได้ชัดที่ความเป็นสังคมเมืองจะมีลักษณะของปัจเจกสูง และไม่คอยให้ความช่วยเหลือกับใคร แต่ในความเป็นสังคมชนบทนั้นการช่วยเหลือ ร่วมมือกันนั้นเป็นไปด้วยความเต็มใจ

เรื่องปฏิสัมพันธ์ระหว่างคนในครอบครัวนั้นถือว่าเป็นไปในรูปแบบที่ใกล้ชิดกันอยู่ และยังมีการอยู่รวมกันเป็นครอบครัวขยายให้ได้พบเห็นอยู่ นอกจากการอยู่รวมกันแบบครอบครัวขยายแล้วยังมีการอยู่แบบครอบครัวเดี่ยวให้พบเห็นอยู่มาก การอยู่อาศัยแบบครอบครัวขยายในบ้านห้วยไซ หมู่ 9 นี้ ที่พบจะเป็นการอาศัยอยู่รวมกันในบ้านหลังเดียวกัน และการอาศัยอยู่ในบริเวณรั้วบ้านเดียวกัน แต่มีบ้านคนละหลัง บ้านของพ่อแม่และบ้านของลูก การอาศัยอยู่ในบริเวณบ้านเดียวกันนั้นก็ไม่ได้แตกต่างจากการอาศัยในหลังคาเรือนเดียวกัน เพียงแต่ลูกที่มีครอบครัวแล้วได้มีบ้านของตัวเองเป็นสัดส่วน แยกจากบ้านพ่อแม่อย่างชัดเจน แต่ความสัมพันธ์ในครอบครัวระหว่างพ่อแม่ ลูกและหลาน ยังคงความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิด พ่อแม่ที่อายุมากก็อยู่บ้านดูแลหลาน ในขณะที่ลูก ๆ ก็ออกไปทำงาน ถึงแม้ว่าในชุมชนแห่งนี้จะมีความสัมพันธ์ภายในครอบครัวอย่างใกล้ชิด แต่การที่คนหนุ่มสาวมีรายได้จากการทำงานนอกภาคเกษตร ทำให้มีอิสระจากครอบครัวเร็วขึ้น ความเป็นปัจเจกมากขึ้นในสังคมกึ่งเมืองกึ่งชนบท จะนำไปสู่การก่อรูปของรสนิยมแบบชนชั้นกลางในเมืองมากขึ้น

เรื่องการตัดสินใจปัญหาในครอบครัวมักจะเป็นหน้าที่ของผู้อาวุโสที่สุดในบ้าน การอยู่แบบครอบครัวเดี่ยวในหมู่บ้านที่ทำการศึกษานั้น เนื่องจากคนในหมู่บ้านส่วนใหญ่จะเป็นเครือญาติเดียวกันหมด การอยู่แบบครอบครัวเดี่ยวจะเป็นการปลูกบ้านอยู่ใกล้ ๆ กับบ้านพ่อแม่ หรือปลูกในที่ดินที่พ่อแม่ได้ให้เป็นมรดก แยกออกไปอยู่เองแต่ก็ยังคงมีการช่วยเหลือพึ่งพาอาศัยกันในเครือญาติใกล้ชิด ลูก ๆ ก็มาหาพ่อแม่ทุกวัน บางครั้งก็เอาหลานมาฝากให้เลี้ยง หรือมีการเดินไปเยี่ยมเยียนทักทายกันอยู่เสมอ ๆ ในส่วนพ่อแม่ที่มีลูกอยู่ในวัยก่อนอนุบาล พ่อแม่บางคนก็นำลูกไปให้ปู่ ย่า ตา ยายเลี้ยงแทนการนำลูกไปฝากไว้ที่โรงเรียนรับเลี้ยงเด็กก่อนวัยเรียน แต่พ่อแม่บางคนก็เลือกที่จะนำลูกไปฝากไว้ที่โรงเรียนมากกว่า พ่อแม่ที่มีลูกในวัยเรียนมักไม่ค่อยมีปัญหา เพราะว่า

เด็กต้องไปโรงเรียนในช่วงที่เป็นวันหยุดเด็กสามารถอยู่บ้านเองได้ แต่บางครั้งก็นำเด็กไปฝากที่บ้านญาติในกรณีที่พ่อแม่ต้องออกไปทำไร่นาหรือออกไปทำงานในเมือง พ่อแม่ที่มีลูกศึกษาอยู่ในระดับที่สูงกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย ถ้าสถานศึกษาของเด็กอยู่ในเชียงใหม่และไม่สะดวกในการไปกลับนั้น มักจะอาศัยอยู่ที่หอพัก เมื่อถึงวันหยุดจึงกลับบ้าน

การตั้งอนาคตของลูก พ่อแม่จะให้ความสำคัญกับการศึกษา จะเห็นได้ว่าพ่อแม่จะส่งลูกไปเรียนในเชียงใหม่ และส่งเสริมให้ลูกเรียนพิเศษไม่ว่าจะเป็นเนื้อหาวิชาหรือดนตรี แต่การส่งเสริมให้ลูกได้เรียนสูง ๆ นั้นไม่ได้หมายความว่า ไม่อยากให้ลูกทำการเกษตร พ่อแม่หลาย ๆ คนยังอยากให้ลูกกลับมาทำการเกษตรอยู่ที่บ้านมากกว่าจะให้ไปทำงานที่อื่น แต่ก็มีพ่อแม่อีกบางส่วนที่ไม่อยากให้ลูกทำการเกษตร เพราะเห็นว่าการทำการเกษตรเป็นงานที่หนักรายได้ไม่แน่นอน ไม่มีหลักประกัน แต่ก็ยังมีพ่อแม่อีกกลุ่มที่ให้ความสำคัญกับความคิดของลูก ไม่ว่าลูกจะตัดสินใจประกอบอาชีพอะไรก็ไม่ขัด และยังไม่บังคับให้ลูกเรียนตามสาขาวิชาที่พ่อแม่กำหนดให้

การใช้เวลาว่างของเด็ก ๆ และพวกวัยรุ่นในชุมชน ส่วนมากก็จับกลุ่มวิ่งเล่นในหมู่บ้าน ตอนเย็นก็ไปเล่นกีฬาที่สนามกีฬาของหมู่บ้าน ส่วนใหญ่ถ้าเป็นวันหยุดก็จะพากันขี่มอเตอร์ไซด์ออกไปเที่ยวในเชียงใหม่ ไม่ว่าจะเป็นบรรดาห้างสรรพสินค้าทั้งหลาย หรือว่าจะดูภาพยนตร์ การหาซื้อข้าวของเสื้อผ้าของกลุ่มวัยรุ่นหนุ่มสาว ส่วนมากก็จะไปหาซื้อที่ห้างสรรพสินค้า มีบ้างเหมือนกันที่จะหาซื้อตามตลาดนัด หรือซื้อจากคนในหมู่บ้านที่ไปรับมาจากตลาดวโรรสอีกต่อหนึ่ง การรวมกลุ่มหนุ่มสาวของชุมชนจะเป็นการรวมตัวกันแบบเฉพาะกิจ เฉพาะเวลาที่มียามในหมู่บ้าน โดยปกติก็จะไม่ได้มีการรวมตัวกันแต่อย่างใด สิ่งที่น่าสนใจก็คือกลุ่มวัยรุ่นหนุ่มสาวนี้เป็นกลุ่มที่มีอิทธิพลต่อพ่อแม่ในการซื้อสินค้าต่าง ๆ เข้าบ้าน ไม่ว่าจะเป็นทีวี ตู้เย็น หรือเครื่องใช้ไฟฟ้าต่าง ๆ ตลอดจนข้าวของเครื่องใช้ในครัวเรือน โดยทั่วไปคนในชุมชนมักจะทำอาหารรับประทานเองในบ้าน แต่ก็มียางบ้านที่คนในบ้านจะต้องออกไปทำงานนอกหมู่บ้านหรือในเชียงใหม่ จะอาศัยกับข้าวถุงแทนการทำอาหารรับประทานเองในบ้าน

เรื่องการเดินทางเพื่อที่จะซื้อหาสินค้า ส่วนใหญ่มักจะเดินทางโดยรถจักรยานยนต์หรือถ้าบ้านไหนมีรถยนต์ก็จะใช้รถยนต์ในการเดินทางเข้าออกหมู่บ้าน ปัจจุบันในหมู่บ้านไม่มีรถโดยสารแล้ว เพราะว่าแทบทุกหลังคาเรือนก็จะมีรถจักรยานยนต์เป็นของตนเอง การเดินทางไปซื้อสินค้าในเชียงใหม่ก็จะใช้เส้นทางดอนจั่น-สันกำแพง ซึ่งเป็นถนนตัดใหม่ สามารถเดินทางไปเชียงใหม่ได้สะดวก ประกอบกับถนนเชียงใหม่-ลำปาง ซึ่งเป็นถนนที่เป็นถนนหลัก และมีถนนดอนจั่น-สันกำแพงเป็นถนนแยก ถนนเส้นดังกล่าวเป็นถนนที่มีห้างขนาดใหญ่อยู่บนถนนเส้นเดียวกันและไม่ไกลกันมากถึง 3 ห้าง ดังนั้นเมื่อถนนเข้าหมู่บ้านมีห้างขนาดใหญ่ตั้งอยู่ก็ถือเป็นความ

สะดวกสบายอย่างหนึ่ง ที่จะหาซื้อของเข้าบ้านไม่ว่าจะเป็นอาหารสด ข้าวของเครื่องใช้ประจำวัน จนกระทั่งถึงเครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีราคาสูง ก็สามารถหาซื้อได้จากห้างเหล่านี้ ชาวบ้านบางคนมาซื้อสินค้าตามห้างเหล่านี้บ่อยถึงสัปดาห์ละครั้ง บางคน 2 สัปดาห์ต่อครั้ง บางคนเดือนละครั้ง คนที่ไม่เคยมาก็มีเช่นกันแต่เป็นส่วนน้อย โดยทั่วไปถ้าเป็นข้าวของเครื่องใช้เล็กๆ น้อยๆ ก็จะซื้อตามตลาดนัด ซึ่งอยู่ใกล้เคียงกับหมู่บ้าน ตลาดนัดบ้านธิจะมีทุกวันจันทร์ ตลาดนัดต้นดู่ซึ่งอยู่ไม่ไกลจากชุมชนจะมีวันพฤหัสบดีและวันอาทิตย์ ในหมู่บ้านเองก็มีตลาดอยู่เช่นกัน แต่เป็นตลาดเช้าเริ่มตั้งแต่ 5 นาฬิกาถึง 8 โมงเช้าเท่านั้น ช่วงเวลาดังแต่ตอนสายถึงช่วงบ่าย จะมีเป็นแผงหน้าบ้านที่ขายอาหารสดเล็กๆ น้อยๆ และร้านก๋วยเตี๋ยวหลายร้าน ร้านขายอาหารตามสั่ง 1 ร้าน ถ้าต้องการซื้อของสดจะมีช่วงบ่าย แต่ไม่ใช่การซื้อในตลาดสด จะเป็นตลาดเคลื่อนที่ โดยใช้รถจักรยานยนต์บรรทุกสินค้า ซึ่งมีตั้งแต่เนื้อ หมู ผักต่างๆ ขนม น้ำหวาน ก๋วยเตี๋ยว ข้าว หมูปิ้ง ไก่ย่าง อีกสารพัดอาหาร ซึ่งสามารถหาซื้อได้จากตลาดเคลื่อนที่นี้เอง ถ้าต้องการซื้ออาหารสดจากตลาดก็สามารถไปซื้อได้ที่ตลาดในอำเภอบ้านธิ ซึ่งสามารถซื้อรถจักรยานยนต์ไปได้โดยมีระยะทางไม่ไกลนัก

2.4 การก่อรูปปรสนิยมของคนในชุมชนกิ่งเมืองกิ่งชนบท

การก่อรูปปรสนิยมของคนในชุมชนเกิดจากหลายเงื่อนไข ไม่ว่าจะเป็นการได้เข้ามาทำงานในโรงงานอุตสาหกรรม , สนามกอล์ฟหรือการได้ออกไปภายนอกชุมชน ทำให้เกิดการเรียนรู้รสนิยมแบบชนชั้นกลาง ความต้องการที่จะบริโภคสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าเกิดขึ้นเมื่อ พ.ศ. 2524 เป็นปีที่ชุมชนมีไฟฟ้าใช้ ซึ่งก่อนหน้านี้จะมีไฟฟ้าการซื้อสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าต่าง ๆ แทบจะไม่มีเลย คนที่สามารถซื้อสินค้าประเภทนี้ได้ต้องเป็นคนที่มีความรู้ทางเศรษฐกิจค่อนข้างดีพอสมควร ในชุมชนที่ทำการศึกษาก็มีคนซื้อโทรทัศน์เอาไว้ในช่วงก่อนที่ไฟฟ้าจะเข้าหมู่บ้าน ซึ่งเป็นโทรทัศน์(ขาว-ดำ)เครื่องแรกของหมู่บ้าน คนที่เป็นเจ้าของคือกำนันในสมัยนั้น เวลาจะดูโทรทัศน์ก็ต้องใช้เครื่องปั่นไฟ ใครที่ต้องการจะดูโทรทัศน์ต้องซื้อขนมที่มีขายในบ้านกำนันก่อนถึงจะเข้ามาดูได้ โทรทัศน์จะตั้งอยู่บนบ้าน มีผ้าม่านกันเป็นห้องและจะเปิดโทรทัศน์ให้ดูเป็นช่วงเวลา ช่วงเวลาที่ผู้คนในหมู่บ้านไปดูโทรทัศน์ที่บ้านกำนันมากที่สุดเป็นช่วงละครหลังข่าวและวันหยุด กำนันบอกว่าที่ซื้อโทรทัศน์เพราะอยากได้ เคยไปเห็นคนในเมืองมีกันและเห็นว่าโทรทัศน์มีหลายรายการให้เลือกดู มีทั้งข่าว ละคร ฯลฯ ตอนที่ซื้อโทรทัศน์ต้องเดินทางไปซื้อถึงในเชียงใหม่ ราคาในตอนนั้นก็นับว่าแพงพอสมควรประมาณ 13,000 บาท กำนันบอกว่าถึงแพงแต่ก็ซื้อโทรทัศน์เป็นที่ชื่นชอบของเด็กในสมัยนั้น และเป็นความฝันของเด็กๆ อีกด้วย พวกเขาได้แต่คิดว่าอยากจะมีโทรทัศน์เอาไว้ดูที่บ้าน จะได้ไม่ต้องไปอาศัยดูบ้านคนอื่น จนกระทั่งเด็กเหล่านั้นได้เติบโต

โตขึ้น ทำงานหาเงินเองได้ และพวกเขาก็ได้ทำตามความฝันที่เคยฝันไว้ในตอนเด็กๆ ด้วยการซื้อโทรทัศน์เอาไว้ดูเพื่อความเพลิดเพลินบันเทิงใจ

หลังจากที่หมู่บ้านมีไฟฟ้าใช้ได้ 2-3 ปีประมาณปี 2526 ผู้คนในหมู่บ้านก็เริ่มซื้อหาอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าต่าง ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของตัวเอง สินค้าอย่างแรกที่พวกเขานึกถึงก็คือโทรทัศน์ แต่คนที่จะสามารถซื้อโทรทัศน์ได้นั้น ก็ต้องเป็นคนที่มีความร่ำรวย เพราะโทรทัศน์ในสมัยนั้นราคาแพง เครื่องหนึ่งประมาณหนึ่งหมื่นกว่าบาท และก็ต้องซื้อเป็นเงินสด ซึ่งต้องเดินทางมาซื้อถึงจังหวัดเชียงใหม่ สมัยก่อนการซื้อสินค้าด้วยวิธีการผ่อนส่งยังไม่เป็นที่นิยม เพราะฉะนั้นเวลาชาวบ้านจะซื้อสินค้าต่าง ๆ ก็ต้องซื้อด้วยเงินสดทั้งสิ้น ในยุคนั้นโทรทัศน์ยังไม่เข้ามาในหมู่บ้าน ผู้คนที่ซื้อโทรทัศน์ก็จะเป็นโทรทัศน์ขาว-ดำทั้งสิ้น ในตอนนั้นก็แทบจะนับได้เลยว่าไม่กี่ครัวเรือนที่ซื้อโทรทัศน์ไว้ ใครที่อยากได้ก็ต้องทำงานเก็บเงินเพื่อที่จะซื้อความบันเทิงนี้

จนกระทั่งปี พ.ศ.2526 โทรทัศน์สีเครื่องแรกก็ปรากฏขึ้นในหมู่บ้าน คนที่ซื้อโทรทัศน์สีเครื่องนี้มาซื้อมาจากกรุงเทพฯ การที่โทรทัศน์ได้ถูกซื้อมาจากกรุงเทพฯ และเป็นโทรทัศน์สีเครื่องแรกของหมู่บ้านจึงเป็นที่สนใจของคนในหมู่บ้านมาก เมื่อเวลาผ่านไปประมาณ 5 ปี จำนวนครัวเรือนที่มีโทรทัศน์ก็เพิ่มมากขึ้น ช่วงเวลานี้เองที่คนในหมู่บ้านเริ่มรู้จักระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่ง นอกจากนี้บริษัทขายเครื่องใช้ไฟฟ้าในเชียงใหม่ ยังได้ขยายการขายเข้าไปถึงในหมู่บ้าน โดยมีพนักงานแนะนำสินค้าออกไปแนะนำสินค้ากับชาวบ้าน ไม่ว่าจะเป็นโทรทัศน์ ตู้เย็น วิทยุ วิดีโอ เครื่องเสียง ฯลฯ ชาวบ้านเองก็ได้ให้ความสนใจกับการเข้ามาขายสินค้าในครั้งนี้ แต่ก็ยังคงเลือกที่จะไปซื้อสินค้าโดยตรงกับบริษัทมากกว่า

ในปี พ.ศ. 2542 ในหมู่บ้านใกล้เคียง กันได้เปิดร้านขายเครื่องใช้ไฟฟ้าซึ่งเป็นร้านตัวแทนจากบริษัทแห่งหนึ่งในเชียงใหม่ขึ้น เมื่อร้านค้าแห่งนี้ได้เปิดตัว ความสะดวกในการซื้อสินค้าก็เพิ่มมากขึ้น ไม่ต้องไปซื้อถึงในเชียงใหม่ เพราะร้านค้านี้ใช้ความเป็นตัวแทนของบริษัทในเชียงใหม่เป็นประกันว่ามีสินค้าและบริการที่เหมือนกับบริษัทในเชียงใหม่ ก็มีชาวบ้านส่วนหนึ่งที่ซื้อสินค้าจากร้านค้าแห่งนี้ แต่ก็ยังมีชาวบ้านอีกจำนวนไม่น้อยที่ยังคงซื้อสินค้าที่เชียงใหม่ ปี 2532 เป็นปีที่เริ่มมีการค้าขายที่ดินในหมู่บ้านและบริเวณใกล้เคียง ซึ่งเป็นปัจจัยส่วนหนึ่งที่ทำให้เกิดการบริโภคสินค้าต่าง ๆ มากขึ้น ประกอบกับทางร้านค้าเริ่มเสนอแรงจูงใจในการซื้อสินค้าแบบเงินสด ผู้คนจึงเริ่มใช้ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งกันมากขึ้น สิ่งกระตุ้นที่มีประสิทธิภาพทำให้ผู้คนอยากได้สินค้าคือการโฆษณา ไม่ว่าจะเป็นการโฆษณาผ่านทางโทรทัศน์ วิทยุ และการบอกเล่าถึงคุณภาพของสินค้า

เมื่อการจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือในจังหวัดลำพูนเสร็จสมบูรณ์ใน พ.ศ. 2528 เป็นผลให้สภาพเศรษฐกิจและสังคมเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว นิคมอุตสาหกรรมฯ สามารถดูดซับแรงงานได้จำนวนมาก อาชีพเกษตรกรรมที่เคยเป็นงานหลักของครอบครัวกลายเป็นภาระของผู้ใหญ่รุ่นพ่อแม่ คนหนุ่มสาวหันมารับจ้างในนิคมอุตสาหกรรม แรงงานในภาคเกษตรถูกดึงเข้ามาเป็นแรงงานภาคอุตสาหกรรมมากขึ้น ทั้งแรงงานฝีมือในโรงงานและแรงงานไร้ฝีมือ(ธารา,2540)

การเข้ามาทำงานในนิคมอุตสาหกรรมของชาวบ้านในชุมชน ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงค่านิยมในการบริโภค และเกิดการเรียนรู้รสนิยมแบบชนชั้นกลาง คนงานหนุ่มสาวในท้องถิ่นที่ทำงานในนิคมอุตสาหกรรมต่างมีความคิดเห็นว่า รายได้จากโรงงานดีกว่ารายได้จากการทำนา ความเปลี่ยนแปลงในชีวิตหลังจากที่ได้ทำงานโรงงานจะเห็นได้จากการที่คนงานเหล่านั้นมีเงินที่จะซื้อสินค้าฟุ่มเฟือยต่าง ๆ เช่น โทรทัศน์ ตู้เย็น เครื่องเสียง รถจักรยานยนต์ ฯลฯ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นการซื้อแบบผ่อนส่ง ลักษณะการบริโภคของกลุ่มคนเหล่านี้ยังผลให้เกิดธุรกิจย่อยอื่นๆ อีก เช่นการขายเสื้อผ้า เครื่องประดับ และเครื่องสำอางแบบผ่อนส่ง

ธุรกิจย่อยในรูปแบบนี้ยังสามารถพบได้จากกลุ่มแคดดี้ที่ทำงานในสนามกอล์ฟ เมื่อสนามกอล์ฟสร้างเสร็จในปี 2533 ผู้คนในชุมชนจำนวนไม่น้อยที่ได้ไปทำงานเป็นแคดดี้ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นคนที่ได้ขายที่ดินให้กับนายทุนเพื่อสร้างสนามกอล์ฟ การอยู่รวมกันของผู้หญิง (แคดดี้) จำนวนมากทำให้เกิดธุรกิจย่อยขึ้น และได้รับความนิยมอย่างแพร่หลาย อำนาจการซื้อขายของกลุ่มคนที่ทำงานในโรงงานและกลุ่มแคดดี้มีการเปลี่ยนแปลงไป มีการบริโภคสินค้าที่มีราคาสูงและทันสมัย

การก่อรูปของรสนิยมเกิดขึ้นเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงพื้นที่ในการทำงาน ซึ่งชีวิตส่วนใหญ่ของกลุ่มคนเหล่านี้อยู่ในที่ทำงาน รสนิยมและการเลียนแบบถูกหล่อหลอมด้วยกระบวนการทำงาน รวมทั้งยังเป็นการแสดงถึงสถานภาพทางสังคมอีกด้วย ความอยากมีอยากได้ การได้เห็นได้ทดลอง สิ่งเหล่านี้ล้วนเป็นแรงกระตุ้นให้เกิดการซื้อได้ทั้งสิ้นในปัจจุบันสินค้าพวกเครื่องใช้ไฟฟ้าก็ได้พัฒนาประสิทธิภาพ รูปแบบ รูปทรงให้ทันสมัยมากขึ้น มีการโฆษณาผ่านทางสื่อต่าง ๆ อย่างมากมาย ประกอบกับปัจจุบันการเดินทางจากหมู่บ้านมาเชียงใหม่แสนจะสะดวกสบาย และยังมีห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่เปิดขึ้นอีกหลายห้าง ด้วยเงื่อนไขทั้งหมดนี้ทำให้การซื้อสินค้าเป็นเรื่องธรรมดา การเป็นเจ้าของสินค้าก็กลายเป็นเรื่องปกติว่าสมัยก่อนมาก และส่งผลให้มนุษย์มีความเป็นปัจเจกมากขึ้น

2.5 สรุป

ชุมชนที่ทำการศึกษาคือตัวแทนของความเป็นชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบท เป็นชุมชนที่อยู่ใกล้เมืองเชียงใหม่และไม่ไกลจากนิคมอุตสาหกรรมลำพูน มีเส้นทางการคมนาคมที่สะดวก คนในชุมชนส่วนใหญ่ทำการเกษตรเป็นหลัก โดยเฉพาะการปลูกข้าวเพื่อบริโภคเองในครัวเรือน มีการปลูกพืชเศรษฐกิจชนิดต่างๆ และมีการเลี้ยงวัวนม นอกจากนี้คนในชุมชนยังมีรายได้จากการรับจ้างทั้งในภาคเกษตรและนอกภาคเกษตร

การเกิดขึ้นของร้านค้าตัวแทนซึ่งเปรียบเสมือนสาขาของบริษัทในเชียงใหม่ ประกอบกับการที่นายทุนเข้ามาซื้อที่ดินเพื่อนำไปสร้างสนามกอล์ฟและสร้างบ้านจัดสรร ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงขึ้นในชุมชน ชาวบ้านที่มีที่ดินในบริเวณที่นายทุนต้องการจึงขายที่ดินให้แก่นายทุน เงินที่ได้จากการขายที่ดินชาวบ้านจะนำมาสร้างบ้านใหม่ ซื้อรถยนต์ และซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน ชาวบ้านในชุมชนส่วนหนึ่งผันตัวเองมาเป็นแรงงานรับจ้าง แต่ในขณะที่ผู้คนในชุมชนส่วนหนึ่งยังคงรักษาระบบการผลิตแบบการทำการเกษตรอยู่ คนหนุ่มสาวที่ไปทำงานในนิคมอุตสาหกรรมลำพูน และชาวบ้านบางส่วนเป็นแคดดี้ในสนามกอล์ฟ และมีการเปลี่ยนรูปแบบของการบริโภคอย่างชัดเจน สถานที่ทำงานเป็นพื้นที่ล่อหลอมและก่อรูปพรสนิยมการบริโภคแบบชนชั้นกลาง ทำให้เกิดการเลียนแบบการบริโภคขึ้นและยังก่อให้เกิดธุรกิจย่อยแบบต่างๆ ในที่ทำงาน วิธีชีวิตของผู้คนในชุมชนเปลี่ยนแปลงไปอย่างชัดเจน ความเป็นปัจเจกมากขึ้น แต่อย่างไรก็ตามชุมชนยังมีความร่วมมืออยู่สูง สมาชิกในชุมชนยังคงความสัมพันธ์ที่หลายหลายเอาไว้ การมีรายได้เป็นของตัวเองจากการไปทำงานภายนอกทำให้เกิดความเป็นปัจเจกและความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ แต่ในขณะเดียวกันก็ยังคงรักษาความสัมพันธ์เดิมเอาไว้ การเปลี่ยนพื้นที่ทำงานทำให้เกิดความสัมพันธ์ทางสังคมแบบใหม่ขึ้นเช่นกัน

บทที่ 3

การขยายตัวของความต้องการบริโภคและร้านค้าตัวแทนในชุมชน

การสร้างความต้องการบริโภคสินค้าให้เกิดขึ้นในชุมชน มีผลมาจากการขยายตัวของระบบทุนนิยมที่ได้กระจายเข้าสู่พื้นที่ที่ห่างไกลจากความเป็นเมือง อย่างเช่นในพื้นที่กิ่งเมืองกิ่งชนบท ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพในการกระจายสินค้า ผู้คนส่วนหนึ่งในชุมชนมีรายได้ที่แน่นอนจากนอกภาคเกษตร การเปิดร้านค้าในชุมชนเป็นการสร้างช่องทางในการบริโภคให้กับคนในชุมชน และสร้างให้เกิดวัฒนธรรมบริโภค โดยผ่านการโฆษณา การส่งเสริมการขายแบบต่าง ๆ และการสร้างกำลังซื้อล่วงหน้าด้วยระบบสินเชื่อเพื่อเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดการซื้อสินค้าในรูปแบบของการซื้อแบบผ่อนส่ง และรวมไปถึงระบบสินเชื่อที่ได้จาก ธ.ก.ส.ที่ผู้คนในชุมชนได้นำเงินที่กู้จาก ธ.ก.ส. มาซื้อสินค้า

3.1 การขยายตัวของสินค้าสู่ศูนย์กลางในภูมิภาค

การพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมในภาคเหนือภายใต้แผนพัฒนาฯ ได้ผนวกเอาระบบเศรษฐกิจทุนนิยมภาคเหนือเข้ากับระบบเศรษฐกิจทั้งประเทศอย่างสมบูรณ์ กล่าวคือ ถนนและทางหลวงแผ่นดินสายต่างๆ ท่อทั้งภาคเหนือที่ได้เริ่มก่อสร้างมาตั้งแต่ระยะท้ายของแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 1 (2504-2509) ได้เชื่อมโยงพื้นที่ทั่วไปในชนบทเข้ากับเมืองต่างๆ ในภาคและเข้ากับกรุงเทพฯ การคมนาคมขนส่งโดยรถประจำทางและรถบรรทุกเข้ามาหนุนเสริมการขนส่งทางรถไฟ การแลกเปลี่ยนสินค้าทางการเกษตรและวัตถุดิบอื่นๆ กับสินค้าสำเร็จรูปจากกรุงเทพฯ ได้รวดเร็วและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

แต่เนื่องจากผลผลิตส่วนใหญ่ในภาคเหนือเป็นผลผลิตทางการเกษตร และผลผลิตในภาคอุตสาหกรรมแปรรูป และวัตถุดิบขั้นต้น ตรงกันข้ามกับการผลิตในภาคอุตสาหกรรมของกรุงเทพฯ ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากนโยบายของรัฐในการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า ภาคเหนือยังคงฐานะเป็นตลาดระบายสินค้าสำเร็จรูปจากกรุงเทพฯ

ในความสัมพันธ์ลักษณะนี้ ทุนพ่อค้าท้องถิ่นจึงต้องเป็นฝ่ายตั้งรับการขยายตัวของทุนอุตสาหกรรมจากส่วนกลาง และถูกกำหนดให้เป็นผู้รับช่วงสินค้าจากผู้แทนจำหน่ายในกรุงเทพฯ มีฐานะเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้านั้นๆ ในท้องถิ่น เพื่อทำหน้าที่ขยายตลาดสินค้าและติดตามการซื้อแบบผ่อนส่ง

แม้ว่าทุนท้องถิ่นจะไม่สามารถดำรงความเป็นอิสระจากทุนการเงินและทุนอุตสาหกรรมส่วนกลางได้ ทุนท้องถิ่นก็ยังสามารถอาศัยภาวะที่เศรษฐกิจและสังคมกำลังเติบโต ลงทุนในการค้าที่มีขนาดใหญ่ เสริมทุนในกิจการให้มากขึ้นและขยายทุนในธุรกิจบริการประเภทใหม่ๆ ที่เกิดขึ้นรองรับการเติบโตของชุมชนและการท่องเที่ยว เช่น สถานบันเทิง ศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ เป็นต้น(ปลาย่อ,2529)

ตระกูลศักดิ์ดาพร เป็นนายทุนท้องถิ่นในภาคเหนือที่ได้เริ่มดำเนินกิจการค้าขายเมื่อ 80 ปีที่ผ่านมา เริ่มจากการค้าทางเรือโดยใช้ชื่อกิจการในครั้งแรกว่า “บัวนฮกเสง” ต่อมาได้เติบโตมั่นคงขึ้นในช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 ในยุคของนายริ้ว ศักดิ์ดาพร ซึ่งสะสมทุนจากกำไรที่ได้จากการขายหนังสือพิมพ์ออกในตลาดฮ่องกงภายหลังสงครามยุติลงแล้ว หลังสงครามตระกูลนี้เริ่มนำสินค้าอุตสาหกรรมมาจำหน่ายเป็นครั้งแรก อาทิ นาฬิกา แว่นตา ปากกา รถจักรยานและรถจักรยานยนต์ ฯลฯ และยังเป็นตัวแทนจำหน่ายจักรเย็บผ้าซิงเกอร์รุ่นแรกในเมืองเชียงใหม่ และได้นำระบบการจำหน่ายสินค้าแบบเงินผ่อนมาใช้เป็นแห่งแรกในจังหวัดเชียงใหม่

เมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2492 ได้จดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัด โดยใช้ชื่อว่า “บริษัท นิยมพานิช จำกัด” และได้นำระบบเงินผ่อนระยะยาวมาใช้ เพื่อเอื้ออำนวยแก่ประชาชนในท้องถิ่นให้ได้มีโอกาสนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ซึ่งช่วยเสริมสร้างความเป็นอยู่ให้ดีขึ้น และเพื่อให้ทันต่อการพัฒนาทางเศรษฐกิจและสาธารณูปโภคของจังหวัดเชียงใหม่ ในปีพ.ศ. 2500 บริษัท นิยมพานิชฯจึงเพิ่มสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าซึ่งส่วนใหญ่เป็นสินค้าญี่ปุ่น ในช่วงปี 2506-2508 บริษัทฯ ได้ขยายกิจการด้วยการตั้งสาขาขึ้นในจังหวัดเชียงใหม่และลำปาง คือ ห้างหุ้นส่วนสามัญ นิติบุคคลสหพาณิชย์ และบริษัท ลำปางนิยมพานิช จำกัด ในการสร้างเครือข่ายเพื่อครอบคลุมตลาดสินค้าซึ่งขยายจากสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นรถจักรยานยนต์ รถยนต์ บริษัทนิยมพานิชฯ ใช้วิธีการตั้งร้านตัวแทนจำหน่ายในอำเภอและตำบลใหญ่ๆ ในเขตจังหวัดเชียงใหม่ ลำพูน ลำปางและแม่ฮ่องสอน กว่า 130 ตัวแทน และให้ผลตอบแทนในรูปของส่วนต่างของราคาขาย ซึ่งตัวแทนในท้องถิ่นเหล่านี้ย่อมติดตามลูกค้าผ่อนส่งได้ดีกว่าการที่บริษัททำเอง ตัวแทนเหล่านี้จึงเป็นเสมือนสาขาของบริษัทนิคมพานิช ซึ่งมีฐานะเป็นผู้แทนจำหน่ายระดับภาคอีกทีหนึ่ง ระบบกระจายสินค้าจากกรุงเทพฯไปสู่ตลาดจังหวัด อำเภอ และตำบลเช่นนี้ เป็นกรณีตัวอย่างที่แสดงให้เห็นว่าชนบทมิได้อยู่ห่างไกลเกินกว่าที่ประเทศศูนย์กลางทุนนิยมจะนำสินค้าไปถึงได้(ปลาย่อ,2529)

ในเขตพื้นที่ใกล้เมืองเชียงใหม่อย่างเช่นในพื้นที่ที่ทำการศึกษามีการเกิดขึ้นของร้านค้าตัวแทนจากบริษัทต่าง ๆ รวมทั้งบริษัทนิคมพานิชเอง ได้เข้ามาในชุมชนในรูปแบบของร้านค้าตัวแทนซึ่งเปรียบเสมือนสาขาของบริษัท ในการกระจายสินค้าไปสู่ผู้บริโภคที่อยู่ในชุมชน โดยสร้างความต้องการและสร้างกำลังซื้อล่วงหน้า เพื่อเป็นสิ่งจูงใจและกระตุ้นให้ชาวบ้านในชุมชนซื้อสินค้า

การขยายตัวของสินค้าที่เข้ามาสู่ชุมชนส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการโฆษณา ซึ่งการโฆษณานอกจากการสื่อสารให้ผู้รับสารได้ข้อมูลสินค้าก็คือการเสนอ "ทางเลือก" เพื่อการบริโภคสินค้าที่มีมากขึ้น ด้วยเหตุนี้หมวดสินค้าไหนที่ตลาดมีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง ปริมาณเงินที่ใช้ในสื่อโฆษณาของหมวดสินค้าประเภทนั้นก็จะมีความเพิ่มมากขึ้นตามไปด้วย อุตสาหกรรมการโฆษณาจึงมีอัตราการเจริญเติบโตที่สูงขึ้น ปริมาณเงินที่สูงขึ้นชี้ให้เห็นถึงความสำคัญของการโฆษณาที่มีผลต่อระบบตลาด ไม่ว่าสภาพเศรษฐกิจจะมีอัตราการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นหรือลดลงอย่างไร แต่อุตสาหกรรมการโฆษณาก็ยังเติบโตสูงขึ้นไปอยู่ตลอดเวลา เมื่อพิจารณาประเภทของสินค้าที่ทำการโฆษณาแล้วจะพบว่าสินค้าประเภทที่ไม่จำเป็นต่อผู้บริโภค มักจะมีการใช้ปริมาณเงินในการโฆษณาเป็นจำนวนมาก เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน

ภาพการแข่งขันที่รุนแรงของตลาดสินค้าและบริการ ประกอบกับปรากฏการณ์ทางสังคมที่เกิดขึ้นใหม่คือ "ลัทธิบริโภคนิยม" (Consumerism) ที่ให้ความสำคัญกับการบริโภควัตถุ ส่งผลให้สังคมทุกวันนี้กลายเป็นสังคมการบริโภค (Consumer Society) ที่ถูกกำหนดขึ้นจากสินค้าผ่านทางงานโฆษณาหรือการบริโภคสินค้าจากการจูงใจของโฆษณา ทำให้ชนชั้นกลางของสังคมมีนิสัยการซื้อเพิ่มมากขึ้น โดยในช่วงครึ่งหลังของทศวรรษที่ 1990 จะเป็นช่วงเวลาที่มิได้บริโภคใหม่ ๆ เกิดขึ้น ซึ่งผู้บริโภคเหล่านี้จะมี วิถีชีวิตแบบทันสมัย (Modern-Lifestyle) จึงก่อให้เกิดการขยายตัวโดยผ่านทางด้านสื่อ ทางด้านตลาด และอุตสาหกรรมการโฆษณาอย่างมากและเกือบตลอดเวลา (Miller, 1995) ด้วยเหตุนี้จึงส่งผลให้อุตสาหกรรมการโฆษณาเป็น 1 ใน 4 ของกระบวนการทางการตลาด มีอัตราการขยายตัวอย่างต่อเนื่องถึง 30% ต่อปี

ตลาดเครื่องใช้ไฟฟ้าในประเทศไทยมีแนวโน้มขยายตัวสูงขึ้น จากการสำรวจของ "ฐานเศรษฐกิจ" ถึงแนวโน้มการใช้งบประมาณด้านโฆษณาผ่านสื่อของสินค้าในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2543 ถือว่าเป็นฤดูกาลขายของสินค้าส่วนใหญ่ คาดหมายว่าจะมีการใช้เงินสูงกว่าปี 2542 ถึง 10-20% ในช่วงสามเดือนสุดท้ายนี้สินค้าทั้งหลายจะใช้เงินในการโฆษณาสูงกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อน 10-20% และคาดหมายว่าตลอดทั้งปีอุตสาหกรรมโฆษณาจะขยายตัวมากกว่าปีก่อนประมาณ 27.6% โดยสินค้าอุปโภคบริโภคเป็นกลุ่มที่ใช้เงินโฆษณาอย่างต่อเนื่องและค่อนข้างสูงกว่ากลุ่มอื่น แต่ไม่หรือหว่าเหมือนในช่วงเศรษฐกิจขาขึ้น จากการจัดกลุ่มสินค้าที่ใช้เงิน

โฆษณาสูงสุด 10 อันดับแรกตั้งแต่เดือนมกราคม-กันยายน 2543 ปรากฏว่าสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านใช้เงินโฆษณาสูงถึง 1,210,118,000 บาท ซึ่งสูงเป็นอันดับที่ 6

ปัจจุบันตลาดทีวีสีทั้งระบบมีมูลค่ารวมประมาณ 800,000 เครื่องต่อปี เป็นรุ่นจอแบนเฉลี่ย 18% หรือประมาณ 160,000 เครื่อง จนถึงสิ้นปี 2543 คาดว่าสัดส่วนโทรทัศน์สีจอแบนจะเพิ่มขึ้นเป็นกว่า 20% และภายใน 5 ปีสัดส่วนทีวีจอแบนจะเพิ่มเป็น 50% ของทีวีจอโค้งธรรมดาในตลาดเอเชียขณะนี้ทีวีจอแบนขนาด 29 นิ้ว มีสัดส่วนเท่ากับทีวีจอโค้งธรรมดาแล้ว เนื่องจากราคาแตกต่างกันไม่มากและตลาดใหญ่ของทีวีสีก็คือ ขนาด 20-21 นิ้ว รองลงมาเป็น 14 นิ้ว จากอดีตทีวีขนาด 14 นิ้วจะเป็นตลาดใหญ่ที่สุด แต่ปัจจุบันทีวีสี 14 นิ้วกลายเป็นเครื่องที่สองภายในบ้านแล้ว เนื่องจากราคาสีขนาด 20-21 นิ้ว เมื่อเทียบกับ 14 นิ้ว ราคาใกล้เคียงกันมาก

ในส่วนแบ่งการตลาดของเครื่องใช้ไฟฟ้าหมวดภาพและเสียง(เอวี) โซนี่และพานาโซนิค ครองความเป็นผู้นำตลาดมีส่วนแบ่ง 28-30% ส่วนแบ่งการตลาดของสินค้าโทรทัศน์จะมีผู้นำตลาดอย่างโซนี่ ซึ่งมีส่วนแบ่ง 20% และอันดับสอง พานาโซนิค มีส่วนแบ่ง 18%

นายอิทธกร ทามาริ กรรมการผู้จัดการบริษัท เอ.พี.เนชั่นแนล เซลล์ จำกัด เปิดเผยว่าบริษัทมียอดขายเมื่อสิ้นสุดบัญชีวันที่ 31 มีนาคม 2543 ทั้งสิ้น 367 ล้านบาท โดยเครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีการเติบโตสูงที่สุดนั้นได้แก่ ตู้เย็นและเครื่องทำน้ำอุ่น ทั้งนี้บริษัทคาดว่าเมื่อถึงสิ้นปี 2543 จะมีอัตราการเติบโตของทั้งสองสินค้าประมาณ 20-22% สำหรับกลยุทธ์ของบริษัทที่วางไว้ในปีหน้านั้นจะมีการเพิ่มแบรนด์อิมเมจ คือ การสร้างภาพพจน์ให้กับตัวสินค้าไม่ให้เป็น Mass product มากเกินไป และพยายามให้ลูกค้าพึงพอใจกับสินค้าให้มากที่สุด (หนังสือพิมพ์สยามธุรกิจ ปีที่ 6 ฉบับที่ 312 วันที่ 3-9 ธันวาคม 2543 หน้า 20)

ปัจจุบันธุรกิจโฆษณาได้กลายเป็นกลไกอันทรงพลัง ในการผลักดันการขยายตัวและความนิยมแบบแผนการบริโภคสมัยใหม่ให้แพร่หลายออกไปอย่างกว้างขวาง รายได้ในแวดวงโฆษณาในปี 2532 พุ่งสูงถึง 8,000 ล้านบาทโดยเฉพาะเมื่อการขยายตัวของสื่อในประเทศเป็นไปอย่างกว้างขวาง ในช่วงปี 2513-2535 จำนวนสถานีวิทยุทั่วประเทศเพิ่มขึ้นจาก 105 สถานี เป็น 462 สถานี ส่วนสถานีโทรทัศน์ในปี 2511 มีเพียง 5 สถานี แต่ในปี 2535 ได้เพิ่มจำนวนเป็น 13 สถานี ขณะที่ในปี 2533 สัดส่วนของประชากรที่มีโทรทัศน์มีจำนวน 9 คนต่อโทรทัศน์ 1 เครื่องและสัดส่วนของครัวเรือนที่ครอบครองวิทยุและโทรทัศน์ทั้งในเมืองและชนบทก็มีค่อนข้างสูง สินค้าหลักๆที่โฆษณากันมากมักจะเป็นสินค้าฟุ่มเฟือยเช่น โทรทัศน์ เครื่องเสียง และเครื่องใช้ในชีวิตประจำวัน (Ogilvy and Mather, 1991)

จากการศึกษาวิจัยของ จันทร โภคาชัยพัฒน์ เรื่อง การสร้างสัญญาผ่านโฆษณาทางสื่อมวลชน เพื่อกำหนดสถานภาพของสินค้า กรณีศึกษาเครื่องใช้ไฟฟ้าชาร์ป(2535) พบว่า สินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าได้เข้าไปมีบทบาทและได้สนองประโยชน์ใช้สอยที่สร้างความสะดวกสบายและรวดเร็ว ทั้งยังมีการสร้างสัญญา “ความเป็นครอบครัวสมัยใหม่” ผ่านโฆษณาในทุกสื่อของสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้า รูปแบบและเนื้อหาการสร้างสัญญาของสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าชาร์ปมี 3 ลักษณะ คือ เนื้อหาเพื่อแก้ปัญหา เนื้อหาเพื่อความสนุกสนาน และเนื้อหาในเรื่องคุณภาพสินค้า นโยบายและแนวคิดของบริษัทผู้ผลิตสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าชาร์ปในการสร้างสัญญาผ่านโฆษณานั้นเน้นความเป็นครอบครัว ความสวยงามของสินค้า การสร้างคำที่ใช้เรียกชื่อคุณประโยชน์เฉพาะสำหรับสินค้าชาร์ป มุ่งเน้นไปที่ผู้บริโภคที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดี ทันสมัย และเน้นถึงความเป็นสินค้าสำหรับครอบครัวสมัยใหม่ ซึ่งสอดคล้องกับการสร้างความต้องการบริโภคให้เกิดในชุมชนที่ทำการศึกษาก็เห็นได้ว่าในชุมชนเครื่องใช้ไฟฟ้าได้เข้ามามีบทบาทอย่างมาก จนกลายเป็นส่วนหนึ่งในชีวิตของผู้คนในชุมชน พร้อมกันนั้นการบริโภคสินค้าก็ได้มีการบริโภคสัญญาแฝงอยู่ด้วย

3.2 พัฒนาการของระบบเศรษฐกิจสมัยใหม่กับการขยายตัวของสินค้าสู่ชุมชน

แรกเริ่มเดิมทีระบบเศรษฐกิจในหมู่บ้านเป็นไปในรูปแบบที่แตกต่างจากปัจจุบันอย่างชัดเจน ความเป็นชุมชนที่ทำการเกษตรเป็นหลัก โดยปลูกข้าวเพื่อบริโภคเองในครัวเรือน ปลูกอ้อยเพื่อส่งโรงงานน้ำตาลที่ท้ายหมู่บ้าน และปลูกไผ่ยาสูบ ผู้คนก็ยังไม่ค่อยได้ออกจากหมู่บ้านเพื่อเข้าไปในเมืองเชียงใหม่ เครื่องใช้ไม้สอยต่าง ๆ ชาวบ้านก็ทำกันเอง ทอผ้าเอง ใครที่ทอผ้าได้มาก ๆ ก็จะไปขาย สำหรับเรื่องอาหารการกินนั้นแทบจะไม่ต้องซื้อหากันเลย อีกทั้งอาหารที่มาจากป่าก็ยังมีอยู่มาก การเดินทางเข้าไปในจังหวัดเชียงใหม่เป็นสิ่งที่ไม่สะดวกสบายเหมือนทุกวันนี้ จะมีรถโดยสารลักษณะเป็นรถสองแถวเข้าเชียงใหม่ทุกเช้าตอน 7 โมงเช้า มีรถอยู่เที่ยวเดียว ค่ารถคนละ 10 บาท ใช้เวลาเดินทาง 2 ชั่วโมง ส่วนขากลับรถออกจากตลาดวโรรสตอนบ่าย 3 โมง คนที่จะเข้าเชียงใหม่ก็ต้องไปเพื่อหาซื้อของใช้จำเป็นถึงจะได้ไป และนาน ๆ ถึงจะไปครั้งหนึ่ง ความเป็นเชียงใหม่ทำให้คนในหมู่บ้านสมัยนั้นอยากจะทำมาหากันมาก นั่นก็เพราะเชียงใหม่มีสินค้าให้เลือกซื้อมากมาย แปลกใหม่ ทันสมัย มีผู้คนมากมาย มีความเป็นอยู่ที่แตกต่างกันอย่างชัดเจน นอกจากการเดินทางมาเชียงใหม่โดยการนั่งรถสองแถว ชาวบ้านบางคนที่มีจักรยานก็จะขี่จักรยานไปที่ตลาดสันกำแพงและจอดรถจักรยานไว้ที่นั่น จากนั้นก็นั่งรถสองแถวเข้าไปที่ตลาดวโรรส ถ้าชาวบ้านคนไหนมีรถก็จะขับรถมาเอง

การขยายตัวของเศรษฐกิจความเชื่อมโยงระหว่างเมืองและชนบท ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการผลิตภาคเกษตรในช่วง 2 ทศวรรษที่ผ่านมา ทำให้กิจกรรมและงานในภาคเกษตรมีความหลากหลายและครัวเรือนมีโอกาหารายได้และมีความจำเป็นต้องพึ่งพางานนอกภาคเกษตรเพิ่มมากขึ้น ในชุมชนที่ทำการศึกษามีครัวเรือนที่มีการประกอบอาชีพนอกภาคเกษตรควบคู่กับการทำการเกษตร 64 ครัวเรือน ครัวเรือนเหล่านี้เป็นครัวเรือนที่ทำการเกษตรเป็นหลัก และจะทำอาชีพอื่นๆเสริม เช่น รับจ้างเย็บผ้า ปักผ้า และค้าขายเล็กๆน้อยๆในบ้าน จากการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นทำให้จำนวนครัวเรือนที่ทำการเกษตรเพียงอย่างเดียวลดจำนวนลง การทำงานอาชีพอื่นๆนอกภาคเกษตรมีเพิ่มขึ้น ชาวบ้านที่ได้ขายที่ดินให้กับนายทุนก็ได้กลายเป็นแรงงานรับจ้างทั้งในภาคเกษตรและนอกภาคเกษตร ทั้งการทำงานในโรงงานอุตสาหกรรม รับจ้าง เย็บผ้า ค้าขาย และเป็นแคดดี้ในสนามกอล์ฟ ส่วนชาวบ้านที่ยังมีที่ดินทำการเกษตรอยู่ก็จะทำการเกษตรในที่ดินของตนหรือไม่ก็ให้เช่าโดยคิดค่าเช่าเป็นข้าวแทนจำนวนเงินค่าเช่า ชาวบ้านจำนวนมากถึงแม้ว่าจะทำการเกษตรในไร่นาของตนเองแล้วก็ยังจะไปรับจ้างทำงานในภาคเกษตรและนอกภาคเกษตรอีก

ไฟฟ้าที่ขยายลงสู่ชุมชนในปี 2524 และการขยายตัวของสื่อรูปแบบต่างๆ ถนนหนทาง และการคมนาคมที่สะดวก เป็นปัจจัยที่เอื้อต่อการสร้างความต้องการและเป็นเครือข่ายกระจายสินค้าแปลกใหม่ทั้งที่จำเป็นและไม่จำเป็น ลงไปสู่ร้านค้าและชุมชนความเชื่อมโยงกับตลาดและเศรษฐกิจภายนอกเพิ่มปัญหาและความต้องการใหม่ๆให้กับชุมชน พร้อมๆไปกับโอกาสและสู่ทางการทำมาหากินและสร้างเสริมรายได้ที่เปิดขยายมากขึ้น

3.3 การขยายตัวของร้านค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าในชุมชน

การเกิดขึ้นของร้านตัวแทนในชุมชนและการขยายตัวของระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งเป็นกลไกที่ทำให้เกิดการขยายตัวของทุนนิยม ระบบเศรษฐกิจแบบทันสมัยเกิดขึ้นพร้อม ๆ กับการเปลี่ยนแปลงในหมู่บ้าน เริ่มจากการขายที่ดินให้นายทุน การเข้าไปทำงานในนิคมอุตสาหกรรม และการสร้างถนนสายคอนกรีตขึ้นในปี 2538 สิ่งเหล่านี้เองที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงขึ้น ชาวบ้านหลายคนต้องตกอยู่ภายใต้การครอบงำของระบบทุนนิยมด้วยการที่ระบบนี้เสนอเงื่อนไขต่าง ๆ ที่ง่ายต่อการเป็นเจ้าของสินค้า ความสะดวกสบายที่เกิดขึ้นในการเดินทางเข้าสู่เชียงใหม่ การเปิดตัวของร้านค้าที่เป็นตัวแทนจากบริษัทในเชียงใหม่ในหมู่บ้านหลายร้าน และการที่ร้านเหล่านี้ได้แนะนำสินค้า เสนอสินค้าให้ชาวบ้านได้รับทราบ รวมทั้งสื่อต่าง ๆ ที่เข้าถึงในหมู่บ้านทุกอย่างไม่ว่าจะเป็นโทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ ทำให้ชาวบ้านรับรู้ข้อมูลข่าวสาร ซึ่งมีผลทำให้รูปแบบของวิถีชีวิตเปลี่ยนไปจากเดิม คาราโอเกะ เริ่มเข้ามามีบทบาทในฐานะความบันเทิงยามเย็นหลังเลิกงาน

ในหมู่บ้านถึงกับมีร้านอาหารที่ให้บริการร้องเพลงคาราโอเกะในราคา 3 เพลง 10 บาท การเปิดร้านอาหารที่มีบริการคาราโอเกะในหมู่บ้านในช่วงแรก ๆ จะเป็นที่น่าสนใจของชาวบ้านมาก ร้านนี้จะเปิดขายอาหารตอนช่วงเย็นจนถึงตอนดึก ลักษณะของร้านก็ไม่ได้มีอะไรที่แปลกไปกว่าความเป็นร้านอาหารตามสั่งธรรมดา ๆ ร้านหนึ่ง สิ่งพิเศษและดึงดูดลูกค้าโดยเฉพาะกลุ่มชายวัยทำงานที่มีอายุประมาณ 25 ปีขึ้นไปก็คือการได้ร้องเพลงคาราโอเกะ และดื่มสุราหลังเลิกงาน รูปแบบความบันเทิงหลังเลิกงานเปลี่ยนไปตามกาลเวลา และเปลี่ยนไปพร้อม ๆ กับความทันสมัยที่เข้ามาสู่ชุมชน

ในชุมชนนี้เกิดการเปลี่ยนแปลงขึ้นอย่างมากมายในช่วงเกือบ 2 ทศวรรษที่ผ่านมา และสิ่งที่ทำให้ชาวบ้านเกิดการซื้อสินค้าโดยระบบผ่อนส่ง ก็เพราะการเกิดขึ้นของร้านค้าที่จำหน่ายอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าบนถนนสายหลักของหมู่บ้านที่ตัดผ่านหมู่ 4 หมู่ 9 ซึ่งมีร้านค้าประเภทนี้ประมาณ 5 ร้าน

ร้านที่ 1 เป็นร้านที่เปิดบริการมานานกว่า 10 ปี เปิดบริการตั้งแต่ปี 2531 ตั้งอยู่ที่หมู่ 4 เดิมทีในละแวกนี้ก็จะมีย่านนี้เพียงร้านเดียวและเป็นร้านตัวแทนของบริษัทนิยมนพานิช ลูกค้าของร้านนี้ก็จะเป็นชาวบ้านในหมู่บ้านและชาวบ้านในละแวกใกล้เคียง เจ้าของเองก็เป็นคนหัวขี้เป็นคนที่มีความรู้เรื่องช่างมองว่า ถ้าเปิดร้านนี้แล้วจะรองรับความต้องการของชาวบ้านได้ เพราะในช่วงนั้นชาวบ้านเริ่มมีกำลังซื้อกันมากขึ้น การค้าขายนั้นก็อาศัยความสัมพันธ์ของคนในชุมชน ความเป็นเครือญาติ ความไว้วางใจเชื่อใจกันและกัน ปัจจุบันร้านนี้ได้ปิดตัวลงแล้ว และได้ให้หลานเปิดร้านลักษณะเดียวกันแต่เปลี่ยนชื่อร้านใหม่

ร้านที่ 2 เปิดประมาณปี 2534 ตั้งอยู่หมู่ 9 เป็นร้านที่ค่อนข้างมีลูกค้าจำนวนมาก เจ้าของร้านเป็นคนในหมู่บ้านเป็นคนหนุ่มรุ่นใหม่ ในตอนนั้นประมาณปี 2537 ได้เป็นผู้ใหญ่บ้านที่หนุ่มที่สุดและมีความรู้ในระดับปริญญาตรีคนแรกของหมู่บ้าน ร้านนี้จะมีสินค้าในร้านจำนวนมาก ทั้งเครื่องใช้ไฟฟ้าชนิดต่าง ๆ เช่น หม้อหุงข้าวไฟฟ้า ตู้เย็น โทรทัศน์ วิทยุ เครื่องเสียง ตลอดจนรถจักรยานยนต์ ซึ่งร้านนี้ได้รับรถจักรยานยนต์มาจากบริษัทแสงชัยพาณิชย์ในจังหวัดเชียงใหม่ ร้านนี้ก็เปิดมา 2 ปีแล้ว สาเหตุก็เพราะเศรษฐกิจตกต่ำทำให้ฐานะทางการเงินไม่ดีจึงต้องปิดตัวลงในที่สุด

ร้านที่ 3 ร้านนี้ตั้งอยู่ที่หมู่ 4 เปิดเมื่อปี 2537 เป็นร้านขายเครื่องใช้ไฟฟ้าที่เป็นตัวแทนจากนิยมนพานิช ร้านนี้ไม่ค่อยได้รับความนิยมมากนัก และได้ปิดกิจการไปเมื่อปี 2542 เพราะฐานะทางการเงินไม่ดี ปัจจุบันเปิดเป็นร้านทำคอมพิวเตอร์และสาส์นขายในเชียงใหม่

ร้านที่ 4 ร้านตั้งอยู่ที่หมู่ 4 และเป็นร้านเดียวที่เปิดกิจการอยู่ในปัจจุบัน ร้านนี้เปิดเมื่อ 4 ปีที่แล้ว เดิมจะเป็นร้านตัวแทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ของบริษัทแสงชัย เจ้าของร้านนี้เป็น

หลานของร้านที่ 1 เมื่อร้านที่ 1 ปิดกิจการร้านนี้ก็เปิดขึ้นและได้ดำเนินกิจการกระทั่ง 2 ปีที่แล้ว ร้านที่ 3 ได้ปิดกิจการลง เจ้าของร้านก็จึงดำเนินเรื่องขอเป็นร้านตัวแทนนิยมนพานิชแทนร้านที่ 3 และได้ดำเนินธุรกิจมาจนถึงปัจจุบัน

ร้านที่ 5 ร้านนี้เป็นร้านขายเครื่องใช้ไฟฟ้าของชิงเกอร์ ตั้งอยู่ที่หมู่ 4 แต่เจ้าของมีบ้านอยู่ที่หมู่ 9 ร้านนี้เปิดเมื่อปี 2535 การขายสินค้าของร้านนี้ก็เรียกได้ว่าพออยู่ได้ และอยู่มาจนถึงปี 2539 ก็ปิดตัวลงอีกเช่นกัน

ร้านค้าส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ที่หมู่ 4 เพราะการเข้า-ออกหมู่บ้านต้องอาศัยถนนเส้นหลักซึ่งตัดผ่านหมู่ 4 มาถึงหมู่ 9 และหมู่ที่ 8 ร้านเหล่านี้จะอยู่ริมถนน ดังนั้นเวลาผู้คนผ่านเข้า-ออกหมู่บ้านก็จะเห็นร้านค้าเหล่านี้ตามทาง นอกจากร้านค้าในหมู่บ้านแล้ว ถนนแยกดอนจั่น ซึ่งเป็นทางที่จะเข้าสู่หมู่บ้านก็มีห้างสรรพสินค้าระดับซูเปอร์สโตร์ตั้งอยู่ด้วย ห้างนี้เปิดบริการในปี 2540 เมื่อตอนที่ห้างได้เปิดใหม่ๆ นั้นเป็นที่สนใจของคนในชุมชนกันมาก การได้ออกไปที่ห้างๆ ถือว่าเป็นเรื่องพิเศษ เพราะไม่มีเพียงแต่จะไปซื้อของเท่านั้น แต่คนที่ได้ไปก็ยิ่งกลับมาเล่าให้คนที่ไม่เคยไปได้รู้ว่ที่นั่นเป็นอย่างไร ใหญ่โตและมีสินค้าเยอะเพียงไร มันเป็นเรื่องที่น่าตื่นตาตื่นใจมาสำหรับคนในหมู่บ้าน โดยเฉพาะคนที่ไม่ค่อยได้ออกไปไหน เมื่อได้ยินได้ฟังมากๆ เข้าก็เกิดความอยากไปขึ้นประกอบกับหลักการของการขายสินค้าในห้างประเภทนี้จะเน้นว่า “ถูก” กว่าที่อื่น และทางห้างเองก็มีการประชาสัมพันธ์โดยการออกเป็นเอกสารที่มีรูปสินค้าพร้อมบอกราคาให้บรรดาลูกหมู่บ้านมาทราบว่าสินค้านั้นราคาถูก สินค้าก็จะผลัดเปลี่ยนกันมาจัดรายการทุก 2 อาทิตย์ เมื่อห้างนี้เปิดขึ้นแน่นอนว่าจะต้องมีผลกระทบต่อร้านในหมู่บ้าน เพราะการซื้อสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ห้างย่อมถูกกว่าการซื้อสินค้าตามร้านค้าในหมู่บ้าน การสั่งซื้อสินค้าของบรรดาห้างขนาดใหญ่จะสั่งซื้อสินค้าทีละจำนวนมากๆ เมื่อซื้อสินค้าจำนวนมากก็ย่อมจะถูกกว่าการสั่งซื้อสินค้าทีละชิ้นตามคำสั่งซื้อของลูกค้าแน่นอน ดังนั้นราคาขายจึงมีความแตกต่างกันอย่างเห็นได้ชัด การซื้อสินค้าจากห้างดังกล่าวก็น่าจะอยู่เฉพาะการซื้อสินค้าด้วยเงินสด อย่างไรก็ตามลูกค้าที่ต้องการซื้อสินค้าแบบเงินผ่อนก็ยังคงต้องซื้อสินค้าที่ร้านค้าในหมู่บ้าน ในห้างเหล่านั้นก็ยังมีกาเสนอขายสินค้าในรูปแบบของเงินผ่อนเช่นกัน แต่กลุ่มเป้าหมายนั้นต่างกันเนื่องจากทางห้างจะเน้นลูกค้าที่เป็นคนชั้นกลาง มีเงินเดือนตามที่ห้างกำหนด มีหน้าที่การงานที่มั่นคง ไม่มีชาวบ้านคนใดที่ซื้อสินค้าเงินผ่อนกับทางห้างเลย นั่นอาจจะวิเคราะห์ได้ว่าคุณสมบัติของชาวบ้านอาจจะไม่ตรงกับที่ทางห้างกำหนดไว้ ชาวบ้านเองก็ไม่ได้คิดที่จะสนใจซื้อสินค้าผ่อนส่งกับทางห้าง

ยุคเฟื่องฟูของร้านค้าในชุมชนจะอยู่ในช่วงปี 2532-2538 ช่วงนี้เป็นช่วงที่ชาวบ้านมีกำลังซื้อสินค้ามากซึ่งเกี่ยวเนื่องกับเงื่อนไขหลายอย่าง เป็นยุคที่เศรษฐกิจเฟื่องฟูทั่วประเทศ ราคาที่ดินสูงขึ้นมาก การค้าขายก็มีผลตอบแทนในชั้นดีมาก ดังที่เขียนไว้ในบทที่ 2 ว่าช่วงเวลานี้เป็นเวลาที่ชาวบ้านได้เงินจากการขายที่ดินให้กับสนามกอล์ฟ และหมู่บ้านจัดสรรที่อยู่ถนนสายดอนจั่น การขายที่ดินทำให้ชาวบ้านมีเงินจำนวนมากในการซื้อสินค้าที่ตนเองต้องการและนำเงินไปสร้างบ้านใหม่ เมื่อมีการปรับปรุงบ้านหรือสร้างบ้านใหม่ แน่ใจว่าจะต้องหาซื้อของใช้ภายในบ้านด้วย และสินค้าที่เป็นที่นิยมคือ เครื่องใช้ไฟฟ้าที่อำนวยความสะดวกทั้งโทรทัศน์ ตู้เย็น วิทยุ เครื่องเสียง รวมทั้งพวงกดยนต์ และรถจักรยานยนต์ ที่ชาวบ้านนิยมซื้อเพราะชาวบ้านเริ่มมีเงิน มีกำลังซื้อมากขึ้น ร้านค้าในหมู่บ้านและหมู่บ้านใกล้เคียงเกิดขึ้นมาหลายร้าน การตั้งร้านค้าในหมู่บ้านเป็นการตอบสนองความต้องการซื้อของคนในชุมชนนั่นเอง และยังเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับชาวบ้านที่ไม่ต้องไปซื้อสินค้าถึงในเชียงใหม่ การที่คนในพื้นที่เปิดร้านค้าเองก็เป็นการใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมที่ตนเองมีอยู่ให้เกิดประโยชน์คือทำให้สามารถตรวจสอบได้ว่าพื้นเพและฐานะทางการเงินของผู้ซื้อ เพื่อประกอบการตัดสินใจให้สินเชื่อ ช่วงปีพ.ศ. 2535 -2538 จะเป็นช่วงที่ชาวบ้านมีกำลังซื้อสูง ร้านค้าต่างๆ ก็ขายสินค้าได้มากจนต้องสั่งสินค้าเพิ่ม และขยายร้านให้ใหญ่มากขึ้น มีสินค้าให้เลือกหลากหลายขึ้น

ยุคเศรษฐกิจซบเซาปี 2540-2542 เป็นช่วงที่เศรษฐกิจเริ่มซบเซาการค้าขายในหมู่บ้านไม่ดีเท่าที่ควร ร้านค้าที่เคยมีสินค้าในร้านมากมายก็กลับมีสินค้าบางตาลงอย่างเห็นได้ชัดเจน ลูกค้าที่เคยมีจำนวนมากก็ลดน้อยลง ยอดขายสินค้าลดลง จนในที่สุดร้านค้าในชุมชนต้องปิดกิจการไปทีละแห่ง เนื่องจากปัญหาด้านการเงิน บ้างก็มีปัญหาทางการเงินกับบริษัทที่ไปรับสินค้ามาขาย จากภาวะเศรษฐกิจซบเซาทำให้กำลังซื้อลดน้อยลง ความต้องการที่จะซื้อสินค้าใหม่ ๆ น้อยลง ช่วงนี้ชาวบ้านแทบจะหยุดการซื้อสินค้าฟุ่มเฟือย เงินที่เคยได้จากการขายที่ดินก็หมดไปกับการต่อเติมบ้าน สร้างบ้านใหม่และซื้อสินค้าฟุ่มเฟือย พอถึงช่วงนี้กำลังซื้อจึงลดลง จากการที่ได้ขายที่ดินไปทำให้มีที่ดินลดลงหรือบางคนก็ไม่มีที่ดินเอาไว้ทำการเกษตรเลย และในที่สุดก็ต้องเป็นแรงงานรับจ้างทั้งในภาคเกษตรและนอกภาคเกษตร การรับจ้างภาคการเกษตรในหมู่บ้านจะได้ค่าแรง 130 บาทต่อวันสำหรับผู้ชายและ 100 บาทต่อวันสำหรับผู้หญิง แต่งานในภาคเกษตรนี้ไม่ได้มีทุกวัน จะมีเฉพาะช่วงที่มีการปลูกพืชและเก็บเกี่ยวผลผลิต แต่โดยทั่วไปแล้วในหมู่บ้านจะมีการปลูกพืชชนิดต่างๆ ตลอดทั้งปี

ช่วงนี้เป็นช่วงที่ราคาที่ดินตก การกว้านซื้อที่ดินของนายทุนที่จะนำไปทำเป็นบ้านจัดสรรจึงไม่มีการซื้อขายที่ดินเกิดขึ้น บ้านจัดสรรบางโครงการก็หยุดการก่อสร้าง บางแห่งก็กลายเป็น

หมู่บ้านร้าง คนที่ทำงานในโรงงานอุตสาหกรรมก็โดนผลกระทบด้วยเช่นกัน จากการที่โรงงานต้องลดจำนวนคนงานลง คนที่จะต้องออกจากงานทางโรงงานมักจะเลือกคนที่มีอายุมาก เพราะคนงานที่มีอายุเหล่านั้นทำงานกับโรงงานมาหลายปี ซึ่งการทำงานมาเป็นเวลานาน เงินค่าตอบแทนที่ได้รับก็มักจะสูงตามอายุการทำงาน ดังนั้นจึงไม่แปลกถ้าทางโรงงานจะปลดคนงานซึ่งมีอายุการทำงานมานานหลายปีออก เพื่อที่จะรับเด็กวัยรุ่นหนุ่มสาวเข้ามาทำงาน และใช้ความเป็นหนุ่มสาวให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงาน และค่าตอบแทนที่เด็กหนุ่มสาวจะได้รับนั้นก็ต่อน้อยกว่าผู้ที่มีอายุการทำงานมาหลายปีอย่างแน่นอน ด้านกลุ่มแคดดี้ที่ทำงานในสนามกอล์ฟช่วงนี้รายได้ที่ได้จากการทิปของนายก็ลดลงตามภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซา นายบางคนเคยให้ทิปมากก็ให้ทิปลดลงทางสนามกอล์ฟที่ไม่เคยปลดแคดดี้ออกจากงานแคดดี้ที่ทำงานมาตั้งแต่สนามกอล์ฟเริ่มเปิดจนถึงปัจจุบันก็มีจำนวนหลายคน ถึงแม้ว่าช่วงนี้จะเป็นช่วงที่เศรษฐกิจซบเซา แต่ทางสนามกอล์ฟกลับมีนโยบายสร้างที่พักซึ่งเป็นที่พักระดับห้าดาวสำหรับนักกอล์ฟ

ยุคปัจจุบัน ปี 2543-2544 ในปัจจุบันนี้ร้านค้าที่ขายสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าในชุมชนแห่งนี้เหลือเพียงร้านเดียว ซึ่งเป็นร้านตัวแทนของบริษัทนิยามพานิช การค้าขายในช่วงนี้ถือว่าประสบความสำเร็จในระดับดีพอสมควร ซึ่งดูได้จากจำนวนลูกค้าที่มาซื้อสินค้าทั้งการซื้อแบบเงินสดและเงินผ่อน เนื่องจากตอนนี้ร้านค้าในหมู่บ้านเหลือเพียงร้านเดียว การแข่งขันจึงลดลง แต่สิ่งที่ทำให้เจ้าของร้านค้าแห่งนี้หนักใจคือ ห้างขายสินค้าขนาดใหญ่ ที่มักจะขายสินค้าถูกกว่าและมักดึงดูดลูกค้าไป โดยเฉพาะลูกค้าที่ซื้อสินค้าด้วยเงินสด แต่สำหรับการขายสินค้าแบบเงินผ่อนนั้นลูกค้าจำนวนมากก็ยังซื้อสินค้าที่ร้านนี้อยู่ แต่ก็จะมีลูกค้าอีกจำนวนหนึ่งไปซื้อสินค้าที่บริษัทนิยามพานิช แทนการซื้อสินค้ากับร้านค้าตัวแทนในหมู่บ้าน การค้าขายในหมู่บ้านเริ่มดีขึ้นช่วงปลายปี 2542 ชาวบ้านก็เริ่มมีกำลังซื้อกันมากขึ้นกว่าช่วงปี 2540

3.4 ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทศูนย์กลางในภูมิภาคกับร้านค้าในชุมชน

ร้านตัวแทนในหมู่บ้านมีบทบาทมากในการซื้อสินค้าของคนในชุมชน คนในชุมชนส่วนใหญ่จะซื้อสินค้าจากร้านนี้ การที่จะมาเป็นร้านตัวแทนได้นั้นก็ต้องผ่านขั้นตอนการคัดเลือกและพิจารณาจากบริษัทในเชียงใหม่ โดยทางบริษัทจะดูหลักทรัพย์ของผู้ที่จะเสนอตัวเข้ามาเป็นร้านตัวแทนว่ามีหลักทรัพย์ค้ำประกันมากพอหรือไม่ และยังคงดูทำเลที่ตั้งร้านด้วยว่าเป็นอย่างไร ร้านตัวแทนมักจะตั้งอยู่ริมถนนซึ่งเป็นเส้นทางผ่านเข้า-ออกหมู่บ้าน และมีเนื้อที่มากพอที่จะโชว์สินค้า รวมถึงมีส่วนรับซ่อมบำรุงสินค้าด้วย ผู้ที่จะดำเนินธุรกิจนี้ยังต้องผ่านการสัมภาษณ์และผ่านการอบรมเรื่องการขายสินค้าจากบริษัทในเชียงใหม่ว่าจะมีวิธีในการพูดกับลูกค้าอย่างไรให้ลูกค้าเชื่อ

ถือ และคล้อยตาม รวมทั้งการเปิดการขาย การปิดการขาย การสร้างความต้องการ การกระตุ้นให้เกิดการซื้อ การเสนอเงื่อนไขต่าง ๆ เช่น สินค้าราคาพิเศษ สินค้าใหม่ หรือเงื่อนไขในการผ่อนชำระ ซึ่งเป็นการสร้างกำลังซื้อล่วงหน้าให้กับผู้บริโภค เมื่อผ่านขั้นตอนการพิจารณาและการอบรมจึงสามารถเปิดเป็นร้านตัวแทนได้

ร้านค้าในชุมชนตั้งอยู่ที่หมู่ 4 บ้านห้วยไซเหนือ มีลักษณะเป็นเหมือนตึกแถวชั้นเดียว 3 คูหา และมีพื้นที่อีกส่วนหนึ่งแยกออกไปสำหรับการซ่อมรถจักรยานยนต์ให้ลูกค้า สินค้าในร้านจะเป็นสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าทุกชนิด สินค้าที่ทางร้านนำมาตั้งโชว์จะมีตู้เย็น โทรทัศน์สี ขนาดต่างๆ โดยส่วนใหญ่จะเป็นโทรทัศน์สีที่มีจอภาพขนาดใหญ่ และเป็นโทรทัศน์แบบจอแบนที่มีให้เลือกหลายรุ่น หลายยี่ห้อ นอกจากนี้ยังมีพวกเครื่องเสียงหลากหลายยี่ห้อ จากการสังเกตสินค้าในร้านนี้จะเป็นสินค้านำเข้าใหม่ทั้งสิ้น สินค้าที่มีโฆษณาทางสื่อจะมีให้เห็นในร้านค้าแห่งนี้เช่นกัน ทั้งคอมพิวเตอร์ เครื่องเล่นวีซีดี คาราโอเกะ เป็นสินค้าที่กำลังได้รับความนิยมในขณะนี้ ทางร้านยังมีรถจักรยานยนต์จำหน่ายด้วย เรียกว่ามีสินค้าทุกอย่าง สินค้าอย่างไหนที่ไม่ได้ตั้งโชว์ในร้าน หรือไม่มีในร้านก็สามารถสั่งจากทางบริษัทในเชียงใหม่ได้ โดยสามารถเลือกดูสินค้าได้จากแคตตาล็อกสินค้าที่บริษัทในเชียงใหม่จัดส่งให้ เมื่อมีการสั่งซื้อบริษัทในเชียงใหม่ก็จะจัดส่งสินค้าให้ในทันที

การขายสินค้ากับให้ลูกค้าส่วนใหญ่เจ้าของร้านจะดูแลลูกค้าเอง โดยมีการถามความต้องการของลูกค้า แนะนำสินค้า เจ้าของร้านจึงมีความรู้ในตัวสินค้าอยู่พอสมควร จากที่ได้กล่าวมาแล้วว่าเจ้าของร้านแห่งนี้เป็นคนในบ้านห้วยไซ จึงทำให้การขายสินค้าและการแนะนำสินค้าเป็นที่น่าเชื่อถือ ส่วนใหญ่ลูกค้าจะเชื่อตามที่เจ้าของร้านแนะนำ ชาวบ้านจะคิดว่า เจ้าของร้านต้องเป็นคนที่มีเรื่องเครื่องใช้ไฟฟ้าดี แต่พวกเขาคงลืมไปว่าเจ้าของร้านเองก็ไม่ได้ใช้สินค้าที่มีอยู่ทุกอย่างในร้าน ความรู้ในสินค้าบางอย่างเจ้าของร้านก็ไม่ได้มีความรู้แตกต่างไปจากคนทั่วไปเลย การขายสินค้าคนขายจะมีการเสนอสินค้านำเข้าใหม่ ๆ ให้กับลูกค้า ซึ่งบางครั้งอาจเป็นการสร้างความต้องการให้กับลูกค้าเพิ่มมากขึ้น จากที่ลูกค้าได้คิดไว้ในใจแล้วว่าต้องการซื้อสินค้าชนิดใด มีหลายครั้งที่ผู้ขายทำให้การตัดสินใจของลูกค้าเปลี่ยนไป เพราะคำแนะนำของผู้ขายนั่นเอง ที่มักจะพูดถึงคุณสมบัติเด่น ๆ ของสินค้าที่เพิ่มขึ้นว่าดีอย่างไร ทำให้ลูกค้าคล้อยตามผู้ขาย ลูกค้าบางคนก็ซื้อสินค้าตามที่ผู้ขายแนะนำร้านแห่งนี้ไม่ได้มีการขายสินค้าแบบขายตรง แต่คนในชุมชนสามารถแนะนำให้เพื่อนบ้านหรือคนรู้จักมาซื้อสินค้าในร้านแห่งนี้ได้ และผู้ที่แนะนำก็จะได้รับค่าตอบแทน ถ้ามีการซื้อสินค้า ค่าตอบแทนที่ได้รับเรียกว่าเป็น “น้ำใจ” ที่ร้านค้ามีให้กับผู้แนะนำ ยกตัวอย่างเช่น เมื่อมีการแนะนำเพื่อนให้ซื้อสินค้าจากร้านค้าได้ ถ้าเพื่อนซื้อเครื่องเล่นวีซีดี คนที่แนะนำมาก็จะได้ค่านายหน้า 200 บาท ถ้าเพื่อนของผู้แนะนำซื้อสินค้าในรูปแบบของเงินสด แต่ถ้าเป็นการซื้อแบบเงินสดคนที่แนะนำ

จะได้ค่านายหน้า 500 บาท ซึ่งสูงกว่าการซื้อแบบเงินสด แสดงให้เห็นว่าการขายสินค้าเงินผ่อนนั้นจะได้กำไรจากการขายมากกว่าการขายแบบเงินสดมาก ส่วนต่างของราคามีมูลค่าสูงตาม ทางร้านจะบวกดอกเบี้ยสำหรับการซื้อแบบเงินผ่อนถึง 30% จากราคาสินค้าเงินสด

การจัดแสดงสินค้าเป็นวิธีการหนึ่งที่เป็นการดึงดูดความสนใจของคนในชุมชนให้เข้ามาที่ร้านแห่งนี้ การจัดแสดงสินค้าหรือการจัดโปรโมชั่นสินค้าทางร้านจะจัดตามที่บริษัทในเชียงใหม่ และบริษัทแม่ของสินค้าแต่ละชนิดกำหนดเอาไว้ การจัดโปรโมชั่นสินค้าจะจัดงานบริเวณหน้าร้าน โดยมีการตั้งเต็นท์เพื่อให้ชาวบ้านได้ทดลองสินค้า และชมการสาธิตผลิตภัณฑ์ การจัดงานทั้งหมดจะมีเจ้าหน้าที่จากบริษัทในเชียงใหม่เป็นคนจัดงานนี้ วันที่มีการจัดงานชาวบ้านก็จะให้ความสนใจ และพากันไปดูเป็นจำนวนมาก ก่อนการจัดงานจะมีการแจ้งให้ชาวบ้านได้ทราบล่วงหน้าด้วยเสียงตามสายในหมู่บ้าน และจากป้ายโฆษณาหน้าร้าน ในงานมักจะมีการตรวจเช็คสินค้าให้ฟรีด้วย การจัดแสดงสินค้าก็จะมีรถราคาสินค้าที่นำมาจัดแสดงด้วย จุดนี้เองที่ทำให้คนในชุมชนมีความสนใจเป็นพิเศษเพราะราคาสินค้าที่ถูกลง เรื่องการโฆษณาประชาสัมพันธ์ร้าน ทางร้านไม่ได้มีการโฆษณาอะไรเป็นพิเศษ จะมีก็แต่ใบปลิวแนะนำสินค้าที่จะแจกจ่ายไปทุกหลังคาเรือนในใบปลิวก็จะมีรายละเอียดสินค้า สินค้าที่มีอยู่ในใบปลิวมักจะเป็นสินค้าที่ลดราคา ซึ่งในการจัดทำใบปลิวนี้บริษัทในเชียงใหม่จะเป็นผู้ดำเนินการให้ทั้งหมด

สินค้าที่ได้รับความนิยมจากชาวบ้านในชุมชนได้แก่ 1. เครื่องเล่นวีซีดี 2. โทรทัศน์ 3. เครื่องซักผ้า 4. ตู้เย็น 5. ไมโครเวฟ

นอกจากการซื้อขายสินค้าแล้วทางร้านยังใช้ระบบเทินสินค้าคือ ถ้าลูกค้าต้องการเปลี่ยนสินค้าให้ดีขึ้น เช่น ต้องการเปลี่ยนโทรทัศน์จากเครื่องเก่าเป็นเครื่องใหม่ก็จะมาให้ทางร้านตีราคาโทรทัศน์เครื่องเก่าเพื่อที่จะแลกซื้อเป็นโทรทัศน์เครื่องใหม่ มีผู้ใช้วิธีนี้ 20% จากจำนวนลูกค้า ซึ่งก็ถือว่าเป็นจำนวนที่มาก แต่การทำวิธีนี้ก็ทำให้ร้านสามารถขายสินค้าได้มากขึ้น และไม่ได้มีผลเสียอะไรกับทางร้าน ทางร้านยังสามารถนำโทรทัศน์เก่าเหล่านั้นมาขายได้อีก การตีราคาสินค้าจะอยู่ที่ 1,000-2,000 บาท ตามสภาพสินค้าซึ่งไม่ได้มีการตั้งกฎเกณฑ์ตายตัว

ร้านค้าแห่งนี้จะมีจุดขายก็ตรงที่เป็นร้านค้าตัวแทนของบริษัทนิยมนพานิช ดังนั้นย่อมมีความน่าเชื่อถืออยู่ในตัว การที่ร้านนี้เป็นร้านตัวแทนก็ย่อมมีสินค้าและบริการต่างๆ เหมือนกับบริษัทนิยมนพานิช ดังนั้นการส่งเสริมการขายจะอยู่ภายใต้การควบคุมดูแลและภายใต้นโยบายบริษัทแม่ เมื่อเวลาที่จะมีการโปรโมชั่นสินค้าก็จะมีคนจากบริษัทนิยมนพานิชมาดูแลจัดการให้ ไม่ว่าจะเป็นการจัดจุดทดลองสินค้า บริษัทแม่ก็เป็นผู้วางแผน จัดการและดำเนินการให้ทั้งสิ้น ในการโปรโมชั่นสินค้าก็ต้องดูจังหวะด้วย จะเลือกช่วงเวลาในการจัดโปรโมชั่นสินค้าช่วงที่ผู้คนว่างจากการไปไร่

ไปนา จะไม่มีการโปรโมทในช่วงที่คนออกไปทำนาหรือเก็บผลผลิต ช่วงไหนที่ทางร้านมีการจัดแสดงสินค้าทดลองสินค้าจะมีผู้คนให้ความสนใจเป็นพิเศษ บางคนอาจตัดสินใจซื้อในวันนั้นเลยก็มี จุดขายของทางร้านค้าแห่งนี้จะเน้นถึงคุณภาพสินค้าที่จะต่างจากห้างขนาดใหญ่ที่ขายสินค้าราคาถูกกว่า ทางเจ้าของร้านจะให้ความสำคัญมาก และพยายามพูดอยู่เสมอว่าสินค้าที่ขายในห้างขนาดใหญ่และมีราคาถูกเท่าที่ร้านของตนนั้นเป็นสินค้าที่มีคุณภาพสู้สินค้าของทางร้านไม่ได้ นอกจากจะเน้นถึงคุณภาพสินค้าแล้วทางร้านยังเน้นถึงบริการหลังการขายด้วย นี่ถือว่าเป็นจุดเด่นที่สำคัญ เพราะว่าการซื้อสินค้าตามห้างใหญ่นั้น เวลาที่สินค้าเสียก็ต้องส่งสินค้าไปซ่อมเอง ซึ่งไม่เหมือนกับการซื้อสินค้าในร้านค้าแห่งนี้ที่จะมีพนักงานของร้านคอยให้บริการ ซึ่งจะสะดวกกว่าการที่ต้องเอาสินค้าไปซ่อมเอง บางครั้งทางร้านก็จัดให้มีการตรวจเช็คสินค้าฟรี

การจัดการส่งเสริมการขายโดยการแสดงสินค้าและลดราคาสินค้าเป็นวิธีจูงใจทำให้คนตัดสินใจซื้อสินค้ากันมาก โดยเฉพาะคำพูดที่ว่า “ถ้าหมดเดือนนี้จะไม่ได้อาหารนี้แล้วนะ” มักเป็นคำพูดที่พูดแล้วได้ผล นอกจากนี้สิ่งที่ทำให้เกิดการตัดสินใจซื้ออีกจะเป็นระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งที่ทำให้ชาวบ้านสามารถเป็นเจ้าของสินค้าได้โดยไม่ต้องจ่ายเงินก้อนใหญ่ในการซื้อสินค้า จากการสัมภาษณ์เจ้าของร้านทำให้ทราบว่า การที่จะตัดสินใจให้สินเชื่อกับชาวบ้านของร้านค้าแห่งนี้จะสามารถให้ได้ง่ายกว่าการที่ชาวบ้านจะไปขอสินเชื่อจากบริษัทแม่ เพราะว่าจากการที่เจ้าของร้านเป็นคนในพื้นที่ย่อมรู้ถึงศักยภาพของคนในชุมชนที่จะซื้อสินค้า ตลอดจนสถานภาพทางการเงินและความไว้วางใจซึ่งกันและกัน การขอสินเชื่อจากร้านค้าในหมู่บ้านจึงมักจะไม่ค่อยเคร่งครัดเท่าไร และสามารถให้สินเชื่อได้ง่ายกว่า

3.5 การขยายตัวของระบบสินเชื่อในชุมชน

สำหรับชุมชนแห่งนี้การขยายตัวของระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งนั้นเริ่มขึ้นเมื่อ 10 ปีที่แล้ว ก่อนหน้าที่ชาวบ้านจะรู้จักกับระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่ง ชาวบ้านก็ได้ใช้ระบบสินเชื่อเพื่อการเกษตรอยู่ก่อนแล้ว การใช้สินเชื่อเพื่อการเกษตรของชาวบ้านในหมู่บ้านนี้เป็นที่นิยมกันมากก็ เพราะว่า ชาวบ้านส่วนใหญ่เป็นเกษตรกร ดังนั้นจึงสามารถที่จะขอกู้เงินจาก ธ.ก.ส.ได้ จากการศึกษายังพบว่า ชาวบ้านในหมู่บ้านร้อยละ 70 ได้กู้เงินจาก ธ.ก.ส. เหตุผลในการกู้เงินจาก ธ.ก.ส. เพื่อนำเงินมาใช้ในการเกษตร เช่น ซื้อปุ๋ย ซื้อยาฆ่าแมลง ค่าจ้างแรงงาน ค่าพันธุ์พืช ฯลฯ แต่บางครั้งการกู้เงิน จาก ธ.ก.ส. ก็เพื่อนำมาใช้ประโยชน์อื่น ๆ อีก เช่น เป็นค่าเล่าเรียน หรือว่าเป็นสินค้าอุปโภคบริโภคในครัวเรือน อาจรวมไปถึงการซื้อสินค้าฟุ่มเฟือยต่าง ๆ ด้วย

3.5.1 การให้สินเชื่อของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.)

ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรหรือ ธ.ก.ส. เป็นหน่วยงานของรัฐจัดตั้งขึ้นภายใต้พระราชบัญญัติธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร พ.ศ. 2509 มีหน้าที่ส่งเสริมเกษตรกรรม โดยการอำนวยความสะดวกให้สินเชื่อหรือเงินกู้แก่เกษตรกร ดังที่ปรากฏในวัตถุประสงค์ของการจัดตั้งธนาคารคือ เพื่อให้ความช่วยเหลือทางการเงินเพื่อส่งเสริมอาชีพเกษตรกร หรือการดำเนินงานของเกษตรกร กลุ่มเกษตรกร หรือสหกรณ์การเกษตร มาตรา 9 แห่ง พ.ร.บ. ธ.ก.ส. การดำเนินการของธนาคาร โดยการให้สินเชื่อแก่เกษตรกรในอัตราดอกเบี้ยต่ำ ส่วนการดำเนินงานของการให้สินเชื่อในเรื่องการคิดอัตราดอกเบี้ย ลักษณะและวัตถุประสงค์ ตลอดจนระยะเวลาจำนวนวงเงินกู้ขั้นสูงนั้น จะถูกกำหนดโดยข้อบังคับธนาคารตามมาตรา 31 แห่ง พ.ร.บ. ธ.ก.ส. (ข่าวสาร ธ.ก.ส. ฉบับ ธ.ค. 37 – มี.ค. 38 : 22-23)

ธ.ก.ส. มีประเภทของสินเชื่อและอัตราดอกเบี้ยที่ให้กู้ดังนี้

ประเภทแรก เงินกู้ระยะสั้นเพื่อการผลิตทางการเกษตร เป็นเงินกู้ที่เกษตรกรกู้มากกว่าเงินกู้ประเภทอื่น ซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 40 ของเงินกู้ทุกประเภท เงินกู้ประเภทนี้มีกำหนดชำระคืนภายในเวลา 12 เดือน เว้นแต่กรณีพิเศษมีกำหนดชำระคืนได้ไม่เกิน 18 เดือน วัตถุประสงค์ของการกู้เงินระยะสั้นเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินการในการเกษตรสำหรับฤดูกาลผลิตหนึ่ง ๆ ซึ่งได้แก่ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพันธุ์พืช ปุ๋ย ยากำจัดศัตรู อาหารสัตว์ วัสดุเกษตรอื่น ๆ ค่าจ้างแรงงาน ค่าใช้จ่ายในการเตรียมผลผลิตเพื่อขายและการแปรรูป ค่าเช่าเกี่ยวกับการเกษตร และค่าใช้จ่ายของครัวเรือนในระหว่างทำการผลิตทางการเกษตร

ประเภทที่สอง เงินกู้ระหว่างรอการขายผลผลิตเป็นเงินกู้ระยะสั้น มีกำหนดชำระคืนภายในระยะเวลา 6 เดือน วัตถุประสงค์ของเงินกู้ประเภทนี้เพื่อให้ผู้กู้สามารถชะลอการขายผลผลิตเพื่อรอราคา โดยเกษตรกรสามารถกู้เงินได้ภายในวงเงินไม่เกินร้อยละ 80 ของมูลค่าผลผลิตที่จำหน่ายให้กับ ธ.ก.ส.

ประเภทที่สาม เงินกู้ระยะปานกลางเป็นเงินกู้เพื่อการลงทุนในสินทรัพย์การเกษตร ซึ่งโดยปกติใช้ประโยชน์ได้เกินกว่าฤดูกาลผลิตหนึ่ง ๆ ซึ่งได้แก่เงินกู้เพื่อนำไปใช้จ่ายในการบุกเบิกที่ดินเพื่อใช้ทำการเกษตร การซื้อที่ดิน การลงทุนปรับปรุงแหล่งน้ำ ดิน คุน้ำ และงานปรับปรุงที่ดินอย่างอื่น การทำสวน การซื้อเครื่องจักรหรือปรับปรุงเครื่องมือการเกษตรขนาดใหญ่ การสร้างหรือปรับปรุงบ้านและโรงเรียนเกษตร การลงทุนเลี้ยงปศุสัตว์ สัตว์ปีก สัตว์น้ำ และการชำระหนี้สินเดิมเกี่ยวกับการเกษตร การชำระคืนเงินกู้ระยะปานกลางมีกำหนดชำระคืนต้นเงินและดอกเบี้ยเป็นรายงวด มีกำหนดชำระคืนเสร็จภายใน 3 ปี เงินกรณีพิเศษให้ชำระคืนเสร็จภายในระยะเวลา 5 ปี

ประเภทที่สี่ เงินกู้ระยะยาวเพื่อชำระหนี้สินเดิมมีวัตถุประสงค์ให้เกษตรกรใช้ชำระหนี้สินเดิม ซึ่งมีอยู่ก่อนการขึ้นทะเบียนเป็นลูกค้าประจำสาขา เพื่อจะช่วยให้เกษตรกรสามารถสงวนที่ดิน ทำการเกษตรไว้ได้หรือกู้เงินเพื่อนำไปไถ่ถอนที่ดินการเกษตร ซึ่งเดิมเป็นของเกษตรกรหรือเป็นของบิดามารดาของเกษตรกร เงินกู้ประเภทนี้กำหนดชำระคืนภายในระยะเวลา 10 ปี หรือในกรณีพิเศษอาจขยายไปไม่เกิน 12 ปี

ประเภทที่ห้า เงินกู้ระยะยาวเพื่อการเกษตรเป็นเงินกู้เพื่อการลงทุนในสินทรัพย์การเกษตร เช่น การปรับปรุงทรัพยากรการเกษตร การวางรูปแบบการประกอบการเกษตรขึ้นใหม่ การซื้อหรือปรับปรุงสินทรัพย์ประจำ ฯลฯ ซึ่งต้องใช้ระยะเวลานานกว่าจะได้ผลคุ้มค่าการลงทุน การชำระคืนเงินกู้ประเภทนี้กำหนดชำระคืนเสร็จไม่เกิน 15 ปี หรือกรณีพิเศษอาจขยายให้ชำระคืนได้ไม่เกิน 20 ปี และอาจกำหนดให้มีระยะปลอดชำระหนี้คืนต้นเงินและดอกเบี้ยได้ภายในเวลาไม่เกิน 5 ปีแรก (กองนโยบายและแผนพัฒนาการเกษตร, 2534: 13-14)

ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ได้แยกลูกค้าออกเป็น 5 ชั้น กลุ่มแยกตามฐานะทางเศรษฐกิจ โดยมีระบบการค้ำประกันอยู่ 2 รูปแบบ คือ การค้ำประกันด้วยบุคคล ซึ่งมีทั้งรูปแบบการค้ำประกันแบบกลุ่ม และการค้ำประกันด้วยบุคคล และการใช้หลักทรัพย์ที่สำคัญคือ ที่ดิน และเงินฝากของผู้กู้ซึ่งการค้ำประกันด้วยบุคคล 2 คนค้ำจะกู้ได้อีก 50,000 บาท ต่อครัวเรือน สำหรับกู้เงินโดยการจำนองหลักทรัพย์ที่ดินนั้น กู้ได้ 50 เปอร์เซ็นต์ของราคาประเมินที่ดินจากการกำหนดราคากลางของธนาคารโดยผู้ประเมินคือ พนักงานสินเชื่อของธนาคารโดยชาวนาส่วนใหญ่จะกู้เงินโดยได้รับเงินสด ส่วนใหญ่ลูกค้าจะใช้คืนเป็นปีต่อปี

อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของ ธ.ก.ส. ในระหว่างที่ทำการศึกษาคู่จะอยู่ระหว่างร้อยละ 8-16 บาทต่อปี ขึ้นอยู่กับลักษณะของสัญญา และขึ้นอยู่กับการชำระเงินคืนของลูกค้า ถ้าลูกค้าเป็นคนที่ชำระเงินให้กับ ธ.ก.ส. ครบทุกครั้งไม่เคยขาด เมื่อมีการขอกู้เงินครั้งต่อไป ก็จะได้ดอกเบี้ยในอัตราที่ต่ำกว่าลูกค้าที่มีปัญหาในการผ่อนชำระ¹

สำหรับระยะเวลาการชำระหนี้ ธ.ก.ส. มีลักษณะสัญญาที่ค่อนข้างหลากหลายคือ สัญญาเงินกู้ระยะสั้น กำหนดชำระคืนไม่เกิน 1 ปี สัญญาเงินกู้ระยะปานกลาง กำหนดชำระคืนไม่เกิน 3 ปี และสัญญาเงินกู้ระยะยาว ตลอดจนโครงการของรัฐกำหนดชำระคืนไม่เกิน 10 ปี

¹ ตัวอย่างเช่น การกู้เงินระยะยาว ลูกค้าเกรด A จะคิดดอกเบี้ยร้อยละ 8 บาทต่อปี ลูกค้าเกรด B จะคิดดอกเบี้ยร้อยละ 9 บาทต่อปี อัตราดอกเบี้ยสูงสุดคือร้อยละ 16 ต่อปี สำหรับลูกค้าที่มีปัญหาในการชำระหนี้กับ ธ.ก.ส.

สำหรับเจ้าหนี้แล้วความต้องการที่แท้จริงคือการได้รับการชำระคืนเงินกู้เมื่อถึงกำหนด และได้รับอัตราดอกเบี้ยตามระยะเวลาที่กำหนดให้ชำระอย่างครบถ้วน ซึ่งเครื่องมือสำคัญที่จะเป็นหลักประกันการได้รับชำระเงินต้นคืน และได้รับดอกเบี้ยทุกงวดนั้น คือ การพิจารณาผู้ที่จะมาเป็นลูกค้าหรือระดับของ “เครดิต” ที่เจ้าหนี้ได้กำหนดมาตรฐานไว้ กระบวนการนี้มีความสำคัญและเป็นกระบวนการที่เกิดขึ้นก่อนการตัดสินใจให้กู้ของเจ้าหนี้ การปล่อยสินเชื่อของ ธ.ก.ส. จะต้องผ่านการตัดสินใจหลายขั้นตอน ข้อมูลสำคัญที่พนักงานใช้สำหรับการพิจารณาลูกค้าคือ เอกสารข้อมูลรายคน ซึ่งจะปรากฏประวัติการกู้ของลูกค้า และประวัติการผิดนัดชำระหนี้ หรือพฤติกรรมอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการได้รับการชำระหนี้ โดยส่วนใหญ่แล้วลูกค้าที่ประวัติไม่ดีจะมีข้อความซึ่งเขียนด้วยปากกาสีแดงกำกับไว้พร้อมกับลงชื่อพนักงานสินเชื่อ นอกจากนี้ยังพิจารณาลักษณะพฤติกรรมการค้าประกันด้วยหลักทรัพย์คือ ที่ดินที่จะต้องผ่านขั้นตอนการประเมินราคาโดยออกตรวจสอบก่อน แล้วจึงนำราคาประเมินมาเสนอจำหน่ายกับธนาคาร ลักษณะทางสังคมและการเมืองเป็นอีกเงื่อนไขหนึ่งที่สำคัญที่พนักงาน ธ.ก.ส.จะนำมาพิจารณาปล่อยกู้ เช่น ผู้ที่ชาวบ้านนับหน้าถือตา หรือมีตำแหน่งทางสังคมการปกครองของหมู่บ้าน เช่น เป็นผู้ใหญ่น้ำ เป็นกำนัน หรือเป็นสมาชิก อบ.ต. ซึ่งพนักงานจะให้ความไว้วางใจค่อนข้างมากกว่าคนธรรมดาทั่วไป

3.5.2 การขยายตัวของระบบสินเชื่อเพื่อการบริโภค

สินเชื่อ (credit) มีที่มาจากภาษาละตินว่า Credere แปลว่า to trust หรือ to believe และนักวิชาการบางท่านกล่าวว่ามาจากภาษาละติน Credo ซึ่งเป็นการผสมระหว่างคำภาษาสันสกฤต Crad แปลว่า ความเชื่อถือไว้วางใจ กับคำละติน do แปลว่า ทำให้เกิดหรือมอบ จะเห็นได้ว่าที่มาของคำว่าสินเชื่อนั้นมาจากรากฐานเดียวกัน คือความเชื่อถือและไว้วางใจ จึงมีผู้กำหนดความหมายของสินเชื่อไว้หลายลักษณะ ดังนี้

ในแง่ของการค้า สินเชื่อหมายถึง ความเชื่อถือที่ผู้ขายมีต่อผู้ซื้อ และยอมมอบสินค้าหรือบริการแก่ผู้ซื้อไปก่อนโดยไม่ต้องชำระเงินจำนวนมากภายในครั้งเดียว แต่มีสัญญาการชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการนั้นในวันข้างหน้าตามการตกลงกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ซึ่งก่อให้เกิดภาวะความเป็นลูกหนี้และเจ้าหนี้ตามมา

ในแง่ของผู้บริโภค สินเชื่อหมายถึง ความสามารถที่จะได้สินค้าหรือบริการไปใช้ก่อน โดยตกลงว่าจะนำเงินมาชำระสินค้าหรือบริการในภายหลัง

จากความหมายข้างต้นอาจนำมาสรุปสาระสำคัญสำหรับความหมายของสินเชื่อ คือ ความเชื่อถือไว้วางใจระหว่างบุคคล 2 ฝ่ายในการที่จะให้สินค้าหรือบริการไปใช้ก่อน โดยมีสัญญา กำหนดเงื่อนไขและเวลาการชำระคืนในอนาคต

สินเชื่อนอกจากจะต้องตั้งอยู่บนรากฐานของความเชื่อถือแล้วยังต้องอาศัยหลักประกันซึ่งอาจเป็นไปได้ทั้งบุคคลหรือหลักทรัพย์ที่จะนำมาใช้เพื่อลดความเสี่ยงด้วย (ดารณี, 2543)

สินเชื่อแบบผ่อนส่ง (Installment Credit) เป็นการให้สินเชื่อที่นิยมกันมากในปัจจุบัน สำหรับการซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคที่คงทน เช่น ตู้เย็น โทรทัศน์ เครื่องเสียง ฯลฯ ทำให้ผู้มีรายได้น้อย และปานกลางได้มีอำนาจซื้อในปัจจุบัน นั่นคือสามารถเป็นเจ้าของและใช้ทรัพย์สินก่อนแล้ว ผ่อนชำระเป็นจำนวนเงินและจำนวนงวดตามที่ตกลงกันจนครบ โดยที่ถ้ามีการผิดสัญญาในการ ผ่อนชำระสองงวดติดต่อกัน ผู้ขายมีสิทธิยึดทรัพย์สินและรับเงินที่ส่งมาแล้วได้

เหตุผลของการใช้สินเชื่อเพื่อการบริโภคมีแตกต่างกัน ในทรรศนะของผู้ให้สินเชื่อที่ขายสินค้าคือ ต้องการกำไร การให้สินเชื่อทำให้ขายสินค้าได้มากขึ้น และหมายถึงกำไรที่เพิ่มขึ้นตามปริมาณการขาย นอกจากนี้ยังทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ และมีการหมุนเวียนของผลิตภัณฑ์เกิดขึ้น ในทรรศนะของผู้ให้กู้ยืมจะเป็นการเพิ่มค่าของเงินโดยการลงทุนและได้รับผลตอบแทนจากการใช้ความสามารถในการดำเนินการ ในทรรศนะของผู้บริโภคคือ กระตุ้นและจูงใจให้เกิดความต้องการขณะเดียวกันก็เป็นการหาทางเพื่อตอบสนองความต้องการของตนเองด้วย โดยทั่วไปจึงพอสรุปเหตุผลของการใช้สินเชื่อ โดยดูจากทรรศนะของผู้บริโภค(ในแง่เศรษฐศาสตร์) ซึ่งเขาจะเป็นผู้ใช้สินเชื่อดังนี้คือ

ประการแรก การต้องการความสะดวกสบาย โดยลักษณะของการใช้สินเชื่อนั้นผู้บริโภคไม่จำเป็นต้องถือเงินสดเป็นจำนวนมากหรือนำเงินสดติดตัวไปซื้อของจากผู้ขาย เมื่อผู้ซื้อและผู้ขายตกลงให้มีการใช้สินเชื่อแล้ว การกระทำความดังกล่าวก่อให้เกิดความสะดวกแก่ผู้ซื้อ สินเชื่ออาจกำหนดให้ในรูปแบบที่แตกต่างกัน เช่น ระยะเวลาในการชำระเงินที่จะต้องกำหนดว่าจะชำระกี่งวด

ประการที่สอง การให้สินเชื่อโดยวิธีการผ่อนชำระจากการซื้อสินค้าที่มีมูลค่าสูง เช่น เครื่องเสียง โทรทัศน์ ตู้เย็น เป็นการช่วยยกระดับมาตรฐานการครองชีพทำให้สถานะความเป็นอยู่ของผู้บริโภคดีขึ้น เพราะสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้นับวันจะมีความสำคัญเกือบจะเรียกได้ว่าเป็นปัจจัยที่ 5 ของการดำรงชีวิต ซึ่งการซื้อเป็นเงินสดหรือจ่ายชำระในครั้งเดียวนั้นผู้บริโภคที่มีรายได้ค่อนข้างต่ำไม่สามารถทำได้

สินเชื่อแบบผ่อนส่งเป็นสินเชื่อที่อำนวยความสะดวกให้บุคคลทั่วไปสามารถมีไว้ซึ่งสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ การใช้สินเชื่อก็เป็นเหมือนการเอารายได้ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตไปใช้ก่อน ปัจจุบันราคาของเครื่องอุปโภคบริโภคต่างๆ เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว การที่จะออมเงินจนได้จำนวนที่ต้องการแล้วนำไปซื้อสิ่งที่ต้องการมักจะทำได้ยาก คนบางกลุ่มจึงนิยมที่จะจ่ายดอกเบี้ยเงินกู้

ความสำเร็จของการขายแบบผ่อนชำระไม่ใช่เพียงแต่การปรับปรุงรูปแบบของสินเชื่อของธุรกิจเท่านั้น แต่ยังมีลักษณะอื่นๆ ของสินเชื่อที่จะต้องพิจารณาและกำหนดนโยบายซึ่งเกี่ยวข้องกับสัญญาการขายที่สร้างขึ้น จำนวนวงเงิน จำนวนเงินดาวน์ จำนวนเงินในการผ่อนชำระ ระยะเวลาในการผ่อนชำระและวิธีปฏิบัติในการเก็บเงิน โดยมีหลักเกณฑ์ที่ต้องพิจารณาดังนี้

หลักเกณฑ์ที่หนึ่ง การกำหนดสัญญาผ่อนชำระ เนื่องจากความเสี่ยงของการขายแบบผ่อนชำระมีมากและต้องจัดหาเงินทุนซึ่งต้องพิจารณาถึงระยะเวลา เจ้าหนี้จะใช้วิธีการเซ็นสัญญาและทำสัญญาใช้เงินเพื่อลดความเสี่ยงภัย ในสัญญาที่ทำนั้นจะรวมถึงเงื่อนไขของการขายและการเช่าซื้อ ในสหรัฐอเมริกามีกฎหมายเพื่อควบคุมการขายแบบผ่อนชำระโดยมีข้อกำหนดดังนี้

เงื่อนไขที่หนึ่ง สัญญาจะต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษร ระบุราคาเงินสด เงินวางมัดจำ เงินค่าประกัน และอื่นๆ ยอดค้างชำระ ยอดเงินที่เป็นหนี้ทั้งหมดตามสัญญา วันชำระเงิน จำนวนระยะเวลาที่ชำระเงิน

เงื่อนไขที่สอง กำหนดให้มีการประกันภัยเพื่อลดความเสี่ยงภัย กำหนดเงินต้นถ้าหากจะเลิกสัญญา

เงื่อนไขที่สาม การเรียกชำระหนี้สำหรับลูกหนี้ที่ผิดชำระหนี้ ถ้าหากจะให้หนายความจัดการให้จะต้องกำหนดจำนวนเงินที่จะเป็นค่าธรรมเนียมไว้ด้วย

เงื่อนไขที่สี่ การคิดดอกเบี้ยสำหรับหนี้ที่เลยระยะเวลาการชำระหนี้

หลักเกณฑ์ที่สอง กำหนดเงินดาวน์ให้เหมาะสม สิ่งสำคัญในเงื่อนไขการผ่อนชำระคือผู้ซื้อต้องมีเงินทุนเริ่มแรกในการซื้อ เงินทุนเริ่มแรกนี้จะถูกกำหนดเป็นเงินดาวน์ เหตุผลของการมีเงินดาวน์ก็เพื่ออย่างน้อยที่สุดก็ให้ค้ำค่าเสื่อมราคา

หลักเกณฑ์ที่สาม สินค้ามีอายุการใช้งานได้นานกว่าระยะเวลาการชำระเงิน ต้องทำให้ผู้ซื้อจ่ายเงินให้เร็วกว่าการเสื่อมของสินค้า เพื่อว่ามูลค่าของสินค้าจะได้มีมากกว่าหนี้สินภาระของผู้ซื้อ การผ่อนชำระจะต้องเสร็จสิ้นก่อนที่ความพอใจในสินค้าจะหมดไป

หลักเกณฑ์ที่สี่ ความถี่ของการผ่อนชำระ วันที่ของการผ่อนชำระควรจะสอดคล้องกับรายรับของรายได้ของผู้บริโภค ถ้าผู้ซื้อรับจ้างเป็นรายเดือนการผ่อนชำระก็ควรจะเป็นรายเดือน จำนวนเงินที่จ่ายผ่อนชำระก็ควรสัมพันธ์กับจำนวนเงินรายได้ซึ่งผู้ซื้อได้รับ

หลักเกณฑ์ที่ห้า การเรียกเก็บคืนทันที หลักเกณฑ์ที่สำคัญของผู้ขายต้องให้ลูกค้าทำสัญญาให้เสร็จในเวลาที่ยาว เมื่อลูกค้ากระทำผิดนัดชำระหนี้ในระยะเวลาที่กำหนด จะต้องมีการดำเนินการตามกฎหมายหรือมีการ เรียกสินค้าคืน

ในการพิจารณาให้สินเชื่อโดยทั่วไปแล้วจะมีหลักเกณฑ์ที่ใกล้เคียงกัน เนื่องจากปัจจุบันมีการแข่งขันในแง่ของธุรกิจสูงแต่ละบริษัทจึงได้เสนอสินเชื่อที่ง่ายต่อการเข้าถึงกับลูกค้า จากการศึกษาการพิจารณาสินเชื่อของบริษัทต่างๆในจังหวัดเชียงใหม่พบว่า แต่ละบริษัทจะมีความเข้มงวดในการพิจารณาให้สินเชื่อที่แตกต่างกัน

สำหรับระบบสินเชื่อเพื่อการบริโภคสินค้าประเภทคงทนในพื้นที่ศึกษา ข้อมูลจากบริษัทแห่งหนึ่งที่มีธุรกิจประเภทนี้ แสดงให้เห็นถึงหลักเกณฑ์การให้สินเชื่อดังนี้

คุณสมบัติของผู้ที่จะขอสินเชื่อ ผู้ขอสินเชื่อต้องมีอายุ 20 ปีขึ้นไป มีรายได้ประจำ 4,000 บาทต่อเดือน มีอายุการทำงานจนถึงปัจจุบันมากกว่า 1 ปี มีที่อยู่และสถานที่ทำงาน ปัจจุบันในเขตพื้นที่ให้บริการและมีเลขหมายโทรศัพท์ติดต่อได้

เอกสารประกอบการพิจารณา 1. สำเนาบัตรประชาชน 2. สลิปเงินเดือนหรือหนังสือรับรองรายได้ และสำเนาบัญชีออมทรัพย์ย้อนหลัง 6 เดือน

เงื่อนไขที่ทำให้การพิจารณาสินเชื่อไม่ผ่าน เงื่อนไขแรก ลูกค้าอยู่นอกเขตบริการ เงื่อนไขที่สอง ลูกค้าไม่มีเบอร์โทรศัพท์ติดต่อ ไม่สามารถโทรศัพท์ตรวจสอบกลับไปได้ เงื่อนไขที่สาม ลูกค้ามีบัญชีค้างย้อนหลัง เงื่อนไขที่สี่ ต้องซื้อสินค้าไปใช้ในเขตจังหวัดที่ทางบริษัทกำหนด เงื่อนไขที่ห้า ถ้าลูกค้าซื้อสินค้าที่มีมูลค่าสูงกว่า 25,000 ต้องมีการตรวจสอบโดยการส่งพนักงานไปที่บ้าน เงื่อนไขที่หก ถ้าลูกค้าเป็นนิติบุคคลต้องประกอบกิจการจริง

เงื่อนไขในการกำหนดวงเงินในการพิจารณาให้สินเชื่อกับลูกค้า เงื่อนไขที่หนึ่ง ถ้าลูกค้ามีเงินเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท จะพิจารณาสินเชื่อในวงเงินไม่เกิน 1.5 เท่าของเงินเดือน เงื่อนไขที่สอง ถ้าลูกค้ามีเงินเดือนมากกว่า 10,000 บาท จะพิจารณาสินเชื่อในวงเงินไม่เกิน 2 เท่าของเงินเดือน

การวางเงินดาวน์ต้องวางเงินตั้งแต่ 20-40% ของราคาสินค้า ที่เหลือก็ผ่อนชำระเป็นงวดๆไป โดยกำหนดค่าดอกเบี้ยไว้ตั้งแต่ 6% 9% 12% 18% จนถึง 30% ดอกเบี้ยจะสูงหรือต่ำขึ้นอยู่กับระยะเวลาการผ่อนชำระ และราคาของสินค้าที่ลูกค้าซื้อไป

หลักเกณฑ์การพิจารณาสินเชื่อของร้านตัวแทนในชุมชนที่ทำการศึกษา และการให้คะแนนของผู้เช่าซื้อและผู้ค้าประกัน

ตารางที่ 3.1 ตารางแสดงการให้คะแนนอัตราเงินดาวน์

อัตราเงินดาวน์	คะแนน
ไม่เกิน 20%ของราคาค่างขาย	17 คะแนน
21-30% ของราคาค่างขาย	21คะแนน
31-40% ของราคาค่างขาย	25คะแนน
41% ของราคาค่างขายขึ้นไป	30คะแนน

ที่มา : จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่สินเชื่อเมื่อเดือน ตุลาคม พ.ศ.2543

ตารางที่ 3.2 ตารางแสดงการให้คะแนนอาชีพและรายได้ต่อเดือน

อาชีพ – รายได้ (ต่อเดือน)	คะแนน
ไม่เกิน3,000บาท/เดือน	17คะแนน
5,000บาท/เดือน	21คะแนน
7,000บาท/เดือน	25คะแนน
10,000บาท/เดือนหรือมากกว่า	30คะแนน

ที่มา : จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่สินเชื่อเมื่อเดือน ตุลาคม พ.ศ.2543

ตารางที่ 3.3 ตารางแสดงการให้คะแนนสภาพที่อยู่อาศัย

สภาพที่อยู่อาศัยโดยทั่วไป	คะแนน
เช่า,หอพัก,อาศัยญาติ,อาศัยวัด	16 คะแนน
กระต๊อบ วัสดุไม่ถาวร	16 คะแนน
บ้านไม้เก่าชั้นเดียว-สองชั้น มุงสังกะสี	21คะแนน
บ้านไม้ปูนอิฐชั้นเดียว-สองชั้น แบบเก่า	26คะแนน
บ้านอิฐทันสมัย,บ้านจัดสรรขนาดใหญ่	30คะแนน

ที่มา : จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่สินเชื่อเมื่อเดือน ตุลาคม พ.ศ.2543

ตารางที่ 3.4 ตารางแสดงการให้คะแนนกรรมสิทธิ์ในบ้าน – ที่ดินของผู้เช่าซื้อและผู้ค้าประกัน

กรรมสิทธิ์ในบ้าน-ที่ดิน	ผู้เช่าซื้อ	ผู้ค้าประกัน
บ้านปลูกในที่ดินเช่า, ที่วัด, ที่สาธารณะ, ที่ราชการ, ราชพัสดุ	5คะแนน	22คะแนน
บ้านปลูกเองในที่ดินของญาติ, ของบิดา-มารดา, กรรมสิทธิ์ร่วม	7คะแนน	28คะแนน
บ้านปลูกในที่จัดสรร, ทาวน์เฮาส์, กำลังผ่อนส่งธนาคาร	9คะแนน	34คะแนน
บ้านและที่ดินของตนเอง มีเอกสารสิทธิ์แสดง	10คะแนน	40คะแนน

ที่มา : จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่สินเชื่อเมื่อเดือน ตุลาคม พ.ศ.2543

ตารางที่ 3.5 ตารางแสดงการประเมินเกรดของผู้เช่าซื้อและผู้ค้าประกัน

การประเมินเกรดตามช่วงคะแนน	ช่วงคะแนน
เกรด A	86-100
เกรด B	71-85
เกรด C	56-70
เกรด Z	ต่ำกว่า56

ที่มา : จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่สินเชื่อเมื่อเดือน ตุลาคม พ.ศ.2543

จากตารางทั้งหมดนี้แสดงให้เห็นถึงการให้คะแนนและประเมินเกรดผู้เช่าซื้อและผู้ค้าประกัน เพื่อประกอบการพิจารณาให้สินเชื่อ การตัดสินใจให้สินเชื่อกับลูกค้าประกอบด้วย ประการที่หนึ่ง ลูกค้าใช้ของจริง ไม่ได้นำไปขายต่อ, จำนำ, ออกหอย, ออกแซร์ หรือโอนให้ผู้อื่นผ่อน ประการที่สอง ลูกค้ามีความสามารถในการชำระค่างวด โดยพิจารณาจากรายได้ของลูกค้าหักด้วยค่าใช้จ่ายของรายได้ และเงินที่เหลือสามารถผ่อนชำระค่างวดได้ และประการที่สาม สินค้าที่ลูกค้าซื้อไปนั้นต้องมีความจำเป็นในการใช้สินค้าจริงๆ

การพิจารณาสินเชื่อของร้านตัวแทนที่จะให้กับชาวบ้านในชุมชน หลักเกณฑ์ทั่วไปในการพิจารณาสินเชื่อต้องมีการดูจากรายได้ ค่าใช้จ่ายในแต่ละเดือน ความจำเป็นในการซื้อสินค้าสภาพบ้านเรือนที่อยู่อาศัย กรรมสิทธิ์ในบ้านและที่ดิน อัตราเงินดาวน์ ดังที่ได้เสนอรายละเอียดไปแล้วซึ่งทั้งหมดนี้เป็นส่วนหนึ่งในการพิจารณาให้สินเชื่อ เนื่องจากเจ้าของร้านเป็นคนในพื้นที่และรู้จักคนในชุมชนเป็นอย่างดี กฎเกณฑ์บางอย่างก็มีการยืดหยุ่น เช่น เรื่องของรายได้ ถ้าเป็นคนบ้านเดียวกันก็จะไม่กำหนดรายได้ เจ้าของร้านพิจารณาว่าสามารถผ่อนได้ก็จะให้ซื้อสินค้า กรณีเดียวกันถ้าเป็นการไปซื้อสินค้าแบบผ่อนส่งที่บริษัทในเชียงใหม่ คนๆ นี้จะไม่ได้รับการพิจารณาให้สินเชื่อ

เชื่อเพราะมีรายได้ต่ำกว่าเกณฑ์ แต่ร้านตัวแทนสามารถให้ผ่อนชำระได้ เพราะว่าต้องมีความไวใจ และเห็นว่าเป็นคนหมู่บ้านเดียวกัน รู้ว่าเขามีสถานภาพอย่างไร แต่ก็ต้องมีคนมาค้าประกันจึงไม่ค่อยมีปัญหาหนี้สูญเกิดขึ้น ทางร้านจะไม่มีกำหนดวงเงินในการซื้อสินค้าแบบผ่อนส่ง ซึ่งถือว่าเป็นหลักเกณฑ์ที่ยืดหยุ่นอีกเช่นกัน ตามปกติบริษัทจะกำหนดวงเงินในการซื้อสินค้ามาให้ว่าคนที่มีรายได้น้อยก็จะถูกจำกัดวงเงินให้อยู่ในวงเงินจำนวนน้อย หลักเกณฑ์ที่ยืดหยุ่นต่างๆ เหล่านี้อาจจะเป็นกลวิธีในการสร้างแรงจูงใจและกระตุ้นให้เกิดการซื้อขายด้วยวิธีการผ่อนส่งก็เป็นได้ ถ้าทางร้านตัวแทนในหมู่บ้านไม่มีการยืดหยุ่นกฎเกณฑ์อาจทำให้ชาวบ้านไม่ผ่อนสินค้ากับทางร้าน ทำให้ทางร้านสูญเสयरายได้ กฎเกณฑ์ที่ยืดหยุ่นนี้ไม่ได้ก่อให้เกิดผลเสียกับทางร้าน แต่เป็นการให้สินเชื่อได้ง่ายขึ้น ทางร้านคิดว่าสามารถติดตามหนี้สินได้

3.6 สรุป

การขยายตัวของระบบตลาดโลก การสื่อสาร การคมนาคม รวมทั้งการเข้ามาของนายทุนท้องถิ่น สิ่งเหล่านี้มีผลทำให้ความเป็นอยู่และการบริโภคมีความคล้ายคลึงกันทั้งโลก ดังนั้นการบริโภคของคนในสังคมจึงเป็นการบริโภคเพื่อที่จะได้เป็นที่ยอมรับในสังคม โฆษณาได้ถูกสร้างมาเพื่อกระตุ้นให้เกิดการบริโภคและได้สร้างสัญญาณให้กับสินค้า ระบบสินเชื่อได้เข้ามามีบทบาทในการซื้อสินค้าของผู้คนกลุ่มต่างๆ

การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็วภายในชุมชนทำให้เกิดระบบเศรษฐกิจแบบทันสมัย ในชุมชนที่ทำการศึกษามีการเปิดตัวของร้านค้าที่เป็นตัวแทนจากบริษัทในเชียงใหม่หลายร้าน โดยที่เจ้าของร้านเป็นคนในชุมชนที่มีฐานะเศรษฐกิจอยู่ในเกณฑ์ดีและเป็นที่รู้จักของคนในชุมชน ร้านค้าต่างๆเหล่านี้ได้ดูดซับมูลค่าส่วนเกินที่เรียกว่ากำไร จากการขายสินค้าให้กับคนในชุมชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการขายสินค้าแบบผ่อนส่ง เมื่อถึงช่วงที่เศรษฐกิจชะลอตัวร้านค้าในชุมชนต่างก็ได้รับผลพวงจากภาวะนี้ ทำให้ยอดขายสินค้าลดลงอย่างเห็นได้ชัด จนทำให้ร้านค้าบางร้านต้องปิดตัวลง

ในชุมชนแห่งนี้ได้มีการใช้ระบบสินเชื่อในระบบอยู่ 2 แบบ

แบบแรก สินเชื่อจาก ธ.ก.ส. ชาวบ้านส่วนใหญ่ในชุมชนได้เคยกู้เงินจาก ธ.ก.ส.มาแล้วทั้งสิ้น วัตถุประสงค์หลักของการกู้เงินจาก ธ.ก.ส.เป็นไปเพื่อการเกษตร แต่ชาวบ้านบางส่วนก็ไม่ได้ปฏิบัติตามวัตถุประสงค์ของการกู้เงินจาก ธ.ก.ส.

แบบที่สอง สิ้นเชื่อเพื่อการซื้อสินค้าหรือที่เรียกว่าระบบสิ้นเชื่อแบบผ่อนส่ง เป็นระบบสิ้นเชื่อใช้เพื่อการซื้อสินค้าคงทนที่มีราคาสูง โดยระบบสิ้นเชื่อนี้จะมีหลักเกณฑ์เงื่อนไขมากมาย มีการทำสัญญาอย่างรัดกุม

การขายที่ดินให้กับนายทุนในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา ทำให้ชาวบ้านส่วนหนึ่งสูญเสียที่ดินทำการเกษตร และกลายเป็นแรงงานรับจ้างไปแต่สิ่งที่ได้แลกเปลี่ยนกลับมาก็คือ เงินจำนวนมากที่ได้มาจากการขายที่ดิน ในช่วงนี้เองที่ชาวบ้านในหมู่บ้านเริ่มมีการบริโภคสินค้าฟุ่มเฟือยประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ มากขึ้น ทั้งนี้เพราะชาวบ้านมีศักยภาพในการครอบครอง สินค้าโดยเฉพาะอย่างยิ่ง โทรทัศน์ เป็นสิ่งแรกที่พวกเขานึกถึงเวลาที่ต้องการซื้อสินค้า นอกจากการซื้อโทรทัศน์แล้ว ชาวบ้านยังซื้อสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าประเภทอื่นอีก เช่น ตู้เย็น หม้อหุงข้าว เครื่องเสียง วีดีโอ การซื้อสินค้าในช่วงแรกนั้นจะเป็นการซื้อสินค้าโดยใช้เงินสด เพราะชาวบ้านมีเงินจากการขายที่ดินนั่นเอง ในช่วงปี 2532 นี้เองที่อุตสาหกรรมโฆษณาขยายตัวอย่างกว้างขวาง

จากเดิมที่ชาวบ้านบางครัวเรือนไม่มีโทรทัศน์ รวมถึงเครื่องใช้ไฟฟ้าชนิดอื่นๆ ปัจจุบันการมีโทรทัศน์ถือว่าเป็นเรื่องธรรมดา เพราะแทบทุกหลังคาเรือนจะต้องมีโทรทัศน์อยู่ในความครอบครอง เมื่อการมีโทรทัศน์เป็นเรื่องธรรมดา แน่แน่นอนว่าชาวบ้านบางคนที่ชอบความทันสมัยจึงไม่ยอมที่จะให้การมีโทรทัศน์เป็นเรื่องธรรมดา ดังนั้นในการซื้อโทรทัศน์ครั้งต่อไปจึงต้องซื้อโทรทัศน์ที่มีความพิเศษด้วยรูปแบบการใช้งาน ความสวยงามของรูปทรงที่ดูทันสมัย โทรทัศน์จอขนาดใหญ่ย่อมพิเศษกว่าจอขนาดเล็ก โทรทัศน์ที่มีระบบเสียงรอบทิศทางต้องพิเศษกว่าโทรทัศน์ที่มีระบบเสียงธรรมดา และโทรทัศน์จอแบนต้องดีกว่าโทรทัศน์จอโค้งอย่างแน่นอน ด้วยกลเม็ดในการโฆษณาต่างๆ ของบริษัทผู้ผลิตทำให้ชาวบ้านเกิดความต้องการในตัวสินค้า โทรทัศน์ได้กลายเป็นสิ่งจำเป็นในทุกครัวเรือนไปแล้ว ไม่เพียงแต่โทรทัศน์เท่านั้นที่เป็นสิ่งจำเป็นภายในบ้านยังมีสินค้าอื่นๆ ที่กลายเป็นความจำเป็นชนิดที่ขาดไม่ได้ไปแล้ว เช่น ตู้เย็น เครื่องซักผ้าหม้อหุงข้าว การดูโทรทัศน์ถือว่าเป็นการพักผ่อนอย่างหนึ่งที่จะสามารถพบเห็นได้ในชุมชนแห่งนี้ ยามว่างจากการทำงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งช่วงเย็นและตอนค่ำที่ทุกครัวเรือนจะมีกิจกรรมการดูโทรทัศน์เป็นกิจกรรมหลัก เมื่อการดูโทรทัศน์เป็นกิจกรรมหนึ่งในครอบครัว ทุกคนย่อมได้รับข่าวสาร รวมถึงการโฆษณาสินค้าต่างๆ ผ่านทางโทรทัศน์

เมื่อมีการขยายตัวของตลาดเครื่องใช้ไฟฟ้า แนวโน้มการโฆษณาผ่านสื่อของสินค้าก็ต้องเพิ่มสูงขึ้นด้วย ไม่ว่าจะเป็นการโฆษณาผ่านโทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ แผ่นพับ รวมถึงการจัดแสดงสินค้า และการส่งเสริมการขายสินค้าของร้านตัวแทนในหมู่บ้าน การขายสินค้าด้วยวิธีต่างๆ จึงเกิดขึ้น รวมถึงการจูงใจให้เกิดการซื้อสินค้าด้วยระบบสิ้นเชื่อแบบผ่อนส่ง ชาวบ้านบางคนได้ใช้

วิธีกู้จาก ธ.ก.ส.มาซื้อสินค้าด้วยเช่นกัน เพราะดอกเบี้ยจาก ธ.ก.ส.นั้นมีจำนวนน้อยกว่าดอกเบี้ยจากระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งมาก ชาวบ้านบางคนตกอยู่ในภาวะที่ต้องกู้เงินจาก ธ.ก.ส.เพื่อรักษาสภาพการเป็นสมาชิกไว้ เงินที่ได้จากการกู้จึงนำมาซื้อสินค้า

จากการที่สังคมชนบทได้เปลี่ยนแปลงเป็นสังคมกึ่งเมืองกึ่งชนบท และมีรสนิยมการบริโภคแบบชนชั้นกลาง ทำให้เกิดการหลั่งไหลของสินค้าโดยผ่านกลไกหลายอย่างเช่น การเกิดขึ้นของร้านตัวแทนในชุมชน และการขายสินค้าแบบผ่อนส่ง

บทที่ 4

การบริโภคสินค้าเงินผ่อนของคนในชุมชน

ในบทนี้จะนำเสนอข้อมูลเชิงประจักษ์ พร้อมกับการวิเคราะห์ให้เห็นภาพของผู้คนในชุมชนทั้งเมืองทั้งชนบทที่หลากหลาย เมื่อพวกเขาได้รับผลกระทบจากการขยายตัวของสินค้า การบริโภคและได้เข้าสู่ระบบการบริโภคสินค้า ผู้คนในแต่ละกลุ่มได้บริโภคสินค้าแต่ละชนิดบนพื้นฐานของอรรถประโยชน์หรือเป็นการบริโภคเชิงสัญลักษณ์ หรือเป็นการบริโภคทั้งรูปแบบของสัญลักษณ์และอรรถประโยชน์ร่วมกันอย่างไร เพื่อสนองตอบต่อวิถีการบริโภคแบบใหม่ที่ปรับเปลี่ยนไปสู่การบริโภคแบบคนในเมืองได้อย่างไร โดยจะแบ่งประเด็นในการนำเสนอและวิเคราะห์ออกเป็นส่วนตัวต่าง ๆ ดังนี้

ประเด็นที่หนึ่ง ผู้บริโภคสินค้าเงินผ่อนในชุมชน จะเป็นการนำเสนอกลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษาว่าแต่ละคนมีความเป็นอยู่ มีวิถีการบริโภค การเข้าสู่ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่ง การเป็นหนี้ และการปรับตัวอย่างไร โดยจะนำเสนอเรียงตามลำดับฐานะทางเศรษฐกิจของแต่ละคน

ประเด็นที่สอง การให้ความหมายแก่สินค้าและประเภทของสินค้า ในส่วนนี้จะเป็นการเสนอให้เห็นถึงมิติของการบริโภคระหว่างการบริโภคเชิงสัญลักษณ์กับการบริโภคเพื่ออรรถประโยชน์

ประเด็นที่สาม วิถีการบริโภคสินค้าเงินผ่อนตามกลุ่มฐานะ ในแต่ละกลุ่มคนจะมีการเข้าถึงสินค้าในแง่อรรถประโยชน์ที่ได้จากสินค้าต่างกัน

4.1 การจำแนกฐานะทางเศรษฐกิจของผู้บริโภคสินค้าเงินผ่อนในชุมชน

ชาวบ้านจำนวนไม่น้อยที่เคยเป็นหนี้จากการซื้อสินค้าเงินผ่อน และทุกคนต่างรู้ดีว่าการเป็นหนี้ทำให้พวกเขาต้องมีการผ่อนส่งสินค้าในแต่ละเดือน หนี้สินเกิดจากความต้องการบริโภคสินค้า ที่ถูกกระตุ้นและจูงใจด้วยสื่อ การสร้างกำลังซื้อล่วงหน้าให้กับชาวบ้าน รวมทั้งกระบวนการเลียนแบบ และการสร้างความแตกต่างสิ่งเหล่านี้เป็นส่วนที่ทำให้เกิดการบริโภค

ในการศึกษาคั้งนี้จะมีกรณีศึกษาทั้งหมด 13 กรณีโดยจะจำแนกตามระดับฐานะทางเศรษฐกิจ อาชีพและรายได้ออกเป็น 3 กลุ่มได้แก่

กลุ่มที่หนึ่ง กลุ่มคนที่มีอาชีพรับจ้าง รายได้ต่ำ

กรณีศึกษาที่ 1 พี่เพ็ญอายุ 40 ปี อยู่กับลูกชายซึ่งเรียนหนังสืออยู่ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 บ้านของเธอเป็นเรือนไม้หลังเล็กๆ พี่เพ็ญมีรายได้จากการรับจ้างทั่วๆ ไปในหมู่บ้านเดือนละประมาณ 2,000 บาท ถ้าช่วงไหนมีงานให้ทำมากก็จะมีรายได้ถึง 3,000 บาทต่อเดือน รายรับที่ได้

มาถือว่าพออยู่ได้แบบกระเป๋ายัดกระเรียน พี่เพ็ญไม่มีที่ดินทำการเกษตรจึงมีรายได้จากการรับจ้าง และไม่ได้เรียนหนังสือสูง จึงไม่สามารถหางานที่ดีกว่านี้ทำ

ค่าใช้จ่ายแต่ละเดือนในบ้านเครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีอยู่ในบ้านก็มีเพียงแค่ พัดลม โทรทัศน์ และตู้เย็นเท่านั้น สินค้าทั้งหมดนี้ที่เพ็ญซื้อจากร้านตัวแทนในชุมชน โดยเป็นการซื้อแบบเงินผ่อนทั้งสิ้น เนื่องจากรายได้ของพี่เพ็ญมีไม่มากนัก การใช้จ่ายจึงต้องประหยัดที่สุดเท่าที่จะทำได้ ดังนั้นพี่เพ็ญจึงไม่ใช้สินค้าที่มีราคาแพง อย่างเสื้อผ้าบางครั้งเพื่อนบ้านจะนำมาให้ ค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่จะเป็นของลูกชายทั้งค่าขนม เสื้อผ้า พี่เพ็ญไม่ค่อยได้มีโอกาสออกไปซื้อสินค้าตามห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ ของใช้ภายในบ้านส่วนใหญ่จะซื้อจากร้านขายของชำในชุมชน และซื้อจากตลาดนัด นาน ๆ ถึงจะได้ไปซื้อของในห้างฯ ซึ่งจะไปกับน้องสาว น้องสาวคนนี้เองที่คอยช่วยเหลือเรื่องค่าใช้จ่ายกับพี่เพ็ญมาโดยตลอด

พี่เพ็ญรู้จักระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งมานานแล้ว และได้ใช้ระบบสินเชื่อซื้อโทรทัศน์สีขนาด 20 นิ้ว เมื่อ 2 ปีก่อนและเพิ่งผ่อนหมดเมื่อประมาณ 4 เดือนที่แล้ว โทรทัศน์เครื่องนี้เป็นโทรทัศน์เครื่องแรกของบ้าน สาเหตุที่ซื้อเป็นเพราะว่าอยากมีโทรทัศน์เป็นของตัวเอง ลูกชายพี่เพ็ญก็อยากได้ และไม่ออกไปอาศัยดูบ้านน้องจึงตัดสินใจซื้อในที่สุด และปัจจุบันพี่เพ็ญยังมีภาระผ่อนรถจักรยานยนต์เดือนละ 1,100 บาท สาเหตุที่ซื้อรถจักรยานยนต์เป็นเพราะต้องการความสะดวกสบายในการเดินทาง และลูกชายก็สามารถใช้ไปไหนมาไหนได้ด้วยหนี้สินที่เกิดขึ้นจากการซื้อสินค้าเงินผ่อนนั้นทำให้พี่เพ็ญต้องประหยัดเรื่องค่าใช้จ่ายมากขึ้น เงินที่จะต้องนำไปชำระค่าสินค้าพี่เพ็ญจะเก็บแยกไว้ต่างหาก ถ้าเดือนไหนไม่มีเงินก็จะขอเงินจากน้องสาวเพื่อนำไปชำระค่าสินค้า ซึ่งน้องสาวก็ให้เงินทุกครั้ง การขอเงินจากน้องสาวแต่ละครั้ง พี่เพ็ญก็ไม่ได้ชำระเงินคืนน้องสาวแต่อย่างใด แต่จะตอบแทนด้วยการช่วยเตรียมของเพื่อไปขาย น้องสาวของพี่เพ็ญมีฐานทางการเงินที่ดีกว่าและมักเป็นที่พึ่งให้กับญาติที่น้องเสมอ เพราะน้องสาวของพี่เพ็ญอยู่กับสามีเพียงสองคนและไม่มีลูก ประกอบกับน้องสาวของพี่เพ็ญเป็นคนค้าขายเก่ง จึงทำให้มีเงินเก็บมาก

กรณีศึกษาที่ 2 น้าศรี อายุ 40 ปีแต่งงานมีครอบครัวแล้วลูกสาวคนโตอายุ 20 ยังเรียนหนังสืออยู่ และคนเล็กอายุ 6 เดือน น้าศรีได้เข้าสู่การซื้อสินค้าแบบเงินผ่อนเมื่อ 10 ปีที่แล้ว ครอบครัวน้าศรีอยู่กัน 4 คน สามีทำอาชีพรับจ้างได้เงินเดือนละประมาณ 2,500 บาท เป็นการทำงานรับจ้างทั่วไปในหมู่บ้าน เนื่องจากไม่มีที่ดินเป็นของตัวเอง ต้องเช่าบ้านอยู่ รายได้ของน้าศรีมาจากการรับจ้างทั่วไปในหมู่บ้านทั้งแกะลำไย ปลูกข้าว เลี้ยงปลาในบ่อ ปลูกผัก และมีเพียงขายเหล้าเล็ก ๆ อยู่ข้างบ้าน มีรายได้เดือนละประมาณ 3,000 บาท

ในบ้านของน้ำศรีมีเครื่องใช้ไฟฟ้าอยู่หลายชนิดทั้งโทรทัศน์ ตู้เย็น วิทยุ เครื่องซักผ้า รถจักรยานยนต์ ตอนนี้น้ำศรีมีหนี้สินที่เกิดจากการซื้อสินค้าเงินผ่อนคือ เครื่องซักผ้า และรถจักรยานยนต์ เครื่องซักผ้าราคา 16,000 บาท ซื้อจากร้านตัวแทนในหมู่บ้าน วางเงินดาวน์ 2,000 บาท และผ่อน 2 ปี เดือนละ 700 บาท เมื่อชำระจนครบหมดแล้วจะเป็นเงิน 18,800 บาท รถจักรยานยนต์นั้นเพิ่งซื้อได้ 5 เดือน วางเงินดาวน์ 3,000 บาท และต้องผ่อนส่งเดือนละ 1,200 บาท เป็นเวลา 12 เดือน ในแต่ละเดือนจะต้องจ่ายค่าสินค้าเงินผ่อน 1,900 บาท และยังต้องจ่ายค่าเช่าบ้าน อีกเดือนละ 700 บาท นอกจากนี้ยังมีรายจ่ายอื่น ๆ ที่เกิดขึ้นในบ้านอีกทั้งค่าน้ำค่าไฟ ค่าอาหาร ค่าของใช้ ข้าวของเครื่องใช้ภายในบ้านน้ำศรีจะซื้อจากร้านขายของชำในชุมชนหรือไม่ก็ในตลาดนัด นานๆถึงจะได้ออกไปซื้อของตามห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ น้ำศรีมักจะไปกับเพื่อนบ้านหรือบางครั้งลูกสาวก็เป็นคนซื้อมา

การตัดสินใจซื้อโทรทัศน์เป็นเพราะว่าลูกสาวอยากได้ ตัวน้ำศรีกับสามีไม่อยากจะ แต่ทนการบเร้าจากลูกสาวไม่ไหวก็เลยตัดสินใจซื้อ ลูกสาวเห็นเพื่อนมีก็เลยอยากมีบ้าง การตัดสินใจซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านชิ้นอื่นๆ ตัดสินใจซื้อเอง โดยดูจากความต้องการของคนในครอบครัว สินค้าทุกชิ้นภายในบ้านก็จะซื้อจากร้านตัวแทนในหมู่บ้าน ไม่เคยออกไปซื้อในเชียงใหม่เลย ที่ตัดสินใจซื้อเงินผ่อนก็เพราะว่าไม่มีเงินสดจำนวนมากๆ และรายได้ก็น้อย น้ำศรีไม่เคยมีปัญหาในการผ่อนชำระกับทางร้าน ถ้าเดือนไหนไม่มีเงินก็จะไปขอผ่อนผันกับทางร้าน การมีเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านทำให้เกิดความสะดวกสบาย และดูเป็นคนทันสมัย ภาระหนี้สินที่อยู่ตอนนี้เป็นภาระที่หนักมาก แต่ก็พอจ่ายได้ การตัดสินใจซื้อเครื่องซักผ้าเป็นเพราะว่าจะได้ไม่ต้องเสียเวลาในการซักผ้าทำให้สะดวกขึ้น แต่การซักผ้าด้วยเครื่องซักผ้า นั้นไม่สะดวกเหมือนการซักด้วยมือ การมีเครื่องซักผ้าทำให้สบายขึ้น

การผ่อนชำระค่าสินค้านั้นจะมีพนักงานของร้านมากเก็บเงินที่บ้านเป็นประจำทุกเดือน คนที่มาเก็บเงินก็เป็นคนคุ้นเคยกัน ถ้ายังมีเงินจ่ายไม่ครบก็สามารถขอเลื่อนไปก่อนได้ เงินที่จะต้องจ่ายเป็นค่าสินค้าเดือนละประมาณ 2,000 บาท ถือเป็นเรื่องที่หนักพอสมควร เมื่อเทียบกับรายรับของครัวเรือนนี้ ทำให้น้ำศรีต้องรับจ้างปักผ้า เพื่อที่จะนำรายได้มาเป็นค่าใช้จ่ายในครัวเรือน การรับจ้างปักผ้านั้นจะมีงานให้ทำตลอดทั้งปี แต่รายได้จากการปักผ้าก็ไม่ใช่ว่าเงินจำนวนมากมาย เดือนละ 2-10 บาท แล้วแต่นาครของลายและความยากของชิ้นงาน การปักผ้าจะกำหนดลายเส้นมาให้และปักตามลาย ชาวบ้านในชุมชนหลายครัวเรือนก็รับจ้างปักผ้า จะมีคนนำผ้ามาให้ปักและส่งไปขายในเชียงใหม่ คนที่นำผ้ามาให้ปักนั้นอยู่ในชุมชนใกล้เคียงและเป็นคนรู้จักกัน จึงรับผ้ามาจากเชียงใหม่

กรณีศึกษาที่ 3 พี่วัตร อายุ 30 ปี ทำงานเป็นคนสวนอยู่ที่สนามกอล์ฟ มีรายได้ต่อเดือน 4,500 บาท รายได้ทั้งครอบครัวรวมประมาณ 5,000 บาท พี่วัตรอยู่กับพ่อและแม่ที่อายุมากแล้ว ในการตัดสินใจที่จะซื้อสินค้าจึงเป็นการตัดสินใจด้วยตัวเอง และยังต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายทุกอย่างที่เกิดขึ้นในบ้านอีกด้วย เครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีอยู่ในบ้านส่วนมากจะซื้อด้วยเงินผ่อนเช่น โทรทัศน์ ตู้เย็น เครื่องเล่นวีซีดี สินค้าทั้งหมดนี้ซื้อจากร้านตัวแทนในหมู่บ้าน สาเหตุที่ซื้อที่นี้ก็เพราะใกล้บ้าน สะดวกในการติดต่อและเป็นกันเองกับลูกค้า

การใช้เวลาว่างของพี่วัตรส่วนใหญ่จะหมดไปกับการดูหนัง ฟังเพลงอยู่กับบ้าน เพื่อเป็นการพักผ่อนหลังจากทำงาน งานที่พี่วัตรต้องรับผิดชอบในสนามกอล์ฟเป็นงานทำสวนซึ่งต้องตากแดดเกือบทั้งวัน การพักผ่อนเช่นนี้จึงทำให้พี่วัตรคลายความเหนื่อยจากงานลงได้ พี่วัตรไม่ได้ออกไปซื้อของในเมืองบ่อยนัก ข้าวของเครื่องใช้ภายในบ้านส่วนใหญ่จะซื้อจากร้านขายของชำในชุมชน

สาเหตุในการซื้อสินค้านั้นมีหลายสาเหตุทั้งการโฆษณาตามสื่อต่าง ๆ ก็มีผลในการทำให้เกิดความต้องการในตัวสินค้า อีกสาเหตุหนึ่งคือ เห็นคนอื่นมีแล้วอยากมีตาม เพื่อนบ้านเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อสินค้า สินค้าที่ซื้อไว้ก็เพื่อความสะดวก ความรื่นเริงบันเทิงใจ ปัจจุบันพี่วัตรได้ผ่อนเครื่องเล่นวีซีดี ต้องวางเงินดาวน์กับทางร้านเป็นจำนวน 1,000 บาท และผ่อนชำระเดือนละ 599 บาท เป็นเวลา 12 เดือน รวมเป็นเงิน 8,188 บาท การเลือกซื้อสินค้าพี่วัตรจะดูคุณภาพสินค้า และราคาไม่แพงเกินไป รวมทั้งดูค่าผ่อนชำระรายเดือนที่ไม่แพงเกินไป จึงจะตัดสินใจซื้อ

การบริโภคสินค้าจำพวกโทรทัศน์ เครื่องเล่นวีซีดี เป็นการบริโภคเพื่อความสุขใจของตนเอง เพราะชอบดูโทรทัศน์ ดูหนัง ฟังเพลง และชอบความสะดวกสบายที่ได้รับจากสินค้า สาเหตุที่ยอมเป็นหนี้ก็เพราะไม่ค่อยมีเงิน แต่อยากมีของไว้ใช้ เมื่อก่อนบ้านพี่วัตรไม่มีโทรทัศน์ ดังนั้นจึงต้องไปอาศัยดูโทรทัศน์ของเพื่อนบ้าน ทำให้ไม่สะดวก และเกรงใจเพื่อนบ้าน (เวลาอยากดูของไหนก็ไม่ได้ดูตามใจตัวเอง หรือเวลาเพื่อนบ้านจะนอนหลับ ก็ต้องกลับบ้านทำให้ดูโทรทัศน์ต่อไม่ได้) ดังนั้นจึงต้องซื้อไว้ใช้เอง จะได้ไม่ต้องไปอาศัยคนอื่นดู

เนื่องจากพี่วัตรเป็นคนหารายได้ให้ครัวเรือนเป็นหลักและต้องเลี้ยงดูพ่อแม่ ทำให้บางครั้งเกิดปัญหาด้านการเงินบ้าง พี่วัตรแก้ปัญหาด้วยการยืมเงินจากญาติซึ่งอยู่บ้านใกล้ๆ กันและเป็นญาติที่ค่อนข้างใกล้ชิด ญาติคนนี้เป็นญาติที่มีฐานะดีกว่าพี่วัตร และมักจะให้ความช่วยเหลือพี่วัตรเสมอ จนพี่วัตรรู้สึกเกรงใจ และพยายามหาทางตอบแทนด้วยการช่วยทำงานเท่าที่จะทำได้นอกจากนี้พี่วัตรยังต้องติดค้างค่าอาหารกับร้านค้าไว้ และเคยกู้เงิน ธ.ก.ส. 3,000 บาท ที่ต้องกู้เงิน

ก็เพราะเป็นสมาชิก ธ.ก.ส. เมื่อกู้มาแล้วก็ฝากกับ ธ.ก.ส. ไว้ทันที จึงไม่มีปัญหาในการใช้หนี้คืน ธ.ก.ส. พี่วัตรหมุนเงินด้วยการเล่นหวยใต้ดินเพื่อหวังรวยทางลัด โดยจะแทงหวยกับคนรู้จัก คนรู้จักนี้เป็นคนในชุมชนและมีรายได้เสริมจากการเดินโพน การแทงหวยของพี่วัตรจะแทงครั้งละ 10 - 20 บาท ซึ่งบางครั้งเป็นการแทงโดยใช้วาจาและไปจ่ายเงินภายหลังเมื่อได้รับเงินเดือน พี่วัตรมีปัญหาในการผ่อนชำระค่าสินค้ากับร้านตัวแทน ในช่วงที่เป็นหนี้ค่าสินค้า พี่วัตรบอกว่า “ลำบากมาก เงินไม่ค่อยพอใช้ ต้องเก็บไว้เพื่อจ่ายค่าสินค้า บางครั้งก็ต้องไปขอเลื่อนการจ่ายเงินกับทางร้านบ้าง แต่บางครั้งก็ต้องรบกวนญาติๆ ด้วยการยืมเงินพวกเขา และญาติก็ให้ยืมเงินมาทุกครั้ง เวลาจะนำเงินไปคืนพวกเขาก็ไม่ค่อยเอา จึงทำให้รู้สึกเกรงใจ”

กรณีศึกษาที่ 4 พี่ละไม อายุ 38 ปี อาชีพรับจ้างเย็บผ้า มีรายได้ 3,000 บาทต่อเดือน สมาชิกในครัวเรือนมี 4 คน สามีมีอาชีพรับจ้างและทำนา ทำสวน ลำไย ปลูกใบยาสูบ รายได้ไม่แน่นอน ทำนาได้ข้าว 250 ถึงต่อฤดู ปลูกใบยาสูบได้ 10,000 บาท ต่อปี ลำไยได้ 6,000 บาทต่อปี เครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีอยู่ในบ้าน ชื้อเป็นเงินสด ยกเว้นไมโครเวฟ สินค้าพวกเครื่องใช้ไฟฟ้า ภายในบ้านจะซื้อจากบริษัทนิคมพานิชในเชียงใหม่ จะไปซื้อสินค้าที่นั่นตลอด ค่าใช้จ่ายในบ้านเดือนละประมาณ 3,000 บาท ข้าวของเครื่องใช้ต่าง ๆ ภายในบ้านซื้อเพราะได้เงินจากการขายที่ดิน และนำเงินมาแบ่งกันระหว่างพี่น้อง ทำให้มีเงินไปซื้อสินค้าแต่ตอนนี้ไม่มีเงินก่อนที่จะไปซื้อสินค้าเลยต้องให้การซื้อด้วยเงินผ่อน

พี่ละไมผ่อนไมโครเวฟอยู่ในตอนนี้ วางเงินดาวน์ 400 บาท ต้องผ่อน 10 งวด ๆ ละ 400 บาท พี่ละไมเป็นอีกคนที่ยอมรับว่า การซื้อไมโครเวฟเป็นการตัดสินใจที่ผิด และเสียใจอยู่ถึงวันนี้ การซื้อไมโครเวฟของกลุ่มเย็บผ้านี้มาจากคนรู้จักนำมาสาธิตผลิตภัณฑ์ ว่าไมโครเวฟสามารถทำอาหารได้มากมาย จนมีคนซื้อไปถึง 10 เครื่อง พี่ไฟและพี่ละไมก็เป็นคนที่ซื้อไมโครเวฟ เพราะเชื่อในการจูงใจ และการกระตุ้นให้เกิดความต้องการของผู้สาธิต ทำให้พี่ละไมเกิดความอยากได้และตกลงซื้อในที่สุด พี่ละไมเล่าว่าสินค้าอื่น ๆ ที่เคยซื้อกว่าจะซื้อได้ต้องไปดูหลายที่ แต่ไมโครเวฟไม่ได้ไปดูที่ไหนเลย และได้มารู้ทีหลังว่า ราคาแพงกว่าซื้อเงินสดถึง 2,000 บาท พี่ละไมมีความเห็นว่าโฆษณาในโทรทัศน์มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้า “ไม่รู้หรอกว่ามันดีหรือเปล่า แต่เห็นในโฆษณาแล้วน่าใช้” เป็นคำพูดที่พี่ละไมพูดออกมา

ค่าใช้จ่ายในแต่ละเดือนเป็นปัญหานัก ทำให้รายได้ที่ได้มาไม่พอกับค่าใช้จ่าย พี่ละไมยอมรับว่ามีปัญหาทางการเงิน วิธีแก้ปัญหาคือการยืมเงินจากญาติพี่น้อง บ้างก็ขอยืมเงินจากพี่ไฟซึ่งเป็นน้องสาว บ้างก็ยืมจากญาติพี่น้องคนอื่น พี่ละไมบอกว่า ข้อดีการยืมเงินจากญาติ นั่นคือไม่ต้องเสียดอกเบี้ย และญาติพี่น้องมักจะให้ความช่วยเหลือเสมอ นอกจากนี้พี่ละไมยังใช้

เงินจากการกู้เงิน ธ.ก.ส.มาชำระหนี้ ตอนนี้พี่ละไมเป็นหนี้ ธ.ก.ส. อยู่ 20,000 บาท ต้องใช้คืนปีละ 10,000 บาท ดอกเบี้ยอีกร้อยละ 9 ต่อปี เงินกู้จาก ธ.ก.ส. ทำให้มีเงินไว้ใช้จ่ายภายในบ้าน แต่ก็ต้องใช้คืนเมื่อครบกำหนด อย่างปีที่ผ่านมามีเงินไม่พอจ่าย ธ.ก.ส. ทำให้ต้องจ่ายเฉพาะดอกเบี้ยไปก่อนและต้องรอนกว่าจะเก็บเงินได้จึงไปจ่ายเงินต้น ลูกๆ ของพี่ละไม ยังเรียนอยู่ทั้ง 2 คน ก็เลยไม่ได้ทำงานหาเงินช่วยพ่อแม่

“การซื้อสินค้านั้นก็เพื่อความสุข ถ้ามีเงินก็ซื้อไป” เป็นคำพูดที่สะท้อนออกมาให้เห็นถึงความสุข ที่ได้รับบริโภคสินค้า สำหรับพี่ละไมการซื้อสินค้าเป็นเพราะความสุขใจ และยังคงจะบริโภคต่อไปเรื่อยๆ แต่การซื้อครั้งต่อไปนั้น พี่ละไมบอกว่า ต้องคิดทบทวนให้รอบคอบก่อน แล้วยังต้องดูสภาพการเงินด้วยว่าจะสามารถซื้อสินค้าได้หรือไม่ แต่คิดว่าต่อไปคงจะไม่ซื้อสินค้าแบบผ่อนส่งแล้ว เพราะว่าราคาแพงกว่าซื้อเงินสดมาก

กรณีศึกษาที่ 5 พี่ไผ่ อายุ 34 ปี มีรายได้จากการเย็บผ้า 4,000 บาท สมาชิกในครัวเรือน 5 คน แม่ พี่ชาย สามีและลูกเรียนซึ่งกำลังเรียนหนังสืออยู่ชั้นประถมศึกษาปีที่ 5 พี่ชายมีอาชีพขับรถสองแถวรายได้ต่อเดือน 3,000 บาท สามีเป็นชาวนา มีรายได้จากการเพาะปลูก 1,500 บาทต่อเดือน ทั้งพี่ไผ่และพี่ชายก็ทำนาในช่วงฤดูทำนาด้วย

พี่ไผ่เป็นคนรับผิดชอบค่าใช้จ่ายภายในบ้านเป็นส่วนใหญ่ การซื้อของใช้ภายในบ้านพี่ไผ่เป็นคนรับผิดชอบทั้งหมด ที่บ้านพี่ไผ่อยู่กันหลายคนดังนั้นการซื้อของใช้ต่าง ๆ ภายในบ้านจึงต้องซื้อครั้งละมาก ๆ พี่ไผ่มักจะไปซื้อของที่ห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่เสมอ เพราะจะได้ซื้อสินค้าที่มีราคาถูกกว่าการซื้อจากร้านขายของชำในชุมชน เวลารว่างหลังจากทำงานเสร็จพี่ไผ่มักจะออกไปคุยกับเพื่อนบ้านหรือไม่ก็จะดูโทรทัศน์ในตอนกลางคืน ซึ่งทุกคนที่บ้านจะมาดูโทรทัศน์ร่วมกัน

ที่บ้านพี่ไผ่บ้านมีเครื่องใช้ไฟฟ้าครบทุกอย่างทั้งโทรทัศน์ วิทยุ ไมโครเวฟ เครื่องซักผ้า ฯลฯ ค่าใช้จ่ายในบ้านประมาณเดือนละ 5,000 บาท แทบจะไม่มีเงินเหลือเก็บ จึงทำให้ต้องซื้อสินค้าด้วยเงินผ่อน พี่ไผ่ได้ผ่อนเครื่องซักผ้าเดือนละ 1,000 บาท 12 งวด ดาว์น 2,000 บาท และผ่อนไมโครเวฟเดือนละ 400 บาท 10 งวด ดาว์น 400 บาท ค่าผ่อนส่งในแต่ละเดือน 1,400 บาท สำหรับพี่ไผ่แล้วการซื้อสินค้ามีผลมาจากการโฆษณาทางโทรทัศน์ เมื่อได้ดูโฆษณาก็ทำให้เกิดความต้องการสินค้า และเห็นว่าตัวเองยังพอมีความสามารถในการผ่อนชำระเลยตัดสินใจซื้อสินค้าที่ได้รื้อมาและได้ใช้ประโยชน์มากที่สุดก็เป็นเครื่องซักผ้าที่ช่วยทุ่นแรงไปได้มาก ทำให้มีเวลาไปทำงานอย่างอื่นได้ ไม่ต้องเสียเวลาซักผ้านาน ๆ แต่พี่ไผ่ก็ต้องยอมรับว่าการซักผ้าด้วยเครื่องนั้นไม่สะดวกเหมือนการซักด้วยมือ หน้าที่ในการซักผ้าจะเป็นของพี่ไผ่ ดังนั้นในการซื้อเครื่องซักผ้าจึง

เป็นการตัดสินใจของพี่ไผเอง โดยที่พี่ไผเป็นคนรับผิดชอบภาระที่เกิดขึ้นเอง ก่อนที่จะซื้อเครื่องซักผ้านั้นก็ตัดสินใจนานพอสมควรกว่าจะตกลงใจซื้อ

การเลือกสินค้าจะดูจากโทรทัศน์ว่ามีโฆษณาของยี่ห้ออะไรบ้าง และมีคุณภาพอย่างไร หลังจากนั้นก็ไปที่ร้านตัวแทนในหมู่บ้านเพื่อซื้อสินค้า พี่ไผยังบอกอีกว่า การเห็นคนอื่นมีสินค้าต่างๆ ก็ทำให้อยากมีบ้างและเป็นส่วนหนึ่งที่ตัดสินใจซื้อสินค้า การซื้อสินค้าเงินผ่อนทำให้ต้องจ่ายเงินมากกว่าราคาสินค้าจริง ราคาที่เพิ่มขึ้นนั้นเป็นดอกเบี้ยที่จะต้องจ่าย โดยเฉพาะในการซื้อไมโครเวฟ รวมค่าเงินดาวน์และค่าผ่อนชำระแล้ว ไมโครเวฟเครื่องนี้ราคา 4,400 บาท พี่ไผได้ทราบว่ารามาไมโครเวฟแบบที่พี่ไผซื้อความจริงแล้วราคา 2,500 บาท มีอยู่วันหนึ่งพี่ไผได้ไปซื้อของที่ห้างแห่งหนึ่ง และได้เดินไปดูที่แผนกเครื่องใช้ไฟฟ้า จนไปเห็นไมโครเวฟรุ่นเดียวกับที่ซื้อไว้ แต่ราคาถูกกว่ากันมาก ทำให้พี่ไผเสียใจกับการซื้อสินค้าที่ตัดสินใจซื้ออย่างรวดเร็ว เพียงแค่ได้เห็นการสาธิต และได้ตกลงซื้อในที่สุด ในการซื้อไมโครเวฟครั้งนั้นพี่ไผก็เป็นคนตัดสินใจซื้อสินค้าคนเดียว และไม่ได้ไปสอบถาม เปรียบเทียบราคาที่ไหนเลย ตัดสินใจซื้อทันทีที่การสาธิตสิ้นสุดลง ราคาที่แพงกว่าถึง 2,000 บาท ทำให้พี่ไผตั้งใจว่าต่อไปจะไม่ซื้อสินค้าเงินผ่อนอีกแล้ว แต่ถ้าจะซื้อสินค้าอีกก็ต้องเก็บเงินจนกว่าจะได้จำนวนที่ต้องการจึงจะนำไปซื้อสินค้า พี่ไผยอมรับถึงการตัดสินใจพลาดที่ซื้อไมโครเวฟ เพราะว่าไม่ได้ใช้ประโยชน์เท่าที่ควร

ภาระในการชำระหนี้ของพี่ไผถือว่าเป็นภาระที่พอมีทางหาเงินมาจ่ายค่าสินค้าได้ ไม่ได้เลือกปากว่าแรงจนเกินไป ในแต่ละเดือนจะเก็บเงินไว้ส่วนหนึ่งเพื่อจะนำไปจ่ายค่าสินค้า และไม่เคยมีปัญหาในการผ่อนชำระ พี่ไผได้กู้เงินจาก ธ.ก.ส. เป็นจำนวน 170,000 บาท เพื่อปลูกบ้าน แต่ก็ยอมรับว่าเงินส่วนหนึ่งนำไปใช้อย่างอื่นนอกเหนือจากการปลูกบ้าน ให้เป็นค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในบ้าน ค่าเทอมลูก และนำไปซื้อของใช้อุปโภคบริโภคในครัวเรือน หนี้สินจาก ธ.ก.ส. นี้ทำให้พี่ไผจะต้องส่งเงินให้ ธ.ก.ส. ปีละ 17,000 บาท และดอกเบี้ยอีกร้อยละ 8 ต่อปีเป็นเวลา 10 ปี เงินที่กู้จาก ธ.ก.ส. นี้เพิ่งเริ่มกู้ปีนี้

กรณีศึกษาที่ 6 พี่พรรณ อายุ 36 ปี ทำงานเป็นแคดดี้ได้เงินเดือน ๆ ละ 2,140 บาท รวมกับค่าทิปที่ได้ประมาณเดือนละ 2,800 บาท รวมแล้วในแต่ละเดือนพี่พรรณจะมีรายได้เดือนละประมาณ 4,800 บาท ครอบครัวของพี่พรรณอยู่กัน 4 คน สามีของพี่พรรณมีรายได้หลักจากการทำงานก่อสร้างและรับจ้างทั่วไป รวมทั้งมีรายได้จากการทำนา ทำสวนกุหลาบและปลูกมันฝรั่ง รายได้จึงไม่แน่นอน ที่ดินที่พี่ไผะปลูกเป็นที่ดินของแม่สามี ครอบครัวนี้จึงไม่มีที่ดินเป็นของตัวเอง รายได้ที่ได้จากการเพาะปลูกส่วนหนึ่งต้องแบ่งให้แม่เอาไว้ใช้ เพราะแม่ของสามีไม่ได้ประกอบ

อาชีพอะไร ลูกชายของพี่พรรณ อายุ 13 ปี เรียนอยู่ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 ที่โรงเรียนในชุมชน ลูกสาวคนเล็กอายุ 4 ขวบ

พี่พรรณรู้จักระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งมาหลายปีแล้วและเคยใช้ระบบนี้ในการซื้อสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้า อย่างเช่นเครื่องซักผ้า ที่เพิ่งผ่อนหมดเมื่อไม่นานนี้ การซื้อเครื่องซักผ้าของพี่พรรณเป็นเพราะการได้รับฟังสรรพคุณต่าง ๆ จากเพื่อนบ้านจึงทำให้เกิดความต้องการในตัวสินค้า ประกอบกับเห็นว่าการมีเครื่องซักผ้าจะทำให้มีเวลาว่างมากขึ้น เพื่อที่จะใช้เวลาว่างนั้นในการรับจ้างเย็บผ้าเป็นรายได้เสริมให้กับครอบครัว ที่พี่พรรณต้องการรายได้เสริมนั้นเป็นเพราะว่าเพิ่งซื้อรถจักรยานยนต์มาใช้ โดยเป็นการซื้อแบบผ่อนส่ง ได้วางเงินมัดจำ 7,900 บาท และต้องผ่อนอีกเดือนละ 1,470 บาทเป็นเวลา 3 ปี รายได้จากการเย็บผ้าถึงจะไม่มากนักแต่ก็พอที่จะเป็นค่าขนมให้ลูกทั้งสองคน การตกลงซื้อสินค้าชนิดต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเครื่องใช้ไฟฟ้า หรือรถจักรยานยนต์นั้นพี่พรรณได้เปรียบเทียบราคาสินค้าก่อนว่าที่ไหนขายถูกกว่า แต่ในที่สุดแล้วก็ต้องซื้อสินค้ากับร้านตัวแทนในชุมชน นั่นเป็นเพราะความสะดวกสบายที่จะได้รับ เพราะถ้าหากจะไปซื้อจากร้านในเชียงใหม่ซึ่งมีราคาถูกกว่า 1,000 บาท ก็จะไม่สะดวกในเรื่องของการเดินทางไปผ่อนชำระค่าสินค้า หรือเมื่อสินค้าที่ซื้อมามีปัญหาต้องส่งซ่อมก็จะได้ไม่สะดวกเหมือนซื้อกับร้านตัวแทนในชุมชน

การโฆษณามีผลต่อการตัดสินใจในการซื้อสินค้า และมีผลทำให้เกิดความต้องการสินค้ามาก สินค้าที่ซื้อมาใช้ในบ้านไม่ว่าจะเป็นสินค้าเล็ก ๆ น้อย ๆ อย่างสบู่ แป้ง ยาสีฟัน ฯลฯ ส่วนมีผลมาจากการโฆษณาแทบทั้งสิ้น โดยเฉพาะโทรทัศน์สีจอแบน ยี่ห้อ Panasonic ที่พี่พรรณอยากได้มากและมีโครงการที่จะซื้อในไม่ช้านี้ก็มิผลมาจากการโฆษณาเช่นกัน ทั้งการโฆษณาทางโทรทัศน์ และการโฆษณาแฝงในรูปแบบต่าง ๆ ที่ปรากฏให้เห็นในชุมชน ไม่ว่าจะเป็นการเห็นโทรทัศน์สีจอแบนจากร้านตัวแทนในชุมชน, เพื่อนบ้านหรือแม้กระทั่งร้านขายก๋วยเตี๋ยวในชุมชนก็ตาม พี่พรรณบอกว่า “การมีสินค้าไว้ในครอบครองทำให้ดูทันสมัย ถ้าใช้แล้วดีก็จะไปแนะนำให้เพื่อนบ้านได้ซื้อบ้าง”

ครอบครัวของพี่พรรณก็มีปัญหาเรื่องเงินเช่นกัน บางเดือนหาเงินได้ไม่พอที่จะชำระเงินค่าสินค้า พี่พรรณก็จะใช้วิธีการเลื่อนการผ่อนชำระออกไปก่อน ซึ่งในการขอเลื่อนการผ่อนชำระนี้ก็ต้องไปแจ้งกับเจ้าของร้านก่อน นอกจากนี้พี่พรรณจะใช้การหมุนเงินด้วยการเล่นแชร์ โดยจะเล่นกับกลุ่มเพื่อนที่ทำงานเป็นแคดดี้ด้วยกัน และเพื่อนกลุ่มนี้ก็ยังคงเป็นคนในชุมชนเดียวกันอีกด้วย ถ้าพี่พรรณต้องการใช้เงินก็จะบอกเพื่อนว่าต้องการใช้เงินและขอเปียแชร์งวดนี้ นอกจากนี้พี่พรรณยังแก้ปัญหาด้วยการขอยืมเงินจากแม่สามีมาชำระค่าสินค้า และพี่พรรณยังมีหนี้สินที่ได้กู้เงินมาจาก ธ.ก.ส. อีก 400,000 บาท ต้องผ่อนคืนปีละ 60,000 บาท 20 ปี และได้ผ่อนมาแล้ว 5 ปี เงินที่กู้

มาจาก ธ.ก.ส. นี้ พี่พรธมนำมาลงทุนในการเกษตร โดยเฉพาะกับการทำสวนกุหลาบที่มีค่าใช้จ่ายสูง ทั้งค่าแรงงาน ค่าเมล็ดพันธุ์ ค่าปุ๋ยและยาฆ่าแมลง

กลุ่มที่ 2 กลุ่มที่มีอาชีพค้าขายและมีเงินเดือนประจำ มีฐานะปานกลาง

กรณีศึกษาที่ 7 พี่ต้อย อายุ 28 ปี รับจ้างขายของที่อำเภอบ้านธิ และเปิดร้านขายเฟอร์นิเจอร์ในหมู่บ้าน รับจ้างขายของได้เงินเดือน 3,500 บาท การขายเฟอร์นิเจอร์ได้กำไรต่อชิ้นประมาณ 100-200 บาท ถือว่าเป็นรายได้ที่ไม่แน่นอน เฟอร์นิเจอร์รับมาจากตำบลศรีบัวบาน จังหวัดลำพูน พี่ต้อยเพิ่งเปิดร้านได้ไม่ถึงเดือน เงินที่ใช้ลงทุนไปประมาณ 30,000 บาท พี่ต้อยใช้วิธีทยอยให้กับโรงงานเฟอร์นิเจอร์ครั้งละ 10,000 บาท เป็นการนำเฟอร์นิเจอร์มาขายก่อนแล้วค่อยจ่ายเงินให้กับโรงงาน และยังต้องจ่ายค่าเช่าร้านอีกเดือนละ 500 บาท

ตอนนี้พี่ต้อยมีการะในการผ่อนส่งรถจักรยานยนต์เดือนละ 1,400 บาท ต้องส่งเป็นเวลา 36 เดือน วางเงินดาวน์ 10,000 บาท เมื่อปีที่แล้วพี่ต้อยก็ได้ซื้อโทรทัศน์สีด้วยเงินผ่อนต้องส่งให้กับร้านตัวแทนเดือนละ 600 บาท เป็นเวลา 18 เดือน มีเงินดาวน์อีก 2,000 บาท สินค้า 2 อย่างนี้ซื้อจากร้านตัวแทนในหมู่บ้าน ที่ตัดสินใจซื้อสินค้าจากร้านตัวแทนเพราะร้านอยู่ใกล้บ้านทำให้ไปจ่ายเงินสะดวก การซื้อรถจักรยานยนต์มาใช้ก็เพราะต้องขี่รถไปทำงาน ที่ทำงานอยู่ห่างจากบ้าน 5 กิโลเมตร เมื่อก่อนเวลาจะไปทำงานพี่ต้อยอาศัยรถเพื่อนไป แต่อาศัยเพื่อนบ่อยก็เกรงใจเลยต้องซื้อรถไว้ใช้เอง ส่วนโทรทัศน์นั้นพี่ต้อยอยากได้เองก็เลยตัดสินใจซื้อ พี่ต้อยบอกว่าโฆษณาไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้า ถ้าอยากได้ก็จะไปซื้อเลย และไม่ได้มีการเปรียบเทียบราคาจากร้านอื่นเลย การตัดสินใจว่าจะซื้อยี่ห้ออะไรนั้นก็ดูจากเพื่อนว่าพวกเขาใช้อะไรก็ซื้อตาม อย่างรถจักรยานยนต์ที่ซื้อ HONDA DREAM ก็เพราะว่าเห็นเขาใช้กันทั้งหมดหมู่บ้าน ส่วนโทรทัศน์ที่ซื้อของ Panasonic ก็เพราะว่าเพื่อนๆ และคนรู้จักใช้ยี่ห้อนี้กัน ในการทำสัญญาการซื้อสินค้าเงินผ่อนมักจะไม่น่าอย่างละเอียด ทางร้านให้เซ็นชื่อตรงไหนก็เซ็น ให้ญาติเป็นคนค้ำประกันให้

การผ่อนชำระค่าสินค้าพี่ต้อยจะไปจ่ายเงินให้กับทางร้านเอง บางเดือนก็จะมีปัญหาในการชำระหนี้บ้างจะแก้ปัญหาด้วยการขอลื่อนการชำระหนี้ไปอีก 15 วัน หรือ 1 เดือน นอกจากนี้ก็จะใช้วิธียืมเงินจากเพื่อนของน้า ซึ่งเป็นคนที่มีฐานะทางการเงินดี และจะคิดดอกเบี้ยในการยืมร้อยละ 5 บาทต่อเดือน พี่ต้อยยังกู้เงินจาก ธ.ก.ส. มาเป็นจำนวน 50,000 บาท ต้องชำระคืนให้กับ ธ.ก.ส. ปีละ 10,000 บาท ดอกเบี้ยอีก 3,000 บาท เงินที่ได้จากการกู้ ธ.ก.ส. มานั้น ส่วนหนึ่งนำไปไว้ในร้าน สำหรับซื้อปุ๋ย ยาฆ่าแมลง ฯลฯ ที่เกี่ยวกับการเกษตร เงินส่วนที่เหลือก็นำมาใช้ภายในบ้านเป็นการซื้อของใช้ต่างๆ รวมถึงเป็นเงินดาวน์ในการซื้อสินค้าอีกด้วย พี่ต้อยยังหมุนเงินด้วยการเล่นแชร์กับคนที่ทำงานเดือนละ 1,000 บาท เดือนไหนที่ต้องการใช้เงินก็จะเปียแชร์โดยจ่าย

ดอกเบี้ยในการเปี่ย 170 บาท โดยทั่วไปก็จะใส่ดอกประมาณ 100-200 บาท การผ่อนคืน ธ.ก.ส. ก็
จะนำเงินที่เล่นแชร์ได้นำไปชำระหนี้ ธ.ก.ส. พี่ด้อยบอกว่าไม่อยากเป็นหนี้ แต่ในหมู่บ้านนี้มีแต่คน
เป็นหนี้ ก็เลยไม่เห็นว่าการเป็นหนี้เป็นเรื่องเสียหาย

กรณีศึกษาที่ 8 น้าวัน อายุ 40 ปี มีอาชีพค้าขายอยู่กับบ้าน ที่บ้านจะเปิดเป็นร้านขาย
ก๋วยเตี๋ยว ส้มตำ ขนมหวานและขายของชำนิดๆ หน่อยๆ ภายในบ้าน รายได้จากการค้าขาย
ประมาณเดือนละ 3,000 บาท สามีของน้าวันมีอาชีพรับจ้างในโรงงานน้ำตาล มีรายได้เดือนละ
4,000 บาท ลูกอีก 2 คน กำลังเรียนอยู่ ก่อนที่น้าวันจะมาขายก๋วยเตี๋ยวอยู่ที่บ้านนั้น น้าวันเคยขาย
ของอยู่ในตลาดของหมู่บ้าน ซึ่งตลาดแห่งนี้เป็นตลาดเช้า แม่ค้าจะมาขายของกินตอนเช้ามีคนจนถึง
8 โมงเช้า หลังจากนั้นตลาดก็จะวาย ตลาดจะเปิดขายของแค่มื้อเช้าหลังจากนั้นพ่อค้า แม่ค้าก็
จะแยกย้ายกันกลับ ส่วนใหญ่จะกลับไปทำการเกษตรในไร่นาของตนเอง เมื่อน้าวันขายของที่
ตลาดเสร็จแล้วก็จะมาขายก๋วยเตี๋ยวในบ้านต่อ สาเหตุที่เลิกขายของในตลาดเป็นเพราะว่า ได้ขาย
ของวันละไม่กี่ชั่วโมงไม่คุ้มกับที่ต้องตื่นเช้า ลูกขายของอยู่กับบ้านดีกว่าขายได้ทั้งวัน รายได้ที่ได้จาก
การขายของในตลาดก็ไม่ได้มากมายนัก

น้าวันได้รู้จักกับระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งมานานแล้วและเคยใช้ระบบนี้มาเมื่อ 10 ปีที่
แล้ว ในการซื้อตู้เย็น จากร้านค้าในหมู่บ้าน เมื่อปีที่แล้ว ก็ได้ซื้อโทรทัศน์โดยการผ่อนส่งอีกครั้ง ครั้ง
นี้ก็ได้อีกจากร้านตัวแทน ต้องวางเงินดาวน์ 6,000 บาท ผ่อนเดือนละ 400 บาทเป็นเวลา 18 เดือน
ซึ่งถือว่าเป็นโทรทัศน์ 20 นิ้วที่ราคาแพงเครื่องหนึ่ง น้าวันเองก็ยอมรับว่าราคาค่อนข้างสูงเมื่อเทียบ
กับการซื้อด้วยเงินสดจากห้างขนาดใหญ่ที่ขายโทรทัศน์รุ่นนี้ในราคาไม่เกิน 8,000 บาท ข้อมูลนี้น้า
วันได้ทราบหลังจากที่ซื้อโทรทัศน์ได้ไม่นาน และต้องยอมรับในการตัดสินใจ การตัดสินใจซื้อโทร
ทัศน์ครั้งนี้เกิดจากความต้องการของคนในครอบครัว ประกอบกับโทรทัศน์เครื่องเก่าเสียก็เลยทำให้
ต้องตัดสินใจซื้อ เมื่อตัดสินใจว่าจะซื้อแล้วก็เดินทางไปยังร้านตัวแทน โดยที่สามีและลูกชายเป็น
คนไปเลือกซื้อ และไม่ได้มีการเปรียบเทียบราคากับร้านอื่นๆ ที่ต้องซื้อสินค้าด้วยเงินผ่อนเป็นเพราะ
ไม่มีเงินก้อน ลูกชายทั้งสองคนก็กำลังเรียน ภาระในการผ่อนส่งแต่ละเดือน 400 บาท เป็นเงิน
จำนวนไม่มากเกินไป ยังพอที่จะจ่ายไหว น้าวันจ่ายเงินดาวน์มากนั้นเป็นเพราะต้องการจ่ายราย
เดือนน้อยจะได้ไม่ต้องเพิ่มภาระในแต่ละเดือนมากนัก ถ้าจะให้จ่ายรายเดือนมากก็ไม่สามารถจ่าย
ได้เหมือนกัน น้าวันเคยมีปัญหาเรื่องการเงินอยู่บ้าง จนบางครั้งต้องขยืมเงินจากพี่สาวมาเป็นค่า
ใช้จ่ายในบ้าน ซึ่งพี่สาวก็ให้เงินมาทุกครั้ง นอกจากนี้น้าวันยังใช้เงินที่กู้จาก ธ.ก.ส. มาเป็นค่าใช้จ่าย
ภายในบ้านและค่าเล่าเรียนของลูกด้วย เงินที่กู้จาก ธ.ก.ส. จำนวน 20,000 บาท ต้องจ่ายคืนปีละ
10,000 บาท รวมดอกเบี้ยอีก 8% ต่อปี จะต้องผ่อนชำระคืน ธ.ก.ส. ในปีหน้า น้าวันยังหมุนเงิน

ด้วยการเล่นแชร์ที่ตลาดอีกด้วย แชร์วงนี้ผู้เล่นเป็นคนในชุมชนทั้งสิ้น โดยเล่นวันละ 100 บาท วงแชร์มี 30 มือ แชร์วงนี้มีการเปียแชร์สูงถึง 60 บาท ในช่วงเวลาที่จะต้องให้เงินนำวันก็จะใช้วิธีการเปียแชร์ให้ได้ เพื่อนำเงินมาใช้จ่ายค่าสินค้า เมื่อผ่อนโทรทัศนหมดแล้ว นำวันคิดว่าจะซื้อเครื่องซักผ้า แต่จะซื้อเป็นเงินสดหรือเงินผ่อนนั้นต้องดูก่อน ถ้ามีเงินไม่พอก็ต้องซื้อเงินผ่อน

กรณีที่ 9 น้ำใจ อายุ 42 ปีทำงานเป็นแคดด้อยู่ที่สนามกอล์ฟ ทำงานนี้มาตั้งแต่เริ่มเปิดสนามกอล์ฟเมื่อ 10 กว่าปีที่แล้ว รายได้เดือนละประมาณ 4,500 บาท น้ำใจอยู่กับลูกสาวที่กำลังเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 และอยู่กับพ่อที่สูงอายุ น้ำใจจึงเป็นคนรับผิดชอบค่าใช้จ่ายภายในบ้านทั้งหมด

ข้าวของเครื่องใช้ภายในบ้านน้ำใจจะซื้อมาจากในเมืองเชียงใหม่ เพราะน้ำใจจะต้องไปที่ตลาดวโรรสเพื่อซื้อเสื้อผ้ามาขายให้กับเพื่อนร่วมงานที่สนามกอล์ฟเป็นประจำทุกอาทิตย์ น้ำใจมักจะแวะซื้อของใช้ที่ตลาดหรือที่ห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ก่อนกลับบ้าน ในวันหยุดน้ำใจจะอยู่กับบ้านหรือพาลูกออกไปเที่ยวซื้อของในเมือง ลูกสาวของน้ำใจเองก็ชอบออกไปเที่ยวในเชียงใหม่ บางครั้งก็จะออกไปกับเพื่อน ๆ ไปเที่ยวห้างสรรพสินค้าแต่ไปไม่บ่อยนัก

บ้านของน้ำใจเป็นบ้านที่ไม่ใหญ่โตนัก พ่อที่จะอยู่กันได้อย่างไม่อึดอัด ในบริเวณที่เป็นส่วนกลางของบ้านจะตั้งโทรทัศน์สีขนาด 25 นิ้วไว้ นอกจากโทรทัศน์แล้วที่บ้านหลังนี้ยังมีเครื่องใช้ไฟฟ้าอื่นอีกเช่น ตู้เย็น พัดลม น้ำใจตัดสินใจซื้อโทรทัศน์เครื่องนี้เพราะโทรทัศน์เครื่องเดิมเสีย และโทรทัศน์ที่เสียไปก็เป็นโทรทัศน์ขนาด 14 นิ้วที่ดูเหมือนว่าจะมีขนาดเล็กไป น้ำใจจึงซื้อโทรทัศน์เครื่องใหม่ที่ใหญ่กว่าเดิม โทรทัศน์เครื่องนี้เป็นโทรทัศน์รุ่นใหม่ล่าสุดในตอนนั้น น้ำใจซื้อโทรทัศน์เครื่องนี้กับร้านตัวแทนในชุมชนโดยซื้อแบบผ่อนส่ง ซึ่งจะต้องผ่อนเดือนละ 700 บาทเป็นเวลา 18 เดือน ราคาของโทรทัศน์เมื่อผ่อนจนหมดแล้วนับว่าแพงอยู่พอสมควร ที่ต้องซื้อสินค้าแบบผ่อนส่งเป็นเพราะว่าน้ำใจไม่มีเงินมากพอที่จะซื้อสินค้าด้วยเงินสด การซื้อสินค้าด้วยเงินผ่อนจึงเป็นทางเลือกที่ดีที่สุดเพื่อที่จะได้สินค้ามาใช้ การะในการผ่อนชำระค่าสินค้าในแต่ละเดือนส่งผลให้เกิดปัญหาในการผ่อนบ้าง บางเดือนน้ำใจต้องไปขออนุญาตผ่อนชำระกับเจ้าของร้าน เจ้าของร้านเป็นคนในชุมชนและรู้จักสนิทสนมกับน้ำใจ จึงยอมให้เลื่อนการผ่อนชำระ เมื่อหาเงินมาได้ครบน้ำใจก็จะรีบนำเงินไปชำระค่าสินค้า

กรณีศึกษาที่ 10 พี่จัน อายุ 37 ปี เป็นแคดด้อยู่ที่สนามกอล์ฟมีรายได้เดือนละประมาณ 4,500 บาท และได้ทำงานนี้มาตั้งแต่สนามกอล์ฟเริ่มเปิด พี่จันอยู่กับสามีและไม่มีลูก สามีของพี่จันมีอาชีพเลี้ยงไก่ ไก่ที่เลี้ยงไว้มีประมาณ 100 ตัว และนำไก่ไปขายทั้งในละแวกบ้าน และนอกหมู่บ้าน นอกจากการเลี้ยงไก่แล้วก็จะทำงานรับจ้างทั่วไปในหมู่บ้าน ซึ่งมีรายได้ไม่แน่นอน

นอน ก่อนที่พี่จันจะเข้ามาทำงานในสนามกอล์ฟนอกจากรายได้จากการเป็นแคดดี้แล้วพี่จันยังมีรายได้จากการขายของให้กับเพื่อนแคดดี้ ของที่ซื้อมาขายจะเป็นของใช้ในครัวเรือน เสื้อผ้า เครื่องสำอาง เครื่องประดับขายตรงยี่ห้อต่างๆ พี่จันได้ไปซื้อของที่ห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่เป็นประจำเกือบทุกอาทิตย์

บ้านของพี่จันเป็นบ้านปูน 2 ชั้น กว้างขวางพอสมควร ภายในบ้านมีเครื่องใช้ไฟฟ้าอย่างครบครันทั้งโทรทัศน์สีขนาด 25 นิ้ว ตู้เย็นและเครื่องเสียง เนื่องจากพี่จันไม่มีลูกและเป็นคนที่ค้าขายเก่ง ทำให้มีเงินเก็บพอสมควร พี่จันจึงเป็นที่พึ่งให้กับญาติพี่น้องในยามที่พวกเขาเดือดร้อนและต้องการความช่วยเหลือ โดยเฉพาะเรื่องเงิน พี่จันมักจะให้เงินกับพ่อ แม่ พี่ น้องและหลานเสมอ

การซื้อสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าของพี่จันมีทั้งซื้อด้วยเงินสดและซื้อด้วยเงินผ่อน ถ้าเป็นสินค้าที่ซื้อด้วยเงินสดพี่จันมักจะไปซื้อที่ห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ แต่ถ้าเป็นการซื้อสินค้าแบบเงินผ่อนพี่จันจะซื้อสินค้าที่ร้านตัวแทนในชุมชน การตัดสินใจซื้อสินค้าแต่ละครั้งของพี่จันมีสาเหตุหลายประการไม่ว่าจะเป็นเพราะได้ฟังสรรพคุณของสินค้าจากเพื่อน หรือการเห็นโฆษณาสินค้าจากสื่อประเภทต่าง ๆ สินค้าที่ซื้อมาเพื่อความบันเทิง คลายเครียดจากการทำงาน พี่จันไม่มีปัญหาในการผ่อนชำระเนื่องจากพี่จันมีรายได้เสริมจากการขายของให้กับเพื่อนแคดดี้

กลุ่มที่ 3 เป็นกลุ่มที่มีเงินเดือนประจำหรือมีธุรกิจหรือทำงานในภาคเกษตร รายได้สูง

กรณีศึกษาที่ 11 พี่น้อย อายุ 30 ปี ทำงานเป็นพนักงานฝ่ายผลิตที่นิคมอุตสาหกรรมลำพูน มีรายได้รวมโอที 9,000 บาท สามีของพี่น้อยก็ทำงานที่นิคมอุตสาหกรรมเช่นกัน มีรายได้ประมาณ 8,000 บาท พ่อกับแม่ของพี่น้อยทำนาปลูกข้าวเพื่อบริโภคในครัวเรือน ดังนั้นรายได้หลักของครัวเรือนมาจากพี่น้อยและสามี พี่น้อยมักจะใช้เวลาในวันหยุดไปเดินซื้อสินค้าตามห้างสรรพสินค้าและยังชอบที่จะไปดูภาพยนตร์ตามโรงภาพยนตร์ในเมืองเชียงใหม่อีกด้วย

จากรายรับของครัวเรือนนี้ทำให้ประเมินได้ว่า บ้านนี้เป็นบ้านที่มีฐานะทางเศรษฐกิจค่อนข้างดี อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านก็มีอย่างครบครันทั้งโทรทัศน์ ตู้เย็น เครื่องเสียง เครื่องซักผ้า สินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าของบ้านนี้จะซื้อที่บริษัทนิคมพานิชในจังหวัดเชียงใหม่ ปัจจุบันได้ผ่อนส่งโทรทัศน์และรถยนต์กับบริษัทนิคมพานิช สาเหตุที่ซื้อสินค้าที่นี้ก็เพราะว่าพี่สาวของพี่น้อยทำงานอยู่ที่นั่น และยังมีสินค้าให้เลือกมากมายในการซื้อสินค้าด้วยระบบเงินผ่อนของพี่น้อยนั้น พี่น้อยจะซื้อสินค้าในชื่อของพี่สาว การเป็นพนักงานบริษัทนิคมพานิชนั้นทำให้สามารถซื้อสินค้าในบริษัทได้ในราคาต่ำกว่าราคาขายทั้งการซื้อแบบเงินสดก็จะราคาต่ำกว่าปกติ หรือถ้าจะเป็นการซื้อแบบเงินผ่อนก็จะมีอัตราค่าผ่อนชำระสินค้าและดอกเบี้ยต่ำกว่าการซื้อสินค้าของบุคคล

ทั่วไป คือจะจ่ายดอกเบี้ยในอัตรา 10% ในขณะที่การขายสินค้าแบบเงินผ่อนให้กับคนทั่วไปจะมีดอกเบี้ยสูงถึง 30% ถึงแม้ว่าพี่น้องจะซื้อสินค้าแบบเงินผ่อนแต่เมื่อคิดจำนวนเงินที่ต้องจ่ายทั้งหมดแล้วสินค้าที่ซื้อมาก็มีราคาไม่แพง

ในการเลือกซื้อสินค้าชนิดต่างๆ นั้น พี่น้องจะดูรายละเอียดของสินค้า คุณภาพของสินค้า คุณสมบัติและชอบที่จะให้โทรทัศน์มีลูกเล่นที่หลากหลาย มีระบบเสียงที่ดี เพราะเวลาดูจะได้รรถรสกว่าการดูโทรทัศน์ที่มีระบบเสียงแบบธรรมดามาก ทั้งยังต้องดูถึงราคาที่สมเหตุสมผลไม่แพงเกินไปเมื่อเทียบกับคุณภาพของสินค้า การตัดสินใจซื้อสินค้าด้วยระบบผ่อนส่งของพี่น้องนั้น เพราะความต้องการในตัวสินค้าที่มีจากการดูโฆษณาทางโทรทัศน์ ทำให้เกิดความอยากได้ ประกอบกับมีญาติที่ทำงานอยู่กับบริษัทนิคมพานิชเพียงแค่ว่าต้องการสินค้าแบบไหน ยี่ห้ออะไร ญาติก็จะจัดการให้ทั้งหมด

พี่น้องได้กู้เงินจาก ธ.ก.ส. มาเป็นจำนวน 100,000 บาท สาเหตุที่ก็เพราะเป็นสมาชิก ธ.ก.ส. และยังจะได้เงินปันผลด้วย การกู้ครั้งนี้เป็นการกู้มาเพื่อนำมาเป็นเงินดาวน์ในการซื้อรถยนต์ ไม่ได้นำเงินที่กู้จาก ธ.ก.ส. มาทำการเกษตรแต่อย่างใด และต้องผ่อนชำระคืนปีละ 20,000 บาท ดอกเบี้ยอีก 7.5% ต่อปี นอกจากที่จะต้องชำระเงินคืน ธ.ก.ส. เป็นรายปีแล้ว พี่น้องยังต้องผ่อนชำระค่าสินค้าที่ได้ซื้อมาจากบริษัทนิคมพานิชทั้งรถยนต์และโทรทัศน์ โดยโทรทัศน์ต้องผ่อนเดือนละ 700 บาท เป็นเวลา 12 เดือน และรถยนต์ต้องผ่อนเดือนละ 7,921 บาท เป็นเวลา 48 เดือน ด้วยภาระหนี้สินที่มีอยู่ทำให้บางครั้งพี่น้องต้องใช้การหมุนเงินด้วยการเล่นหวยใต้ดินเพื่อหวังรวยทางลัด การซื้อหวยใต้ดินพี่น้องจะซื้อกับคนเดินโพล่ที่รู้จักกัน หรือบางครั้งจะฝากเพื่อนบ้านไปซื้อให้และนำไปให้กับคนเดินโพล่ในภายหลัง

ในช่วงที่ต้องชำระหนี้ผ่อนส่งพี่น้องและสามีต้องทำงานอย่างหนักและลำบากมาก ต้องทำโอทีตลอด ไม่ค่อยมีเวลาพักผ่อน และต้องขยันทำโอที จนพี่น้องบอกว่าต่อไปจะไม่ซื้ออะไรที่ต้องใช้เงินมาก ๆ อีก และไม่อยากเป็นหนี้อีกแล้ว แต่สาเหตุที่ต้องยอมเป็นหนี้เพราะว่าของบางอย่างจำเป็นต้องซื้อต้องมีไว้ใช้ตามความจำเป็นในการดำรงชีวิตประจำวัน แต่รายรับที่ได้มาต้องนำไปใช้เป็นค่าเทอมของลูกและค่าใช้จ่ายในบ้านแต่ละวัน ดังนั้นจึงต้องยอมเป็นหนี้บ้าง ถ้าเลือกได้ก็ไม่อยากเป็นหนี้

กรณีศึกษาที่ 12 หญิง อายุ 50 ปี ทำงานที่โรงงานน้ำตาล ส่วนภรรยารับจ้างทำโคมไฟกระดาศา รายได้จากการทำงานในโรงงานน้ำตาล 6,500 บาท รับจ้างทำโคมไฟได้เดือนละ 2,500 บาท ทั้งสองและป้ายังนำสายไฟมาใส่ลวดรีดและปลั๊กไฟ เป็นรายได้เสริมและได้เงินในการใส่ชุดละ 50 สตางค์ นอกจากนี้ยังมีรายได้จากการทำสวนมะม่วงและการเพาะปลูกประมาณ 7,000

บาทต่อเดือน ลูกชายและลูกสาวของลุงกำลังเรียนหนังสืออยู่ คุณลุงทำงานที่โรงงานน้ำตาลนี้มานานแล้ว คุณป้าเมื่อก่อนทำสวนมะม่วง เพิ่งจะมาทำคอมไฟเมื่อไม่นานมานี้เอง บางครั้งถ้ามีงานเข้ามามากก็ต้องทำโอที จะได้เงินค่าโอที 50 บาทต่อ 3 ชั่วโมง

เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านของคุณลุงซื้อมาจากร้านในหมู่บ้าน เพราะว่าสะดวกกว่าการไปซื้อในเมือง และรู้จักกันมานานก็เลยอุดหนุนมาตลอด ลุงจัดว่าเป็นคนมีฐานะทางการเงินดีพอสมควร สังเกตจากเพื่อนบ้าน ๆ มักจะบอกว่า “บ้านเค้าดูรวย มีเงินเยอะ” บ้านนี้เป็นบ้านที่มีอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้านทุกอย่าง ทั้งโทรทัศน์ ตู้เย็น เครื่องซักผ้า เครื่องเล่นวีซีดี เครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีราคาสูง คุณลุงจะซื้อโดยวิธีการผ่อนส่ง ในปัจจุบันคุณลุงได้ผ่อนเครื่องเล่นวีซีดี กับร้านตัวแทนในหมู่บ้าน ตอนแรกไม่ได้คิดว่าจะซื้อ เส้นทางการทำงานของคุณลุงจะต้องผ่านร้านแห่งนี้ แล้วก็แวะเข้าไปดูว่าในร้านมีสินค้าอะไรใหม่ ๆ บาง พอติดกับที่ทางร้านกำลังจัดรายการลดราคาเครื่องเล่นวีซีดีอยู่ เจ้าของร้านก็ได้บอกกับคุณลุงว่า “ถ้าหมดเดือนนี้แล้วจะไม่ได้ราคานี้แล้วนะ” คุณลุงก็ตกลงซื้อในวันนั้น เป็นการตัดสินใจซื้อโดยที่ไม่ได้ไปสอบถามจากร้านอื่นเลย ที่ต้องซื้อเงินผ่อนนั้นเป็นเพราะว่า ไม่มีเงินสดที่จะซื้อ และเห็นว่าราคาสินค้าไม่ได้แพงเกินไปต้องวางเงินดาวน์ 2,000 บาท และผ่อนชำระเดือนละ 860 บาท เป็นเวลา 12 เดือน แรงจูงใจและแรงกระตุ้นให้ซื้อเครื่องเล่นวีซีดีเกิดจากคำพูดของเจ้าของร้านที่พูดให้เกิดความต้องการในตัวสินค้า คุณลุงไม่เคยมีปัญหาในการชำระค่าสินค้ากับทางร้าน จ่ายตรงกำหนดทุกเดือน เวลาที่จะซื้อสินค้าด้วยการผ่อนส่งคุณลุงจะดูกำลังของตัวเอง ว่าสามารถจะจ่ายค่างวดได้หรือไม่ และจะดูว่าจำนวนเงินในการผ่อนแต่ละครั้งไม่มากจนจ่ายไม่ไหว เงินเดือนแต่ละเดือนจะพอใช้ และมีเหลือเก็บบ้างนิดหน่อย แต่ช่วงที่มีภาระในการผ่อนชำระค่าสินค้าเงินเดือนที่ได้มาก็จะพอดีกับค่าใช้จ่าย การผ่อนชำระค่าสินค้าคุณลุงเลือกที่จะไปจ่ายเงินกับทางร้านเอง เพราะสะดวกและเป็นทางผ่านอยู่แล้ว และคิดว่าอยากจะผ่อนโทรทัศน์อีก คุณลุงอยากได้โทรทัศน์ที่มีจอขนาดใหญ่ ๆ ยี่ห้อ Panasonic ซึ่งเป็นยี่ห้อที่ให้ได้ทนทานกว่ายี่ห้ออื่น ที่อยากได้โทรทัศน์นั้นเป็นเพราะได้ดูโฆษณาทางโทรทัศน์ โฆษณามีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าเป็นอย่างมาก จะได้ว่ายี่ห้อไหนมีคุณภาพอย่างไร เครื่องใช้ไฟฟ้าที่ซื้อมาได้ใช้ประโยชน์จริงๆ อย่างเครื่องเล่นวีซีดี คุณลุงก็จะเอาไว้ร้องเพลงคาราโอเกะตอนเย็นหลังจากเลิกงานแล้ว โทรทัศน์ก็ใช้ดูเพื่อความบันเทิง ส่วนเครื่องซักผ้าก็ช่วยให้ทุ่นแรงและทำให้มีเวลามากขึ้น เพื่อนบ้านเองก็มีส่วนในการตัดสินใจซื้อสินค้าบางครั้ง บางทีจะคุยกับเพื่อนบ้านว่าอยากซื้ออะไร เพื่อนบ้านที่มีสินค้าชนิดนี้อยู่ก็จะแนะนำได้ ทำให้รู้ข้อมูลของสินค้าเพิ่มมากขึ้น คุณลุงได้กู้เงินจาก ธ.ก.ส. 70,000 บาท ต้องผ่อนคืน 5 ปีๆ ละ 15,000 และดอกเบี้ยอีก 8% ต่อปี เงินกู้

ธ.ก.ส.คุณลุงได้นำมาใช้ในการเกษตร เงินบางส่วนก็นำไปจ่ายค่าเทอมลูก และจ่ายค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ภายในบ้านอีกด้วย

กรณีศึกษาที่ 13 น้ำไว อายุ 43 ปี น้ำไวและสามีเป็นเจ้าของโรงบ่มใบยาสูบ มีรายได้ต่อเดือนประมาณ 2-3 หมื่นบาท และยังมีที่ดินสำหรับทำการเกษตรประกอบด้วยสวนมะม่วง และไร่ยาสูบ 15 ไร่ น้ำไวมีลูกชาย 1 คนกำลังศึกษาอยู่ในระดับอุดมศึกษาของรัฐบาลในเมืองเชียงใหม่ ค่าใช้จ่ายในบ้านแต่ละเดือนประมาณ 5-6 พันบาท จากรายได้ของน้ำไวและสามีสามารถประเมินได้ว่าน้ำไวเป็นคนที่มีความรู้ทางเศรษฐกิจดี ถึงแม้ว่าการแต่งกายของน้ำไวจะดูธรรมดาไม่ได้พิเศษกว่าชาวบ้านทั่วไป ตอนนี้น้ำไวกำลังสร้างบ้านหลังใหม่เป็นบ้านไม้สักที่มีขนาดใหญ่ ซึ่งเป็นสิ่งที่แสดงให้เห็นถึงฐานะทางเศรษฐกิจของน้ำไวได้เป็นอย่างดี

เวลาว่างน้ำไวชอบเดินไปพูดคุยกับเพื่อนบ้าน หรือไม่ก็ใช้เวลาในการดูโทรทัศน์ โดยเฉพาะช่วงเวลาหลังข่าวที่มีละคร และน้ำไวก็ยังชอบดูเกมโชว์อีกด้วย ในบ้านของน้ำไวมีเครื่องใช้ไฟฟ้าหลายอย่างเช่น โทรทัศน์สี วีดีโอ เครื่องเสียง เครื่องซักผ้า สินค้าส่วนใหญ่ น้ำไวจะซื้อด้วยเงินสดทั้งหมด ยกเว้นเครื่องซักผ้าที่น้ำไวซื้อแบบผ่อนส่ง แต่เป็นการซื้อโดยการรวมตัวกันของกลุ่มเพื่อนที่ต้องการซื้อเครื่องซักผ้าและขอต่อรองกับทางร้านตัวแทนให้ยกเว้นค่าเงินมัดจำสินค้า ทำให้เครื่องซักผ้ามีราคาถูกลงประมาณ 2,500 บาท การตัดสินใจซื้อเครื่องซักผ้าเป็นเพราะน้ำไวไม่ชอบเหนื่อยกับการซักผ้า เครื่องซักผ้าทำให้เกิดความสะดวกสบายมากขึ้นกว่าเดิม ซึ่งน้ำไวก็รู้สึกพอใจกับความสะดวกสบายที่ได้รับ น้ำไวตัดสินใจซื้อเครื่องซักผ้าเองโดยที่ไม่ได้ปรึกษามีก่อน น้ำไวเห็นว่าการมีเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านทำให้ดูทันสมัยและสะดวกสบาย การที่ต้องผ่อนชำระสินค้าไม่ได้ถือว่าเป็นภาระเพราะสามารถที่จะจ่ายเงินได้โดยไม่ต้องรอน

4.2 การให้ความหมายแก่สินค้าและประเภทของสินค้า

การแบ่งประเภทของสินค้าเพื่อจะให้เห็นมิติของการบริโภคระหว่างการบริโภคเชิงสัญลักษณ์กับการบริโภคเพื่ออรรถประโยชน์ จะเห็นได้ว่าสินค้าที่มีการซื้อหามาบริโภคในทุกวันนี้มักแฝงไว้ด้วยรูปแบบการใช้ประโยชน์จากตัวสินค้าและสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ที่จะเป็นภาระบริโภคที่แสดงออกมาในรูปแบบของสัญลักษณ์ ที่เป็นการแสดงให้เห็นถึงรสนิยมในการบริโภค ความหรูหรา ความทันสมัยทัดเทียมคนอื่น การแบ่งประเภทสินค้าในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เพื่อจะให้เห็นถึงสัดส่วนในการบริโภคสินค้าแต่ละประเภทว่ามีการบริโภคเพื่ออรรถประโยชน์และบริโภคเชิงสัญลักษณ์

สินค้าประเภทแรก คือ โทรทัศน์

ในปัจจุบันโทรทัศน์ได้เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตผู้คนในชุมชนไปแล้ว อรรถประโยชน์ของโทรทัศน์เป็นไปในรูปแบบของความบันเทิงที่เป็นความจำเป็นในครัวเรือน บางครัวเรือนมีโทรทัศน์มากกว่า 1 เครื่อง แสดงให้เห็นถึงความเป็นปัจเจกมากขึ้นเพราะโทรทัศน์เครื่องที่ 2 ของบ้านนั้นมักจะถูกจัดวางไว้ในห้องนอนส่วนตัว ดังนั้นการใช้เวลาว่างร่วมกันในการดูโทรทัศน์ของครอบครัวจึงเปลี่ยนเป็นการดูโทรทัศน์ในห้องนอนส่วนตัว นอกจากจะแสดงให้เห็นถึงความจำเป็นปัจเจกมากขึ้นแล้วยังแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ในครอบครัวที่เริ่มจะมีความห่างเหินกันมากขึ้น

สาเหตุที่ทำให้เกิดความต้องการในการบริโภคสินค้าของคนในชุมชนส่วนหนึ่งเกิดจากการดูโฆษณาทางโทรทัศน์ โดยเฉพาะการซื้อโทรทัศน์สีของคนในชุมชนที่มีการโฆษณาถึงคุณภาพของสินค้าและลูกเล่นต่างๆ ซึ่งการเพิ่ม “ลูกเล่น” เข้าไปทำให้ราคาขายของโทรทัศน์เพิ่มมากขึ้น และในบางครั้งลูกเล่นที่มีอยู่ในโทรทัศน์ก็ไม่ได้จำเป็นที่จะใช้ในการดูโทรทัศน์เลย แต่การเพิ่มลูกเล่นเข้าไปในตัวสินค้าทำให้สินค้าดูมีประสิทธิภาพและน่าใช้มากขึ้น นั่นหมายถึงระบบทุนกำลังสร้างความต้องการเทียมให้เกิดขึ้นกับผู้บริโภค

ปัจจุบันตลาดโทรทัศน์สีทั้งระบบมีมูลค่ารวมประมาณ 800,000 เครื่องต่อปี¹ ความต้องการที่จะเป็นเจ้าของโทรทัศน์ของคนในชุมชนเกิดจากหลายสาเหตุ สาเหตุหนึ่งมาจากความต้องการในสมัยอดีตที่ต้องไปอาศัยดูโทรทัศน์ในบ้านกำนัน เมื่อพอที่จะทำงานหาเงินได้จึงได้ซื้อโทรทัศน์มาเป็นของตัวเอง โทรทัศน์ถือเป็นความบันเทิงในครอบครัว เป็นกิจกรรมที่ทุกคนในครอบครัวทำร่วมกัน การได้เห็นโทรทัศน์รุ่นใหม่ๆ ไม่ว่าจะเห็นจากการโฆษณาทางสื่อชนิดต่างๆ เห็นจากร้านตัวแทนหรือเห็นจากเพื่อนบ้านก็ทำให้เกิดความต้องการได้เช่นกัน ในกรณีร้านขายก๊วยเตี๋ยวในชุมชนที่เจ้าของร้านเป็นผู้ที่มีฐานะฐานะดีในชุมชน ได้ซื้อโทรทัศน์สีจอแบนขนาด 29 นิ้วมาไว้ที่ร้านและเปิดให้คนที่มากินก๊วยเตี๋ยวได้ดู จนทำให้หลายคนที่ได้เห็นโทรทัศน์เครื่องนี้จากร้านก๊วยเตี๋ยวเกิดความอยากได้ และคิดว่าจะต้องซื้อบ้าง สิ่งนี้เองที่ทำให้เกิดความต้องการขึ้นมาโดยไม่รู้ตัว และถือว่าการโฆษณาสินค้าทางอ้อมด้วย ชาวบ้านบางคนซื้อโทรทัศน์เพราะว่าไม่อยากไปรบกวนเพื่อบ้านและรู้สึกเกรงใจ บางครั้งการดูโทรทัศน์ที่บ้านเพื่อนนั้นก็ไม่สามารถเลือกของได้ตามใจชอบ ต้องขึ้นอยู่กับเจ้าของบ้านว่าเขาอยากดูช่องไหน บางเวลาที่เรายากดูแต่เพื่อนไม่ยากดูทำให้รู้สึกถึงความไม่สะดวกใจและในที่สุดก็ต้องตัดสินใจซื้อโทรทัศน์

¹ ข้อมูลจากหนังสือพิมพ์สยามธุรกิจ วันที่ 3-9 ธันวาคม พ.ศ.2543

การซื้อโทรทัศน์ไว้ในครอบครองส่วนหนึ่งเป็นเพราะความจำเป็นที่ต้องซื้อ เนื่องจากว่าโทรทัศน์ได้กลายเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตไปแล้ว แต่อีกส่วนหนึ่งการซื้อโทรทัศน์ถือเป็นความทันสมัย มีหน้ามีตาอย่างหนึ่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าซื้อโทรทัศน์รุ่นใหม่ ๆ อย่างเช่นโทรทัศน์จอแบนขนาดใหญ่ที่มีระบบเสียงสเตอริโอ 2 ภาษา และเป็นโทรทัศน์เครื่องที่ 2 หรือที่ 3 ของบ้าน การซื้อโทรทัศน์เครื่องในแ่งนี้เห็นว่า เป็นการบริโภคเชิงสัญลักษณ์มากกว่าอรรถประโยชน์ที่จะได้รับจากโทรทัศน์ เพราะส่วนที่เพิ่มนั้นไม่ได้ถูกนำมาใช้อย่างคุ้มค่า ส่วนที่เพิ่มมีไว้เพื่อโอ้อวดกับเพื่อนบ้าน

สินค้าประเภทที่ 2 คือ เครื่องซักผ้า

เครื่องซักผ้าอาจเป็นรูปธรรมที่ชัดเจนในเรื่องการใช้สอย นั่นคือเป็นเครื่องมือในการทำ ความสะอาด แต่ในสังคมปัจจุบันการตัดสินใจครอบครองเครื่องซักผ้าเครื่องหนึ่งนั้น เราจะตัดสินใจในฐานะที่มันเป็นเครื่องอำนวยความสะดวกสบายสำหรับชีวิตที่เร่งรีบในเมืองใหญ่ ขณะที่ในต่างจังหวัดที่ยังห่างไกลวิถีชีวิตแบบในเมืองใหญ่ ผู้คนก็ตัดสินใจครอบครองเครื่องซักผ้าในฐานะที่มันเป็นสัญลักษณ์ของความก้าวหน้าและทันสมัย

ในการเลือกซื้อสินค้าชนิดอื่นที่ไม่ใช่โทรทัศน์ชาวบ้านจะไม่เจาะจงเลือกยี่ห้อใดยี่ห้อหนึ่ง แต่การเลือกซื้อของพวกเขาจะดูที่ความสวยงาม สี สัน การใช้ประโยชน์มากกว่า อย่างในกรณีของเครื่องซักผ้า ที่มักเลือกซื้อเพราะต้องการใช้ประโยชน์ และต้องการมีเวลามากขึ้นในการทำกิจกรรมที่มีประโยชน์และมีรายได้ การซื้อเครื่องซักผ้าจึงไม่มีสาเหตุจากการโฆษณามากนัก สาเหตุหลักที่ทำให้ชาวบ้านตัดสินใจซื้อเป็นเพราะการบอกเล่าถึงคุณสมบัติต่างๆจากเพื่อนบ้าน

นอกจากนี้การซื้อเครื่องซักผ้าเป็นเพราะความต้องการมีเวลาที่จะทำอย่างอื่นเพิ่มมากขึ้น และที่สำคัญคือไม่ต้องเหนื่อยในการซักผ้า อย่างไรก็ตามการใช้เครื่องซักผ้านั้นก็ไม่ได้ก่อให้เกิดอรรถประโยชน์อย่างแท้จริงมากนัก เพราะชาวบ้านหลายคนได้บอกว่าการซักผ้าด้วยเครื่องนั้นซักไม่สะอาดเหมือนการซักผ้าด้วยมือ ชาวบ้านบางคนที่ใช้เครื่องซักผ้าแบบเปิดฝาด้านบนจึงมักจะใช้มือขยี้ผ้าไปด้วยในขณะที่เครื่องซักผ้าก็ยังทำงานอยู่ การซื้อเครื่องซักผ้าชาวบ้านไม่ได้มีข้อดีที่ขึ้นขอบเป็นพิเศษเหมือนกับการซื้อโทรทัศน์ แต่จะเป็นการเลือกซื้อตามคำบอกเล่าของเพื่อนบ้าน ซึ่งถือได้ว่าเป็นการเลียนแบบการบริโภคที่เกิดขึ้นกับคนในชุมชนที่ต้องการซื้อเครื่องซักผ้า เพื่อนบ้านจะเป็นคนที่มีอิทธิพลค่อนข้างมากสำหรับกรณีการซื้อเครื่องซักผ้า

เครื่องซักผ้าเป็นสินค้าที่เป็นตัวแทนของความสะอาดและความทันสมัยสำหรับชาวบ้านในชุมชน พวกเขาคิดว่าการมีเครื่องซักผ้าจะทำให้เกิดความสะดวกสบาย ไม่ต้องเสียเวลาและเหนื่อยกับการซักผ้า และยังใช้เวลาที่มีเพิ่มมากขึ้นในการประกอบอาชีพหารายได้ให้กับครอบครัว ผู้หญิงที่ได้ซื้อเครื่องซักผ้าไปมักจะเป็นคนที่ต้องรับผิดชอบการหารายได้ให้กับครัวเรือน

การคิดที่จะซื้อเครื่องซักผ้าจึงมักจะเป็นความคิดของผู้หญิง ซึ่งต้องทำหน้าที่ดูแลบ้าน ดูแลสามี ดูแลลูก หน้าที่การซักผ้าก็ตกอยู่ที่ผู้หญิง ดังนั้นในการคิดที่จะซื้อเครื่องซักผ้าผู้หญิงจึงเป็นคนคิดที่จะซื้อด้วยตัวเอง แล้วบอกให้สามีได้รับรู้และตัดสินใจร่วมกันว่าตนเองอยู่ในภาวะที่พร้อมจะซื้อหรือไม่

การซื้อเครื่องซักผ้าของชาวบ้านในชุมชนเป็นการซื้อเพื่อใช้ประโยชน์จากสินค้า แต่ในการใช้ประโยชน์นั้นก็แฝงไว้ด้วยความมีหน้ามีตา ความทันสมัยที่มีสินค้าไว้ในครอบครอง อีกแง่มุมหนึ่งการซื้อเครื่องซักผ้าเป็นเพราะต้องการใช้ประโยชน์จากสินค้าจริง ๆ เพื่อเป็นการแบ่งเบาภาระในการซักผ้า ทำให้ไม่ต้องเสียเวลากับการซักผ้า และใช้เวลาในส่วนนั้นมาประกอบอาชีพเสริม

สินค้าประเภทที่ 3 คือ ไมโครเวฟและเครื่องเล่นวีซีดี

ไมโครเวฟเพิ่งเข้ามาในชุมชนนี้ด้วยการส่งเสริมการขาย และการสาธิตสินค้าจากตัวแทน การตัดสินใจซื้อไมโครเวฟนั้นอันมาจากการตัดสินใจและการรับผิดชอบในการชำระหนี้ผ่อนส่งอยู่ที่ผู้หญิง เนื่องจากว่าไมโครเวฟเป็นของที่ใช้ในครัว และหน้าที่การหุงหาอาหารก็เป็นหน้าที่ของผู้หญิง ซึ่งผู้ชายน้อยคนนักที่จะทำหน้าที่นี้ ดังนั้นการซื้อสินค้าที่เอื้อต่อหน้าที่ที่ผู้หญิงจะต้องเป็นฝ่ายรับผิดชอบจึงเป็นการคิดการตัดสินใจของผู้หญิงมากกว่าผู้ชาย

การซื้อเครื่องเล่นวีซีดีส่วนมากจะเป็นการซื้อเพื่อเป็นความบันเทิงสำหรับตัวเองและครอบครัว เครื่องเล่นนี้สามารถใช้ดูภาพยนตร์และใช้ร้องเพลงคาราโอเกะ ซึ่งกำลังเป็นที่นิยมในหมู่บ้านเป็นอย่างมาก แทบทุกวันในช่วงเวลาเย็นๆหลังจากทำงานเสร็จ มักจะได้ยินเสียงร้องเพลงคาราโอเกะดังกระหึ่ม แรงกระตุ้นที่ทำให้ซื้อเครื่องเล่นวีซีดีส่วนหนึ่งคงเป็นเพราะการได้ยินเสียงร้องเพลง และอีกส่วนหนึ่งเป็นเพราะการจัดโปรโมชั่นของทางร้าน ในแง่สรรพประโยชน์ของเครื่องเล่นวีซีดีนั้นนับว่ายังไม่มีสรรพประโยชน์มากเหมือนโทรทัศน์ อัตราการใช้งานของเครื่องเล่นวีซีดีก็น้อยกว่าโทรทัศน์ แต่การมีเครื่องเล่นวีซีดีถือเป็นความโก้หรู และทันสมัยมากกว่าการใช้ประโยชน์จากตัวสินค้า

ไมโครเวฟและเครื่องเล่นวีซีดีเป็นสินค้าที่เพิ่งได้รับความนิยมในชุมชนแห่งนี้ ชาวบ้านเห็นว่าไมโครเวฟถือว่าไม่มีความจำเป็นกับวิถีชีวิตของชาวบ้านในชุมชนมากนัก และไม่เหมาะกับการใช้ทำอาหารแต่ไมโครเวฟก็ได้เป็นเครื่องแสดงออกถึงความทันสมัย โดยแสดงออกมาในรูปแบบของพื้นที่สำหรับตั้งไมโครเวฟ ผู้ที่มีไมโครเวฟมักจะตั้งไว้ในส่วนกลางของบ้านแทนที่การตั้งไว้ในครัว สำหรับเครื่องเล่นวีซีดีนั้นได้เป็นเครื่องแสดงออกถึงความทันสมัยที่อยู่ในรูปแบบของความบันเทิงในยามพักผ่อน ที่แสดงออกโดยการใช้เครื่องเล่นวีซีดีในการร้องเพลงคาราโอเกะที่ดังกระหึ่มไปทั่วบริเวณนั้น

ตารางที่ 4.1 ตารางแสดงการครอบครองสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าชนิดต่างๆ ของคนในชุมชน

ประเภทของสินค้าที่ครอบครอง	จำนวนครัวเรือน	ร้อยละของครัวเรือนทั้งหมด
โทรทัศน์	253	100
เครื่องซักผ้า	63	25
ไมโครเวฟ	26	10
เครื่องเล่นวีซีดี	6	2

ที่มา : จากการสำรวจข้อมูลของชาวบ้านในชุมชนจำนวน 253 ครัวเรือน เดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2544

จากตารางนี้แสดงให้เห็นถึงการครอบครองสินค้าของคนในชุมชน พบว่า โทรทัศน์เป็นเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ทุกครัวเรือนมีไว้ในครอบครอง ซึ่งเป็นการแสดงให้เห็นว่า โทรทัศน์เป็นสิ่งที่ทุกครัวเรือนมีความต้องการและถือว่าเป็นสิ่งจำเป็นที่จะต้องมีไว้ในครัวเรือน ส่วนเครื่องซักผ้ามีครัวเรือนที่เป็นเจ้าของเครื่องซักผ้าไม่มากนัก ผู้คนส่วนใหญ่ในชุมชนยังคงซักผ้าด้วยมืออยู่ ถึงแม้ว่าการซักผ้าด้วยมือจะเหนื่อยและเสียเวลามาก แต่คนส่วนใหญ่ในชุมชนก็ยังนิยมซักผ้าด้วยมือ เพราะการซักผ้าด้วยมือนั้นสะอาดกว่า กลุ่มคนที่ซื้อเครื่องซักผ้าเห็นว่า การมีเครื่องซักผ้าถือเป็นเครื่องอำนวยความสะดวกและทุ่นแรงในการซักผ้า ทำให้มีเวลาที่จะไปทำกิจกรรมที่เป็นรายได้เสริมให้กับครอบครัวได้ การมีเครื่องซักผ้าถือเป็นความทันสมัยที่คนกลุ่มนี้ชื่นชอบ ไมโครเวฟเป็นเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ชาวบ้านเห็นว่าไม่เหมาะกับวิถีชีวิตของคนในชุมชน กลุ่มคนที่ซื้อไมโครเวฟนั้นซื้อเพราะ การสาธิตผลิตภัณฑ์ทำให้เกิดความอยากได้และตัดสินใจซื้อในที่สุด ซึ่งทำให้ชาวบ้านที่ได้ซื้อสินค้าไปรู้สึกเสียใจกับการตัดสินใจซื้อไมโครเวฟ สำหรับเครื่องเล่นวีซีดีนั้นเป็นเครื่องใช้ไฟฟ้าที่เพิ่งได้รับความนิยม ซึ่งจะเห็นได้จากจำนวนครัวเรือนที่มีเครื่องเล่นวีซีดีไว้ในครอบครองนั้นมีเพียงไม่กี่ครัวเรือน และครัวเรือนที่ครอบครองเครื่องเล่นวีซีดีนี้ล้วนเป็นครัวเรือนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดี เป็นคนร่ำรวยในชุมชนแทบทั้งสิ้น เครื่องเล่นวีซีดีจึงเป็นเครื่องใช้ไฟฟ้าที่แสดงถึงฐานะทางเศรษฐกิจได้เป็นอย่างดี และยังเป็นการบ่งบอกถึงความทันสมัยอีกด้วย

จากการแบ่งประเภทของสินค้าแสดงให้เห็นว่า การบริโภคสินค้าของคนในชุมชนเป็นการบริโภคที่ประกอบไปด้วย การบริโภคเพื่ออรรถประโยชน์ควบคู่ไปกับการบริโภคเพื่อสันทนาการได้รับอรรถประโยชน์จากสินค้ามากหรือน้อยนั้นขึ้นอยู่กับชนิดของสินค้า และการใช้งานของสินค้า การบริโภคในเชิงสันทนาการเป็นการบริโภคที่ขึ้นอยู่กับรูปลักษณะของสินค้า "ลูกเล่น" ของสินค้า สินค้าชนิดใหม่ และความทันสมัยของสินค้า สินค้าที่ชาวบ้านได้รับประโยชน์โดยตรงมากถือว่าเป็น

สินค้าที่มีการบริโภคเพื่ออรรถประโยชน์มากกว่า ในทำนองตรงกันข้ามสินค้าที่ชาวบ้านบริโภค เพราะ รูปลักษณ์ ลูกเล่น ความทันสมัยเพื่อแสดงความโก้หรูจะเป็นการบริโภคเชิงสัญลักษณ์มากกว่า แต่อย่างไรก็ตามจากข้อมูลในชุมชนที่ทำการศึกษพบว่า การบริโภคสินค้ามักประกอบไปด้วยการบริโภคเพื่ออรรถประโยชน์ควบคู่ไปกับการบริโภคเพื่อสัญลักษณ์เสมอ เพียงแต่ว่าจะมีสัดส่วนของอรรถประโยชน์หรือสัญลักษณ์ประกอบกันมากน้อยเพียงใดเป็นประเด็นสำคัญ

4.3 การวิเคราะห์การบริโภคสินค้าตามกลุ่มฐานะและวิถีการบริโภค

ในส่วนนี้จะเป็นการวิเคราะห์ว่า ผู้คนในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบทที่มีความแตกต่างในเรื่องของฐานะ อาชีพ รายได้ จะมีวิถีการบริโภคที่ต่างกัน กลุ่มคนที่มีฐานะ อาชีพ รายได้ดี จะมีวิถีการบริโภคที่มีเลียนแบบคนในเมืองมากทั้งเรื่องของการอุปโภค บริโภค และการพักผ่อนหาความบันเทิงในยามว่างเช่น การใช้เวลาพักผ่อนในการดูหนัง ฟังเพลง เดินช้อปปิ้งตามห้างสรรพสินค้า มีการครอบครองสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าอย่างครบครัน ทั้งโทรทัศน์สีขนาดใหญ่ที่ในบ้านมีมากกว่า 1 เครื่อง เครื่องเสียง เครื่องเล่นวีซีดี เครื่องซักผ้า ฯลฯ คนกลุ่มนี้มีโอกาสเข้าถึงแหล่งข้อมูล แหล่งสินค้าและแหล่งสินเชื่อมากกว่ากล่าวคือ มีทางเลือกในการซื้อสินค้ามากกว่า เช่นการซื้อสินค้าจากบริษัทในเชียงใหม่ บางคนมีช่องทางในการซื้อสินค้าที่เสียดอกเบี้ยในการผ่อนชำระน้อยกว่าการซื้อสินค้าจากร้านตัวแทนในชุมชน การซื้อสินค้าของคนกลุ่มนี้จะเน้นสินค้าที่เป็นรุ่นใหม่ สินค้าประเภทใหม่ มีลูกเล่นมาก เป็นสินค้าที่มีความทันสมัยสูง

กลุ่มคนที่มีฐานะ อาชีพ รายได้น้อยกว่าคนกลุ่มแรก จะมีวิถีการบริโภคที่เป็นแบบชนบทมากกว่าแบบเมือง โอกาสในการเข้าถึงแหล่งข้อมูล แหล่งสินค้าและแหล่งสินเชื่อน้อยกว่า คนกลุ่มนี้มักจะเลือกซื้อสินค้ากับร้านตัวแทนในชุมชนมากกว่าการซื้อสินค้ากับร้านค้านอกชุมชน นั่นเป็นเพราะการซื้อสินค้าด้วยระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งกับร้านตัวแทนในชุมชนนั้น ทางร้านได้มีการผ่อนปรนกฎเกณฑ์เกี่ยวกับการซื้อสินค้าด้วยระบบสินเชื่อเช่น จะไม่มีการกำหนดรายได้สำหรับคนในชุมชนที่ซื้อสินค้ากับทางร้าน ซึ่งโดยปกติแล้วรายได้ขั้นต่ำของผู้ที่ซื้อสินค้าด้วยระบบสินเชื่อนั้นจะต้องมีรายได้ไม่น้อยกว่า 5,000 บาทต่อเดือน สินค้าที่คนกลุ่มนี้เลือกซื้อจะเป็นสินค้าที่เน้นการใช้ประโยชน์มากกว่าความทันสมัย และความโก้หรูของสินค้า

ในการวิเคราะห์ครั้งนี้ได้นำเอาข้อมูลเชิงคุณภาพที่ได้นำเสนอ จากครัวเรือนตัวอย่าง 13 ครัวเรือนมาใช้ในการวิเคราะห์ ซึ่งผลการวิเคราะห์ได้นำเสนอในตารางที่ 2 ตารางแสดงความแตกต่างด้านฐานะ อาชีพ รายได้และวิถีการบริโภค ดังนี้

ตารางที่ 4.2 ตารางแสดงความแตกต่างด้านฐานะ รายได้และวิธีการบริโภคของกลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษา

เรียงลำดับฐานะ/ รายได้จาก น้อยไปมาก	สัดส่วนวิธีการบริโภคแบบ เมืองและแบบชนบท	การเข้าถึงแหล่งสินค้า แหล่งสินค้า	เครื่องใช้ไฟฟ้าที่ใช้ ผ่านส่ง	เหตุผลในการซื้อสินค้า
กลุ่มที่ 1 ที่เพ็ญ	มีวิธีการบริโภคแบบชนบท มากกว่าแบบเมือง	ซื้อสินค้าในชุมชน, ไม่มีเงิน สดเพียงพอ/ร.ก.ส.	โทรทัศน์สี, ตู้เย็น	อยากมีโทรทัศน์เป็นของ ตัวเองเพื่อดูยามว่าง ใช้สินค้า ประโยชน์มากกว่า สัญญาะ
น้ำครี	มีวิธีการบริโภคแบบชนบท	ซื้อสินค้าในชุมชน, ไม่มีเงิน สดเพียงพอ/ร.ก.ส.	เครื่องซักผ้า, โทรทัศน์	เพื่อใช้ประโยชน์ประหยัด เวลา ทำให้มีเวลาไป ประกอบอาชีพเสริม ใช้สินค้า เพื่ออรรถประโยชน์มาก กว่าสัญญาะ
พิวัตร	มีวิธีการบริโภคแบบกึ่งเมือง กึ่งชนบท	ซื้อสินค้าในชุมชน, ไม่มีเงิน สดเพียงพอ, ร.ก.ส./ยืมเงิน จากญาติ	เครื่องเล่นวีซีดี, โทรทัศน์ สี	ใช้เพื่อความบันเทิงหลังจาก เลิกงาน เป็นความสุข ที่ได้บริโภคสินค้า ใช้สินค้า เพื่ออรรถประโยชน์และ สัญญาะ



เรียงลำดับฐานะ/ รายได้จาก น้อยไปมาก	สัดส่วนวิธีการบริหารรูปแบบ เมืองและแบบชนบท	การเข้าถึงแหล่งสินค้า แหล่งสินเชื่อ	เครื่องใช้ไฟฟ้าที่ขอแบบ ผ่อนส่ง	เหตุผลในการซื้อสินค้า
ฟิละไม	มีวิธีการบริหารแบบกึ่งเมือง กึ่งชนบท	ซื้อสินค้าในชุมชนเพราะไม่มี เงินสดเพียงพอ / ซื้อสินค้า จากนอกชุมชนด้วยเงินสด/ ยืมเงินจากญาติ	ไม่โทรเวฟ	การสาธิตสินค้าทำให้เกิด ความต้องการแต่ไม่ได้ใช้ ประโยชน์มากนัก ใช้สินค้า เพื่ออรรถประโยชน์ ประโยชน์ร่วมกับสัญญาณ
พีพี	มีวิธีการบริหารแบบกึ่งเมือง กึ่งชนบท	ซื้อสินค้าในชุมชน ไม่มีเงิน สดเพียงพอ / ธ.ก.ส.	เครื่องซักผ้า , ไม่โทรเวฟ	เครื่องซักผ้าซื้อมาเพื่อใช้ ประโยชน์ไม่โทรเวฟซื้อ เพราะการสาธิตสินค้าไม่ ได้ใช้ประโยชน์มาก เครื่อง ซักผ้าใช้เพื่อประโยชน์แต่ ไม่โทรเวฟใช้เพื่อสัญญาณ ร่วมกับบรรณประโยชน์

เรียงลำดับฐานะ/ รายได้จาก น้อยไปมาก	สัดส่วนวิธีการบริโภคแบบ เมืองและแบบชนบท	การเข้าถึงแหล่งสินค้า แหล่งสินเชื่อ	เครื่องใช้ไฟฟ้าที่รูปแบบ ผ่อนส่ง	เหตุผลในการซื้อสินค้า
พิจารณา	มีวิธีการบริโภคแบบกึ่งเมือง กึ่งชนบท	ซื้อสินค้าในชุมชน ไม่มีเงิน สดเพียงพอ / ธ.ก.ส. / เล่น แชร์	เครื่องซักผ้า และกำลังจะ ผ่อนโทรทัศน์จอแบน	เครื่องซักผ้าซื้อมาเพราะ อิทธิพลจากเพื่อนบ้าน ส่วนโทรทัศน์จอแบนที่ อยากได้เป็นเพราะเห็น โฆษณาทางโทรทัศน์และ จากเพื่อนบ้าน ใช้สินค้าทั้ง อรรถประโยชน์และสัณยณะ
กลุ่มที่ 2 พืดย	มีวิธีการบริโภคแบบเมืองมาก กว่าชนบท	ซื้อสินค้าในชุมชน ไม่มีเงิน สดเพียงพอ / เล่นแชร์ / ธ.ก.ส.	โทรทัศน์	ใช้เพื่อความบันเทิงและซื้อ ด้วยเงินของตัวเอง ใช้สิน ค้าเพื่อสัณยณะ
น้ำวัน	มีวิธีการบริโภคแบบกึ่งเมือง กึ่งชนบท	ซื้อสินค้าในชุมชน ไม่มีเงิน สดเพียงพอ / ธ.ก.ส. / เล่น แชร์	โทรทัศน์	ซื้อแทนเครื่องเดิมที่เสียใช้ สินค้าเพื่ออรรถประโยชน์ และสัณยณะ

เรียงลำดับฐานะ/ รายได้จาก น้อยไปมาก	สัดส่วนวิธีการบริโภคแบบ เมืองและแบบชนบท	การเข้าถึงแหล่งสินค้า แหล่งสินค้า	เครื่องใช้ไฟฟ้าที่ซื้อแบบ ผ่อนส่ง	เหตุผลในการซื้อสินค้า
น้ำใจ	มีวิถีการบริโภคแบบกึ่งเมือง กึ่งชนบท	ซื้อสินค้าจากในชุมชนและ นอกชุมชน	โทรทัศน์	ซื้อแทนเครื่องเดิมที่เสีย ใช้ สินค้าเพื่ออรรถประโยชน์ และสัณยยะ
พิจัน	มีวิถีการบริโภคแบบกึ่งเมือง กึ่งชนบท	ซื้อสินค้าจากในชุมชนและ นอกชุมชน	ตู้เย็นและโทรทัศน์	ใช้ดูเพื่อความบันเทิง ใช้ เพื่ออรรถประโยชน์ร่วมกับ สัณยยะ
กลุ่มที่ 3 พิน้อย	มีวิถีการบริโภคแบบเมืองมาก กว่าชนบท	ซื้อสินค้าจากในชุมชนและ นอกชุมชน / ธ.ก.ส.	โทรทัศน์	ใช้เพื่อความบันเทิงและ ความสะดวกสบาย ใช้สิน ค้าเพื่อสัณยยะ
ลุงชัย	มีวิถีการบริโภคแบบเมืองมาก กว่าชนบท	ซื้อสินค้าจากในชุมชน / ธ.ก.ส.	เครื่องเล่นวีซีดีและกำลังจะ ผ่อนโทรทัศน์สีจอแบนอีก 1 เครื่อง	เพื่อความบันเทิง ใช้สินค้า เพื่อสัณยยะ
น้ำไว	มีวิถีการบริโภคแบบเมืองมาก กว่าชนบท	ซื้อสินค้าจากในชุมชนและ นอกชุมชน / ธ.ก.ส.	เครื่องซักผ้า	เพื่อให้ประโยชน์และอยาก ได้ตามเพื่อน ใช้สินค้าเพื่อ สัณยยะ

จากข้อมูล 13 ครั้วเรือนและการวิเคราะห์ตามตารางที่ 2 สามารถสรุปได้ว่า ความต้องการในการบริโภคสินค้าแบบทันสมัยเพื่อเอาอย่างคนรวยในชุมชน และเพื่อเลียนแบบคนในเมืองซึ่งเกิดจากการโฆษณา การส่งเสริมการขายและจากการสื่อสารภายในชุมชนมีมากในทุกครัวเรือนที่ทำการศึกษา แต่การจะได้มาซึ่งการสนองตอบต่อการบริโภคไม่เท่ากันกล่าวคือ การซื้อสินค้าของคนในชุมชนมีรูปแบบที่แตกต่างกัน ในแต่ละกลุ่มคนจะมีการเข้าถึงสินค้าในแง่อรรถประโยชน์ที่จะได้จากการใช้สินค้าต่างกัน กลุ่มคนที่มีฐานะ อาชีพ รายได้หรือศักยภาพในการซื้อสินค้าไม่ดินักจะเลือกซื้อสินค้าที่มีอรรถประโยชน์มากกว่ากลุ่มคนที่มีฐานะ อาชีพ รายได้หรือมีศักยภาพในการซื้อสินค้ามาก กล่าวคือ กลุ่มคนที่ไม่ค่อยมีศักยภาพในการซื้อสินค้านั้นมักจะเลือกซื้อสินค้าโดยจะเน้นถึงรูปแบบการใช้งานมากกว่าที่จะเลือกสินค้าที่มีลูกเล่นมากๆ หรือซื้อสินค้าเมื่อมีความต้องการจริงๆ เช่นการซื้อโทรทัศน์เครื่องใหม่แทนโทรทัศน์เครื่องเก่าที่เสียไป และในบ้านก็มีโทรทัศน์เพียงเครื่องเดียว หรือในกรณีน้ำครีที่ซื้อเครื่องซักผ้าเพราะต้องการมีเวลามากขึ้นเพื่อจะได้ใช้เวลานั้นไปหารายได้เสริมให้กับครอบครัวเช่น การปักผ้าเป็นต้น ขณะเดียวกันถ้าเป็นกลุ่มที่มีศักยภาพในการซื้อสินค้าคนกลุ่มนี้ก็จะเลือกสินค้าที่มีความทันสมัยที่สุด ยกตัวอย่างเช่น การซื้อโทรทัศน์ของกลุ่มนี้ก็จะเลือกซื้อโทรทัศน์ที่เป็นจอแบนขนาด 25 นิ้วขึ้นไป มีระบบเสียงสเตอริโอและระบบเสียงสองภาษา ซึ่งเป็น "ลูกเล่น" ที่ไม่จำเป็นและไม่ค่อยได้ใช้ เป็นต้น

ในกรณีของกลุ่มคนที่มีทางเลือกในการซื้อสินค้า ซึ่งหมายถึงกลุ่มคนที่มีฐานะทางการเงินค่อนข้างดีและสามารถซื้อสินค้าได้ตามต้องการ บางคนจะเลือกซื้อสินค้าจากบริษัทนิคมพานิช ในจังหวัดเชียงใหม่ ไม่ว่าจะเป็นการซื้อสินค้าด้วยเงินสดหรือเงินผ่อน ส่วนใหญ่แล้วการซื้อสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้านจะเลือกซื้อสินค้าแบบเงินผ่อน และจะอาศัยช่องทาง การซื้อที่ถูกเอาเปรียบจากระบบทุนน้อยที่สุด โดยการให้ญาติซึ่งทำงานในบริษัทนิคมพานิชเป็นผู้ซื้อให้และใช้ชื่อของญาติเป็นคนซื้อสินค้า การเป็นพนักงานของบริษัทจะทำให้สามารถซื้อสินค้าได้ในราคาถูกกว่าท้องตลาดมาก หรือถ้าจะซื้อด้วยระบบเงินผ่อนทางบริษัทก็จะคิดดอกเบี้ยเพียงแค่ 10% เท่านั้นถือว่าเป็นอัตราดอกเบี้ยที่ถูกกว่าการซื้อตามร้านอื่นๆ ในขณะที่ร้านอื่นจะคิดดอกเบี้ยสำหรับการซื้อสินค้าแบบผ่อนส่งสูงถึง 30% ถึงแม้ว่าจะซื้อสินค้าด้วยระบบผ่อนส่งแต่เมื่อคิดราคารวมทั้งหมดแล้ว ราคาของสินค้าชิ้นนั้นก็จะมีราคาเท่าๆ กับการซื้อสินค้าด้วยเงินสดกับร้านอื่นหรืออาจจะมีราคาสูงกว่าการซื้อสินค้าด้วยเงินสดไม่มากนัก คนที่มีทางเลือกในการซื้อสินค้ามากกว่าคนทั่วไปในชุมชนจึงไม่ต้องจ่ายดอกเบี้ยจำนวนมากในการซื้อสินค้า

คนที่มีความรู้ทางเศรษฐกิจดีบางคนก็ยอมซื้อสินค้าแบบผ่อนส่งด้วยเหตุผลที่ว่า ไม่ต้องการจ่ายเงินก้อนใหญ่เพียงครั้งเดียว และมีความสามารถที่จะผ่อนชำระค่าสินค้าได้โดยที่ไม่ต้องกระเบียดกระเสียรมากนักอย่างเช่นในกรณีของลุงชัย ซึ่งเป็นคนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดีแต่ก็ซื้อสินค้าด้วยระบบเงินผ่อน ถึงแม้ว่าจะมีภาระที่จะต้องจ่ายในแต่ละเดือนก็ไม่ได้ทำให้ตัวเองเดือดร้อน

กลุ่มคนที่ไม่มีความรู้ทางเลือกในการซื้อสินค้ามากนักมักจะเลือกซื้อสินค้ากับร้านตัวแทน ซึ่งส่วนใหญ่ให้เหตุผลว่าต้องการความเป็นกันเอง สะดวกสบายไม่ยุ่งยากวุ่นวาย และคงเป็นเพราะความคุ้นเคยซึ่งกันและกันระหว่างเจ้าของร้านและคนในชุมชน รวมถึงการผ่อนปรนในเรื่องต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องเงื่อนไขในการผ่อนชำระ หรือการขอเลื่อนการผ่อนชำระในกรณีที่ไม่สามารถหาเงินมาชำระหนี้ได้ สิ่งเหล่านี้เองที่ทำให้มัดใจผู้ซื้อที่เป็นคนในชุมชน

ดังนั้นร้านตัวแทนในชุมชนจึงกลายเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับคนที่มีความรู้ทางเลือกในการซื้อสินค้าไม่มากนัก คนกลุ่มนี้แม้มีความต้องการที่จะบริโภคสินค้าที่ทันสมัย แต่ด้วยเหตุผลทางการเงินที่ไม่พร้อมทำให้พวกเขาไม่สามารถหาซื้อสินค้ามาบริโภคได้ตามที่ใจต้องการ ดังนั้นสินค้าที่พวกเขาเลือกซื้อจึงเป็นไปเพื่อประโยชน์ของการใช้สอย มากกว่าที่จะบริโภคเพื่อความทันสมัยที่จะต้องซื้อสินค้าแบบใหม่ รุ่นใหม่เหมือนคนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดี ยกเว้นกรณีของพี่วัตร ถึงแม้ว่าพี่วัตรจะเป็นคนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจไม่ดีนัก แต่พี่วัตรก็มีความต้องการที่จะบริโภคสินค้าอย่างเช่น เครื่องเล่นวีซีดีเพราะพี่วัตรต้องการบริโภคความสนุกสนานบันเทิงที่ได้จากการใช้สินค้า

สำหรับการตัดสินใจซื้อสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าของชาวบ้านนั้น เกิดจากการเห็นคนอื่นใช้สินค้าก็เกิดความต้องการซื้อบ้าง ในกรณีนี้พบอยู่หลายคน เริ่มตั้งแต่อดีตที่ผ่านมาที่เข้าไปในเมืองเห็นโทรทัศน์ก็เลยอยากได้บ้าง ในที่สุดก็ต้องซื้อมาเป็นเจ้าของ เมื่อคนในหมู่บ้านเห็นก็เกิดความอยากได้ ก็ต้องไปซื้อมาเป็นเจ้าของ ปัจจุบันทุกครัวเรือนเป็นเจ้าของโทรทัศน์อย่างน้อย 1 เครื่อง

การตัดสินใจซื้อโทรทัศน์ของกลุ่มคนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดีเกิดจากการเห็นสินค้าผ่านสื่อประเภทต่างๆ โดยเฉพาะการโฆษณาทางโทรทัศน์ และการได้เห็นจากคนในชุมชน การซื้อโทรทัศน์ของคนกลุ่มนี้จึงมักจะเป็นโทรทัศน์เครื่องที่สองของบ้าน ดังนั้นในการซื้อโทรทัศน์เครื่องที่สองนี้จึงเป็นการซื้อที่เน้นถึงความทันสมัย ความโก้หรูและลูกเล่นของสินค้ามากกว่ารูปแบบการใช้งาน คนกลุ่มนี้จะมีทางเลือกในการซื้อสินค้ามาก พวกเขาอาจจะไปซื้อตามห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ซึ่งเป็นการซื้อแบบเงินสด หรือซื้อที่บริษัทนิคมพานิชโดยให้ญาติซึ่งเป็นพนักงานของบริษัทเป็นคนซื้อให้ เพราะจะทำให้สินค้ามีราคาถูกกว่าท้องตลาด ส่วนคนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจไม่ดีนัก

มักมีทางเลือกในการซื้อสินค้าน้อยกว่า การเกิดความต้องการในสินค้าของคนกลุ่มนี้ เกิดจากการเห็นเพื่อนบ้านใช้และเห็นจากโฆษณาตามสื่อชนิดต่างๆ การซื้อโทรทัศน์ของคนกลุ่มนี้เป็นการซื้อแทนเครื่องเก่าที่เสียไปหรือซื้อเพราะอยากมีโทรทัศน์เป็นของตัวเอง และไม่ออกไปรบกวนเพื่อนบ้านในการดูโทรทัศน์ และเป็นการซื้อแบบเงินผ่อนกับร้านตัวแทนในชุมชน

การตัดสินใจซื้อเครื่องซักผ้าของคนในชุมชนเกิดจากความต้องการความสะดวกสบาย และทุนแรงทุนเวลาในการซักผ้า สิ่งที่มีอิทธิพลและกระตุ้นให้เกิดความต้องการที่จะเป็นเจ้าของคือการที่เพื่อนบ้านซื้อสินค้ามาใช้และบอกต่อถึงสรรพคุณต่างๆ ของสินค้าจนทำให้เกิดความต้องการ แต่การใช้ประโยชน์จากเครื่องซักผ้ามีความแตกต่างกันในแต่ละกลุ่มคน กลุ่มคนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจไม่ตึงเครียดซื้อเครื่องซักผ้ามาใช้นั้น เป็นเพราะพวกเขาใช้เวลาที่เคยหมดไปกับการ ซักผ้า มาประกอบอาชีพ หารายได้เสริมให้กับครัวเรือนอย่างเช่น กรณีของน้ำครีที่ซื้อเครื่องซักผ้าไปและได้ใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า การซื้อเครื่องซักผ้าของคนกลุ่มนี้จะเป็นการซื้อแบบผ่อนส่ง โดยจะซื้อที่ร้านตัวแทนในชุมชน ส่วนกลุ่มคนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดีจะซื้อเครื่องซักผ้าในฐานะที่เป็นตัวแทนของความทันสมัย ความโก้หรูและความมีหน้ามีตา ทั้งๆ ที่คนกลุ่มนี้ยอมรับว่า การซักผ้าด้วยเครื่องนั้นไม่สะดวกเหมือนการซักด้วยมือ

การตัดสินใจซื้อเครื่องเล่นวีซีดีของคนในชุมชนเกิดจากการจัดโปรโมชันและการลดราคาสินค้าของร้านตัวแทน เป็นสิ่งจูงใจและกระตุ้นให้เกิดการซื้อสินค้า ผู้บริโภคเองก็คิดว่าสินค้านั้นมีราคาถูกกว่าราคาปกติจึงทำให้ตัดสินใจซื้อได้ไม่ยาก ประกอบกับการอยากได้สินค้าเพื่อความบันเทิงสำหรับตัวเองและครอบครัว เครื่องเล่นวีซีดีนั้นสามารถใช้ดูภาพยนตร์ใช้ร้องเพลงคาราโอเกะ กลุ่มคนที่ซื้อเครื่องเล่นวีซีดีส่วนใหญ่เป็นกลุ่มคนที่มีฐานะดี ยกเว้นกรณีของพิวัตรซึ่งเป็นคนที่มีฐานะไม่ตึงเครียด แต่พิวัตรก็ซื้อเครื่องเล่นวีซีดีมาใช้ เป็นการบริโภคเพื่อความสนุกสนาน

การซื้อไมโครเวฟชาวบ้านที่ซื้อไปมักจะได้ไม่ใช้งานอย่างจริงจังเท่าไรนัก ที่จะหวังว่าจะนำมาทำอาหารอย่างที่คนขายมาสาธิตไว้ก็ไม่ได้ทำ ใช้เพียงแต่อุ่นอาหารบางครั้งเท่านั้น การตัดสินใจซื้อไมโครเวฟของพิไพและพิละไม ซึ่งทำงานเย็บผ้าอยู่ที่บ้านของคนที่รับเหมาช่วงเย็บกระเป๋าเกิดจากคนรู้จักกันซึ่งเป็นคนในชุมชนใกล้เคียงได้นำสินค้าซึ่งก็คือไมโครเวฟมาเสนอขายให้กับกลุ่มที่ ๆ ที่เย็บผ้า โดยที่สาธิตว่าเจ้าไมโครเวฟสามารถทำอาหารได้หลายอย่าง เช่น ทำอาหารตุ๋นก็ได้ และของกินเล่นอีกหลายอย่าง ในการสาธิตคนที่เป็นคนสาธิตก็จะเชิญชวนในกลุ่มเป้าหมายทดลองสินค้าโดยการช่วยทำอาหารและรับประทานอาหารที่ได้ทำร่วมกัน การสาธิตสินค้าครั้งนั้นนับว่าประสบความสำเร็จเป็นที่น่าพอใจ กลุ่มเย็บผ้าให้ความสนใจกันมาก นั่นเป็นเพราะไมโครเวฟเป็นสิ่งแปลกใหม่ ดูทันสมัย ไม่ต้องก่อไฟ จุดเตา ทำอาหารให้ยุ่งยาก เพียงแค่เตรียมอาหารใส่จาน

แล้วกดปุ่มง่ายกว่าการทำอาหารแบบเดิม ตอนที่สาธิตไมโครเวฟดูเหมือนว่าประสิทธิภาพของไมโครเวฟจะมีมากเหลือเกินสามารถทำอะไรก็ได้ ทั้งต้ม ทอด ทำอาหารได้สารพัด จุดนี้เองเป็นสิ่งที่ดึงดูดความสนใจของกลุ่ม ที่ทำให้ดูว่าการทำอาหารนั้นง่ายเหลือเกิน ไม่ว่าจะเป็นอาหารชนิดไหนก็สามารถทำได้ ความสะดวกสบาย ความง่ายในการทำอาหาร ความทันสมัยของสินค้า ทำให้คนกลุ่มนี้ตัดสินใจซื้อได้ไม่ยากเลย พวกเขาได้ตัดสินใจซื้อในวันที่มีการสาธิตไมโครเวฟนั่นเอง ในการมาสาธิตครั้งนี้ทำให้ขายเครื่องไมโครเวฟได้ 10 เครื่องทันทีที่การสาธิตสิ้นสุดลง ทุกคนที่ตัดสินใจซื้อไมโครเวฟต่างให้เหตุผลว่า มันน่าใช้ สะดวกและใช้งานง่าย แถมยังประหยัดเวลาในการทำอาหารลงมาก

การซื้อไมโครเวฟในวันนั้นเป็นการซื้อแบบเงินผ่อนกันทุกคนคือ ต้องวางเงินดาวน์ 400 บาท และผ่อนชำระ 10 งวด งวดละ 400 บาท ราคารวมทั้งสิ้น 4,400 บาท ในการผ่อนครั้งนี้ไม่ได้มีการทำสัญญาอะไรกัน อาศัยความเชื่อซึ่งกันและกัน ต่างคนต่างรู้จักกันอยู่แล้ว บวกกับราคาไมโครเวฟที่ในเวลานั้นทุกคนต่างคิดเหมือนกันว่าไม่แพง ในการผ่อนชำระต่อเดือนก็จ่ายเพียงเดือนละ 400 บาท ซึ่งถือว่าไม่ได้เป็นจำนวนเงินมากมายนัก ทุกคนที่ซื้อสินค้าคิดว่าเงินจำนวนนี้พวกเขาสามารถหามาชำระหนี้ได้ เมื่อมีการวางเงินดาวน์แล้วก็ได้สินค้าในทันที การชำระเงินค่าผ่อนส่งคนที่นำไมโครเวฟมาขายก็จะมาเก็บเงินทุกๆ เดือน โดยมาเก็บเงินที่ทำงาน ในการผ่อนชำระนั้นไม่มีปัญหาในการผ่อนชำระ ทุกคนมีเงินจ่ายให้กับผู้ขายสินค้า แต่ถ้าเดือนไหนเก็บเงินได้ไม่พอก็จะบอกกับคนที่นำสินค้ามาขายว่า อีก 2 วัน ค่อยมาเก็บ โดยส่วนใหญ่มักจะไม่มีปัญหาในการผ่อนส่ง เนื่องจากจำนวนเงิน 400 บาทนั้นไม่ได้มากมายหรือเหลือมากกว่าแรงของพวกเขา และการผ่อนส่งเดือนละแค่ 400 บาท เป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อสินค้า

เมื่อได้ซื้อสินค้าไปแล้ว แทบทุกคนที่ซื้อไปไม่ได้ทำอาหารอย่างที่คนขายสินค้าสาธิตเลย เพราะในชีวิตประจำวันของพวกเขาไม่ได้ทำอาหารอย่างที่คนขายได้นำมาสาธิต เช่น พวกคุกกี้ ไก่อบพวกเขาก็ยังคงกินอาหารพื้นบ้านเช่น น้ำพริก ผักต้ม หรือแกงพื้นเมืองทางภาคเหนือ อาหารเหล่านี้ไม่เหมาะที่จะใช้ไมโครเวฟในการประกอบอาหาร การใช้ไมโครเวฟในการทำอาหารกลับเป็นการเพิ่มความยุ่งยากให้มากขึ้นเสียอีก ชาวบ้านที่ซื้อไมโครเวฟไปไม่มีความถนัดที่จะทำอาหารโดยใช้ไมโครเวฟ การใช้ไมโครเวฟของพวกเขาที่ใช้ในการอุ่นอาหารเท่านั้น แทบจะไม่ได้ใช้อย่างอื่นเลย

การซื้อไมโครเวฟของชาวบ้านที่รับจ้างเย็บผ้านั้น เกิดจากการเห็นการสาธิตผลิตภัณฑ์ที่ผู้ขายต้องการสร้างความต้องการให้เกิดขึ้นกับผู้บริโภค โดยใช้การทำอาหารชนิดต่างๆ ซึ่งเป็นอาหารที่แตกต่างจากอาหารที่ชาวบ้านกินอยู่ทุกวัน ทำให้เกิดความน่าสนใจ แปลกใหม่ ตื่นตาตื่นใจกับผู้ชมการสาธิตครั้งนั้น การสาธิตที่เกิดขึ้นเป็นการสร้างความต้องการ และกระตุ้นให้เกิดการซื้อทั้งสิ้น รวมทั้งการใช้ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งในการจูงใจและกระตุ้นให้เกิดความต้องการและการตัดสินใจที่ง่ายขึ้น กลุ่มเย็บผ้านี้ไม่มีกำลังซื้อที่จะซื้อสินค้าในรูปแบบของเงินสด เพราะเงินที่ได้จากการเย็บผ้าที่เป็นรายได้นั้นก็ไม่มีมากนัก และในการขายครั้งนี้ดูเหมือนว่าผู้ขายจะต้องการขายสินค้าแบบเงินผ่อนมากกว่าการขายสินค้าแบบเงินสด สังเกตได้จากการที่ผู้ขายจะจูงให้ซื้อด้วยเงินผ่อน และไม่ได้พูดถึงการซื้อด้วยเงินสดเลย จึงเป็นการตั้งใจให้ผู้ซื้อซื้อสินค้าด้วยเงินผ่อนมากกว่า ผู้ขายอาจเห็นว่าในการขายสินค้าที่เป็นรูปแบบของเงินผ่อนทำให้ขายสินค้าได้ง่ายกว่าการขายสินค้าแบบเงินสด ซึ่งการจ่ายเงินค่าสินค้าด้วยเงินสดภายในครั้งเดียวนั้นก็เป็นจำนวนเงินที่มากพอสมควร อาจทำให้การขายสินค้านั้นขายได้น้อยขึ้นกว่าการขายด้วยเงินผ่อน การซื้อด้วยเงินผ่อนนั้นผู้ซื้อจ่ายเงินค่าสินค้าครั้งละไม่มากนัก ทำให้เกิดการตัดสินใจได้ง่ายกว่า

การสร้างกำลังซื้อล่วงหน้าโดยการใช้ระบบเงินผ่อนนั้นทำให้ผู้บริโภคเข้าถึงสินค้าได้ง่ายขึ้นก่อนหน้าที่จะมีการสาธิตไมโครเวฟนั้น ชาวบ้านไม่ได้ให้ความสนใจกับเครื่องใช้ไฟฟ้าชนิดนี้สักเท่าไร เคยเห็นผ่านตามาบ้างแต่ก็ไม่ค่อยได้สนใจ เพราะคิดว่าไม่จำเป็นที่จะต้องใช้ แต่เมื่อได้เห็นการสาธิตและทดลองสินค้าด้วยตนเองแล้ว กลับมีความรู้สึกอยากได้สินค้านี้นี้มากกว่าเดิม นั้นหมายความว่า การสาธิตและทดลองสินค้าเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดความต้องการสินค้า และเป็นวิธีที่ได้ผลมาก ซึ่งเห็นได้จากการขายในวันนั้นที่ขายได้ถึง 10 เครื่อง กับการเสียเวลาสาธิตสินค้าเพียงแค่ 1-2 ชั่วโมงเท่านั้น การซื้อจำนวนมากขนาดนี้ทำให้ผู้ขายได้กำไรในการขายสินค้าจำนวนมาก จุดนี้เองที่ทำให้ผู้ขายอยากขายสินค้าแบบเงินผ่อนมากกว่าเงินสด

การขายสินค้าโดยการสาธิตและให้ทดลองใช้สินค้านั้นได้เกิดขึ้นกับชุมชนใกล้เคียงในครั้งหนึ่ง บริษัทขายสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าได้นำสินค้าประเภทเครื่องเสียงให้ชาวบ้านได้ทดลองใช้เป็นเวลา 2 สัปดาห์ โดยที่บริษัทนี้จะเข้าไปเสนอการทดลองใช้ถึงที่บ้าน เมื่อมีการตกลงกันระหว่างเจ้าของบ้านและพนักงานบริษัทก็จะทำการติดตั้งเครื่องเสียงทันที และให้ทดลองใช้ 14 วัน บริษัทแห่งนี้ได้ลงทุนนำเครื่องเสียงจำนวนหลายสิบชุด เพื่อให้ชาวบ้านได้ทดลองใช้สินค้านอกจากนี้ยังเช่าบ้านในหมู่บ้านเอาไว้สำหรับเก็บเครื่องเสียงโดยเฉพาะ บ้านไหนที่สนใจก็สามารถไปติดต่อขอติดตั้งทดลองเครื่องเสียงก่อนได้ โดยที่จะมีการแจ้งคุณสมบัติ รายละเอียดของราคาไว้ให้ผู้ที่ต้องการทราบ มูลค่าสินค้าที่บริษัทนี้นำมาให้ชาวบ้านได้ทดลองใช้มีมูลค่ารวมถึง 2 ล้านบาท

สินค้าที่นำมาให้ชาวบ้านได้ทดลองใช้มีหลายอย่างทั้งเครื่องเสียง โทรทัศน์ คาราโอเกะ บริษัทนี้เข้ามาในหมู่บ้านช่วงที่วัดในชุมชนมีการจัดงาน และทางบริษัทก็ได้ตั้งเต็นท์แสดงสินค้าในงานนั้นด้วย รวมถึงได้เข้าบ้านเพื่อใช้เป็นทีเก็บสินค้าดังที่ได้กล่าวมาแล้ว เมื่อได้ทดลองสินค้าจนครบจำนวนวันที่กำหนดไว้แล้ว พนักงานบริษัทจะถามว่าพอใจในสินค้า และต้องการสินค้าหรือไม่ ถ้าพอใจในตัวสินค้าก็จะตกลงทำการซื้อขาย วางเงินดาวน์เอาไว้เลย และผ่อนชำระเป็นงวดๆ โดยที่จะมีพนักงานของบริษัทมาเก็บเงินถึงบ้าน

การนำสินค้ามาให้ชาวบ้านได้ทดลองใช้นั้นถือว่าเป็นการขายสินค้าที่เป็นการรุกเข้าไปถึงตัวผู้บริโภคและใช้ความพอใจที่ได้ทดลองสินค้าเป็นสิ่งกระตุ้นให้เกิดการซื้อ ชาวบ้านที่ไปติดต่อกับของทดลองสินค้าก็ต้องมีความอยากได้เป็นทุนเดิมอยู่แล้ว และเมื่อมีสินค้าให้ทดลองใช้ฟรีก็ยิ่งเป็นเรื่องดีที่จะได้ทดลองสินค้าด้วยตนเอง ชาวบ้านส่วนหนึ่งที่ได้ทดลองใช้สินค้าไปแล้ว จึงได้ตัดสินใจซื้อสินค้าหลังจากการทดลองใช้สินค้าสิ้นสุดลง แต่ชาวบ้านอีกกลุ่มหนึ่งเมื่อทดลองใช้สินค้าแล้วก็ไม่ซื้อสินค้าก็มีเช่นกัน ซึ่งมีหลายสาเหตุที่ทำให้ชาวบ้านไม่ซื้อสินค้า

ประการแรก พวกเขาต้องการเพียงแค่อายาทดลองใช้สินค้าเท่านั้น ไม่ได้มีความคิดที่จะซื้อตั้งแต่แรก เมื่อบริษัทมาเสนอให้ใช้สินค้าก็ตอบสนองความต้องการของบริษัทนั้นด้วยการไม่ปฏิเสธ ทำให้ได้สินค้ามาใช้เป็นเวลา 14 วัน นับว่าเป็นเรื่องที่ดีเพราะจะได้ลองสินค้าใหม่ๆ ในบ้านของตัวเอง ทั้งได้ร้องเพลงคาราโอเกะ ดูภาพยนตร์ ที่ตัดสินใจไม่ซื้อสินค้าเป็นเพราะคิดว่าไม่จำเป็นกับชีวิตมากนัก การซื้อสินค้าทำให้ต้องเสียเงินจำนวนมากไปแทนที่จะนำเงินเหล่านั้นไปใช้ในเรื่องอื่นที่มีความจำเป็นกว่า

ประการที่สองที่ชาวบ้านไม่ตัดสินใจซื้อสินค้าเพราะว่า สินค้าที่นำมาให้ทดลองนั้นราคาแพงและคิดว่าไม่มีความสามารถในการซื้อสินค้า ถึงแม้ว่าทางบริษัทจะเสนอให้ใช้วิธีการซื้อแบบผ่อนส่งก็ตาม แต่ก็ต้องตัดใจที่จะไม่ซื้อ ความอยากได้นั้นก็มีอยู่แต่เมื่อประเมินศักยภาพของตนเองแล้ว คิดว่ายังไม่ควรซื้อในตอนนี้อยู่ ตอนนี้ยังมีความจำเป็นที่จะต้องใช้จ่ายเงินอยู่ ไว้พร้อมเมื่อไหร่ถึงจะตัดสินใจซื้อสินค้า

จากที่ได้เสนอไปข้างต้นสามารถสรุปได้ว่า การตัดสินใจในการซื้อสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าของคนในชุมชนมีหลายอย่าง เช่นซื้อเพราะความอยากได้เป็นส่วนตัว ซื้อเพราะลูกอยากได้ ซื้อเพราะไม่อยากไปรบกวนเพื่อนบ้าน ซื้อเพราะความอยากได้สมัยเด็ก หรือซื้อเพราะทางร้านจัดลดราคาสินค้า

คนที่สามารถซื้อสินค้าได้ด้วยเงินสดจะเป็นคนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจอยู่ในเกณฑ์ดี ทางเลือกในการซื้อสินค้าย่อมมีมาก สามารถหาข้อมูลได้ว่าที่ไหนที่ขายสินค้าถูกกว่าร้านตัวแทน

ในหมู่บ้าน บางคนเลือกที่จะไปซื้อตามห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ในเชียงใหม่ บางคนซื้อตอนที่มีการลดราคาของสินค้า

ในกรณีของกลุ่มคนที่มีทางเลือกในการซื้อสินค้า บางคนจะเลือกซื้อสินค้าจากบริษัท นิยมพานิชในจังหวัดเชียงใหม่ ไม่ว่าจะเป็นการซื้อสินค้าด้วยเงินสดหรือเงินผ่อน ส่วนใหญ่แล้วการซื้อสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้านจะเลือกซื้อสินค้าแบบเงินผ่อน และจะอาศัยช่องทางการซื้อที่ถูกเอาเปรียบจากระบบทุนน้อยที่สุด โดยการให้ญาติซึ่งทำงานในบริษัทนิยมพานิชเป็นผู้ซื้อให้ และใช้ชื่อของญาติเป็นคนซื้อสินค้า การเป็นพนักงานของบริษัทจะทำให้สามารถซื้อสินค้าได้ในราคาถูกกว่าท้องตลาดมาก หรือถ้าจะซื้อด้วยระบบเงินผ่อนทางบริษัทก็จะคิดดอกเบี้ยเพียงแค่ 10% เท่านั้นถือว่าเป็นอัตราดอกเบี้ยที่ถูกกว่าการซื้อตามร้านอื่นๆ ในขณะที่ร้านอื่นจะคิดดอกเบี้ยสำหรับการซื้อสินค้าแบบผ่อนส่งสูงถึง 30% ถึงแม้ว่าจะซื้อสินค้าด้วยระบบผ่อนส่งแต่เมื่อคิดราคารวมทั้งหมดแล้ว ราคาของสินค้าชิ้นนั้นก็จะมีราคาเท่าๆกับการซื้อสินค้าด้วยเงินสดกับร้านอื่นหรืออาจจะมีราคาสูงกว่าการซื้อสินค้าด้วยเงินสดไม่มากนัก คนที่มีทางเลือกในการซื้อสินค้ามากกว่า คนทั่วไปในชุมชนจึงไม่ต้องจ่ายดอกเบี้ยจำนวนมากในการซื้อสินค้า แต่อย่างไรก็ตามร้านตัวแทนในชุมชนก็ยังคงเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับคนที่มีทางเลือกในการซื้อสินค้าไม่มากนัก คนที่ซื้อสินค้ากับร้านตัวแทนส่วนใหญ่ให้เหตุผลว่าต้องการความเป็นกันเอง สะดวกสบายไม่ยุ่งยากวุ่นวาย และคงเป็นเพราะความคุ้นเคยซึ่งกันและกันระหว่างเจ้าของร้านและคนในชุมชนที่ทำให้มีจิตใจผู้ซื้อที่เป็นคนในชุมชน

การวิเคราะห์วิถีการบริโภคและการซื้อสินค้าเงินผ่อน พบว่า ผู้คนในชุมชนส่วนใหญ่ได้รับอิทธิพลการบริโภคแบบคนในเมืองผ่านสื่อประเภทต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งโทรทัศน์ ดังจะเห็นได้จากการแต่งกาย การซื้อของ การพักผ่อน กลุ่มวัยรุ่นและกลุ่มหนุ่มสาวดูเหมือนว่าจะเป็นกลุ่มที่มีการเปลี่ยนแปลงมากที่สุด และเป็นกลุ่มที่ได้รับอิทธิพลจากภายนอกชุมชนมากที่สุดอีกด้วย เนื่องจากชุมชนแห่งนี้เป็นชุมชนที่ไม่ไกลจากความเป็นเมือง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของระยะทางที่กลุ่มวัยรุ่นสามารถเดินทางเข้ามาใช้ชีวิตในช่วงวันหยุด หรือเข้ามาเรียนหนังสือในเมืองเชียงใหม่ ซึ่งทำให้พวกเขาซึมซับการใช้ชีวิตในเมือง

การใช้เวลาว่างในหยุดส่วนใหญ่ของเด็กวัยรุ่นในชุมชนมักหมดไปกับการเข้าไปเที่ยวตามห้างสรรพสินค้าในเชียงใหม่ ไม่ว่าจะเป็นการดูภาพยนตร์ การรับประทานอาหารฟาสต์ฟู้ดชนิดต่าง ๆ การไปเที่ยวตามห้างสรรพสินค้าจึงเป็นที่นิยมมากในกลุ่มวัยรุ่นหนุ่มสาวในชุมชน พวกเขาจะนัดกันที่รถจักรยานยนต์ออกไปเที่ยวกันในช่วงสายของวันและกลับเข้าบ้านในช่วงเย็น นอกจาก

นี้พวกเขายังตามพ่อแม่ออกไปซื้อของใช้ในบ้านตามห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่อีกด้วย เช่น แม็คโคร บิ๊กซี คาร์ฟู โลตัส

ในเรื่องของเสื้อผ้าการแต่งกายนั้น กลุ่มที่อิงแฟชั่นการแต่งกายตามอย่างคนในเมือง เห็นจะเป็นกลุ่มวัยรุ่นหนุ่มสาว ที่มักจะซื้อเสื้อผ้าตามสมัยนิยมแต่งตัวตามแฟชั่นไม่มีผิดเพี้ยน คนกลุ่มนี้จะไปซื้อเสื้อผ้าตามห้างสรรพสินค้าในเมืองเชียงใหม่ กลุ่มวัยรุ่นที่พ่อแม่มีฐานะร่ำรวยมักจะซื้อเสื้อผ้าที่มียี่ห้อ ราคาค่อนข้างสูง ส่วนกลุ่มที่พ่อแม่ไม่ร่ำรวยมากนักก็จะซื้อเสื้อผ้าที่ราคาไม่สูงมากนัก แต่ก็จะเป็นเสื้อผ้าตามแฟชั่น โดยอาจจะสั่งซื้อตามแค็ตตาล็อก ซึ่งเป็นเสื้อผ้าเลียนแบบเสื้อผ้ายี่ห้อดัง นอกจากนี้กลุ่มวัยรุ่นหนุ่มสาวยังชื่นชอบที่จะได้ออกไปเที่ยวตามสถานบันเทิงยามราตรีในเมืองเชียงใหม่อีกด้วย และมักจะนัดกันออกไปเป็นกลุ่ม กลุ่มวัยรุ่นนี้เองที่มีผลต่อการซื้อสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นอย่างมาก เพราะพวกเขาจะคุยกันในกลุ่มเพื่อนเมื่อได้เห็นสินค้าที่โฆษณาทางโทรทัศน์ หรือเมื่อมีบ้านใดบ้านหนึ่งในชุมชนได้ซื้อสินค้าใหม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าเป็นบ้านของเพื่อนในกลุ่ม ก็จะทำให้เพื่อนๆ เกิดความอยากได้ในตัวสินค้าบ้างและไปบอกให้พ่อแม่ซื้อสินค้าแบบนั้นบ้าง

การแต่งกายโดยทั่วไปของผู้คนในชุมชนไม่มีความแตกต่างจากการแต่งกายของคนในเมืองมากนัก กลุ่มผู้หญิงจะแต่งการเหมือนคนในเมือง มีเพียงแต่ผู้สูงอายุเท่านั้นที่จะนุ่งผ้าซิ่น ส่วนผู้ชายจะแต่งตัวเหมือนคนในเมือง ยกเว้นผู้สูงอายุบางคนที่จะแต่งกายด้วยเสื้อผ้าพื้นเมือง จากข้อมูลดังกล่าวสามารถสรุปได้ว่า คนรุ่นใหม่มีวิถีการบริโภคแบบคนในเมืองมากที่สุด

สำหรับผู้คนทั่วไปในชุมชนจะมีวิถีการบริโภคที่มีสัดส่วนของการบริโภคแบบคนในเมืองและการบริโภคแบบดั้งเดิมแตกต่างกัน การซื้อของใช้ในบ้านของผู้คนในชุมชนแต่เดิมนั้น มักซื้อที่ตลาดในเมืองเชียงใหม่ ตลาดนัดในหมู่บ้านหรือซื้อตามร้านขายของชำในชุมชน แต่เมื่อมีการสร้างห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ริมถนนสุขุมวิทไฮเวย์สายเชียงใหม่-ลำปาง ประกอบกับการสร้างถนนสายคอนกรีตที่ทำให้การเดินทางเข้า-ออกชุมชนสะดวกรวดเร็วขึ้น ผู้คนในชุมชนจึงได้เปลี่ยนแปลงการซื้อของใช้ภายในบ้านด้วยการเดินทางออกมาซื้อของใช้ตามห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ ด้วยเหตุผลที่ว่า ราคาถูกกว่าการซื้อที่ร้านค้าในชุมชน ทั้งยังได้เป็นการเปิดหูเปิดตาอีกด้วย ได้เห็นสินค้านิดใหม่ ๆ ที่ทำให้เกิดความตื่นตาตื่นใจ

ห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่มักเป็นที่รวมของสินค้านานาชนิด โดยที่ไม่ต้องไปหาซื้อหลายที่ มาทีเดียวก็สามารถได้สินค้าครบตามที่ต้องการ จากการสอบถามคนในชุมชนที่ทำการศึกษาพบว่า ทุกครัวเรือนล้วนเคยออกไปซื้อสินค้าตามห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่แล้วทั้งสิ้น บางครัวเรือนที่มีฐานะดีจะไปซื้อสินค้าทุกอาทิตย์ บางครัวเรือนไปเดือนละ 2 ครั้ง บางครัวเรือนที่มี

ฐานะไม่ค่อยดีก็ไปเดือนละ 1 ครั้งหรือน้อยกว่านั้น จะเห็นได้ว่าการเดินซื้อสินค้าในห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ได้กลายเป็นส่วนหนึ่งของวิถีชีวิตของคนในชุมชนแห่งนี้ไปแล้ว ไม่ว่าจะเป็นการซื้อข้าวของเครื่องใช้เล็กๆ น้อยๆ จนไปถึงการซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีราคาแพงก็สามารถซื้อได้ในสถานที่แห่งนี้ ห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่จึงเป็นคู่แข่งทางการค้าที่สำคัญกับร้านค้าในชุมชน

4.4 สรุป

คนในชุมชนมีความเป็นปัจเจกเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้ผู้คนในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบทมีการบริโภคสินค้ามากขึ้น ทำให้ถูกลดทอนความเป็นมนุษย์ ลดทอนการตัดสินใจและตกเป็นทาสของสินค้า รวมถึงการถูกเอาเปรียบจากภาวะหนี้สินที่เกิดขึ้น ผู้คนในชุมชนแห่งนี้ล้วนได้รับอิทธิพลจากลัทธิบริโภคนิยมแทบทั้งสิ้น ทุกคนในชุมชนอยากมีวิถีชีวิตที่เป็นแบบเมือง จึงได้ซื้อสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าชนิดต่าง ๆ เพื่ออำนวยความสะดวก และเป็นการแสดงออกถึงความทันสมัย ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งได้เข้ามาเพื่อรองรับผู้ที่ต้องการซื้อสินค้าแต่มีกำลังซื้อไม่เพียงพอ จึงเป็นการใช้กำลังซื้อล่วงหน้าเพื่อที่จะได้สินค้ามาบริโภค แต่สิ่งที่ตามมาก็คือภาระหนี้สินที่เกิดขึ้นจากการบริโภค

คนในชุมชนที่ทำการศึกษานี้ได้รู้จักกับระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งมาเป็นเวลานานแล้ว ชาวบ้านได้รู้จักการซื้อสินค้าแบบผ่อนส่งพร้อมๆ กับการเปิดตัวของร้านค้าแห่งแรกในชุมชนเมื่อ 10 กว่าปีที่แล้ว และได้ใช้ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งเรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน การใช้ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งนี้เหมาะมากกับคนที่มีรายได้เป็นเงินเดือนประจำ แต่ก็มีชาวบ้านที่ไม่ได้มีรายได้ประจำที่มั่นคงหลายคนที่ใช้ระบบนี้ในการซื้อสินค้า

วิถีการบริโภคของคนในชุมชนแห่งนี้ส่วนใหญ่ได้รับอิทธิพลการบริโภคแบบคนในเมืองผ่านสื่อประเภทต่างๆ ส่งผลให้มีความต้องการบริโภคสินค้ามากขึ้น กลุ่มผู้บริโภคที่มีฐานะดี มีวิถีชีวิตและการบริโภคสินค้าแบบคนในเมือง มีการเข้าถึงสินค้าและมีทางเลือกในการซื้อสินค้ามากกว่า และซื้อสินค้าโดยเน้นที่สัญญาของสินค้ามากกว่าอรรถประโยชน์ที่จะได้รับจากสินค้าที่ซื้อไป เช่น การซื้อโทรทัศน์ของคนกลุ่มนี้จะเป็นโทรทัศน์จอแบนขนาดใหญ่ มีระบบเสียงสเตอริโอ 2 ภาษา และเป็นโทรทัศน์เครื่องที่สองของบ้าน คนกลุ่มนี้สามารถซื้อสินค้าจากแหล่งอื่นได้ซึ่งมีราคาที่ถูกกว่าราคาสินค้าของร้านตัวแทน คนกลุ่มนี้มักไม่มีปัญหาเกี่ยวกับภาระหนี้สิน และไม่มีแรงกดดันจากภาระหนี้สิน เพราะพวกเขามีความสามารถที่จะชำระค่าสินค้าได้ กลุ่มผู้บริโภคที่มีฐานะปานกลาง มีการเข้าถึงสินค้าและมีทางเลือกในการซื้อสินค้าน้อยกว่ากลุ่มแรก การซื้อสินค้าของคนกลุ่มนี้จะทั้งสินค้าที่มีอรรถประโยชน์และสินค้าที่มีสัญญา และมีช่องทางในการหมุนเงินซึ่งอาศัย

ความสัมพันธ์ทางสังคมที่หลากหลาย กลุ่มผู้บริโภคที่มีฐานะไม่ดี จะเลือกซื้อสินค้าที่เน้นอรรถประโยชน์เช่น การซื้อสินค้าจะไม่เน้นลูกเล่นของสินค้าแต่จะคำนึงถึงประโยชน์การใช้งานมากกว่า คนกลุ่มนี้มีการเข้าถึงสินค้าและมีทางเลือกในการซื้อสินค้าน้อย พวกเขามักจะซื้อสินค้ากับร้านตัวแทนในชุมชน เนื่องจากการผ่อนปรนของร้านตัวแทนเกี่ยวกับเงื่อนไขของการซื้อสินค้าและการผ่อนชำระที่ทางร้านมิให้ การซื้อสินค้าแบบเงินผ่อนกับร้านตัวแทนทำให้พวกเขาต้องเสียเงินค่าดอกเบี้ยสูงถึง 30% การมีภาระในการผ่อนชำระค่าสินค้าทำให้คนกลุ่มนี้ต้องตกอยู่ในภาวะกดดันและบีบคั้นตัวเองเพื่อที่จะหาเงินมาผ่อนชำระค่าสินค้า

แบบแผนการบริโภคนิยม ที่ขยายอิทธิพลไปทั่วโลกเป็นสิ่งที่สามารถจะพบเห็นได้ทั่วไป ไม่ว่าจะเป็นข้าวของเครื่องใช้นานาชนิดที่มีจำนวนมากขึ้น สินค้าใหม่ๆ ที่ปรากฏตัวออกสู่ตลาดด้วยความถี่มากขึ้น วัตถุสิ่งของและภาพโฆษณาที่รุมเร้าทำให้ผู้คนมีความต้องการและความหวังเพิ่มสูงขึ้น การจับจ่ายซื้อของในห้างสรรพสินค้าและศูนย์การค้าได้กลายเป็นการพักผ่อนหย่อนใจของผู้คนจำนวนมาก การซื้อและความต้องการในสิ่งนั้นสิ่งนี้กลายเป็นเรื่องปกติของชีวิตประจำวันของคนส่วนใหญ่ในทุกประเทศ การบริโภคได้กลายเป็นสาระสำคัญของชีวิตของผู้คนและครอบครัว การกิน การอยู่ การพักผ่อน การใช้เวลาว่าง การสร้างและรักษาความสัมพันธ์ การแสดงฐานะความเป็นอยู่ ความสนใจ ตลอดจนการสร้างเอกลักษณ์และสิ่งสำคัญในชีวิต ผู้คนจำนวนไม่น้อยพากันวาดหวังและคิดถึงชีวิตที่สุขสบาย ควบคู่ไปกับความสามารถที่จะบริโภคได้มากและดีขึ้นกว่าเดิม หลายต่อหลายคนเฝ้าฝันถึงข้าวของเครื่องใช้ใหม่ๆ ที่ทันสมัยและหวังใช้สิ่งเหล่านั้นเพื่อยกฐานะและได้รับการยอมรับจากสังคม

บทที่ 5

แรงกดดันจากภาระหนี้สินที่นำไปสู่การปรับตัวและการโต้ตอบของผู้บริโภคสินค้า

การซื้อสินค้าเงินผ่อนได้สร้างภาระหนี้สินอย่างมากในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบท สามารถแบ่งกลุ่มคนที่เป็หนี้จากการซื้อสินค้าเงินผ่อนได้ 3 กลุ่ม กลุ่มแรกเป็นกลุ่มที่มีฐานะไม่ดี คนกลุ่มนี้มีความต้องการสินค้าและอยากมีวิถีการบริโภคแบบในเมือง แต่เนื่องจากมีศักยภาพน้อย จึงเข้าสู่การเป็นหนี้ คนกลุ่มนี้จะเลือกซื้อสินค้าที่มีอัตราประโยชน์มากกว่าจะเลือกสินค้าที่เน้นรูปลักษณ์ ความทันสมัยของสินค้าหรือเน้นที่ลูกเล่นของสินค้า คนกลุ่มนี้มีกำลังซื้อไม่มากนัก ดังนั้นพวกเขาจึงต้องซื้อสินค้ากับร้านตัวแทน ทำให้ต้องเสียดอกเบี้ยในอัตราที่สูง นอกจากหนี้ที่เกิดจากการซื้อสินค้าเงินผ่อนแล้ว คนกลุ่มนี้ยังเป็นหนี้ที่เกิดจากการกู้เงิน ธ.ก.ส. เงินที่ได้ก้มนั้นนำไปใช้เกี่ยวกับการเกษตรในไร่นาของตน และบางส่วนอาจนำไปซื้อสินค้าเพื่ออุปโภคบริโภคภายในครัวเรือน บางครัวเรือนนำเงินที่กู้จาก ธ.ก.ส.มาใช้ในการหมุนเงิน หรือเป็นเงินมัดจำในการซื้อสินค้า ผู้บริโภคกลุ่มนี้มักจะเสียเปรียบและมีทางเลือกน้อย ทำให้ต้องเสียดอกเบี้ยในการซื้อสินค้าเงินผ่อนสูง ทั้งยังต้องตกอยู่ในภาวะที่ต้องบีบคั้นตัวเองในการหาเงินมาผ่อนชำระค่าสินค้าและชำระเงินคืน ธ.ก.ส.

กลุ่มที่สองกลุ่มที่มีฐานะทางเศรษฐกิจปานกลาง คนกลุ่มนี้มีความต้องการบริโภคและอยากมีวิถีชีวิตแบบคนในเมือง แต่เนื่องจากไม่มีทางเลือกมากนักประกอบกับไม่มีเงินเพียงพอที่จะซื้อสินค้าเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของตนเอง ทำให้คนกลุ่มนี้ต้องซื้อสินค้าด้วยระบบผ่อนส่ง การซื้อสินค้าของกลุ่มนี้จะเป็นการซื้อสินค้าที่มีทั้งอัตราประโยชน์และสัญญา เพราะคนกลุ่มนี้พอที่จะมีกำลังซื้อในระดับหนึ่ง อย่างไรก็ตามพวกเขาต้องตกอยู่ภายใต้แรงกดดันจากภาระหนี้สินทั้งการเป็นหนี้เงินผ่อนและการเป็นหนี้ ธ.ก.ส.

กลุ่มที่สามกลุ่มที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดี คนกลุ่มนี้มีความต้องการบริโภคสูงและมีวิถีชีวิตเหมือนคนในเมือง เป็นกลุ่มที่มีศักยภาพและมีทางเลือกในการซื้อสินค้ามาก การซื้อสินค้าของคนกลุ่มนี้จะเน้นที่ความทันสมัย รูปลักษณ์สวยงามและเน้นลูกเล่นของสินค้า และเป็นผู้นำในการใช้สินค้านิดใหม่ๆ มีทางเลือกในการเข้าถึงแหล่งสินเ็รมาก พวกเขาอาจซื้อสินค้าจากภายนอกชุมชนโดยใช้เงินกู้จาก ธ.ก.ส. บางคนมีช่องทางที่จะซื้อสินค้าด้วยเงินผ่อนในอัตราดอกเบี้ยที่ถูกกว่าปกติ บางคนซื้อสินค้าจากร้านตัวแทนด้วยเงินผ่อน เพราะเรามีความสามารถที่จะชำระค่าสินค้าโดยไม่เดือดร้อน และไม่ตกอยู่ในภาวะที่ต้องบีบคั้นตัวเอง

ในบทนี้เป็นการวิเคราะห์ปัญหาจากแรงกดดันจากภาระหนี้สินที่เกิดขึ้นกับกลุ่มผู้บริโภคสินค้าเงินผ่อน ไม่ว่าจะเป็นหนี้สินที่เกิดขึ้นจากการกู้เงิน ธ.ก.ส. และหนี้สินที่เกิดขึ้นจากการผ่อนส่งกับร้านค้า หรือแม้กระทั่งหนี้สินที่เกิดขึ้นจากการยืมเงินจากญาติพี่น้อง มีผลให้ผู้บริโภคต้องมีการปรับตัว ทั้งการปรับตัวในหลายรูปแบบขึ้นอยู่กับฐานะ ศักยภาพ โอกาสและทางเลือกของผู้บริโภคที่เป็นหนี้แต่ละประเภทการทำงานให้หนักมากขึ้น การหาช่องทางค้าขาย การหมุนเงินด่วน การเล่นแชร์ การเล่นหวยใต้ดิน ในแต่ละคนจะมีวิธีการปรับตัว การต่อรองและการปรับตัวที่แตกต่างกัน ซึ่งจะเสนอในประเด็นต่างๆ ดังนี้

ประเด็นที่หนึ่ง แรงกดดันที่เกิดจากระบบการเรียกเก็บหนี้และการติดตามหนี้สิน จะเสนอเกี่ยวกับนโยบายและแนวปฏิบัติในการเรียกเก็บหนี้ การจำแนกลูกหนี้ สาเหตุที่ลูกหนี้ผิดสัญญา การติดตามทวงหนี้ รวมทั้งนำเสนอภาพในชุมชนเกี่ยวกับการเรียกเก็บหนี้และการติดตามหนี้สิน

ประเด็นที่สอง การปรับตัวของผู้ซื้อสินค้าด้วยระบบเงินผ่อน แต่ละกลุ่มคนจะมีการปรับตัวในหลายรูปแบบ

ประเด็นที่สาม การต่อรองและการได้ตอบของผู้บริโภคสินค้าแบบผ่อนส่ง การต่อรองที่เกิดขึ้นในชุมชนมี 2 ลักษณะ คือ การต่อรองในการเลื่อนการผ่อนชำระค่าสินค้า และการต่อรองในการซื้อสินค้า

5.1 แรงกดดันจากระบบการเรียกเก็บและการติดตามหนี้สิน

เมื่อผู้บริโภคตัดสินใจที่จะซื้อสินค้า แต่มีกำลังซื้อไม่เพียงพอจึงต้องเข้าสู่ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่ง ซึ่งเป็นการสร้างกำลังซื้อล่วงหน้า และกลายเป็นแรงกดดันจากภาระหนี้สินภายใต้ระบบการเรียกเก็บและการติดตามหนี้สิน การเรียกเก็บหนี้เป็นงานหนึ่งที่ต้องอยู่ในความรับผิดชอบของฝ่ายจัดการสินเชื่อซึ่งจะต้องมีควบคู่ไปเมื่อมีการอนุมัติสินเชื่อในรายหนึ่งรายใดไปแล้วงานทั้ง 2 ด้านนั้นนอกจากต้องขึ้นแก่กันและกันแล้วยังต้องการการประสานงานเพื่อให้การทำงานสอดคล้องกันเป็นอย่างดีด้วย เพราะจุดมุ่งหมายของการจัดการเรียกเก็บหนี้ นั้น ต้องการรักษาและสร้างความพอใจให้แก่ลูกค้ารวมทั้งความนิยมในกิจการต้องเก็บหนี้ให้ได้โดยเร็ว ไม่ให้เกิดหนี้เสีย และต้องให้เสียค่าใช้จ่ายในการเรียกเก็บหนี้ให้น้อยที่สุด กล่าวคือ ถ้าหน้าที่งานด้านการปล่อยสินเชื่อ บกพร่องมากเพียงใด หน้าที่งานด้านการเรียกเก็บหนี้ก็จะมีความเพิ่มขึ้นเพียงนั้นด้วย หรือด้านนโยบายการปล่อยสินเชื่อหย่อนในเรื่องการคัดเลือกลูกหนี้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ฝ่ายจัดการสินเชื่อควรวางนโยบายการเก็บหนี้ให้เหมาะสมพร้อมทั้งกำหนดวิธีปฏิบัติ ซึ่งกระทำได้โดยเจ้าหน้าที่รองกิจ

การเองหรือการว่าจ้างบุคคลภายนอกมาทำการแทนให้ เช่น สำนักงานกฎหมาย หรือทนายความ ฯลฯ

งานการเรียกเก็บหนี้ของร้านค้าหรือบริษัทที่ให้สินเชื่อได้ถูกพัฒนาให้มีการดำเนินงานที่เป็นระบบระเบียบ ต้องการความชำนาญและความรู้ความสามารถเฉพาะด้าน และต้องมีการจำแนกลูกหนี้ เนื่องจากคุณลักษณะของลูกหนี้ที่แตกต่างกันและสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปการปฏิบัติต่อลูกหนี้ที่ผิดสัญญาจะไม่ใช้วิธีการเดียวกันหมด ส่วนใหญ่จะต้องจำแนกลูกหนี้เพื่อช่วยให้การปฏิบัติงานทำได้อย่างถูกต้องเหมาะสม และเกิดประโยชน์แก่กิจการมากที่สุด ดังต่อไปนี้

ประเภทที่หนึ่ง ลูกหนี้ที่มีความเสี่ยงในระดับดี คือลูกค้าซึ่งจัดว่ามีฐานะการเงินและความสามารถในการชำระหนี้อยู่ในระดับสูง

ประเภทที่สอง ลูกหนี้ที่มีความเสี่ยงในระดับปานกลาง คือ ลูกค้าซึ่งอาจจัดว่าเป็นลูกค้าที่ดีแต่มักจะจ่ายเงินช้า ความสามารถในการชำระหนี้อยู่ในระดับปานกลาง และเป็นคนที่เต็มใจชำระหนี้สินอยู่เสมอ แต่จากการที่เกิดเหตุการณ์หรือความไม่ระมัดระวังรอบคอบบางประการ โดยที่ไม่สามารถควบคุมได้ ลูกค้าจึงต้องขอเลื่อนกำหนดการชำระเงินออกไป

ประเภทที่สาม ลูกหนี้ที่มีความเสี่ยงในระดับต่ำ คือลูกค้าซึ่งมีความสามารถและชื่อเสียงในการชำระหนี้ตามกำหนดเวลาเพียงพอที่จะได้รับอนุมัติสินเชื่อในวงเงินไม่มากนักจำนวนหนึ่ง ลูกหนี้ประเภทนี้รวมทั้งลูกค้าซึ่งมีความสามารถชำระหนี้ได้อย่างเพียงพอแต่ก็ไม่เต็มใจกระทำเช่นนี้จนกว่าจะถูกบังคับ

ระบบสินเชื่อสำหรับการซื้อสินค้าแบบเงินผ่อนได้จำแนกกรณีที่ลูกหนี้ผิดสัญญาสำหรับการแก้ไข เร่งรัด ติดตามเพื่อไม่ให้เกิดหนี้สูญ ดังนี้

กรณีที่หนึ่ง ลูกหนี้เข้าใจหรือตีความหมายเงื่อนไขการขายผิดไปจริงๆ ลูกค้าประเภทนี้อาจกล่าวได้ว่าไม่ก่อให้เกิดปัญหาการเรียกเก็บหนี้ที่แท้จริงขึ้นเลย ถ้ากิจการได้อธิบายเงื่อนไขการขาย ให้เข้าอย่างถูกต้องก็จะสามารถชำระเงินตามกำหนดเวลา ในทางปฏิบัติกิจการควรจะถือว่าเป็นความผิดของกิจการเองที่มีได้อธิบายให้ลูกหนี้ทราบแต่แรกจึงทำให้เกิดความผิดพลาดขึ้น

กรณีที่สอง ลูกหนี้ผิดสัญญาเพราะหลงลืม การส่งข่าวสารเตือนความจำไปยังลูกค้าว่าครบกำหนดชำระหนี้แล้ว น่าจะเพียงพอที่จะทำให้ลูกค้านำเงินมาชำระ แต่ถ้าลูกค้าทำเช่นนี้เป็นประจำ ฝ่ายสินเชื่อควรจะอธิบายให้ลูกค้าตระหนักถึงความสำคัญในการชำระหนี้สิน ตามกำหนดด้วย

กรณีที่สาม ลูกหนี้ที่ปกติชำระเงินตรงตามกำหนดเวลา แต่อาจช้าเป็นบางครั้ง

กรณีที่สี่ ลูกหนี้ชำระเงินช้าเป็นบางครั้ง เพราะสภาพการณ์ที่ผิดปกติ สภาพการณ์ที่เกิดขึ้นในท้องถิ่น เช่น ภัยธรรมชาติ สิ่งเหล่านี้อาจทำให้การชำระหนี้ต้องหยุดชะงักลง ในกรณีเช่นนี้ ควรขึ้นนโยบายผ่อนผันให้ลูกหนี้ และให้ความช่วยเหลือร่วมมือจนกว่าลูกหนี้จะมีความสามารถชำระหนี้สินดังกล่าวได้

กรณีที่ห้า ลูกหนี้ที่ชำระเงินช้าเป็นประจำ ลูกค้าประเภทนี้มักจะเป็นบุคคลที่ใช้จ่ายเงินทองในชีวิตประจำวันอย่างสุรุ่ยสุร่าย หรือจัดการธุรกิจของเขาในด้านการซื้อและการเรียกเก็บหนี้อย่างขาดประสิทธิภาพ จึงทำให้เงินทุนในการดำเนินงานลดลง ฝ่ายจัดการสินเชื่อควรที่จะกำหนดนโยบายที่จะปฏิบัติต่อลูกค้าประเภทนี้อย่างเข้มงวด ถึงแม้ว่าจะเกิดความเสียหายจากการที่จะต้องสูญเสียลูกค้าก็ตาม

กรณีที่หก ลูกหนี้ที่ชำระเงินได้ตามกำหนดแต่ไม่ทำ ลูกหนี้ประเภทนี้จะเป็นกลุ่มที่ก่อให้เกิดปัญหาในการเรียกเก็บหนี้อย่างมาก ดังนั้นต้องดำเนินนโยบายหรือเรียกเก็บหนี้อย่างเข้มงวด แต่ลูกค้าประเภทนี้ก็มีโอกาสจะกลับกลายเป็นลูกหนี้ที่ชำระเงินตามกำหนดเวลา ถ้ากิจการใช้นโยบายการเก็บหนี้อย่างเข้มงวดและกระตุ้นเตือนให้ชำระหนี้สินโดยสม่ำเสมอ

กรณีที่เจ็ด ลูกหนี้ที่คาดคะเนสถานการณ์ของตนเองผิดไป ลูกหนี้ประเภทนี้ส่วนใหญ่จะเกิด มีเหตุฉุกเฉินขึ้น เช่น เจ็บป่วย บุคคลในครอบครัวถึงแก่กรรม หรือตกงาน ลูกหนี้จะไม่สามารถชำระหนี้สินได้ถึงแม้ว่าจะมีความตั้งใจดีก็ตาม เหตุการณ์ดังกล่าวนี้อาจเกิดขึ้นได้ทั้งกับลูกหนี้ซึ่งมีระดับรายได้ต่ำและระดับปานกลางซึ่งชอบใช้จ่ายเกินกว่ารายได้ของตน

กรณีที่สุดท้าย ลูกหนี้ที่เป็นคนขี้โกง เป็นการยากมากที่จะเรียกเก็บหนี้จากลูกหนี้ประเภทนี้ แต่ทนายความอาจช่วยจัดการได้โดยการสืบสวนและดำเนินการฟ้องร้องตามกฎหมายเพื่อตัดโอกาสการหลอกลวงบุคคลอื่นต่อไป

เมื่อลูกหนี้มีปัญหาเกี่ยวกับการชำระหนี้ แนวปฏิบัติในการเรียกเก็บหนี้จะดำเนินการในขั้นที่ 2 คือ การติดตามทวงหนี้ วิธีการทวงหนี้เป็นลำดับขั้นตอนที่ต้องปฏิบัติต่อเนื่องกันไปเป็นระยะโดยสม่ำเสมอ อย่างไรก็ตามเพื่อให้การติดตามทวงหนี้เป็นไปตามกำหนดเวลาที่วางแผนไว้อย่างเหมาะสมและสม่ำเสมอ กิจการควรมีระบบการเตือนความจำหรือระบบการติดตามบัญชีของแผนกเรียกเก็บหนี้ที่มีประสิทธิภาพเข้าช่วย และสำหรับเทคนิคต่างๆ ที่จะนำมาใช้เพื่อการติดตามทวงหนี้ในขั้นนี้คือ

เทคนิคที่หนึ่ง จดหมายทวงหนี้ วิธีการทวงหนี้ส่วนใหญ่ที่มักจะใช้กัน คือ การส่งจดหมายทวงหนี้แบบต่อเนื่องหรือเป็นชุด จดหมายฉบับแรกจะมีลักษณะสุภาพอ่อนโยนและเป็นเพียง

การเตือนความจำเท่านั้น น้ำหนักของข้อความในจดหมายจะเพิ่มความเข้มงวดขึ้นเป็นลำดับ

เทคนิคที่สอง การทวงหนี้ทางโทรศัพท์ บ่อยครั้งที่ลูกหนี้มักจะละเลยจดหมายทวงหนี้ ผู้บริหารสินเชื่อส่วนมากจึงมักจะใช้โทรศัพท์ซึ่งทำให้ได้รับคำตอบจากลูกหนี้โดยตรงในทันที ภายหลังจากการที่วิธีการส่งจดหมายหลายฉบับไม่ได้ทำให้ได้รับคำตอบที่ต้องการกลับมา การใช้โทรศัพท์ช่วยเร่งการเก็บหนี้ให้เร็วขึ้นและยังช่วยประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายอีกด้วย

เทคนิคที่สาม การทวงหนี้โดยพนักงาน หลังจากวิธีการส่งจดหมายทวงหนี้แล้วยังไม่ได้ผล การส่งพนักงานไปเรียกเก็บเงินมักจะเป็นวิธีที่นิยมใช้ในลำดับถัดมา นอกจากพนักงานขายจะเป็นแหล่งข้อมูลที่สำคัญเกี่ยวกับลูกค้าแล้ว อาจทำหน้าที่เป็นพนักงานเรียกเก็บเงินได้อย่างเหมาะสมในบางกรณีอีกด้วย พนักงานขายมักจะรู้จักลูกค้าเป็นส่วนตัวหรือเข้าใจคุณลักษณะและความต้องการของลูกค้ามากกว่าเจ้าหน้าที่ฝ่ายอื่น

การส่งคนไปทวงหนี้ นับว่าได้ผลดีที่สุด ตามปกติการเรียกเก็บหนี้ในบริษัทนิยมพานิชจะเป็นหน้าที่ของพนักงานสินเชื่อ ส่วนร้านตัวแทนการเรียกเก็บหนี้จะเป็นหน้าที่ของพนักงานขายและเจ้าของร้าน อย่างไรก็ตาม ควรจะมีเจ้าหน้าที่ของบริษัทออกไปเยี่ยมเยียนลูกค้า เพื่อพบปะให้ทราบถึงปัญหาต่างๆ เกี่ยวกับการเรียกเก็บหนี้ รวมทั้งการซื้อขายด้วย การส่งคนไปทวงถามควรจะมีวิธีการดังนี้ 1. ใช้ความนุ่มนวลและอ่อนโยนเข้าหา ทำให้ลูกหนี้เกิดความรู้สึกว่า พนักงานที่ไปทวงหนี้มิใช่ศัตรู 2. สืบประวัติของลูกหนี้รายนี้ว่ามีจุดอ่อนอยู่ที่บุคคลค้าประกันหรือไม่ ถ้ามีและเห็นว่าทวงถามกันไม่ได้ผล ก็ควรเปลี่ยนไปทวงถามจากผู้ค้าประกัน 3. ควรทวงถามจากบุคคลที่ลูกหนี้เกรงใจ 4. การใช้วิธีรุนแรง

ในกรณีที่การดำเนินงานในขั้นตอนการเตือนความทรงจำและการติดตามทวงหนี้ของร้านตัวแทนไม่สามารถทำให้ลูกหนี้ชำระเงินได้ ฝ่ายสินเชื่อของบริษัทนิยมพานิชจะเข้ามาดำเนินการรุนแรง ซึ่งอาจจะทำได้ ดังนี้

การเรียกเก็บหนี้โดยทนายความ ภายหลังจากที่ได้ใช้ความพยายามเรียกเก็บหนี้ด้วยวิธีต่างๆ ดังกล่าวมาแล้ว แต่ยังไม่ได้ผลเจ้าหนี้จะส่งจดหมายแจ้งให้ลูกหนี้ทราบว่า ทางร้านจะปล่อยให้เป็นหน้าที่ของทนายความในการเรียกเก็บหนี้ ถ้าลูกหนี้ยังไม่ชำระเงินภายในเวลาที่กำหนด และในกรณีที่ลูกหนี้ยังเพิกเฉยไม่ตอบจดหมายหรือชำระหนี้ จะส่งเรื่องของลูกหนี้รายนั้นให้ทนายความจัดการต่อไปทันที ทางบริษัทซึ่งเจ้าหนี้จะไม่ดำเนินการเช่นนี้จนกระทั่งแน่ใจว่าวิธีการอื่นไม่ได้ผลแน่นอนและไม่ต้องการติดต่อกับลูกหนี้รายนี้อีกต่อไป ทั้งนี้เพราะเมื่อทนายความรับเรื่องของลูกหนี้รายนี้ไปจัดการเรียกเก็บเงินแล้ว ความสัมพันธ์อันดีที่เคยมีอยู่ระหว่างกันย่อมหมดไปด้วยและจะต้องมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นเนื่องจากการให้บริการของทนายความให้ดำเนินการ

เรียกเก็บหนี้แทน อย่างไรก็ตาม เจ้าหนี้ควรระลึกไว้เสมอว่า ยิ่งระยะเวลาการเรียกเก็บหนี้เนิ่นนานออกไปเท่าใดโอกาสที่จะได้รับชำระหนี้จะยากลำบากขึ้นเท่านั้น ดังนั้นเมื่อไรที่แน่ใจในสภาพการณ์ของลูกหนี้แล้ว ก็ไม่ควรลังเลที่จะใช้วิธีการรุนแรงเพื่อดำเนินการเรียกเก็บหนี้เป็นครั้งสุดท้าย

หลังจากที่เจ้าหนี้ตัดสินใจส่งเรื่องของลูกหนี้รายนั้นให้กับทนายความ พร้อมกับขอให้ดำเนินการอย่างรวดเร็วที่สุดแล้ว ทนายความจะต้องรีบเร่งดำเนินการในทันทีเพื่อที่จะพยายามเก็บหนี้ให้ได้ครบตามจำนวน หรือถ้าเป็นไปได้ควรทำความตกลงอย่างใดอย่างหนึ่งกับลูกหนี้โดยที่การส่งฟ้องศาลควรเป็นหนทางสุดท้ายที่จะกระทำ เพราะว่าต้องเสียค่าใช้จ่ายและสิ้นเปลืองเวลามาก

ในกรณีที่ทนายความดำเนินการไม่สำเร็จ เจ้าหนี้มีสิทธิ์ที่จะจัดการส่งฟ้องศาล เพื่อใช้วิธีการเรียกเก็บหนี้ตามกฎหมายต่อไป อย่างไรก็ตาม ก่อนที่จะกระทำการดังกล่าว เจ้าหนี้ควรจะแน่ใจได้ว่าลูกหนี้มีทรัพย์สินเพียงพอที่จะชำระหนี้ตามคำพิพากษาของศาล

วิธีการที่เจ้าหนี้ควรกระทำ คือ การทำความตกลงโดยวิธีประนีประนอมกับลูกหนี้ ทั้งด้วยจำนวนเงินตามคำสินค้า เงื่อนไขสัญญาต่างๆ หรือระยะเวลาการชำระหนี้ เมื่อเจ้าหนี้แสดงให้เห็นว่าเต็มใจที่จะผ่อนผันให้ในกรณีดังกล่าว ส่วนมากแล้วก็จะทำให้ลูกหนี้ชำระเงินตามข้อตกลงนั้น เพราะลูกหนี้ย่อมต้องการรักษาชื่อเสียงของตนและเพื่อตอบสนองความดีของผู้ขายอีกด้วย

ในการติดตามหนี้สินของร้านค้าในชุมชนนั้นพบว่า มีการจัดการในการติดตามหนี้สินที่ดี สาเหตุเป็นเพราะบริษัทนิคมพานิชเป็นผู้วางระบบและติดตามหนี้สินให้ ในกรณีที่ต้องดำเนินคดีตามกฎหมาย การติดตามหนี้สินในระยะแรกทางร้านจะเป็นผู้ติดตามหนี้สินเอง รูปแบบที่พบในการติดตามหนี้สินของร้านตัวแทนได้แก่

รูปแบบที่หนึ่ง การส่งพนักงานของทางร้านออกไปเรียกเก็บหนี้ สำหรับผู้ที่ขาดการผ่อนชำระในเวลาไม่นานนัก

รูปแบบที่สอง การใช้จดหมายทวงหนี้ จดหมายทวงหนี้จะเป็นรูปแบบง่าย ๆ ใช้คำสุภาพไม่รุนแรง

โดยทั่วไปแล้วทางร้านมักไม่ได้ใช้รูปแบบการทวงหนี้ในข้างต้น แต่คนในชุมชนที่เป็นลูกหนี้มักจะชำระหนี้ตรงตามเวลา หรือถ้าพวกเขาไม่สามารถหาเงินมาชำระหนี้ได้ในเวลาที่กำหนด ชาวบ้านจะเดินทางมาที่ร้านเพื่อแจ้งให้ทางร้านทราบว่ายังไม่มีเงินมาชำระหนี้ โดยไม่ต้องรอให้ทางร้านมาตามทวงหนี้ก่อน ร้านค้าในชุมชนรู้ดีว่าการที่ทางร้านมาตามทวงหนี้ถึงที่บ้าน ทำให้ชาวบ้านในชุมชนไม่พอใจกับการกระทำการดังกล่าว เนื่องจากเห็นว่าเป็นการเสียหน้า และวิธีที่จะหลีกเลี่ยงการเสียหน้าคือ การไปแจ้งขอเลื่อนการชำระหนี้ก่อนนั่นเอง

นอกจากการส่งพนักงานไปเก็บเงินค่าผ่อนสินค้าถึงที่บ้านแล้ว ในกรณีที่ลูกค้าไม่จ่ายค่าผ่อนชำระแต่ละงวดเดียวหรือสองงวด ทางร้านจะส่งจดหมายเตือนให้ชำระ นอกจากการส่งพนักงานไปแล้ว ถ้าลูกค้ายังไม่มาติดต่อกับทางร้านอีก ทางร้านก็จะดำเนินการโดยการยึดสินค้า ถ้าไม่มีสินค้าให้ยึด เนื่องจากเหตุผลใดๆ ก็ตามไม่ว่าจะเอาสินค้าไปขายต่อ ไปให้คนอื่น ย้ายสินค้าไปไว้ที่อื่น ทางร้านก็จะส่งเรื่องไปยังบริษัทใหญ่ให้ดำเนินการตามกฎหมาย ลูกค้าบางรายที่ไม่ยอมจ่ายเงินค่าสินค้าเพราะว่าไม่มีเงิน บางรายเมื่อถึงเวลาที่ต้องชำระเงินแต่ไม่มีเงินก็จะไปขอยืมจากญาติของตน คนส่วนใหญ่จะคิดถึงญาติก่อนคนอื่น นอกจากขอยืมญาติแล้ว ก็ยังไปผลัดผ่อนกับทางร้าน บางรายก็ต้องไปกู้เงินจากแหล่งเงินอื่นๆ ทั้งในระบบและนอกระบบ เพื่อที่จะได้เงินมาผ่อนสินค้า ลูกค้าบางคนที่ไม่มีความรู้มาชำระค่าสินค้าทางร้านก็จะยึดสินค้า ถ้านำเงินมาชำระหนี้ก็จะคืนสินค้าให้

จากข้อมูลของบริษัทที่ทำการศึกษพบว่า บริษัทมีหนี้สูญคิดเป็น 2-3% จากรายงานของบริษัทปรากฏว่าลูกหนี้ 95% ของบริษัทเป็นลูกค้าที่ไม่มีเงินออม ใช้ระบบเงินหมุนมาผ่อนชำระหรือยืมเงินมาผ่อนชำระประมาณ 30% ของลูกหนี้ที่ไม่มีเงินออม 95% ใน 1 ปี จะมีลูกค้าประมาณแสนรายที่ใช้ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่ง ทั้งแสนรายนี้ได้มาจากสำนักงานใหญ่ สาขาตัวแทนต่างอำเภอ บริษัททำนิติกรรมสัญญา 8,000 กว่าล้านปี ในช่วงเศรษฐกิจตกต่ำประมาณปี 2540 ยอดขายตกไปกว่า 60%

ปัญหาที่เกิดขึ้นกับลูกค้าทำให้ไม่สามารถผ่อนชำระกับบริษัท 1. ลูกค้าฐานะอ่อน ไร้สินค้านะ 2. ลูกค้าและผู้ค้าประกัน ผลิตรันซื้อ ถ้ามีบัญชีแนบหลายบัญชี 3. ลูกค้าซื้อสินค้าแทนผู้อื่น (ไม่ได้เป็นผู้ใช้สินค้า) นำสินค้าไปให้ที่อื่น 4. ลูกค้านำสินค้าไปขายต่อ จำนำ ออกห่วย ออกแหรหรือโอนให้ผู้อื่นผ่อนต่อ 5. ลูกค้าหนี้ ผู้ค้าประกันหนี้หรือย้ายไปอยู่ที่อื่น

ปัญหาเหล่านี้เกิดขึ้นเพราะตัวแทนปล่อยสินเชื่อหละหลวม แต่เมื่อพิจารณาในอีกด้านหนึ่งแล้วก็น่าจะเป็นการได้ตอบของลูกหนี้ ในกรณีที่ลูกค้าไม่สามารถชำระหนี้ได้ 3 เดือนขึ้นไป บริษัทก็จะทำการยึดทรัพย์ ถ้าลูกหนี้ไม่มีทรัพย์สินก็จะฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายซึ่งเป็นหน้าที่ของฝ่ายกฎหมายของบริษัทฯ ลูกค้าประเภทนี้ถ้าเป็นภาวะปกติจะมี 20% ถ้าเป็นภาวะที่มีปัญหาเศรษฐกิจอย่างทุกวันนี้จะมี 40-60% ของยอดบัญชี

นโยบายของบริษัทในภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน บริษัทจะให้โอกาสแก่ลูกค้าด้วยการประนอมหนี้โดยการเรียกลูกค้ามาตกลงทำสัญญายืดเวลาในการชำระหนี้ออกไป โดยปกติแล้วการประนอมหนี้โดยการขอเลื่อนการชำระหนี้มันจะต้องมีการทำสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร แต่การขอเลื่อนการชำระหนี้ในชุมชนที่ทำการศึกษานั้นไม่พบว่าจะมีการทำสัญญาในการประนอมหนี้แต่

อย่างไร ซึ่งอาจเป็นเพราะความไว้เนื้อเชื่อใจที่มีต่อกันและกัน ความเป็นเครือญาติ ความเป็นคนบ้านเดียวกัน ความสัมพันธ์ทางสังคมที่มีอย่างเหนียวแน่นจึงทำให้กฎเกณฑ์ที่เคร่งครัดยืดหยุ่นลงได้

5.2 การปรับตัวของผู้ซื้อสินค้าด้วยระบบเงินผ่อน

จากการศึกษาพบว่าเมื่อชาวบ้านได้เข้าสู่ภาวะการเป็นหนี้แล้ว สิ่งที่เกิดขึ้นก็คือแรงกดดันจากภาระหนี้สิน พวกเขาจะมีวิธีการหาเงินให้ได้มากขึ้น เพื่อที่จะได้นำมาชำระค่าสินค้าในแต่ละเดือน วิธีการที่จะให้ได้เงินมานั้นมีหลายวิธี ทั้งการทำงานให้มากขึ้นเพื่อที่จะได้ค่าแรงมากขึ้น การหาช่องทางการค้าขาย การเล่นหวยใต้ดิน การเล่นแชร์ การใช้เงินที่กู้จาก ธ.ก.ส.มาชำระหนี้ ชาวบ้านจะมีวิธีการต่างๆ เหล่านี้ในรูปแบบที่ซ้อนกัน การทำงานให้หนักมากขึ้นเป็นรูปแบบหนึ่งของการปรับตัวให้เข้ากับระบบทุน เพื่อที่จะนำเงินมาชำระค่าสินค้า เกือบทุกคนที่เป็นหนี้ไม่ว่าจะเป็นหนี้จากการซื้อสินค้าด้วยเงินผ่อนหรือมีหนี้สินแบบอื่นๆ ต่างก็ต้องทำงานให้มากขึ้น

การปรับตัวโดยการทำงานให้หนักขึ้น คนกลุ่มนี้มีการจัดการกับตนเองด้วยการบีบคั้นให้มีส่วนเกินจากทุนของตัวเอง โดยการทำงานให้มากขึ้นเช่นกรณีของน้ำศรี น้ำศรีเป็นอีกคนหนึ่งที่ต้องทำงานรับจ้างสารพัด เพื่อจะได้เงินมาเป็นค่าใช้จ่าย และเป็นค่าผ่อนส่งสินค้าที่ได้ซื้อไว้ ช่วงที่ไม่ได้มีภาระในการผ่อนชำระค่าสินค้าน้ำศรีก็ไม่ต้องทำงานมาก งานรับจ้างที่น้ำศรีทำจะเป็นงานรับจ้างทั้งในภาคเกษตรและนอกภาคเกษตรได้แก่ รับจ้างปลูกข้าว เกี่ยวข้าว เก็บล่ำไย แกะเม็ด ล่ำไย เก็บใบยาสูบ เสียบใบยาสูบ และปักผ้า งานเหล่านี้อยู่ที่ความสมัครใจว่าจะต้องการทำหรือไม่ น้ำศรีสามารถปฏิเสธงานได้ในช่วงที่ไม่มีภาระหนี้สิน แต่ในช่วงเวลาที่มีภาระหนี้สินอยู่นั้นน้ำศรีแทบจะปฏิเสธงานไม่ได้เลย เวลาที่ว่างจากการทำงานก็ต้องมารับจ้างปักผ้าเพื่อเป็นรายได้เสริมอีกทางหนึ่ง ภาระหนี้สินที่แบกไว้ทำให้ต้องทำงานหนักมากขึ้น ถึงแม้ว่าน้ำศรีจะพูดว่า “พอจ่ายได้” แต่การทำงานบ่งบอกถึงภาระที่ต้องหารายได้ให้มากขึ้น น้ำศรีเป็นคนที่ไม่เล่นแชร์ ไม่ซื้อหวย ไม่เคยกู้หรือยืมเงินจากใคร ทางเดียวที่จะหาเงินมาเป็นค่าใช้จ่ายต่างๆ คือการทำงาน ดังนั้นจึงไม่แปลกถ้าน้ำศรีจะทำงานรับจ้างทุกอย่างในช่วงที่ต้องมีภาระในการชำระหนี้ผ่อนส่ง

พีน้อยเป็นอีกคนหนึ่งที่ต้องบีบคั้นส่วนเกินจากแรงงานของตนเอง เนื่องจากพีน้อยได้ใช้เงินที่กู้จาก ธ.ก.ส. ในการวางเงินคาวนัรยยนต์จนหมดแล้วและสิ่งเดียวที่พีน้อยทำได้ตอนนี้คือการทำงานเพิ่มมากขึ้น เพื่อจะนำเงินมาผ่อนชำระค่าสินค้าที่พีน้อยซื้อกับบริษัทนิคมพานิช ทำให้ต้องทำงานล่วงเวลาจนกระทั่งไม่มีเวลาพักผ่อน ทำให้พีน้อยเหนื่อยกับการทำงานมากต้องกลับบ้านดึกตื่นเกือบทุกวัน ต้องลดค่าใช้จ่ายภายในบ้านที่ไม่จำเป็นลง เพื่อเป็นการประหยัดค่าใช้จ่าย

ที่จะเกิดขึ้น การทำงานหนักเป็นเวลาหลายปีเพื่อหาเงินมาผ่อนชำระค่าสินค้า ทำให้ที่น้อยเกิดความรู้สึกว่าไม่อยากจะซื้อสินค้าที่มีราคาแพงและไม่อยากเป็นหนี้อีก จากเดิมที่ทำงานวันละ 8 ชั่วโมงก็ต้องทำงานเพิ่มเป็น 10-12 ชั่วโมง ทำให้รู้สึกว่สภาพร่างกายแย่ไปด้วย แต่เมื่อได้ตัดสินใจซื้อสินค้าไปแล้วก็ตั้งหน้าตั้งตาหาเงินมาจ่ายค่าสินค้าให้ได้

การหาช่องทางการค้าขายเป็นการใช้ความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ที่ใช้ความเป็นกลุ่มเพื่อน ความใกล้ชิด ความไว้เนื้อเชื่อใจเป็นช่องทางในการค้าขายที่อยู่บนพื้นฐานของความไว้วางใจซึ่งกันและกัน การหาช่องทางค้าขายเพิ่มจากอาชีพหลักเป็นวิธีทางหนึ่งในการหารายได้เสริมที่เกิดขึ้นกับผู้ตกอยู่ในภาวะการเป็นหนี้ หรือผู้ที่ต้องการหารายได้ให้เพิ่มมากขึ้น เงินเดือนในแต่ละเดือนที่ได้จากการเป็นแคดดี้ทำให้แคดดี้หลายคนต้องหาช่องทางทำเงินให้ได้มากกว่าเดิม ในแต่ละเดือนจะได้เงินเดือนจากการเป็นแคดดี้ประมาณ 4,500 บาท รายได้จากการเป็นแคดดี้มันไม่แน่นอน ถ้าได้ออกรอบจะได้เงินค่าจ้างจากสนามกอล์ฟวันละ 90 บาท ถ้าวันไหนไปทำงานแต่ไม่ได้ออกรอบก็จะได้เงินวันละ 40 บาท รายได้ของแคดดี้ขึ้นอยู่กับแขกที่มาเล่นกอล์ฟ ถ้าได้ทิปมาก (ในกรณีที่เจอนายใจดีและกระเป๋านักจะได้ทิปครั้งละเป็นพัน) เดือนนั้นจะมีรายได้สูง อาจจะสูงถึง 7,000-10,000 บาท ถ้าช่วงเดือนไหนที่มีคนมาเล่นกอล์ฟน้อยและได้ทิปน้อยรายได้อาจจะไม่ถึง 5,000 บาท ช่วงหน้าฝนเป็นช่วงที่แคดดี้มีรายได้น้อยกว่าช่วงอื่นๆ ของปี เนื่องจากการเล่นกอล์ฟเป็นกีฬากลางแจ้งจึงไม่เหมาะที่จะเล่นในช่วงฤดูฝนหรือในช่วงที่ฝนตก ทำให้รายได้ของแคดดี้ลดลง การมีรายได้น้อยและไม่มีสวัสดิการรองรับทำให้แคดดี้ส่วนหนึ่งต้องหันมาพึ่งตัวเองในการหารายได้เสริม ทั้งทำการฝีมืออย่างการปักผ้า ถักไหมพรม แคดดี้บางส่วนก็นำสินค้าชนิดต่างๆ มาขายให้กับเพื่อนร่วมงานซึ่งมีทั้ง เสื้อผ้า เครื่องประดับ เครื่องสำอาง และของใช้ต่างๆ กิจกรรมการขายของและการทำงานฝีมือเหล่านี้จะใช้เวลาว่างที่รอออกรอบในการทำกิจกรรมซึ่งเป็นรายได้เสริมของพวกเขา

น้ำใจเป็นอีกคนหนึ่งที่น่าเสื้อผ้ามาขายให้กับเพื่อนๆ ที่เป็นแคดดี้ โดยการไปเลือกซื้อเสื้อผ้าจากตลาดในตัวเมืองเชียงใหม่ ซึ่งต้องเดินทางไปซื้อของเกือบทุกอาทิตย์ น้ำใจจะซื้อจักรยานยนต์คู่ใจเดินทางไปตลาดในตอนเย็นหลังจากเลิกงานที่สนามกอล์ฟแล้ว เสื้อผ้าที่เลือกซื้อจะเป็นพวกเสื้อยืดแบบต่างๆ กางเกงยีนส์ หรือซื้อตามคำสั่งของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นต้องการเสื้อผ้าแบบไหนน้ำใจก็จะสามารถหามาให้ได้ เมื่อได้ซื้อเสื้อผ้าจนครบตามที่ต้องการแล้วน้ำใจก็จะนำถุงใส่เสื้อผ้ามัดไว้ท้ายรถ บ้างก็ห้อยไว้ที่แฮนด์รถ และซื้อรถกลับบ้าน เมื่อกลับถึงบ้านแล้วก็จะทำการจดต้นทุนและตั้งราคาขาย ราคาขายจะบวกจากราคาต้นทุนประมาณ 20-30% แล้วแต่ความเหมาะสม บางทีอาจจะบวกเพิ่มมากกว่านั้นก็ได้ หลักการก็คือไม่ให้แพงจนเกินไป ต้องคุ้มกับการเดินทาง

และค่าเสียเวลา เวลาไปทำงานน้ำใจก็จะนำเสื้อผ้าเหล่านี้ไปด้วย เพื่อที่จะได้ให้เพื่อนๆ ที่ทำงานได้เลือกซื้อ ในสนามกอล์ฟจะมีศาลาขนาดใหญ่ซึ่งเอาไว้เป็นที่พักของแคดดี้ ในศาลานี้ก็จะมีมานั่งอยู่เป็นจำนวนมากและมีตู้เก็บของ (ล็อกเกอร์) สำหรับแคดดี้ทุกคน ในที่แห่งนี้เองที่เป็นสถานที่ซื้อขายและทำกิจกรรมต่างๆ ระหว่างรอรอบรอบ ตู้เก็บของจะถูกใช้ในการเก็บสินค้าที่จะนำมาขาย การขายสินค้าให้กับบรรดาแคดดี้ด้วยกันมักจะขายเป็นแบบผ่อนส่ง เนื่องจากแคดดี้ได้ค่าจ้างเป็นรายวัน ดังนั้นในการจ่ายเงินค่าสินค้าก็จะจ่ายเป็นรายวันไปด้วย การจ่ายเงินค่าเสื้อผ้าของน้ำใจก็เช่นกัน น้ำใจจะเก็บเงินจากเพื่อนร่วมงานที่ซื้อสินค้าเป็นรายวัน โดยจะจ่ายวันละ 20-50 บาทแล้วแต่จะตกลงกันระหว่างคนซื้อกับคนขายและต้องจ่ายเงินค่าสินค้าจนกว่าจะครบ การจ่ายเงินเป็นรายวันอย่างนี้ก็มีการขอเลื่อนการจ่ายเงินบ้างเหมือนกัน รายได้จากการขายเสื้อผ้าของน้ำใจทำให้น้ำใจมีเงินจับจ่ายใช้สอยในชีวิตประจำวันมากขึ้น รวมทั้งยังใช้เงินจำนวนนี้ในการจ่ายค่าสินค้าผ่อนส่งกับร้านตัวแทนอีกด้วยซึ่งน้ำใจได้ไปซื้อโทรทัศน์มาและต้องผ่อนชำระกับทางร้านเป็นรายเดือนๆ ละ 700 บาท เป็นเวลา 18 เดือน น้ำใจบอกว่า “ในแต่ละเดือนก็ได้เงินจากการขายเสื้อผ้ามาเป็นค่าใช้จ่ายเล็กๆ น้อยๆ ในบ้านและจ่ายค่าผ่อนส่ง” ในปีแรกๆ ที่ได้เข้ามาเป็นแคดดี้ น้ำใจไม่ได้ขายของอะไรทั้งสิ้น มีแต่การปักผ้าเท่านั้นที่เป็นรายได้เสริม เพิ่งจะมาเริ่มขายเมื่อประมาณ 2 ปีที่แล้วพร้อมๆ กับการซื้อโทรทัศน์ และเห็นว่าการขายเสื้อผ้าได้กำไรดีจึงขายต่อมาเรื่อยๆ จนถึงปัจจุบัน นอกจากการขายเสื้อผ้าให้กับเพื่อนร่วมงานในสนามกอล์ฟแล้วน้ำใจยังขายเสื้อผ้าให้กับเพื่อนบ้านที่สนใจอีกด้วย แต่รายได้หลักยังคงเป็นการขายให้กับเพื่อนร่วมงานอยู่

ฐานะทางบ้านน้ำใจไม่ได้ร่ำรวยมาก และไม่มีที่ดินทำการเกษตรเนื่องจากได้ขายที่ดินให้กับสนามกอล์ฟเมื่อประมาณ 10 กว่าปีที่แล้ว เมื่อสนามกอล์ฟสร้างเสร็จในปี 2533 น้ำใจก็ได้เข้ามาทำงานเป็นแคดดี้ตั้งแต่ปี 2533 จนถึงปัจจุบันก็ยังคงทำงานเป็นแคดดี้อยู่ การทำงานเป็นแคดดี้ไม่ใช่อาชีพที่มั่นคงสำหรับชาวบ้านในชุมชน เพราะเมื่อถึงวันที่แก่ตัวลง มีอายุมากขึ้น (45 ปี) ทางสนามกอล์ฟก็จะเลิกจ้าง หลังจากที่ถูกเลิกจ้างแล้วพวกเขาก็ต้องไปหาอาชีพอื่นทำต่อ อาจจะเป็นแรงงานรับจ้างในหมู่บ้าน น้ำใจเองก็ยังไม่ได้วางแผนกับชีวิตเลยสิ่งที่จะต้องทำตอนนี้คือ การทำงานหาเงินให้ได้มากที่สุดเพื่อที่จะได้มีเงินเก็บเป็นทุนสำรองสำหรับอนาคต

พี่จันเป็นอีกคนหนึ่งทำงานเป็นแคดดี้ในสนามกอล์ฟ และได้ทำงานเป็นแคดดี้มาตั้งแต่สนามกอล์ฟเปิดเมื่อ 10 ปีที่แล้ว ก่อนที่พี่จันจะเข้ามาทำงานในสนามกอล์ฟ พี่จันก็เหมือนกับชาวบ้านส่วนใหญ่ในหมู่บ้านที่ต้องทำไร่ทำนา พ่อแม่ของพี่จันได้ขายที่ดินให้กับนายทุน และนำเงินที่ได้จากการขายที่ดินมาแบ่งให้ลูกๆ พี่จันได้นำเงินจำนวนนี้มาสร้างบ้านใหม่ ซื้อรถ และข้าวของเครื่องใช้ภายในบ้าน พี่จันได้ไปทำงานในนิคมอุตสาหกรรมจนเมื่อสนามกอล์ฟสร้างเสร็จพี่จันจึงได้

เข้ามาทำงานเป็นแคดดี้ พี่จันเป็นคนชอบค้าขาย จึงเริ่มขายของให้กับเพื่อนแคดดี้ด้วยกัน พี่จันขายของแทบทุกอย่าง เช่น กะปิ น้ำปลา น้ำตาล น้ำมัน รอสปรุงรสชนิดต่างๆ ผงซักฟอก น้ำยาล้างจาน น้ำยาปรับผ้านุ่ม ขนมนมเนยหลากหลายชนิด ฯลฯ พี่จันจะใช้ล็อกเกอร์เป็นที่เก็บสินค้า นอกจากสินค้าพวกนี้แล้วพี่จันยังขายเครื่องสำอางค์ เสื้อผ้า เครื่องประดับขายตรงยี่ห้อต่างๆ ล็อกเกอร์ของพี่จันเปรียบเสมือนร้านโชวห่วยขนาดย่อมที่เต็มไปด้วยสินค้านานาชนิด การขายสินค้าเหล่านี้จะขายแบบเงินผ่อน โดยจะเก็บเงินค่าสินค้าทุกวันจนกว่าจะครบ เช่นถ้าซื้อของไปรวมเป็นเงิน 90 บาท ก็จะต้องจ่ายให้ให้กับพี่จันวันละ 10-20 บาทจนกว่าจะครบ พี่จันจะจดรายการซื้อขายต่างๆ ในสมุดบัญชี ใครซื้ออะไร จ่ายเท่าไร ซื้อของไปเท่าไร ทุกสิ่งทุกอย่างจะถูกจดอยู่ในสมุดเล่มนี้ การขายสินค้าของพี่จันนับว่าเป็นที่ขึ้นชื่อของบรรดาเพื่อนร่วมงาน เพราะว่าสามารถผ่อนชำระได้เรียกว่าค่อยๆ จ่ายจนกว่าจะหมด ไม่ต้องจ่ายทีเดียวเหมือนซื้อของตามร้านค้าข้างนอก สินค้าที่นำมาขายพี่จันจะไปซื้อที่แม่โคโร บิ๊กซี ห้างเหล่านี้จะขายของราคาถูกกว่าตามท้องตลาด เวลาซื้อจะซื้อทีละมากๆ แล้วค่อยนำมาแบ่งขายโดยจะคิดราคาเพิ่มจากราคาต้นทุนประมาณ 30% หรือแล้วแต่ความเหมาะสมซึ่งไม่มีกฎเกณฑ์ตายตัวแน่นอนในการตั้งราคาสินค้า ส่วนสินค้าที่ขายตามแคตตาล็อกนั้นก็จะได้กำไรจากการขาย 25% อยู่แล้ว พี่จันขายของแบบนี้มานานหลายปีและคิดว่าจะขายไปเรื่อยๆ ถึงแม้ว่าการขายจะต้องใช้เวลาเก็บเงินค่าสินค้าหลายวันกว่าจะได้เงินครบ แต่ก็ยังมีกำไรจากการขายพอสมควร กำไรที่ได้จากการขายของก็จะนำไปซื้อสิ่งต่างๆ ที่อยากได้ รวมทั้งการซื้อตู้เย็น โทรทัศน์ เครื่องเสียง และนำไปเป็นค่าใช้จ่ายภายในบ้าน การซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าบางอย่างนั้นพี่จันจะซื้อเป็นแบบผ่อนส่งอย่างเช่น โทรทัศน์ที่ได้ไปซื้อจากร้านตัวแทนในหมู่บ้าน พี่จันใช้เงินที่ได้จากการขายของมาผ่อนชำระค่าสินค้า การขายสินค้าของน้ำใจและพี่จันเป็นการใช้ความสัมพันธ์ทางสังคม ในฐานะที่เป็นทุนทางสังคมร่วมกับความไว้วางใจ ในการให้เพื่อนร่วมงานซื้อสินค้าไปโดยทยอยจ่ายเงินค่าสินค้าจนกว่าจะครบ

การเล่นหอยได้ดินของชาวบ้านในชุมชนถือเป็นการหมุนเงินประเภทหนึ่งซึ่งได้เริ่มเล่นกันมานานมากแล้ว¹

¹ การเล่นหอยมีหลักฐานทางประวัติศาสตร์ระบุว่า ชาวจีนอพยพ นำการเล่นหอยได้ดินมาสู่ไทยเมื่อราวทศวรรษ 2360 ในระยะแรกๆ หอย เป็นเพียงการพนันที่เล่นกันระหว่างคนจีนอพยพ จนกระทั่ง พ.ศ. 2347 ถึง 2375 ประเทศไทยมีปัญหาแผ่นดินไหว ทำให้เกิดข้าวยากหมากแพง จนรัฐบาลต้องนำเข้าข้าวจากต่างประเทศ พระบาทสมเด็จพระนั่งเกล้าเจ้าอยู่หัวทรงเป็นห่วงว่าปัญหาแผ่นดินไหวทำให้เงินทองหายาก และรัฐบาลเก็บภาษีได้น้อยลง ช่วงนั้นเองเจ้าสำเภาหนึ่งจึงเป็นนายอากรเห่สำเภาได้ กราบบังคมทูลว่าอันที่จริงเงินทองมิได้หายไปไหน แต่คนเก็บหอยรอมริบให้มีได้นำออกมาใช้ บางคนเอาใส่ในฝักดินไว้ ถ้าจะให้ผู้คนนำเงินออกมาใช้จ่าย ก็ทำได้โดยออกหอยให้คนเล่น สมเด็จพระนั่งเกล้าเจ้าอยู่หัวทรงเห็นพ้องกับความคิดของเจ้าสำเภา พ.ศ. 2378 โปรดให้เจ้าสำเภาเป็นนายอากรหอย มีตำแหน่งขุนบาดนารายได้ให้รัฐบาล(ส.พลายน้อย, 2530) การออกหอยกันครั้งในคอนรี ทำกำไรได้มากมาย จากจุดเริ่มต้น

หอยได้ดิน เป็นธุรกิจผิดกฎหมายเป็นการพนันที่ยึดถือผลการออกสลากกินแบ่งโดยรัฐบาลไทยเป็นหลัก หอยได้ดินเป็นธุรกิจที่มีมูลค่ามหาศาล เป็นแหล่งรายได้ของผู้ที่ได้ชื่อว่าติดอันดับเศรษฐีหรือเป็นนักการเมืองชั้นนำของสังคมไทยหลายคนมีอำนาจและอิทธิพลสูง ธุรกิจนี้มีผู้เกี่ยวข้องในฐานะเป็นคนขายหอยคนเดินโพย และเสมียนพนักงานทั่วประเทศที่ทำงานอื่นด้วยหลายล้านคน ประเมินการว่ามูลค่าของหอยได้ดินที่ซื้อขายกันทั้งหมด ใน พ.ศ. 2538 คิดเป็นเงิน 325,184 ล้านบาท หรือประมาณร้อยละ 8 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (GNP)

รัฐบาลไทยจัดตั้งสำนักงานสลากกินแบ่งเป็นหน่วยงานหนึ่งที่ขายสลากกินแบ่งเป็นรายได้ให้รัฐบาล โดยทำการขายเดือนละ 2 ครั้ง² หอยได้ดินนั้น (บ้างเรียกว่าหอยเถื่อน) เริ่มแรกเล่นตามผลการออกสลากกินแบ่งของรัฐบาล (หอยรัฐ) เป็นหลัก ต่อมาความต้องการการพนันมีมากขึ้น จึงมีการเล่นหอยตามผลการออกสลากออมสิน เรียกว่าหอยออมสิน (ออกเดือนละครั้งทุกวันที่ 20) และตามผลการออกสลากกาชาด (ปีละประมาณ 3 ครั้ง) เรียกว่าหอยกาชาด ทำให้ในช่วง 1 ปี คนไทยมีโอกาสเล่นหอย 39 ครั้ง คือเล่นตามผลสลากกินแบ่งรัฐบาล 24 ครั้ง หอยออมสิน 12 ครั้ง และหอยกาชาด 3 ครั้ง (บริษัทศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2538: 1)

ผู้คนนิยมเล่นหอยได้ดินกันมาก เพราะมีการเสนอรางวัลหลากหลายประเภทมากกว่าหอยของรัฐ การเล่นก็ง่ายกว่าเพราะจะเล่นวงเงินต่ำ เพียง 1 บาท ก็เล่นได้แล้ว แต่ถ้าจะซื้อสลากกินแบ่งของรัฐในขณะนี้ต้องมีเงินอย่างน้อย 40 บาท อัตราผลได้จากเงินที่แทงจากการเล่นประเภทต่างๆ ก็เป็นแรงจูงใจให้คนชอบเล่นหอยได้ดิน แต่ถ้าคิดโดยรวมแล้ววงเงินเล่นหอยได้ดิน 100 บาทนั้น ส่วนที่กลับไปหาผู้แทงเป็นเงินรางวัล คิดโดยเฉลี่ยแล้วประมาณร้อยละ 65 ถึง 70 ในกรณีของสลากกินแบ่งของรัฐ เงินรางวัลกลับไปหาผู้แทงร้อยละ 60 แต่ความแตกต่างระหว่างหอยได้ดินและสลากกินแบ่งของรัฐบาล จากแง่ของสังคมคือ รายได้ที่รัฐบาลได้รับนั้นจะเข้าเป็นรายได้รัฐบาลหรือไม่ก็เป็นรายได้ขององค์กรการกุศล ซึ่งนำไปใช้จ่ายเพื่อสาธารณประโยชน์ต่อไป แต่หอยได้ดินย่อมแตกต่างออกไป

พ.ศ. 2378 ระบบการหอยกลายเป็นแหล่งรายได้สำคัญที่สุดแห่งหนึ่งของรัฐบาลเป็นเวลานานกว่า 80 ปี ในปี พ.ศ. 2445 อากาพนั้นซึ่งรวมการหอยมีมูลค่า 4.28 ล้านบาทหรือร้อยละ 27 ของรายได้รัฐทั้งหมดในปีนั้น (Ingram, 1917)

² พ.ศ. 2539 จำนวนสลากกินแบ่งรัฐบาล และสลากการกุศลประเภทต่าง ๆ ที่จัดทำโดยรัฐ มีจำนวน 38 ล้านฉบับต่องวด โดยมีทั้งส่วนที่เป็นสลากกินแบ่งรัฐบาล และสลากนำร่องการกุศล รวมยอดรายได้ประชาชนมูลค่า 36,480 ล้านบาทต่อปี (38 ล้านฉบับ คูณด้วยฉบับละ 40 บาท คูณ 24 งวด) แต่หอยได้ดินซึ่งเป็นการพนันผิดกฎหมาย ประเมินการว่ามูลค่าการซื้อขายมากกว่านี้ถึงเกือบ 9 เท่า

การเล่นหวยใต้ดินของคนในชุมชนแห่งนี้ได้เริ่มเล่นกันมานานมากแล้ว และส่วนใหญ่เป็นการเล่นเพื่อหวังรวยทางลัด จะมีทั้งคนที่เล่นเป็นจริงเป็นจังที่หลายร้อยบาทกับคนที่เล่นเพื่อสนุกเพียงไม่กี่บาท ชาวบ้านที่ซื้อสินค้าด้วยระบบเงินผ่อนหลายคนได้ซื้อหวยใต้ดินและใช้เงินที่ได้จากการเล่นหวยมาชำระหนี้ แต่การเล่นหวยก็ไม่ได้ถูกเสมอไปมีทั้งได้และเสีย อย่างเช่นในกรณีของพี่น้องและพี่วัตรที่เล่นหวยใต้ดินเพื่อหวังรวยทางลัด การซื้อหวยใต้ดินจะซื้อกับเจ้ามือหวย คนเดินโพยหรือคนรับแทงที่อยู่ในชุมชน ซึ่งเป็นคนที่รู้จักคุ้นเคยกันเป็นอย่างดี การเข้าสู่กระบวนการหวยใต้ดินในชุมชนก็มีได้ยุ่งยากซับซ้อนมากนัก โดยมีจุดมุ่งหวังที่เงินรางวัลเป็นสิ่งสำคัญ มูลค่าการแลกเปลี่ยนเงินรางวัลตั้งอยู่ที่ 1 บาทต่อ 50 บาท นั้นหมายถึง ถ้าซื้อเพียง 1 บาทแล้วโชคดีถูกรางวัลไม่ว่าจะเป็นเลขท้าย 2 ตัวหรือ 3 ตัวก็ตามจะได้เงินรางวัลถึง 50 บาทหากโชคดีกว่านั้นถ้าแทงถูกตัวเลขท้ายรางวัลที่ 1 ในงวดนั้นๆ จะได้รับรางวัลเพิ่มขึ้นถึง 3 เท่า ในชุมชนแห่งนี้มีเจ้ามือหวยอยู่ 2 เจ้า มีการแบ่งเขตพื้นที่อย่างชัดเจน บ้านของเจ้ามือหวยในชุมชนที่ทำการศึกษาคือบ้านไม้สักหลังใหญ่ มีบริเวณบ้านกว้างขวางไม่มีคนพลุกพล่าน อย่างไรก็ตามการเล่นหวยใต้ดินก็ไม่ใช่วิธีการหมุนเงินที่ได้ผลนัก แต่ผู้คนจำนวนไม่น้อยในชุมชนชอบซื้อหวยใต้ดิน เป็นที่น่าสังเกตว่า ไม่ว่าเศรษฐกิจจะเป็นเช่นไรหรืออยู่ในยุคสมัยใดการเล่นหวยใต้ดินเป็นทางเลือกหนึ่งของที่มาของเงินในการชำระหนี้ ไม่ว่าผู้เล่นจะมีฐานะความเป็นอยู่อย่างไร ฐานะการเงินจะเป็นตัวบ่งชี้พฤติกรรมการเล่นพบว่า กลุ่มคนที่มีฐานะทางการเงินดีจะซื้อหวยใต้ดินเพื่อความสนุก ไม่หวังผลแต่เป็นการเล่นเพื่อเข้าสังคม ในทางตรงกันข้ามกลุ่มคนที่มีฐานะทางการเงินปานกลางหรือมีรายได้น้อย คนกลุ่มนี้จะเล่นหวยใต้ดินเพื่อหวังรางวัลตอบแทนและมีความคาดหวังสูงมาก ถึงแม้โอกาสที่จะได้รับเงินรางวัลมีน้อยก็ตาม อย่างไรก็ตามการเล่นหวยใต้ดินนอกจากจะเป็นเรื่องของโชคแล้วยังแฝงไว้ด้วยความสัมพันธ์ทางสังคมที่ซับซ้อนระหว่าง เจ้ามือ คนเดินโพยและผู้ซื้อ ซึ่งเป็นคนในชุมชนเดียวกัน

การเล่นแชร์เป็นรูปแบบหนึ่งของการพึ่งพาเงินนอกระบบที่ได้รับความนิยมในหมู่ประชาชนทั่วไปเป็นอย่างมาก โดยเป็นแหล่งเงินที่สำคัญส่วนหนึ่งของตลาดเงินนอกระบบที่รู้จักคุ้นเคยกันมานานสำหรับประเทศไทยนั้นการเล่นแชร์ได้เริ่มขึ้นในหมู่พ่อค้าชาวจีนเพื่อใช้เป็นแหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจการค้า ต่อมาการเล่นแชร์ได้รับความนิยมไปเกือบทุกสาขาอาชีพ โดยมีวัตถุประสงค์ของการเล่นแชร์ต่างกันไป แต่ส่วนใหญ่มักจะใช้เพื่อการอุปโภคบริโภค ซึ่งอาจเรียกว่า "แชร์ส่วนบุคคล" (จิตติมา และคณะ, 2529)

เป็นที่ทราบกันดีว่า “แชร์” เป็นที่นิยมเล่นกันในหมู่คนไทย แต่ก็ไม่มีใครทราบว่า “แชร์” มีต้นกำเนิดมาอย่างไร บางคนเชื่อว่า “แชร์” มีต้นกำเนิดมาจากชาวจีน และต่อมาปรากฏว่าได้กลายมาเป็นส่วนหนึ่งของสังคมไทย

การเล่นแชร์มีขอบเขตกว้างขวางมากโดยไม่คำนึงถึงชนชั้นทางสังคม แชร์บางวงมีจำนวนเงินหมุนเวียนในกลุ่มแชร์สูงมาก แต่ในกลุ่มฐานะปานกลางและผู้มีรายได้ต่ำจะมีวงเงินที่หมุนเวียนน้อยกว่าและมีรอบของการเปียแชร์มากกว่า แชร์ส่วนบุคคล เป็นการเล่นแชร์ระหว่างคนรู้จักและเชื่อถือได้ คือ ในหมู่ญาติมิตรเพื่อนบ้าน เพื่อนร่วมงาน และเป็นการเล่นแชร์ที่พบในชุมชนที่ทำการศึกษา

วิธีการเล่นแชร์

การเล่นแชร์นั้นโดยปกติจะต้องมีผู้นำกลุ่มอยู่ 1 คน เป็นหัวหน้าหรือที่เรียกกันว่า “ท้าวแชร์” หัวหน้าแชร์นี้จะเป็นผู้ที่ต้องการใช้เงิน ดังนั้นหัวหน้าแชร์จะเป็นผู้ที่ไปชักชวนสมาชิกมาเล่นแชร์ สมาชิกที่จะมาร่วมเล่นแชร์นั้นหัวหน้าแชร์จะคัดเลือกจากคนที่รู้จักและเชื่อถือได้ ทั้งนี้เพื่อเป็นมาตรการหนึ่งในการป้องกันสมาชิกหรือลูกแชร์ที่ประมูล/เปียเงินแชร์ได้แล้วหนี และหากเกิดกรณีลูกแชร์ที่ประมูลได้ไปแล้วหนีโดยทั่วไปผู้ที่เป็หัวหน้าแชร์มักจะต้องรับผิดชอบในการชำระหนี้ที่เหลือของลูกแชร์ที่หนีไป หัวหน้าแชร์จะได้รับสิทธิพิเศษในการตั้งวงแชร์โดยจะได้รับเงินงวดแรกจากสมาชิกทุกคนโดยไม่ต้องเสียดอกเบีย และการประมูลครั้งต่อไประหว่างลูกแชร์ผู้ใดที่ให้อัตราดอกเบียสูงสุดจะเป็นผู้ประมูล/เปียได้ ผู้ที่ประมูล/เปียได้ไม่มีสิทธิ์ประมูล/เปียอีก จำนวนครั้งที่ประมูลนั้นจะขึ้นอยู่กับจำนวนสมาชิก แต่โดยทั่วไปแล้วมักจะไม่เกิน 12 คน และการประมูล/เปียแชร์ที่นิยมกันคือเดือนละครั้ง

ประเภทของแชร์

ประเภทที่หนึ่ง แชร์ดอกเก็บ แชร์ประเภทนี้เป็นที่นิยมเล่นกันในหมู่มชนชั้นกลางและผู้มีรายได้สูง จำนวนแชร์ทั้งหมดรวมทั้งกฎเกณฑ์ต่าง ๆ จะทำการตกลงกันในหมู่ผู้เล่นแชร์ทุกคนเมื่อมาชุมนุมพบปะกันครั้งแรก สำหรับการพบปะครั้งแรกท้าวแชร์จะเป็นผู้ได้เงินแชร์โดยไม่ต้องเสียดอกเบีย

สำหรับงวดที่ 2 (เดือนที่ 2) จะมีการพบปะกันอีก สมมติว่าแชร์วงนี้มีผู้เล่นแชร์ 10 คน แชร์มีอัตรา 1,000 บาท จำนวนเงินแชร์จะเท่ากับ 10,000 บาท และผู้ที่ต้องการอยากจะได้เงินแชร์จะต้องเปียโดยการเขียนจำนวนดอกเบียและชื่อใส่แผ่นกระดาษ (ม้วนหรือพับแล้วนำไปใส่ในถ้วย) ผู้เป็นท้าวแชร์จะทำหน้าที่เปิดพร้อมทั้งอ่านชื่อและจำนวนดอกเบียของแต่ละคนที่ประมูลให้ผู้เล่นแชร์ทุกคนทราบ สมมุติว่านายแดงเป็นผู้ที่ให้ดอกเบียสูงสุดคือ 130 บาท หมายความว่า นายแดง

จะต้องจ่ายดอกเบี้ยว 130 บาท ให้ผู้เล่น 9 คน ๆ ละ 130 บาท ดังนั้นเงินที่นายแดงจะได้คือ $10,000 - 9(130) = 8,830$ หักเงินต้นของนายแดงอีก 1,000 บาท ก็จะเหลือเงิน 7,830 บาท สำหรับงวดนี้ ผู้เล่นแต่ละคนจะต้องจ่ายเงินคนละ 870 บาท ให้แก่นายแดง หลังจากนั้นทั้งท้าวแฮร์และนายแดง จะไม่มีสิทธิเบี้ยวแฮร์อีก เพราะทั้งสองคนต่างรับเงินแฮร์ไปแล้ว

วิธีการดังกล่าวจะดำเนินไปจนกระทั่งถึงงวดสุดท้ายในกรณีนี้คือเดือนที่ 10 และในแต่ละงวดจำนวนผู้มีสิทธิเบี้ยวจะน้อยลงและถ้ามีผู้เบี้ยวน้อยหรือไม่มีคนเบี้ยวก็จะใช้วิธีจับสลากหรือให้ผู้ที่ยังมีสิทธิเบี้ยวตกลงกันว่าใครควรจะเป็นผู้ได้เงินแฮร์นั้น

วิธีการที่สำคัญของแฮร์ดอกเก็บคือ

ประการแรก จะต้องหักดอกเบี้ยวก่อน

ประการที่สอง ผู้เล่นทุกคนจะได้ดอกเบี้ยว แต่ถ้าผู้เล่นแฮร์มีแฮร์มากกว่า 1 มือเขาจะมีสิทธิเบี้ยวถ้าแฮร์ของเขายัง "เป็น" อยู่

ประเภทที่สอง แฮร์ดอกตาม เป็นแฮร์ที่นิยมเล่นกันในหมู่ชนชั้นกลางและผู้มีรายได้สูง วิธีการขั้นแรกก็ทำนองเดียวกับแฮร์ดอกเก็บคือ ในเดือนแรกท้าวแฮร์จะเป็นผู้ได้เงินแฮร์

วิธีการสำคัญของแฮร์ดอกตามคือ

ประการแรก จะไม่มีใครได้ดอกเบี้ยวในเวลาที่จ่ายเงิน แต่จะได้ดอกเบี้ยวในงวดถัดไป

ประการที่สอง จำนวนเงินแฮร์ในแต่ละงวดจะเพิ่มมากขึ้นจากการรวมเอาดอกเบี้ยวของผู้ที่ได้เบี้ยวไปก่อน ๆ แล้ว

ประเภทที่สาม แฮร์ดอกหัก แฮร์ประเภทนี้เป็นที่นิยมเล่นกันในหมู่ผู้มีรายได้ต่ำ แฮร์ดอกหักชื่อของมันบอกลักษณะที่เด่นชัดอยู่แล้ว คำว่า "หัก" ซึ่งหมายความว่า หักออก หลักที่สำคัญของแฮร์ประเภทนี้คือ การหักดอกเบี้ยวในแต่ละงวดของการเบี้ยว

ดังนั้นแฮร์ประเภทนี้จึงมีจำนวนเงินน้อย แบ่งเป็นแฮร์รายวัน แฮร์รายสัปดาห์ แฮร์ 15 วัน และแฮร์รายเดือน ในลักษณะเดียวกับแฮร์ 2 ประเภทดังกล่าวแล้วผู้ที่ได้เงินแฮร์ไปแล้วไม่มีสิทธิที่จะเบี้ยวในงวดต่อไป สิ่งแตกที่สำคัญคือ เขาจะไม่ได้ดอกเบี้ยวในงวดต่อไปอีก

วิธีการที่เด่นชัดของแฮร์ดอกหักคือ การหักดอกเบี้ยวในงวดที่จ่ายและผู้ที่ได้เงินแฮร์ไปแล้ว ไม่มีสิทธิที่จะได้ดอกเบี้ยวอีก (ในกรณีที่เขามีแฮร์อยู่เพียงมือเดียว) เพื่อให้เห็นความแตกต่างและลักษณะที่เด่นชัดของแต่ละประเภทจะได้เปรียบเทียบกับแฮร์ทั้ง 3 ประเภทตามตาราง

ตารางที่ 5.1 ตารางเปรียบเทียบประเภทของแชร์

แชร์แต่ละมือ	ประเภทของแชร์		
	แชร์ดอกเบี๋ย	แชร์ดอกตาม	แชร์ดอกหัก
1. จำนวนเงินแชร์	คงที่	เพิ่มขึ้นเพราะรวมดอกเบี๋ยที่ผ่านมามีด้วย	คงที่
2. ดอกเบี๋ยที่ผู้เล่นแชร์ได้รับ	ได้ดอกเบี๋ยทุกงวดยกเว้นในงวดที่ผู้เล่นได้เงินแชร์	ผู้เล่นจะไม่ได้ดอกเบี๋ยในแต่ละงวดที่จ่ายเงินค่าแชร์	จะได้ดอกเบี๋ยจนกระทั่งงวดก่อนหน้าที่ผู้เล่นแชร์จะได้เงินแชร์
3. จำนวนผู้เล่นแชร์ที่ได้ดอกเบี๋ย	ผู้เล่นทุกคนจะได้ดอกเบี๋ย ยกเว้นผู้เล่นที่จะได้เงินแชร์	เฉพาะผู้ที่ได้เงินแชร์แต่ดอกเบี๋ยที่ได้รับนั้นได้จากงวดก่อน ๆ	เท่ากับระยะเวลาที่จะต้องจ่ายเงินค่าแชร์
4. สิทธิของผู้เล่นในการเบี๋ยหลังจากได้เงินแชร์	ผู้เล่นไม่มีสิทธิในการเบี๋ย	ผู้เล่นไม่มีสิทธิในการเบี๋ย	ผู้เล่นไม่มีสิทธิในการเบี๋ย
5. การจ่ายเงินค่าแชร์ในงวดต่อไป (หลังจากได้เงินแชร์)	น้อยกว่าจำนวนเงินค่าแชร์ต่อมือ	เงินค่าแชร์จำนวนเต็มมือบวกดอกเบี๋ยที่ได้เบี๋ยไป	ค่าแชร์จำนวนเต็มมือ
6. จำนวนเงินแชร์ (เงินกองกลาง + ดอกเบี๋ย)	แปรผันไปตามการเบี๋ยโดยตรง	เพิ่มขึ้นเนื่องจากการบวกดอกเบี๋ยในงวดที่ผ่านมา	เงินแชร์ที่น้อยลงขึ้นอยู่กับจำนวนผู้เล่นแชร์ที่ยังไม่ได้เงินแชร์ (จำนวนงวดที่เหลือ)

การเล่นแชร์ในชุมชนถือเป็นการหมุนเงินอีกประเภทหนึ่งที่นิยมอย่างสูง โดยเฉพาะในกลุ่มคนที่มีรายได้ประจำ และเป็นการใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมที่อยู่บนพื้นฐานของความเป็นเพื่อนกลุ่มเดียวกัน ความเป็นคนในชุมชนเดียวกันที่มีความไว้วางใจซึ่งกันและกัน โดยมีการรวมกลุ่มและชักชวนกันเล่นแชร์ภายในที่ทำงานและในตลาดของหมู่บ้าน โดยผู้ที่เล่นแชร์ส่วนใหญ่

ในชุมชนจะนำเงินที่ได้จากการเล่นไปใช้สอยส่วนตัว ใช้ภายในครอบครัว และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน อย่างในกรณีของพี่ต้อย พี่พรรณและน้ำวัน

พี่ต้อยได้เล่นแชร์กับเพื่อนที่ทำงานมานานแล้ว การเล่นแชร์ของพี่ต้อยก็เพื่อที่จะได้หมุนเงินมาใช้ในยามที่ต้องการ ถ้าไม่ต้องการใช้เงินก็จะใช้เงินที่ได้มาเป็นเงินออม โดยส่วนมากพี่ต้อยจะใช้เงินที่ได้จากการเล่นแชร์มาเป็นเงินทุน จะเล่นแชร์เดือนละ 1,000 บาท เล่นกันทั้งหมด 13 คน ในแต่ละเดือนจะมีการเปียแชร์กัน 1 ครั้ง ปกติของการแชร์วงนี้จะใส่ดอกเบี้ยในการเปียแชร์ แต่แต่ละครั้งประมาณ 100-200 บาทในครั้งที่พี่ต้อยต้องการจะใช้เงินเพื่อนำไปจ่ายเป็นค่าผ่อนส่งสินค้าและจ่ายเงินคืน ธ.ก.ส. นั้นพี่ต้อยได้ใส่ดอกเบี้ยไป 171 บาทจึงจะเปียแชร์ได้ ในการตัดสินใจเปียแชร์แต่ละครั้งย่อมหมายถึงความจำเป็นที่จะต้องใช้เงิน และยังคงพร้อมที่จะเสียดอกเบี้ยจากการเปียแชร์อีกด้วย

ในกรณีของพี่พรรณเป็นการเล่นแชร์กับเพื่อนแคตตีในสนามกอล์ฟ การเล่นแชร์ของพี่พรรณจะเป็นการเล่นเพื่อหมุนเงินเช่นเดียวกัน และนำเงินที่ได้จากการเล่นแชร์มาเป็นค่าใช้จ่ายในครอบครัวชำระหนี้ผ่อนส่ง และชำระเงินคืนให้กับ ธ.ก.ส. แชร์วงนี้จะเล่นกัน 31 คน คนละ 100 บาท จะมีการเปียแชร์ทุกอาทิตย์ โดยเฉลี่ยแล้วแชร์วงนี้จะใส่ดอกเบี้ยประมาณ 30-65 บาท ดอกเบี้ยสูงสุดที่เคยเปียแชร์ได้สูงถึง 65 บาท ถ้าใครต้องการใช้เงินก็ต้องใส่ดอกเบี้ยสูงกว่า 60 บาทถึงจะมีสิทธิ์เปียแชร์ได้ ช่วงไหนที่พี่พรรณต้องการใช้เงินก็จะใช้วิธีหมุนเงินด้วยการเปียแชร์

น้ำวันเป็นอีกคนหนึ่งที่ใช้การเล่นแชร์เป็นวิธีหมุนเงินในเวลาที่ต้องใช้เงินเพื่อนำไปชำระหนี้ น้ำวันเล่นแชร์ที่ตลาดของหมู่บ้าน โดยจะเล่นทั้งหมด 30 มือ วันละ 100 บาท จะมีการเปียแชร์กันทุกวัน โดยเฉลี่ยแล้วแชร์วงนี้จะใส่ดอกเบี้ยประมาณ 30-60 บาท คนที่ต้องการจะเป็นผู้เปียแชร์ได้จะต้องใส่ดอกเบี้ยสูงกว่า 50 บาท ดอกเบี้ยสูงสุดที่มีการเปียแชร์ได้คือ 60 บาท คนที่ต้องการใช้เงินมักจะใส่ดอกเบี้ยเป็นเงินจำนวนมากเพื่อที่จะได้เงินจากการเปียแชร์ เนื่องจากแชร์วงนี้มีระยะเวลาการเล่นสั้นคือ 30 วัน เพราะฉะนั้นในทุกๆ เดือนน้ำวันจะได้เงินจากการเปียแชร์มาเป็นค่าใช้จ่ายในบ้านและชำระหนี้ผ่อนส่ง

การกู้เงินจาก ธ.ก.ส. มาเพื่อชำระหนี้ เป็นอีกวิธีหนึ่งที่ชาวบ้านใช้ 166 ครัวเรือน² ได้กู้เงินจาก ธ.ก.ส. และเป็นหนี้ ธ.ก.ส. อยู่ในปัจจุบันคิดเป็น 66% ของครัวเรือนในชุมชน บางครัวเรือนได้ชำระหนี้ไปหมดแล้วและยังไม่ได้กู้เพิ่ม ชาวบ้านส่วนใหญ่ในชุมชนล้วนเป็นสมาชิก ธ.ก.ส. และเพื่อรักษาสภาพการเป็นสมาชิกให้ดำรงอยู่จะต้องมีการกู้เงินจาก ธ.ก.ส. (ถึงแม้ว่าจะไม่จำเป็นต้อง

² จากการสำรวจข้อมูลเมื่อเดือนพฤษภาคม 2544

ใช้เงินและไม่อยากเป็นหนี้ก็ตาม) การกู้เงินเพื่อดำรงสภาพการเป็นสมาชิก เมื่อได้เงินจากการกู้มา แล้วชาวบ้านจะนำเงินมาเป็นค่าใช้จ่ายในครัวเรือนบ้างก็นำมาซื้อของเข้าบ้าน บ้างก็นำมาชำระหนี้ จ่ายค่าสินค้าผ่อนส่ง บ้างก็เก็บไว้เป็นเงินออม มีชาวบ้านจำนวนไม่น้อยที่นำเงินกู้จาก ธ.ก.ส.มา ซื้อสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในครัวเรือน หรือใช้เงินกู้มาเป็นเงินดาวน์ในการซื้อสินค้า ถึงแม้ว่าหลักเกณฑ์ในการกู้เงินจาก ธ.ก.ส. จะเป็นการกู้เพื่อนำมาใช้ในการเกษตร แต่การกู้เงินเพื่อ รักษาสภาพความเป็นสมาชิก ธ.ก.ส. ใช้นั้นชาวบ้านที่ต้องกู้เงินไม่ได้มีความจำเป็นที่จะต้องใช้ในการเกษตร เงินที่พวกเขาได้กู้มาจึงถูกนำไปใช้ในการบริโภค ซื้อสินค้าต่างๆ ดอกเบี้ยเงินกู้ของ ธ.ก.ส. นั้นถูกกว่าดอกเบี้ยจากการซื้อสินค้าแบบเงินผ่อนมาก ดอกเบี้ยจากการซื้อสินค้าแบบเงินผ่อน นั้นสูงถึง 30% ในขณะที่ดอกเบี้ยจากการกู้เงินของ ธ.ก.ส. นั้นประมาณ 8-12% ความแตกต่าง อย่างเห็นได้ชัดนี้ทำให้ชาวบ้านเลือกที่จะใช้เงินที่กู้จาก ธ.ก.ส. เพื่อซื้อสินค้า

จะเห็นได้ว่าเงินกู้จาก ธ.ก.ส. เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้การตัดสินใจซื้อสินค้าของชาวบ้าน ง่ายขึ้น ชาวบ้านมีความคิดว่า ยังไงพวกเขาก็ต้องกู้ และการนำเงินกู้มาซื้อสินค้าก็ไม่ใช่ว่าเรื่องแปลก เงินกู้จาก ธ.ก.ส. เป็นการสร้างกำลังซื้อให้กับชาวบ้านในชุมชน นอกจากจะเป็นการสร้างกำลังซื้อ แล้ว เงินกู้จาก ธ.ก.ส. ยังใช้เป็นเงินหมุนเพื่อนำมาชำระหนี้ที่เกิดขึ้นจากการซื้อสินค้าแบบผ่อนส่ง อีกด้วย

การขอยืมเงินจากญาติเป็นวิธีการหมุนเงินอีกวิธีหนึ่งที่ใช้แก้ปัญหาในเวลาที่เงินไม่พอ ที่จะนำไปชำระค่าสินค้าในแต่ละเดือน ซึ่งเป็นการใช้ความสัมพันธ์ระหว่างเครือญาติในเชิงอุปถัมภ์ การขอยืมเงินเป็นวิธีหมุนเงินอันดับแรกๆ ที่ชาวบ้านคิดถึงเวลาที่ไม่มีเงินสำหรับใช้ชำระค่าสินค้า เพราะความยุ่งยากในการขยืมมีน้อยมาก สะดวก รวดเร็ว ได้เงินทันทีไม่ต้องรอนานเหมือนการกู้ เงินจากสถาบันการเงิน และที่สำคัญไม่มีดอกเบี้ยหรือถ้ามีก็จะคิดดอกเบี้ยน้อยมาก อย่างในกรณี ของพี่ไพ พี่ละไม พี่ต๋อย พี่น้อย และพี่วัตร ต่างก็เคยใช้วิธีการหมุนเงินโดยการขยืมจากญาติมาแล้ว ทั้งนั้น ทั้ง 5 คนนี้ได้ขยืมเงินจากญาติมาเพื่อชำระค่าสินค้าผ่อนส่ง ในการขยืมเงินนี้จะต้องมีการชำระ คืนในภายหลัง ญาติบางคนอาจยกเงินให้โดยไม่ต้องใช้คืนก็มี ในการเอ่ยปากขอยืมเงินไม่ใช่เรื่อง ง่ายที่จะพูด ผู้ที่จะไปขอยืมเงินมักมีความเกรงใจอยู่มาก จึงทำให้การขอยืมเงินทำได้ไม่บ่อยนัก และจะทำเมื่อมีความจำเป็นจริงๆ เท่านั้น

ทุกคนในชุมชนที่มีภาระหนี้สินจะเกิดแรงกดดันที่นำไปสู่การปรับตัวที่แตกต่างกัน ขึ้น อยู่กับฐานะ ศักยภาพและทางเลือกของคนแต่ละกลุ่ม

กลุ่มที่มีฐานะทางเศรษฐกิจไม่ดี คนกลุ่มนี้จะไม่มีความเลือกในการหารายได้ให้กับตัว เองมากนัก ไม่มีโอกาสที่จะเข้าไปอยู่ในกลไกการตลาดของชุมชน คนกลุ่มนี้ ได้แก่ คนที่มีอาชีพ

รับจ้างและรายได้ไม่มากนัก และจะปรับตัวโดยการบีบคั้นให้มีส่วนเกินจากแรงงานของตัวเอง ในการใช้แรงงานของตัวเองในการทำงานให้หนักมากขึ้น เท่ากับว่าเป็นการขูดรีดแรงงานของตัวเอง เพื่อที่จะมีรายได้เพิ่มขึ้น และนำไปผ่อนชำระค่าสินค้า การทำงานให้หนักขึ้นเป็นความสัมพันธ์ที่มีลักษณะพึ่งพากันระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง นายจ้างได้ผลผลิตจากการทำงานมากขึ้นส่วนลูกจ้างก็ได้ค่าแรงตอบแทนเพิ่มขึ้น นอกจากการขูดรีดแรงงานตัวเองแล้วพวกเขายังต้องลดค่าใช้จ่ายภายในบ้านภายในบ้านที่ไม่จำเป็นออก เพื่อที่จะนำเงินส่วนนั้นไปผ่อนชำระค่าสินค้า นอกจากนี้ยังมีการใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมซึ่งแสดงออกมาในรูปแบบของการยืมเงินจากญาติเพื่อชำระหนี้ ซึ่งเป็นความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ระหว่างญาติที่มีฐานะดีกว่ากับญาติที่มีฐานะด้อยกว่าเป็นความสัมพันธ์แนวดิ่ง ทั้งยังมีการพึ่งพาซึ่งกันและกันระหว่างญาติที่มีฐานะใกล้เคียงกันซึ่งเป็นความสัมพันธ์แนวนอน

กลุ่มคนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจปานกลาง คนกลุ่มนี้มีอาชีพค้าขายและมีรายได้ประจำจากการรับจ้าง เป็นกลุ่มคนที่มีทางเลือกในการปรับตัวจากภาระหนี้สินที่มีอยู่พอสมควรกล่าวคือ คนกลุ่มนี้บางคนจะประกอบอาชีพอื่นที่เป็นรายได้เสริมเช่น การค้าขาย ซึ่งเป็นการอาศัยความสัมพันธ์ทางสังคมที่อยู่บนความไว้เนื้อเชื่อใจในการประกอบอาชีพ เพราะการค้าขายของคนกลุ่มนี้มีความสัมพันธ์อยู่บนพื้นฐานของความเป็นคนในชุมชนเดียวกันและความเป็นเพื่อนร่วมงาน และซื้อบนความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ การค้าขายนี้เป็นการค้าสินค้าแบบเงินผ่อนลูกค้าจะทยอยผ่อนสินค้าจนกว่าจะครบตามจำนวน ซึ่งมองในอีกมุมหนึ่งการพึ่งพาแบบนี้เท่ากับเป็นการขูดรีดกันเป็นทอดๆ ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย การเล่นเกมเป็นอีกวิธีหนึ่งที่คนกลุ่มนี้ใช้ในการปรับตัว การเล่นเกมเป็นการหมุนเงินที่อยู่บนพื้นฐานของความสัมพันธ์ทางสังคม ผู้เล่นเกมจะเป็นกลุ่มเพื่อนที่ทำงานทั้งยังเป็นคนในชุมชนเดียวกันอีกด้วย และมีการช่วยเหลือกันในกรณีที่คนในกลุ่มต้องการเบี้ยแชร์ก่อน ความสัมพันธ์ในลักษณะนี้เป็นการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน การเล่นเกมได้ดินเป็นวิธีการที่จะได้มาซึ่งเงินเพื่อมาชำระหนี้สิน เป็นการอาศัยโชค และมีความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ระหว่างผู้เล่นหวย เจ้ามือหวยรวมทั้งคนเดินโพย ทั้งสามกลุ่มคนนี้มีความสัมพันธ์ที่มีลักษณะพึ่งพากันที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานความเป็นคนในชุมชนเดียวกันและความเป็นกลุ่มเพื่อนเดียวกัน ทั้งยังมีการแบ่งพื้นที่การซื้อหวยได้ดินอย่างชัดเจน ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์เชิงอำนาจด้วย การใช้เงินกู้จาก ธ.ก.ส.มาชำระเงินค่าสินค้าเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่ผู้บริโภคที่มีภาระหนี้สินใช้เป็นทางออกในการปรับตัว การกู้เงินจาก ธ.ก.ส.เป็นการใช้ความสัมพันธ์ที่เป็นทางการซึ่งอาจจะซื้อความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ ในกรณีที่ผู้กู้เงินรู้จักเจ้าหน้าที่ ธ.ก.ส.และใช้ช่องทางในการรอกู้เงินเพื่อให้ได้การพิจารณา

ง่ายขึ้น รวมทั้งเป็นการใช้ความสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนกลุ่มเดียวกันในการร่วมกันขอกู้เงินจาก ธ.ก.ส. ซึ่งคนในกลุ่มที่กู้เงินร่วมกันต้องเป็นคนค้าประกันซึ่งกันและกัน

อย่างไรก็ตามคนในกลุ่มนี้มีรูปแบบการปรับตัวที่หลากหลาย ชาวบ้านไม่ได้ใช้วิธีใดวิธีหนึ่งในการปรับตัว บางคนอาจใช้การค้าขายร่วมกับการกู้เงินจาก ธ.ก.ส. บางคนใช้การกู้เงินจาก ธ.ก.ส. ร่วมกับการเล่นแชร์ บางคนใช้การกู้เงินจาก ธ.ก.ส. ร่วมกับการเล่นหวยใต้ดิน การเล่นหวยใต้ดิน การเล่นแชร์ การค้าขายเป็นการใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมในการไว้เนื้อเชื่อใจกัน และยังเป็น การสร้างระบบทุนนิยมเล็กๆ ขึ้นในชุมชนซึ่งเป็นการดูดซับส่วนเกินอย่างไม่มีที่สิ้นสุด และเป็นการ อาศัยความสัมพันธ์ทางสังคมที่หลากหลายซับซ้อนในการปรับตัวของผู้ที่อยู่ภายใต้ภาวะแรงกดดัน จากภาระหนี้สิน

กลุ่มคนที่ฐานะทางเศรษฐกิจดี คนกลุ่มนี้จะมีอาชีพอื่นที่มีเงินเดือนประจำและมีธุรกิจ ส่วนตัวหรือมีรายได้จากการเกษตรจำนวนมาก เป็นกลุ่มที่ไม่มีการปรับตัวในการชำระหนี้มากนัก เนื่องจากพวกเขามีกำลังและความสามารถในการชำระค่าสินค้ากับร้านตัวแทน รูปแบบการปรับ ตัวที่พบในคนกลุ่มนี้จะเป็นการกู้เงินจาก ธ.ก.ส. เพื่อนำมาเป็นเงินดาวน์ในการซื้อสินค้าหรือบาง คนก็นำมาใช้เป็นค่าใช้จ่ายภายในบ้าน การกู้เงินจาก ธ.ก.ส. นี้เป็นลักษณะความสัมพันธ์ที่เป็น ทางการ ในการกู้เงินของคนกลุ่มนี้จะเป็นการกู้เงินระยะยาวจึงไม่มีการรวมกลุ่มกันกู้เงิน คนกลุ่มนี้ ไม่ได้ประกอบอาชีพที่เป็นรายได้เสริมอื่นเหมือนกับกลุ่มที่มีฐานะปานกลาง แต่บางคนต้องทำงาน ล่วงเวลาเพื่อที่จะได้มีรายได้เพิ่ม ซึ่งเป็นการขูดรีดแรงงานตัวเองโดยอาศัยความสัมพันธ์เชิง อุปถัมภ์ที่อยู่ภายใต้การพึ่งพาซึ่งกันและกัน คนในกลุ่มนี้มักไม่มีปัญหาในเรื่องการผ่อนชำระ แต่สิ่ง ที่พบเป็นการต่อรองในการซื้อสินค้า โดยที่จะมีการรวมตัวกันซื้อสินค้าจากร้านตัวแทนและต่อรอง กับทางร้านในการขอยกเว้นเงินดาวน์สินค้าทำให้สินค้ามีราคาถูกลง ซึ่งเป็นการใช้ความสัมพันธ์ เชิงอุปถัมภ์ที่มีการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน

5.3 การต่อรองและการโต้ตอบของผู้บริโภคสินค้าระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่ง

การต่อรองที่พบในชุมชนที่ทำการศึกษามี 2 ลักษณะ คือ

ลักษณะแรก การต่อรองหลังจากเป็นหนี้ การต่อรองลักษณะนี้เป็นการต่อรองที่อาศัย ความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ที่ผู้ซื้อและผู้ขายมีต่อกัน เมื่อได้มีการซื้อสินค้าด้วยระบบเงินผ่อนไปแล้ว แน่นนอนว่าจะต้องมีภาระในการจ่ายเงินค่าสินค้าทุกเดือนจนกว่าจะครบตามกำหนด ถ้าเดือนไหน ยังไม่สามารถหาเงินมาได้ครบตามจำนวนที่ต้องชำระ ผู้ซื้อ (ลูกหนี้) จะต้องไปบอกกับเจ้าของร้าน ว่ายังไม่สามารถชำระค่าสินค้าได้และขอเลื่อนการชำระออกไปก่อน โดยอาจจะขอเลื่อน 3 วัน 5 วัน 7 วัน 15 วัน หรือ 1 เดือน ขึ้นอยู่กับเจ้าของร้านและผู้ซื้อ ทางร้านจะยินยอมให้เลื่อนการชำระ

หนีออกไปได้กี่วัน หรือผู้ที่เป็ลลูกหนี้จะสามารถหาเงินมาชำระหนี้ได้เมื่อไหร่ ทั้งสองฝ่ายจะต้องมีการตกลงกัน ในการตกลงขอเลื่อนการชำระหนี้ของร้านตัวแทนในหมู่บ้านนั้นจะตกลงด้วยวาจา ไม่ได้มีการทำสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร ทางร้านมักยินยอมให้เลื่อนการชำระเงินออกไป แต่ถ้าเกิดมีการผ่อนผันให้แล้วยังไม่สามารถหาเงินมาชำระค่าสินค้าได้ทางร้านก็จะใช้วิธีการปรับ โดยจะคิดค่าปรับจำนวน 10% ของจำนวนเงินที่ต้องผ่อนชำระ การเลื่อนการผ่อนชำระมักพบในกลุ่มคนที่ มีฐานะปานกลางและกลุ่มคนที่มีรายได้ต่ำ

การเลื่อนการผ่อนชำระถือเป็นการประนอมหนี้ ซึ่งตามหลักเกณฑ์ของบริษัท การประนอมหนี้จะต้องกระทำเป็นลายลักษณ์อักษร ไม่ใช่การตกลงกันด้วยคำพูดอย่างที่ร้านตัวแทนได้กระทำ ในกรณีนี้ถือเป็นการยืดหยุ่นให้กับลูกหนี้ซึ่งเป็นคนในหมู่บ้านเดียวกันและรู้จักคุ้นเคย จึงไม่ต้องมีการทำสัญญาประนอมหนี้

ประการที่สอง การต่อรองก่อนการเป็นหนี้ ที่มีความสัมพันธ์ในลักษณะการพึ่งพาซึ่งกันและกัน เป็นการต่อรองในการซื้อสินค้าแบบผ่อนส่งโดยไม่ต้องจ่ายเงินดาวน์ อย่างเช่นในกรณีของน้ำไว การต่อรองรูปแบบนี้เกิดขึ้นเมื่อมีการรวมตัวของผู้ที่ต้องการซื้อสินค้าที่มีความต้องการสินค้าชนิดเดียวกัน กลุ่มนี้จะเลือกสินค้าที่ต้องการซื้อและขอผ่อนชำระกับทางร้าน โดยให้ทางร้านยกเว้นค่าเงินดาวน์สินค้า การต่อรองแบบนี้พบในการซื้อเครื่องซักผ้าของน้ำไวและเพื่อนๆ เริ่มจากการจับกลุ่มพูดคุยกันระหว่างเพื่อนสนิทว่าอยากจะได้เครื่องซักผ้าไว้ใช้ และเพื่อนๆ ในกลุ่มหลายคนก็มีความต้องการที่จะซื้อเครื่องซักผ้า จึงตกลงกันว่าจะซื้อเครื่องซักผ้าแบบการเล่นแชร์ โดยจะมีการจ่ายเงินค่าเครื่องซักผ้าเป็นงวด รวม 10 งวด ในแต่ละเดือนก็จะมีกรจับสลากว่าใครจะได้สินค้าในเดือนนั้น และจะจับสลากทุกเดือนจนครบตามจำนวนคน เมื่อครบก็เป็นอันว่าทุกคนต่างก็มีเครื่องซักผ้าเป็นของตนเอง แต่เกิดปัญหาตรงที่ทุกคนต้องการใช้สินค้า และไม่อยากจะรอนาน ในกลุ่มจึงต้องมีการตกลงกันใหม่ว่าจะเป็นไปได้หรือไม่ที่ทุกคนจะได้สินค้ามาใช้พร้อมกัน โดยที่ไม่ต้องรอนานกว่าจะชำระเงินครบทุกคนถึงจะได้สินค้า ทุกคนจึงได้ไปถามที่ร้านตัวแทนว่าต้องการซื้อเครื่องซักผ้า 10 เครื่องและต้องการจ่ายเงินเป็นงวด 10 งวด และขอให้ทางร้านยกเว้นค่าเงินดาวน์ ซึ่งทางร้านก็ตกลง แต่ละคนก็จะเลือกเครื่องซักผ้าในแบบที่ตนพอใจแล้วจึงทำสัญญาผ่อนชำระกับทางร้าน โดยให้เพื่อนในกลุ่มค้าประกันซึ่งกันและกัน ในการเลือกคนมารวมกลุ่มซื้อสินค้านี้ต้องเลือกคนที่สนิทและไว้ใจได้ คนที่มารวมกลุ่มกับน้ำไวเป็นคนที่ต้องการและอยากได้เครื่องซักผ้าแต่ไม่มีเงินมากพอที่จะซื้อ หรือบางคนไม่ต้องการจ่ายเงินจำนวนมากในการซื้อสินค้า จึงต้องมารวมตัวกันเพื่อซื้อสินค้า และยื่นข้อเสนอในการยกเว้นเงินดาวน์กับทางร้าน ซึ่งทำให้สินค้านั้นราคาถูกลงอีก ราคาของสินค้าจะเท่ากับราคาที่ขายแบบเงินสด การรวมกลุ่มซื้อสินค้าเป็นอีกทางเลือกหนึ่ง

ของผู้ที่ต้องการซื้อสินค้าแบบเงินสด แต่ซื้อได้ในราคาถูกกว่าการซื้อแบบเงินสด เนื่องจากไม่มีค่าเงินดาวน์

การได้ตอบของผู้บริโภคสินค้ากระทำได้หลายวิธี จากการสอบถามพนักงานสินเชื่อ ฝ่ายติดตามหนี้สินของบริษัทแห่งหนึ่งพบว่า การที่บริษัทเกิดหนี้สูญขึ้นก็เพราะว่าไม่สามารถติดตามหนี้สินได้ ถ้าบริษัทโชคดีก็สามารถตามหนี้ได้จากผู้ค้าประกัน แต่ก็เป็นโชคร้ายกับผู้ค้าประกัน ที่อยู่ ๆ ก็ต้องมารับผิดชอบในสิ่งที่ตัวเองไม่ได้ทำ

การที่ลูกค้าไม่ยอมผ่อนชำระหรือหนีการผ่อนชำระส่วนหนึ่งเป็นเพราะความหะหลวมของการปล่อยสินเชื่อ หน่วยงานที่รับผิดชอบในการให้สินเชื่อไม่ตรวจสอบให้แน่นอนก่อน จึงทำให้เกิดความเสียหายกับบริษัท ในอีกด้านหนึ่งลูกค้าและผู้ค้าประกันอาจสนใจ เท่าที่ได้สอบถามจากบุคคลที่เกี่ยวข้องทำให้ทราบได้ว่าลูกค้าบางรายตั้งใจจะซื้อสินค้าโดยระบบสินเชื่อ โดยในช่วงแรก ๆ ก็มีการผ่อนชำระตามปกติ แต่ต่อมาลูกค้าก็นำสินค้าไปให้ผู้อื่นโดยการออกแชร ทำให้บริษัทไม่สามารถติดตามสินค้าคืนมาได้ และผู้ที่นำสินค้าไปออกแชรที่หนีหายไป ลูกค้าบางรายก็ซื้อสินค้าโดยการผ่อนส่ง แต่ได้นำสินค้าที่ซื้อมาไปขายต่อโดยขายเป็นเงินสดเพื่อที่ตัวเองจะได้มีเงินใช้ จากนั้นลูกค้ารายนี้ก็ได้นี้ไป บางรายก็ย้ายที่อยู่หลังซื้อสินค้าไปแล้ว ทำให้ไม่สามารถติดตามได้เช่นกัน ปัญหาที่เกิดขึ้นเหล่านี้ทางบริษัทจะมองว่าเป็นความหะหลวมของบริษัทเองที่ไม่ตรวจสอบลูกค้าและผู้ค้าประกันให้เรียบร้อยก่อน ปัญหาเหล่านี้ไม่พบในชุมชนแต่จะเกิดขึ้นกับคนที่อาศัยในชุมชนอื่นที่ได้เข้ามาซื้อสินค้ากับร้านตัวแทน โดยจะทำเป็นขบวนการซึ่งประกอบด้วยผู้ซื้อ และผู้ค้าประกันจะเข้ามาที่ร้านเพื่อซื้อสินค้าด้วยวิธีการผ่อนส่ง เมื่อได้สินค้าไปแล้วก็ไม่เคยมาชำระเงินค่าสินค้าเลย ทางร้านจึงได้ติดตามหนี้สินตามที่อยู่ที่ขบวนการนี้ได้ให้ไว้ แต่ก็ไม่พบและไม่สามารถติดตามสินค้าคืนได้ ตอนนี้ได้ส่งเรื่องไปให้ทางบริษัทใหญ่พิจารณาแล้ว

การที่ชุมชนแห่งนี้ไม่มีการโต้ตอบกับระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งอย่างรุนแรงเป็นเพราะคนในชุมชนแห่งนี้มีความสัมพันธ์กันอย่างเหนียวแน่น ผู้คนในชุมชนส่วนใหญ่เป็นเครือญาติเดียวกัน มีการช่วยเหลือซึ่งกันและกันอยู่ตลอดเวลา ทั้งทางเจ้าของร้านเองก็รู้จักคุ้นเคยกับคนในชุมชนเป็นอย่างดี ความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าของร้านกับคนในชุมชนได้ขึ้นอยู่กับการณ์บุญคุณซึ่งกันและกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการที่เจ้าของร้านมีบุญคุณกับคนในชุมชนที่แสดงออกมาในรูปแบบของการผ่อนผันการชำระหนี้ และการยืดหยุ่นกฎเกณฑ์ต่างๆ เพื่อที่จะให้คนในชุมชนได้สินเชื่อโดยง่าย ดังนั้นบนความสัมพันธ์เช่นนี้ทำให้คนในชุมชนที่เข้าสู่ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งกับร้านตัวแทนในชุมชนไม่มีความคิดที่จะไม่ผ่อนชำระค่าสินค้าหรือมีการโต้ตอบอย่างรุนแรง

5.4 สรุป

ในปัจจุบันคนในชุมชนมีความต้องการที่จะบริโภคสินค้ามากขึ้น แต่คนบางกลุ่มไม่มีกำลังซื้อจึงต้องอาศัยกำลังซื้อล่วงหน้าในการซื้อสินค้าแบบผ่อนส่ง การใช้กำลังซื้อล่วงหน้าทำให้ผู้คนที่เหล่านี้ต้องแบกรับภาระหนี้สิน ซึ่งทำให้พวกเขาเกิดแรงกดดันขึ้น ภายใต้ระบบการเรียกเก็บหนี้ และการติดตามหนี้สินยิ่งทวีความกดดันให้กับกลุ่มลูกหนี้มากขึ้น วิธีหลักในการติดตามหนี้สินในชุมชนได้แก่ การให้พนักงานของร้านออกไปเรียกเก็บหนี้และการใช้จดหมายทวงหนี้ กลุ่มลูกหนี้ในชุมชนไม่มีใครต้องการให้เกิดการติดตามหนี้สินถึงบ้าน ไม่ว่าจะด้วยวิธีใดก็ตามเพราะจะทำให้พวกเขาารู้สึกเสียหน้าถ้ามีคนอื่นในชุมชนทราบว่าการชำระหนี้ ผู้ที่อยู่ภายใต้ภาวะแรงกดดันจากภาระหนี้สินจะมีการปรับตัวเพื่อต่อสู้ดิ้นรนในการหาเงินมาชำระหนี้สิน วิธีการที่ใช้ในการปรับตัวของกลุ่มลูกหนี้ที่ทำการศึกษามีหลายวิธี

กลุ่มลูกหนี้ที่มีรายได้น้อยและผู้ที่มีทางเลือกในการปรับตัวไม่มากนัก คนกลุ่มนี้จะใช้วิธีการบีบคั้นให้มีส่วนเกินจากทุนของตัวเอง โดยใช้วิธีการทำงานเพิ่มขึ้นจากเดิมเพื่อที่จะทำให้มีรายได้มากขึ้น และการลดค่าใช้จ่ายภายในบ้านที่ไม่จำเป็นลง ส่วนกลุ่มของผู้ที่มีทางเลือกนั้นจะพบวิธีการปรับตัวในรูปแบบที่หลากหลายมากขึ้น เช่น การใช้ช่องทางด้านการตลาดเช่น การค้าขาย การหาสินค้าชนิดต่างๆ มาขายให้กับเพื่อนร่วมงานหรือเพื่อนบ้านทำให้เกิดรายได้เสริมขึ้น แต่การค้าขายในลักษณะนี้เท่ากับว่าเป็นการสร้างระบบทุนนิยมเล็กๆ ขึ้นและได้ดูดซับมูลค่าส่วนเกินจากผู้ซื้อซึ่งเป็นเพื่อนร่วมงานหรือเพื่อนบ้านอีกทอดหนึ่ง การใช้ช่องทางการหมุนเงินเป็นอีกวิธีหนึ่งที่คนกลุ่มนี้เลือกใช้ วิธีการหมุนเงินที่พบในชุมชนมีหลายอาทิเช่น การเล่นหวยใต้ดินที่มีการลงทุนในการเล่นไม่มากนักแต่เงินรางวัลที่จะได้รับมีมูลค่ามากถ้าโชคดีถูกรางวัล เงินรางวัลที่ได้รับคนกลุ่มนี้จะนำไปชำระหนี้ที่เกิดจากการซื้อสินค้าแบบผ่อนส่ง การเล่นแชร์เป็นการหมุนเงินอีกประเภทหนึ่งที่นิยมเล่นกันในกลุ่มผู้มีรายได้ประจำ และจะนำเงินที่ได้จากการเล่นแชร์ไปใช้สอยส่วนตัวและเป็นเงินทุนหมุนเวียนรวมทั้งนำเงินไปชำระหนี้สินด้วย การกู้เงินจาก ธ.ก.ส. เป็นอีกทางเลือกหนึ่งซึ่งชาวบ้านส่วนใหญ่ในชุมชนได้ใช้วิธีการนี้ เงินที่ได้จากการกู้จะถูกนำไปใช้ในการหมุนเงินและนำมาชำระหนี้สิน นอกจากนี้ชาวบ้านยังนำเงินที่กู้จาก ธ.ก.ส. มาซื้อสินค้าที่ใช้ในครัวเรือนชนิดต่างๆ การยืมเงินจากญาติเป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการหมุนเงินเพื่อแก้ปัญหาเวลาที่มีเงินไม่เพียงพอที่จะนำไปชำระเงินค่าสินค้า ชาวบ้านจะใช้วิธีการปรับตัวที่หลากหลาย และใช้หลายวิธีร่วมกันไม่ได้ใช้วิธีการใดวิธีการหนึ่ง

ในชุมชนแห่งนี้จะพบการต่อรองใน 2 ลักษณะ

ลักษณะที่หนึ่ง การต่อรองก่อนการเป็นหนี้ เป็นการต่อรองในการซื้อสินค้าโดยที่ไม่ต้องจ่ายเงินดาวน์ การต่อรองในลักษณะนี้จะทำได้ก็ต่อเมื่อมีการรวมตัวกันของกลุ่มคนที่ต้องการซื้อสินค้าชนิดเดียวกันจำนวนหลายเครื่อง ซึ่งทางร้านก็ยินยอมเพราะจะได้ขายสินค้าได้จำนวนมาก กลุ่มคนที่จะซื้อสินค้าจะไปขอต่อรองกับทางร้านให้ยกเว้นค่าเงินดาวน์ให้ ทำให้ได้ซื้อสินค้าในราคาที่ถูกลงประมาณ 2,000-2,500 บาท

ลักษณะที่สอง การต่อรองหลังการเป็นหนี้ เป็นการต่อรองในการขอเลื่อนการผ่อนชำระค่าสินค้า การขอเลื่อนการชำระหนี้ ลูกหนี้จะต้องไปบอกกับเจ้าของร้านก่อนทุกครั้งที่มีการขอเลื่อน เพื่อให้เจ้าของร้านจะได้รับทราบและไม่ส่งพนักงานไปติดตามหนี้สิน การที่จะขอเลื่อนการผ่อนชำระก็วันนั้นขึ้นอยู่กับการตกลงระหว่างเจ้าของร้านกับลูกหนี้

การปรับตัวและการต่อรองของคนในชุมชนเป็นการใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมในฐานะที่เป็นทุนทางสังคม ซึ่งอยู่บนพื้นฐานความเป็นคนในชุมชนเดียวกัน ความเป็นกลุ่มเพื่อนเดียวกัน โดยจะใช้รูปแบบความสัมพันธ์ที่หลากหลายและซับซ้อน เช่นการใช้เงินจาก ธ.ก.ส.มาผ่อนชำระค่าสินค้านำมาเล่นแชร์ และการต่อรองขอเลื่อนการผ่อนชำระเป็นต้น

การได้ตอบของผู้บริโภคสินค้ากระทำได้หลายวิธีเช่น การนำสินค้าไปขายต่อ ลูกหนี้ไม่ยอมชำระหนี้และหนีหายไปไม่สามารถติดตามได้ทั้งสินค้าและลูกหนี้ แต่ในชุมชนที่ทำการศึกษานี้ไม่พบการได้ตอบด้วยวิธีที่รุนแรงดังที่ได้กล่าวมา นั้นเป็นเพราะความสัมพันธ์ทางสังคมที่เหนียวแน่นระหว่างคนในชุมชนและเจ้าของร้าน ซึ่งขึ้นอยู่กับความมีบุญคุณในรูปแบบต่างๆ เช่น การให้ความช่วยเหลือกิจกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นในชุมชนของเจ้าของร้าน การผ่อนผันหนี้สินให้กับลูกหนี้ การผ่อนปรนกฎเกณฑ์การให้สินเชื่อกับคนในชุมชน ด้วยสาเหตุเหล่านี้ทำให้คนในชุมชนแห่งนี้จึงไม่มีความคิดที่จะไม่ผ่อนชำระค่าสินค้าหรือมีการได้ตอบที่รุนแรง

สถานะหนี้สินที่เกิดขึ้นกับผู้บริโภคสินค้าเงินผ่อนในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบท ทำให้ผู้บริโภคในฐานะที่เป็นผู้ถูกกระทำสูญเสียความเป็นมนุษย์ ระบบทุนนิยมได้ลดทอนความเป็นมนุษย์ ไม่มีอิสระในการตัดสินใจและเป็นทาสของสินค้า แต่การปรับตัวและต่อรองโดยใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมที่หลากหลายและซับซ้อนในฐานะที่เป็นทุนทางสังคม การร่วมมือของคนในชุมชนทำให้พวกเขาไม่สูญเสียความเป็นมนุษย์

บทที่ 6

สรุปผลการศึกษา

ปัจจุบันภาพความเป็นคนทันสมัยได้ถูกสร้างผ่านสื่อชนิดต่างๆได้แพร่กระจายไปในทุกปริมณฑลของสังคม สังคมทุนนิยมทำให้วัตถุกลายสภาพเป็นสินค้า ด้วยการกำหนดค่าการแลกเปลี่ยนให้เป็นตัวกำหนดคุณค่าแทนที่จะเป็นค่าการใช้สอย ทุกสิ่งทุกอย่างกลายเป็นสินค้าที่มีราคาติดเอาไว้เพื่อเป็นหลักเกณฑ์ในการแลกเปลี่ยน มูลค่าแลกเปลี่ยนนี้เองที่ทำให้มนุษย์ในสังคมตกเป็นทาสของวัตถุ

ระบบทุนนิยมได้ทำให้มนุษย์รู้จักพัฒนาการบริโภคให้ไม่มีขอบเขตและเน้นการสร้างความต้องการให้เกิดการบริโภค สินค้าที่มีอยู่ในท้องตลาดได้มีการใส่คุณค่าและความหมายเชิงสัญลักษณ์กับสินค้าแทบทุกชนิด รวมทั้งยังสร้างความต้องการให้เกิดการบริโภคและสร้างระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งมารองรับทำให้ผู้คนตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น กระบวนการต่างๆเหล่านี้ได้สร้างความต้องการให้กับผู้บริโภคและได้ทำให้พวกเขาอยู่ในภาวะที่ต้องดิ้นรนเพื่อหาเงินมาซื้อสินค้า ในขณะที่วิถีชีวิตของชาวบ้านบางกลุ่มไม่ได้มีความจำเป็นที่จะต้องบริโภคสินค้าที่ดูเหมือนจะเป็นสิ่งฟุ่มเฟือย แต่พวกเขาก็ถูกกระแสบริโภคนิยมครอบงำจนทำให้เกิดความอยากมี อยากได้ อยากเป็นเจ้าของ เพื่อทำให้ดูเป็นคนทันสมัยหรือเพื่อจะได้ไม่อายใคร

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้จึงให้ความสนใจเกี่ยวกับการเข้าสู่ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งของผู้คนที่อยู่ในพื้นที่กึ่งเมืองกึ่งชนบท โดยต้องการทำความเข้าใจในการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจากการเป็นชุมชนชนบทสู่การเป็นชุมชนที่มีลักษณะกึ่งเมืองกึ่งชนบท ที่คนในชุมชนส่วนหนึ่งมีรายได้นอกภาคเกษตร ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงนี้เองที่ทำให้ผู้คนในชุมชนได้เปลี่ยนแปลงวิถีชีวิต รูปแบบการผลิตและรูปแบบการบริโภคที่มีการเลียนแบบการบริโภคของชนชั้นกลาง โดยเฉพาะการซื้อสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีราคาแพง ซึ่งผู้คนในชุมชนที่ทำการศึกษได้ถูกรวมเป็นกลุ่มเป้าหมายของระบบทุนนิยมที่พยายามทำให้เกิดความต้องการบริโภคสินค้า บางครั้งความต้องการเป็นเจ้าของสินค้าทำให้พวกเขาต้องขูดรีดแรงงานตัวเองเพื่อจะได้มีเงินมาชำระค่าสินค้า นอกจากนี้พวกเขายังต้องถูกขูดรีดจากการซื้อสินค้าแบบผ่อนส่ง ที่พวกเขาจะต้องจ่ายเงินค่าดอกเบี้ยเป็นจำนวนมาก ชาวบ้านบางคนจึงมีวิธีการที่ทำให้ตัวเองถูกขูดรีดจากระบบน้อยที่สุด งานศึกษาค้นคว้าครั้งนี้จึงเน้นการนำเสนอถึงการสร้างความต้องการบริโภคสินค้าและการปรับตัวของคนในชุมชน

6.1 ข้อค้นพบจากการศึกษา

ประการแรกระบบทุนนิยมได้มีการแพร่กระจายจากส่วนกลางของประเทศลงไปสู่ส่วนภูมิภาคจนในที่สุดได้แผ่ขยายเข้าไปสู่ชุมชนที่ห่างไกลจากความเป็นเมืองออกไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบทที่มีพื้นที่ไม่ห่างไกลจากความเป็นเมืองมากนัก ทั้งยังมีการคมนาคมถนนหนทางที่สะดวก มีระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ ด้วยองค์ประกอบเหล่านี้ทำให้คนในชุมชนใกล้ชิดกับความเป็นเมืองมากขึ้น ผู้คนในชุมชนจำนวนไม่น้อยที่เข้ามาทำงานในเมืองและรับเอาวัฒนธรรมแบบคนในเมือง จึงทำให้เกิดการเลียนแบบวิถีชีวิตและการบริโภคแบบคนในเมืองมากขึ้น ประกอบกับในชุมชนเองก็มีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้น กล่าวคือ ผู้คนในชุมชนมีรายได้ประจำจากนอกภาคเกษตร มีการเปลี่ยนแปลงของอาชีพจากภาคเกษตรสู่ภาคอุตสาหกรรมและบริการ ซึ่งสิ่งเหล่านี้ทำให้เกิดการขยายตัวของระบบทุนนิยมได้ไม่ยากนัก พัฒนาการของการแพร่กระจายของระบบทุนสู่ชุมชนประกอบด้วย 3 แนวทาง

แนวทางแรก การเพิ่มมูลค่าของผู้ผลิตสินค้าจำนวนมาก (Mass Production) การเพิ่มมูลค่าสินค้าของผู้ผลิตเพื่อให้เกิดกำไรมากขึ้นประกอบด้วย 2 วิธีการ

วิธีการที่หนึ่ง สินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ได้กลายเป็นปัจจัยในการดำรงชีวิตของชนชั้นกลางและผู้บริโภคโดยทั่วไป สินค้าประเภทนี้จะมีการพัฒนาในเรื่องของรูปแบบการใช้งานและเทคโนโลยีให้ทันสมัยอยู่เสมอ โดยผู้ผลิตจะเพิ่ม “ลูกเล่น” ใหม่ ๆ ในสินค้า การเพิ่มลูกเล่นลงไปนั้น เพื่อทำให้สินค้ามีมูลค่ามากขึ้น ดังนั้นสินค้าที่ขายจึงมีราคาแพงขึ้น ผู้บริโภคได้บริโภคส่วนเกิน (ลูกเล่น) ในแง่ของความทันสมัย ซึ่งเท่ากับว่าผู้บริโภคได้บริโภคสินค้าในรูปแบบของสัญลักษณ์มากกว่าที่จะบริโภคเพื่ออรรถประโยชน์

วิธีการที่สอง การสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่โดยใช้เทคโนโลยีใหม่ ผู้ผลิตสินค้าจะมีการคิดค้นเทคโนโลยีใหม่ ๆ เพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาด โดยเน้นถึงความทันสมัยและรูปลักษณะที่สวยงาม ในแง่อรรถประโยชน์ผู้บริโภคอาจยังไม่เห็นความจำเป็น แต่เป็นการซื้อเพราะสินค้านี้มีความทันสมัย เป็นเทคโนโลยีใหม่มีรูปแบบสวยงามน่าใช้ เช่น เครื่องเล่นวีซีดี และไมโครเวฟ ที่ผู้บริโภคซื้อไปโดยที่ไม่เห็นประโยชน์จากสินค้าจริง แต่เป็นการซื้อเพราะแรงจูงใจอื่น

แนวทางที่สอง การสร้างความต้องการในการบริโภคสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้า สินค้าประเภทนี้จะมีการใช้การโฆษณาเพื่อสร้างความต้องการให้เกิดขึ้นกับผู้บริโภค และเป็นการสร้างความต้องการที่เน้นให้ผู้บริโภคเห็นถึงความทันสมัยของสินค้า ลูกเล่นต่างๆ ของสินค้ามากกว่าการใช้งานจริง เป็นการสร้างความต้องการในเรื่องของสัญลักษณ์มากกว่าอรรถประโยชน์ที่จะได้รับจากสินค้า เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้าประเภทโทรทัศน์ที่มีการโฆษณาผ่านทางสื่อ (โทรทัศน์) ซึ่งเป็น

การโฆษณาที่เน้น “ลูกเล่น” รูปลักษณ์ ความสวยงามและความทันสมัยของสินค้า สินค้าที่เป็นการสร้างใหม่โดยใช้เทคโนโลยีใหม่เช่น ไมโครเวฟและเครื่องเล่นวีซีดีจะสร้างความต้องการให้กับผู้บริโภคโดยใช้วิธีส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการสาธิตผลิตภัณฑ์ให้ผู้บริโภคเห็นถึงความน่าใช้และประสิทธิภาพของสินค้า ซึ่งเป็นการเข้าถึงผู้บริโภคโดยตรง การให้ผู้บริโภคได้ทดลองใช้สินค้าก่อนตัดสินใจซื้อสินค้าก็เป็นการบุกเข้าถึงตัวผู้บริโภคโดยตรงเช่นเดียวกับการสาธิตสินค้า ทั้งสองวิธีการนี้เป็นการสร้างให้เกิดกลุ่มผู้บริโภคที่ทันสมัยขึ้น และผู้บริโภคกลุ่มนี้จะขยายความทันสมัยออกไป โดยการบอกเล่าเกี่ยวกับสินค้าที่ได้ซื้อไปให้กับเพื่อนที่ทำงาน เพื่อนบ้านหรือญาติพี่น้องฟัง กลุ่มคนเหล่านั้นเมื่อได้รับฟังแล้วอาจเกิดความต้องการและซื้อสินค้าในที่สุด ทำให้กลุ่มผู้บริโภคสินค้าขยายตัวมากขึ้น และพบว่ากลุ่มคนที่ซื้อสินค้ามาใช้ก่อนได้เป็นส่วนหนึ่งของกลไกการโฆษณาโดยปริยาย

แนวทางที่สาม กลไกการตลาดของระบบทุนนิยม ระบบทุนนิยมและการผลิตสินค้าจำนวนมาก จะดำรงอยู่ได้ต้องอาศัยตัวแทนการขายที่จะกระจายสินค้าลงไปสู่ชุมชนกล่าวคือ การผลิตสินค้าจำนวนมากจะมีตัวแทนการขายอยู่ในเมือง กลุ่มคนที่จะซื้อสินค้าประเภทนี้เป็นกลุ่มคนแรกๆ จะเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ตามเมืองใหญ่ และสินค้าประเภทนี้ก็สร้างความต้องการจนสามารถขายสินค้ากับคนในเมืองอย่างเต็มที่แล้ว ดังนั้นคนในพื้นที่ที่ห่างไกลจากความเป็นเมืองไม่มากนักก็อย่างกลุ่มคนในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบทจึงเป็นกลุ่มเป้าหมายของการขยายตัวของระบบทุนนิยม การที่จะให้กลไกการกระจายสินค้ามีประสิทธิภาพมากขึ้นต้องอาศัยตัวแทนการขายในระดับชุมชน ตัวแทนการขายในระดับชุมชนมักจะเป็นคนในพื้นที่นั้นๆ และเป็นคนที่มีความรู้ทางการเงินดี มีเงินทุนหมุนเวียนมาก มีพื้นที่ตั้งร้านอย่างเหมาะสมและต้องผ่านกฎเกณฑ์ที่ทางบริษัทในเมืองเป็นผู้ตั้งไว้ นอกจากนี้ยังต้องผ่านการอบรมเกี่ยวกับธุรกิจและการขายสินค้าก่อนถึงจะเป็นตัวแทนได้ การมีตัวแทนการขายในชุมชนเพื่อสนองความต้องการบริโภคของคนในชุมชน การขายสินค้าของร้านตัวแทนต้องมีความยืดหยุ่นในเรื่องกฎเกณฑ์ต่างๆ และอาศัยความสัมพันธ์ทางสังคมในการกระจายสินค้าและสินเชื่อกับผู้ที่มิใช่คนที่มีฐานะไม่มั่นคงหรือมีรายได้ไม่แน่นอน

อย่างไรก็ตามตัวแทนการขายในระดับชุมชนก็เป็นอิสระจากบริษัทในเมืองอยู่พอสมควร บริษัทในเมืองไม่ต้องรับผิดชอบหากเกิดหนี้สูญขึ้น แต่จะให้ความช่วยเหลือในเรื่องของคดีความถ้ามีการฟ้องร้องเกิดขึ้น มีระบบการผูกขาดคัดคนที่ทำให้ระบบมีความคล่องตัวสูง

ประการที่สอง จากการศึกษาคนในชุมชนกิ่งเมืองกิ่งชนบทพบว่า เมื่อชุมชนได้เปลี่ยนแปลงจากสังคมชนบทเป็นสังคมกิ่งเมืองกิ่งชนบทมากขึ้น กล่าวคือมีการขยายตัวของระบบเศรษฐกิจ ถนนหนทาง การคมนาคมที่สะดวก มีการเปลี่ยนแปลงอาชีพจากภาคเกษตรเป็นอาชีพนอกภาคเกษตร มีรายได้ประจำ การได้เข้ามาทำงานในนิคมอุตสาหกรรมลำพูน และการได้เข้าใกล้ชิดกับความเป็นเมืองทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง และเกิดการเรียนรู้สัจนิยมของชนชั้นกลาง และได้รับเอาวัฒนธรรมแบบเมืองผ่านการโฆษณาสินค้า และการโฆษณาก็เป็นแรงกระตุ้นให้เกิดการบริโภคสินค้าตามอย่างคนในเมืองมากขึ้น การบริโภคของคนในชุมชนกิ่งเมืองกิ่งชนบทมีความหลากหลายโดยขึ้นอยู่กับฐานะ อาชีพและรายได้ ซึ่งสามารถจำแนกออกเป็น 3 กลุ่มคือ

กลุ่มที่หนึ่ง คนกลุ่มนี้ส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพรับจ้างทั้งในภาคเกษตรและนอกภาคเกษตรมีรายได้ไม่มากนัก และจะเน้นการบริโภคสินค้าที่มีอรรถประโยชน์มากกว่าการบริโภคสินค้าที่เน้นสัญลักษณ์ของสินค้า

กลุ่มที่สอง คนกลุ่มนี้ส่วนใหญ่จะเป็นประกอบอาชีพรับจ้างนอกภาคเกษตรหรือมีอาชีพค้าขายมีรายได้ประจำแน่นอน การบริโภคสินค้าของคนกลุ่มนี้จะมีลักษณะการบริโภคแบบผสมผสาน สินค้าที่คนกลุ่มนี้เลือกซื้อจะเป็นสินค้าที่มีทั้งอรรถประโยชน์และเป็นสินค้าที่แสดงออกถึงสัญลักษณ์

กลุ่มที่สาม คนกลุ่มนี้ส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพที่มีรายได้ประจำแน่นอนและมีธุรกิจส่วนตัวหรือมีรายได้จากภาคเกษตรจำนวนมาก การบริโภคสินค้าของคนกลุ่มนี้จะมุ่งบริโภคสินค้าเชิงสัญลักษณ์และจะเป็นผู้นำในการบริโภคสินค้าใหม่ๆ

ประการที่สาม ความต้องการบริโภคสินค้านั้นมีอยู่ในคนทุกคน และเป็นแรงผลักดันที่ทำให้เกิดการบริโภค ผู้บริโภคจะไม่สามารถบริโภคสินค้าได้ถ้าไม่มีกำลังซื้อ การสร้างกำลังซื้อล่วงหน้าให้กับผู้บริโภคจึงเป็นอีกวิธีหนึ่งที่ทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อสินค้าได้ง่ายขึ้น

ผู้บริโภคกลุ่มที่หนึ่ง เป็นกลุ่มคนที่ไม่มีกำลังซื้อและมีทางเลือกน้อย พวกเขาไม่สามารถซื้อสินค้าได้ด้วยเงินสด และไม่มีช่องทางอื่นในการซื้อสินค้า แต่มีความต้องการสินค้า ดังนั้นพวกเขาจึงใช้กำลังซื้อล่วงหน้าด้วยการเข้าสู่ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่ง ซึ่งทำให้พวกเขาต้องแบกรับภาระหนี้สินและต้องจ่ายดอกเบี้ยในอัตราที่สูง ร้านตัวแทนในชุมชนเป็นทางเลือกสำหรับกลุ่มคนที่มีความสามารถในการซื้อสินค้าไม่มากนัก คนที่ซื้อสินค้ากับร้านตัวแทนส่วนใหญ่ให้เหตุผลถึงความจำเป็นตนเอง สะดวกสบายไม่ยุ่งวาย และเป็นเพราะความคุ้นเคยซึ่งกันและกันระหว่างเจ้าของร้านและคนในชุมชน

ผู้บริโภครุ่นที่สอง เป็นกลุ่มคนที่พอจะมีกำลังซื้อแต่ไม่มากนัก มีความต้องการที่จะบริโภคสินค้ารุ่นใหม่ ชนิดใหม่เนื่องจากมีกำลังซื้อจำกัดทำให้พวกเขาต้องเข้าสู่ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่ง และต้องรับภาระหนี้สินที่เกิดขึ้นจากการซื้อสินค้า

ผู้บริโภครุ่นคนที่สาม เป็นกลุ่มคนที่มีฐานะดีมีทางเลือกในการซื้อสินค้ามาก เพื่อให้ตนเองเสียเปรียบจากระบบผ่อนที่สุ่มเสี่ยง การใช้เงินกู้จาก ธ.ก.ส.มาซื้อสินค้า ซึ่งอัตราดอกเบี้ยของ ธ.ก.ส.นั้นถูกกว่าอัตราดอกเบี้ยของระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งมาก การรวมกลุ่มเพื่อซื้อสินค้าและขอให้ทางร้านลดค่าเงินดาวน์ให้ วิธีนี้จะทำให้ผู้ขายได้ขายสินค้าจำนวนมากผู้ซื้อเองก็ได้ซื้อสินค้าที่มีราคาต่ำกว่าปกติ การซื้อสินค้าโดยให้ญาติซึ่งทำงานอยู่บริษัทขายเครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นคนซื้อให้ ซึ่งจะได้สินค้าในราคาที่ถูกลงกว่าท้องตลาดถึงแม้ว่าซื้อด้วยการให้สินเชื่อแบบผ่อนส่งก็ตาม อย่างไรก็ตามกลุ่มคนทั้ง 3 กลุ่มนี้ ยังคงถูกดูดซับเงินที่ได้มาจากการทำงานเข้าสู่ระบบทุนนิยม ในรูปแบบของการซื้อสินค้าและยังถูกดูดซับเงินเข้าสู่ ธ.ก.ส. อีกด้วย

ประการที่สี่ จากการที่คนในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบทมีรสนิยมแบบคนในเมืองแต่มีรายได้ไม่มากนัก ภายใต้สถานการณ์ดังกล่าว คนในชุมชนจะตกอยู่ภายใต้ภาระหนี้สิน และเป็นการใช้รายได้จากอนาคตมาซื้อสินค้า สินเชื่อจะช่วยตอบสนองของผู้บริโภคและตอบสนองของรสนิยมแบบคนในเมืองมากขึ้น แต่การบริโภคสินค้าทำให้เกิดหนี้สินจากการบริโภคขึ้น และทำให้พวกเขาเกิดแรงกดดันจากภาวะการหนี้ จึงทำให้พวกเขาต้องดิ้นรนต่อสู้หาวิธีการปรับตัวในหลากหลายรูปแบบ

การปรับตัวและการโต้ตอบของผู้บริโภคสินค้าเงินผ่อน ในชุมชนที่ทำการศึกษามีพบการโต้ตอบที่รุนแรง สิ่งที่พบในชุมชนจะเป็นการต่อรองในเรื่องการขอเลื่อนชำระหนี้ กลุ่มคนที่จะต้องต่อรองในการขอเลื่อนการผ่อนชำระส่วนใหญ่จะเป็นคนกลุ่มที่หนึ่ง ซึ่งมีอาชีพรับจ้างรายได้ไม่มากนัก และคนกลุ่มที่สอง เป็นกลุ่มที่มีเงินเดือนประจำหรือมีอาชีพค้าขาย ส่วนคนกลุ่มที่สาม เป็นกลุ่มที่ไม่มีปัญหาในการผ่อนชำระ ทั้งสามกลุ่มนี้จะมีการปรับตัวโดยใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมในหลายรูปแบบ

ความสัมพันธ์อันดีระหว่างเจ้าของร้านกับคนในชุมชน ทำให้สามารถพูดคุยกันได้ในเวลาที่มีปัญหาในการผ่อนชำระ การใช้ความเป็นคนบ้านเดียวกันในการจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้นจากการผ่อนชำระ ซึ่งเป็นการจัดการที่พึงพอใจกันทั้งสองฝ่าย ในกรณีของการขอเลื่อนการผ่อนชำระ ผู้ที่ขอเลื่อนมักจะมีอาการเกรงใจ การผ่อนปรนที่ทางร้านมีให้เป็นน้ำใจที่มีให้แก่กัน การจ่ายเงินช้าไปบ้างก็ไม่ได้ทำให้ทางร้านเดือดร้อนหรือเกิดปัญหาขึ้นเลย เพราะทางร้านรู้จักคนที่มาซื้อสินค้าทุกคน และทางเจ้าของร้านก็มีญาติอยู่ในหมู่บ้านมากมาย จึงสามารถช่วยสอดส่องดูแลได้

ในระดับหนึ่ง ซึ่งเป็นการใช้ความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ และในการขายสินค้าของทางร้านถือเป็นการใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมเป็นหลักในการขาย โดยใช้ความเป็นเครือญาติ ความเป็นคนบ้านเดียวกัน การผ่อนปรนและการยืดหยุ่นในกฎเกณฑ์ต่างๆ เช่นกฎในเรื่องการพิจารณาให้สินเชื่อที่สามารถให้สินเชื่อกับคนในชุมชนโดยที่ไม่มีข้อกำหนดในเรื่องใบของรายได้

ทุกคนในชุมชนที่มีภาระหนี้สินจะเกิดแรงกดดันที่นำไปสู่การปรับตัวที่แตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับฐานะ ศักยภาพและทางเลือกของคนแต่ละกลุ่ม

กลุ่มที่มีฐานะทางเศรษฐกิจไม่ดี คนกลุ่มนี้จะไม่มีทางเลือกในการหารายได้ให้กับตัวเองมากนัก ไม่มีโอกาสที่จะเข้าไปอยู่ในกลไกการตลาดของชุมชน คนกลุ่มนี้ ได้แก่ คนที่มีอาชีพรับจ้างและรายได้ไม่มากนัก คนกลุ่มนี้จะปรับตัวโดยการบีบคั้นให้มีส่วนเกินจากแรงงานของตัวเองในการใช้แรงงานของตัวเองในการทำงานให้หนักมากขึ้น เท่ากับว่าเป็นการขูดรีดแรงงานของตัวเองเพื่อที่จะมีรายได้เพิ่มขึ้น และนำไปผ่อนชำระค่าสินค้า การทำงานให้หนักขึ้นเป็นความสัมพันธ์ที่มีลักษณะพึ่งพากันระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง นายจ้างได้ผลผลิตจากการทำงานมากขึ้นส่วนลูกจ้างก็ได้ค่าแรงตอบแทนเพิ่มขึ้น นอกจากการขูดรีดแรงงานตัวเองแล้วพวกเขายังต้องลดค่าใช้จ่ายภายในบ้านภายในบ้านที่ไม่จำเป็นออก เพื่อที่จะนำเงินส่วนนั้นไปผ่อนชำระค่าสินค้า นอกจากนี้ยังมีการใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมซึ่งแสดงออกมาในรูปแบบของการยืมเงินจากญาติเพื่อชำระหนี้ ซึ่งเป็นความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ระหว่างญาติที่มีฐานะดีกว่ากับญาติที่มีฐานะด้อยกว่าเป็นความสัมพันธ์แนวดิ่ง ทั้งยังมีการพึ่งพากันระหว่างญาติที่มีฐานะใกล้เคียงกันซึ่งเป็นความสัมพันธ์แนวนอน นอกจากใช้ความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์กับญาติแล้วยังใช้ความสัมพันธ์แบบนี้ในการต่อรองกับเจ้าของร้านเพื่อขอเลื่อนการผ่อนชำระ ภายใต้ความสัมพันธ์ดังกล่าวยังมีความสัมพันธ์เชิงอำนาจซ่อนอยู่และต้องมีการตอบแทนจากการพึ่งพาเสมอ คนกลุ่มนี้จะบริโภคสินค้าที่มีอรรถประโยชน์มากกว่าการบริโภคสินค้าเชิงสัญลักษณ์

กลุ่มคนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจปานกลาง คนกลุ่มนี้มีอาชีพค้าขายและมีรายได้ประจำจากการรับจ้าง เป็นกลุ่มคนที่มีทางเลือกในการปรับตัวจากภาระหนี้สินที่มีอยู่พอสมควรกล่าวคือ คนกลุ่มนี้บางคนจะประกอบอาชีพอื่นที่เป็นรายได้เสริมเช่น การค้าขาย ซึ่งเป็นการอาศัยความสัมพันธ์ทางสังคมที่อยู่บนความไว้วางใจเชื่อใจในการประกอบอาชีพ เพราะการค้าขายของคนกลุ่มนี้มีความสัมพันธ์อยู่บนพื้นฐานของความไว้วางใจเชื่อใจกันและกันและความเป็นเพื่อนร่วมงาน และซ่อนอยู่บนความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ การค้าขายนี้เป็นการค้าสินค้าแบบเงินผ่อนลูกค้าจะทยอยผ่อนสินค้าจนกว่าจะครบตามจำนวน ซึ่งมองในอีกมุมหนึ่งการพึ่งพาแบบนี้เท่ากับเป็นการขูดรีดกันเป็นทอดๆ ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย การเล่นเกมเป็นอีกวิธีหนึ่งที่คนกลุ่มนี้ใช้ในการปรับตัว การเล่นเกม

แชร์เป็นการหมุนเงินที่อยู่บนพื้นฐานของความสัมพันธ์ทางสังคม ผู้เล่นจะเป็นกลุ่มเพื่อนที่ทำงาน ทั้งยังเป็นคนในชุมชนเดียวกันอีกด้วย และมีการช่วยเหลือกันในกรณีที่คนในกลุ่มต้องการเบี้ยแชร์ ก่อน ความสัมพันธ์ในลักษณะนี้เป็นการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน การเล่นหวยได้ดินเป็นวิธีการที่จะได้มาซึ่งเงินเพื่อมาชำระหนี้สิน เป็นการอาศัยโชค และมีความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ระหว่างผู้เล่น หวย เจ้ามือหวยรวมทั้งคนเดินโพย ทั้งสามกลุ่มคนนี้มีความสัมพันธ์ที่มีลักษณะพึ่งพากันที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานความเป็นคนในชุมชนเดียวกันและความเป็นกลุ่มเพื่อนเดียวกัน ทั้งยังมีการแบ่งพื้นที่ การซื้อหวยได้ดินอย่างชัดเจน ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์เชิงอำนาจด้วย การใช้เงินกู้จาก ธ.ก.ส.มาชำระเงินค่าสินค้าเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่ผู้บริโภคที่มีภาระหนี้สินใช้เป็นทางออกในการปรับตัว การกู้เงินจาก ธ.ก.ส.เป็นการใช้ความสัมพันธ์ที่เป็นทางการซึ่งอาจจะซ่อนความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ ในกรณีที่ผู้กู้เงินรู้จักเจ้าหน้าที่ ธ.ก.ส.และใช้ช่องทางในการขอกู้เงินเพื่อให้ได้การพิจารณาง่ายขึ้น รวมทั้งเป็นการใช้ความสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนกลุ่มเดียวกันในการร่วมกันขอกู้เงินจากธ.ก.ส. ซึ่งคนในกลุ่มที่กู้เงินร่วมกันต้องเป็นคนค้าประกันซึ่งกันและกัน

อย่างไรก็ตามคนในกลุ่มนี้มีรูปแบบการปรับตัวที่หลากหลาย ชาวบ้านไม่ได้ใช้วิธีใดวิธีหนึ่งในการปรับตัว บางคนอาจใช้การค้าขายร่วมกับการกู้เงินจาก ธ.ก.ส. บางคนใช้การกู้เงินจาก ธ.ก.ส.ร่วมกับการเล่นแชร์ บางคนใช้การกู้เงินจาก ธ.ก.ส.ร่วมกับการเล่นหวยได้ดิน นอกจากนี้ทุกคนในกลุ่มยังใช้การต่อรองของเลือนการผ่อนชำระกับทางร้านตัวแทน เมื่อไม่สามารถหาเงินมาชำระหนี้ได้ครบ การเล่นหวยได้ดิน การเล่นแชร์ การค้าขายเป็นการใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมในการไว้เนื้อเชื่อใจกัน และยังเป็นการสร้างระบบทุนนิยมเล็กๆ ขึ้นในชุมชนซึ่งเป็นการดูดซับส่วนเกินอย่างไม่มีที่สิ้นสุด และเป็นการอาศัยความสัมพันธ์ทางสังคมที่หลากหลายซับซ้อนในการปรับตัวของผู้ที่อยู่ภายใต้ภาวะแรงกดดันจากภาระหนี้สิน

กลุ่มคนที่ฐานะทางเศรษฐกิจดี คนกลุ่มนี้จะมีอาชีพอื่นที่มีเงินเดือนประจำและมีธุรกิจส่วนตัวหรือมีรายได้จากการเกษตรจำนวนมาก คนในกลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่ไม่มีการปรับตัวในการชำระหนี้มากนักเนื่องจากพวกเขามีกำลังและความสามารถในการชำระค่าสินค้ากับร้านตัวแทน รูปแบบการปรับตัวที่พบในคนกลุ่มนี้จะเป็นการกู้เงินจาก ธ.ก.ส. เพื่อนำมาเป็นเงินคาวนในการซื้อสินค้าหรือบางคนก็นำมาใช้เป็นค่าใช้จ่ายภายในบ้าน การกู้เงินจาก ธ.ก.ส. นี้เป็นลักษณะความสัมพันธ์ที่เป็นทางการ ในการกู้เงินของคนกลุ่มนี้จะเป็นการกู้เงินระยะยาวจึงไม่มีการรวมกลุ่มกันกู้เงิน คนกลุ่มนี้ไม่ได้ประกอบอาชีพที่เป็นรายได้เสริมอื่นเหมือนกับกลุ่มที่มีฐานะปานกลาง แต่บางคนต้องทำงานล่วงเวลาเพื่อที่จะได้มีรายได้เพิ่ม ซึ่งเป็นการทุจริตแรงงานตัวเองโดยอาศัยความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ที่อยู่ภายใต้การพึ่งพาซึ่งกันและกัน คนในกลุ่มนี้มักไม่มีปัญหาในเรื่องการผ่อน

ชำระ แต่สิ่งที่พบเป็นการต่อรองในการซื้อสินค้า โดยที่จะมีการรวมตัวกันซื้อสินค้าจากร้านตัวแทน และต่อรองกับทางร้านในการขอยกเว้นเงินดาวน์สินค้าทำให้สินค้ามีราคาถูกลง ซึ่งเป็นการใช้ความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ที่มีการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน

ในการปรับตัวของผู้บริโภคสินค้าจะมีการปรับตัวที่ใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมที่หลากหลายและซับซ้อน การลดความสัมพันธ์หลายแบบเป็นการเพิ่มอำนาจการต่อรอง และเบื้องหลังการปรับตัว การต่อรองของคนในชุมชนแฝงไว้ด้วยความสัมพันธ์เชิงอำนาจ โดยใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมในฐานะที่เป็นทุนทางสังคมเพื่อช่วยให้พวกเขาไม่สูญเสียความเป็นมนุษย์

6.2 ข้อถกเถียงทางทฤษฎี

จากมุมมองของนีโอมาร์กซิสต์ ในศตวรรษที่ 20 ที่กล่าวว่า "การผลิต" เป็นตัวที่ควบคุมและกระตุ้นการบริโภคเพื่อให้สินค้าที่ถูกผลิตได้ซื้อ-ขายแลกเปลี่ยน ในส่วนของการผลิตนั้น เนื่องจากความก้าวหน้าในการผลิตของระบบทุนนิยมสมัยใหม่ ทำให้มีผู้ผลิตจำนวนไม่มากซึ่งทำการผลิตสินค้าและบริการได้มากมายมหาศาล แต่ในขณะเดียวกันแม้จะมีผู้บริโภคจำนวนมากแต่ก็ไม่สามารถบริโภคสินค้าและบริการที่มีอยู่ได้หมดสิ้น สินค้าที่ผลิตออกมามีรูปแบบเดียวกันความแตกต่างของสินค้าจึงอยู่บนความแตกต่างของภาพลักษณ์ (Image) หาใช่ความแตกต่างในตัวสินค้า ส่งผลให้ในด้านของผู้ผลิตจึงตั้งอยู่บนพื้นฐานของการทำให้กลายเป็นสินค้า (Commodification) โดยผ่านสื่อต่างๆ เพื่อให้สินค้าได้ถูกบริโภคผ่านกลไกของการแลกเปลี่ยน (Law of Exchange) ทั้งนี้สินค้านี้ดังกล่าวนั้นไม่จำเป็นต้องถูกใช้สอยใด ๆ ลักษณะที่เรากล่าวนี้ก็คือกระบวนการที่เรียกว่า "การบูชาสินค้า" (Fetishism of Commodity) ผู้บริโภคจึงบริโภคสินค้ากันอย่างมากมายโดยไม่คำนึงถึงค่าการใช้ และอาจกล่าวได้ว่าสิ่งนี้คือ "อุดมการณ์หลักของสังคมการบริโภคในสังคมทุนนิยม"

จากแนวความคิดของอรรถจักร์ที่เห็นว่า การโฆษณาเป็นการสร้างความต้องการเทียมและสร้างการผลิตซ้ำในระบบทุนนิยม อรรถจักร์ได้กล่าวว่า ท่ามกลางระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยมที่กำลังดำเนินอยู่อย่างเข้มข้นในขณะนี้ การสร้างความต้องการเทียม (Pseudo Demands) เป็นแรงผลักดันให้คนทุกคนบริโภคอย่างบ้าคลั่ง เพื่อทำให้ระบบเศรษฐกิจดำเนินต่อไปได้นั้นแรงกดดันเกินกว่าใครๆ จะทนทานได้ ดังที่เราเห็นอยู่อย่างทุกเมื่อเชื่อวันถึงการสร้างสัญลักษณ์ที่ดึงดูดใจคนต่างๆ ทางด้านการโฆษณาที่ทำให้คนต้องจับจ่ายใช้สอยเพื่อประโยชน์ทางด้านอื่น ๆ มากกว่าจะคำนึงถึงคุณค่าหรือประโยชน์ใช้สอยโดยตรงของตัวสินค้า(อรรถจักร์, 2540)

จากข้อค้นพบในชุมชนมีความขัดแย้งกับทั้งสองแนวคิดนี้ กล่าวคือ การบริโภคที่เกิดขึ้นในชุมชนมีลักษณะที่หลากหลายดังนี้

สัดส่วนของการบริโภคเชิงอรรถประโยชน์และการบริโภคเชิงสัจยณะ จากการศึกษาพบว่าไม่มีสินค้าใดๆ ที่มีการบริโภคเชิงอรรถประโยชน์โดยไม่คำนึงถึงภาพลักษณ์และความทันสมัยของสินค้า และไม่มีผู้บริโภคคนใดบริโภคสินค้าเชิงสัจยณะโดยไม่คำนึงถึงประโยชน์ใช้สอยของสินค้า แต่การบริโภคจะมีทั้งสัดส่วนของการบริโภคเชิงอรรถประโยชน์และการบริโภคเชิงสัจยณะ คนที่จะบอกได้ว่าการบริโภคสินค้านั้นเป็นไปในรูปแบบใดคือ ผู้บริโภค แต่พวกเขาก็ไม่สามารถบอกได้ชัดเจนถึงสัดส่วนในการบริโภค

ในชุมชนที่ทำการศึกษ ผู้บริโภคทุกคนต่างต้องการบริโภคทั้งอรรถประโยชน์และสัจยณะของสินค้า เพียงแต่ขีดความสามารถและกำลังซื้อจะเป็นตัวกำหนดว่า สินค้าที่ซื้อไปจะเป็นสินค้าที่มีการใช้ในรูปแบบใด ถ้าเมื่อไหร่ที่มีกำลังซื้อมากก็จะซื้อสินค้าที่มีราคาแพง มีความทันสมัย แต่ถ้ามีกำลังซื้อไม่มากนัก สินค้าที่ซื้อมาจะเป็นการซื้อเพื่อใช้ประโยชน์มากกว่า ซึ่งสอดคล้องกับแนวความคิดของโบดริยาร์ดที่ได้กล่าวไว้ว่า การบริโภคเป็นไปในรูปของเหตุผลทางความพึงพอใจ ความต้องการ ร่วมกับการได้รับอรรถประโยชน์สูงสุด ซึ่งโบดริยาร์ดได้ยกตัวอย่างเครื่องซักผ้า ว่ามีหน้าที่เป็นรูปธรรมที่มีอรรถประโยชน์ แต่เครื่องซักผ้าไม่ได้มีคุณค่าจากหน้าที่นี้ แต่มีคุณค่าจากการสื่อความหมายอื่น เครื่องซักผ้าเปรียบเสมือนเครื่องอำนวยความสะดวก และเป็น “ความโก้หรู” (สุทธิพันธ์, 2531)

อรรถประโยชน์และสัจยณะของสินค้าที่ผลิตจำนวนมากไม่คงที่แต่มีพลวัต สินค้าชนิดใหม่ที่เพิ่งออกสู่ตลาด มักจะเป็นสินค้าที่ใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ และเป็นสินค้าที่มีความทันสมัย ดังนั้นในการบริโภคสินค้าชนิดใหม่จะเป็นการบริโภคเชิงสัจยณะมากกว่า ต่อมาเมื่อมีคนบริโภคกันมากขึ้นจนสินค้านั้นได้กลายเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตประจำวัน การบริโภคสินค้าจึงเป็นไปในรูปแบบของการบริโภคเชิงอรรถประโยชน์มากกว่าที่จะเป็นการบริโภคเชิงสัจยณะ เมื่อสินค้ากลายเป็นสิ่งจำเป็นกับชีวิตมีผู้คนบริโภคกันมากขึ้นสัจยณะของสินค้าจะลดลง ผู้ผลิตสินค้าจึงต้องเพิ่มสัจยณะ (ลูกเล่น) เข้าไปในตัวสินค้านั้น ๆ อย่างต่อเนื่อง เมื่อมีการเพิ่มลูกเล่นเข้าไปทำให้การบริโภคสินค้าเป็นการบริโภคเชิงสัจยณะมากขึ้น

จากศึกษาของ เรย์มอนด์ วิลเลียมส์ เรื่องการโฆษณาพบว่า วัฒนธรรมบริโภคได้อาศัยระบบสื่อสารขนาดใหญ่ เช่น โทรทัศน์เป็นปัจจัยในการโฆษณาคุณภาพของสินค้า และยังเป็นการชักจูงชวนล่อให้ผู้ซื้อมาซื้อสินค้าของตน วิลเลียมส์มองว่า โฆษณามีบทบาทกระตุ้นให้เกิดการบริโภค การโฆษณาได้ใช้กลวิธีต่างๆ สร้างความถูกต้องสมเหตุสมผลในการบริโภคสินค้านั้นๆ

แม้ว่าในเบื้องต้นผู้บริโภคจะไม่ต้องการสินค้านั้นมาก่อนก็ตาม และโฆษณาทำให้เกิดความจำเป็นจนปลอม(Williams, 1961b) จากแนวคิดดังกล่าวมีความสอดคล้องกับสิ่งที่เกิดขึ้นในชุมชนที่ทำการศึกษา จากการศึกษาพบว่า โฆษณามีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าของผู้บริโภคในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบทแห่งนี้เป็นอย่างมาก ทำให้ผู้คนในชุมชนเกิดความต้องการสินค้า เช่น ในชุมชนมีคนจำนวนไม่น้อยที่มีความต้องการเป็นเจ้าของโทรทัศน์สีจอแบน จากการสอบถามถึงสาเหตุที่ต้องการซื้อสินค้านี้พบว่า สาเหตุหลักมาจากการโฆษณาที่ทำให้เกิดความต้องการบริโภคสินค้านี้ ทั้งๆ ที่ในแต่ละครัวเรือนก็มีโทรทัศน์ไว้ในครอบครองแล้วเพียงแต่ว่าโทรทัศน์ที่มีไว้ในครอบครองเป็นโทรทัศน์สีแบบธรรมดา ไม่มีความพิเศษเหมือนโทรทัศน์จอแบน

การคงอยู่ภายใต้อิทธิพลระบบทุนนิยมได้ลดทอนความเป็นมนุษย์ ทั้งนี้เพราะการบริโภคสัญญาของสินค้าทำให้มนุษย์ตกเป็นทาสของสินค้า การเป็นทาสของสินค้าส่งผลให้เกิดความเป็นชายขอบขึ้น เนื่องจากจะถูกเอารัดเอาเปรียบได้ง่ายและโดยเฉพาะอย่างยิ่ง ทำให้ไม่มีอิสระในการตัดสินใจต้องพึ่งพาระบบสินเชื่อ รวมทั้งต้องขึ้นต่อสู่ในการชำระค่าสินค้า การต่อรองและการขึ้นต่อสู่เป็นเรื่องของการปรับความสัมพันธ์เชิงอำนาจของผู้บริโภค การต่อรองของผู้บริโภคเป็นการใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมในฐานะที่เป็นทุนทางสังคมเพื่อช่วยให้ผู้บริโภคไม่สูญเสียความเป็นมนุษย์

6.3 นัยสำคัญในการพัฒนาสังคม

ชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบทได้กลายเป็นเป้าหมายการขยายตัวของระบบทุนนิยม เนื่องจากชุมชนลักษณะนี้ตั้งอยู่ไม่ห่างไกลจากความเป็นเมืองมากนัก มีถนนหนทางคมนาคมที่สะดวก ผู้คนในชุมชนมีการประกอบอาชีพที่เปลี่ยนไป จากภาคเกษตรสู่ภาคอุตสาหกรรมและบริการ มีรายได้ประจำ มีการเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตและรสนิยมในการบริโภคเลียนแบบชนชั้นกลาง โดยเฉพาะการซื้อสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีราคาแพง ระบบทุนนิยมได้ทำให้สินค้ากลายเป็นปัจจัยในการดำรงชีวิต มีการพัฒนารูปแบบการใช้งานและเทคโนโลยีให้ทันสมัยอยู่เสมอ ทั้งยังสร้างความต้องการในการบริโภคสินค้า ที่เน้นให้ผู้บริโภคเห็นถึงความทันสมัยของสินค้ามากกว่าการใช้งานจริง โดยผ่านการโฆษณาทางสื่อ (โทรทัศน์) และการส่งเสริมการขายรูปแบบต่างๆ เป็นการสร้างให้เกิดกลุ่มผู้บริโภคที่ทันสมัยขึ้น ทำให้เกิดการขยายตัวของกลุ่มผู้บริโภค ระบบทุนนิยมจะดำรงอยู่ได้ต้องอาศัยตัวแทนการขาย ที่จะกระจายสินค้าลงไปสู่ชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบท ส่งผลให้ผู้คนในชุมชนได้ตกเป็นทาสของระบบทุนนิยม

การบริโภคสินค้าของคนในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบท เกิดจากการเรียนรู้รสนิยมของชนชั้นกลางและรับเอาวัฒนธรรมแบบเมืองผ่านการโฆษณา ระบบทุนนิยมได้ทำให้คนในชุมชนกลายเป็น

เป็นปัจเจกมากขึ้น ถูกลดทอนความเป็นมนุษย์ ถูกเอารัดเอาเปรียบจากการซื้อสินค้าแบบผ่อนส่ง แต่ละคนพยายามบริโภคสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการเป็นหลัก และต้องตกอยู่ในภาวะที่ต้องดิ้นรนต่อสู้เพื่อหาเงินมาซื้อสินค้า

การปรับตัว, การต่อสู้ และได้ตอบของคนในชุมชนที่เกิดขึ้นจากการซื้อสินค้าแบบผ่อนส่งนั้นไม่ได้ทำโดยลำพัง แต่จะมีการรวมกลุ่มกันต่อสู้ และอาศัยความร่วมมือที่มีอยู่ในชุมชนผ่านความสัมพันธ์ทางสังคมเพื่อทำให้เกิดอำนาจในการต่อรอง ลักษณะของคนในสังคมแห่งนี้ยังคงเรียนรู้ที่จะร่วมมือซึ่งมีนัยสำคัญต่อการการพัฒนาสังคม ในแง่ที่ได้มีการส่งเสริมพัฒนามากขึ้น จะทำให้ชุมชนเกิดความเข้มแข็ง และมีความร่วมมือกันเพื่อคานอิทธิพลของโฆษณา และการส่งเสริมการขายรูปแบบต่างๆ การเสริมความเข้มแข็งทำให้มีอำนาจในการตัดสินใจที่เป็นอิสระมากขึ้น สามารถเลือกสิ่งที่จะบริโภคได้ดีขึ้นและต่อรองได้มากขึ้น เพราะถ้าอำนาจอยู่ที่ปัจเจกจะส่งผลให้ไม่มีอำนาจในการต่อรอง ถูกลดทอนการตัดสินใจและลดทอนความเป็นมนุษย์

เท่าที่ได้มีการศึกษามาเมื่อพูดถึงการได้ตอบของผู้บริโภค มักจะเน้นเรื่องการคุ้มครองผู้บริโภค แต่ข้อมูลที่ได้นับพบจากการศึกษาพบว่า ชาวบ้านพยายามนำทุนทางสังคมมาใช้ในการปรับตัวกับอิทธิพลของระบบทุนนิยมจากภายนอกมากขึ้น

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

กนกศักดิ์ แก้วเทพและปัทมวรรณ เนตรพุกกณะ

- 2541 "การโฆษณาที่อยู่อาศัย : บทวิเคราะห์เชิงเศรษฐศาสตร์การเมือง" ใน พิทยา
ว่องกุล (บก.), *วิกฤตีสื่อมวลชน*. (หน้า 239-281) กรุงเทพฯ : สำนักงานกองทุน
สนับสนุนการวิจัยและมูลนิธิภูมิปัญญา.

กรวรรณ วัฒนชัย.

- 2539 'ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความต้องการสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์นั่งในจังหวัด
เชียงใหม่'. การค้นคว้าอิสระเศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

กระทรวงพาณิชย์.

- 2521 รายงานการซื้อขายสินค้าระบบเงินผ่อน. กรุงเทพฯ : กระทรวงพาณิชย์.
กองนโยบายและแผนพัฒนาการเกษตร.
- 2534 การศึกษาปัญหาหนี้สินของเกษตรกรและสินเชื่อการเกษตรและแนวทางแก้ไข
กรุงเทพ : กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.

ฉัตร ชมะวรรณ.

- 2537 'แนวความคิดของเรย์มอนด์ วิลเลียมส์ ในวัฒนธรรมศึกษาและการวิเคราะห์
วัฒนธรรมบริโภคนิยม'. วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต สาขาสังคมวิทยา
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

จันทร์เพ็ญ จาปะเกษตร.

- 2527 "สินเชื่อและการเรียกเก็บเงิน". เอกสารประกอบการเรียนมหาวิทยาลัย
เกษตรศาสตร์. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ (อัดสำเนา)

จันทร์เพ็ญ โภคาชัยพัฒน์.

- 2535 'กระบวนการสร้างสัญญาผ่านงานโฆษณาทางสื่อมวลชนเพื่อกำหนดสถาน
ภาพของสินค้า' : กรณีศึกษาจากเครื่องใช้ไฟฟ้าชาร์ป. วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต
ภาควิชาการสื่อสารมวลชน จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

จิตมา ดุริยะประพันธ์,ธีรพล รัตนลังการและอุษกร สิริโยธิน.

- 2529 *แซร์ธุรกิจ*. กรุงเทพฯ : ธนาคารแห่งประเทศไทย.

จารุมา อัฐกุล.

- 2535 การพัฒนาเขตเมือง .ปัญหาและแนวนโยบาย ทิศทางการปฏิรูปนโยบาย
เศรษฐกิจไทยในทศวรรษ 1990. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยศาสตร์.

ณัฐ ตาปลนนันท์.

- 2538 รายงานการศึกษาตลาดนอกระบบ เรื่อง แร่ส่วนบุคคล. กรุงเทพฯ : ธนาคารแห่ง
ประเทศไทย.

ดารณี พุทธิบุญลย์.

- 2543 การจัดการสินเชื่อ. กรุงเทพฯ : รุ่งศิลป์การพิมพ์.

เดโช ไชยทัพ.

- 2539 'การปรับตัวของชาวนาเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจสมัยใหม่ ศึกษากรณี : การประกอบ
อาชีพนอกไร่ไ่นำกับการเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ทางสังคมในหมู่บ้านแห่งหนึ่ง
ของจังหวัดเชียงใหม่'. วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต สาขาวิชาการพัฒนาลังคม
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

แดเนียล อาร์. ฟัสเฟลด์.

- 2527 ยุคทองของนักเศรษฐศาสตร์. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ทัศนีย์ วีระกันต์.

- 2541 'การดำเนินการคุ้มครองผู้บริโภค : ศึกษาเฉพาะกรณีศูนย์รับเรื่องราวร้องทุกข์
เพื่อผู้มูลนิธิเพื่อผู้บริโภค'. วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต ภาควิชาการพัฒนารวมชน
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ธารา บัวคำศรี.

- 2540 'การเคลื่อนย้ายทางพื้นที่และความเสี่ยงด้านสุขภาพของคนงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ'. วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต สาขาวิชาภูมิศาสตร์ มหาวิทยาลัย
เชียงใหม่.

ธงชัย สันติวงศ์ และฉายศิลป์ เทียวชาญพิพัฒน์.

- 2524 เศรษฐศาสตร์ผู้บริโภค. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช.

นิธิ เขียวศรีวงศ์.

- 2537 "ใครอยู่ใครใหญ่ ระหว่างอำนาจและผู้โฆษณา" ใน หมายเหตุวัฒนธรรมร่วมสมัย.
กรุงเทพฯ : แพรวล้านกพิมพ์.

บุญทิพา จิตต์สุทัศน์.

- 2537 'รัฐกับการคุ้มครองผู้บริโภคในกิจการค้าปลีกประเภทห้างสรรพสินค้าศึกษา เฉพาะกรณีเขตกรุงเทพ'. ตารนิพนธ์มหาบัณฑิต คณะรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

บริษัทศูนย์วิจัยกสิกรไทย.

- 2538 "หน่วยเงิน : ธุรกิจได้ดินมูลค่าแสนล้านบาทจากสองคมต่อสังคมไทย" กรุงเทพฯ : ศูนย์วิจัยกสิกรไทย.

ปลาย้อ ชนันท

- 2529 'บทบาทนายทุนพ่อค้าที่มีต่อการก่อและขยายตัวของทุนนิยมภาคเหนือของ ประเทศไทย พ.ศ. 2464 – 2523'. วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต ภาควิชาเศรษฐ ศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ปัทมวรรณ เนตรพุกคณะ.

- 2539 'การวิเคราะห์ที่อยู่อาศัยในเชิงเศรษฐกิจสังคมโดยใช้สื่อ'. วิทยานิพนธ์ มหาบัณฑิต ภาควิชาเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ผาสุก พงษ์ไพจิตร,สังคิด พิริยะรังสรรค์,นวลน้อย ตริรัตน์.

- 2543 หวย ช่อง บ่อน ยาบ้า เศรษฐกิจนอกกฎหมายกับนโยบายสาธารณะในประเทศไทย. กรุงเทพฯ : สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย(สกว.)และมูลนิธิเอเชีย.

พิชิต ลิขิตกิจสมบูรณ์.

- 2536 "ลัทธิบูชาสินค้า" ใน วารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์. ปีที่ 11 (มีนาคม) : 51-71

มนัส สุวรรณ,อุดม เกิดไพบูลย์ และชูเกียรติ ลิสุวรรณ.

2534. ปัญหาการว่างงานและการมีงานทำ : การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจสังคมใน ภาคเหนืออันเนื่องมาจากนโยบายและโครงการพัฒนาของรัฐบาลและเอกชนกับ การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

รองริน วรรณ (นามแฝง).

- 2533 "คตินิยมบริโภคกับการโฆษณา" ใน สยามรัฐสัปดาห์วิจารณ์. 37 (5) : 31

ระวีวรรณ ประกอบผล.

- 2534 ทิศทางของนิตยสารไทย : ความแน่นิ่งและความเปลี่ยนแปลง.ใน *สื่อมวลชนในสังคมไทย สถานภาพและแนวโน้มในทศวรรษ 1990*. (หน้า 1-21) , กรุงเทพฯ : เอกสารประกอบการสัมมนาของโครงการกระแสข่าวเสรีและการพัฒนา

วัฒนา สุกัณศิลป์.

- 2544 *วัฒนธรรมบริโภคของแรงงานรับจ้างในชุมชนชนบท*. กรุงเทพฯ : สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย(สกว.).

วารุณี ภูริสินสิทธิ์และเบญจา จิรภัทรพิมล.

- 2537 *ภาวะการทำงานอุตสาหกรรมของสตรีกับการเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ในครอบครัว*. รายงานการวิจัย ภาควิชาสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

วิทยากร เชียงกูล.

- 2539 *ศัพท์ใหม่อธิบายโลกข้อมูลข่าวสาร*. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์มติชน.

วิริยะ สว่างโชติ.

- 2536 "กระบวนการผลิตสุนทรียภาพในละครโทรทัศน์". ใน *วารสารร่วมพฤษภ* 12 (ตุลาคม) : 63-79

ศิริวรรณ เสรีรัตน์.

- 2537 *การโฆษณาและการส่งเสริมการตลาด*. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์พัฒนาศึกษา.

ส. พลายน้อย.

- 2530 อันเนื่องมาจากคนจีนครั้งสร้างกรุง : คนจีนสองร้อยปีภายใต้พระบรมโพธิสมภาร ภาค 2. *เส้นทางเศรษฐกิจฉบับพิเศษ*. (หน้า 56-58) กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์เส้นทางเศรษฐกิจ.

สังคีต พิริยะรังสรรค์ และผาสุข พงษ์ไพจิตร (บก.)

- 2536 *ชนชั้นกลางบนกระแสประชาธิปไตย*. กรุงเทพฯ : ศูนย์ศึกษาเศรษฐศาสตร์การเมือง คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สิริพร สมบุญบุรณะ (บก.)

- 2537 *วัฒนธรรมบริโภค แนวคิดและการวิเคราะห์*. กรุงเทพฯ : ศูนย์วิจัยและผลิตตำรามหาวิทยาลัยเกริก.

สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์.

- 2531 “โบตริยาร์ด นักคิดที่มองเจาะลึกถึงการเป็นไปของสังคมแห่งการบริโภค”
(ตอนที่1). ใน จดหมายข่าวสังคมศาสตร์: 10 (พฤษภาคม-กรกฎาคม) : 57-74

สุขุม ศุภนิศย์.

- 2534 คำอธิบายกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย

สุนทรี สุนทราพรพล.

- 2535 การบริหารเครดิต. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยรามคำแหง.

เสรี วงศ์มณฑา.

- 2528 กว่าจะเห็นเป็นโฆษณา. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์มติชน.

อธิคม โกมลวิทย์ธาร.

- 2538 ทฤษฎีว่าด้วยการศึกษาเรื่องสังคมบริโภคนิยม. ใน สิทธิพร สมบูรณ์บุรณะ(บก.)
วัฒนธรรมบริโภคแนวคิดและการวิเคราะห์. กรุงเทพฯ : ศูนย์วิจัยและผลิตตำรา
มหาวิทยาลัยเกริก.

อรรถจักร์ สัตยานุรักษ์.

- 2540 รอยต่อแห่งยุคสมัย. กรุงเทพฯ : แพร่สำนักพิมพ์.

อุวาระ อิโรฟูมิ.

- 2537 นักเศรษฐศาสตร์คิดอะไรอยู่. โดย คงศักดิ์ สันติพิทักษ์วงศ์. (แปล)
กรุงเทพฯ : คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

อัญชลี สิงหนะตร-นฤนาท.

- 2529 “การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและประชากรกับการเคลื่อนย้ายแรงงานสตรีใน
จังหวัดเชียงใหม่” ใน วารสารสังคมศาสตร์. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ 8(1) : 73-107

หนังสือพิมพ์

หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ ฉบับวันที่ 31 กรกฎาคม 2538

หนังสือพิมพ์มติชน ฉบับวันที่ 5 มกราคม 2545

หนังสือพิมพ์สยามธุรกิจ ฉบับวันที่ 3-9 ธันวาคม 2543

ภาษาอังกฤษ

Adorno, Theodor .

1990 *The Culture Industry* . London : Routledge.

Baudrillard, Jean.

1998 *The Consumer Society Myths and Structures*. London : SAGE Publications.

Douglas, Mary, and Isherwood Baron.

1979 *The World of Goods*. New York : Basic Books INC.

Eastwood, David B.

1985 *The Economics of Consumer Behavior*. Boston : Allynand Bacon, Inc.

Featherstone, Mike.

1991 *Consumer Culture and Postmodernism*. London : SAGE Publications.

1993 "Global and Local Cultures" In Jon Bird et (eds.) *Mapping the Futures: Local Culture, Global Change* (pp.169-184), London : SAGE Publications.

George, Belch E. and Michael Belch A.

1995 *Introduction to Advertising and Promotion Maneagement*. Chicago : Irwin.

Ingram, J.C.

1971 *Economic Change in Thailand 1850-1970*. Kuala Lumpur : Oxford University Press.

Jerome, McCarthy E. and Andrew, Brogowicz A.

1985 *Essential of marketing*. Homewood. Illinois : Richard D. Irwin.

Jhally, S.

1990 *The Codes of Advertising : Fetishism of the Political Economy of Meaning in the Consumer Society*. London : Routledge.

John R. Hall , Mary Jo Neitz.

1993 *Culture Sociological Perspectives*. New Jersey : Prentice Hall EngleWood Cliffs.

Lee, Martyn J.

- 1993 *Consumer Culture Reborn*. New York : Routledge.

Mark A, Ritchie.

- 1993 *"The Village in Context : Arenas of Social Action and Historical Change in Northern Thai Peasant Classes"* Paper to be Presented at 5th International Conference on Thai Studies , London.

Marx, Karl.

- 1976 *Capital : A Critique of political Economy*. Vol.1, (Translated by Ben Fowkes), London : Penguin.

Miller ,D.

- 1995 *Acknowledging Consumption : A Review of New Studies*. London : Routledge.

Nederveen Pieterse,Jan.

- 1995 "Globalization as Hybridization" In Mike Featherstone et al. (eds.)*Global Modernities*. London : SAGE Publication.

Nightingale, Virginia.

- 1990 *"Women as Audiences", Television and Women's Culture*. London : SAGE Publication.

Ogilvy and Mather.

- 1991 *Pocket Guide to Media in Thailand 1991*. Bangkok : Ogilvy and Mather.

Poster, Mark. (Ed.)

- 1977 *Jean Baudrillard : Select Writing*. London : Polity Press.

Sayer, D.

- 1991 *Capitalism and Modernity : An Excursus on Marx and Weber*. London : Routledge.

Sklair,Leslie.

- 1991 *Sociology of the Global System*. Baltimore : Johns Hopkins University Press.

Veblen, Thorstein.

- 1994 *Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*. New York : the Modern Library.

Williams, Raymond.

- 1960 "The Magic System" In *New Left Review* . 4 (July / August) : 27-32 .
- 1961b *The Long Revolution* . London : Chatto and Windus,.

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	ลัดดา ประสพสมบัติ
วัน เดือน ปีเกิด	15 เมษายน 2518
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ.2535	สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนยุพราชวิทยาลัย เชียงใหม่
พ.ศ.2539	สำเร็จการศึกษาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยพายัพ