

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 แต่สิ่งที่ตามมาคือ 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 คนบุพลาสติกภายในกระเป๋า และคนที่เย็บกระเป๋า แต่ละหน้าที่ก็จะคิดเงินตามนั้น ติดซิปก็จะได้ใบละ 50 สตางค์ บุพลาสติกได้ใบละ 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 โดยคนที่ไปรับงานมาจะต้องมีสถานที่ที่มีจักรเย็บผ้า 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 ที่ผ่านมาจากจังหวัดลำพูนได้จัดงานยิ่งใหญ่ขึ้น และได้มีการจัดประกวดกระทง ชาวบ้านก็ร่วมมือกันทำกระทงเพื่อส่งประกวด และได้รางวัลรอง

ชนะเลิศมาครอบครอง นอกจากจะส่งกระทรวงไปร่วมประกวดในงานของจังหวัดแล้ว ชาวบ้านหมู่ 9 ก็ได้ส่งกระทรวงไปประกวดที่งานประเพณียี่เป็งของอำเภอบ้านธิอีกด้วย และก็ได้อำเภอลงชนะเลิศ ประเภทความคิดสร้างสรรค์ 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 และยังบังคับให้ลูกเรียนตามสาขาวิชาที่พ่อแม่กำหนดให้

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 ขนมน้ำหวาน 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 โทรศัพท์ 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 นิติบุคคลสหพานิชย์ 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 รวมทั้งบริษัทนิยามพานิชเอง ได้เข้ามาในชุมชนในรูปแบบของร้านค้าตัวแทนซึ่งเปรียบเสมือนสาขาของบริษัท ในการกระจายสินค้าไปสู่ผู้บริโภคที่อยู่ในชุมชน โดยสร้างความต้องการและสร้างกำลังซื้อล่วงหน้า เพื่อเป็นสิ่งจูงใจและกระตุ้นให้ชาวบ้านในชุมชนซื้อสินค้า

การขยายตัวของสินค้าที่เข้ามาสู่ชุมชนส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการโฆษณา ซึ่งการโฆษณานอกจากการสื่อสารให้ผู้รับสารได้ข้อมูลสินค้าก็คือการเสนอ "ทางเลือก" เพื่อการบริโภคสินค้าที่มีมากขึ้น ด้วยเหตุนี้หมวดสินค้าไหนที่ตลาดมีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง ปริมาณเงินที่ใช้ในสื่อโฆษณาของหมวดสินค้านั้นก็จะมีปริมาณเพิ่มมากขึ้นตามไปด้วย 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% และคาดว่าจะตลอดทั้งปีอุตสาหกรรมโฆษณาจะขยายตัวมากกว่าปีก่อนประมาณ 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 สินค้าหลักๆ ที่โฆษณากันมากมักจะเป็นสินค้าฟุ่มเฟือยเช่น 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 การเดินทางเข้าไปในจังหวัดเชียงใหม่เป็นเรื่องที่ไม่สะดวกสบายเหมือนทุกวันนี้ 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 และการสร้างถนนสายคอนกรีตขึ้นมากในปี 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 จนในที่สุดร้านค้าในชุมชนต้องปิดกิจการไปที่ละแห่ง 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. ในระหว่างที่ทำการศึกษาคืออยู่ระหว่างร้อยละ 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 ซึ่งเครื่องมือสำคัญที่จะเป็น หลักประกันการได้รับชำระคืนเงินต้นคืน และได้รับดอกเบี้ยทุกงวดนั้น คือ การพิจารณาผู้ที่จะมาเป็น ลูกค้าหรือระดับของ “เครดิต” ที่เจ้าหนี้ได้กำหนดมาตรฐานไว้ กระบวนการนี้มีความสำคัญและ เป็นกระบวนการที่เกิดขึ้นก่อนการตัดสินใจให้กู้ของเจ้าหนี้ การปล่อยสินเชื่อของ ธ.ก.ส. จะต้อง ผ่านการตัดสินใจหลายขั้นตอน ข้อมูลสำคัญที่พนักงานใช้สำหรับการพิจารณาลูกค้าคือ เอกสาร ข้อมูลรายคน ซึ่งจะปรากฏประวัติการกู้ของลูกค้า และประวัติการผิดนัดชำระหนี้ หรือพฤติกรรม อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการได้รับการชำระหนี้ โดยส่วนใหญ่แล้วลูกค้าที่ประวัติไม่ดีจะมีข้อความซึ่ง เขียนด้วยปากกาสีแดงกำกับไว้พร้อมกับลงชื่อพนักงานสินเชื่อ นอกจากนี้ยังพิจารณาลักษณะ ภาระหนี้การค้ำประกันด้วยหลักทรัพย์คือ ที่ดินที่จะต้องผ่านขั้นตอนการประเมินราคาโดยออกตรวจ สอบก่อน แล้วจึงนำราคาประเมินมาเสนอจำหน่ายกับธนาคาร ลักษณะทางสังคมและการเมืองเป็น อีกเงื่อนไขหนึ่งที่สำคัญที่พนักงาน 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 ซึ่งเป็นการผสมระหว่างคำภาษา สันสกฤต Crad แปลว่า ความเชื่อถือไว้วางใจ กับคำละติน do แปลว่า ทำให้เกิดหรือมอบ จะเห็น ได้ว่าที่มาของคำว่าสินเชื่อนั้นมาจากรากฐานเดียวกัน คือความเชื่อถือและไว้วางใจ จึงมีผู้กำหนด ความหมายของสินเชื่อไว้หลายลักษณะ ดังนี้

ในแง่ของการค้า สินเชื่อหมายถึง ความเชื่อถือที่ผู้ขายมีต่อผู้ซื้อ และยอมมอบสินค้า หรือบริการแก่ผู้ซื้อไปก่อนโดยไม่ต้องชำระเงินจำนวนมากภายในครั้งเดียว แต่มีสัญญาการชำระ เงินค่าสินค้าหรือบริการนั้นในวันข้างหน้าตามการตกลงกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ซึ่งก่อให้เกิด ภาวะความเป็นลูกหนี้และเจ้าหนี้ตามมา

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 ผ่อนชำระเป็นจำนวนเงินและจำนวนงวดตามที่ตกลงกับยจนครบ โดยที่ถ้ามีการผิดสัญญาในการ ผ่อนชำระสองงวดติดต่อกัน ผู้ขายมีสิทธิยึดทรัพย์สินและรับเงินที่ส่งมาแล้วได้

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

ประการแรก การต้องการความสะดวกสบาย โดยลักษณะของการใช้สินเชื่อนั้นผู้บริโภคไม่จำเป็นต้องถือเงินสดเป็นจำนวนมากหรือนำเงินสดติดตัวไปซื้อของจากผู้ขาย เมื่อผู้ซื้อและผู้ขายตกลงให้มีการใช้สินเชื่อแล้ว การกระทำได้ดังกล่าวก่อให้เกิดความสะดวกแก่ผู้ซื้อ 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 ทำให้ทางร้านสูญเสียรายได้ กฎเกณฑ์ที่ยืดหยุ่นนี้ไม่ได้ก่อให้เกิดผลเสียกับทางร้าน แต่เป็นการให้สินเชื่อได้ง่ายขึ้น ทางร้านคิดว่าสามารถติดตามหนี้สินได้

3.6 สรุป

การขยายตัวของระบบตลาดโลก การสื่อสาร การคมนาคม รวมทั้งการเข้ามาของนายทุนท้องถิ่น สิ่งเหล่านี้มีผลทำให้ความเป็นอยู่และการบริโภคมีความคล้ายคลึงกันทั้งโลก ดังนั้นการบริโภคของคนในสังคมจึงเป็นการบริโภคเพื่อที่จะได้เป็นที่ยอมรับในสังคม โฆษณาได้ถูกสร้างมาเพื่อกระตุ้นให้เกิดการบริโภคและได้สร้างสัญญาณให้กับสินค้า ระบบสินเชื่อได้เข้ามามีบทบาทในการซื้อสินค้าของผู้คนกลุ่มต่างๆ

การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็วภายในชุมชนทำให้เกิดระบบเศรษฐกิจแบบทันสมัย ในชุมชนที่ทำการศึกษามีการเปิดตัวของร้านค้าที่เป็นตัวแทนจากบริษัทในเชียงใหม่หลายร้าน โดยที่เจ้าของร้านเป็นคนในชุมชนที่มีฐานะเศรษฐกิจอยู่ในเกณฑ์ดีและเป็นที่รู้จักของคนในชุมชน ร้านค้าต่างๆ เหล่านี้ได้ดูดซับมูลค่าส่วนเกินที่เรียกว่ากำไร 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 และกลายเป็นแรงงานรับจ้างไปแต่สิ่งที่ได้แลกเปลี่ยนกลับมาคือ เงินจำนวนมากที่ได้มาจากการขายที่ดิน ในช่วงนี้เองที่ชาวบ้านในหมู่บ้านเริ่มมีการบริโภคสินค้าฟุ่มเฟือยประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ มากขึ้น ทั้งนี้เพราะชาวบ้านมีศักยภาพในการครอบครอง สินค้าโดยเฉพาะอย่างยิ่ง โทรทัศน์ เป็นสิ่งแรกที่พวกเขานึกถึงเวลาที่ต้องการซื้อสินค้า นอกจากการซื้อโทรทัศน์แล้ว ชาวบ้านยังซื้อสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าประเภทอื่นอีก เช่น ตู้เย็น หม้อหุงข้าว เครื่องเสียง วีดีโอ การซื้อสินค้าในช่วงแรกนั้นจะเป็นการซื้อสินค้าโดยใช้เงินสด เพราะชาวบ้านมีเงินจากการขายที่ดินนั่นเอง ในช่วงปี2532นี้เองที่อุตสาหกรรมโฆษณาขยายตัวอย่างกว้างขวาง

จากเดิมที่ชาวบ้านบางครัวเรือนไม่มีโทรทัศน์ รวมถึงเครื่องใช้ไฟฟ้าชนิดอื่นๆ ปัจจุบันการมีโทรทัศน์ถือว่าเป็นเรื่องธรรมดา มาก เพราะแทบทุกหลังคาเรือนจะต้องมีโทรทัศน์อยู่ในความครอบครอง เมื่อการมีโทรทัศน์เป็นเรื่องธรรมดา แน่แน่นอนว่าชาวบ้านบางคนที่ชอบความทันสมัยจึงไม่ยอมที่จะให้การมีโทรทัศน์เป็นเรื่องธรรมดา ดังนั้นในการซื้อโทรทัศน์ครั้งต่อไปจึงต้องซื้อโทรทัศน์ที่มีความพิเศษด้วยรูปแบบการใช้งาน ความสวยงามของรูปทรงที่ดูทันสมัย โทรทัศน์จอขนาดใหญ่ย่อมพิเศษกว่าจอขนาดเล็ก โทรทัศน์ที่มีระบบเสียงรอบทิศทางต้องพิเศษกว่าโทรทัศน์ที่มีระบบเสียงธรรมดา และโทรทัศน์จอแบนต้องดีกว่าโทรทัศน์จอโค้งอย่างแน่นอน ด้วยกลเม็ดในการโฆษณาต่างๆของบริษัทผู้ผลิตทำให้ชาวบ้านเกิดความต้องการในตัวสินค้า โทรทัศน์ได้กลายเป็นสิ่งจำเป็นในทุกครัวเรือนไปแล้ว ไม่เพียงแต่โทรทัศน์เท่านั้นที่เป็นสิ่งจำเป็นภายในบ้านยังมีสินค้าอื่นๆที่กลายเป็นความจำเป็นชนิดที่ขาดไม่ได้ไปแล้ว เช่น ตู้เย็น เครื่องซักผ้าหม้อหุงข้าว การดูโทรทัศน์ถือว่าเป็นการพักผ่อนอย่างหนึ่งที่จะสามารถพบเห็นได้ในชุมชนแห่งนี้ ยามว่างจากการทำงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งช่วงเย็นและตอนค่ำที่ทุกครัวเรือนจะมีกิจกรรมการดูโทรทัศน์เป็นกิจกรรมหลัก เมื่อการดูโทรทัศน์เป็นกิจกรรมหนึ่งในครอบครัว ทุกคนย่อมได้รับข่าวสาร รวมถึงการโฆษณาสินค้าต่างๆผ่านทางโทรทัศน์

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 พร้อมกับการวิเคราะห์ให้เห็นภาพของผู้คนในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบทที่หลากหลาย เมื่อพวกเขาได้รับผลกระทบจากการขยายตัวของสินค้า การบริโภคและได้เข้าสู่ระบบการบริโภคสินค้า ผู้คนในแต่ละกลุ่มได้บริโภคสินค้าแต่ละชนิดบนพื้นฐานของอรรถประโยชน์หรือเป็นการบริโภคเชิงสัญลักษณ์ หรือเป็นการบริโภคทั้งรูปแบบของสัญลักษณ์และอรรถประโยชน์ร่วมกันอย่างไร เพื่อสนองตอบต่อวิถีการบริโภคแบบใหม่ที่ปรับเปลี่ยนไปสู่การบริโภคแบบคนในเมืองได้อย่างไร โดยจะแบ่งประเด็นในการนำเสนอและวิเคราะห์ออกเป็นส่วนต่างๆ 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. พี่วัตรหมุนเงินด้วยการเล่นหวยได้คืนเพื่อหวังรวยทางลัด โดยจะแทงหวยกับคนรู้จัก คนรู้จักนี้เป็นคนในชุมชนและมีรายได้เสริมจากการเดินโผย 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 หรือเมื่อสินค้าที่ซื้อมามีปัญหาต้องส่งซ่อมก็จะไม่สะดวกเหมือนซื้อกับร้านตัวแทนในชุมชน

การโฆษณามีผลต่อการตัดสินใจในการซื้อสินค้า และมีผลทำให้เกิดความต้องการสินค้ามาก สินค้าที่ซื้อมาใช้ในบ้านไม่ว่าจะเป็นสินค้าเล็ก ๆ น้อย ๆ อย่างสบู่ แป้ง ยาสีฟัน ฯลฯ ส่วนมีผลมาจากการโฆษณาแทบทั้งสิ้น โดยเฉพาะโทรทัศน์สีจอแบน ยี่ห้อ Panasonic ที่พี่พรรณอยากได้มากและมีโครงการที่จะซื้อในไม่ช้านี้ก็มีผลมาจากการโฆษณาเช่นกัน 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 แשרว์งนี้ผู้เล่นเป็นคนในชุมชนทั้งสิ้น โดยเล่นวันละ 100 บาท วงแชร์มี 30 มือ แשרว์งนี้มีการเปียแชร์สูงถึง 60 บาท ในช่วงเวลาที่จะต้องให้เงินนำวันก็จะใช้วิธีการเปียแชร์ให้ได้ เพื่อนำเงินมาใช้จ่ายค่าสินค้า เมื่อผ่อนโทรทัศน์หมดแล้ว 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 บางเดือนน้ำใจต้องไปขออนุญาตเลื่อนการผ่อนชำระกับเจ้าของร้าน 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 หรือบางครั้งจะฝากเพื่อนบ้านไปซื้อให้และนำเงินไปให้กับคนเดินโพล่ในภายหลัง

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 ทั้งสองและป้ายังนำสายไฟมาใส่สวิทช์และปลั๊กไฟ 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 บางพอดีกับที่ทางร้านกำลังจัดรายการลดราคาเครื่องเล่นวีซีดีอยู่ 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 และไรยาสูบ 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 ชาวบ้านบางคนซื้อโทรทัศน์เพราะว่าไม่อยากไปรบกวนเพื่อนบ้านและรู้สึกเกรงใจ บางครั้งการดูโทรทัศน์ที่บ้านเพื่อนนั้นก็ไม่สามารถเลือกช่องได้ตามใจชอบ ต้องขึ้นอยู่กับเจ้าของบ้านว่าเขาอยากดูช่องไหน บางเวลาที่เรายากดูแต่เพื่อนไม่ยากดู ทำให้รู้สึกถึงความไม่สะดวกใจและในที่สุดก็ต้องตัดสินใจซื้อโทรทัศน์

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 พวกเขาคิดว่าหากมีเครื่องซักผ้าจะทำให้เกิดความสะดวกสบาย 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 เนื่องจากว่าไมโครเวฟเป็นของที่ใช้นครว และหน้าที่การหุงหาอาหารก็เป็นหน้าที่ของผู้หญิง ซึ่งผู้ชายน้อยคนนักที่จะทำหน้าที่นี้ ดังนั้นการซื้อสินค้าที่เอื้อต่อหน้าที่ที่ผู้หญิงจะต้องเป็นฝ่ายรับผิดชอบจึงเป็นการคิดการตัดสินใจของผู้หญิงมากกว่าผู้ชาย

การซื้อเครื่องเล่นวีซีดีส่วนมากจะเป็นการซื้อเพื่อเป็นความบันเทิงสำหรับตัวเองและครอบครัว เครื่องเล่นนี้สามารถใช้ดูภาพยนตร์และใช้ร้องเพลงคาราโอเกะ ซึ่งกำลังเป็นที่นิยมในหมู่บ้านเป็นอย่างมาก แทบทุกวันในช่วงเวลาเย็นๆหลังจากทำงานเสร็จ มักจะได้ยินเสียงร้องเพลงคาราโอเกะดังกระหึ่ม แรงกระตุ้นที่ทำให้ซื้อเครื่องเล่นวีซีดีส่วนหนึ่งคงเป็นเพราะการได้ยินเสียงร้องเพลง และอีกส่วนหนึ่งเป็นเพราะการจัดโปรโมชั่นของทางร้าน ในแง่สรรพประโยชน์ของเครื่องเล่นวีซีดีนั้นนับว่ายังไม่มียอดประโยชน์มากเหมือนโทรทัศน์ 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	วิธีการบริหารรูปแบบกึ่งเมือง กึ่งชนบท	ซื้อสินค้าในชุมชนเพราะไม่มี เงินสดเพียงพอ / ซื้อสินค้า จากนอกชุมชนด้วยเงินสด/ ยืมเงินจากญาติ	ไม่โทรเวฟ	การสาธิตสินค้าทำให้เกิด ความต้องการแต่ไม่ได้ใช้ ประโยชน์มากนัก ใช้สินค้า เพื่ออรรถประโยชน์ ประโยชน์ร่วมกับสัญญาณ
ฟิเพ	วิธีการบริหารรูปแบบกึ่งเมือง กึ่งชนบท	ซื้อสินค้าในชุมชน ไม่มีเงิน สดเพียงพอ / ธ.ก.ส.	เครื่องซักผ้า , ไม่โทรเวฟ	เครื่องซักผ้าซื้อมาเพื่อใช้ ประโยชน์ไม่โทรเวฟซื้อ เพราะการสาธิตสินค้าไม่ ได้ใช้ประโยชน์มาก เครื่อง ซักผ้าใช้เพื่อประโยชน์แต่ ไม่โทรเวฟใช้เพื่อสัญญาณ ร่วมกับบรรดประโยชน์

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 อรรถประโยชน์และสัณยยะ
กลุ่มที่ 2 พืดย	มีวิธีการบริโภคแบบเมืองมาก กว่าชนบท	ซื้อสินค้าในชุมชน ไม่มีเงิน สดเพียงพอ / เล่นแชร์ / ธ.ก.ส.	โทรทัศน์	ใช้เพื่อความบันเทิงและซื้อ ด้วยเงินของตัวเอง ใช้สิน ค้าเพื่อสัณยยะ
น้ำวัน	มีวิธีการบริโภคแบบกึ่งเมือง กึ่งชนบท	ซื้อสินค้าในชุมชน ไม่มีเงิน สดเพียงพอ / ธ.ก.ส. / เล่น แชร์	โทรทัศน์	ซื้อแทนเครื่องเดิมที่เสียใช้ สินค้าเพื่ออรรถประโยชน์ และสัณยยะ

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

ในกรณีของกลุ่มคนที่มีทางเลือกในการซื้อสินค้า ซึ่งหมายถึงกลุ่มคนที่มีฐานะทางการเงินค่อนข้างดีและสามารถซื้อสินค้าได้ตามต้องการ บางคนจะเลือกซื้อสินค้าจากบริษัทนิคมพานิช ในจังหวัดเชียงใหม่ ไม่ว่าจะเป็นการซื้อสินค้าด้วยเงินสดหรือเงินผ่อน ส่วนใหญ่แล้วการซื้อสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้านจะเลือกซื้อสินค้าแบบเงินผ่อน และจะอาศัยช่องทางที่ถูกลงเปรียบจากระบบทุนน้อยที่สุด โดยการให้ญาติซึ่งทำงานในบริษัทนิคมพานิชเป็นผู้ซื้อให้และใช้ชื่อของญาติเป็นคนซื้อสินค้า การเป็นพนักงานของบริษัทจะทำให้สามารถซื้อสินค้าได้ในราคาถูกกว่าท้องตลาดมาก หรือถ้าจะซื้อด้วยระบบเงินผ่อนทางบริษัทก็จะคิดดอกเบี้ยเพียงแค่ 10% เท่านั้นถือว่าเป็นอัตราดอกเบี้ยที่ถูกกว่าการซื้อตามร้านอื่นๆ ในขณะที่ร้านอื่นจะคิดดอกเบี้ยสำหรับการซื้อสินค้าแบบผ่อนส่งสูงถึง 30% ถึงแม้ว่าจะซื้อสินค้าด้วยระบบผ่อนส่งแต่เมื่อคิดราคารวมทั้งหมดแล้ว ราคาของสินค้านั้นก็จะมีราคาเท่าๆ กับการซื้อสินค้าด้วยเงินสดกับร้านอื่นหรืออาจจะมีราคาสูงกว่าการซื้อสินค้าด้วยเงินสดไม่มากนัก คนที่มีทางเลือกในการซื้อสินค้ามากกว่าคนทั่วไปในชุมชนจึงไม่ต้องจ่ายดอกเบี้ยจำนวนมากในการซื้อสินค้า