

ด้วยรถมอเตอร์ไซด์ฟ่วงรถเข็นน้ำของตนเอง ใช้เวลาเดินทางประมาณครึ่งชั่วโมงถึงตลาด จะขายสินค้าอยู่ที่ตลาดประมาณ 5-6 ชั่วโมง กำไรที่ได้ในแต่ละวันประมาณ 200-300 บาท โดยไปขายทุกวัน ในช่วงที่น้ำท่วมทางขาดก็จะนั่งเรือยนต์ไปลงที่อีกหมู่บ้านหนึ่ง แล้วต่อรถรับจ้างไปตลาด คิดเป็นรายได้ประมาณเดือนละ 6,000 - 7,000 บาท เงินที่หาได้ส่วนใหญ่ในช่วงน้ำท่วมจะเก็บไว้ลงทุนทำนาปรัง

ครัวเรือนนี้ที่นาถูกน้ำท่วมไปเป็นส่วนใหญ่ ที่น่าสนใจคือพ่อค้าขายส่งผลผลิตผู้นี้ จะออกไปจับปลาและนำปลาไปขอแลกข้าวกับลูกค้าของตนด้วย

“น้ำท่วมข้าวหมด ซื้อข้าวกิน เอาเงินจากที่ค้าขาย หรือจับปลาไปซื้อข้าว หาปลาได้ก็เอาไปขอแลกข้าวกับลูกค้าที่มาซื้อของ (เขา) ให้ปลา 2-3 กิโลแลกเปลี่ยนข้าว จะได้ข้าวประมาณ 2-3 ถุงป๋วย ขอเขาไป ขอข้าวกินแน่ น้ำท่วมข้าว แลกข้าวกับลูกค้าได้ข้าว 10 ถุงป๋วย”

3.2 การทำงานรับจ้างชั่วคราวในท้องถิ่น

แรงงานในครอบครัวเป็นทุนที่สำคัญของชาวนา เมื่อไม่สามารถทำการผลิตในไร่นาของตนเอง เนื่องจากน้ำท่วมไร่นาเสียหาย ก็จะออกไปหารับจ้างแรงงาน งานรับจ้างในท้องถิ่นที่พบมากคือการรับจ้างเกี่ยวข้าว นอกจากนี้ยังมีงานรับจ้างขายรองเท้าเร่ รับจ้างสร้างบ้าน รับจ้างเย็บผ้า งานเหล่านี้ทำให้ชาวบ้านมีรายได้และเงินเก็บเตรียมไว้สำหรับการกินอยู่ ซื้อข้าวสาร และสำหรับการลงทุนเพาะปลูก

3.2.1 การรับจ้างเกี่ยวข้าว

งานรับจ้างในท้องถิ่นในฤดูเก็บเกี่ยวข้าวเป็นงานชั่วคราวที่หาได้ง่าย เนื่องจากในช่วงเวลาเร่งด่วนของการเก็บเกี่ยวผลผลิต ภาคอีสานก็ยังมีการขาดแคลนแรงงานอยู่มาก ถึงขนาดที่ว่าต้องมีการจัดหาแรงงานมาเพิ่มจากภาคกลาง สาเหตุที่มีการขาดแคลนแรงงานในฤดูเก็บเกี่ยวก็เนื่องมาจากในปัจจุบัน ได้มีการปลูกข้าวโดยใช้เมล็ดพันธุ์ที่ทางราชการส่งเสริมเพียงไม่กี่สายพันธุ์ เช่น ข้าวเหนียว กข. 6 และข้าวเจ้าหอมมะลิ 105 เป็นต้น ทำให้ข้าวสุกในเวลาไล่เลี่ยกัน สำหรับข้าว กข. 6 ซึ่งเป็นข้าวที่นิยมปลูกกันมากนั้นเป็นข้าวที่เมื่อสุกแล้วจะต้องรีบเก็บเกี่ยว มิฉะนั้นต้นข้าวจะล้ม และเมล็ดข้าวจะกระโดดกระจายเวลาสี ทำให้ราคาตก ดังนั้น ในช่วงเกี่ยวข้าว ทุกครัวเรือนจะต้องรีบเกี่ยวข้าวในนาของตน ถ้าไม่ทันก็ต้องจ้างแรงงานเพิ่มเติม

ชาวบ้านหนองลายออกไปรับจ้างเกี่ยวข้าวเพื่อหารายได้มาสำหรับการซื้อข้าวบริโภค และเตรียมไว้สำหรับการลงทุนปลูกข้าวนาปรังต่อไป มีครัวเรือนที่ออกไปรับจ้างเกี่ยวข้าว ประมาณ 30 ครัวเรือน การไปรับจ้างแบบนี้ จะนิยมไปกันเป็นกลุ่มใหญ่ ผู้ที่มาว่าจ้างส่วนใหญ่ เป็นญาติพี่น้องต่างหมู่บ้าน ที่รู้ว่าหมู่บ้านนี้น้ำท่วม ชาวบ้านว่างงาน ไม่ต้องเกี่ยวข้าวในนาตัวเอง ก็จะเข้ามาติดต่อกับทางผู้ใหญ่บ้าน ค่าแรงวันละ 120-140 บาท ส่วนใหญ่เวลาทำงานคือ 8.30-16.30 น. ถ้าทำงานล่วงเวลาจากที่ตกลงไว้ จะได้อีกชั่วโมงละ 30 บาท

“ผู้ใหญ่บ้านก็จะออกหอบกระจายข่าว เช่น วันมะรืนจะมีคนต้องการจ้างแรงงานเกี่ยวข้าว ประมาณ 50 คน ครัวเรือนไหนต้องการทำงาน ก็เตรียมตัวห่อข้าว พอกินข้าว กินปลาตอนเช้าเสร็จ ก็รีบออกมาที่นัดหมาย นายจ้างจะมีรถมารับมาส่ง ไม่ต้องเสียค่ารถ กับข้าวกลางวันนายจ้างก็เตรียมไว้ทั้งหมด ชาวบ้านหนองลายจะออกไปรับจ้างเกี่ยวข้าวแบบนี้ทุกวัน จนหมดข้าวที่จะเกี่ยว น้ำก็ลดพอดี ก็หยุดไปรับจ้างเตรียมตัวทำนาปรังต่อไป”

ผู้ที่รับจ้างเกี่ยวข้าวจะมีรายได้เฉลี่ยประมาณ 120-130 บาทต่อวัน ในฤดูกาลเก็บเกี่ยวข้าวในปีนี้ ส่วนใหญ่จะออกไปรับจ้างกันคนละประมาณ 30 วัน ซึ่งเป็นการออกไปรับจ้างที่มากกว่าปกติ เนื่องจากไม่ต้องเกี่ยวข้าวในนาตนเอง เฉลี่ยแล้วมีรายได้ประมาณ 3,600-3,900 บาทต่อคน แต่ละครัวเรือน ออกไปรับจ้างประมาณ 1-2 คน อย่างมาก 3 คน สรุปแล้วมีรายได้จากการรับจ้างเกี่ยวข้าวประมาณ 7,000-7,500 บาทต่อครัวเรือน

3.2.2 การรับจ้างเร่ขายรองเท้า หรือ ไปหาบรองเท้า

ในหมู่บ้านหนองลายมีพ่อค้ารองเท้าเร่ 1 ราย วิธีประกอบกิจการค้าขายรองเท้าของพ่อค้าชาวบ้านผู้นี้คือการรับรองเท้าจากแหล่งขายส่ง แล้วนำรองเท้าไปเร่ขายตามชุมชนต่างๆ ในภาคกลาง โดยนำชาวบ้านจากบ้านหนองลาย (และบ้านใกล้เคียง) ติดรถไปด้วยเพื่อไป “หาบรองเท้า” การเอาคนไปหาบรองเท้า ก็คือการหาคนไปช่วยเร่ขายรองเท้านั่นเอง โดยการนำคนไปปล่อยไว้ตามจุดต่างๆ ให้เดินหาบรองเท้าเร่ขาย ในบ้านหนองลายมีชาวบ้านประมาณ 10 รายที่ทำงานหาบรองเท้าหรือรับจ้างขายรองเท้าเป็นอาชีพเสริม เมื่อว่างจากการทำนา

ก่อนที่จะกล่าวถึงผู้ที่มีอาชีพเสริมรับจ้างขายรองเท้า จะขอกล่าวถึงพ่อค้ารองเท้าซึ่งเป็นผู้สร้างงานให้แก่ผู้รับจ้างขายรองเท้าก่อน พ่อค้ารองเท้าผู้นี้อายุ 37 ปี เคยไปรับจ้างต่างถิ่น ต่อ

มากลับมาบ้าน และทำนาอยู่ได้ 3-4 ปี แต่รายได้น้อยไม่พอกิน จึงหันมาประกอบอาชีพค้าขายรองเท้า มีผู้แนะนำเข้าสู่อาชีพคือเพื่อนที่อยู่อีกหมู่บ้านหนึ่ง (บ้านแบกซึ่งเป็นบ้านแม่ของบ้านหนองลาย คือเป็นบ้านเดิมที่บ้านหนองลายแยกตัวออกมา) เขาไปรับรองเท้ามาจาก “เถ้าแก่” ในหมู่บ้านแห่งหนึ่งในอำเภอโกสุมพิสัย จ. มหาสารคาม การรับรองเท้าไปขายไม่ต้องจ่ายเงินสด แต่ใช้ “เครดิต” คือขายรองเท้าได้แล้วจึงค่อยนำเงินไปให้เถ้าแก่ ในปัจจุบัน พ่อค้ารองเท้าผู้นี้จะนำรองเท้าออกขายเดือนละ 2 เที้ยวๆละประมาณ 7 วัน การไปแต่ละเที้ยวจะรับรองเท้าจากเถ้าแก่ไปประมาณ 1,000 คู่ แต่จะขายได้ประมาณเที้ยวละ 900 คู่ ที่ต้องรับไปเผื่อมากเพราะการนำรองเท้าไปขายต้องนำไปให้ครบทุกเบอร์ในแต่ละแบบ โดยแต่ละแบบจะมี 9 เบอร์ รองเท้าที่รับไปขายนั้น ราคารับจากเถ้าแก่ประมาณคู่ละ 30-40 บาท อย่างแพง 80 บาท เมื่อรับรองเท้ามาแล้วก็จะออกขาย โดยหาคนขายรองเท้าติดรถไปด้วย ประมาณ 2-4 คน ไปขายตามพื้นที่ชนบทในภาคกลาง โดยพ่อค้าผู้นี้จะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการเดินทางทั้งหมด ในการขายรองเท้านี้ พ่อค้าจะเอากำไรคู่ละ 10 บาท ส่วนคนขายรองเท้าจะไปขายในราคาเท่าใดก็ได้ ในแต่ละเที้ยว พ่อค้าจะมีรายได้ประมาณ 9,000 บาท จากการขายเฉลี่ยประมาณ 900 คู่ต่อเที้ยว สำหรับรายจ่ายนั้น จะเป็นรายจ่ายค่าน้ำมันและค่าอาหารของตนเองและลูกจ้าง ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยประมาณ 800 บาทต่อวัน (ค่าน้ำมัน 300 ค่าอาหารและค่าน้ำค่าไฟที่จ่ายให้แก่วัดที่ไปพักพิง วันละ 500 บาท) การไปขายแต่ละเที้ยวกินเวลาประมาณ 7 วัน ดังนั้นแต่ละเที้ยวจะมีรายจ่ายประมาณ 5,600 บาท พ่อค้ารองเท้าได้กำไรสุทธิจากการขายรองเท้าเฉลี่ยเที้ยวละ 3,000-4,000 บาท

โดยทั่วไป พ่อค้าจะหาคนไปหารับรองเท้าให้ไม่ถนัดนัก คนขายรองเท้าจะต้องมีความอดทน ต่องานหนักและและสามารถปรับตัวต่อความไม่สะดวกต่างๆ เพราะต้องเดินทางไปไกล ไปพักค้างคืนตามศาลาวัด ต้องแบกรองเท้าหนัก และต้องมีศิลปะในการขายสินค้าด้วย ถ้าคนหารับรองเท้าขายไม่เก่ง พ่อค้าก็จะได้กำไรน้อยหรือขาดทุน เพราะมีรายจ่ายทุกวัน คนที่ขายเก่งๆ พ่อค้าจะต้อง “งอนง้อ” ให้ไปหารับรองเท้าให้ จากการสัมภาษณ์คนหารับรองเท้าคนหนึ่ง พบว่า เธอขายรองเท้ามาตั้งแต่ พ.ศ. 2540 (ประมาณ 6 ปี) และเคยขายรองเท้าให้แก่พ่อค้ารองเท้าถึง 4 คน คนล่าสุดเป็นพ่อค้ารองเท้าบ้านหนองลาย

“เจ้าของรถเขามาชวนเรา เขาบอกให้ไปขึ้นรถเขา ไปหารับรองเท้าขายให้เขา---หารับรองเท้า 9 เบอร์ เราก็กิน 9 ถัง หาบข้างละ 5 ข้างละ 4 ถัง รองเท้า 9 คู่ก็ 9 แบบ เขาต้องให้เราครบ เราก็กินขายตามตรอกตามซอย---ลูกค้าบางคนเขาสนใจ เขาก็บอกว่า ขอดูหน่อย ลูกค้าบางคนก็อยากใช้รองเท้าหาบ เพราะบางคนใช้แล้วบอกว่ามัน

ทนอีหลี ของหาบนี้มันดี รองเท้าทน เราก็บอกว่า รองเท้าเย็บมือเอง ไม่ใช่รองเท้าติด กาว มันทน เขาก็เรียกเพื่อนมาซื้อ คนภาคกลางนิยมของเราจริงๆ บางจุดก็ไม่ค่อย ซื้อ เพราะลูกค้าไม่เคยใช้ บางคนก็บอกว่า รองเท้าตั้งนานแล้ว ทำไมไม่มาซักที”

“ปัญหาไม่มีหรอก นอกจากพระวัดใดไม่ให้นอน มันจึงเป็นปัญหา ต้องรีบหาวัดใหม่ ไปแย่งหมานอน ตรงศาลาเขาส่งไว้พักศพ ก็ต้องได้นอน ลำบากก็ใช่ ไม่ลำบากก็ ใช่ เงินรองเท้าได้นำมาแก้ปัญหาได้เร็ว ลำบากก็พอไป มันคุ้ม แต่ว่าคนที่ขายไม่ได้ มันก็ไม่คุ้ม คนที่ขายไม่ได้นี้ วันหนึ่งบางที 100 บาทก็ไม่ได้”

ที่บ้านหนองลาย มีผู้ที่ไปรับจ้างหาบรองเท้าประจำประมาณ 10 คน คนที่ขายเก่งๆจะมี รายได้ประมาณ 4,000-5,000 ต่อเที่ยว เนื่องจากคนหาบรองเท้าสามารถตั้งราคาขาย โดยบวก กำไรอีกประมาณคู่ละ 20-100 บาท การที่ชาวนาจากภาคอีสานต้องร่อนเร่หาบรองเท้าไปต่างถิ่น ไกลถึงภาคกลาง (บางครั้งไปถึงภาคเหนือ) ก็ทำให้คนซื้อมีความเห็นใจและแสดงน้ำใจแก่คนหาบ รองเท้าเป็นอย่างดี

“สมมุติเจ้าของรถส่งรองเท้าให้เราราคา 90 บาท เราก็ไปขายเพิ่มเป็น 100-199 บาท ราคา 50 บาท เราก็ไปขาย 90-100 บาท แล้วแต่เราจะขาย บางคนใจดีเขาก็บอกว่า ไม่ต้องทอนหรอก บางคนเราขายคู่ละ 100 เขาให้ 200 บาทก็มี เจออาเสียใจดี เขา สงสาร เขาก็บ่เอาเงินทอน บางคนสงสาร คนก็มีหลายแบบ เจอทั้งคนดีคนชั่ว เจอ คนดีก็หลาย บางคนหาข้าวให้กิน ห่อข้าวให้ ห่อน้ำให้ เพื่มน้ำใจหลายอีหลี เวลา เราไป เจอคนดี เขาก็บอกว่า อย่าเข้าไปได้อ ซอยนั้น พกยาบ้ามันเยอะ ซอย อันตราย เขาก็บ่ให้ไป เขาบอกดีอยู่”

การไปเร่ขายรองเท้าต่างถิ่น คนหาบรองเท้าได้พบทั้งผู้มีน้ำใจและแล้งน้ำใจ และบางครั้ง ก็รู้สึกกลัวอันตราย โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อขายไปหลายวันและเริ่มมีเงินจากการขายรองเท้ามาก ขึ้น แต่กระนั้น จากการสัมภาษณ์ชาวนาอีสานที่มีอาชีพเสริมขายรองเท้า เราก็จะเห็นได้ถึงจิตใจ ที่เป็นนักสู้ กล้าเสี่ยงกับโอกาสใหม่ๆที่มีมาถึง รวมทั้งการมองโลกในแง่ดีของผู้หาบรองเท้าเหล่านี้

“ยาบ้ามันเยอะ บางทียายขายรองเท้าได้เยอะ มีเงินติดตัวเยอะ ยายก็กลัวอยู่ กลัวมันมาจี้มาปล้น ยามเหนื่อยมากคนเรานอนไม่รู้ตัว กลัวคนเอายาสลบมาให้ดม แล้วปล้นเอาเงิน เพราะมันเคยมีมาก่อน ต้องระวัง ถ้าตอนที่ยังไม่มีเงินก็ไม่กลัวหรอก แต่ถ้าขายรองเท้าได้มาก ก็กลัวเหมือนกัน”

“บางทีไปขายรองเท้า ยายเอาเงินไป 20 บาทก็มี ไม่ต้องซื้ออะไรหรอก ถ้าแก่เขาลี้เอง ไปลงขายเจ้าของรถเขาก็หาข้าวให้กิน กินอิ่มแล้วก็ห่อข้าวไป วันไหนขายดี ลืมกินข้าวกินน้ำ ขายเหนื่อย ได้เงิน มีกำลังใจ มีแต่อยากสู้ต่อ เจ้าของรถนัดเจอตอนเที่ยง ขายดีจนเจ้าของรถต้องวิ่งรถหาเรา”

“การขายรองเท้านี้คิดแล้วมันคุ้ม เพราะว่าเราไม่ต้องลงทุนอะไรทั้งสิ้น มีแต่แรงงานกายเอา เราขยันขายขยันเดิน เราก็ได้เงินหลาย เราขอแต่กิน รอแต่ขายข้าวไม่ได้ น้ำท่วมแล้วจะรอให้หลวงมาช่วยไม่ได้ เราต้องช่วยเหลือตัวเองก่อน”

รายได้จากการไปหาบรองเท้าขายเฉลี่ยประมาณทีละ 4,000-5,000 บาทต่อการไป 7 วัน แต่ในช่วงน้ำท่วม ภาระในไร่นามีน้อย และความต้องการเงินมีสูง การไปขายรองเท้าในบางทีจะขยับไปถึงทีละ 9 วัน ซึ่งคนหาบรองเท้าก็สามารถมีรายได้ถึง 6,300 บาทต่อเที่ยว ในช่วงที่น้ำท่วม 2 เดือน รายได้ของผู้หาบรองเท้าตกประมาณ 12,000 บาทโดยเฉลี่ย ส่วนใหญ่ก็จะเก็บไว้เป็นเงินใช้จ่ายประจำวัน และลงทุนทำนา รวมทั้งซื้อข้าวสารเตรียมไว้สำหรับการบริโภค และใช้หนี้กองทุนหมู่บ้านด้วย แต่หากไม่ประสบกับภาวะน้ำท่วม บางคนก็สามารถนำเงินที่สะสมได้จากการหาบข้าวไปซื้อรถไถนา หรือตุ๋นก็มี

โดยสรุป การไปหาบรองเท้าขายเป็นอาชีพเสริมที่สร้างรายได้ที่ดีแก่ชาวบ้าน แม้ว่าไม่ใช่ทุกคนที่จะสามารถทำงานนี้ได้ดี ปัจจุบันถ้าแก่และเจ้าของรถยังคงมีความต้องการได้คนหาบรองเท้าเก่งๆมาทำงานด้วยอยู่เสมอ การสัมภาษณ์ผู้หาบรองเท้าได้เปิดเผยให้เห็นถึงจิตใจของชาวนาอีสานที่กล้าเข้าสู่อาชีพใหม่ ที่ไม่คุ้นเคยมาก่อน แม้ว่าจะเป็นงานหนัก และต้องปรับตัวและปรับสภาพจิตใจในด้านอาชีพเป็นอย่างมาก นอกจากนี้ ยังสะท้อนให้เห็นว่า ในการเข้าสู่อาชีพของชาวนาที่กลายเป็นผู้หาบรองเท้าที่ดี หรือการปรับตัวของชาวนาที่กลายเป็นพ่อค้าเจ้าของรถที่ดี ล้วนอาศัยเครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมของคนที่อยู่จักกัน ใกล้เคียงกัน เป็นเพื่อนกัน การแบ่งปัน

ผลประโยชน์จากการประกอบอาชีพอย่างเป็นที่พอใจของทุกฝ่าย โดยอาศัยความสัมพันธ์ส่วนตัว และความไว้วางกันเป็นพื้นฐาน ซึ่งเป็นทุนทางสังคมที่สำคัญ นอกจากนี้ ระบบการค้าขายของผู้ที่มีทุนรอนน้อย ก็ยังสามารถอาศัยสถาบันทางสังคม เช่น วัด เป็นแหล่งพักพิง ให้ที่พัก ที่หุงหาอาหาร ด้วยค่าใช้จ่ายที่ต่ำ รวมทั้งน้ำใจของคนในถิ่นที่ไปเยือน ที่ยังเข้าใจวิถีชีวิตการต่อสู้ดิ้นรนของชาวชนบท ทำให้การค้าขนาดเล็กของชาวนาที่เริ่มเข้าสู่อาชีพการเป็นพ่อค้าเป็นไปได้

3.2.3 รับจ้างเย็บผ้า

งานรับจ้างเย็บผ้ามีคนทำเป็นส่วนน้อย เพราะเป็นงานที่ต้องใช้เวลาและฝีมือ และต้องมีจักรเย็บผ้า การเย็บผ้าแบบที่บ้านหนองลายจะทำในลักษณะที่มีนายจ้างเอางานมาส่งให้ที่บ้าน ได้ค่าจ้างเฉลี่ยตัวละ 16 บาท โดยจะเย็บได้ประมาณวันละ 20 ตัว มีรายได้ประมาณ 320 บาทต่อวัน หรือประมาณ 9,000-9,600 บาทต่อเดือน การจะทำงานให้ได้เงินมากหรือน้อยก็แล้วแต่เวลาและความขยันของแต่ละคน ผ้าที่นายจ้างนำมาให้เย็บเป็นผ้าฝ้ายซึ่งนายจ้างรับซื้อมาจากหมู่บ้านที่ทอผ้าฝ้ายแล้วนำมาให้ชาวบ้านหนองลายเย็บ ส่วนใหญ่ผู้ที่ทำงานเย็บผ้าถือว่ามีรายได้ดี และมักมีเงินเก็บสะสม

3.2.4 รับจ้างทั่วไปในเมืองใกล้ๆ

การออกไปรับจ้างในเมืองขอนแก่น ซึ่งตั้งอยู่ไม่ไกลนักก็เป็นที่ยอมรับในหมู่ผู้ที่ไม่มีการะเรื่องการดูแลบ้าน ทำนา เลี้ยงสัตว์ หรือจับปลา การหางานส่วนใหญ่จะได้ข้อมูลจากญาติพี่น้อง งานที่ทำส่วนใหญ่เป็นงานประเภทกรรมกรก่อสร้าง หรือลูกจ้างตามร้านค้า รายได้ประมาณวันละ 120-130 บาท ส่วนใหญ่ผู้ที่ไปทำงานแบบนี้มักไปพักอยู่ในเมือง และกลับบ้านประมาณ 2-3 เดือนต่อครั้ง ส่วนใหญ่ผู้ที่ไปทำงานเป็นลูกจ้างตามร้านค้าจะสามารถเก็บเงินใช้หนี้ หรือเก็บเงินมาลงทุนทำนาได้ เพราะนายจ้างจะออกค่ากินอยู่ให้ทั้งหมด

3.3 การประกอบกิจการอิสระ

ในปัจจุบัน การประกอบกิจการอิสระในหมู่บ้านหนองลายเริ่มมีมากขึ้น ที่สำคัญได้แก่ การรับเหมาส่งบ้าน การทำกิจการบริการดูดส้วม การรับสีข้าวเปลือกออกจากกรวง

3.3.1 การรับเหมาส่งบ้าน

ชาวบ้านหนองลายประมาณ 7 ครัวเรือนที่รวมกลุ่มกันรับเหมาส่งบ้าน บ้านที่รับเหมาส่งมีทั้งบ้านชั้นเดียวและ 2 ชั้น บ้านปูนชั้นเดียวราคา 27,000 บาท บ้านสองชั้นราคา 47,000 บาท ค่าจ้างนี้เป็นค่าแรงเท่านั้น วัสดุต่างๆผู้ว่าจ้างจะต้องเป็นผู้จัดหา ในช่วง 2 เดือนที่น้ำท่วม

ช่างกลุ่มนี้ได้รับเหมาสร้างบ้านรวม 2 หลัง เงินค่ารับเหมาที่ได้มานำมาหารแบ่งกัน เพราะฝีมือและความสามารถของช่างในกลุ่มมีเท่าๆกัน และช่างทุกคนต้องเก่งทุกด้าน การสร้างบ้านหนึ่งหลังจะใช้เวลาประมาณ 20-30 วัน แต่ถ้าผู้ว่าจ้างติดขัดเรื่องเงินซื้อวัสดุก่อสร้าง งานก็อาจจะล่าช้าไปกว่านี้ ส่วนใหญ่ช่างกลุ่มนี้จะรับงานเฉพาะในหมู่บ้านเท่านั้น เพราะมีภาระรับผิดชอบที่บ้านไร่นา หรืองานส่วนรวมของหมู่บ้าน เช่นเป็นกรรมการต่างๆ ทำให้ไม่สามารถเดินทางไปรับเหมางานไกลๆได้

3.3.2 การทำกิจการบริการดูดส้วม

บ้านหนองลายมี 2 ครัวเรือนที่ทำกิจการรับดูดส้วม ซึ่งต้องมีเงินลงทุนซื้อรถดูดส้วม โดยออกไปบริการตามหมู่บ้านทั่วทั้งเขตอำเภอ คิดค่าบริการต่อละ 50 บาท การออกไปแต่ละครั้งจะมีค่าใช้จ่ายเป็นค่าน้ำมันประมาณ 100-150 บาท การออกไปแต่ละครั้งมีผู้ติดรถไปประมาณ 2 คน คือคนขับและผู้ช่วย ซึ่งเป็นแรงงานในครัวเรือนไม่ต้องมีการจ้าง ทั้ง 2 ครัวเรือนที่มีรถดูดส้วมจะเป็นการออกไปทำงานของพ่อกับลูกชาย ในช่วงที่น้ำท่วม ซึ่งเป็นฤดูฝนจะมีผู้ต้องการใช้บริการมาก ต้องออกทำงานแต่เช้า มีรายได้เฉลี่ยวันละ 500 บาท รายได้ต่อเดือนเฉลี่ยประมาณ 10,000-15,000 บาท

สรุป

จากกรณีบ้านหนองลายที่กล่าวมาข้างต้นจะเห็นได้ว่า เมื่อประสบกับภาวะวิกฤต ครอบครัวชาวนาอีสานต่างพยายามดิ้นรนเอาชีวิตรอดทุกวิถีทาง ที่สำคัญคือการมองหาโอกาสใหม่ในสถานการณ์ที่เปลี่ยนไป โดยอาศัยภูมิความรู้ ทักษะและความชำนาญที่มีมาแต่เดิมไปใช้ประโยชน์จากทุนธรรมชาติ อันเป็นวิสัยของเกษตรกร ในกรณีของบ้านหนองลาย โอกาสที่เปิดขึ้นใหม่จากอุทกภัยซึ่งทำให้ชาวนาต้องสูญเสียข้าวที่ปลูกไว้ในไร่นา ก็คือการทำประมง จับปลา และทำปลาร้าขายและแลกข้าว และในขณะเดียวกัน เนื่องจากในระบบเศรษฐกิจปัจจุบัน ระบบตลาดมีความสำคัญมากยิ่งขึ้น ซึ่งก็เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่ชาวนาจะเข้าไปใช้ประโยชน์ได้ ชาวนาหลายคนเริ่มปรับตัวสู่อาชีพการเป็นพ่อค้าแม่ค้ารายย่อย ทำการรับซื้อและขายผลผลิตทางการเกษตรต่างๆ เป็นแม่ค้าขายข้าว แม่ค้าขายปลาร้า บางคนก็กลายเป็นพ่อค้าแม่ค้าขายรองเท้านั่นเป็นต้น การรับจ้างทั้งในและนอกการเกษตรก็เป็นอีกทางเลือกหนึ่ง ซึ่งในสายตาของชาวบ้านแล้วเป็นอาชีพที่ใช้แต่การลงแรง ไม่ต้องมีการลงทุน จึงไม่มีความเสี่ยงใดๆ

นอกจากการปรับตัวให้เข้ากับธรรมชาติและระบบตลาดแล้ว สิ่งสำคัญอีกประการหนึ่งซึ่งจะไม่กล่าวถึงไม่ได้เลยคือ คือความสำคัญของ**ทุนทางสังคม**ที่มีต่อชีวิตและการปรับตัวของ

ชาวนา จากที่บรรยายมาในตอนต้น จะเห็นได้ว่า กิจกรรมทางเศรษฐกิจของชาวนาส่วนใหญ่ ล้วนต้องอิงกับญาติพี่น้องและเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาวะวิกฤต ระบบการช่วยเหลือพึ่งพิงระหว่างกันยิ่งปรากฏชัดเจนขึ้น การออกไปหาปลาน้ำลึก ต้องออกไปกันเป็นกลุ่ม เพื่อที่จะช่วยเหลือกันได้ เมื่อจับปลาได้มาก หากขายปลาสดหรือปลาร้าโดยการ “ฝาก” ญาติพี่น้องเพื่อนบ้านไปขาย ย่อมได้ราคาดีกว่าการขายปลาให้แก่แม่ค้า แม่ค้าที่เอาปลาและผลผลิตทางการเกษตรไปขายที่ตลาดในอำเภอ ก็ยังสามารถเอาปลาของตนไปขอแลกเป็นข้าวจากลูกค้าได้ และย่อมได้ข้าวมาเกินกว่ามูลค่าจริงของปลาที่เอาไปแลก เนื่องจากลูกค้าก็คือชาวนาหรือแม่ค้าปลักที่พัฒนาตัวเองมาจากการเป็นชาวนา จึงเข้าใจในความยากลำบากของเพื่อนชาวนาที่ประสบทุกข์ภัย และมีวัฒนธรรมร่วมกันของชาวนาที่จะต้องช่วยเหลือกันในภาวะวิกฤต โดยเฉพาะอย่างยิ่ง มีความเข้าใจในวัฒนธรรมการแลกข้าวเป็นอย่างดี จะเห็นได้ว่า มีชาวนาเป็นจำนวนมากที่ได้อาศัยการแลกข้าว หรือการหยิบยืมข้าวจากญาติพี่น้อง เสี่ยงเกลอในท้องถื่นไกลๆ โดยเอาปลาเป็นประกัน ทำให้สามารถมีข้าวบริโภค และมีพันธุ์ข้าวปลูก ทำให้ชาวนาเหล่านี้สามารถนำพาชีวิตของตนและครอบครัวผ่านความยากลำบากไปได้ โดยแทบไม่ได้รับความช่วยเหลือใดๆจากภาครัฐ

กรณีศึกษา 4 สานสัมพันธ์ของทุนชุมชนในยุคเศรษฐกิจเพื่อการค้า การปั่นครกที่บ้านนาดี จังหวัดนครพนม

การปั้นครกที่บ้านนาดี จ.นครพนม เป็นมรดกทางความรู้และทักษะที่ตกทอดมาจากอดีตในพื้นที่ของหมู่บ้านนาดีที่มีแหล่งดินเหนียวที่มีคุณภาพดีขนาดใหญ่ และชาวบ้านรู้จักวิธีปั้นครกมานานแล้วนับแต่บรรพบุรุษ มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักกันดีในเขตนี้ว่า สามารถปั้นครกได้มีคุณภาพดี แข็งแกร่ง ไม่แตกง่าย ถึงขนาดที่เรียกว่า “ปั้นดินให้เป็นหิน” ด้วยเหตุนี้ ครกจากที่นี่จึงเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคและพ่อค้า ระบบการผลิตครกจำต้องใช้แรงงานมากในช่วงการเผา คือต้องมีการควบคุมดูแลไฟในเตาให้มีอุณหภูมิที่เหมาะสมอย่างต่อเนื่องตลอดวันและตลอดคืนเป็นเวลา 5-6 วันในการเผาแต่ละรุ่น ทำให้ระบบการช่วยเหลือกันในการผลิตยังดำรงอยู่มาจนถึงปัจจุบัน เป็นทุนทางสังคมที่สำคัญ เป็นพื้นฐานที่ทำให้ชาวบ้านนาดีสามารถร่วมกันกำหนดราคากลางของครกในหมู่บ้าน โดยพ่อค้าที่มารับซื้อครกไม่สามารถใช้วิธีการตัดราคาหรือกดราคาได้ อาจถือได้ว่า เป็นตัวอย่างที่ดีของการการรณทุนชุมชนที่สำคัญอันได้แก่ ทุนความรู้ ทุนทรัพยากรธรรมชาติ และทุนสังคม นับเนื่องจากอดีตมาจนปัจจุบัน

บริบทชุมชนบ้านนาดี

บ้านนาดีเป็นชุมชนของชาวไทยญ้อ ตั้งอยู่ในจังหวัดนครพนม เป็นชุมชนเก่าแก่อายุประมาณ 200 ปี ปัจจุบันมีประชากร 674 คน 163 หลังคาเรือน ที่ตั้งหมู่บ้านนับว่าเป็นพื้นที่อุดมสมบูรณ์ คือมีหนองน้ำสาธารณะขนาดใหญ่ ขนาดประมาณ 1400 ไร่ เป็นหนองที่มีน้ำตลอดทั้งปี เป็นน้ำที่ไหลมาจากลำห้วย ซึ่งมีทางน้ำต่อไปยังแม่น้ำโขง แต่มีจะปัญหาคือในยามน้ำหลากในเดือนสิงหาคม-กันยายน น้ำจากแม่น้ำโขงจะไหลย้อนขึ้นมาจากห้วย ทำให้น้ำในหนองมีระดับสูงขึ้นจนท่วมทางเข้าหมู่บ้าน ต้องใช้เรือท้องแบนในการเดินทาง และบางปีน้ำก็จะท่วมนาข้าวเสียหายด้วย นอกจากหนองน้ำขนาดใหญ่ก็ยังมีหนองน้ำขนาด 100 ไร่อีกหนึ่งแห่ง นอกจากมีแหล่งน้ำที่อุดมสมบูรณ์แล้ว หมู่บ้านนี้ยังตั้งอยู่ใกล้พื้นที่สาธารณะขนาดใหญ่ ซึ่งเดิมเคยเป็นป่าที่ชาวบ้านเข้าไปเก็บ ล่า หาอาหารได้ แต่ปัจจุบันได้มีชาวบ้านนาดีเข้าไปจับจองพื้นที่บางส่วนมาใช้ประโยชน์เป็นที่ทำนา ทำสวนสับปะรด และสวนยางพาราประมาณ 1820 ไร่ คงเหลือพื้นที่สาธารณะประมาณ 1000 ไร่ ลักษณะดินของหมู่บ้าน เป็นดินที่ชาวบ้านเรียกว่า “ดินขี้มอด” เป็นดินปนทราย เนื้อดินมีสีดำ ร่วนซุย เหมาะแก่การเพาะปลูก พบมากบริเวณป่าดอนและพื้นที่ทำสวน (สับปะรด ยางพารา) ในปัจจุบัน ส่วนดินที่อยู่ริมหนองน้ำจะเป็นดินแดง ปนดินเหนียวมีกรวดผสมอยู่ด้วย ไม่เหมาะแก่การเพาะปลูก ชาวบ้านใช้เป็นที่เลี้ยงสัตว์สาธารณะของหมู่บ้าน แต่ลึกลงไปประมาณ 1 เมตรจะเป็นดินเหนียว ชาวบ้านสามารถนำดินเหล่านี้มาทำเครื่องปั้นดินเผา จนกลายเป็นอาชีพที่สำคัญของหมู่บ้าน

อาชีพที่สำคัญของชาวบ้านาคือการทำนา ปลูกสับปะรด ปลูกยางพารา ทำเครื่องปั้นดินเผา และทำประมง นอกจากนี้มีอาชีพที่ทำกันเป็นส่วนน้อยได้แก่ ค้าขาย รับจ้าง และรับราชการ (ตาราง 2.4) สำหรับการทำนาจะ ทำกันทุกครัวเรือน เป็นการทำนาปี มีพื้นที่ทำนาทั้งหมดหมู่บ้านประมาณ 2000 ไร่ อยู่ในเขตที่ดอนใกล้ป่าและที่ลุ่มใกล้หนองน้ำ นาที่ลุ่มประมาณ 400 ไร่ถูกน้ำท่วมไม่ได้ผลผลิตติดต่อกันมา 3 ปีแล้ว แต่ชาวบ้านจะมีที่นาในที่ดอนด้วย ข้าวที่ปลูกจะมีทั้งข้าวเจ้าและข้าวเหนียวประมาณครึ่งต่อครึ่ง ข้าวเหนียวจะปลูกไว้บริโภคเป็นหลัก ส่วนข้าวเจ้าจะปลูกข้าวหอมมะลิ 105 เพื่อขาย

สำหรับการทำสวนสับปะรดนั้น ปลูกกันประมาณ 140 ครัวเรือน มีเนื้อที่ปลูกสับปะรดประมาณ 2,000 ไร่ แต่เดิมชาวบ้านาคือทำนา ทำประมง และปั้นเครื่องปั้นดินเผาเป็นอาชีพหลัก เพิ่งมาปลูกสับปะรดเมื่อประมาณ พ.ศ. 2509-2530 นี้เอง โดยมีชาวบ้านรายหนึ่งทดลองนำสับปะรดมาปลูกที่บริเวณชายป่า ปรากฏว่าได้ผลผลิตดี มีรสหวานฉ่ำ จึงเพิ่มพื้นที่ปลูกมากขึ้น และนำไปขายในตลาดในตัวอำเภอ ชาวบ้านรายอื่นๆจึงเอาอย่างบ้าง จนขยายไปทั่วหมู่บ้าน มีพ่อค้ามารับซื้อเป็นประจำ กลายเป็นอาชีพหลักของหมู่บ้านและตำบล สับปะรดที่ปลูกเป็นสับปะรดพันธุ์ปัตตาเวีย นอกจากการปลูกสับปะรด ยังมีการปลูกยางพารา ซึ่งเริ่มมาประมาณ 10 ปี โดยการส่งเสริมของเกษตรอำเภอ แต่ชาวบ้านไม่นิยมปลูก มีผู้ปลูกต่อเนื่องมาถึงปัจจุบันเพียง 1 ครัวเรือนเท่านั้น ต่อมาในพ.ศ. 2541 ได้มีการส่งเสริมจากทางการอีกเป็นรอบที่สอง โดยชาวบ้านจะได้รับพันธุ์ต้นยางพาราและปุ๋ยเคมีฟรี คราวนี้มีผู้ปลูกเพิ่มขึ้นประมาณ 15 ครัวเรือน แต่ก็มีพื้นที่ปลูกประมาณ 100 ไร่ เท่านั้น เนื่องจากชาวบ้านยังไม่มั่นใจเรื่องผลผลิต แต่เมื่อเกษตรกรรายแรกที่ร่วมโครงการสามารถกรีดยางได้ (ต้นยางจะใช้เวลาประมาณ 4 ปีจึงจะกรีดยางน้ำยางได้) และมีตลาดรับซื้อยางคือองค์การสงเคราะห์ผู้ทำสวนยางเข้ามารับซื้อน้ำยางสดและยางแผ่นถึงหมู่บ้าน ชาวบ้านจึงเริ่มรู้สึกว่ายางเป็นพืชเศรษฐกิจที่น่าสนใจ แต่เนื่องจากยางเป็นพืชที่ต้องมีการลงทุนสูงในครั้งแรกในการซื้อพันธุ์และปุ๋ย ผู้ที่สนใจจึงรอจังหวะที่ทางการจะเข้ามาส่งเสริมในรอบต่อไป

ตารางที่ 2.4 อาชีพของครัวเรือน

อาชีพ	จำนวนครัวเรือน	ร้อยละของครัวเรือน
ทำนา	163	100

ทำไร่สับปะรด	140	85.9
ทำสวนยางพารา	15	9.2
ทำเครื่องปั้นดินเผา	64	39.3
ประมงเพื่อขาย	5	3.1
เลี้ยงสัตว์ (ควาย หมู)	15	9.2
ค้าขาย (ร้านค้า, เร่ขายสินค้า)	10	6.1
รับจ้าง	15	9.2
รับราชการ (เจ้าหน้าที่สาธารณสุข 1 ทหาร 1 ครู 3)	5	3.1

ตารางที่ 2.5 ระยะเวลาในการประกอบอาชีพ

การประกอบอาชีพ	มค	กพ	มีค	เมย	พค	มิย	กค	สค	กย	ตค	พย	ธค
ทำนาปี												
ทำสวนสับปะรด												
กรีดยางพารา												
ทำเครื่องปั้นดินเผา												
รับจ้างดำนา												
รับจ้างเกี่ยวข้าว												
รับจ้างกรีดยางพารา												
จับปลา												
หาของป่า												

การทำเครื่องปั้นดินเผา

การทำเครื่องปั้นดินเผาเป็นมรดกทางความรู้ที่สำคัญของชาวบ้านนาดี ไม่มีใครรู้ว่าทำกันมาแต่เมื่อใด รู้แต่ว่าพอเกิดมาก็เห็นพ่อแม่ทำและมีพ่อแม่พาทำหรือสอนให้ทำ โดยการขุดเอาดินเหนียวบริเวณริมหนองน้ำของหมู่บ้านมาปั้นและเผาในเตาที่สร้างด้วยดินเช่นกัน ในอดีตจะปั้นเป็นไหปากกว้าง ไห้อง และแอ่ง ปั้นไว้ใช้เอง และไว้ใส่ปลาร้าไปแลกข้าว เนื่องจากนาที่หมู่บ้านนี้จะถูกน้ำท่วมข้าวเสียหายเป็นประจำ แต่มีปลาเยอะ จึงมีการจับปลาทำปลาร้าใส่ไหไว้ไปแลกข้าว จนมีคำกล่าวที่ว่า “ไหปลาแดกแลกนาท่ง (ทุ่ง)” ต่อมามีการขายไหโดยเฉพาะ โดยแบกไปขายให้

พ่อค้าชาวญวน และต่อมาก็มีพ่อค้าจากตลาดในตัวเมืองมารับซื้อ แต่ในการปั่นขายช่วงนี้ก็ยังปั่นทั้งครกและไห จนกระทั่งเมื่อประมาณ 5-6 ปีที่ผ่านมา จึงได้มีการเปลี่ยนมาปั่นครกเป็นหลัก เพราะครกเป็นที่ต้องการของตลาดมากกว่า การปั่นครกยังประหยัดเนื้อที่ในเตา นอกจากนี้ เวลาเผาอัตราส่วนของครกที่แตกยังมีน้อยกว่าไหอีกด้วย

สำหรับการทำเตานั้นก็มีการปรับเปลี่ยนไปเช่นกัน คือในอดีตการเผาจะใช้วิธีขุดดินเป็นโพรงแล้วเผาอยู่ใต้ดิน แต่ปัจจุบัน เมื่อมีความต้องการสินค้ามากขึ้น จึงมีการก่อดินขึ้นเป็นเตาขนาดใหญ่ สามารถเผาครกได้ครั้งละประมาณ 2,000 ใบ โดยชาวบ้านประมาณ 7-8 ครัวเรือนจะรวมกลุ่มกันสร้างเตาและหมุนเวียนกันนำครกที่ปั่นเสร็จแล้วเข้าไปเผา การปั่นจะแยกกันปั่นและครกที่เผาออกมาก็จะเป็นของครัวเรือนที่ปั่น แต่จะลงแขกช่วยกันเวลาเผา การเผาแต่ละรุ่นจะใช้เวลา 5 วันและปล่อยให้เย็นอีก 2 วัน ระหว่างการเผาจะต้องคอยเฝ้าดูแลไฟฟืนในเตาตลอด เพราะถ้าฟืนน้อย ครกที่เผาออกมาจะเป็นสีขาว ไม่เป็นสีดำ และครกที่เป็นสีขาวจะขายไม่ได้ราคา ดังนั้น แม้นอนกลางคืนก็ต้องมีคนเฝ้าอยู่หน้าเตา 2 คน โดยเจ้าของครกจะเป็นฝ่ายจัดหาอาหารเลี้ยง และไม่มีการจ่ายค่าจ้าง การเผาครกจะเผาในช่วงฤดูแล้ง คือหลังจากเก็บเกี่ยวข้าวเสร็จในเดือนธันวาคมไปจนถึงเดือนเมษายน แต่ละครัวเรือนจะเตรียมปั่นครกไว้รอเข้าเตา มีการจัดลำดับกันไว้ว่าใครจะเอาครกเข้าเผาก่อนหลัง ระยะเวลาในการปั่นอาจกินเวลาตั้งแต่ 1 เดือนถึง 3 เดือน ในแต่ละปีครัวเรือนหนึ่งๆจะเผาครกได้อย่างต่ำ 2 เตา (ครั้ง) แต่ถ้าขยันและมีแรงงานมาก ก็อาจจะได้ถึง 3-4 เตา

“จัดคิวกันไปเรื่อยๆ ช่วยกัน ถ้าใครลง (เผา) ก็จะต้องช่วยกันในกลุ่ม ผมเป็นคิวที่ 4 กลางคืนก็ต้องไปอยู่เวียนไปนอนอยู่ที่นั่น 2 คน”

“เตาหนึ่งได้ประมาณ 2,000 ลูก ต้องช่วยกัน ไม่ช่วยไม่ได้ ไม่ได้คิดค่าแรง แต่ซื้ออาหารไปให้กิน---คนที่ลงเตาเป็นคนจ่ายค่าอาหาร เหล้า บุหรี่ ลักษณะลงแขก”

“ตอนเอาครกลงเตาจะคุยกันได้เต็มที่ เพราะได้กินข้าวด้วยกัน นอนด้วยกัน 2 คืน ไฟฟืนตลอด ถ้าฟืนน้อยก็ใส่ทันที ดื่มสุรา สูบบุหรี่คุยกัน คุยสัพเพเหระไปเรื่อยๆ”

ในการผลิตครกแต่ละเตา ซึ่งจะได้ครกประมาณ 2,000 ใบนั้น ผู้ผลิตจะต้องลงทุนประมาณ 5,000-10,000 บาท ขึ้นอยู่กับว่ามีการจ้างแรงงานและการซื้อปัจจัยการผลิตมาก

น้อยเพียงใด การลงทุนที่มากที่สุดคือค่าฟัน รองลงมาได้แก่ค่าจ้างขุดดิน ขนดิน นวดดิน และค่าอาหารทั้งที่เลี้ยงคนที่มาลงแขกและที่กินในครัวเรือน ซึ่งชาวบ้านจะคิดรวมเข้ามาเป็นค่าใช้จ่ายด้วย เพราะในยามที่เร่งปั้นและเผา จะต้องใช้วิธี“ซื้อกินตลอด” ไม่ได้ทำกินหรือไปหาเก็บล่ามากิน สำหรับครกที่ปั้นขายจะมีขนาดต่างๆกัน ได้แก่

ครกต้อก ราคาใบละ 10 บาท

ครกตึก ราคาใบละ 12 บาท

ครกจุ่ม ราคาใบละ 14 บาท

ครกใหญ่ ราคาใบละ 18 บาท

โดยเฉลี่ยจะขายครกได้เตาละ 20,000 บาท คิดเป็นกำไรเตาละ 10,000-15,000 บาท ซึ่งถ้าสามารถปั้นได้เร็ว และเผาได้หลายเตา (ครั้ง) ก็จะได้กำไรมากขึ้นไปตามลำดับ

เพื่อให้เข้าใจถึงรูปแบบการใช้แรงงานและการลงทุนในการผลิต จะขอยกตัวอย่างการผลิตครกของครอบครัวนายทองใบ (นามสมมุติ) อายุ 46 ปี ในครัวเรือนมีนายทองใบ ภรรยา และบุตรชายหนึ่ง หญิงหนึ่ง กำลังเรียนอยู่ชั้นมัธยมทั้งสองคน

“ปีหนึ่งๆปั้นครกเข้าเตาเผาได้ประมาณ 3 ครั้งๆละประมาณ 2,000 ลูก ขายได้เงินประมาณ 60,000 บาทต่อปี แต่ก็ต้องจ่ายค่าฟัน ค่าดิน ค่าลูกน้องนวดดินให้ ตอนเอาดินขึ้นมามีต้องตากแดดให้แห้ง แล้วเอามาแช่น้ำให้เปื่อย เพื่อมานวดโดยแช่น้ำในประมาณ 2 ชั่วโมง แล้วก็นวด ต้องใช้แรงมากๆ เลยจ้างเขามานวดให้ เฉพาะคนหนุ่มเท่านั้น---เสาร์อาทิตย์ลูกก็มาช่วยนวดดิน ตื่นขึ้นมาก็ช่วยนวดดินก่อนที่จะไปโรงเรียน แต่ก็เสียค่านวดดินเหมือนเดิม เพราะนวดคนเดียวไม่พอ ต้องใช้คนนวดเพิ่มอีก---เตาหนึ่งใช้ดินสิบล้อรถไถเดินตาม เรามีรถก็ไม่ต้องจ้างขน ได้แต่จ้างขุด ขนเอง---ถ้าคนไม่มีรถก็ต้องได้จ้างทุกอย่าง ทำให้รายจ่ายเพิ่มขึ้นมาก---ค่าจ้างนวดจ้างเป็นเตา จ้างค่าฟัน 5,000 บาท ค่าคนนวดอีก 5,000 บาท จะมีเงินเหลือ (กำไร) ประมาณ 10,000 บาทต่อเตา”

สำหรับการขายครกที่ผลิตได้นั้น จะมีพ่อค้ามารับซื้อที่หมู่บ้าน เป็นการซื้อขายที่ทำกันมานาน แต่ละเตาก็จะมีพ่อค้ารับซื้อที่คุ้นเคยกัน มีการจับจองสินค้าข้ามปี และเมื่อเผาเสร็จเอาครกออกจากเตา ชาวบ้านก็จะโทรศัพท์แจ้งพ่อค้าให้มาซื้อครกได้ ในสมัยก่อนจะมีการวางมัดจำล่วงหน้า แต่ปัจจุบันไม่จำเป็นต้องมีการวางมัดจำ เพราะติดต่อด้านขายกันมานานจนเชื่อใจกัน ชาว

บ้านจะไม่ขายครกให้พ่อค้าคนอื่น เพราะต้องการรักษาสายสัมพันธ์ที่ดีไว้ แต่ถ้ามีคนมาขอซื้อใบสองใบเอาไปใช้เอง ก็จะขายให้ได้ เพราะเป็นการซื้อไปใช้ ไม่ใช่การซื้อไปขาย

ประเด็นที่น่าสนใจในระบบการซื้อขายครกที่บ้านนาดีคือ ชาวบ้านเป็นคนกำหนดราคาเอง และจะเป็นราคาเดียวกันทั้งหมู่บ้าน แม้ว่าจะมีเตาเผารวมถึงประมาณ 9 เตา (และเตาครอบครวอีก 2-3 เตา ซึ่งเป็นครอบครวใหญ่) และครกจะทยอยออกสู่ตลาดในช่วงระยะเวลา 4 เดือน อย่างไรก็ตาม ถ้าครกไม่ได้คุณภาพ คือมีสีขาว บางที่พ่อค้าก็จะไม่รับซื้อ หรือซื้อในอีกราคาหนึ่ง แต่ก็ยังเป็นสิ่งที่ชาวบ้านยอมรับได้ เพราะรู้ว่าเป็นครกที่ไม่ได้มาตรฐาน เพราะใช้ฟืนน้อยไป พ่อค้าที่เป็นเจ้าประจำจะมาจากจังหวัดหนองคาย นอกจากนี้ ยังมีที่มาจากร้อยเอ็ด และสกลนครด้วย

“พ่อค้าเขาจะมีลูกค้าขาประจำ เขา(พ่อค้า) ถามกันมาต่อๆ ว่าครกอยู่ที่ไหน แล้วเขาก็จะมาซื้อกับชาวบ้าน ซื้อประมาณพันลูกแต่ละรอบ และมาหลายรอบ จนคนบ้านเล็กบ้านน้อย พ่อค้าจึงเลิกซื้อ มารับเอาเลยถึงหมู่บ้าน”

“คนที่ทำไม่เคยเอาไปขาย มีแต่แม่ค้าในหมู่บ้านเขาซื้อไปขายต่อที่ตลาดก็มี ไปส่งที่ร้านที่อำเภอก็มี และที่ตลาดในอำเภอมาซื้อที่นี้ก็มี---เวลาขายไม่ได้ขายแข่งกัน ราคาเท่ากัน เราเป็นคนกำหนดราคาเอง ไม่เหมือนสับปะรด เพราะสับปะรดพ่อค้าคนกลางเป็นคนกำหนดราคา”

จากการที่บ้านนาดีมีชื่อเสียงในการปั้นครก และชาวบ้านมีความขยันขันแข็ง และมีการรวมกลุ่มแบบไม่เป็นทางการเป็นพื้นฐานอยู่แล้ว ทำให้มีหน่วยราชการต่างๆ เข้ามาสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง เช่น สำนักงานพัฒนาชุมชนก็ได้มาสนับสนุนให้มีการจัดตั้งเป็นกลุ่มอาชีพ ชื่อ “กลุ่มผู้ผลิตเครื่องปั้นดินเผา” มีสมาชิกทั้งสิ้น 64 ครอบครัว มีการรวมการบริหารกลุ่มรวม 9 คน มีกิจกรรมที่สำคัญคือการพัฒนาฝีมือและผลิตภัณฑ์ การหาตลาดให้สมาชิก และการกำหนดราคาเครื่องปั้นดินเผาให้เป็นราคาเดียวกัน นอกจากนี้ กลุ่มยังได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากองค์การบริหารส่วนตำบล เป็นทุนให้ยืมจำนวน 100,000 บาท โดยให้ส่งคืนปีละ 20,000 บาท เป็นเวลา 5 ปีไม่มีดอกเบี้ย ซึ่งกลุ่มก็ได้นำเงินจำนวนนี้มาเป็นทุนหมุนเวียนซื้อผลิตภัณฑ์จากเตาของสมาชิกเก็บไว้รอพ่อค้าจากต่างจังหวัดมาซื้อ โดยกลุ่มจะขายให้พ่อค้าโดยคิดราคาเพิ่มใบละ 1 บาท ถ้าไรที่ได้นี้ก็จะนำมาปันผลให้แก่สมาชิกต่อไป สำหรับพ่อค้านั้น ก็จะซื้อจากสินค้าตรงชาวบ้านก่อน พอสินค้าหมดจึงไปซื้อจากกลุ่ม

เมื่อเงินกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองเข้ามาที่หมู่บ้าน จึงมีคนบางคนคิดว่า เงินส่วนนี้น่าจะเก็บไว้เป็นกองกลางสำหรับซื้อครกจากชาวบ้าน และขายต่อให้พ่อค้า ซึ่งจะทำให้เงินทุนมีการกองงอยอย่างรวดเร็ว และจะเป็นการเพิ่มอำนาจต่อรองของผู้ผลิตครกด้วย เช่น สามารถต่อรองให้พ่อค้าซื้อครกได้ทั้งหมด โดยไม่ต้องคัดครกขาวออก แต่อย่างไรก็ตาม แนวคิดนี้ไม่สามารถทำให้สำเร็จได้ เนื่องจากครัวเรือนที่ไม่ได้ปั่นครกก็มีเป็นจำนวนมาก ซึ่งต้องการใช้เงินไปทำกิจการอย่างอื่น และยังเป็นการขัดกับระเบียบกองทุนอีกด้วย แต่อย่างไรก็ตาม เมื่อกองทุนเข้าปีที่สอง ก็ปรากฏว่า ได้มีชาวบ้านสองกลุ่มที่เป็นกลุ่มเตาเดียวกัน ใช้วิธีการกู้เงินครัวเรือนละ 10,000 บาท (หมู่บ้านนี้เป็นหมู่บ้านใหญ่ มีคนต้องการกู้เงินมาก ดังนั้น วงเงินกู้สูงสุดที่สามารถกู้ได้คือครัวเรือนละ 10,000 บาท ซึ่งชาวบ้านเห็นว่าเป็นจำนวนที่น้อยเกินไป และขายครกเพียง 1 เตา ก็สามารถใช้นี้ได้แล้ว) และนำไปรวมให้ครัวเรือนหนึ่งลงทุนซื้อครกหน้าเตาไปขายเอากำไรจากพ่อค้า กำไรที่ได้ส่วนหนึ่งก็เอามาแบ่งให้คนอื่น ชาวบ้านอธิบายว่าเป็นการ “ทำแบบเล่นแชร์” (ผู้ที่มีอาชีพปลูกสับปะรดก็มีการทำแบบนี้เช่นกัน แต่จะเอาเงินไปซื้อรถไถเดินตามซึ่งราคาคันละประมาณ 40,000 บาท) กรรมการก็เห็นว่าเป็นการไม่ผิดกฎระเบียบ เพราะเป็นข้อตกลงระหว่างสมาชิกกันเอง เป็นการแก้จุดอ่อนที่วงเงินกู้ยังน้อยเกินไป การกระทำเช่นนี้ ทำให้กลุ่มเตาที่เดิมรวมกันเพื่อการผลิตเท่านั้น ได้ก้าวไปสู่การร่วมกันค้าขายด้วย โดยมีการแบ่งปันผลประโยชน์แบบถ้อยทีถ้อยอาศัย ซึ่งจะเกิดขึ้นไม่ได้เลย หากปราศจากความไว้วางใจกันเป็นพื้นฐาน จึงนับได้ว่าทุนทางสังคมของชุมชน ได้ทำให้สมาชิกสามารถปรับตัวเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจเพื่อการค้าได้เป็นอย่างดี โดยมีการค่อยๆ เรียนรู้ และใช้ประโยชน์จากโอกาสที่สถานการณ์อำนวยให้

อีกประเด็นหนึ่งที่ผู้วิจัยขอกล่าวถึงคือเรื่องของทุนความรู้ จะเห็นได้ว่า ชาวบ้านในกองกลางนั้นมีความรู้และทักษะในเรื่องการทำเครื่องปั้นดินเผาเป็นอย่างดี และสามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบของผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับการใช้สอยและสถานการณ์ที่เปลี่ยนไป จากการปั้นไหปลาร้าเพื่อการแปรรูปอาหารนำไปแลกข้าว มาเป็นการปั้นไหเพื่อการค้าโดยตรง และมาเป็นการปั้นครกในปัจจุบัน นอกจากนี้ ยังมีการปรับเปลี่ยนในเรื่องเตาเผาให้เหมาะสมกับการเผาเพื่อการค้าจำนวนมาก ความสามารถในการสะสม ถ่ายทอด และสร้างความรู้ใหม่ ทำให้การปั้นครกที่บ้านนาดียังมีความหมายต่อชีวิตของชาวบ้านสืบเนื่องมาจนปัจจุบัน ชาวบ้านสามารถเลือกที่จะรับและไม่รับความรู้บางอย่างที่ทางราชการมาส่งเสริม ความรู้ที่รับมาปรับใช้ คือการทำเตาเผา ส่วนความรู้บางอย่างที่ชาวบ้านประเมินดูแล้วว่าไม่เหมาะสม เช่น ทางราชการมาแนะนำให้ทำเครื่องเคลือบดินเผาแบบใหม่้งกร แต่ปรากฏว่าได้คุณภาพไม่ดี และขายไม่ได้ ชาวบ้านจึงเลิกทำ

“ที่เขาแนะนำมามันต้องเคลือบเหมือนไหม้เกรียม แต่มันใส่ปลาร้าไม่ได้ และขายไม่ได้ ขายไม่ออก พอแต่ให้ใส่น้ำได้ แต่ใส่ของเค็มไม่ได้---เคลือบเพื่อให้มันสวยงาม เขาว่า มันสวย และไม่เปลืองเงิน ต่อมาขายไม่ได้ เลยไม่ได้ทำ---ทำโดยไม่ได้เคลือบเลยก็ ขายได้ เคลือบแล้วมันไม่สุกถึงข้างใน มันแตกง่าย ดินไม่สุก”

โดยสรุป จะเห็นได้ว่า นับเนื่องจากอดีต ชาวบ้านนาได้สร้างและสะสมทุนความรู้เพื่อประโยชน์ในการดำรงชีพ บนพื้นฐานของทรัพยากรธรรมชาติที่แวดล้อมชุมชนอยู่ ความจำเป็นในการร่วมมือกันในการผลิตเครื่องปั้นดินเผาได้กลายเป็นเงื่อนไขที่สำคัญที่เอื้อให้ทุนสังคมในหมู่บ้านมีการสืบทอดและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เมื่อชุมชนบ้านนาได้เข้าสัมพันธ์กับระบบการค้ามากขึ้น ทุนทางสังคมนี้ก็ยังคงแสดงบทบาทกลายเป็นเกราะป้องกันชุมชนเป็นอย่างดี และยังทำให้ชุมชนสามารถก้าวไปข้างหน้าได้อย่างมั่นใจ

บทที่ 3

ยุทธศาสตร์ครอบครัวและทุนชุมชน

การศึกษาเรื่องยุทธศาสตร์ครอบครัว หรือยุทธศาสตร์เพื่อการอยู่รอดของครอบครัว (household survival strategies) เป็นการศึกษาที่ได้มีการริเริ่มมาในประเทศแถบละตินอเมริกามาตั้งแต่ช่วงปลายทศวรรษ 1970-ทศวรรษ 1980 แต่ในประเทศไทยการศึกษาวิจัยโดยอาศัยแนวคิดนี้โดยตรงแทบไม่มีปรากฏ ลักษณะงานที่พอจะใกล้เคียงอาจปรากฏในงานของกลุ่มวัฒนธรรมชุมชนในช่วงหลัง คือในช่วงปลายทศวรรษ 1990 ซึ่งหันมาสนใจในเรื่องระบบเศรษฐกิจ ชวนา โดยเริ่มมีการศึกษาถึงกลไกภายในเศรษฐกิจครัวเรือนมากยิ่งขึ้นกว่าเดิม จากที่แต่เดิมจะให้ความสนใจต่อประเด็นที่เกี่ยวกับระบบสังคมและวัฒนธรรมชวนาเป็นอย่างมาก แต่อย่างไรก็ตาม อาจกล่าวได้ว่า ในปัจจุบัน เรายังไม่มีความเข้าใจชัดเจนต่อประเด็นที่ว่า ในสภาพที่ชาวชนบทโดยทั่วไปประสบกับปัญหาความไม่มั่นคง และความเสี่ยงต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นความผันผวนในด้านราคาผลผลิต (ดังกรณีการปลูกแตงกวา สับปะรด พริก ที่เสนอในบทที่ 3) ภัยธรรมชาติ (เช่นกรณีอุทกภัยที่บ้านหนองลาย) นโยบายของรัฐ (เช่น การสร้างเขื่อนที่ทำให้บ้านหนองพระถูกอพยพ) และวงจรชีวิตของครอบครัว นั้น ชวนามีวิธีการอย่างไรในการเอาชีวิตรอดครัวให้อยู่รอดได้ โดยไม่สร้างปัญหาในสังคมเลย จริงๆแล้ว หากเราคำนวณดูรายได้รายจ่ายของเกษตรกรในชนบท เรามักจะมีคำถามเกิดขึ้นเรื่อยๆว่า ชาวชนบทเหล่านี้เลี้ยงชีวิตให้รอดได้อย่างไร และเมื่อพิจารณาถึงโครงการพัฒนาต่างๆที่มักไม่ได้ให้ความช่วยเหลือชาวชนบทได้อย่างตรงประเด็น รวมทั้งระบบสวัสดิการต่างๆที่มาถึงเกษตรกรน้อยมาก เรามักจะต้องตั้งคำถามว่า แล้วชาวชนบทเหล่านี้มีชีวิตรอดได้อย่างไร ระบบวัฒนธรรมที่เข้มแข็ง ที่เน้นการช่วยเหลือเกื้อกูลกัน เพื่อให้สามารถอยู่รอดร่วมกัน เป็นคำตอบหนึ่ง แต่ยังไม่เพียงพอ ดังนั้น ในบทนี้ ผู้วิจัยจะพยายามหาข้อสรุปในประเด็นนี้ ซึ่งรายละเอียดของกรณีศึกษาที่ได้ให้ไว้ในบทที่แล้ว ก็เป็นการปูพื้นเพื่อนำมาสู่การสรุปเข้าสู่ประเด็นในบทนี้ และผู้วิจัยจะได้อ้างถึงกรณีศึกษาดังกล่าวในการอภิปราย พร้อมทั้งให้รายละเอียดเพิ่มขึ้นในบางประเด็น เมื่อเราได้ทำความเข้าใจกับประเด็นยุทธศาสตร์เพื่อการอยู่รอดของชาวชนบทแล้ว เราจะหันมาดูว่า กองทุนหมู่บ้านที่ลงไปสู่ชุมชนและครัวเรือนของชาวชนบท ได้มีส่วนช่วยเสริมสร้างหรือตอบสนองยุทธศาสตร์ของครัวเรือนอย่างไร ถ้ากองทุนหมู่บ้านถูกออกแบบมาในลักษณะที่สามารถนำไปใช้ในการสนับสนุนยุทธศาสตร์ครอบครัวได้ ก็เท่ากับว่า กองทุนหมู่บ้านได้มีส่วนสำคัญในเชิงยุทธศาสตร์ ที่ช่วยให้ชาวชนบทบรรลุเป้า

หมายของครอบครัว และอาจถือได้ว่า เป็นความสำเร็จที่สำคัญจากทางเลือกและมุมมองของชาวชนบทเอง

ยุทธศาสตร์เพื่อการอยู่รอดของครอบครัวชนบท

ในปัจจุบัน การดำรงชีวิตของชาวนาหรือเกษตรกรในชนบทได้เปลี่ยนไปจากที่แต่เดิมเป็นการผลิตเพื่อยังชีพ มาสู่ระบบเศรษฐกิจที่ชาวนาได้เข้าร่วมในการผลิตเพื่อการค้ามากยิ่งขึ้น แต่กระนั้นก็ตาม ในภาคอีสานในสถานการณ์ปัจจุบัน ประชากรในหมู่บ้านชนบทก็ยังลังเลที่จะเข้าร่วมในระบบเศรษฐกิจเพื่อการค้าอย่างเต็มตัว เนื่องจากตลาดผลผลิตทางการเกษตรยังมีความผันผวนในด้านราคาเป็นอย่างมาก จนไม่สามารถสร้างหลักประกันใดๆแก่ชาวนาได้ ด้วยเหตุนี้ ยุทธศาสตร์ในการอยู่รอดของชาวชนบทคือ การยังคงการผลิตเพื่อยังชีพไปพร้อมๆกับการเข้าร่วมในเศรษฐกิจแบบตลาด กล่าวอย่างเป็นรูปธรรมคือ ชาวชนบทส่วนใหญ่ในภาคอีสานยังคงมีการผลิตข้าวเพื่อบริโภคต่อไป และขณะเดียวกันก็ทำการผลิตทางการเกษตรอื่นๆเพื่อเป็นสินค้าหรือเพื่อขายในตลาด แต่การทำการเกษตรอย่างเดียวนั้นก็ยังไม่สามารถสร้างผลผลิตหรือรายได้เพียงพอ เนื่องจากในปัจจุบัน ขนาดของที่ดินต่อครัวเรือนมีขนาดเล็กลง จากการขยายตัวของครอบครัวและการเพิ่มขึ้นของประชากรโดยรวม ในขณะที่ที่ดินมีจำกัดและไม่สามารถบุกเบิกขยายออกได้อีกต่อไป ครอบครัวชาวชนบทส่วนใหญ่จึงต้องมีการจัดสรรสมาชิกส่วนหนึ่งออกไปทำงานนอกภาคการเกษตรด้วย เช่น การรับจ้างในท้องถิ่น และการอพยพไปรับจ้างต่างถิ่นทั้งแบบชั่วคราวและกึ่งถาวร นอกจากนี้ ยังมีชาวชนบทส่วนหนึ่งที่สามารถลงทุนประกอบกิจการต่างๆ เช่น การทำการค้า การประกอบกิจการบริการที่เกี่ยวข้องกับการเกษตรและการดำรงชีวิตแบบใหม่ เช่น การบริการรถสี่ล้อ โรงสี ร้านซ่อมจักรยานยนต์ บริการตัดผม ไปจนถึงบริการดูดส้วม เป็นต้น อย่างไรก็ตาม กิจการเหล่านี้ยังมักเป็นกิจการขนาดเล็ก ใช้แรงงานในครัวเรือนเป็นหลัก และไม่ได้ก่อผลในด้านการจ้างแรงงานในชนบทมากนัก การจ้างงานในชนบทส่วนใหญ่จึงมักเป็นการจ้างงานในภาคเกษตรเป็นสำคัญ ลักษณะที่สำคัญอีกประการหนึ่งในการเอาชีวิตรอดของชาวชนบทคือ การที่ครัวเรือนหรือครอบครัวมีบทบาทที่สำคัญในการต่อสู้เพื่อการดำรงชีพ มิใช่เอกบุคคล สมาชิกในครัวเรือนทุกคนจะต้องช่วยกันสร้างฐานะ และมีกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่แตกต่างกันออกไป ตามลักษณะของเพศ วัย ทักษะด้านอาชีพ ประสบการณ์ ตลอดจนการศึกษา นอกจากนี้ ในแง่ของกิจกรรมทางเศรษฐกิจของครัวเรือนนั้น ยังพบว่าไม่มีครัวเรือนใดที่มีอาชีพเดียว ครัวเรือนทั้งหมดมีกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่หลากหลาย เปลี่ยนไปตามรอบฤดูกาลและรอบวงจรชีวิตของครอบครัว โดยสรุป ยุทธศาสตร์เพื่อการอยู่รอดของครัวเรือนในภาคอีสาน มีองค์ประกอบดังนี้

1. การผลิตเพื่อบริโภคภายในครอบครัวไปพร้อมๆกับการผลิตเพื่อการค้า
2. การแตกกิจกรรมทางเศรษฐกิจของครัวเรือนออกไปอย่างหลากหลาย ทั้งนอกไร่นาและนอกภาคการเกษตร
3. การพยายามรักษาที่ดินเพื่อการเกษตรของครอบครัวไว้
4. การรักษาบทบาทของครอบครัวไว้ในฐานะเป็นหน่วยในการจัดสรรแรงงานและทรัพยากรที่หาได้
5. การดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจบนพื้นฐานทุนชุมชน คือทุนธรรมชาติ ทุนความรู้ และทุนสังคม

ยุทธศาสตร์ที่ 1 การผลิตเพื่อบริโภคภายในครอบครัวไปพร้อมๆกับการผลิตเพื่อการค้า

ชาวอีสานเดิมมีการผลิตเพื่อการบริโภคเป็นหลัก การผลิตเพื่อการค้าเติบโตขึ้นอย่างช้าๆ ในระยะแรก (ดูรายละเอียดในบทที่ 2) และมีอัตราเร่งสูงขึ้นในระยะหลัง จนปัจจุบัน อาจกล่าวได้ว่าการผลิตเพื่อการค้าได้กลายเป็นส่วนหนึ่งของวิถีชีวิตทางเศรษฐกิจของชาวชนบทอีสานแล้ว ทุกครัวเรือนมีความต้องการรายได้เพื่อใช้ในชีวิตรประจำวัน ในการซื้อหาเครื่องอุปโภคบริโภค ในการศึกษาของบุตร การรักษาพยาบาล และอื่นๆ รวมไปถึงการลงทุนในการผลิต ก็ต้องอาศัยปัจจัยการผลิตต่างๆที่ได้มาจากการซื้อขายในระบบตลาด แต่กระนั้นก็ตาม ชาวชนบทยังรักษาการผลิตเพื่อการบริโภคไว้เป็นส่วนที่สำคัญในระบบเศรษฐกิจของครัวเรือน ครัวเรือนชาวนายังคงดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจส่วนหนึ่ง โดยตรวักที่คำนึงถึงมูลค่าใช้สอยมากกว่ามูลค่าแลกเปลี่ยนเชิงการค้า ซึ่งเป็นการสะท้อนให้เห็นถึงระบบคิดที่คำนึงถึงการอยู่รอดและความต้องการในการตอบสนองการบริโภคมากกว่าการสะสมทุน

1.1 การผลิตและการหาอาหารจากธรรมชาติแวดล้อมเพื่อการบริโภค

การผลิตเพื่อบริโภคที่สำคัญที่สุดในระบบเศรษฐกิจครอบครัวของชาวชนบทอีสานคือการทำนาปลูกข้าว นอกเหนือจากข้าว ชาวอีสานยังมีการปลูกพืชผักสวนครัว การเลี้ยงสัตว์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสัตว์ปีก เช่น ไก่ เป็นอาหาร นอกจากนี้ ยังคงมีการเก็บ และล่า หาอาหารจากทุ่งนา ป่าละเมาะ ลำห้วย หนองบึงต่างๆ เพื่อนำมาเป็นอาหารอยู่โดยทั่วไป การหาอาหารจากธรรมชาติโดยการหาและเก็บเอา (gathering) เป็นส่วนที่สำคัญในการดำรงชีวิตประจำวันของชาวนามาแต่อดีต และในปัจจุบัน เมื่อชาวนาได้เข้าสู่สัมพันธ์กับการผลิตเพื่อการค้า การหาอาหารจาก

ธรรมชาติก็ยังคงมีความสำคัญอยู่มาก ในครัวเรือนส่วนใหญ่ ซึ่งมีรายได้หลักจากการทำการเกษตร และมีรายได้เสริมจากการรับจ้างและการเข้าร่วมในระบบเศรษฐกิจนอกการเกษตรเป็นครั้งคราวนั้น การพึ่งพิงอาหารจากระบบตลาดเป็นหลักจะดูเป็นการฟุ่มเฟือยทีเดียว

1.2 การคงไว้ซึ่งการผลิตข้าวนาปี

ข้าวเป็นพืชอาหารที่สำคัญ การดำรงชีวิต ความเชื่อ และพิธีกรรมต่างๆของชาวอีสานผูกพันแนบแน่นกับการผลิตข้าว แม้ในท้องที่มีสภาพภูมิณีที่ไม่เหมาะสมกับการปลูกข้าว เช่น มีความแห้งแล้งจัด ก็ยังพบว่ามีการทำนาต่อเนื่องกันมาทุกปี ข้อมูลจากการวิจัยใน 10 หมู่บ้านในภาคอีสานพบว่า ครัวเรือนที่ยังคงทำการผลิตข้าวเพื่อการบริโภคเป็นประจำต่อเนื่องในทุกๆปีมีสูงถึงร้อยละ 90 (ดูตารางที่ 3.1) หากพิจารณาถึงภาพรวมของภูมิภาค โดยอาศัยข้อมูลจากสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร จะพบว่าสัดส่วนของพื้นที่ทำนาจากพื้นที่ทำการเกษตรทั้งหมดในภาคอีสาน มีการเปลี่ยนแปลงน้อยมากนับจากอดีตถึงปัจจุบัน กล่าวคือ ใน พ.ศ. 2498 สัดส่วนของพื้นที่ทำนาในภาคอีสานคิดเป็นร้อยละ 64.3 ของพื้นที่ทำการเกษตรทั้งหมด (15 ล้านไร่จาก 23.38 ล้านไร่) ในอีก 20 ปีต่อมาคือใน พ.ศ. 2518 สัดส่วนของพื้นที่นาในภาคอีสานคิดเป็นร้อยละ 71.6 ของพื้นที่ทำการเกษตรทั้งหมด (34.14 ล้านไร่จาก 47.68 ล้านไร่) และในอีก 20 ปีต่อมา คือใน พ.ศ. 2538 สัดส่วนของพื้นที่นาคิดเป็นร้อยละ 65.5 ของพื้นที่ทำการเกษตรทั้งหมด (37.9 ล้านไร่จาก 57.8 ล้านไร่) (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2522; 2529/30; 2541/2542) ถึงแม้ว่าขนาดของพื้นที่ทำนาจากสถิติของทางราชการนี้จะรวมพื้นที่นาที่ทำการผลิตทั้งเพื่อขายและเพื่อบริโภคไว้ด้วยกัน แต่ตัวเลขนี้ก็ย่อมบ่งชี้ถึงความสำคัญของการผลิตข้าวในเศรษฐกิจครัวเรือนของชาวชนบทอีสาน นอกจากนี้งานวิจัยในระดับจุลภาคหลายชิ้นได้ระบุตรงกันว่า ในการผลิตข้าวนาปีของชาวอีสาน ผลผลิตส่วนใหญ่จะใช้เพื่อการบริโภคเป็นหลักก่อน ส่วนที่เหลือจากการบริโภคและการใช้หนี้ (ซึ่งส่วนหนึ่งเกิดจากการลงทุนทำนา) จึงนำไปขายที่ตลาดเล็กน้อย ตามความจำเป็นในการใช้เงินแต่ละครั้ง แต่ในหมู่บ้านที่อยู่ในเขตแห้งแล้งไม่มีระบบชลประทาน แม้จะมีการทำนาเพื่อการบริโภค ผลผลิตที่ได้อาจไม่เพียงพอต่อการบริโภค ก็ต้องมีการซื้อข้าวบริโภคประกอบด้วย โดยอาศัยรายได้จากการทำเกษตรกรรมอื่นและการรับจ้าง

ตารางที่ 3.1 ร้อยละของครัวเรือนที่ทำนาและสัดส่วนของการบริโภคภายในหมู่บ้าน
ที่ต้องซื้อ

หมู่บ้าน	จังหวัด	จำนวน ครัวเรือน	ร้อยละของ ครัวเรือนที่ ทำนา	สัดส่วนของการบริโภคภายในหมู่บ้านที่ต้องซื้อ			
				ข้าว	ผัก	ไก่	ปลา
หนองพระ	ขอนแก่น	125	88	1/4	1/2	0	0
หนองหิน	ขอนแก่น	86	95.0	1/4	1/2	0	1/4
ห้วยโตน	อำนาจเจริญ	139	81.2	1/4	0	0	0
ห้วยไคร้	อุบลราชธานี	65	95.4	0	0	0	0
ห้วยหวด ¹	นครพนม	250	80.0	3/4	มากกว่า 3/4	มากกว่า 3/4	1/4
นาดี	นครพนม	163	100	1/2	1/4	1/4	0
ปางสา	ชัยภูมิ	192	89.0	0	1/4	0	0
แก้ว	ขอนแก่น	172	100	1/2	3/4	1/4	3/4
หนองลาย	มหาสารคาม	104	100	0	1/4	0	0
บึง ²	มหาสารคาม	231	86.6	1/2	3/4	3/4	3/4

จากข้อมูลข้างต้น จะเห็นได้ว่า ทุกหมู่บ้านยังคงมีการทำนา โดยสัดส่วนของครัวเรือนที่ทำนามีถึงประมาณร้อยละ 91 โดยเฉลี่ย หมู่บ้านที่มีการทำนายน้อยที่สุดคือบ้านห้วยหวด ซึ่งเป็นหมู่บ้านที่ตั้งอยู่ห่างจากเขตเทศบาลเมืองนครพนมเพียง 6 กิโลเมตร เป็นหมู่บ้านเก่าแก่จึงมีที่นาจำกัด ทำให้ครัวเรือนส่วนหนึ่งหันไปประกอบอาชีพอื่นซึ่งสร้างรายได้ประจำ เช่นการเป็นลูกจ้างในหน่วยราชการ หรือการประกอบอาชีพอิสระในภาคบริการต่างๆ ซึ่งมีลูกค้าที่สำคัญคือประชากรในตัวเมืองนครพนม ขณะเดียวกันจะเห็นได้ว่า บ้านบึง ซึ่งเป็นที่ตั้งของเทศบาลอำเภอ แต่เป็นอำเภอขนาดเล็ก กลับมีครัวเรือนที่ยังคงทำนาอยู่สูงถึงร้อยละ 86.6 สาเหตุที่ครัวเรือนที่ทำนายังมีอยู่มากก็เนื่องมาจากขนาดและระดับความเจริญของเมืองในกรณีหลังยังไม่สามารถสร้างงานที่มีความมั่นคงได้ นอกจากนี้ ที่นาของบ้านบึง เป็นที่นาในเขตชลประทานซึ่งสามารถทำนาได้ปีละ 2 ครั้ง ทำให้ประสิทธิภาพในการใช้ที่ดินรวมทั้งประสิทธิภาพในการใช้แรงงานบนที่ดินมีสูงกว่าบ้านแรก

ในหมู่บ้านที่อยู่ในเขตแห้งแล้งและไม่มีระบบชลประทาน แม้จะมีการทำนาเพื่อการบริโภค แต่ผลผลิตที่ได้อาจไม่เพียงพอต่อการบริโภค ก็ต้องมีการซื้อข้าวบริโภคประกอบด้วย โดยอาศัยรายได้จากการทำเกษตรกรรมอื่นและการรับจ้าง ดังกรณีบ้านแก้วซึ่งเป็นเขตอับฝน ไม่เหมาะสม

¹ อยู่ห่างจากตัวจังหวัด 6 กิโลเมตร

² อยู่ในเขตเทศบาลอำเภอ

การทำนา กลับปรากฏว่ามีการทำนาทุกครอบครัว แต่เป็นการทำนาที่ได้ผลผลิตต่ำ ไม่เพียงพอต่อการบริโภค ขนาดที่นาต่อครัวเรือนก็มีขนาดเล็ก เพราะพื้นที่เป็นที่ดอนเป็นส่วนใหญ่

หมู่บ้านส่วนใหญ่ไม่ต้องซื้ออาหารประเภทผัก ไข่ ปลา หรือถ้ามีการซื้อส่วนใหญ่ก็เป็นการซื้อในปริมาณที่น้อยคือประมาณ ¼ การบริโภคทั้งหมด นอกจากนี้ ยังพบว่าหมู่บ้านที่ไม่มีการซื้อไข่และปลาเลยมีถึงร้อยละ 60 เป็นที่น่าสังเกตว่า หมู่บ้านที่มีการซื้ออาหารบริโภคในสัดส่วนที่มากคือบ้านห้วยหวดและบ้านบึง นั้นเป็นหมู่บ้านที่อยู่ใกล้เมืองทั้งสองหมู่บ้าน ขณะเดียวกัน ที่บ้านแก้วซึ่งตั้งอยู่ในเขตอับฝน พื้นที่เป็นที่ดอนซึ่งใช้เป็นปลูกมันสำปะหลังเป็นหลัก ก็มีการซื้ออาหารประเภทผักในปริมาณที่มากเช่นกัน โดยอาศัยรายได้จากการอพยพไปรับจ้างตัดอ้อยในฤดูแล้ง แต่โดยภาพรวมแล้ว จะเห็นได้ว่าหมู่บ้านในภาคอีสานส่วนใหญ่ ยังมีการผลิตเพื่อการบริโภคดำรงอยู่ และยังสามารถพึ่งตนเองในด้านอาหารได้มาก

ข้อมูลจากการศึกษาเรื่องการทำนาหลายชิ้นได้ระบุว่า การทำนาเป็นการลงทุนที่มีกำไรน้อยมาก ในบางพื้นที่ที่สภาพภูมิประเทศและภูมิอากาศไม่เอื้ออำนวย เมื่อคำนวณต้นทุนในการทำนาเปรียบเทียบกับผลผลิตที่ได้รับ บางครั้งจะเห็นว่าชาวนาขาดทุน แต่เพราะเหตุใดชาวนาจึงยังคงทำนาอยู่ นี่เป็นคำถามที่หลายคนอาจสงสัย การที่ชาวนาภาคอีสานยังคงมีการผลิตข้าวเพื่อบริโภคอยู่มาก มีสาเหตุจากหลายปัจจัยด้วยกัน ปัจจัยที่สำคัญที่สุด คือ ลักษณะวัฒนธรรมทางการผลิตที่สืบทอดมาจากอดีต สังคมอีสานในอดีต เป็นสังคมชาวนา ทำการผลิตเพื่อยังชีพเป็นหลัก พืชอาหารที่สำคัญที่สุด คือ ข้าว ซึ่งมีการผลิตโดยระบบเกษตรกรรม ขณะที่อาหารอื่นส่วนใหญ่ได้มาจากการเก็บ ล่า และหาเอาจากธรรมชาติแวดล้อม การเพาะปลูกข้าวจึงเป็นพื้นฐานทางเศรษฐกิจ พื้นฐานของความสัมพันธ์ทางสังคม และพื้นฐานของการจัดองค์กรทางสังคมที่สำคัญของชาวนา รวมไปถึงระบบคิด และระบบคุณค่าต่าง ๆ ชาวนาอีสานมีประเพณีมากมายที่สัมพันธ์กับการปลูกข้าว เช่น ในบุญประเพณี 12 เดือน (ฮีต 12) มีบุญที่สัมพันธ์กับขั้นตอนของการปลูกข้าวถึง 5 บุญด้วยกัน คือ คุณคุณลาน หรือบุญคุ่มข้าวใหญ่ (เดือนยี่) บุญข้าวจี (เดือนสาม) บุญบั้งไฟ (เดือนหก) บุญข้าวประดับดิน (เดือนเก้า) และบุญข้าวสาก (เดือนสิบ) ผู้ที่ไม่ได้ปลูกข้าวจะไม่สามารถเข้าร่วมในงานบุญเหล่านี้อย่างเต็มภาคภูมิ

แม้ชาวอีสานจะได้เข้าร่วมในระบบเศรษฐกิจเพื่อการค้าผ่านการปลูกพืชเศรษฐกิจ การรับจ้าง และการค้าขาย แต่ลักษณะของการผลิตเพื่อยังชีพก็ยังคงดำรงอยู่อย่างเหนียวแน่น ควบคู่ไปด้วย ที่เป็นเช่นนี้เพราะ ความผันผวนของราคาสินค้าเกษตรซึ่งมีมาอย่างต่อเนื่อง ตลอดระยะเวลา 40 ปี ที่ชาวอีสานได้เข้าร่วมในการผลิตเพื่อการค้า ไม่สามารถสร้างความมั่นใจให้แก่ชาวอีสานในการที่จะเข้าสู่ระบบตลาดอย่างเต็มตัว แม้การอพยพออกไปทำงานในเมืองก็ได้ให้หลัก

ประกันใดๆ ดังปรากฏอยู่โดยทั่วไปว่า ผู้อพยพไปทำงานในเมืองส่วนใหญ่มักต้องกลับคืนสู่ภูมิภาค
ล้าเนา เมื่ออายุย่างเข้าวัยกลางคน เพราะสาเหตุหลักคือ คนในวัยนี้ไม่เป็นที่ต้องการของตลาดแรงงานต่อไป

1.3 การผลิตด้านการเกษตรเพื่อการค้ามีมากขึ้น

ชีวิตของชาวชนบทในปัจจุบัน ได้เข้าไปสัมพันธ์กับระบบตลาดและระบบเงินตราอย่างแยก
ไม่ออก แม้จะมีความพอเพียงในระดับหนึ่งในด้านอาหาร แต่ก็ยังมีส่วนอื่นๆอีกมากในชีวิตที่ต้อง
ใช้เงินตราในการซื้อหา จึงมีการผลิตเพื่อขายมากขึ้น แต่มักตกเป็นเบี้ยล่างในระบบความสัมพันธ์
แบบการค้า เป็นความพยายามแบบ “ล้มลูกคดลูกหลาน” ที่จะผลิตเพื่อขายให้ได้ แต่ส่วนใหญ่มัก
ประสบปัญหาด้านตลาดและราคา ในการค้าขายผลผลิตหลายชนิด โดยเฉพาะอย่างยิ่งพืชผลที่
เน่า เสีย เสื่อมราคาได้ง่าย เช่น แตง พริก ผักต่าง ๆ ผู้ผลิตมักค่อย ๆ ก้าวเข้าสู่การค้าแบบถูกผูก
ขาดโดยจำใจสมัคร เพื่อให้แน่ใจว่าจะมีหลักประกันเรื่องผู้รับซื้อสินค้าเกษตรของตน แต่กรณีเช่น
นี้ยังมักไม่เกิดกับพืชที่เป็นผลผลิตที่สำคัญของชาวนา คือ ข้าว เนื่องจากข้าวเป็นผลผลิตที่เก็บได้
นานเป็นปี และมีตลาดรับซื้อที่กว้างขวาง

ชาวนาในภาคอีสานได้เข้าร่วมในการผลิตเพื่อการค้ามานาน ตั้งแต่ก่อนที่ทางรถไฟจะ
สร้างผ่านเทือกเขาตองพญาไฟเข้ามาสู่ภูมิภาค ก็ได้ปรากฏว่ามีการค้าขายระหว่างภูมิภาคแล้ว โดย
ผ่านนายฮ้อยค้าควายและพ่อค้าชาวจีน การผลิตข้าวเพื่อการค้ามีมากขึ้นภายหลังจากการสร้าง
เส้นทางรถไฟเชื่อมภูมิภาคนี้กับภาคกลางเมื่อ พ.ศ. 2443³ และเมื่อมีการเริ่มต้นยุคของการพัฒนา
พร้อมๆกับการสร้างถนนมิตรภาพ⁴ ก็ปรากฏว่าได้มีการปลูกพืชเศรษฐกิจเพื่อการค้ากันอย่างกว้าง
ขวาง เริ่มตั้งแต่ปอแก้ว มันสำปะหลัง อ้อยโรงงาน สับปะรด แตงโม รวมไปถึงพืชไร่อายุสั้น
ต่างๆในเขตที่มีน้ำอุดมสมบูรณ์ เช่น ถั่วต่างๆ พริก แตงกวา ยางพารา เป็นต้น การเข้าสู่ระบบการ
ผลิตเพื่อการค้านี้ในด้านหนึ่งก็เป็นเครื่องบ่งชี้ว่า เกษตรกรอีสานมีความกระตือรือร้นที่จะปรับตัว
เข้าสู่ระบบเศรษฐกิจการตลาด (แม้ว่าเพื่อความปลอดภัยก็จะต้องรักษาการผลิตเพื่อบริโภคไว้
ด้วย) พืชชนิดใดที่มีสัญญาณบอกว่า สามารถปลูกขึ้นได้งอกงามพอสมควร มีตลาดรับซื้อ และมี

³ เส้นทางรถไฟจากกรุงเทพได้ขยายมาถึงโคราชใน พ.ศ. 2443 จากกรุงเทพทางรถไฟถูกสร้างต่อไปทางทิศตะวันออก จนถึงจังหวัดอุบลราชธานี ใน พ.ศ. 2473 ส่วนอีกเส้นทางหนึ่งสร้างขึ้นไปทางทิศเหนือของภูมิภาค ไปถึง จังหวัดขอนแก่น ใน พ.ศ. 2476

⁴ ถนนมิตรภาพ สร้างมาถึงจังหวัดนครราชสีมาใน พ.ศ. 2500 และขยายต่อไปถึงจังหวัดขอนแก่นใน พ.ศ. 2503 และขยายต่อไปยังจังหวัดหนองคายใน พ.ศ. 2508

ราคาดี ก็จะมีครัวเรือนส่วนหนึ่งที่อาจจะอยู่ในสถานะที่ล่อแหลมน้อยกว่าครัวเรือนอื่นๆ (เช่น มีฐานะทางเศรษฐกิจดีกว่า สามารถต้านทานต่อการสูญเสียได้มากกว่า) ทดลองปลูกดู ถ้าทำแล้วได้ผลดี ก็จะช่วยมีเกษตรกรรายอื่นกล้าลงผลิตบ้าง ในระยะแรกอาจทำในพื้นที่ขนาดเล็กๆ และค่อยๆ ขยายใหญ่ขึ้น หากมีผู้ผลิตมาก หรือพืชผลนั้นๆ มีราคาตกต่ำ เกษตรกรก็จะค่อยๆ เลิกปลูกไป

ในหมู่บ้านที่ผู้วิจัยได้ศึกษา พบภาวะเช่นนี้เกิดขึ้นในทุกหมู่บ้าน เช่น ที่บ้านหนองพระ จังหวัดขอนแก่น มีพืชที่เกษตรกรผลิตเพื่อการค้าและเลิกผลิตไป ตามลำดับเวลา คือ แดงกวา แดงไทย มะเขือเทศ ถั่วฝักยาว ถั่วเหลือง และแตงกวาผลใหญ่ ที่บ้านหนองหิน มีการปลูก ปอ ข้าวโพดเทียน ถั่วเขียว หม่อนไหม (เพื่อการค้า) และพริก การผลิตแบบนี้ ชาวบ้านที่บ้านหนองพระได้ให้นิยามที่ชัดเจนไว้ว่า “เกษตรกรล้มลุกคลุกคลาน” โดยนัยยะของคำนี้ คือ เกษตรกรได้ใช้ความพยายามครั้งแล้วครั้งเล่าที่จะผลิตพืชผลทางการเกษตรเพื่อการค้า แต่ก็ต้องประสบความล้มเหลวไปทุกครั้ง แต่กระนั้น ความพยายามนั้นก็ยังมีอยู่ต่อไป

ส่วนใหญ่การที่เกษตรกรจะปลูกอะไรก็ดูตลาดเป็นหลัก คำแนะนำจากพ่อค้าจึงมีความสำคัญ

“---ทางรัฐไม่ได้มาแนะนำพวกการเลือกอาชีพหรือการเลือกปลูกต่างๆ มีแต่พ่อค้าจากตลาดหนองแกที่เข้ามาซื้อผลผลิตจากชาวบ้าน พอเห็นพ่อค้าซื้ออะไรดี ชาวบ้านก็หันไปทำตาม สมมติว่าพ่อค้าซื้อปอราคาดี พวกชาวบ้านก็หันไปปลูกปอตามกันหมด ได้ความรู้เรื่องการปลูกพืชก็มาจากพ่อค้าทั้งนั้น ส่วนเมล็ดพันธุ์ครั้งแรกก็จะซื้อ ต่อไปก็เก็บพันธุ์ไว้เอง---“

“---ระบบเศรษฐกิจที่เป็นแบบใหม่นี้พ่อค้าเป็นคนนำเข้ามา---ผมเคยตั้งคำถามกับเจ้าหน้าที่เกษตรที่เป็นญาติกันว่า หน่วยงานของเกษตรนี้มันเป็นเครื่องมือของพวกพ่อค้าจริงไหม เขาบอกว่า “มันก็ทำนองนั้นแหละ” พวกปุ๋ยนี่ก็ต้องไปโฆษณาให้เขา กรมส่งเสริมก็ต้องไปหาพวกนายทุนว่าเขาต้องการอะไร แล้วก็มาส่งเสริมชาวบ้านให้ผลิตขึ้น ไปหานายทุน---“

การผลิตเพื่อการค้าของเกษตรกรอีสานในปัจจุบันเป็นการผลิตตามกระแสตลาด โดยที่เกษตรกรไม่มีหลักประกันใดๆ ยกเว้นกรณีการผลิตในระบบพันธะสัญญา เช่นการผลิตอ้อยโรง

งาน ซึ่งในความรู้สึกของชาวบ้านจะเห็นว่าการผลิตในระบบนี้เป็นระบบที่ดีกว่าการผลิตพืชแบบ
 สุ่มเสี่ยง เพราะมีตลาดรับซื้อในราคาที่แน่นอน ในการผลิตพืชผลบางชนิดที่ไม่ใช่ระบบพันธะ
 สัญญาแต่เดิม เกษตรกรก็กลับจะยินดีที่จะเจรจากับพ่อค้าเพื่อนำตัวเองเข้าสู่ระบบผูกมัดแบบ
 กึ่งพันธะสัญญา เนื่องจากต้องการหลักประกันเรื่องตลาด เช่นกรณีการปลูกแตงกวาผลใหญ่ และ
 การทำประมง เป็นต้น (ดูรายละเอียดในบทที่ 2) จะเห็นได้ว่า ในระบบการผลิตเช่นนี้ เกษตรกร
 มักตกอยู่ในฐานะเปราะบางในตลาด เพราะปราศจากการรวมกลุ่มต่อรอง หรือเครื่องมือต่อรองใดๆ
 ยิ่งถ้าเป็นผลิตผลทางการเกษตรที่เน่าเสียง่าย และไม่มีการแปรรูปในชุมชน เกษตรกรก็ยิ่งอ่อนแอ
 มาก พืชผลบางอย่างที่สามารถแปรรูปได้ง่าย เช่นพริก จึงเป็นที่นิยมของเกษตรกร ด้วยเหตุนี้ จึง
 ไม่แปลกที่เกษตรกรส่วนหนึ่งจะยังคงผลิตซ้ำต่อไป ทั้งเพื่อการบริโภคเพื่อใช้เป็นหลักประกันใน
 การมีชีวิตรอดของตน และทั้งเพื่อการค้า เพราะข้าวเป็นพืชผลที่สามารถเก็บไว้ได้นานเป็นปี และ
 ยังมีราคาค่อนข้างแน่นอน แม้จะมีสัดส่วนของการทำกำไรค่อนข้างต่ำ

ในการผลิตเพื่อการค้า เกษตรกรจะต้องมีการลงทุนสูงขึ้น เนื่องจากคุณภาพของผลผลิต
 จะต้องสอดคล้องกับความต้องการของตลาด เช่นการผลิตแตงกวาที่บ้านหนองพระ จะต้องเลือก
 พันธุ์ที่ให้ผลในรูปลักษณะที่ตลาดต้องการ เช่น มีผลใหญ่ (ขนาดความยาวประมาณ 20 ซม. เส้น
 ผ่านศูนย์กลางประมาณ 3 ซม.) ทรงตรง สีเขียวไม่เข้ม มีขาวแซม เป็นต้น ซึ่งการจะได้ผลผลิตเช่น
 นี้ จะต้องมีการเลือกใช้เมล็ดพันธุ์ที่ผลิตโดยบริษัทที่ผลิตเมล็ดพันธุ์จำหน่าย และต้องมีการใส่ปุ๋ย
 ยาฆ่าแมลง รวมทั้งฮอร์โมนต่างๆ ทำให้การลงทุนปลูกแตงกวาต่อไร่มีการลงทุนสูงถึงประมาณไร่
 ละ 28,000 บาท ในขณะที่ผลตอบแทนต่อไร่จะอยู่ระหว่าง 30,000-40,000 บาท ขึ้นอยู่กับราคา
 แตงในตลาดซึ่งมีการขึ้นลงไม่แน่นอน โอกาสที่จะทำกำไรได้มากมีอยู่ แต่โอกาสที่จะขาดทุนก็มี
 สูง

ลักษณะการผลิตพืชเศรษฐกิจ จึงมีเฉพาะคนบางกลุ่มเท่านั้นที่จะเข้าร่วมในการผลิต คือ
 ผู้ที่มีปัจจัยพื้นฐานที่เอื้อต่อการเสี่ยงได้มากกว่า พืชที่ลงทุนต่ำและมีความเสี่ยงน้อยจะมีคนเข้า
 ร่วมมาก เช่น มันสำปะหลัง แต่พืชที่มีความเสี่ยงสูง แม้อาจจะให้ผลตอบแทนสูง กลับมีคนเข้า
 ร่วมน้อยกว่า ปัจจัยพื้นฐานที่เอื้อต่อการกล้าเสี่ยงที่สำคัญคือทุน ทุนที่สำคัญคือทุนเงินตรา ทุนที่
 สำคัญอีกประการหนึ่งคือแรงงาน ซึ่งใช้ในการผลิตและยังสามารถโยกย้ายไปทำงานรับจ้างต่างถิ่น
 ได้หากประสบกับภาวะขาดทุน สำหรับที่ดินนั้น ก็มีความสำคัญเช่นกันเพราะการผลิตพืช
 เศรษฐกิจจำต้องอาศัยที่ดินที่เหมาะสมต่อการปลูกพืชแต่ละชนิด⁵ แต่ก็มีในบางกรณี เช่นการ

⁵ในการหาครัวเรือนเข้าร่วมในการผลิตเมล็ดพันธุ์พริกในหมู่บ้านในเขตชลประทานจังหวัดมหาสารคาม
 Maniemai (2000) พบว่า ตัวแทนของบริษัทเลือกครัวเรือนเข้าร่วมโดยดูจากคุณภาพของคนเป็นอันดับหนึ่ง (เป็น

ปลูกแต่งที่บ้านหนองพระ หรือการปลูกผักที่บ้านปางสา ซึ่งหมู่บ้านจะมีการจัดสรรที่ดินสาธารณะของหมู่บ้านที่มีคุณภาพเหมาะสมมาใช้เป็นพื้นที่เพาะปลูกโดยครัวเรือนต่างๆสามารถเข้าไปใช้พื้นที่ได้โดยการตกลงยินยอมร่วมกันในชุมชน เช่นพื้นที่ริมแหล่งน้ำในฤดูน้ำลด เป็นต้น

กล่าวโดยสรุป การผลิตทางการเกษตรเพื่อการค้าได้กลายเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่สำคัญของครัวเรือนในชนบท ครัวเรือนเหล่านี้หันมาผลิตเพื่อการค้าเพื่อที่จะได้รายได้ที่เป็นเงินตรามาใช้จ่ายในครัวเรือน พืชที่มีการผลิตเพื่อการค้าที่กว้างขวางที่สุดในภาคอีสานคือข้าว ซึ่งเป็นพืชที่ชาวนาเคยผลิตเพื่อบริโภคมาแต่เดิม การผลิตข้าวเพื่อบริโภคและเพื่อการค้าไปด้วยมีความเสี่ยงน้อยกว่าการผลิตพืชอื่นๆ แต่ให้ผลตอบแทนไม่มากนัก เกษตรกรบางส่วนจึงมีการลงทุนปลูกพืชเพื่อการค้าอื่นๆด้วย เช่น มันสำปะหลัง อ้อย ถั่ว สับปะรด แตง พริก ฯลฯ การผลิตพืชที่ให้ผลตอบแทนสูง มักมีการลงทุนสูง และมีความเสี่ยงสูงตามไปด้วย เนื่องจากความไม่แน่นอนของตลาดและราคา นอกจากนี้ การใช้สารเคมีต่างๆในการเพาะปลูกยังมีผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมในไร่นาและพื้นที่ส่วนรวมของชุมชน เช่น แหล่งน้ำและดิน ซึ่งกลับมามีผลต่อระบบเกษตร แหล่งอาหารธรรมชาติ และระบบการดำรงชีวิตที่ยังอิงอยู่กับการทำมาหากินกับทรัพยากรธรรมชาติแวดล้อมเป็นอย่างมาก

ยุทธศาสตร์ที่ 2 การแตกกิจกรรมทางเศรษฐกิจของครัวเรือนออกไปอย่างหลากหลาย ทั้งนอกไร่นาและนอกการเกษตร

ในสภาพที่ครัวเรือนมีความจำเป็นต้องใช้เงินตราในการดำรงชีพ ขณะที่การทำการเกษตรเพื่อการค้าไม่สามารถสร้างรายได้ที่มากเพียงพอ และบางทีก็ไม่คุ้มทุน ทำให้ครัวเรือนในชนบทต้องพยายามแตกกิจกรรมทางเศรษฐกิจของครัวเรือนออกไปอย่างหลากหลาย โดยงานที่ทำจะสัมพันธ์กับรอบฤดูกาลในการทำการเกษตรและวงจรชีวิตของครอบครัวซึ่งจะเป็นตัวกำหนดขนาดแรงงานและความจำเป็นในการบริโภค (ดูตอนต่อไป) จากที่เคยทำการเกษตรเป็นหลักก็ต้องหันไปหางานนอกการเกษตรทำด้วย แต่ขณะเดียวกันก็ไม่ได้ละทิ้งการทำการเกษตรไปเสียทีเดียว เป็นการทำกิจกรรมหลายๆอย่างไปในขณะเดียวกัน ตามความจำเป็นในการบริโภคและขนาดของแรงงานในครัวเรือน

คนที่ไว้ใจได้ โดยตัวแทนบริษัทให้คนในเครือข่ายผู้ปลูกเดิมเป็นผู้ช่วยพิจารณาเลือก) และดูจากความเหมาะสมของพื้นที่ที่จะทำการเพาะปลูกเป็นอันดับที่สอง

กิจกรรมนอกการเกษตรที่สำคัญของครัวเรือนในชนบทอีสานได้แก่ การรับจ้าง การลงทุน ประกอบกิจการอิสระซึ่งรวมถึงการค้าขายด้วย และการทำหัตถกรรมเพื่อการค้า การเข้าร่วมใน กิจกรรมหลายๆอย่างนี้ จะยืดหยุ่นตามขนาดและความจำเป็นของแรงงานที่สัมพันธ์กับรอบฤดูกาล ในการทำการเกษตร ดังนั้น ในรอบปีหนึ่งๆ สมาชิกแต่ละคนในครัวเรือนจะมีกิจกรรมทาง เศรษฐกิจที่แตกต่างกันออกไป ขึ้นอยู่กับคุณลักษณะทางเพศ วัย ทักษะ และประสบการณ์ในการทำงาน

2.1 การรับจ้าง

แบบแผนการรับจ้างที่สำคัญคือการรับจ้างในหมู่บ้านและในท้องถิ่นใกล้เคียง และการ ออกไปรับจ้างต่างถิ่นไกลๆ หรือการอพยพแรงงานทั้งแบบชั่วคราวและกึ่งถาวร ซึ่งจะกล่าวในรายละเอียดต่อไป

2.1.1 การรับจ้างในท้องถิ่น

การรับจ้างในท้องถิ่นในที่นี้หมายถึงการรับจ้างในหมู่บ้านและพื้นที่ใกล้เคียงที่สามารถเดินทางไปกลับได้ภายในวันเดียว การรับจ้างในท้องถิ่นส่วนใหญ่ยังเป็นการรับจ้างในภาคการเกษตร ส่วนการรับจ้างในกิจการนอกภาคการเกษตรยังมีอยู่น้อย ทั้งนี้ เนื่องจากในพื้นที่ชนบทภาคอีสาน ส่วนใหญ่ กิจการนอกภาคการเกษตรสามารถพัฒนาขึ้นได้อย่างจำกัดมาก ที่มีอยู่ก็มักเป็นกิจการ ขนาดเล็กใช้แรงงานในครอบครัวเป็นหลัก (ซึ่งจะอธิบายในตอนต่อไป) งานรับจ้างในภาคการ เกษตรในแต่ละพื้นที่จะมีลักษณะแตกต่างกันและมีมากน้อยต่างกัน ขึ้นอยู่กับประเภทของพืชที่ ปลูก ในท้องที่ซึ่งมีพื้นที่ที่เหมาะสมต่อการทำการเกษตร เช่น พื้นที่ที่มีระบบชลประทานและมีการ ทำการเกษตรตลอดปี และมีการทำการเกษตรเพื่อการค้ามาก จะมีการขาดแคลนแรงงานในบาง ช่วงเวลา ในการผลิตเพื่อการค้า ครัวเรือนที่ขาดแคลนแรงงานจะต้องใช้วิธีการจ้างแรงงานหรือการ ใช้เครื่องจักรเท่านั้น จะไม่สามารถขอแรงจากเพื่อนบ้านได้เลย แต่อาจจะพอใช้วิธีการแลกเปลี่ยน แรงงานแบบต่างตอบแทนได้โดยการนับแรงงานตอบแทนอย่างถี่ถ้วนชัดเจน ในพื้นที่ที่ทำการวิจัย จะเห็นได้ว่าในหมู่บ้านในเขตชลประทาน เช่น บ้านหนองลาย และชุมชนบึง จะมีการผลิตตลอด ทั้งปี คือในฤดูฝนทำนาปี ฤดูแล้งทำนาปรังและปลูกผักเพื่อขาย เช่น หอมแบ่ง ผักกาด ในหมู่บ้านทั้งสองนี้ (รวมทั้งหมู่บ้านอื่นๆในเขตชลประทานเดียวกัน) จะมีการขาดแคลนแรงงานในช่วง ปักดำและช่วงเกี่ยวข้าว จนต้องมีระบบจัดหาแรงงานจากที่อื่นๆเข้ามารับจ้าง ส่วนแรงงานใน การเก็บ และตกแต่งหอมแบ่งเพื่อเตรียมส่งตลาดมักใช้แรงงานวัยกลางคนที่เป็นหญิงในหมู่บ้าน

เป็นส่วนใหญ่ ส่วนบ้านหนองพระที่มีการทำนาปี นาปรัง(บางครัวเรือน) และการปลูกแตงกวาในฤดูแล้ง ก็มีการจ้างแรงงานด้านนา เกี่ยวข้าวเช่นกัน โดยใช้แรงงานในท้องถิ่น สำหรับแรงงานในการปลูกแตง บักไม้ค้างแตง บรรจุมลผลิตแตงใส่ถุง และแบกถุง จะเป็นแรงงานในหมู่บ้าน ครัวเรือนที่ไม่ได้ทำนาปรังหรือไม่ได้ปลูกแตงก็จะสามารถไปรับจ้างทำงานเหล่านี้ได้ ค่าจ้างในการด้านนาและเกี่ยวข้าว จะคิดเป็นรายวัน ส่วนค่าจ้างในการทำงานเกี่ยวกับหอมแบ่งและแตงกวาจะคิดเป็นชิ้นงาน (เหมา) ซึ่งโดยเฉลี่ย ผู้ที่ทำงานรับจ้างจะมีรายได้ประมาณ 120-160 บาทต่อวัน

กล่าวโดยสรุปในพื้นที่ที่สามารถทำการเกษตรได้เต็มที่ตลอดทั้งปี จะมีแหล่งจ้างงานภาคการเกษตรในท้องถิ่น และครัวเรือนที่ต้องการหางานทำก็จะพอหางานทำได้ แต่อย่างไรก็ตามเป็นที่น่าเสียดายว่า ชุมชนที่มีลักษณะเช่นนี้มีไม่มากนักในภาคอีสาน ดังนั้น การไปรับจ้างต่างถิ่นจึงเป็นทางออกที่สำคัญสำหรับครัวเรือนในชนบท

2.1.2 การโยกย้ายไปรับจ้างต่างถิ่น

เมื่อโอกาสในการรับจ้างแรงงานในหมู่บ้านและในท้องถิ่นถูกจำกัดอยู่แต่ในด้านเกษตรกรรมเป็นหลัก เพราะการเติบโตของวิสาหกิจประเภทอื่น ๆ ในชนบทและในเมืองต่างๆ ของภาคอีสาน ยังเป็นไปในขอบเขตที่จำกัดมาก ดังนั้น ชาวอีสานส่วนหนึ่งซึ่งต้องการหารายได้เพิ่มเติมจากการทำเกษตรกรรม จึงต้องอพยพออกไปรับจ้างต่างถิ่น ตามเขตที่มีการพัฒนาด้านอุตสาหกรรม พาณิชยกรรม และบริการสูงกว่าที่อื่น ๆ คือ กรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมทั้งภาคตะวันออกของประเทศ นอกจากนี้ แรงงานอพยพส่วนหนึ่งจะไปทำงานในฟาร์มเกษตรกรรมแบบทุนนิยมในพื้นที่บางจังหวัดในภาคกลางและภาคตะวันตก เช่น จังหวัดสุพรรณบุรี อุทัยธานี กาญจนบุรี ซึ่งมีการปลูกอ้อยโรงงานมาก และเป็นแหล่งงานสำหรับผู้อพยพแรงงานจากอีสานที่อพยพมาทำงานในเฉพาะฤดูแล้ง ในระหว่างเดือนธันวาคม-เมษายน ซึ่งเป็นช่วงที่ว่างจากการทำนา

การอพยพแรงงานของชาวอีสาน สามารถจำแนกออกได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ ได้ดังนี้

(1) การโยกย้ายไปทำงานต่างถิ่นแบบชั่วคราว

การโยกย้ายไปทำงานต่างถิ่นแบบชั่วคราว มักกระทำในช่วงที่ว่างจากการทำนา ในราวเดือนธันวาคม ถึงเดือนเมษายน หรือพฤษภาคม คือการเดินทางไปหลังจากเก็บเกี่ยวข้าวเสร็จแล้ว และกลับมาในช่วงฤดูทำนา ซึ่งจะเริ่มประมาณเดือนพฤษภาคม-มิถุนายน

งานรับจ้างต่างถิ่นที่ไปเฉพาะฤดูกาลและสอดคล้องกับวงจรการทำนามากที่สุดคือการไปตัดอ้อย ดังนั้นจึงเป็นงานที่ชาวนาภาคอีสานนิยมไปกันมาก วงรอบของการปลูกอ้อยจะเริ่มปลูกในเดือนพฤษภาคมและเก็บเกี่ยวในเดือนธันวาคมถึงเมษายน ซึ่งช่วงเดือนธันวาคมถึงเมษายนก็

เป็นช่วงเวลาที่ชาวนาอีสานว่างจากการทำนาพอดี การเก็บเกี่ยวอ้อยเป็นงานที่ต้องการแรงงานคนมาก เพราะจะต้องทำภายในช่วงฤดูหีบอ้อยของโรงงานน้ำตาล และเจ้าของไร่อ้อยจะต้องวางแผนการตัดอ้อยและส่งอ้อยให้ทันตามกำหนด ไร่อ้อยขนาดใหญ่ที่ต้องการแรงงานจ้างมากอยู่ในเขตแห้งแล้งในภาคกลางและภาคตะวันตกของประเทศ ในจังหวัดสุพรรณบุรี อุทัยธานี กาญจนบุรี ในหมู่บ้านในภาคอีสานที่เกษตรกรไม่ได้ทำการเกษตรในช่วงหน้าแล้ง เมื่อเก็บเกี่ยวข้าวนาปีเสร็จในเดือนพฤศจิกายนหรือต้นธันวาคม ชาวนาก็จะรีบเตรียมตัวไปทำงานตัดอ้อย การไปทำงานแบบนี้เป็นการทำแบบต่อเนื่องกันมานานนับสิบปี จึงมีเครือข่ายของการทำงานดำรงอยู่ ครวัเรียนที่ต้องการไปทำงานสามารถนัดแนะและเตรียมการได้ล่วงหน้าผ่านระบบเครือข่ายนี้ ซึ่งมีลักษณะไม่ซับซ้อน คือเจ้าของไร่อ้อยจะว่าจ้างบุคคลที่ไว้ใจในท้องถิ่นหรือในแต่ละหมู่บ้าน คนเหล่านี้เคยเป็นคนทำงานตัดอ้อยมาก่อนแต่เป็นคนเก่ง มีลักษณะเป็นผู้นำ มีความรับผิดชอบ และได้รับความเชื่อถือไว้วางใจจากคนในหมู่บ้าน คนแบบนี้จะถูกว่าจ้างให้ทำหน้าที่เป็นคนกลางในการประสานงานหาคนไปทำงานให้ได้ตามที่เจ้าของไร่ต้องการ และดูแลจัดหาคนงานไปส่งถึงไร่อ้อย มีการนัดหมายวันไปทำงานและจำนวนคนที่จะไปทำงานซึ่งในอดีตอาจใช้จดหมายหรือโทรเลข แต่ปัจจุบันสามารถทำได้ง่ายดายทางโทรศัพท์ ในกรณีที่มีการขาดแคลนแรงงานมาก เจ้าของไร่และตัวแทนก็จะใช้เทคนิคต่างๆเพื่อที่จะทำให้ได้แรงงานตามต้องการ เช่น การจ่ายเงินค่าแรงล่วงหน้าบางส่วนไปก่อน ซึ่งส่วนใหญ่แล้วในช่วงฤดูเก็บเกี่ยวชาวนาจะมีความจำเป็นต้องใช้เงินในการจ้างเกี่ยวหรือสีข้าวจากรวง นอกจากนี้ ในการที่หัวหน้าครวัเรียนจะออกเดินทางไปก็มีความจำเป็นที่จะต้องให้เงินไว้แก่คนที่บ้านด้วย ส่วนค่ารถนั้นไม่จำเป็นเพราะทางเจ้าของไร่จะเป็นผู้รับผิดชอบจัดรถและค่าใช้จ่ายในการเดินทางให้ งานตัดอ้อยที่มีลักษณะเฉพาะฤดูกาลนี้ เป็นงานที่เอื้อให้คนในช่วงอายุ วัย สถานภาพสมรส และระดับความรับผิดชอบในครอบครัว ต่างๆกันสามารถเข้าร่วมได้ ผิดกับการอพยพไปทำงานระยะยาวเป็นปีตามโรงงานต่างๆซึ่งมักเป็นแรงงานโสดในวัยหนุ่มสาว ในการไปตัดอ้อย คนหนุ่มสาว คนในวัยกลางคนที่ยังแข็งแรง คนโสด คนที่แต่งงานแล้วและมีลูกแล้ว ก็สามารถไปทำงานได้หากสามารถจัดการกับภาระในครอบครัวข้างหลังได้ ในพื้นที่วิจัยหมู่บ้านที่มีการอพยพแรงงานไปตัดอ้อยกันมากคือบ้านแก้ว ส่วนใหญ่จะนิยมไปตัดอ้อยที่ภาคกลางซึ่งมีการทำไร่อ้อยขนาดใหญ่

สำหรับการรับจ้างนอกการเกษตรแบบชั่วคราวในช่วงที่ว่างจากการทำนานั้น ที่สำคัญคือการไปรับจ้างทำงานก่อสร้าง ซึ่งผู้ไปส่วนใหญ่จะมีเครือข่ายการทำงานอยู่กับผู้รับเหมาก่อสร้างฤดูแล้งซึ่งเป็นช่วงที่ชาวนาว่างจากการทำนาก็เป็นช่วงเวลาที่มีการก่อสร้างมากเช่นกัน ดังนั้นจึงเป็นโอกาสที่ผู้ที่มีพื้นความรู้และทักษะด้านช่างสามารถหางานทำได้ ผู้ที่ไม่มีทักษะพิเศษก็

สามารถทำงานเป็นกรรมกรแบกหาม ในช่วงนี้นายจ้างที่เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างที่เคยรู้จักและว่าจ้างกันมาในปีก่อนๆก็มักจะติดต่อมา บางทีถ้าไม่รู้จักกันมาก่อนก็ใช้วิธีติดต่อผ่านคนงานประจำของตนบอกผ่านมาตามสายญาติต่างๆ นอกจากนี้ ยังมีชาวบ้านที่เคยเป็นลูกจ้างทำงานก่อสร้างบางคนก็พัฒนาตัวเองขึ้นมาเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างรายย่อย รับเหมาก่อสร้างทั่วไปในที่ต่างๆ เป็นแหล่งจ้างงานที่สำคัญอีกแหล่งหนึ่ง

(2) การอพยพไปทำงานต่างถิ่นแบบกึ่งถาวร

การอพยพไปทำงานต่างถิ่นแบบกึ่งถาวร เป็นการไปทำงานระยะยาว อาจกินเวลาตั้งแต่ 1 ปีไปจนถึง 10 ปี ส่วนใหญ่เป็นการไปทำงานของคนในวัยหนุ่มสาว ซึ่งบางส่วนพอแต่งงาน มีลูก ก็อาจกลับมาอยู่ในหมู่บ้านและเปลี่ยนไปทำนา และทำงานต่างถิ่นแบบชั่วคราวแทน แต่ก็มีส่วนที่ทำงานต่างถิ่นจนเข้าวัยกลางคน โดยนำลูกมาฝากเลี้ยงไว้ที่บ้าน มีน้อยรายที่สามารถตั้งตัวได้ และตั้งถิ่นฐานถาวรอยู่ในต่างถิ่น

ลักษณะงานของผู้อพยพไปทำงานต่างถิ่น จะมีความหลากหลายในพื้นที่วิจัย พบว่าสถานที่ที่ไปทำงานกันมาก ยังคงเป็นกรุงเทพมหานคร นอกจากนั้นได้แก่ เขตปริมณฑลของกรุงเทพฯ และภาคใต้ของไทย การไปทำงานต่างถิ่นเช่นนี้ ผู้ที่ไปมักยังคงรักษาความสัมพันธ์กับญาติพี่น้อง ในหมู่บ้านของตนไว้ เช่น หนุ่ม-สาว มักกลับบ้านทุกปี หรือ 2 ปี ในช่วงเทศกาลสำคัญ เช่น บุญสงกรานต์ มีการส่งเงินกลับมาให้แก่พ่อแม่และครอบครัว บางทีก็มีการจัดผ้าป่ารวบรวมเงินกันในหมู่ที่อพยพไปทำงานและเพื่อนฝูง ทำผ้าป่ามาทอดที่วัดในหมู่บ้าน เช่น ผู้อพยพแรงงานจากบ้านหนองพระ ในเครือข่ายการทำงานชุดหนึ่ง จะจัดผ้าป่ามาทอดที่หมู่บ้านทุกปี โดยในปีล่าสุดได้จัดทอดผ้าป่าซื้อเครื่องคอมพิวเตอร์ให้โรงเรียนประจำหมู่บ้าน

การอพยพไปทำงานนี้ จะไปกันตามสายงาน หรือเครือข่ายการทำงาน โดยอาจมีผู้ที่เคยไปทำงานต่างถิ่นแล้ว ได้งานที่ดี มีนายจ้างดี ก็มักจะได้รับการสนับสนุนจากนายจ้างให้หาคนที่ไว้ใจได้ ให้ไปทำงานเพิ่มขึ้นอีก เป็นการสนองประโยชน์ทั้งฝ่ายนายจ้างและชาวบ้านที่ต้องการหางานทำ เพราะการไปทำงานผ่านคนรู้จัก เพื่อนบ้าน หรือญาติพี่น้อง จะทำให้รู้สึกอบอุ่น มั่นคง และสามารถเรียนรู้เรื่องการทำงานและการปรับตัวได้ดีกว่า ในหมู่บ้านหนึ่งๆ อาจมีเครือข่ายการทำงานหลายเครือข่าย เช่น ที่บ้านหนองพระ มีเครือข่ายการทำงานต่างกัน 5 เครือข่าย หรือที่ชาวบ้านเรียกว่า “สาย” คือ

สายห้องอาหารบ้านเชียง

กรุงเทพฯ

สายบริษัทรักษาความปลอดภัยเดอะมอลล์

กรุงเทพฯ

สายบริษัทรักษาความสะอาด NAP	กรุงเทพฯ
สายห้างเดอะมอลล์	กรุงเทพฯ
สายพระณร (บวชเรียน)	กรุงเทพฯ

เนื่องจากการอพยพไปทำงานต่างถิ่นของชาวอีสาน ไม่กินช่วงระยะเวลายาวนานมากในแต่ละคน ดังนั้น ในแต่ละสายจึงมีคนหมุนเวียนกันไป รวมทั้งผู้ที่ เป็นหัวหน้าสาย ก็จะเปลี่ยนไปหลังจากเวลาผ่านไป 4-5 ปี เพราะตัวหัวหน้าสายเองก็อาจจะเคลื่อนย้ายตัวเองกลับคืนสู่หมู่บ้าน หัวหน้าสายเหล่านี้มักเป็นผู้ที่ชาวบ้านให้ความยอมรับนับถือ ว่าเป็นคนดี มีคุณธรรม

2.2 การประกอบกิจการอิสระแบบผู้ประกอบการรายย่อย

นับเนื่องมาแต่อดีต กิจการค้าขายและการลงทุนในกิจการนอกการเกษตรต่างๆ ในภาคอีสานเป็นการลงทุนประกอบการโดยชาวจีนเป็นหลัก ชาวจีนบพอีสานมีพื้นฐานด้านอาชีพคือการทำเกษตรกรรม มีการปรับตัวจากการทำเกษตรเพื่อยังชีพไปสู่เกษตรเพื่อการค้าผสมกับเกษตรยังชีพ และขยายออกไปสู่การรับจ้างนอกภาคการเกษตร ส่วนการลงทุนด้านการค้า การผลิต และการบริการนั้นมืออยู่อย่างจำกัดมาก การลงทุนในการประกอบกิจการอุตสาหกรรมขนาดย่อม เช่น การแปรรูปผลผลิต เป็นกิจกรรมที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจชนบท เช่นกิจการด้านการแปรรูปผลผลิตจะเป็นการเพิ่มมูลค่าของผลผลิตของเกษตรกร ส่งผลให้เกษตรกรมีทางเลือกไม่ต้องตกเป็นเบี้ยล่างของพ่อค้า ส่วนกิจการที่ไม่เกี่ยวข้องกับการเกษตร ก็อาจเป็นแหล่งจ้างงานในท้องถิ่น สร้างรายได้ให้แก่เกษตรกรได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งแรงงานที่ไม่สามารถอพยพไปหางานทำต่างถิ่นได้

ในปัจจุบัน มีชาวจีนบพอีสานที่หันมาลงทุนในการประกอบกิจการอิสระต่างๆ มากขึ้นและหลากหลายมากขึ้นไปตามระดับความซับซ้อนของการผลิตและการดำรงชีวิต แต่กระนั้นก็ตาม ยังอาจกล่าวได้ว่าการลงทุนในกิจการแบบนี้ยังเกิดขึ้นในขอบเขตที่จำกัด ครอบครัวชาวจีนบพอีสานที่พอมีฐานะ พอใจที่จะนำเงินไปลงทุนในด้านการศึกษาของลูกมากกว่าที่จะนำเงินไปลงทุนประกอบกิจการธุรกิจ กิจการที่มีอยู่มักเป็นกิจการขนาดเล็กที่ไม่มีความเสี่ยงมากนัก กิจการที่พบในพื้นที่วิจัยได้แก่ การเปิดร้านค้าของชำในหมู่บ้าน โรงสีข้าว กิจการทำปลาร้า กิจการถนอมข้าว ร้านซ่อมจักรยานยนต์ ร้านตัดผมทำผมชายหญิง กิจการรับซื้อ-ขายส่งปลา กิจการค้าขายรองเท้าน้ำ กิจการเย็บจักรอุตสาหกรรม และกิจการเจียรไนพลอย เป็นต้น ส่วนใหญ่ผู้ลงทุนที่

พัฒนาขึ้นมาจากการเป็นเกษตรกรเหล่านี้ มักจะไม่ละทิ้งการทำเกษตรกรรมไปเสียทีเดียว แต่จะยังคงการผลิตข้าวเพื่อบริโภคไว้เป็นหลักประกันความเสี่ยงด้วย โดยบางครั้งจะใช้วิธีการจ้างทำนา หรือใช้วิธีให้คนเช่าทำนาแบบแบ่งผลผลิต ในหลายๆกรณีเราจะพบว่า ผู้ประกอบการเหล่านี้มักเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการออกไปทำงานต่างถิ่น หรือมีตำแหน่งหน้าที่ที่ทำให้มีโอกาสได้เรียนรู้ และมีประสบการณ์ชีวิตและการทำงานในรูปแบบใหม่ๆมากกว่าชาวนาทั่วไป นอกจากนี้ยังเป็นบุคคลที่มีความกล้าเสี่ยงลงทุน และมีเครือข่ายทางสังคมที่เอื้อต่อการลงทุนประกอบกิจการ ในที่นี้จะขอยกตัวอย่างบางกรณีของการลงทุนประกอบกิจการมาให้เห็นภาพพอสังเขป

กรณีกิจการเย็บจักรอุตสาหกรรมในครัวเรือน

กิจการเย็บจักรอุตสาหกรรมที่จะกล่าวต่อไปนี้เป็นของนายนิยม (นามสมมุติ) อายุ 52 ปี ตั้งอยู่ที่บ้านบึง จังหวัดมหาสารคาม ปัจจุบันมีจักรเย็บผ้าอุตสาหกรรม 2 หลัง และจักรธรรมดา 3 หลัง การผลิตใช้แรงงานในครอบครัวเป็นหลัก ยกเว้นในช่วงเวลาที่มืองานเร่งด่วนจะจ้างลูกจ้างเย็บผ้าจำนวน 2 คน มีกำไรเฉลี่ยเดือนละ 5,000-6,000 บาท

ครอบครัวนายนิยมมีอาชีพทำนามาตั้งแต่บรรพบุรุษ มีพี่น้อง 11 คน พอเรียนหนังสือจบชั้น ป. 4 ก็ออกจากโรงเรียนช่วยพ่อแม่ทำนา นายนิยมชอบชกมวยมาก ชอบไปหัดชกมวยกับนักมวยรุ่นพี่ในหมู่บ้าน พี่ชายนายนิยมเห็นเขามีหน่วยก้านดีจึงนำตัวไปฝากไว้ที่ค่ายนักมวยที่กรุงเทพฯ เขาได้ขึ้นชกหลายเวทีทั้งมวยไทยอาชีพและมวยสากลสมัครเล่น รวมการชก 287 ครั้ง และได้เป็นตัวแทนเขต 4 ไปชกที่จังหวัดนครสวรรค์ด้วย ชกมวยได้ 3 ปีก็กลับบ้าน พ่อแม่ให้ไปเรียนเย็บผ้าที่ร้านเย็บผ้าที่ตัวอำเภอและชกมวยไปด้วยเพื่อหาเลี้ยงครอบครัว ต่อมาพี่ชายที่ย้ายไปอยู่ที่จังหวัดอุดรธานีเปิดร้านตัดเย็บเสื้อผ้าและขอให้เขาไปช่วยงาน เขาจึงไปทำงานกับพี่ชายที่จังหวัดอุดรธานีรวม 7 ปีเต็ม จึงกลับมาบ้าน และแต่งงานกับผู้หญิงในหมู่บ้านเดิมซึ่งทำงานเป็นช่างเย็บผ้าด้วย ทั้งสองจึงประกอบอาชีพด้วยการรับจ้างเย็บผ้า และมีอาชีพอีกอย่างหนึ่งคือการขายปลาโดยรับซื้อปลามาจากตลาดจังหวัดขอนแก่นมาขายในตลาดระดับอำเภอที่จังหวัดมหาสารคาม แต่ปลาสมัยนั้นขายไม่ค่อยดี และรายจ่ายมีมากขึ้นเพราะลูก 2 คนอยู่ในวัยเรียน จึงเป็นช่วงที่ลำบากมาก

ต่อมาในพ.ศ. 2531 นายนิยมจึงได้ชวนภรรยาเปิดร้านขายไก่ย่างส้มตำและรับเย็บเสื้อผ้าไปด้วย โดยออกมาอยู่ที่ห้องแถวที่พ่อแม่แบ่งให้อยู่ (ชุมชนนี้เป็นชุมชนที่ถนนตัดผ่าน และได้กลายเป็นที่ตั้งของเขตเทศบาลอำเภอขนาดเล็ก) ช่วงนี้ฐานะความเป็นอยู่ค่อยๆดีขึ้น และเริ่มซื้อจักรอุตสาหกรรมมาเย็บเสื้อผ้าโหล เงินที่นำมาซื้อจักรได้มาจากการขายวัวที่พ่อแม่ให้เป็นมรดก ขายไป

ทั้ง 3 ตัวได้เงิน 25,000 บาท และต่อมาได้กู้เงินจากธนาคารออมสิน (โครงการธนาคารประชาชน) 15,000 บาท เพื่อเป็นทุนเพิ่มเติมในการจัดซื้ออุปกรณ์ในการเย็บผ้า เช่น ด้าย เข็ม

ต่อมาในพ.ศ. 2544 ได้กู้เงินจากกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง จำนวน 10,000 บาท นำไปซื้อจักรธรรมดา 1 หลังให้ภรรยาจับดัดเสื้อผ้าชุดทำงานต่างๆเป็นรายได้เสริม เพราะลูกๆต้องเรียนหนังสือ พอถึงฤดูทำนา ก็ให้ภรรยาไปทำนา บางทีก็จ้างคนทำ เพราะ “ทำมาหากินเอง ไม่ต้องซื้อข้าวกิน แบ่งหน้าที่กันไป ได้ข้าวมากก็ไม่ต้องไปขาย เก็บไว้กินในครัวเรือน”

กรณีการเจียรไนพลอย

การเจียรไนพลอยเป็นอาชีพที่นิยมทำกันมากในภาคอีสานแถบจังหวัดขอนแก่น อุตรดิตถ์ กาฬสินธุ์ ในช่วงพ.ศ. 2534-2539 แต่ต่อมาอาชีพนี้ได้ลดความนิยมลง ยังเหลือคนที่ประกอบอาชีพนี้อยู่ไม่มากนัก ที่บ้านหนองหิน จังหวัดขอนแก่นในปัจจุบัน ครัวเรือนที่ประกอบกิจการเจียรไนพลอยคงเหลืออยู่รวม 25 ครัวเรือน โดยทุกครัวเรือนเป็นเจ้าของกิจการเองโดยใช้แรงงานในครัวเรือน ในขณะที่ในอดีต จะมีเจ้าของกิจการประมาณ 10 ครัวเรือน และรับคนงานที่เป็นชาวบ้านในหมู่บ้านเข้ามาทำงานในโรงงานเจียรไนพลอยเล็กๆของตน ในช่วงที่กิจการเจียรไนพลอยเฟื่องฟูที่สุด คือ พ.ศ. 2535-2539 เกือบทุกครัวเรือนในหมู่บ้านจะมีสมาชิกเข้าทำงานในโรงงานเจียรไนพลอยเล็กๆเหล่านี้

ชาวบ้านบ้านหนองหิน จังหวัดขอนแก่นได้รับรู้เกี่ยวกับการขยายตัวของอุตสาหกรรมการเจียรไนพลอยว่าเป็นกิจการที่สร้างรายได้ที่ดี เนื่องจากหมู่บ้านตั้งอยู่ไม่ห่างจากตลาดอำเภอหนองแกซึ่งเป็นตลาดรับซื้อพลอยที่สำคัญ นอกจากนี้ ยังได้รับรู้เรื่องนี้จากชาวบ้านโนนท่าเรือ ซึ่งเป็นหมู่บ้านแรกๆที่มีการทำพลอย ชาวบ้านโนนท่าเรือเคยมาขอแลกข้าวจากบ้านหนองแก ในช่วงที่หมู่บ้านโนนท่าเรือประสบกับอุทกภัยหนัก และจากเหตุอุทกภัยนี้เอง ที่ชาวบ้านจากบ้านโนนท่าเรือได้ไปติดต่อกับพ่อค้าที่ตลาดหนองแกให้ช่วยสอนวิธีการเจียรไนพลอยให้เพื่อเป็นอาชีพหารายได้มาเลี้ยงครอบครัว ในการเรียนเรื่องการเจียรไนพลอย ชาวบ้านจะต้องนำข้าวสารไปให้พ่อค้ารับซื้อพลอย 1 กระสอบ และต้องไปทำงานเจียรไนพลอยให้ฟรีๆ 3 เดือน เมื่อทำเป็นแล้วก็ต้องลงทุนซื้ออุปกรณ์และเครื่องมือต่างๆและรับพลอยมาเจีย ปรากฏว่าได้รายได้ดี จนไม่ต้องอพยพไปทำงานต่างถิ่น เมื่อชาวบ้านหนองหินรู้เช่นนี้จึงสนใจที่จะประกอบกิจการนี้บ้าง

บ้านหนองหินเป็นหมู่บ้านที่มีองค์กรพัฒนาเอกชนเข้ามาทำงานด้านการพัฒนาชนบท ดังนั้น ผู้ใหญ่บ้านหนองหินจึงได้ประสานงานขอให้องค์กรพัฒนาเอกชนจัดการฝึกอบรมอาชีพให้ ซึ่งก็ได้รับการตอบสนองอย่างดี และยังมีหมู่บ้านใกล้เคียงได้รับการอบรมด้วยรวมทั้งหมด 5 หมู่

บ้าน เมื่ออบรมแล้วชาวบ้านก็พร้อมที่จะเข้าสู่อาชีพนี้ พलयที่กล่าวถึงนี้เป็นพलयอัดเม็ดหรือพलयรัสเซีย ซึ่งชาวบ้านจะต้องซื้อพलयจากพ่อค้ามา และลงทุนซื้อโต๊ะเจียร์ในพलय อุปกรณ์และวัสดุที่ต้องใช้ในการเจียร์ในเองทั้งหมด เช่น บันไม้ทวน กาว แป้ง กากเพชรขัดเงา เป็นต้น

พอทำอาชีพนี้ได้สักระยะหนึ่ง ก็เกิดปัญหากับพ่อค้าซึ่งเป็นทั้งผู้รับซื้อพलयที่เจียร์ในแล้วและผู้ขายพलयอัดดิบให้แก่ผู้เจียร์ใน คือพ่อชาวบ้านลงทุนซื้อโต๊ะและอุปกรณ์เจียร์ในพलयมากขึ้น พ่อค้าจะเริ่มไม่นำวัตถุดิบมาส่งให้ ต่อจากนั้นก็จะนำมาส่งทีละมากๆ ชาวบ้านก็จะรีบเจียร์ในพलयเป็นจำนวนมาก แต่พอเอางานไปส่ง พ่อค้าก็จะถือว่าไม่ได้ขนาดหรือไม่ได้คุณภาพ และถือโอกาสกดราคา

“พलयมันกินไม่ได้ ทำไปแล้วก็ต้องยอมขายในราคาถูก เพราะแหล่งวัตถุดิบมีแหล่งเดียว แหล่งซื้อก็มีแหล่งเดียว---พ่อค้ารับซื้อแล้วก็จะรวบรวมไปส่งที่กรุงเทพ พ่อค้าในกรุงเทพจะรับซื้อพलयในปริมาณมากๆ เท่านั้น ถ้าน้อย เขาก็ไม่รับซื้อ ชาวบ้านจะพากันเอาไปขายเองที่กรุงเทพก็ได้ พ่อค้าพวกนี้เขามีเครือข่ายของเขา ถ้าหากเราจะเอาไปขายเอง เขาก็ไม่รับซื้อ---“

ในช่วงที่การเจียร์ในพलयเป็นที่นิยม เกือบทุกครัวเรือนจะมีสมาชิกในครัวเรือนที่ทำงานเจียร์ในพलय เพราะ “หลังจากทำมาแล้ว ก็กลับมาเจียร์ในพलयต่อที่บ้านได้” แต่ในปัจจุบันหลังจากที่มีปัญหาเรื่องตลาดรับซื้อ ก็มีผู้เลิกทำไปเป็นจำนวนมาก ปัจจุบันเหลืออยู่เพียง 15 ครัวเรือน

จากข้อมูลในกรณีศึกษาข้างต้นจะเห็นได้ว่า มีปัจจัยหลายๆ ประการที่ทำให้บางคนบางกลุ่มสามารถพัฒนาตนเองเข้าไปสู่การเป็นผู้ประกอบการลงทุนรายย่อยในชนบทได้ ปัจจัยที่สำคัญได้แก่

1. ประสบการณ์ต่างถิ่นและประสบการณ์ชีวิต เกษตรกรที่มีโอกาสได้เดินทางออกไปนอกหมู่บ้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการไปทำงานในเมือง จะมีโอกาสเรียนรู้สิ่งใหม่ มองเห็นโอกาสที่คนอื่นไม่เห็น ประสบการณ์ในการใช้ชีวิตในต่างถิ่นยังเป็นการเพิ่มความมั่นใจและความแข็งแกร่งให้กับคนด้วย ดังเช่นกรณีนายนิยมที่เป็นนักมวย ได้เดินทางไปชกมวยในที่ต่างๆ และได้ไปทำงานที่จังหวัดอุดรธานี 7 ปี

2. **ทักษะอาชีพและประสบการณ์ด้านอาชีพ** เป็นการง่ายสำหรับเกษตรกรที่จะเข้าสู่อาชีพใหม่ หากพวกเขาได้มีโอกาสเรียนรู้ทักษะในการประกอบอาชีพนั้นๆ มาก่อน เช่น ในฐานะลูกจ้าง และค่อยพัฒนาตัวเองขึ้นมาเป็นผู้ประกอบการเอง ดังกรณีของผู้ลงทุนเย็บจักรอุตสาหกรรม ก็เคยทำงานเป็นลูกจ้างเย็บผ้ามาก่อนถึง 10 ปี สำหรับชาวบ้านบ้านหนองหินที่ต้องการเข้าสู่อาชีพการทำพลอย ก็ถึงกับลงทุนจ่ายค่าเรียนเพื่อให้มีทักษะพื้นฐานในการประกอบอาชีพ
3. **เครือข่ายด้านอาชีพ** การมีเครือข่ายด้านอาชีพจะช่วยให้สามารถมีความเข้าใจในการประกอบกิจการธุรกิจและเข้าสู่ธุรกิจได้ง่ายขึ้น ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของการหาแหล่งวัตถุดิบ เครื่องมือเครื่องจักรที่ใช้ในกระบวนการผลิต ไปจนถึงการสร้างและพัฒนาตลาดสำหรับสินค้าที่ผลิตขึ้น ในกรณีจักรเย็บผ้าอุตสาหกรรม นายนิยมมีพี่ชายที่เป็นเจ้าของกิจการเย็บผ้า ทำให้มีเครือข่ายสนับสนุนในการเข้าสู่อาชีพ สำหรับบ้านหนองพระนั้น เป็นที่น่าเสียดายว่า ชาวบ้านมีเพียงแค่ทักษะพื้นฐานด้านการผลิตเท่านั้น แต่ไม่มีเครือข่ายด้านการค้าพลอยเลย จึงนำไปสู่การขาดทุนและการตกเป็นเบี้ยล่าง
4. **ทุนเงินตรา** ขนาดของทุนขึ้นอยู่กับกิจการ แต่ในทุกกิจการย่อมจำเป็นต้องมีการลงทุน การลงทุนแบบชาวบ้านจะเห็นได้ว่ามีลักษณะค่อยเป็นค่อยไป เพราะส่วนใหญ่จะมีการออมน้อย กรณีของผู้ลงทุนเย็บจักรอุตสาหกรรม ได้เงินทุนที่สำคัญมาจากการขายวัว 3 ตัวที่ได้รับมรดกมาจากพ่อแม่ และการกู้เงินจากสถาบันการเงินต่างๆ รวมทั้งธนาคารออมสินและกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง ซึ่งเป็นที่น่ายินดีว่าในระยะหลังนี้ ชาวบ้านสามารถเข้าถึงแหล่งเงินกู้ในระบบที่เป็นแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำได้มากกว่าในอดีต แต่ก็ไม่ใช่ทุกคนที่จะมีทุนเงินตรามากเพียงพอที่จะเริ่มกิจการใหม่ได้
5. **การสนับสนุนทางสังคม** ในทั้งสองกรณีจะเห็นได้ว่าการสนับสนุนทางสังคมมีบทบาทมาก กรณีจักรเย็บผ้าอุตสาหกรรม นายนิยมได้รับการสนับสนุนจากครอบครัวเป็นอย่างดี ทั้งพ่อแม่และพี่ชาย ที่ให้โอกาสในการเรียนรู้ทักษะ รวมทั้งทุนรอน และสถานที่ที่ใช้ประกอบกิจการ ส่วนกรณีการทำพลอย ชาวบ้านหนองหิน ได้รับการสนับสนุนจากองค์กรพัฒนาเอกชนที่ช่วยเหลือเรื่องการจัดฝึกอาชีพ และได้รับข้อมูลพื้นฐานเรื่องการประกอบอาชีพจากชาวบ้านในหมู่บ้านที่เคยมาขอแลกข้าวที่หมู่บ้านอีกด้วย
6. **สภาพแวดล้อมบางอย่างที่เอื้อต่อการลงทุน** เช่น การกลายเป็นเมือง ลักษณะของกิจการที่จะลงทุนย่อมขึ้นอยู่กับสภาวะแวดล้อมทางเศรษฐกิจและสังคมที่จะเป็นตัวกำหนดความต้องการของตลาด ในกรณีของกิจการเย็บผ้าสภาพการคมนาคมที่

สะดวกทำให้ผู้ลงทุนสามารถติดต่อกับตลาดได้ง่าย และการที่ชุมชนค่อยๆ กลายเป็นเมืองและเป็นที่ตั้งของอำเภอ ทำให้มีตลาดเสื้อผ้าชุดทำงานสั่งตัดต่างๆ ซึ่งทำให้เจ้าของกิจการมีรายได้มากขึ้น

นอกจากปัจจัยที่ทำให้คนบางคนสามารถพัฒนาตัวเองขึ้นเป็นผู้ประกอบการดังกล่าวข้างต้นแล้ว ยังมีข้อสังเกตเกี่ยวกับกิจการลงทุนที่ริเริ่มโดยผู้ที่เป็นชาวนาหรือเกษตรกรมาก่อนดังต่อไปนี้

1. แม้จะมีการลงทุนประกอบกิจการรายย่อย แต่ก็ยังคงทำนาอยู่ อาจกล่าวได้ว่า การทำเช่นนี้ยังเป็นการกระทำที่ปรากฏให้เห็นโดยทั่วไปในชนบทภาคอีสาน ก่อนหน้านี้ ผู้วิจัยได้กล่าวถึงการทำการเกษตรเพื่อการค้าควบคู่ไปกับการผลิตเพื่อเลี้ยงตนเองโดยการทำนาและการหาอาหารจากธรรมชาติ และเมื่อมาถึงกรณีของการประกอบกิจการลงทุนรายย่อยในด้านการค้าและอุตสาหกรรมรายย่อย ก็ยังพบว่าผู้ลงทุนเหล่านี้ก็ยังคงมีการทำนาปลูกข้าวเพื่อการดำรงชีพอยู่ อย่างไรก็ตาม ความเข้มข้นของการผลิตเพื่อยังชีพจะลดลงไป เช่น การหาอาหารจากธรรมชาติจะลดลง ใช้การซื้อกินมากขึ้น แต่ในส่วนของการทำนาปลูกข้าวแล้ว จะยังคงอยู่เช่นเดิม เนื่องจากการมีข้าวในยุ้งเป็นหลักประกันความมั่นคงในด้านอาหาร และเหตุผลทางสังคมวัฒนธรรมที่ได้กล่าวไว้แล้วก่อนหน้านี้
2. ชาวนามีความกล้าเสี่ยงลงทุนถ้ามีความมั่นใจเรื่องผลตอบแทน ความเข้าใจของคนโดยทั่วไปคือชาวนาไม่มีความกล้าเสี่ยงลงทุนในกิจการใหม่ๆ เนื่องจากวิถีชีวิตผูกโยงอยู่กับการทำเกษตรกรรม แต่จากข้อมูล จะพบว่าชาวนามีความกล้าเสี่ยงลงทุนหากมีความมั่นใจเพียงพอในผลตอบแทนที่จะได้ ในความเป็นจริงแล้ว การทำเกษตรกรรมก็เป็นการลงทุนที่มีความเสี่ยง แม้แต่การทำนาที่ชาวนาค้นเคยที่สุดก็มีความเสี่ยงเนื่องจากการเป็นลงทุนที่ต้องอิงอยู่กับปัจจัยที่ควบคุมไม่ได้คือดินฟ้าอากาศ การลงทุนในการปลูกพืชชนิดใหม่ที่ไม่คุ้นเคยก็มีความเสี่ยงเช่นกัน ดังนั้น ชีวิตของชาวนาจึงผูกอยู่กับความเสี่ยงอยู่เป็นประจำอยู่แล้ว แต่ชาวนามีวิธีการในการลดความเสี่ยง เช่น การสร้างความมั่นคงเรื่องอาหารก่อน การมีกิจกรรมทางเศรษฐกิจหลายๆ อย่างเพื่อลดความเสี่ยง รวมไปถึงระบบความสัมพันธ์ทางสังคมในหมู่บ้านและระหว่างหมู่บ้าน เช่นระบบเลี้ยว ระบบเครือญาติ ระบบอุปถัมภ์ ระบบการแลกข้าว ที่ช่วยเป็นหลักประกันการอยู่รอด

นอกจากนี้ ในการตัดสินใจลงทุนในกิจการใหม่ ๆ ไม่ว่าจะเป็นการปลูกพืชชนิดใหม่หรือการลงทุนในกิจการรายย่อย วิธีการลดความเสี่ยงวิธีหนึ่งคือการดูแบบอย่างจากผู้ที่เป็นชาวนาด้วยกัน ถ้าชาวนารายอื่นซึ่งมีทักษะ และฐานะทางเศรษฐกิจไม่แตกต่างกันมากนักสามารถประกอบกิจการใหม่ ๆ ได้ประสบความสำเร็จ ก็สามารถมีความมั่นใจว่า ตนก็จะทำสำเร็จได้เช่นกัน ในกรณีบ้านหนองพระ จะเห็นได้ว่าชาวนาดูแบบจากชาวนาบ้านโนนท่าเรือ ซึ่งเข้าสู่การลงทุนทำพลอยและประสบความสำเร็จ และยอมที่จะลงทุนเรียนรู้ทักษะในการประกอบอาชีพโดยการเอาข้าวไปให้พ่อค้าพลอยถึง 1 กระสอบต่อคน และยอมทำงานให้พ่อค้าฟรีๆเป็นเวลา 3 เดือน

3. ในการเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจเพื่อการค้า เครือข่ายทางสังคมของชาวนามีจำกัด ทำให้ตกอยู่ในสถานะเสียเปรียบ ในการเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจเพื่อการค้า ชาวนายังอิงกับเครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมแบบเดิม เช่น ระบบเครือญาติ ระบบเสียว ซึ่งในแวดวงของความสัมพันธ์นี้ ส่วนใหญ่ก็คือเกษตรกรชาวนา ในขณะที่ระบบการประกอบธุรกิจการค้าและอุตสาหกรรมแบบไทยๆ ระบบความสัมพันธ์ยังให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์ส่วนตัว และระบบอุปถัมภ์ ทำให้ชาวนาตกอยู่ในภาวะเสียเปรียบในการแข่งขัน นอกจากนี้ ชาวนายังปราศจากสถาบันและองค์กรที่เป็นทางการมารองรับหรือเป็นเครื่องมือช่วยในการต่อรองด้วย เช่น ในกรณีของชาวนาบ้านหนองพระ แม้จะรู้ว่าพ่อค้าที่รับซื้อพลอยให้ราคาต่ำ และใช้วิธีการที่ไม่เป็นธรรมในการบีบและกดราคา และพ่อค้าพลอยนี้ขายพลอยให้แก่พ่อค้าในกรุงเทพฯ อีกต่อหนึ่ง แต่ผู้ลงทุนเจียระไนพลอยส่วนใหญ่ก็ต้องจำยอมขายพลอยให้แก่พ่อค้าในท้องถิ่น เพราะตระหนักดีว่าพ่อค้าท้องถิ่นและพ่อค้าในกรุงเทพฯ ทำธุรกิจด้วยกัน ถ้าเอาพลอยไปขายที่กรุงเทพฯ ก็กลัวว่าจะไม่รับซื้อ และพวกตนอยู่ได้แค่วงนอก

โดยสรุป การลงทุนในการประกอบกิจการรายย่อยของชาวนาในปัจจุบัน ถือได้ว่าอยู่ในช่วงระยะเริ่มต้น ผู้ประกอบการเหล่านี้เป็นรุ่นบุกเบิก มีพื้นฐานเป็นเกษตรกรหรือชาวนาซึ่งได้แตกกิจกรรมทางเศรษฐกิจของตนออกไปนอกสาขาการเกษตร ด้วยทุนอันจำกัด ประกอบกับความไม่แน่ใจและความรู้สึกไม่มั่นคงในอาชีพใหม่ ทำให้ส่วนใหญ่มักยังคงรักษาสถานะที่มั่นในการทำเกษตรกรรมไว้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการทำนา ซึ่งเป็นการทำการเกษตรที่ไม่ต้องใช้แรงงานเข้มข้นมาก และสามารถจ้างแรงงานหรือใช้เครื่องจักรแทนได้ด้วย กิจการลงทุนของผู้ประกอบการรายย่อยเหล่านี้ส่วนใหญ่ยังเป็นกิจการขนาดเล็ก ใช้แรงงานในครอบครัวเป็นหลัก ใช้ทุนต่ำ ผู้

ประกอบความต้องการอาศัยเครือข่ายความสัมพันธ์ในสังคมเกษตรกรรมเดิมในการดำเนินกิจการ ยังไม่สามารถพัฒนาเครือข่ายในระบบการค้าได้มากนัก ทำให้ไม่สามารถแข่งขันได้ดีในระบบการค้าแบบไทย ซึ่งยังอาศัยความสัมพันธ์ส่วนตัวอยู่มาก ในบางกรณี ผู้ประกอบการพื้นบ้านต้องแข่งขันกับผู้ผลิตและพ่อค้าจากในเมืองที่มีทุน ความชำนาญ และเครือข่าย เหนือกว่า ทำให้พวกเขาตกอยู่ในสถานะเสียเปรียบ กิจกรรมวิสาหกิจเอกชนในชนบทจึงมักไม่สามารถขยายได้ และคงสภาพเป็นกิจการขนาดเล็กแบบกิจการครอบครัว ใช้แรงงานในครอบครัว และยังไม่สามารถก่อให้เกิดการจ้างงานอย่างมีนัยสำคัญได้ในชนบท

ยุทธศาสตร์ที่ 3 การพยายามรักษาที่ดินเพื่อการเกษตรของครอบครัวไว้

ในปัจจุบัน แม้ว่าครัวเรือนในชนบทอีสานจะได้แตกกิจกรรมทางเศรษฐกิจออกไปสู่กิจการนอกการเกษตรและกิจกรรมนอกไร่อย่างหลากหลาย ซึ่งกิจกรรมเหล่านี้โดยเฉพาะอย่างยิ่งการออกไปรับจ้างต่างถิ่นได้กลายเป็นแหล่งรายได้ที่สำคัญของเกษตรกรไปแล้ว แต่กระนั้นก็ตาม ครัวเรือนส่วนใหญ่ในชนบทยังให้ความสำคัญแก่การทำเกษตรกรรมเป็นอย่างมาก และด้วยเหตุที่เกษตรกรรมยังคงมีความสำคัญต่อชาวชนบทอีสานนี้เอง ที่ทำให้ครัวเรือนส่วนใหญ่ยังคงรักษาที่ดินเพื่อการเกษตรกรรมของครอบครัวไว้ ในพื้นที่ที่ทำการวิจัย สัดส่วนของครัวเรือนที่มีทำดินเป็นของตนเองสูงถึงร้อยละ 80 ซึ่งสอดคล้องกับสัดส่วนของการถือครองที่ดินของภาคโดยรวม ในบางหมู่บ้านในพื้นที่วิจัย พบว่ามีจำนวนผู้ไม่มีที่ดินทำกินมากกว่าหมู่บ้านอื่นๆ คือ บ้านหนองพระสาเหตุที่มีคนไม่มีที่ดินทำกินเป็นจำนวนมากกว่าหมู่บ้านอื่น เพราะหมู่บ้านนี้เป็นหมู่บ้านที่ตั้งอยู่ริมอ่างเก็บน้ำของเขื่อนอุบลรัตน์ ซึ่งในอดีตมีปลาชุกชุม จึงมีคนอพยพเข้ามาทำอาชีพประมงจำนวนมาก คนเหล่านี้บางส่วนก็ได้ซื้อที่ดินเพื่อการทำนา แต่บางส่วนก็ยังไม่สามารถซื้อที่ดินได้ แต่ก็มี ความปรารถนาที่จะซื้อที่ดินทำการเกษตรให้ได้สักวันหนึ่ง “เวลาเรามีที่ดินทำนา มันไม่ใช่ได้แค่ข้าวนะ มันมีหลายอย่างที่จะหากินได้ไม่อดในนาของเรา ทั้งปู ปลา ผัก หนุ่ย เรียกว่าถ้ามีนาแล้วมันอุ่นใจ” เป็นคำกล่าวของแม่บ้านวัยเพียง 35 ปี ซึ่งนับว่าไม่ใช่คนรุ่นเก่านักแต่ก็ยังคงมีความผูกพันกับที่ดิน

ความสำคัญของการรักษาที่ดินไว้ อาจเห็นได้จากธรรมเนียมที่ว่า ถ้าบุคคลใดต้องการขายที่ดินที่เป็นมรดกที่ได้รับมาจากพ่อแม่ จะต้องถามพี่น้องของตนดูก่อนว่า ต้องการซื้อที่ดินผืนนั้นไว้หรือไม่ ถ้ามี ก็เป็นธรรมเนียมที่จะต้องขายให้พี่น้องก่อน “เพราะที่ดินของเรามันมีรอยมือ

รอยตีนพ่อแม่ คือพ่อแม่เราบุกเบิกถากถางมา เราก็ต้องรักษาไว้ ถ้ารักษาไม่ได้ ก็ต้องให้พี่น้องช่วยรักษาก่อน”

ยุทธศาสตร์ที่ 4 การรักษาบทบาทของครอบครัวไว้ในฐานะเป็นหน่วยหลักในการผลิต การจัดสรรแรงงานและทรัพยากร

ในบรรดาสถาบันทางสังคมทั้งหลาย ครอบครัวเป็นสถาบันทางสังคมที่สำคัญที่สุด เพราะเป็นสถาบันพื้นฐานที่มีบทบาทสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับมนุษย์ทุกคนในสังคม ครอบครัวเป็นสถาบันแรกที่ทำหน้าที่ทางสังคมในการถ่ายทอดค่านิยม วิธีประพฤติปฏิบัติตน และบรรทัดฐานทางสังคมให้แก่สมาชิกรุ่นใหม่ อย่างไรก็ตามหน้าที่ทางเศรษฐกิจของครอบครัวยังเป็นเรื่องที่ยังมีการกล่าวถึงน้อย ทั้งๆที่ในสังคมเกษตรกรรมนั้น ครอบครัวมีหน้าที่ที่สำคัญในทางเศรษฐกิจ คือครอบครัวเป็นทั้งหน่วยผลิตและหน่วยบริโภค เนื่องจากแรงงานในการผลิตทางการเกษตรมักได้จากคนในครอบครัวที่ร่วมกันผลิตในที่ดินของครอบครัว และผลผลิตที่ได้จากแรงงานก็ถูกนำมาบริโภคภายในครอบครัว

ในปัจจุบัน การผลิตของชาวนามีได้จำกัดอยู่แต่ในไร่นาเท่านั้น แต่ได้มีการแตกตัวออกไปยังภาคการผลิตและเขตพื้นที่ทางภูมิศาสตร์ที่กว้างขวางออกไป การทำกิจกรรมนอกไร่นาและการเกษตรต่างๆ เช่น การรับจ้างในท้องถิ่น การรับจ้างต่างถิ่น และการประกอบกิจการอิสระด้านการค้าขาย เป็นสิ่งที่กำลังเกิดขึ้นอย่างกว้างขวาง ดังได้บรรยายมาแล้วข้างต้น ในท่ามกลางความหลากหลายของกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ครอบครัวในชนบทได้เข้าไปเกี่ยวข้องนี้ เราพบว่า ครอบครัวยังคงแสดงบทบาทที่สำคัญในการจัดสรรแรงงานในการผลิตและการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจ และการจัดสรรทรัพยากรที่หามาได้เพื่อการบริโภคอยู่เช่นเดิม แต่เป็นการจัดการที่ซับซ้อนขึ้น

การจัดการแรงงานของครัวเรือนนี้ มักเป็นการจัดการโดยอิงกับรอบเวลาของการผลิตทางด้านเกษตรกรรมเป็นหลัก ยกเว้นกรณีของการอพยพไปทำงานต่างถิ่นแบบกึ่งถาวร เช่น ไปรับจ้างทำงานในเขตอุตสาหกรรม ในเมือง หรือต่างประเทศ ซึ่งรอบฤดูกาลของการผลิตจะไม่มีอิทธิพลต่อการจัดสรรแรงงาน การจัดการโดยอิงกับการผลิตทางการเกษตรเป็นฐานนั้น ในด้านหนึ่งแสดงว่าชาวนายังให้ความสำคัญกับการทำการเกษตรมาก และในอีกด้านหนึ่ง อาจวิเคราะห์ได้ว่า ในกระบวนการผลิตทางการเกษตรนั้น มีปัจจัยที่อยู่เหนือการควบคุมของชาวนาคือฤดูกาล ซึ่งทำให้การจัดสรรแรงงานของชาวนามีลักษณะที่ไม่สม่ำเสมอ บางช่วงเวลาจะมีการว่างงานแฝงเร้น เช่น ในฤดูแล้ง ในฤดูกาลเช่นนี้ ครัวเรือนที่ต้องการทำงานหารายได้เพิ่มจากการทำการเกษตร อาจมี

การจัดสรรแรงงานบางส่วนออกไปรับจ้างต่างถิ่น เช่นตัดอ้อย รับจ้างเป็นกรรมกรแบกหาม หรือเป็นช่างไม้ ช่างปูนในกิจการก่อสร้าง ซึ่งมีความต้องการแรงงานเสริมมากในฤดูแล้งเช่นกัน ในการทำเช่นนี้ อาจต้องมีการจัดสรรแรงงานส่วนหนึ่งไว้ที่บ้านเพื่อดูแลเด็กเล็ก และสัตว์เลี้ยง ส่วนใหญ่ผู้ที่ทำหน้าที่นี้ คือคนแก่ที่มีฐานะเป็นตายายหรือปู่ย่าของเด็ก แม้ในครอบครัวที่แยกเรือนออกไปอยู่ต่างหากแล้วก็สามารถนำลูกมาฝากให้พ่อแม่ หรือพี่น้องเลี้ยงได้ โดยรายได้ส่วนหนึ่งที่หามาได้จะนำมาจัดสรรให้ลงตัวและเป็นที่พอใจแก่บรรดาสมาชิก เพื่อให้ระบบนี้สามารถทำซ้ำได้ในปีต่อไป การจัดสรรแรงงานอย่างยืดหยุ่นโดยคำนึงถึงการอยู่รอดร่วมกันนี้ ทำให้ครอบครัวชาวนาสามารถดำรงชีวิตอยู่รอดได้ในสภาพการณ์ที่การผลิตของชาวนาถูกบีบคั้นอย่างมากทั้งในจากธรรมชาติและระบบตลาด

การจัดสรรแรงงานและทรัพยากรโดยคำนึงถึงประโยชน์ส่วนรวมของครอบครัวเป็นหลักนี้ เรียกร้องให้สมาชิกแต่ละคนต้องสละความต้องการส่วนบุคคลมากที่สุด เช่น เยาวชนที่จบชั้นประถม หรือมัธยมต้น ที่ต้องการศึกษาต่อ ก็ต้องหยุดความปรารถนาส่วนตัว และออกมาประกอบอาชีพเพื่อหารายได้สนับสนุนครอบครัว หรือคนแก่ก็ต้องเลี้ยงดูหลานเล็กๆ เพื่อให้พ่อแม่ของเด็กสามารถออกไปทำงานต่างถิ่นได้ บางครั้ง การออกไปประกอบอาชีพต่างถิ่นก็ต้องการการลงทุนที่เป็นเงินตราด้วย มิใช่แรงงานอย่างเดียว การจัดการแบบที่ยึดครอบครัวเป็นหน่วยหลัก จะกระทำภายใต้หลักการที่ว่าผลประโยชน์จากการลงทุนจะต้องถูกถ่ายโอนมาสู่ครอบครัวด้วย⁶ ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยพบว่า การที่ครอบครัวหลายครอบครัวได้กลายสถานะเป็นครอบครัวที่มีฐานะยากจนกว่าผู้อื่นในหมู่บ้านนั้น ส่วนหนึ่งเนื่องมาจากสมาชิกที่เป็นแรงงานที่สำคัญได้ละเมิดข้อตกลงพื้นฐานนี้ โดยเห็นประโยชน์ส่วนตัวสำคัญกว่า ทำให้สมาชิกส่วนที่เหลือตกอยู่ในสถานะที่ลำบาก จะเห็นได้ว่า ในการผลิตของชาวนานั้น แรงงานเป็นปัจจัยที่สำคัญและเป็นปัจจัยที่แปรเปลี่ยนไปตามช่วงเวลา ปัจจัยด้านที่ดินก็มีความสำคัญเช่นกัน แต่เป็นปัจจัยที่มีการผันแปรน้อย

⁶ มีกรณีที่พ่อแม่กู้เงินจากกองทุนหมู่บ้านเพื่อทำการเกษตร แต่กลับนำเงินไปให้ลูกชายประกอบการค้าขายในกรุงเทพ แล้วจึงค่อยนำเงินจากการค้าขายมาใช้จ่ายในครอบครัว รวมทั้งใช้นี้กองทุน (โดยอาจไม่ได้ลงทุนทำการเกษตรด้วยเงินที่ออกยืมจากกิจการนี้เลย แต่ก็มีทำการเกษตรเมื่อถึงรอบเวลาของการผลิต) ซึ่งเป็นวิธีการจัดการที่ในสายตาของชาวบ้าน (และกรรมการกองทุน) เห็นว่าเป็นเรื่องปกติ และถ้าประกอบกิจการได้กำไรก็ดี ก็ถือว่าเป็นการลงทุนที่คุ้มค่า ซึ่งในสายตาของคนภายนอก จะมองว่าเป็นการใช้เงินกู้ไม่ตรงตามวัตถุประสงค์ แต่ถ้าเราเข้าใจถึงวิธีการจัดการแบบชาวบ้าน เราก็จะเข้าใจในตรรกะการคิดของชาวนาได้ นั่นคือ การเอาครอบครัวเป็นหน่วยหลัก และขยายกิจกรรมทางเศรษฐกิจออกไปให้หลากหลาย ตามแต่โอกาสจะมีให้ โอกาสของงานแต่ละอย่างก็มีปัจจัยกำหนดที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของชาวนา เช่นฤดูกาล ความต้องการแรงงานของนายจ้าง เป็นต้น สิ่งที่ชาวนาทำได้อย่างดีที่สุดในสภาพแวดล้อมเช่นนี้คือการปรับตัวไปตามโอกาสเหล่านี้

ทุนเงินตราที่เช่นกัน การผันแปรของแรงงานนั้นขึ้นอยู่กับวงจรชีวิตของครอบครัว เช่น ถ้าเริ่มนับจากครอบครัวที่แยกออกมาจากเรือนของพ่อแม่ (ตามธรรมเนียมของชาวอีสาน คือลูกเขยจะย้ายเข้ามาอยู่ในครอบครัวของฝ่ายหญิง และทั้งสองจะยังอยู่ในครอบครัวของพ่อแม่สักช่วงหนึ่ง จนมีลูก 1-2 คน หรือเมื่อน้องคนถัดไปแต่งงาน จึงจะแยกเรือนออกไป โดยพ่อแม่จะมอบที่ดินให้ส่วนหนึ่งเพื่อทำกิน⁷) ครอบครัวที่แยกออกมาใหม่ที่มีลูกยังเล็กหรือยังอยู่ในวัยเรียนนี้ จะมีแรงงานวัยผู้ใหญ่เพียงสองแรง ขณะที่จำนวนผู้บริโภครวมถึง 4-5 คน แต่เมื่อลูกโตขึ้นและออกจากโรงเรียนไปทำงาน แรงงานจะมีมากขึ้น เมื่อลูกแต่งงานรับเขยหรือสะใภ้เข้ามา แรงงานก็จะมีมากขึ้น แต่เมื่อลูกแยกเรือนออกไป แรงงานจะลดลง เช่นนี้เป็นต้น การผันแปรของจำนวนแรงงานและจำนวนผู้บริโภคในครัวเรือนเช่นนี้ คือวงจรชีวิตของครัวเรือนหรือวงจรชีวิตของครอบครัว ซึ่งจะเป็นตัวกำหนดความเข้มข้น ความหลากหลาย และความซับซ้อนของการจัดการแรงงานและกิจกรรมทางเศรษฐกิจในครัวเรือน ซึ่งในอดีตเมื่อชาวนายังทำเกษตรกรรมเป็นหลัก และสามารถบุกเบิกที่ดินออกไปได้เรื่อยๆ ความเข้มข้นนี้อาจเห็นได้จากขนาดของที่ดินที่ทำการผลิตที่มีมากขึ้น และผลผลิตที่มากขึ้น แต่ในปัจจุบัน จะเป็นเรื่องของการจัดสรรแรงงานออกไปทำกิจการนอกการเกษตรและนอกไร่นา เช่น การอพยพแรงงานไปทำงานต่างถิ่น ซึ่งต้องมีการจัดสรรทรัพยากรที่หามาได้ ให้เป็นที่พอใจของทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง อย่างไรก็ตาม เนื่องจากครัวเรือนเกษตรกรรมในภาคอีสานส่วนใหญ่ยังมีฐานะยากจน และผลที่ได้จากแรงงานก็มักนำมาใช้เพื่อการเลี้ยงชีวิต มิใช่การสะสม ดังนั้น ความขัดแย้งในการแบ่งสรรทรัพยากรในครอบครัวจึงยังมีไม่มากนัก

กล่าวโดยสรุป ยุทธศาสตร์ที่สำคัญของครอบครัวชาวนาในปัจจุบัน ได้แก่ *ประการแรก* ชาวนายังคงให้ความสำคัญเป็นอย่างมากกับการผลิตเพื่อการบริโภคโดยตรงภายในครอบครัว ควบคู่ไปกับการผลิตทางการเกษตรเพื่อการค้า การผลิตเพื่อการบริโภคที่สำคัญคือการผลิตข้าวซึ่งยังคงดำรงอย่างกว้างขวาง นอกจากการผลิตเพื่อบริโภคแล้ว การเก็บ ล่า หาเอาโดยตรงจากธรรมชาติแวดล้อมก็ยังคงมีความสำคัญอย่างสูง ธรรมชาติแวดล้อมจึงมีความสำคัญต่อชีวิตของชาวนา

⁷ ในปัจจุบัน เนื่องจากที่ดินของบางครัวเรือนมีจำกัด ลูกที่แยกเรือนออกไปแล้วก็อาจจะยังทำกินในที่ดินของพ่อแม่ จนกว่าจะเก็บเงินหาซื้อที่ดินได้จึงแยกไปทำในที่ดินของตน ซึ่งกรณีเช่นนี้ เวลามีการวิจัยสำรวจโดยใช้แบบสอบถามอาจทำให้เกิดความคลาดเคลื่อนของข้อมูลได้มาก เช่น ครอบครัวของลูกซึ่งแยกเป็นหลังคาเรือนอิสระแล้วตามทะเบียนบ้าน (ซึ่งมักถูกใช้เป็นฐานในการสำรวจและสุ่มตัวอย่าง) อาจบอกว่า ครัวเรือนของตนไม่มีที่ดินทำกินเลย หรืออาจบอกขนาดที่ดินของครัวเรือนของพ่อแม่ซึ่งตนไปอาศัยทำกินด้วย ซึ่งทำให้เกิดความคลาดเคลื่อนของข้อมูลและการตีความได้

มาก แต่เกษตรเพื่อการค้าที่มีการใช้สารเคมีอย่างหนักก็กลายเป็นตัวบั่นทอนฐานชีวิตของชาวนาเสียเอง **ประการที่สอง** ชาวนามีการแตกกิจกรรมทางเศรษฐกิจออกไปอย่างหลากหลายทั้งนอกไร่ นาและนอกการเกษตร กิจกรรมในส่วนนี้ที่มีการทำอย่างแพร่หลายมากคือการรับจ้าง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การไปรับจ้างต่างถิ่น เนื่องจากงานในท้องถิ่นมีน้อย ส่วนการลงทุนประกอบกิจการแบบผู้ประกอบการรายย่อย ซึ่งมีความสำคัญต่อท้องถิ่นเพราะอาจช่วยเพิ่มมูลค่าของผลผลิตทางการเกษตรและเป็นแหล่งจ้างงานในท้องถิ่นนั้น แม้จะมีมากกว่าแต่ก่อน แต่ก็ยังเกิดขึ้นน้อยมากด้วยข้อจำกัดต่างๆ เช่น ทุน ทักษะความชำนาญ และเครือข่ายทางสังคมที่มีอยู่อย่างจำกัด จึงทำให้ผู้ประกอบการที่มีพื้นฐานเป็นชาวนาไม่อาจแข่งขันได้ดีกับผู้ประกอบการมืออาชีพ **ประการที่สาม** ชาวนาจะพยายามรักษาที่ดินเพื่อการเกษตรของครอบครัวไว้ เพราะยังให้ความสำคัญกับการทำเกษตรกรรมซึ่งแม้จะมีความเสี่ยงและได้กำไรต่ำ แต่เมื่อเทียบกับความไม่มั่นคงในการออกไปรับจ้างเป็นแรงงานราคาถูกระดับล่างในเมืองแล้ว เกษตรกรรมและวิถีชีวิตในชนบทก็ยังให้ความมั่นคงมากกว่า โดยเฉพาะอย่างยิ่งในยามซบ **ประการที่สี่** ชาวนาใช้ครอบครัวเป็นหน่วยในการผลิต การจัดสรรแรงงาน และการจัดสรรทรัพยากรที่หามาได้ เนื่องจากในการอยู่รอดให้ได้ท่ามกลางแรงกดดันของธรรมชาติและตลาดที่อยู่เหนือการควบคุมของชาวนานั้น ชาวนาต้องผนึกกำลังของทั้งครอบครัว ซึ่งบางครั้งกินความไปถึงเครือญาติด้วย เพื่อให้สมาชิกที่แข็งแรงสามารถทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่มีผลิตภาพสูงสุด รวมทั้งสามารถเข้าร่วมในกิจกรรมทางเศรษฐกิจในภาคการผลิตที่หลากหลายในระบบเศรษฐกิจปัจจุบัน สำหรับยุทธศาสตร์**ประการที่ห้า** คือการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจบนพื้นฐานของทุนชุมชนนั้น ผู้วิจัยจะขอออกไปกล่าวในรายละเอียดในตอนถัดไป ทั้งนี้ เป้าหมายของยุทธศาสตร์ครอบครัวเป็นไปเพื่อความอยู่ดีกินดีของสมาชิกทุกคนในครอบครัว และการยกระดับชีวิตความเป็นอยู่ของครอบครัวให้ดีขึ้น

ครัวเรือนชาวนามีได้้อยู่อย่างเป็นเอกเทศ หน่วยสังคมที่กว้างออกไปจากครอบครัว คือ หมู่บ้านและชุมชน ซึ่งมีบทบาทที่สำคัญต่อชีวิตของชาวนาเป็นอย่างมาก ซึ่งจะกล่าวในลำดับถัดไป

2 ทุนชุมชนกับยุทธศาสตร์ครอบครัว

ยุทธศาสตร์ครอบครัวที่กล่าวมาข้างต้น เกิดขึ้นจากภาวะที่ครอบครัวชาวนาถูกกดดันจากความเปลี่ยนแปลงต่างๆ ในปัจจัยแวดล้อม จากการที่เศรษฐกิจและสังคม ชาวนาได้เข้า

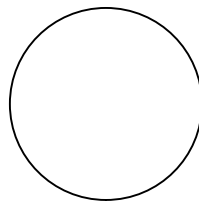
สัมพันธ์กับระบบตลาดในกระบวนการพัฒนาแบบทุนนิยม การผลิตทางการเกษตรเพื่อการค้าและการเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากรทำให้ที่ดินทำกินต่อครอบครัวมีขนาดลดลง และทุนธรรมชาติที่เคยเป็นที่พึ่งพิงในด้านปัจจัยในการดำรงชีพก็เสื่อมถอยลงอย่างมาก ประเด็นต่อไปที่จะกล่าวถึงก็คือ ในการดำรงชีวิตของชาวนานั่น ลำพังเพียงครอบครัวแม้จะมียุทธศาสตร์ที่ดีเพียงใดก็ตาม ก็ไม่สามารถเอาตัวให้รอดได้ หากปราศจากสังคมที่อยู่แวดล้อมครอบครัว คือชุมชนชาวนา จากที่บรรยายมาข้างต้น รวมทั้งจากข้อมูลในกรณีศึกษาจะเห็นได้ว่า ในอดีตทุนทางสังคม ระบบความสัมพันธ์ภายในชุมชนและกับภายนอกชุมชน และทุนทางวัฒนธรรมอันได้แก่อุดมการณ์ระบบความคิด ระบบความรู้ และระบบความเชื่อของชุมชนเป็นปัจจัยที่แวดล้อมที่ทำให้ครัวเรือนต่างๆ สามารถปรับตัวได้เป็นอย่างดีและดำรงชีวิตอยู่อย่างมีคุณภาพ แต่ในกระแสแห่งการเปลี่ยนแปลงทุนชุมชนเหล่านี้บางส่วนก็ยังคงมีความหมายและช่วยให้ชุมชนและครอบครัวดำรงชีวิตอยู่ได้อย่างมีศักดิ์ศรี แต่ทุนชุมชนอีกส่วนหนึ่งก็มีความอ่อนแอลง เนื่องจากไม่สามารถปรับตัวได้ทันกับการเปลี่ยนแปลง จึงไม่สามารถเอื้อประโยชน์ให้แก่สมาชิกในสังคมได้อีกต่อไป ความสามารถในการปรับตัวของทุนชุมชน ผสานไปกับยุทธศาสตร์ครอบครัวที่เหมาะสม จะทำให้ชุมชนและครอบครัวในชนบทสามารถดำรงชีวิตอยู่ได้อย่างพอเพียงในท่ามกลางการเปลี่ยนแปลง ดังจะกล่าวในรายละเอียดต่อไป

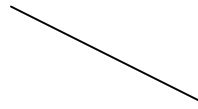
ทุนสังคม

ทุนสังคมเป็นทุนชุมชนที่มีความสำคัญยิ่ง ทุนสังคมหมายถึงระบบความสัมพันธ์ของคนในชุมชน ทั้งที่เป็นความสัมพันธ์ภายในชุมชนหมู่บ้านเอง และกับส่วนที่อยู่นอกหมู่บ้าน ระบบความสัมพันธ์ในชุมชนอีสานถูกกำกับและสืบทอดผ่านประเพณี พิธีกรรม สุภาษิต คำสอน ซึ่งล้วนเน้นย้ำถึงความสำคัญของการช่วยเหลือเกื้อกูลกัน ในครอบครัว เครือญาติ หมู่บ้าน ชชาติพันธุ์ มีงานวิชาการและงานวิจัยหลายชิ้นที่ศึกษากระบวนการวัฒนธรรมของชาวอีสานซึ่งล้วนกล่าวยืนยันตรงกันในประเด็นนี้ ผู้วิจัยจึงจะไม่กล่าวในรายละเอียดหรือยกตัวอย่างเพื่อยืนยันข้อสรุปนี้

อย่างไรก็ตาม เมื่อสังคมอีสานได้เข้าผสานสัมพันธ์กับสังคมใหญ่อย่างใกล้ชิดมากขึ้น ก็จะมีคำถามว่า ทุนสังคมที่ตั้งอยู่บนระบบความสัมพันธ์ดังกล่าวนี้ได้แปรเปลี่ยนไปหรือไม่ และมันยังคงเป็นพลังอันเข้มแข็งที่ร้อยรัดผู้คนให้มีชีวิตรอดร่วมกันได้หรือไม่ ในการวิเคราะห์ถึงการเปลี่ยนแปลง และการสร้างใหม่ของทุนชุมชนนี้ ผู้วิจัยจะขอจำแนกทุนสังคมออกเป็นสามประเภท ซึ่งเป็นระบบการจำแนกซึ่งเป็นที่ยอมรับกันในวิชาการตะวันตกที่หันมาให้ความสำคัญกับการศึกษาเรื่องทุนสังคมมากยิ่งขึ้นในปัจจุบัน ส่วนรายละเอียดของการวิเคราะห์นั้นจะมาจากข้อมูลที่ได้มาจากพื้นที่วิจัยทั้งสิ้น ทุนสังคมสามประเภทนี้ได้แก่ ประเภทแรก ทุนสังคมภายในชุมชนเอง ซึ่งเป็นทุนที่ร้อยรัดคนในชุมชนเข้าด้วยกัน ประเภทที่สองคือทุนสังคมที่ประสานชุมชนกับชุมชนอื่นที่อยู่ในสถานะทางเศรษฐกิจ สังคม และการเมืองไม่ต่างกันนัก และทุนสังคมประเภทที่สามคือทุนสังคมที่เชื่อมโยงชุมชนกับส่วนที่มีสถานภาพสูงกว่าในสังคม หรืออยู่ในภาคการผลิตอื่น

ทุนสังคมเชื่อมโยง Linking Social Capital





ผลจากการวิจัยแสดงให้เห็นว่า ในชุมชนอีสานปัจจุบันทุนสังคมภายในชุมชน หรือทุนสังคมร้อยรัดมีความเข้มแข็งมากกว่าทุนสังคมอีกสองประเภท ทุนสังคมที่อ่อนแอที่สุดคือทุนสังคมที่เชื่อมโยงชุมชนกับส่วนที่อยู่สูงขึ้นไปหรือกว้างไกลออกไป เช่น ระบบรัฐ ระบบตลาด ทำให้ชุมชนตกอยู่ในสถานะเสียเปรียบในความสัมพันธ์

ทุนสังคมร้อยรัด

ทุนสังคมภายในชุมชน ที่ร้อยรัดสมาชิกในชุมชนหมู่บ้านเข้าด้วยกัน เป็นทุนสังคมที่มีรากฐานมาจากวัฒนธรรมดั้งเดิมของชาวอีสาน ดังนั้นจึงมีความเข้มแข็งกว่าทุนสังคมประเภทอื่น ระบบครอบครัว ระบบเครือญาติ ระบบเลี้ยว ระบบแลกเปลี่ยนแรงงาน ระบบแลกเปลี่ยนข้าว หรือขอข้าวในยามอดอยากขาดแคลน ระบบการจัดสรรที่ดินสาธารณะให้แก่ผู้ไม่มีที่ดินทำกิน และอื่นๆ ล้วนเป็นระบบที่เอื้อต่อการอยู่ร่วมกัน ช่วยเหลือเกื้อกูลกันโดยเฉพาะอย่างยิ่งในยามยากลำบากขาดแคลน

ข้อมูลจากบ้านหนองลายที่ประสบภาวะวิกฤต น้ำท่วมข้าวตายเกือบหมด แต่ชาวนาทุกคนครอบครัวก็มีชีวิตรอดมาได้และสามารถทำการผลิตในรอบต่อไปได้ แสดงให้เห็นว่า ทุนสังคมมีบท

บาทสูงยิ่งในภาวะวิกฤตของหมู่บ้าน ชาวนาส่วนใหญ่ได้เข้ามาบริโภคจากการจับปลาไปแลกข้าว มีใช้การซื้อข้าวตามราคาในท้องตลาด การไปจับปลาต้องอาศัยความช่วยเหลือจากผู้มีอาชีพ ประมงมาแต่เดิม มีการไปกันเป็นกลุ่ม เพื่อที่จะจับปลาในน้ำลึกในยามน้ำหลากได้มาก แม้แต่คนที่ มีอาชีพค้าขายปลาในตลาดก็ยังสามารถเอาปลาของตนไปแลกข้าวกับลูกค้าของตนได้ โดยลูกค้า นั้นเป็นชาวบ้านอีสานเช่นกันและรู้ซึ่งถึงวัฒนธรรมในการแลกข้าวในยามยากลำบาก แม้ความสัมพันธ์ที่เป็นอยู่จะเป็นความสัมพันธ์ในเชิงการค้า แต่ทั้งสองฝ่ายก็สามารถหมุนกลับคืนไปสู่ราก ของวัฒนธรรมแบบยังชีพได้ในยามวิกฤต

การดำรงชีวิตของชาวนาเป็นการเลี้ยงชีพอยู่ท่ามกลางแรงกดดันที่มีความไม่แน่นอนสูง และชาวนาควบคุมไม่ได้ 2 ประการคือ ธรรมชาติ และระบบตลาดผนวกกับระบบรัฐ (เช่น นโยบาย ทางการเกษตร โครงการพัฒนาขนาดใหญ่ที่สร้างความเดือดร้อนแก่ชาวนาบางกลุ่ม เป็นต้น) ดังนั้น ในสังคมของชาวนาจึงมีการสร้างระบบต่างๆ ขึ้นมาเพื่อช่วยประกันการอยู่รอดของคนในชุมชน ด้วยการช่วยเหลือกัน ถ้ายทอดต่อๆ มาจนกลายเป็นค่านิยม ประเพณี และสถาบันทางสังคมต่างๆ และด้วยเหตุนี้เอง **ทุนทางสังคมของชาวนาจึงมีลักษณะที่เรียกว่า เป็นทุนทางสังคมแบบที่เป็นเกราะป้องกัน (protection social capital) มากกว่าที่จะเป็นทุนทางสังคมแบบรุกไปข้างหน้า ที่เอื้อให้คนสามารถรวมพลังกันคิดค้นสิ่งใหม่ๆ และก้าวหน้าต่อไป (innovation social capital)**

ข้อสังเกตอีกประการหนึ่งคือ ในสังคมปัจจุบัน ทุนสังคมที่ร้อยรัดคนในชุมชนเข้าด้วยกันนี้ **กำลังอ่อนแอลง** การที่ครอบครัวชนบทต้องเผชิญกับแรงบีบคั้นทางเศรษฐกิจ ต้องทำกิจกรรม ทางเศรษฐกิจอย่างหลากหลายเพื่อให้มีชีวิตรอด ทำให้มีเวลาให้ส่วนรวมและคิดถึงส่วนรมน้อยลง เช่นกรณีของบ้านหนองพระ จังหวัดขอนแก่น ซึ่งเป็นหมู่บ้านที่มีการผลิตพืชในเชิงพาณิชย์ แบบเข้มข้น คือมีการปลูกแตงกวาซึ่งมีการลงทุนสูง มีโอกาสทำกำไรสูง และมีความเสี่ยงต่อการขาดทุนสูงเช่นกัน คนในชุมชนจะมุ่งแต่คิดถึงประโยชน์ส่วนตน จนแทบจะหาคนที่มาทำงานเพื่อ ส่วนรวมในชุมชนไม่ได้ กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองของบ้านหนองพระในปีที่สอง มีกรรมการ ใหม่เข้ามาแทนกรรมการชุดเดิมเพียง 3 คนเท่านั้น เพราะไม่มีใครต้องการมาทำงานเพื่อส่วนรวม ซึ่งเสียทั้งเวลาและเสี่ยงต่อการถูกวิพากษ์วิจารณ์ในทางลบ ซึ่งตามระเบียบกองทุน กรรมการจะ ดำรงตำแหน่งได้ไม่เกิน 2 วาระ หากเหตุการณ์ดำเนินไปเช่นนี้ ก็จะเป็นไปได้ว่า ในอนาคตอันใกล้ จะมีการกรรมการที่ต้องพ้นจากตำแหน่งในคราวเดียวกันเป็นจำนวนมาก ซึ่งจะส่งผลเสียต่อกองทุนได้ เนื่องจากจะมีปัญหาในการสืบทอดความรู้ ประสบการณ์และการสร้างความต่อเนื่องของงาน จะ เห็นได้ว่า การที่ชุมชนมีทุนสังคมที่อ่อนแอ จะเป็นผลเสียต่อชุมชนเอง เพราะการดำเนินงานกองทุนให้ประสบผลสำเร็จ จะเป็นประโยชน์โดยตรงต่อสมาชิกเอง

อย่างไรก็ตาม ก็มีได้หมายความว่า การที่ทุนสังคมอ่อนแอแล้ว จะสร้างให้เข้มแข็งมิได้จริงๆแล้ว การที่คนในชุมชนจะร่วมมือร่วมใจกันเพื่อประโยชน์ส่วนรวม จะมีปัจจัยที่สำคัญคือ คนส่วนใหญ่เห็นประโยชน์ที่จะเกิดขึ้นจากความร่วมมือและความเสียสละเพื่อการนั้น ในอดีตที่ผ่านมา โครงการพัฒนาต่างๆและเงินทุนต่างๆที่ลงมาที่หมู่บ้านจะถูกมองว่า เป็นโครงการและเงินทุนของรัฐบาล ซึ่งชาวบ้านจะพยายามเข้าไปเอาประโยชน์ให้มากที่สุด โครงการกองทุนส่วนใหญ่ที่ลงมาในหมู่บ้านจะประสบกับความล้มเหลว เพราะเมื่อสมาชิกไม่คืนเงิน ก็ไม่มีวิธีการติดตามทวงหนี้ และแก้ไขปัญหา ทำให้สมาชิกคนอื่นทำตามอย่างบ้าง เพื่อไม่ให้เสียผลประโยชน์ (ส่วนตัว) ของตน นอกจากนี้ พอกองทุนหนึ่งมีคนไม่ใช้หนี้ สมาชิกในกองทุนอื่นก็ทำบ้าง เมื่อโครงการกองทุนหมู่บ้านเข้ามาที่แรก ชาวบ้านหนองพระก็มีวิธีคิดแบบเดิม คือทุกคนพยายามเข้ามาขอกู้ ทั้งๆที่ไม่ได้มีความจำเป็น เพราะคิดว่าคงจะไม่ต้องใช้หนี้ แต่พอเข้าปีที่สอง ก็เริ่มเห็นว่า กองทุนนี้จะคงอยู่ที่หมู่บ้าน เป็นของหมู่บ้าน และจะต้องมีการคืนเงินแน่นอน คนที่จะเข้ามากู้ก็เริ่มมีการไตร่ตรองถึงความจำเป็นในการกู้เงินมากขึ้น ในส่วนของกรรมการและผู้นำที่มีความตั้งใจทำงานนั้น ก็มองเห็นถึงผลลบที่จะเกิดขึ้น จากการที่ไม่ค่อยมีผู้เสียสละทำงานเพื่อส่วนรวม จึงเริ่มมีการคิดวิเคราะห์ถึงสาเหตุ และสรุปว่า ประสบการณ์ที่ไม่ดีเกี่ยวกับโครงการเพื่อส่วนรวมทำให้คนเบื่อหน่าย จึงคิดว่า น่าจะมีการทำโครงการร่วมกันสักโครงการที่จะเป็นประโยชน์ต่อชาวบ้านจริงๆ และทำให้สำเร็จ ให้ชาวบ้านเห็นคุณค่า ก็จะเริ่มมีคนให้ความสำคัญกับงานส่วนรวม โครงการที่คิดไว้ คือโครงการของกลุ่มผู้ทำปศุสัตว์ ความเป็นมาของแนวความคิดนี้คือ มีชาวบ้านหันมาเลี้ยงวัวกันมาก เนื่องจากวัวมีราคาดี และมีแหล่งเงินกู้ซื้อวัวที่สำคัญคือกองทุนหมู่บ้าน แต่การเลี้ยงวัวจำนวนมากทำให้อาหารสัตว์ขาดแคลน ต้องมีการเก็บฟางข้าวหลังจากเกี่ยวข้าวแล้วไว้ให้วัวกิน แทนที่จะใช้วิธีเผาฟางข้าวทิ้งเหมือนเช่นเดิม การเก็บฟางข้าวไว้ได้นานและประหยัดเนื้อที่ในการเก็บคือ การใช้เครื่องอัดฟางข้าว ซึ่งจะเป็นกิจกรรมที่สำคัญเริ่มแรกของกลุ่ม นอกจากนี้ ชาวบ้านเองยังเห็นข้อดีของการเลิกเผาฟางในนาอีกด้วย เพราะทำให้ฝุ่นและควันลดลงมาก อย่างไรก็ตาม ชุมชนบ้านหนองพระคงจะต้องใช้เวลาสักระยะหนึ่งก่อนที่กลุ่มปศุสัตว์ที่พวกเขาคาดหวังไว้จะเป็นจริง แต่จากวิธีการคิดวิเคราะห์ของชาวบ้านเองนี้ เราก็อาจจะพอมองเห็นทางว่า **การสร้างทุนสังคมขึ้นมาใหม่นั้น เป็นสิ่งที่กระทำได้** โดยต้องเริ่มจากสิ่งที่เป็นรูปธรรมที่สร้างประโยชน์ที่ชัดเจน แม้จะเป็นโครงการเล็กๆ ก็ตาม

อีกตัวอย่างหนึ่งที่ผู้วิจัยขอกล่าวถึงในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับทุนสังคมที่ร้อยละคนในชุมชนเข้าด้วยกัน เป็นกรณีที่เกิดขึ้นที่บ้านนาดี จ. นครพนม ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าเป็นหมู่บ้านที่มีทุนสังคมที่เข้มแข็ง และมีการสืบทอดคุณค่าและการใช้ประโยชน์จากทุนสังคมมาอย่างต่อเนื่อง และทุน

สังคมนี้ก็เป็นปัจจัยที่สร้างพลังต่อรองให้แก่ชุมชนตลอดมา โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเข้าสู่ระบบตลาด หมู่บ้านนี้เป็นหมู่บ้านของชาวไทยญ้อ มีอาชีพหลักคือการทำนา การทำไร่สับปะรด และการปั่นครก ในการปั่นครก แต่ละครัวเรือนจะปั่นครกของตน แต่ในการเผาจะต้องทำร่วมกัน ในหมู่บ้านจะมีเตาเผาครกอยู่ประมาณ 9 เตา แต่ละเตาจะมีสมาชิกที่ต้องร่วมกันรับผิดชอบในการสร้างเตาและบูรณะเตาให้อยู่ในสภาพที่ใช้การได้ในทุกปี และช่วยกันลำเลียงครกเข้าเตา ดูแลใส่ฟืนในเตาเพื่อควบคุมให้อุณหภูมิในเตามีความสม่ำเสมอ ซึ่งต้องจัดเวรทำตลอดวันตลอดคืน ครกที่เผาได้เป็นของครัวเรือนที่ปั่น และทำเพื่อการขายเท่านั้น สมาชิกเตาสามารถเปลี่ยนเตาได้ถ้าต้องการ ซึ่งหมายถึงว่าเป็นการเข้ากลุ่มตามความสมัครใจ ลักษณะการทำงานแบบรวมกลุ่มหรือการลงแขกที่สืบทอดมาจนถึงปัจจุบันทำให้คนในชุมชนนี้สามารถรวมแผนึกกำลังกัน และกำหนดราคาครกเป็นราคาเดียวกันทั้งหมู่บ้าน ทำให้พ่อค้าไม่สามารถกดราคาซื้อได้ นอกจากนี้ ในปัจจุบัน ชาวบ้านได้ก้าวไปอีกขั้นหนึ่ง คือการร่วมกัน “ซื้อครกหน้าเตา” คือเดิมมีชาวบ้านบางคนที่มีพอมือเงิน จะรับซื้อครกจากชาวบ้านรวบรวมไว้ตามราคาที่ตั้งไว้กับพ่อค้า และนำมาขายต่อให้พ่อค้าอีกต่อหนึ่ง โดยคิดราคาเพิ่มขึ้น 1 บาทต่อครกในเวลาที่ขายให้พ่อค้าที่มารับซื้อ พ่อค้าเองก็พอใจในระบบนี้ เพราะสามารถได้ครกครบจำนวนที่ต้องการเมื่อมาถึง ไม่ต้องเสียเวลารวบรวมครก ชาวบ้านเห็นว่าวิธีการนี้เป็นวิธีการง่ายๆที่จะได้เงินแน่นอน แต่ส่วนใหญ่ไม่มีเงินมากพอที่จะรับซื้อ เมื่อมีกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองเข้ามา ก็มีบางคนคิดว่า น่าจะเอาเงินกองทุนกันไว้เป็นก้อนใหญ่เพื่อรับซื้อครกหน้าเตาทุกเตา ซึ่งจะทำให้กองทุนมีกำไรออกเงยได้เร็วและในระยะยาวจะเป็นการเพิ่มการต่อรองกับพ่อค้า แต่ติดขัดว่า มีคนในหมู่บ้านบางส่วนที่ไม่ได้ปั่นครก หรือต้องการนำเงินไปลงทุนด้านอื่นด้วย เช่นการปลูกสับปะรด

อย่างไรก็ตาม ปรากฏว่า ในการกู้เงินกองทุนในปีที่สอง จะมีรูปแบบการกู้แบบใหม่คือ สมาชิกของเตาจะทำการกู้เงินไปประกอบอาชีพปั่นครก แต่จะเอาเงินให้ครัวเรือนหนึ่งไป เพื่อซื้อครกหน้าเตา โดยสัญญาว่าจะหมุนเวียนกันทำ วิธีการนี้ทำให้ในแต่ละครั้งของการกู้ ผู้รับซื้อครกหน้าเตาจะมีเงินลงทุนรับซื้อครกประมาณ 60,000-80,000 บาท (แน่นอนว่าผู้ลงทุนรายแรกจะได้กำไรก่อนคนอื่น แต่เขาก็ยอมรับความเสี่ยงในการลงทุนด้วย) การหมุนเวียนเช่นนี้ ประเมินดูแล้ว น่าจะเป็นผลดีต่อชุมชน เพราะในระบบเดิมที่มีคนรับซื้อครกหน้าเตาเพียงไม่กี่คน ผลประโยชน์จากการค้าจะกระจุกตัวอยู่ในคนกลุ่มนี้เท่านั้น ระบบใหม่ที่ชาวบ้านคิดขึ้นมา ทำให้หลายคนมีโอกาที่จะสร้างกำไรจากการค้าขาย เป็นการฝึกชาวบ้านในเรื่องการค้าและการประกอบกิจการ แต่สิ่งเหล่านี้จะเกิดขึ้นไม่ได้เลย หากชาวบ้านมิได้มีทุนสังคมอันเข้มแข็ง ที่สร้างความเชื่อมั่นในกันและกันเป็นฐานให้สามารถดำเนินกิจการใหม่ๆได้ เท่ากับว่า **ทุนสังคมที่เป็นเกราะป้องกัน**

(protection social capital) เมื่อมีความเข้มแข็ง สามารถบูรณาการไปสู่ทุนสังคมเชิงรุกในการคิดค้นนวัตกรรมใหม่ได้ (innovation social capital)

ทุนสังคมประสาน

ทุนสังคมประสานในที่นี้หมายถึงทุนสังคมที่เชื่อมหมู่บ้านต่างๆเข้าด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นหมู่บ้านในเขตลุ่มน้ำ ซึ่งมีวิถีชีวิต วัฒนธรรม ประเพณีร่วมกัน กลุ่มคนร่วมอาชีพ เช่น ชาวนา ชาวประมง ซึ่งมักจะมีเครือข่ายเชื่อมโยงกัน เพื่อการช่วยเหลือกัน แลกเปลี่ยนสิ่งของและสินค้ากัน ทั้งในยามปกติ และยามวิกฤต ลักษณะของเครือข่ายจะมีระดับความใกล้ชิดแตกต่างกัน เช่น บ้านหนองลาย เป็นหมู่บ้านที่แยกออกมาจากหมู่บ้านเก่าแก่แห่งหนึ่งในจังหวัดมหาสารคามคือบ้านแบก จากหมู่บ้านนี้มีการแตกหมู่บ้านออกไปอีก 3 หมู่บ้านรวมเป็น 4 หมู่บ้าน ทั้ง 4 หมู่บ้านนี้จะมีการติดต่อกันอย่างใกล้ชิด เช่น ในการทำบุญประเพณีต่างๆ ก็จะมีการบอกบุญให้ไปช่วยเหลือกัน มีการนับสายเครือญาติกัน เวลาเดือดร้อนก็สามารถไปพึ่งพิงได้ ลักษณะความสัมพันธ์ส่วนใหญ่เป็นความสัมพันธ์แบบไม่เป็นทางการ อย่างไรก็ตาม จากพื้นฐานความสัมพันธ์ที่ไม่เป็นทางการนี้ เมื่อหน่วยราชการมีโครงการพัฒนาเครือข่ายหมู่บ้าน ก็ได้อาศัยความสัมพันธ์ที่ไม่เป็นทางการมาใช้ให้เป็นประโยชน์ เช่น เมื่อมีการตั้งกลุ่มเกษตรกรทำนา ก็ได้รวมเอาหมู่บ้านต่างๆที่เป็นสายเครือญาติเข้าไว้ด้วยกัน ส่วนหนึ่งก็เป็นการเสนอชื่อโดยชาวบ้านเองเพราะคิดว่าจะทำให้ทำงานได้ง่ายขึ้น หรือเมื่อมีบริษัทส่งเสริมการปลูกพืชเพื่อเอามาผลิตพันธุ์ (พริกและแคนตาลูป) ขึ้นที่หมู่บ้านลูกแห่งหนึ่งในสี่หมู่บ้าน เมื่อทำแล้วประสบความสำเร็จ การขยายงานก็ขยายไปตามบ้านลูกที่เหลือรวมทั้งบ้านแม่ด้วย ทั้งนี้ก็โดยการแนะนำจากตัวชาวบ้านเองต่อทางบริษัท จึงจะเห็นได้ว่า จากเครือข่ายที่ไม่เป็นทางการ อาจจะค่อยๆพัฒนามาเป็นเครือข่ายที่เป็นทางการมากยิ่งขึ้น โดยทั้งภาครัฐ ภาคธุรกิจ และตัวชาวบ้านเอง ต่างก็พยายามอาศัยเครือข่ายเหล่านี้กระทำการที่จะเอื้อประโยชน์ต่อฝ่ายตนให้มากที่สุด

ทุนสังคมเชื่อมโยง

ทุนสังคมเชื่อมโยง ในที่นี้หมายถึงทุนสังคมที่เชื่อมหมู่บ้านหรือเครือข่ายหมู่บ้านเข้ากับสังคม กลุ่มคน หรือบุคคลที่มีฐานะทางเศรษฐกิจ สังคม การเมืองที่เหนือกว่า หรืออยู่ในภาคการผลิตอื่น เช่น ทุนสังคมที่เชื่อมโยงเกษตรกรในชนบทกับพ่อค้า เจ้าของกิจการอุตสาหกรรม

ผลิตการบริการต่างๆ ภาครัฐ องค์กรพัฒนาเอกชน เป็นต้น ทูทางสังคมประเภทนี้ ค่อนข้างจะเป็นสิ่งใหม่ในสังคมชานา และมีลักษณะที่เป็นทุนสังคมแบบรุมมากที่สุุดหากใช้ให้ดี

จากการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการวิจัยครั้งนี้ จะเห็นได้ว่าทุนสังคมนี้ของชานายังมีอยู่อย่างจำกัด ในขณะที่ผู้ที่อยู่เบื่องบนนั้นต่างมีเครือข่ายโยงโยกันอยู่แล้ว สิ่งนี้กลายเป็นข้อจำกัดที่ทำให้ชานาตกอยู่ในภาวะเสียเปรียบ หากประสงค์จะเข้ามาสู่สนามการค้าและการประกอบกิจการ รูปธรรมของประเด็นนี้ได้แก่กรณีของผู้ประกอบการเจียรไนพลอยที่บ้านหนองหิน ซึ่งไม่สามารถเจาะเข้าสู่แหล่งรับซื้อพลอยในกรุงเทพฯที่เป็นศูนย์กลางการรับซื้อได้ จึงจำใจต้องขายพลอยให้แก่เจ้าแกระดับอำเภอ ผู้มีวิธีการกดราคาและเอาเปรียบต่างุณานา อีกทั้งยังไม่สามารถเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบ คือพลอยที่จะนำมาเจียรไน พ่อค้าพลอยในต่างจังหวัดมีเครือข่ายในการทำธุรกิจกับพ่อค้ารับซื้อพลอยในกรุงเทพฯและแหล่งวัตถุดิบ หากชานาที่มีอาชีพเจียรไนพลอยสามารถสร้างเครือข่ายกับตลาดและแหล่งวัตถุดิบได้โดยตรงก็จะสามารถเพิ่มมูลค่าของแรงงานและสินค้า และมีอำนาจต่อรองมากยิ่งขึ้น แต่ในสภาพปัจจุบันผู้ประกอบการชานายังขาดทั้งข้อมูลและช่องทางที่จะเข้าถึงตลาดและแหล่งวัตถุดิบเหล่านี้

อย่างไรก็ตาม หากชานาประสงค์จะเชื่อมโยงสัมพันธ์กับภาคธุรกิจอุตสาหกรรม เพียงแค่เป็นช่องทางในการทำงานประเภทรับจ้าง ก็จะมีช่องทางที่ไม่ยากนัก โดยผ่านกลไกที่ชาวบ้านคุ้นเคยอยู่ คือระบบเครือญาติ มิตรสหายต่างๆ ทั้งนี้เพราะงานรับจ้างเป็นงานประเภทที่ผู้ที่อยู่เบื่องบนไม่ถูกคุกคามแต่ประการใด คือเป็นการสนองประโยชน์ของทั้งสองฝ่าย เช่น การศึกษาที่บ้านหนองพระ พบว่า ชาวบ้านเองได้สร้างเครือข่ายทางสังคมเพื่อช่วยเหลือกันในการไปประกอบอาชีพในเมืองใหญ่ โดยผู้ที่ไปทำแล้วประสบความสำเร็จในอาชีพ เป็นที่ไว้วางใจของนายจ้าง และพ่อแม่ผู้ปกครองและชาวบ้านทั่วไป ก็จะเป็นตัวกลางในการประสานฝากงาน ดูแลเรื่องการใช้ชีวิต และการปรับตัวในเมือง ตลอดจนการเรียนรู้งาน กลุ่มที่ไปทำงานเหล่านี้ จะรักษาความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับชุมชน มีการนำผ้าป่ามาทอดที่วัด และจัดผ้าป่าซื้อเครื่องคอมพิวเตอร์ให้โรงเรียนของหมู่บ้าน เป็นต้น โดยบางครั้งมีนายจ้างและเพื่อนร่วมงานส่วนอื่นๆมาร่วมด้วย เป็นการขยายความสัมพันธ์ให้กว้างขวางออกไปแบบไม่เป็นทางการ เครือข่ายการทำงานของบ้านหนองพระมีอยู่ทั้งสิ้น 4 สาย คือ สายห้องอาหารบ้านเชียง มีคนไปทำงานในชวงเวลาต่างๆกันรวมทั้งสิ้นประมาณ 30 คน สายบริษัทรักษาความปลอดภัยเดอะมอลล์ มีคนไปทำงานประมาณไม่ต่ำกว่า 25 คน สายบริษัทรับจ้างทำความสะอาด NAP มีคนไปทำงานประมาณ 30-40 คน และสายห้างเดอะมอลล์ (ต่างสาขากับข้างต้น) อีก ประมาณ 4-5 คน นอกจากนี้ ยังมีสายการบวชพระเณรที่ไป

บวชเพื่อศึกษาเล่าเรียนที่กรุงเทพด้วย ซึ่งพระเณรก็ได้ช่วยหาผ้าป่าผ้ากฐินมาทอดที่บ้านเหมือนกัน

จะเห็นได้ว่า ลักษณะของทุนสังคมแบบเชื่อมโยง มักมีลักษณะแบบไม่เป็นทางการ อาศัยรูปแบบความสัมพันธ์แบบเดิม คือแบบญาติมิตร แม้จะมีลักษณะเชิงรุก แต่ยังมีข้อจำกัดในการรุก คือยังไม่สามารถแข่งขันได้ ผู้ผลิตในชนบทไม่มีองค์กรที่เป็นทางการ เช่น สหกรณ์ที่เชื่อมโยงในแนวตั้ง (เช่น จากการผลิตสู่การแปรรูป และการตลาด) หรือองค์กรที่ให้ความคุ้มครองด้านแรงงานอย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้น การเชื่อมโยงที่ปรากฏจึงเป็นการดันรนไปตามศักยภาพ วัฒนธรรม และรูปแบบการสร้างเครือข่ายแบบเดิม คือแบบที่ไม่เป็นทางการ

บทที่ 4

กองทุนหมู่บ้าน

กองทุนหมู่บ้านเป็นกองทุนที่เกิดขึ้นตามนโยบายของรัฐบาล มีชื่อเต็มว่า “กองทุนหมู่บ้าน และชุมชนเมืองแห่งชาติ” โดยรัฐได้จัดสรรเงินลงไปให้หมู่บ้านละ 1 ล้านบาท เพื่อเป็นแหล่งเงินทุนหมุนเวียนในหมู่บ้านและชุมชนเมือง เป็นแหล่งเงินทุนในการลงทุนสร้างอาชีพเสริม และสร้างวิสาหกิจขนาดเล็กในครัวเรือน เพื่อสร้างรายได้ให้แก่ประชาชนในชุมชน หลักการสำคัญเกี่ยวกับกองทุน คือ เพื่อสร้างความเป็นชุมชนและท้องถิ่น โดยชุมชนเป็นผู้กำหนดอนาคตและจัดการหมู่บ้านและชุมชนด้วยตนเอง ทั้งนี้กองทุนจะต้องเกื้อกูลประโยชน์ต่อผู้ด้อยโอกาสในหมู่บ้านและชุมชน รวมทั้งสามารถเชื่อมโยงกระบวนการเรียนรู้ร่วมกันระหว่างชุมชน ราชการ และเอกชน ซึ่งถือเป็นการกระจายอำนาจให้ท้องถิ่น วัตถุประสงค์สำคัญของกองทุนหมู่บ้าน ได้แก่

- 1) เป็นแหล่งเงินทุนหมุนเวียนในหมู่บ้านและชุมชนสำหรับการลงทุนเพื่อพัฒนาอาชีพ สร้างงาน สร้างรายได้หรือเพิ่มรายได้ การลดรายจ่าย การบรรเทาเหตุฉุกเฉินและจำเป็นเร่งด่วน และสำหรับการนำไปสู่การสร้างกองทุนสวัสดิการที่ดีแก่ประชาชนในหมู่บ้านหรือชุมชน
- 2) ส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านและชุมชนให้มีขีดความสามารถในการจัดระบบ และบริหารจัดการเงินทุนของตนเอง
- 3) เสริมสร้างกระบวนการพึ่งพาตนเองของหมู่บ้านและชุมชนในด้านการเรียนรู้ การสร้าง และพัฒนาความคิดริเริ่ม เพื่อการแก้ไขปัญหา และเสริมสร้างศักยภาพ และส่งเสริมเศรษฐกิจพอเพียงในหมู่บ้านและชุมชนเมือง
- 4) กระตุ้นเศรษฐกิจในระดับฐานรากของประเทศ รวมทั้งเสริมสร้างภูมิคุ้มกันทางเศรษฐกิจและสังคมของประเทศในอนาคต
- 5) เสริมสร้างศักยภาพและความเข้มแข็งทั้งทางเศรษฐกิจ และสังคมของประชาชนในหมู่บ้านหรือชุมชน

กองทุนหมู่บ้านเป็นนโยบายที่ใช้หมู่บ้านหรือชุมชนเป็นศูนย์กลางของการดำเนินการ โดยให้ชุมชนร่วมกันวางกติกาและกฎระเบียบต่างๆ เกี่ยวกับกองทุน ส่วนเจ้าหน้าที่ของรัฐ หรือบุคคลภายนอกเป็นเพียงผู้คอยอำนวยความสะดวกในการจัดสรรเงิน และดูแลการใช้เงินให้เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้กว้างๆ โดยไม่เข้าไปกำกับหรือสั่งการให้เป็นไปตามความต้องการ เป็นโครงการนำร่องที่จะนำไปสู่การวางนโยบาย และการกำหนดยุทธศาสตร์ในการดำเนินงานที่มีฐานอยู่ที่ชุมชน ให้ชุมชนเป็นผู้กำหนดเป้าหมายเฉพาะตามความต้องการของชุมชน รวมทั้งให้ชุมชนเป็นผู้ร่วม

กันกำหนดกรอบกติกาในการดำเนินงานเกี่ยวกับกองทุนและให้ชุมชนเป็นผู้รับผิดชอบต่อผลการดำเนินการเกี่ยวกับกองทุน (นภาพร หะวานนท์ และคณะ, 2544)

1. การดำเนินงานกองทุนหมู่บ้านในพื้นที่วิจัย 10 หมู่บ้านภาคอีสาน

1.1 การจัดตั้งกองทุนหมู่บ้าน

การจัดตั้งกองทุนหมู่บ้านในชุมชนที่ศึกษาทั้ง 10 ชุมชนเป็นการจัดตั้งโดยการปฏิบัติตามข้อกำหนดที่ได้มีการระบุไว้อย่างชัดเจนในระเบียบคณะกรรมการกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองแห่งชาติว่าด้วยการจัดตั้งและบริหารกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองแห่งชาติ (สำนักนายก รัฐมนตรี, 2544) ที่ระบุไว้ว่า “ในวาระเริ่มแรกในส่วนของหมู่บ้าน ให้ผู้ใหญ่บ้านเรียกประชุมหัวหน้าครัวเรือนในหมู่บ้านครัวเรือนละ 1 คน เพื่อเปิดเวทีชาวบ้านในการชี้แจง ทำความเข้าใจ เตรียมความพร้อม และดำเนินการเลือกคณะกรรมการกองทุน” และระเบียบที่ว่าด้วยจำนวนคณะกรรมการกองทุนซึ่งระบุไว้ว่า “ให้กองทุนแต่ละกองทุนมีคณะกรรมการกองทุน จำนวนไม่น้อยกว่าเก้าคนแต่ไม่เกินสิบห้าคน ประกอบด้วยกรรมการทั้งชายและหญิงในสัดส่วนเท่าเทียมกัน” ส่วนใหญ่ การเลือกกรรมการกองทุนในปีแรกนี้ จะมีข้าราชการระดับอำเภอ หรือคณะกรรมการกองทุนหมู่บ้านระดับอำเภอ มาชี้แจงนโยบายเกี่ยวกับกองทุนหมู่บ้าน ตลอดจนเข้าร่วมสังเกตการณ์และดูแลการเลือกกรรมการกองทุนระดับหมู่บ้านด้วย¹

¹ ตัวอย่างของกระบวนการเลือกตั้งกรรมการกองทุนหมู่บ้านในปีที่หนึ่งและปีที่สองของบ้านปางสา จังหวัดชัยภูมิ มีดังนี้

ในขั้นตอนแรกคณะกรรมการระดับอำเภอ ให้ชาวบ้านคัดเลือกคณะกรรมการบริหารกองทุน โดยพิจารณาเลือกบุคคลที่มีความเสียสละ ไม่เห็นแก่ตัว ซื่อสัตย์ และเป็นคนดี ซึ่ง กองทุนมีคณะกรรมการได้ต่ำสุด 9 คน และสูงสุดไม่เกิน 15 คน เป็นชายและหญิงในจำนวนเท่าๆ กัน ชาวบ้านได้ร่วมกันพิจารณาคัดเลือกบุคคลที่จะมาเป็นคณะกรรมการมาบริหารกองทุน เริ่มจากการให้สมาชิกเสนอชื่อผู้ที่มีความเหมาะสมกับคุณสมบัติ และมีผู้รับรองผู้สมัคร อย่างน้อย 2 คน ซึ่งผู้สมัครส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในการพัฒนาหมู่บ้าน และเป็นบุคคลที่มีความเสียสละ และมีความรู้ หลังจากนั้นใช้วิธีตัดสินโดยยกมือ ชาวบ้านได้ยกมือเสนอบุคคลทั้งสิ้น 15 คน และในที่ประชุมจึงมีมติให้บุคคลทั้ง 15 คน เป็นคณะกรรมการมาบริหารกองทุนประจำหมู่บ้าน พร้อมกับให้กรรมการแต่ละคนแนะนำตัว ก่อนที่จะปิดการประชุมในครั้งนี้ หลังจากนั้น ให้กรรมการแต่ละท่าน คัดเลือกประธานกรรมการกองทุน รองประธานกรรมการ เลขานุการ เหรัญญิก ผู้ตรวจสอบภายใน ประชาสัมพันธ์ และกรรมการฝ่ายต่างๆ และคัดสรรผู้ทรงคุณวุฒิ และที่ปรึกษา จำนวน 8 คน เพื่อให้คำปรึกษาในการดำเนินงานกองทุน โดยพิจารณาคัดเลือกแต่ละตำแหน่ง และยกมือให้คะแนนในแต่ละตำแหน่ง จนได้บุคคลครบตาม

การเลือกกรรมการกองทุนหมู่บ้านกระทำได้ขึ้นประมาณกลางปีพ.ศ. 2544 ระหว่างเดือนเมษายนถึงเดือนสิงหาคม (ตารางที่ 4.1) หลังจากมีกรรมการกองทุนในระดับหมู่บ้านแล้ว กรรมการก็จะทำหน้าที่ร่างระเบียบกองทุน ซึ่งจะอิงกับระเบียบกลางที่ออกโดยสำนักนายกรัฐมนตรี รวมทั้งมีการเปิดรับสมาชิก ส่วนใหญ่ครัวเรือนหนึ่งๆจะมีสมาชิกเพียงหนึ่งคน ยกเว้นที่หมู่บ้านหนองหิน ซึ่งมีครัวเรือนหนึ่งที่มีสมัครเป็นสมาชิกถึงสองคน สัดส่วนของครัวเรือนที่เป็นสมาชิกกองทุนในแต่ละหมู่บ้านจะอยู่ประมาณร้อยละ 82 โดยเฉลี่ย (ต่ำสุดร้อยละ 48 สูงสุดร้อยละ 100) (ตารางที่ 4.1) ทั้งนี้ หมู่บ้านที่มีสมาชิกกองทุนครบทุกครัวเรือนมีอยู่ร้อยละ 40 อย่างไรก็ตาม ก็ได้หมายความว่า ครัวเรือนที่เป็นสมาชิกจะมีการกู้เงินทั้งหมด ในปีแรกของการดำเนินงานกองทุน สัดส่วนของครัวเรือนที่กู้เงินจากกองทุนโดยเฉลี่ยคิดเป็นร้อยละ 53.2 ของครัวเรือนทั้งหมดในหมู่บ้าน (ต่ำสุดร้อยละ 22.4 สูงสุดร้อยละ 68.6) (ตารางที่ 4.1) ในขณะที่สัดส่วนของครัวเรือนที่กู้ ต่อครัวเรือนที่เป็นสมาชิกกองทุนทั้งหมด คือร้อยละ 62.4

ในส่วนของอัตราดอกเบี้ยนั้น กองทุนหมู่บ้านแต่ละแห่งสามารถมีอิสระในการกำหนดได้ตามความเหมาะสม ซึ่งอัตราดอกเบี้ยจะอยู่ระหว่างร้อยละ 3 ถึงร้อยละ 8 อย่างไรก็ตาม ก็มีบางหมู่บ้านที่มีการรับทราบข้อมูลที่ผิดพลาดว่า ถ้ากำหนดอัตราดอกเบี้ยไว้ต่ำ อาจจะมีโอกาสน้อยที่จะได้รับจัดสรรเงินจากรัฐบาล จึงมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยไว้สูงถึงร้อยละ 12 – 15 ทำให้มีผู้สนใจสมัครเข้าเป็นสมาชิกน้อย แต่อย่างไรก็ตาม หมู่บ้านเหล่านี้ก็ได้มีการปรับอัตราดอกเบี้ยลดลงภายในปีแรก เมื่อทราบข้อมูลชัดเจนว่า อัตราดอกเบี้ยจะไม่มีผลต่อการตัดสินใจของรัฐบาล

ตำแหน่งที่ต้องการ คณะกรรมการบริหารกองทุนในวาระปีที่ 1 แยกเป็นหญิง 7 คน เป็นชาย 8 คน และดำเนินงานกองทุนหมู่บ้านในช่วงเวลาดังตั้ง 1 กรกฎาคม 2544 – 30 สิงหาคม 2545

เมื่อครบกำหนดระยะเวลาหนึ่งปี นับแต่วันที่คณะกรรมการกองทุนเข้ารับตำแหน่ง คณะกรรมการกองทุนมีการจับสลากออกจำนวนกึ่งหนึ่งของกรรมการกองทุนทั้งหมด เมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2545 สมาชิกกองทุนจึงได้มีการเลือกตั้งกรรมการกองทุนหมู่บ้านใหม่แทนกรรมการชุดเดิมที่ครบวาระ มีผู้ร่วมประชุม 100 กว่าคน โดยมีครูประจำหมู่บ้าน ซึ่งเป็นผู้ทรงวุฒิและที่ปรึกษากองทุนเป็นผู้นำประชุมเพื่อคัดเลือกคณะกรรมการกองทุนหมู่บ้าน ซึ่งมีผู้สมัคร 15 คน ได้รับเลือกเป็นคณะกรรมการกองทุนทั้ง 15 คน มีกรรมการทั้งหมด 15 คน แยกเป็นหญิง 7 คน เป็นชาย 8 คน อัตราส่วนเหมือนกรรมการชุดเดิม

ตารางที่ 4.1 จำนวนสมาชิก จำนวนคนกู้ อัตราดอกเบี้ย ของกองทุนหมู่บ้าน

ที่	หมู่บ้าน	จังหวัด	ครัว เรือน	วันเลือก กรรมการ	วันครบ กำหนด คืนเงินปี 1	จำนวน สมาชิก	จำนวน คนกู้	% ครัว เรือน สมาชิก ต่อครัว เรือนทั้ง หมด	%คนกู้ ต่อ สมาชิก	%คนกู้ต่อ ครัวเรือน ทั้งหมด	ดอกเบี้ย ร้อยละ
1	หนองพระ	ขอนแก่น	125	26/4/44	25/9/45	102	85	81.2	83.3	68.0	6
2	หนองหิน	ขอนแก่น	86	31/7/44	15/9/45	87	59	100.0	67.8	68.6	6
3	ห้วยโตน	อำนาจเจริญ	139	21/6/44	19/9/45	102	80	73.4	78.4	57.5	3
4	ห้วยไคร้	อุบลราชธานี	65	21/6/44	14/9/45	64	38	98.5	59.4	58.5	5
5	ห้วยหวด	นครพนม	250	1/7/44	1/10/45	120	56	48.0	46.7	22.4	15
6	นาดี	นครพนม	163	1/8/44	1/10/45	120	89	54.6	74.2	54.6	5
7	ปางสา	ชัยภูมิ	192	30/8/44	30/9/45	192	106	100.0	48.6	55.7	8
8	แก้ว	ขอนแก่น	107	25/7/44	19/10/45	107	58	100.0	54.2	54.2	6
9	หนองลาย	มหาสารคาม	104	25/6/44	6/10/45	104	65	100.0	62.5	62.5	12
10	บึง	มหาสารคาม	231	26/6/44	18/1/46	144	70	62.3	48.6	30.3	12

1.2 การจัดสรรเงินกู้และการใช้ประโยชน์

การกู้เงินของสมาชิกกองทุนหมู่บ้านในชนบทภาคอีสานซึ่งเป็นพื้นที่วิจัยทั้ง 10 หมู่บ้าน เป็นการกู้ไปโดยแสดงวัตถุประสงค์ของการกู้เพื่อการลงทุนในด้านการเกษตร (เพาะปลูก เลี้ยงสัตว์ ประมง) เป็นส่วนใหญ่ โดยสัดส่วนของการกู้ไปลงทุนในการประกอบอาชีพเกษตรกรรมจะมีถึงประมาณร้อยละ 66-95 (ตารางที่ 4.2) การกู้เงินไปลงทุนทางการเกษตรที่สำคัญคือการเพาะปลูกและการเลี้ยงสัตว์ การเพาะปลูกพืชชนิดใดก็ขึ้นอยู่กับพื้นฐานทางด้านการเกษตรที่เป็นอยู่ของชุมชนนั้นๆ เช่น การทำนาปลูกข้าว การปลูกอ้อย สับปะรด แตงกวา ปลูกผัก เป็นต้น สำหรับการเลี้ยงสัตว์นั้น ที่นิยมมากคือการเลี้ยงวัว สัตว์อื่นๆได้แก่ สุกร ควาย ไก่ กบ จิ้งหรีด ปลา เป็นต้น

สำหรับการลงทุนในกิจกรรมนอกการเกษตรนั้นนับว่ายังมีอยู่น้อย ยกเว้นในหมู่บ้านที่มีการทำหัตถกรรมหรืออุตสาหกรรมในครัวเรือน ซึ่งก็มักเป็นการกู้เงินไปลงทุนเสริมในกิจกรรมที่ทำกันนานนับเนื่องมาจากอดีต เช่น การปั้นครก การทำโน การสานหวด กิจกรรมเหล่านี้ยังดำรงอยู่มาได้ยาวนาน เพราะเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นสิ่งจำเป็นในชีวิตของชาวชนบท และยังมีตลาดรับซื้ออยู่

อย่างกว้างขวาง อุตสาหกรรมที่เป็นการผลิตสิ่งใหม่ๆและเจาะตลาดใหม่ คือตลาดของคนชั้นกลางในเมืองยังมีอยู่น้อย ที่พบเช่น การเจียระไนพลอย หรือการทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายที่มีการออกแบบผลิตภัณฑ์แตกต่างไปจากเดิม จะเห็นได้ว่าหากเป็นหมู่บ้านที่มีการทำอุตสาหกรรมในครัวเรือนอยู่เป็นพื้นแล้ว ก็จะมีสัดส่วนการกู้ไปลงทุนในกิจกรรมนอกการเกษตรค่อนข้างมากกว่าปกติ เช่น ในพื้นที่วิจัย มีการกู้เงินไปลงทุนปั่นครก ที่บ้านนาดี จังหวัดนครพนม ทำไน เจียระไนพลอย และทอผ้าที่บ้านหนองหิน จังหวัดขอนแก่น เป็นต้น (ตารางที่ 4.3) สำหรับการลงทุนในกิจการนอกการเกษตรที่สำคัญซึ่งพบในทุกหมู่บ้านคือการค้าขาย ซึ่งมักจะเป็นการกู้โดยผู้ที่มีร้านค้าอยู่แล้ว การกู้เงินไปทำกิจการร้านค้านี้ มักพบว่าสามารถสร้างผลตอบแทนได้ดี กิจการค้าขายย่อยอื่นๆ ได้แก่ การลงทุนซื้อรถพ่วงมอเตอร์ไซด์และอุปกรณ์สำหรับทำและขายน้ำเต้าหู้ ขายไส้กรอกอีสาน (ที่บ้านหนองหินซึ่งเป็นหมู่บ้านซึ่งตั้งอยู่ติดถนนลาดยาง) ส่วนกิจการนอกการเกษตรที่เป็นการลงทุนในการประกอบอาชีพอิสระอื่นๆ ในหมู่บ้านเขตชนบทที่ห่างไกลในภาคอีสานยังมีไม่มากนัก ที่มีการนำไปลงทุนได้แก่ การทำร้านซ่อมเครื่องยนต์และมอเตอร์ไซด์ ตัดผม เป็นต้น

ตารางที่ 4.2 วัตถุประสงค์ของการกู้เงินจากกองทุนหมู่บ้านปีที่ 1 ในหมู่บ้านใกล้เคียงเมือง

วัตถุประสงค์ของการกู้เงิน	อัตราร้อยละของครัวเรือน				
	บ้านหนองพระ จ.ขอนแก่น	บ้านหนองหิน จ.ขอนแก่น	บ้านปางสา จ.ชัยภูมิ	บ้านนาดี จ.นครพนม	บ้านห้วยโตน อำนาจเจริญ
อาชีพเกษตรกรรม	91.2	66.7	95.3	73.7	92.6
อาชีพนอกเกษตรกรรม	8.8	33.3	4.8	26.4	7.5
รวม	100	100	100	100	100

ตารางที่ 4.3 วัตถุประสงค์ของการกู้เงินจากกองทุนหมู่บ้านปีที่1 ในหมู่บ้านใกล้เคียงเมือง

วัตถุประสงค์ของการกู้เงิน	อัตราร้อยละของครัวเรือน				
	บ้านหนองพระ จ.ขอนแก่น	บ้านหนองหิน จ.ขอนแก่น	บ้านปางสา จ.ชัยภูมิ	บ้านนาดี จ.นครพนม	บ้านห้วยโตน อำนาจเจริญ
เพาะปลูก	53.8	3.9	40.6	73.7	13.8
เลี้ยงสัตว์	30.0	62.8	54.7	0	78.8
ประมง	7.4	0	0	0	0
หัตถกรรม	0	19.6	1.9	19.7	0
ค้าขาย	8.8	9.8	1.9	6.6	5.0
ประกอบกิจการอิสระ	0	3.9	1.0	0	2.5
อื่นๆ	0	0	0	0	0

หมายเหตุ					
เพาะปลูก	ได้แก่	ข้าว ถั่วเขียว ถั่วลิสง สับปะรด (คาบูกิ เมล็ดพันธุ์ เก็บเกี่ยว ปรับปรุงที่นา ให้ได้ระดับ ฯลฯ)			
เลี้ยงสัตว์	ได้แก่	วัว สุกร ควาย ไก่ เป็ด กบ จิ้งหรีด			
หัตถกรรม	ได้แก่	ทอผ้า ทำนา (อุปกรณ์สำหรับการขึ้นฝ้าย) เจียรระโนพลอยอัดและพลอยแท้ ปั่นครก			
ค้าขาย	ได้แก่	ของชำ น้ำเต้าหู้ ไข่กรอก			
ประกอบกิจการอิสระได้แก่		ตัดผม ซ่อมจักรยานยนต์และจักรยาน			
รวม		100	100	100	100

การลงทุนในด้านการเกษตรที่สำคัญที่สมควรกล่าวถึงในที่นี้ คือการกู้เงินจากกองทุนหมู่บ้านไปลงทุนในการปรับที่นา ที่บ้านห้วยโตน จังหวัดอำนาจเจริญ เนื่องจากพื้นที่แถบนี้บางส่วนเป็นพื้นที่ที่เพิ่งมีการปรับจากการทำไร่มาเป็นการทำนาในระยะเวลาไม่นานนัก การทำนาเป็นเกษตรกรรมที่ให้ผลตอบแทนสูงกว่า มีความยั่งยืนมากกว่า และสร้างความมั่นคงให้แก่เกษตรกรได้มากกว่าการปลูกพืชไร่อายุยาว เช่น มันสำปะหลัง แต่พื้นที่นาใหม่มักให้ผลตอบแทนไม่มากนักและต้องใช้เวลาในการดูแลมากกว่า รวมทั้งไม่สามารถใช้เครื่องจักรทุนแรงในการทำนาได้สะดวก เนื่องจากแปลงนาแต่ละแปลงมีขนาดเล็ก พื้นที่นาในแปลงนามีระดับไม่สม่ำเสมอ คันนาไม่ได้ขนาดและไม่ไต่ระดับ ทำให้ขังน้ำได้น้อย และน้ำในแต่ละแปลงมีความลึกที่ไม่สม่ำเสมอ เนื่องจากแปลงนามีความลาดเอียง ส่วนใหญ่เกษตรกรจะค่อยๆปรับที่นาไปตามแรงงานและเงินทุนที่มี แต่เมื่อมีโครงการกองทุนหมู่บ้าน ได้มีเกษตรกรของหมู่บ้านถึง 11 ราย (ร้อยละ 13.8 ของผู้กู้ในหมู่บ้านทั้งหมด) ที่ได้กู้เงินไปลงทุนปรับปรุงที่นา ซึ่งตัวเกษตรกรผู้กู้และกรรมการเองต่างรู้ว่าเงินลงทุนนี้ไม่สามารถส่งผลออกงายมาใช้คืนได้ทันในเวลา 1 ปี แต่ทั้งสองฝ่ายก็เห็นว่าเป็นการลงทุนที่คุ้มค่า และจะสร้างความมั่นคงในระยะยาว จึงได้มีการกู้ไปเพื่อวัตถุประสงค์ดังกล่าว

อย่างไรก็ตาม ในบางหมู่บ้านซึ่งถึงแม้ว่าจะมีพื้นฐานทางเศรษฐกิจเป็นการทำการเกษตรเป็นหลัก แต่เป็นหมู่บ้านที่ตั้งอยู่ใกล้เมือง กลับพบว่าการกู้เงินไปลงทุนในกิจการนอกการเกษตรในสัดส่วนที่สูงมาก (เช่น บ้านบึง มีครัวเรือนที่กู้เงินไปลงทุนในอาชีพนอกการเกษตรถึงร้อยละ 70 ของผู้กู้ทั้งหมด ดูตารางที่ 4.4) และบางกิจการเป็นการลงทุนทำกิจการใหม่ซึ่งผู้กู้ไม่เคยทำมาก่อน ซึ่งแสดงให้เห็นว่า การที่หมู่บ้านตั้งอยู่ใกล้เมือง มีการคมนาคมสะดวก กองทุนหมู่บ้านก็ได้เปิดโอกาสให้ชาวชนบทได้มีการลงทุนในกิจการต่างๆที่มีความหลากหลาย และสร้างรายได้เป็นอย่างดี ตัวอย่างกิจการประเภทนี้ ได้แก่ การลงทุนค้าขาย โดยเข้าไปขายในตลาดในเมืองด้วย

การรับซื้อผลิตผลทางการเกษตรจากหมู่บ้านในเขตชนบท เช่น ผัก และปลา การเร่ขายสินค้าด้วยรถมอเตอร์ไซด์พ่วงไปในเมืองและตามหมู่บ้านต่างๆ เช่น น้ำแข็งใส ไอศกรีม ลูกชิ้นทอด การเปิดแผงขายสินค้าในตลาดในเมือง นอกจากนี้ ยังมีการลงทุนในการประกอบกิจการอิสระต่างๆ เช่น การเปิดร้านเสริมสวย ร้านตัดเย็บเสื้อผ้า เย็บจักรอุตสาหกรรม ร้านซักอบรีดเสื้อผ้า รวมทั้งนำไปเสริมกิจการโรงเรียนเอกชน คือการซื้ออุปกรณ์สนามเด็กเล่น เป็นต้น กิจการเหล่านี้สามารถเกิดขึ้นได้ก็เนื่องจากหมู่บ้านตั้งอยู่ใกล้เมือง ซึ่งมีการจำแนกแจกแจงด้านอาชีพที่ชัดเจน คนมีการทำงานที่เป็นเฉพาะด้านมากขึ้น ทำให้เกิดความต้องการการบริการและการทำงานเฉพาะด้าน ในขณะที่เศรษฐกิจในชนบทจะเป็นแบบที่ครัวเรือนจะทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจเพื่อสนองความต้องการในการบริโภคของครัวเรือนหลายๆด้าน โดยไม่ต้องพึ่งบริการจากผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านเท่าในเมือง (เช่น การตัดเย็บเสื้อผ้า การทำอาหาร การก่อสร้าง การเสริมสวย เป็นต้น)

ตารางที่ 4.4 : วัตถุประสงค์ของการกู้เงินจากกองทุนหมู่บ้านปีที่ 1 ในหมู่บ้านใกล้เคียง

วัตถุประสงค์ของการกู้เงิน	อัตราร้อยละของครัวเรือน	
	ห้วยหวด จ.นครพนม	บ้านบึง จ.มหาสารคาม
อาชีพเกษตรกรรม	64.3	30.0
อาชีพนอกเกษตรกรรม	35.7	70.0
รวม	100	100

ตารางที่ 4.5 วัตถุประสงค์ของการกู้เงินจากกองทุนหมู่บ้านปีที่1 ในหมู่บ้านใกล้เคียง

วัตถุประสงค์ของการกู้เงิน	อัตราร้อยละของครัวเรือน	
	ห้วยหวด จ.นครพนม	บึง จ.มหาสารคาม
เพาะปลูก	10.7	10.0
เลี้ยงสัตว์	41.1	18.6
ประมง	12.5	1.4
หัตถกรรม	1.8	0
ค้าขาย	28.5	62.9
ประกอบอาชีพอิสระ	5.4	7.1
รวม	100	100

หมายเหตุ บ้านห้วยหวด		
เพาะปลูก	ได้แก่	แตงกวา
เลี้ยงสัตว์	ได้แก่	วัว สุกร ไก่ จิ้งหรีด
ประมง	ได้แก่	เลี้ยงปลาในกระชัง ทำบ่อเลี้ยงปลาตาก
หัตถกรรม	ได้แก่	จักสานหวด
ค้าขาย	ได้แก่	ขายของชำ ขายกล้วยเตี๋ยว ขายปลาในตลาด ค้าขายเบ็ดเตล็ดในตลาด
ประกอบกิจการอิสระ	ได้แก่	ทำอิฐบล๊อค ทำขนมจีน ช่างไฟฟ้า (ซื้ออุปกรณ์ไฟฟ้า)
หมายเหตุ บ้านบึง		
เพาะปลูก	ได้แก่	ทำนา ทำไร่อ้อย เพาะเห็ด ทำไร่สวนผสม
เลี้ยงสัตว์	ได้แก่	สุกร ไก่ วัว ควาย
ค้าขาย	ได้แก่	ขายของชำ เปิดร้านอาหาร เร่ขายลูกชิ้นทอด เปิดแผงขายรองเท้า เร่ขายน้ำแข็งใส รับซื้อปลาและผักจากหมู่บ้านมาขายในตลาด
ประกอบกิจการอิสระ	ได้แก่	ร้านเสริมสวย เย็บจักรอุตสาหกรรม ร้านซักอบรีดเสื้อผ้า โรงเรียนเอกชน(ซื้ออุปกรณ์สนามเด็กเล่น)

โดยสรุป การใช้ประโยชน์จากกองทุนหมู่บ้านเป็นไปตามพื้นฐานทางเศรษฐกิจของแต่ละชุมชน เนื่องจากชุมชนชนบทในภาคอีสานส่วนใหญ่ยังมีพื้นฐานทางเศรษฐกิจแบบเกษตรกรรม ดังนั้น เงินจากกองทุนจึงถูกนำไปใช้จ่ายในการลงทุนด้านการเกษตรเป็นส่วนใหญ่ เพราะโอกาสในการทำกิจกรรมนอกการเกษตรมีอยู่น้อยมากยกเว้นกรณีของหมู่บ้านที่อยู่ใกล้เมือง ซึ่งก็มีหมู่บ้านในอีสานจำนวนน้อยที่จัดอยู่ในลักษณะนี้ ในการทำการเกษตรของชาวอีสานนั้น ดังได้กล่าวมาแล้วในบทก่อนว่า เป็นการเกษตรที่ต้องเผชิญกับปัจจัยที่เกษตรกรควบคุมได้น้อยมาก 2 ประการ คือ ปัจจัยด้านฤดูกาลทางธรรมชาติ และปัจจัยด้านการตลาด ทำให้เป็นการลงทุนที่มีความเสี่ยงสูง หากกิจการที่เกษตรกรนำเงินไปลงทุนประสบความล้มเหลว ก็จะส่งผลต่อการใช้คืนเงินกู้อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ซึ่งก็เป็นสิ่งที่ปรากฏให้เห็นอย่างชัดเจนในการดำเนินงานกองทุนในระยะที่ผ่านมา อย่างไรก็ตาม เนื่องจากตัวเกษตรกรเองก็มีชีวิตที่ผูกโยงอยู่กับความเสี่ยงเช่นนี้มาเนิ่นนาน จึงได้มีกลยุทธ์ในการจัดการกับความเสี่ยง เพื่อให้ครัวเรือนสามารถขับเคลื่อนการผลิตซ้ำต่อไปได้ ดังที่ได้บรรยายมาแล้วในบทก่อน กลยุทธ์ที่สำคัญประการหนึ่งคือการสร้างความหลากหลายในการผลิตและการลงทุน และการใช้แรงงานในครอบครัวอย่างยืดหยุ่น ดังนั้น เราจะเห็นว่า ส่วนใหญ่ เกษตรกรมิได้ใช้เงินกู้ที่กู้ไปอย่างตายตัว หรือที่เรียกว่า “ตรงตามวัตถุประสงค์” และในเวลาที่จะนำเงินมาคืน บางที (ส่วนใหญ่) ก็ได้นำเงินที่ออกเอยมาจากการลงทุนตามวัตถุประสงค์

ประสงค์ในการกู้ ซึ่งทั้งผู้กู้และกรรมการก็ดูจะเข้าใจในสถานการณ์นี้ จึงมักมิได้ถือประเด็นนี้เป็นประเด็นความผิดพลาดร้ายแรง

1.3 การคืนเงินกู้

ในหมู่บ้านที่เป็นกรณีศึกษาทั้ง 10 กรณี อัตราการใช้คืนเงินกู้แก่กองทุนในปีแรกอยู่ที่ร้อยละ 100 ทุกหมู่บ้าน ส่วนหนึ่งเป็นเพราะการรณรงค์ประชาสัมพันธ์อย่างเข้มแข็งของภาครัฐ ทั้งตามสื่อสารมวลชนต่างๆ และโดยข้าราชการในท้องถิ่น จนกรรมการกองทุนและสมาชิกส่วนใหญ่มีความเชื่อว่า ถ้ากองทุนของหมู่บ้านของตนสามารถบริหารงานจนมีคนใช้คืนเงินกู้ได้ครบและตรงตามกำหนดเวลาในปีแรก กองทุนนั้นก็จะได้รับอนุมัติให้ดำรงคงอยู่ในหมู่บ้าน เป็นสมบัติของชุมชนต่อไป ดังนั้น ทั้งกรรมการและสมาชิกจึงมีเป้าหมายตรงกันว่า จะต้องใช้คืนเงินกู้ให้ได้ครบตามเป้า แม้ว่าเงินที่นำไปลงทุนจะยังไม่ออกเงินเป็นรายได้ก็ตาม แต่การลงทุนในระยะเวลาที่ผ่านมา ก็มีปัญหาลหลายประการ ทำให้ผู้กู้ต้องมีวิธีการที่พลิกแพลงและยืดหยุ่นในการหาเงินมาใช้

ปัญหาในการลงทุนและการใช้คืนเงินกู้

การลงทุนและความสามารถในการใช้คืนเงินกู้เป็นประเด็นที่สัมพันธ์กัน การเลือกลงทุนในกิจการที่ก่อผลออกเงินเป็นรายได้ เป็นปัจจัยเบื้องต้นที่จะทำให้ผู้กู้สามารถคืนเงินกู้ได้ แต่ในหลายๆกรณีจะพบว่า สมาชิกมีปัญหาในเรื่องการลงทุนในหลายรูปแบบ ดังนี้

1. **กิจกรรมที่กู้เงินไปลงทุนประสบกับการขาดทุน** ในพื้นที่วิจัยพบมากในการลงทุนปลูกแตงกวาในปีเพาะปลูก พ.ศ. 2545 ซึ่งแตงมีราคาตกต่ำมาก ทำให้เกษตรกรที่บ้านหนองพระที่กู้เงินไปลงทุนประสบกับภาวะขาดทุนทั้งหมด
2. **กิจกรรมที่กู้เงินไปลงทุนไม่สามารถถอนทุนหรือสร้างกำไรได้ภายในระยะเวลา 1 ปี** ในพื้นที่วิจัยที่พบมากคือการลงทุนซื้อวัวควายมาเลี้ยงเพื่อเอาลูก ซึ่งลูกวัวควายจะยังไม่โตพอที่จะขายได้ภายในเวลา 1 ปี ในเรื่องนี้ เกษตรกรจะทราบดีตั้งแต่ก่อนกู้ แต่ก็คิดว่า จะสามารถหาเงินจากการรับจ้าง หรืออื่นๆ มาใช้คืนได้ นอกจากนี้ ยังมีการลงทุนอื่นๆ อีกที่ไม่สามารถคืนทุนได้ใน 1 ปี เช่น การลงทุนปรับที่นา และการลงทุนขุดสระเพื่อทำเกษตรผสมผสาน อย่างไรก็ตาม สำหรับเกษตรกรแล้ว กิจกรรมทั้ง 3 ประการดังกล่าวนี้ สามารถสร้างผลกำไรและความมั่นคงทางเศรษฐกิจได้ในระยะยาว จึงนับว่าคุ้มกับการลงทุน เพียงแต่ไม่สอดคล้องกับเงื่อนไขของกองทุนเท่านั้น
3. **เงินที่กู้มาไม่เพียงพอกับการลงทุนจึงนำเงินไปใช้จ่ายด้านอื่นแทน** เพราะคาดการณ์ผิด หรือเพราะเงินตกลำบาก เช่น ในการซื้อวัว วัวมีราคาขึ้นเร็ว เงินที่กู้มาได้ ไม่

พอที่จะซื้อ จึงนำเงินไปใช้จ่ายด้านอื่นแทน วิธีการแก้ปัญหา อาจใช้วิธีการหลบเลี่ยง เช่น ใช้วัวควายที่มีอยู่เดิมเป็นหลักฐานกลบเกลื่อนว่าได้มีการลงทุน ซึ่งกรรมการกองทุนก็มักจะรู้ทัน เพราะหมู่บ้านเป็นสังคมขนาดเล็กจึงมักรู้ข้อมูลภายในกันดี แต่การจะจัดการอย่างไรรู้แน่ อยู่ที่ว่าตัดสินใจในหมู่กรรมการ กรรมการส่วนใหญ่จะไม่เรียกเงินคืน แต่จะใช้วิธีการว่ากล่าวตักเตือน หรืออย่างที่เข้มงวดกว่านั้น คือการตัดสิทธิ์ไม่ให้กู้เงินในรอบต่อไป

4. บางกรณีจึงใจบอกเหตุผลในการกู้ผิดไปจากความเป็นจริง เช่น ต้องการกู้เงินเพื่อใช้จ่ายในการเดินทางไปทำงานในต่างถิ่น แต่กลัวว่าจะไม่ได้รับอนุมัติ จึงบอกว่าจะนำไปซื้อวัว หรือไปลงทุนทำนา เป็นต้น
5. ช่วงจังหวะเวลาที่เงินกู้ตกมาไปตรงกับรอบการผลิตอย่างอื่นที่ต้องการเงินพอดี จึงนำเงินไปลงทุนทางอื่นที่ไม่ใช่เหตุผลที่ระบุไว้ในตอนขอกู้ เช่นที่บ้านหนองพระ ชาวบ้านต้องการกู้เงินซื้อวัว แต่เงินตกมาในช่วงที่เป็นฤดูปลูกแตง ชาวบ้านจึงนำเงินไปลงทุนปลูกแตงก่อน โดยวางแผนว่าเมื่อได้กำไรจากแตงแล้วจึงค่อยนำไปซื้อวัว แต่ปรากฏว่า ปีนั้นแตงราคาตก จึงไม่มีเงินไปซื้อวัว

วิธีการหาเงินมาใช้คืนกองทุนหมู่บ้าน ในกรณีที่มีการลงทุนมีปัญหา

1. นำเงินจากกิจกรรมส่วนอื่น ๆ มาใช้คืน เช่นการไปรับจ้าง การขายผลผลิตทางการเกษตรอื่น วิธีการนี้จะทำสำเร็จในกลุ่มที่มีการวางแผนเตรียมการเพื่อหาเงินมาใช้คืนเป็นอย่างดี บางคนสามารถหาเงินมาใช้คืนได้ครบ บางคนหามาได้เพียงบางส่วน ก็ใช้การกู้เงินเสริม
2. การกู้ยืมเงินระยะสั้น มีแหล่งกู้ยืมเงินหลายแบบ ดังนี้
 - 2.1 กู้ยืมจากญาติพี่น้อง ส่วนใหญ่เป็นการกู้ยืมระยะสั้น (เพราะจะได้เงินกู้จากกองทุนอีกในรอบต่อไป) ก็มักจะไม่มีการคิดดอกเบี้ย เพราะถือว่าเป็นการช่วยเหลือกันในกลุ่มญาติพี่น้อง
 - 2.2 การหมุนกู้กันภายในกลุ่ม เช่น กลุ่ม 3 คนที่รับค่าประกันกัน จะไปกู้เงินมาเพียงคนเดียว (จากญาติ หรือนายทุนเงินกู้แล้วแต่กรณี) เมื่อได้เงินกู้รอบต่อไปจากกองทุน ก็คืนเงินไป และนำเงินกู้ของตนที่ยืมมาได้จากกองทุนหมู่บ้าน ให้อีกคนหนึ่งไปใช้หนี้กองทุน จนครบทั้งสามคน

- 2.3 กรรมการหรือผู้นำหมู่บ้านช่วยหาเงินกู้ที่ไม่มีดอกเบี้ยให้ เช่น นำเงินจากกลุ่มออมทรัพย์ของหมู่บ้าน มาหมุนให้สมาชิกกู้ยืมไปใช้หนี้กองทุน โดยไม่เสียดอกเบี้ย
- 2.4 กรรมการกองทุนหาแหล่งเงินกู้ระยะสั้นที่มีดอกเบี้ยให้ โดยเอาสถานภาพของตนเป็นประกัน

ในสองกรณีหลัง เป็นการกระทำโดยกรรมการก็รู้อยู่แล้วว่า ผู้กู้จะได้เงินกู้อีกในรอบต่อไป ซึ่งก็มีทั้งกรณีที่กรรมการประเมินแล้วว่า มีเหตุผลอันสมควรที่สมาชิกไม่สามารถหาเงินมาใช้หนี้คืนได้ (เช่น เป็นการลงทุนระยะยาวนานกว่า 1 ปี แต่เป็นการลงทุนที่คุ้มค่า เป็นต้น) และกรณีที่กรรมการรู้ว่าเป็นการใช้เงินผิดประเภท ที่ไม่สามารถสร้างรายได้ที่อกเงยขึ้นได้ แต่ก็ช่วยเหลือ เพื่อสร้างภาพว่ากองทุนสามารถบริหารงานได้ดี มีคนใช้หนี้ครบถ้วน

2. ปัญหาและอุปสรรคของการบริหารจัดการกองทุนหมู่บ้าน

กองทุนหมู่บ้านมีการบริหารงานโดยคณะกรรมการที่ได้มาจากการเลือกตั้งโดยประชาชนในหมู่บ้าน โดยส่วนใหญ่กรรมการกองทุนจะมีจำนวน 15 คน (ตามระเบียบให้มีได้ตั้งแต่ 9 คนถึง 15 คน) โดยเป็นสตรีครึ่งหนึ่งตามที่กำหนดไว้ในระเบียบ ถึงแม้ว่าหมู่บ้านส่วนใหญ่จะเคยมีประสบการณ์มาบ้างแล้วในการบริหารจัดการโครงการพัฒนาต่างๆ ซึ่งหน่วยงานพัฒนาของรัฐนำเข้าไป รวมทั้งการบริหารกองทุนต่างๆ ด้วย เช่น กลุ่มออมทรัพย์ กองทุน กข. คจ. กองทุนปันไถ่ ธนาคารข้าว ศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) เป็นต้น แต่ส่วนใหญ่เงินและทรัพยากรเหล่านี้ในแต่ละโครงการจะเป็นจำนวนไม่มากนัก (แม้ว่าเมื่อนำมารวมกันจะเป็นจำนวนมากก็ตาม) ดังนั้นการบริหารงานกองทุนหมู่บ้าน ซึ่งเป็นเงินทุนหมุนเวียน มีใช้เงินให้เปล่า จึงสร้างความหนักใจให้แก่กรรมการกองทุนทุกๆ แห่งมากทีเดียว

เพื่อประโยชน์ต่อการพัฒนาและสนับสนุนงานกองทุนหมู่บ้าน ให้สามารถสร้างประโยชน์แก่มวลสมาชิกและสร้างความเข้มแข็งของชุมชนโดยรวมต่อไปในอนาคต ผู้วิจัยจึงขอประมวลปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในระยะเวลาดำเนินงานประมาณ 2 ปี อันนับเป็นช่วงเริ่มต้นของโครงการ ปัญหาเหล่านี้ส่วนใหญ่เกิดขึ้นกับกองทุนที่ไม่เข้มแข็ง จากนั้น ผู้วิจัยจะกล่าวถึงจุดแข็งและการบริหารงานที่ทำได้ดีในบางกองทุน เพื่อเป็นบทเรียนแก่กองทุนอื่นๆ ต่อไป

ปัญหาและอุปสรรคที่พบในบางกองทุนที่ไม่เข้มแข็ง มีดังต่อไปนี้

1. **กรรมการไม่มีประสบการณ์และทักษะในการบริหารกองทุนหมุนเวียน** โดยเฉพาะอย่างยิ่งกองทุนหมุนเวียนซึ่งมีเงินจำนวนมาก ทำให้เกิดความไม่มั่นใจ กังวลใจ กลัวว่าจะทำผิดระเบียบ ประกอบกับการที่ระเบียบและแบบฟอร์มต่างๆ ในระยะแรกยังไม่ลงตัว มีการเปลี่ยนแปลงอยู่บ่อยๆ ก็ยิ่งทำให้กรรมการเกิดความสับสน บางส่วนที่ไม่ได้รับข้อมูลที่ชัดเจนก็มีผลต่อการปฏิบัติมาก

2. **การฝึกอบรมกรรมการมีน้อยและไม่มีคุณภาพ** ในสภาพที่กรรมการไม่มีประสบการณ์และทักษะ การอบรมเพิ่มพูนความรู้ ทักษะ และการจัดเวทีแลกเปลี่ยนประสบการณ์ ตลอดจนการจัดศึกษาดูงาน จึงเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง กรรมการเองส่วนใหญ่ยังขาดทั้งทักษะในด้านการบริหารกองทุน เช่น การทำบัญชี การพิจารณาโครงการ การติดตามงาน และทักษะด้านการพัฒนา แต่ปรากฏว่า การฝึกอบรมที่ทางราชการจัดให้กรรมการกลับมีน้อยมาก และไม่มีคุณภาพ ส่วนใหญ่กรรมการจะเรียนรู้ทักษะในการจัดระบบข้อมูล การทำบัญชี อย่างไม่เป็นทางการจากกรรมการบางคนที่เป็นข้าราชการครูหรือข้าราชการบำนาญ

3. **คนที่เสียสละทำงานเพื่อส่วนรวมมีจำนวนน้อย ทำให้กรรมการต้องรับตำแหน่งซ้ำซ้อน** ในปัจจุบัน คนในชุมชนชนบทต้องทำงานหลายๆ อย่างจึงสามารถอยู่รอดได้ ทั้งการทำนา ทำไร่ รับจ้างในท้องถิ่น รับจ้างต่างถิ่น คนจำนวนมากจึงมุ่งอยู่แต่การทำมาหากินเลี้ยงปากท้อง การที่จะหาคนที่เสียสละเวลามาทำงานส่วนรวมในบางชุมชนจึงเป็นเรื่องไม่ง่าย กรรมการที่ถูกเลือกเข้ามาจึงมักมีงานส่วนรวมด้านอื่นอยู่แล้ว จึงต้องรับภาระหนัก และบางครั้งไม่สามารถทำงานได้เต็มที่ จนเกิดความท้อ อยากจะลาออก

“การทำงานของคณะกรรมการ มีตำแหน่งซ้ำซ้อนมาก แล้วก็มีแรงต่อต้านเยอะ ทำให้เกิดความรำคาญไม่มีใครอยากเข้ามาทำงาน บ้างก็ว่าบางคนได้น้อยได้มาก แล้วไม่ยอมรับฟังเหตุผลของคนอื่น มันไม่มีใครอยากรับตำแหน่ง เช่น พี่... เป็นผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน เป็นกรรมการประจำ แล้วก็เป็นกรรมการอีกหลายชุด แล้วยังจะเอาแกมาเป็นประธานกลุ่มเงินล้านกับกลุ่มเงินแสนอีก พุดง่าย ๆ ว่าการทำงานแบบนี้มันไม่มีเงินเดือน มันก็เลยไปกระจุกตัวอยู่กับคนไม่กี่คนที่เข้ามาทำงาน แต่การมองของคนในชุมชนมันมองไม่เหมือนกัน บางคนก็คิดว่าพี่เขารวบอำนาจ มันก็เลยมีกระแสต่อต้าน ถ้า

เราจะแก้ปัญหานี้ มันต้องกระจายออกไป บางงานที่บอกว่าให้หาคนไปอบรม เช่น ดูงานป่าชุมชน ชาวบ้านก็จะบอกว่าให้คนมีตำแหน่ง มีเงินเดือนไป คนที่ไม่มีเงินเดือนก็ไม่อยากไป อย่างผมนี่เป็นเหรียญฎีกโครงการเงินแสน แล้วยังจะเอาผมไปเป็นเหรียญฎีกเงินล้านอีก ผมก็เลยลาออกจากการเป็นเหรียญฎีกเงินล้าน ผมว่าเป็นแค่กรรมการกลุ่มเงินแสนก็พอแล้ว."

4. กรรมการและสมาชิกขาดประสบการณ์และความเชื่อมั่นในการทำงานเป็นกลุ่ม บางชุมชนแม้จะเคยมีโครงการพัฒนาของรัฐเข้ามา ซึ่งมักเน้นในเรื่องการทำงานเป็นกลุ่ม แต่เป็นกลุ่มแบบฉาบฉวย บางทีกลุ่มก็ล้ม เพราะคนมักคิดเอาประโยชน์จากกลุ่ม จากประสบการณ์เชิงลบเช่นนี้ ทำให้ชาวบ้านมีทัศนคติไม่ดีต่อการทำงานเป็นกลุ่มและต่อคนที่เข้ามาทำงาน ทำให้คนดีและคนที่มีความสามารถไม่ต้องการทำงานเพื่อส่วนรวม

"ผมว่าชุมชนเราไม่ชอบทำอะไรที่เป็นสหกรณ์ มันยากที่สุด เพราะเขาเป็นตัวของตัวเอง เขาเคยบริหารเฉพาะในครอบครัวของตัวเอง---แม้แต่เครือญาติเป็นคนตระกูลเดียวกันยังรวมกันไม่ได้---ถ้าจะทำกลุ่มปลาร้าไม่ต้องคิดเลย ทำไม่ได้หรอก ผมก็ยังไม่รู้ว่ามันเป็นเพราะอะไร อย่างไปงานศพต่างๆ ผมก็พยายามไปถามดู ผมกำลังหาเหตุผลตรงนี้เหมือนกัน ที่แน่ๆคือ มันไม่เคยมีใครรวมกลุ่มมาก่อน ถ้ามันมีกลุ่มไหนที่ขึ้นมาแน่นๆ ก็ไม่ประสบผลสำเร็จ ยังไม่เคยมี เหตุผลหนึ่งที่รวมไม่ได้ อย่างมีงานบอกว่าให้ไปยกตั้งเครื่องไฟช่วยกัน ก็จะบอกว่า "ไปเถอะ ผมจะไปตลาด จะไปรับลูก จะไปเบิกเงิน" ทุกคนมีเหตุผลสารพัด คนที่เสียสละก็จะเป็นคนเก่า ชุดเดิม เคยมี 3 คน ก็ยังคงเป็น 3 คน เหมือนเดิม พอมีการดำเนินงานต่อไปเรื่อยๆ ก็จะแบ่งพรรคแบ่งพวกออกไปอีก เป็นพวกทำงาน พวกเห่า ที่ผมสังเกตมาเป็นแบบนี้ทุกงาน"

5 กรรมการไม่เข้าใจบทบาทหน้าที่ตามตำแหน่งของตน กรรมการกองทุนบางแห่งไม่เข้าใจในภาระหน้าที่ตามตำแหน่ง หรือบางทีเข้าใจแต่ไม่ทำงาน ทำให้งานไปตกหนักที่กรรมการเพียงบางคน "บางคนมีตำแหน่งประชาสัมพันธ์ ก็ไปทำหน้าที่ทวงหนี้" เป็นต้น

6 กรรมการไม่มีวิธีการควบคุมไม่ให้สมาชิกใช้เงินผิดวัตถุประสงค์ ส่วนหนึ่งเป็นเพราะการติดตามงานหย่อนยาน แต่อีกส่วนหนึ่งก็เป็นเพราะกรรมการเองก็เข้าใจว่าเป็นวิถีปฏิบัติที่ทำกันอยู่เป็นประจำ ถือว่าเมื่อได้เงินกูไปแล้วก็เป็นสิทธิของผู้กู้ ขอให้หาเงินมาใช้ให้ได้ก็

พอ (ในขณะที่บางชุมชนที่กรรมการเข้มแข็ง อาจมีการแยกแยะว่าการใช้เงินผิดวัตถุประสงค์ เป็นไปอย่างสมควรหรือไม่ ถ้าเป็นเหตุสุดวิสัยจริงๆ ก็จะไม่อนุมัติ แต่ถ้าไม่มีเหตุอันสมควร ก็จะตัดเงินกู้ในครั้งต่อไปลง เป็นต้น)

บทเรียนจากกองทุนที่บริหารงานได้ดี มีดังนี้

1. กรรมการสามารถนำบทเรียนจากประสบการณ์โครงการอื่นหรือกองทุนอื่น มาปรับใช้ในการบริหารกองทุนหมู่บ้าน หมู่บ้านส่วนใหญ่จะเคยมีประสบการณ์ในการทำโครงการพัฒนาต่างๆ ร่วมกับภาครัฐมาแล้ว บางโครงการก็ประสบความสำเร็จ บางโครงการก็ล้มเหลว เมื่อมาบริหารกองทุนหมู่บ้าน ถ้ากรรมการมีความตั้งใจจริงในการทำงาน ก็จะสามารถนำเอาบทเรียนจากการทำงานในอดีตทั้งที่ประสบความสำเร็จและที่ล้มเหลวมาปรับใช้ได้ กรรมการกองทุนหมู่บ้านที่เป็นผู้หญิงท่านหนึ่ง เล่าให้ฟังว่า

“พวกฉันก็พอรู้เรื่องการทำงานที่ผ่านมาคร่าวๆ เขาเล่าให้ฟังบ้าง พอเข้ามาทำแล้วรู้สึกการบริหารที่ผ่านมาล้มเหลว เกิดจากให้เจ้าหน้าที่คิดให้ บางครอบครัวได้กู้หลายโครงการจนไม่สามารถใช้เงินคืนได้ ก็มาจัดระเบียบกันใหม่ มีกรรมการเก่าเป็นพี่เลี้ยง บทเรียนประสบการณ์ที่ล้มเหลวจากหลายๆ โครงการ ทำให้เรารู้ว่าทำแบบเดิมไม่ได้อีกแล้ว เขาก็จะนำเสนอว่าทำอย่างนั้นมันล้มเหลว ถ้าทำอย่างนี้มีเงินหลายล้านแล้ว เราถึงรู้ว่าครอบครัวหนึ่งยืมได้หลายๆ กองทุนแล้วก่อให้เกิดปัญหา มันมีข้อมูลของการกู้ยืมอยู่ในแฟ้มใหญ่ เราจะรู้ตลอดว่าคนนี้ยืมไปทำอะไรบ้างแล้ว ใครส่งไม่ได้ ถ้าหากเรายังเอาอดีตและปัจจุบันมารวมกันแล้วมันก็จะล้มเหลวอีก เราต้องมาคุยกันทั้งหมด ทั้งสมาชิกและหัวหน้า (หมายถึงเจ้าหน้าที่จากองค์กรพัฒนาเอกชน-ผู้วิจัย) ก็มาให้คำแนะนำอยู่ประจำ เพื่อให้อนาคตมันดีขึ้น”

2. สามารถประสานทรัพยากรบุคคลในชุมชนหรือจากที่ใกล้เคียงมาช่วยงานกองทุนได้ เช่น ในกรรมการกองทุนมีทั้งผู้อาวุโสที่เป็นที่เคารพนับถือของชาวบ้าน และมีคนรุ่นใหม่รุ่นสาวที่เรียนหนังสือจบชั้นมัธยม แต่ไม่ได้เรียนต่อและทำการเกษตรหรือประกอบกิจการอยู่ในหมู่บ้าน ซึ่งคนหนุ่มสาวจะเรียนรู้ไว สามารถจัดเก็บข้อมูลหรือทำบัญชีได้เก่งกว่าคนมีอายุ เป็นต้น

“การล้มเหลวของกลุ่มต่างๆ สอนให้เกิดความคิด กลุ่มคนรุ่นใหม่ได้เอาประสบการณ์ที่เราทำ ที่เราล้มเหลวมาเป็นบทเรียน---อีกอย่างหนึ่งคืออยากเอาคนรุ่นใหม่ที่มีความรู้ ความจำดีๆ เข้ามาทำงาน ร่วมกับผู้เฒ่าผู้แก่ที่มีประสบการณ์---การศึกษาก็มีส่วน เด็กเดี๋ยวนี้ก็เรียนจบ ม.3 เขาก็จะเก่ง เขาไม่ได้ไปทำงานข้างนอก อยู่บ้านเฉยๆ ใน พลอย เลี้ยงหมู แล้วก็มาช่วยงานคณะกรรมการได้”

3. กรรมการมีประสบการณ์ในการทำงานพัฒนา ในพื้นที่ที่ศึกษาวิจัย มีบางพื้นที่ซึ่งเป็นพื้นที่ทำงานด้านการพัฒนาขององค์กรพัฒนาเอกชนมานาน ซึ่งการทำงานขององค์กรเอกชนส่วนหนึ่งจะให้ความสำคัญกับการเปิดประสบการณ์ของผู้นำ โดยการจัดการศึกษาดูงานตามหมู่บ้านต่างๆ ที่ทำงานพัฒนาประสบความสำเร็จ ในหมู่บ้านแบบนี้ กรรมการจะบริหารงานด้วยความมั่นใจ และมีทิศทางที่ชัดเจนกว่าชุมชนทั่วไป จากคำบอกเล่าต่อไปนี้ จะเห็นได้ว่า กว่าที่กรรมการและชุมชนจะสามารถร่วมมือร่วมใจในการพัฒนาชุมชน ก็ได้ผ่านบทเรียนที่ล้มเหลว และประสบการณ์ต่างๆ มากพอสมควร

“พวกผมก็ได้ประสบการณ์จากไปดูงานหลายๆ ที่ เขาก็แนะนำมาบ้าง เจ้าหน้าที่เข้ามาแนะนำบ้างว่าควรจะทำอะไรกับคนรุ่นใหม่เข้ามาเสริม และได้ไปดูงานที่มุกดาหาร ที่เขื่อนน้ำอูนบ้าง ที่กาฬสินธุ์บ้าง”

“การรวมกลุ่มเริ่มตั้งแต่ปี พ.ศ. 2526 ที่แพลง [องค์กรพัฒนาเอกชน] เข้ามา ก่อนหน้านี้นี้บ้านหนองหินไม่มีการรวมกลุ่มทำกิจกรรมในหมู่บ้าน แต่ก่อนผมไม่รู้จักอะไรเลย แพลงถามว่ามีปัญหาอะไรในหมู่บ้าน **ผมไม่รู้จักระไรปัญหาคืออะไร** --- รูปแบบกิจกรรมเข้ามาจะมีการให้เปล่ามาก ก่อนที่จะให้เขาก็ถามเหมือนกับเดี๋ยวนี้แหละ แต่ว่าความบกพร่องของชุมชนคือ ไม่รู้ว่าจะเริ่มนับอย่างไร ไปนับปลายมาก่อนก็มี ล้มกันระเนระนาด ไม่เหมือนทุกวันนี้ สมัยนั้นเจ้าหน้าที่จะแนะนำมีปัญหาอะไร อยากให้แพลง (หมายถึง องค์กรพัฒนาเอกชน - ผู้วิจัย) ช่วยอะไร ชาวบ้านก็จะบอกว่าแล้วแต่หัวหน้า พวกผมไม่รู้จักระไรหรอก อะไรดีทำเลย บางครั้งเจ้าหน้าที่จึงตัดสินใจเอง สุ่มสอบถาม แต่ก่อนทำคลองน้ำ ทำโอ่ง ทำส้วม ทำสระน้ำ น้ำบาดาล แต่ปัญหาจริงๆ ของหมู่บ้านคืออะไร เราก็ไม่รู้ มีแต่เจ้าหน้าที่พาทำ พอเริ่มมาทำเองก็เกิดการเปลี่ยนแปลง ได้ทำกับเจ้าหน้าที่มานานก็เริ่มเรียนรู้ว่า **ความจริงเป็นจริงๆ ไม่ใช่สิ่งที่กำลังทำอยู่** ก็ไปดูงานแรกๆ ก็ไม่ได้เกิดจากความคิดของชาวบ้านจริงๆ เจ้าหน้าที่ก็จะถาม

ว่าอยากไปดูงานใหม่ อยากไปเที่ยวใหม่ ชาวบ้านก็บอกว่า ไปก็ไป ไปดูพอมหาอยู่ พ่อชาลี พ่อผาย พ่อไปศึกษาดูงานแล้วก็เลยเริ่มมีแนวความคิดกลับมาทำ เริ่มมีการบริหารจัดการเอง ช่วงมีธนาคารวัว-ควายก็เริ่มมีการขยายผลไปเรื่อยๆ”

4. กรรมการเปิดโอกาสให้สมาชิกเข้ามามีส่วนร่วม ในหมู่บ้านที่จัดการกองทุนได้ดี พบว่ากรรมการให้ความสำคัญกับการพบปะกับสมาชิกอย่างสม่ำเสมอ บางทีก็ในรูปของการประชุม บางทีก็ในรูปของการพบปะแบบไม่เป็นทางการ มีการตรวจสอบและซักเตือนหากสมาชิกนำเงินไปใช้ผิดวัตถุประสงค์ และมีการนำปัญหาต่างๆมาปรึกษาหารือกัน ไม่ใช่กรรมการทำไปโดยสมาชิกไม่รู้ด้วย

“นัดส่งเงินกองทุนออมทรัพย์ทุกวันที่ 4 ของเดือน ส่วนกองทุนเงินล้าน ถ้าไม่มีวาระอะไรเปลี่ยนแปลงก็ไม่ได้ประชุม ทุกวันที่ 4 ทุกคนจะต้องมา ทั้งมาส่งและมาเยี่ยม จำเป็นต้องมา ก็จะประชุมทุกเดือนทุกวันที่ 4 แต่ถ้ามีเรื่องด่วนก็อาจจะประชุมก่อนซักเตือนสมาชิกกลุ่ม เรื่องให้ทำจริงตามที่เยี่ยม มีการตรวจสอบ ประธานก็เป็นห่วงว่าลูกบ้านเอาเงินไปทำจริงหรือไม่ เอาไปใช้วัตถุประสงค์อื่นหรือไม่ ภูไปเลี้ยงหมูทำจริงหรือไม่ --- นอกนั้นก็จะเป็นงานส่วนอื่น เช่น เรื่องจากราชการ สมาชิกก็ให้ความสนใจดี มีการซักถามการทำงานของรัฐบาล”

5. กรรมการเข้าใจปัญหาของสมาชิกและมีความยืดหยุ่นในการบริหารงาน
ไม่ยึดกฎเกณฑ์แบบตายตัว ในหมู่บ้านที่กรรมการบริหารงานได้ดี พบว่ากรรมการเข้าใจปัญหาของสมาชิก สามารถแยกแยะออกมาว่า สมาชิกคนใดมีความตั้งใจในการประกอบอาชีพ หรือสมาชิกคนใดไม่มีความรับผิดชอบ ก็มีวิธีการจัดการตามความเหมาะสมด้วยความปรารถนาดีต่อสมาชิก ไม่ได้ยึดกฎเกณฑ์ตายตัว รวมทั้งให้คำแนะนำที่เหมาะสม เช่น แนะนำให้มีการวางแผนสร้างรายได้ระยะสั้นและระยะยาว นอกจากนี้ เมื่อรู้แนวในการลงทุนซื้อวัว ผู้กู้ไม่สามารถใช้เงินคืนได้แน่ หากต้องขายวัวก็จะขาดทุน หากไม่ขายต้องไปกู้เงินเสียดอกเบี้ย ก็จะตกอยู่ในวัฏจักรของการเป็นหนี้ กรรมการก็ช่วยหาทางออก โดยการให้กู้เงินกลุ่มออมทรัพย์ โดยคิดดอกเบี้ยต่ำ เป็นต้น

ในกรณีที่สมาชิกไม่สามารถสร้างรายได้จากกิจกรรมที่นำเงินไปลงทุนภายในระยะเวลา 1 ปี เพราะเป็นการลงทุนระยะยาว เช่น การเลี้ยงวัว ซึ่งต้องใช้ระยะเวลาในการเลี้ยงนานกว่า 2-3 ปี จึงจะได้กำไร คณะกรรมการก็จะพิจารณาช่วยเหลือด้วยวิธีการต่างๆ เช่น (ก) ให้กู้

เงินจากกองทุนอื่นๆ ในหมู่บ้าน มาส่งเงินคืนกองทุนหมู่บ้าน เป็นการป้องกันไม่ให้สมาชิกเกิดปัญหาภาระหนี้สินนอกระบบ หรือต้องอพยพแรงงานไปรับจ้างนอกหมู่บ้าน เพื่อหาเงินมาส่งคืนกองทุนหมู่บ้าน (ข) แนะนำให้กู้เงินไปลงทุนทำกิจกรรมอื่นๆ ที่ให้ผลตอบแทนระยะสั้นควบคู่ไปด้วย เพื่อจะได้มีรายได้มาหมุนเวียนชำระหนี้ ผู้ใหญ่บ้านเล่าว่า

“พอเงินล้านเข้ามาในช่วงแรกเรา (เขา) รู้สึกกังวล เนื่องจากกิจกรรมที่เขา (สมาชิก) ทำบางอย่างมันไม่ไ้รายได้เป็นปี มันเป็นรายได้ 2-3 ปี ถ้าซื้อวัวมา 1 ปี แล้วขายเพื่อใช้หนี้จะขาดทุน พวกหัวการค้า (พ่อค้าวัว) เขาจะดูว่าช่วงนี้คนจะต้องขายวัวใช้หนี้ เขาก็จะกดราคา ช่วงนี้จะต้องเอาเงินออกเขาก็จะเพิ่มราคา ผมกำลังเป็นห่วงว่าถ้าส่งเงินเป็นปี สถานะความเป็นอยู่ก็จะได้ดีขึ้น ก็จะต้องเป็นหนี้อยู่ เขา (สมาชิก) ต้องทำอีกกิจกรรมหนึ่งคือ การเลี้ยงรายเดือน เช่น การเลี้ยงหมู เขาก็จะมีกิจกรรมเสริมอยู่เช่น เอาเงินหมูมาใช้หนี้เงินวัว”

“ผมก็จะมองเห็นปัญหาที่จะเกิดขึ้นในหมู่บ้าน เมื่อพิจารณาคำขอกู้ ส่วนใหญ่ซื้อวัวกับซื้อหมู ซื้อวัวส่วนใหญ่ปีแรกจะขายไม่ได้กำไร เพราะมันกำลังท้อง มันไม่มีอะไรดีขึ้น ก็เลยคิดว่าจะเอาเงินกลุ่มออมทรัพย์ให้เขากู้ก่อน เพื่อให้เขาได้เลี้ยงวัวต่อ ก็เลยปรึกษากับกรรมการ มาดูเงินกองทุนในบัญชีหมู่บ้าน มีอยู่ 61,000 บาท แล้วคุยกับสมาชิกให้เขากำหนดดอกเบี้ยเอง แล้วเอาเงินให้เขาไปส่งกองทุนหมู่บ้าน แล้วทำสัญญากู้ใหม่ เขาจะได้ไม่ต้องขายวัว และกองทุนของหมู่บ้านก็จะเพิ่มขึ้น ดอกเบี้ยร้อยละ 50 สตางค์ ให้กู้ 2 วัน ถ้ายืม 10,000 บาท ก็ต้องจ่ายดอกเบี้ย 50 บาท แล้วถึงจะกู้เงินล้านต่อได้... เงินทุนที่เอามาให้กู้ได้เงินก็เอามาจากเงินกองทุนของแพน กองทุนประปา เงินสงเคราะห์ เป็นเงินจากหลายๆ โครงการ ชาวบ้านก็จะได้เลี้ยงวัวต่อ เขาก็เห็นว่าเราคิดดี เพราะเงินที่เอามาช่วยก็เป็นเงินของเขาเหมือนกัน ขณะเดียวกันเงินนั้นก็จะถ่ายทอดไปถึงลูกถึงหลาน”

6. สามารถบริหารงานกองทุนโดยเชื่อมโยงกับงานกองทุนอื่นในชุมชน การบริหารงานแบบเชื่อมโยงกันนี้ มิได้หมายความว่าเอาเงินมารวมกัน หรือวางกฎระเบียบให้เป็นแบบเดียวกัน แต่หมายถึง การถ่ายทอดข้อมูล บทเรียน และประสบการณ์ระหว่างกรรมการของแต่ละกองทุน หรือบางที่มีกรรมการที่อยู่ในทั้งสองกองทุนบ้างจำนวนหนึ่ง เวลาได้ไปอบรมหรือได้ความรู้

มาก็มาเล่าสู่กันฟัง รวมทั้งการแลกเปลี่ยนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพการกู้และการชำระคืนของ สมาชิกที่มีปัญหาด้วย

“การเชื่อมโยงกับกลุ่มเงินล้าน จะเชื่อมในรูปแบบของคณะกรรมการ คือ คณะกรรมการจะเป็นคนที่เคยดำเนินการในกลุ่มออมทรัพย์มาก่อน กิจกรรมก็จะคล้ายๆ กัน กิจกรรมที่ปล่อยกู้ก็พิจารณาจาก ความเป็นไปได้ และใช้ประสบการณ์จากกลุ่ม ออมทรัพย์มาเป็นฐาน แต่ก่อนจะยืมเงินล้านจะต้องเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ ก่อน เป็นหลักประกัน”

“เราถึงรู้ว่าครอบครัวหนึ่งยืมได้หลายๆ กองทุนแล้วก่อให้เกิดปัญหา มันมีข้อมูล ของการกู้ยืมอยู่ในแฟ้มใหญ่ เราจะรู้ตลอดว่าคนนี้ยืมไปทำอะไรบ้างแล้ว ใครส่ง ไม่ได้ ถ้าหากเรายังเอาอดีตและปัจจุบันมารวมกันแล้วมันก็จะล้มเหลวอีก เราต้อง มาคุยกันทั้งหมด ทั้งสมาชิกและหัวหน้าก็มาให้คำแนะนำอยู่ประจำ เพื่อให้ อนาคตมันดีขึ้น”

7. กรรมการมีความกระตือรือร้นที่จะเรียนรู้และพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง และ มีการคัดเลือกคนที่เหมาะสมไปรับการอบรม ในกองทุนที่กรรมการทำงานได้ดี พบว่า กรรมการส่วนใหญ่มีความสนใจที่จะเพิ่มพูนความรู้ของตนเองในส่วนที่ยังไม่รู้ และยังมีการคัดเลือกคนที่เหมาะสมไปรับการอบรมด้วย ไม่เป็นการผูกขาดความรู้อยู่ในคนเพียงไม่กี่คน

“กรรมการอยากเพิ่มความรู้ เพราะที่ทำอยู่นี้มันแค่กิจกรรมประจำเดือน เหมือนเราหนึ่ง ชั่วโมงนี้แหละ อยากรู้มากกว่านี้ อยากแปรรูปอาหาร อยากเปิดเชิงหมู เป็นต้น อยากให้เรียนรู้เกี่ยวกับบัญชี การบันทึกให้มากๆ ในอนาคตกองทุนเงินล้านเราก็มีแล้ว เรา อาจจะบันทึกข้อมูลในคอมพิวเตอร์ ผมกำลังติดต่อ กศน. มาสอน ตอนนี้เขาจับฉลาก สอนวันละ 2 ตำบล เขาจะออกมาสอนที่ อบต. สอนโดยอาจารย์ของ กศน. เขาจะ สอนทุกวันพฤหัสบดี สอนพื้นฐาน แต่ยังไม่เคยไปเรียน ยังไม่รู้ข้อมูลมาก”

8. กรรมการทำงานด้วยจิตใจอาสาสมัคร

การทำงานส่วนรวมต้องการจิตใจทำงานแบบอาสาสมัคร ในการดำเนินงานกองทุนหมู่บ้านในปีแรกไม่มีค่าตอบแทนให้กรรมการเลย บางครั้งกรรมการก็ต้องออกเงินส่วนตัวเป็นค่ารถ

ค่าถ่ายเอกสารก็มี แม้ว่าในปีต่อมา กองทุนส่วนใหญ่จะมีการจัดสรรเงินส่วนหนึ่งไว้ตอบแทนกรรมการ แต่ในความเป็นจริงแล้ว ค่าตอบแทนที่ให้นั้น นับว่าน้อยมาก ถ้าจะคิดในแง่เศรษฐกิจแล้วถือว่าไม่คุ้ม การมีจิตใจแบบอาสาสมัคร ที่เสียสละประโยชน์ส่วนตัวเพื่อประโยชน์ส่วนรวมจึงเป็นสิ่งที่จำเป็น

“กรรมการ 8 คน แต่ปีนี้เขาไม่เอาเงิน เพราะทุนยังน้อย แต่ถ้าเงินขาดกรรมการก็ต้องเอาเงินส่วนตัวออก พวกค่าเดินทางต่างๆ ของกรรมการ ตอนนั้นเงินค่าเดินทางไปฝาก-ถอน ค่าเอกสารต่างๆ กรรมการเอาเงินส่วนตัวออกไปก่อน แล้วค่อยมาเบิกคืนตอนได้ดอกเบี้ยเข้ามาหมดแล้ว”

จากที่กล่าวมาข้างต้น จะเห็นได้ว่า ในการดำเนินงานในระยะหนึ่งปีกว่าที่ผ่านมา นั้น กองทุนหมู่บ้านสามารถจัดสรรเงินกู้ออกไปให้แก่สมาชิกและติดตามให้มีการใช้คืนเงินกู้ได้ตามเป้าหมาย แต่ก็ยังมีได้หมายความว่า เป็นการดำเนินงานได้ตามเป้าหมายของโครงการ ในเชิงของการบริหารงานนั้น กองทุนหมู่บ้านได้ประสบปัญหาหลายประการ ส่วนหนึ่งเป็นเพราะกรรมการไม่มีประสบการณ์ในการบริหารจัดการกองทุนแบบเป็นเอกเทศมาก่อน รวมทั้งขาดประสบการณ์และความเชื่อมั่นในการทำงานเป็นกลุ่ม ผิดกับระบบการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก เช่นการฝึกอบรม ยังไม่เข้มแข็งและยืดหยุ่นเพียงพอ แต่ในขณะเดียวกัน ก็มีบางกองทุนที่สามารถบริหารจัดการได้เป็นอย่างดี และมีบทเรียนที่จะเป็นประโยชน์ต่อการทำงานในพื้นที่อื่นๆ ได้ด้วย

ในลำดับถัดไป ผู้วิจัยจะได้ประเมินถึงผลการดำเนินงานกองทุนที่มีต่อยุทธศาสตร์ครอบครัว รวมทั้งผลกระทบของกองทุนหมู่บ้านต่อการกระตุ้นเศรษฐกิจระดับรากหญ้า และผลกระทบต่อทุนสังคม ทุนความรู้ และความเข้มแข็งของชุมชนโดยรวม

3. กองทุนหมู่บ้านกับยุทธศาสตร์ครอบครัว

ในท่ามกลางแรงกดดันจากภายนอก ซึ่งครอบครัวชาวนาและชาวชนบทอีสานโดยทั่วไปสามารถควบคุมได้น้อยมาก คือสภาพธรรมชาติ ดินฟ้าอากาศ และระบบตลาด ชาวนาอีสานได้พยายามสร้างความมั่นคงในการทำมาหากินเพื่อการดำรงชีวิตให้อยู่รอดได้ขึ้นมา สรุปได้เป็นยุทธศาสตร์ที่สำคัญ 5 ประการ ดังนี้ (ดูรายละเอียดในบทที่ 3)

1. การผลิตเพื่อบริโภคภายในครอบครัวไปพร้อมๆ กับการผลิตเพื่อการค้า
2. การแตกกิจกรรมทางเศรษฐกิจของครัวเรือนออกไปอย่างหลากหลาย ทั้งนอก

ไร่นาและนอกภาคการเกษตร

3. การพยายามรักษาที่ดินเพื่อการเกษตรของครอบครัวไว้
4. การคงบทบาทของครอบครัวไว้ในฐานะเป็นหน่วยในการจัดสรรแรงงานและ
5. การดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจโดยอิงอยู่บนฐานทุนชุมชน คือทุนธรรมชาติ ทุนความรู้ และทุนสังคม

ในสถานการณ์เช่นนี้ เมื่อกองทุนหมู่บ้านได้ตกไปถึงหมู่บ้านในฐานเงินทุนเงินตรา ซึ่งครัวเรือนต่างๆสามารถที่จะหยิบยืมมาใช้ได้ โดยจ่ายดอกเบี้ยต่ำ และมีกรรมการที่เป็นสมาชิกของชุมชนเองเป็นผู้บริหารงาน และสามารถกำหนดระเบียบกฎเกณฑ์ต่างๆได้ในระดับหนึ่ง จึงปรากฏว่าครัวเรือนต่างๆก็ได้นำเงินจากกองทุนหมู่บ้าน ไปตอบสนองยุทธศาสตร์เพื่อการดำรงชีวิตของครอบครัว ตามจุดเน้นที่ผันแปรไปตามศักยภาพของแต่ละครัวเรือน ภายใต้งบของกองทุน เช่น ยุทธศาสตร์ที่สำคัญของชาวนาชนบทอีสานประการแรกคือการผลิตทางการเกษตรเพื่อยังชีพ (เช่น ข้าวนาปี เก็บ ล่า หาอาหารจากธรรมชาติ) ไปพร้อมๆกับการผลิตพืชพาณิชย์ เงื่อนไขของกองทุนหมู่บ้านคือเป็นเงินยืมที่ต้องใช้คืน ดังนั้น ในด้านการผลิตทางการเกษตร จะมีการนำเงินไปลงทุนในการผลิตพืชพาณิชย์มากที่สุด แต่ก็มีที่เอาไปผลิตข้าวนาปีด้วย เพราะแม้ว่า ข้าวนาปีจะมีวัตถุประสงค์หลักในการผลิตคือเพื่อการบริโภค แต่ชาวนาก็ขายข้าวด้วย สำหรับยุทธศาสตร์ที่สองที่ว่าด้วยการแตกการผลิตออกไปอย่างหลากหลาย ทั้งในและนอกการเกษตร นอกการเกษตรที่สำคัญคือการออกไปรับจ้างในต่างถิ่นทั้งในและนอกประเทศนั้น จะปรากฏว่ามีการกู้เงินไปเพือนั้นน้อยมาก หรือกู้แบบหลบเลี่ยง ทั้งนี้เนื่องจากกรรมการยังไม่แน่ใจว่า เป็นสิ่งที่สามารถทำได้หรือไม่ตามกฎหมายระเบียบที่มีอยู่ เป็นต้น

โดยสรุป การกู้เงินจากกองทุนหมู่บ้านไปตอบสนองต่อยุทธศาสตร์การดำรงชีพ จะปรากฏให้เห็นในรูปแบบต่างๆ ดังนี้

- การกู้เงินส่วนใหญ่เป็นการกู้ไปลงทุนด้านการเกษตร โดยเฉพาะอย่างยิ่งเกษตรเพื่อการค้า ซึ่งมีความเสี่ยงสูง จากปัจจัยที่ควบคุมไม่ได้คือ ธรรมชาติและตลาด ทำให้ในหลายๆที่ การลงทุนไม่ได้ผลตอบแทนตามที่คาดคิด (วัว แดงกว่า ไก่) แต่ชาวบ้านก็พร้อมที่จะเสี่ยงต่อไป วิธีการแก้ปัญหาที่เป็นไปตามแบบที่เคยทำมาคือ หันไปหารายได้จากการประกอบกิจการอื่นๆ ที่หลากหลาย เช่น การรับจ้าง ขายข้าว หัตถกรรม มาใช้หนี้

- การกู้เงินบางส่วน เอาไปลงทุนเพื่อปรับปรุงพื้นที่ดิน ซึ่งจะให้ผลที่ยั่งยืนในระยะยาว เช่น การปรับที่นา การขุดสระทำเกษตรผสมผสาน ซึ่งก็สะท้อนให้เห็นถึงความสำคัญของการเกษตรในมุมมองของชาวนา รวมทั้งความผูกพันกับที่ดินด้วย
- การลงทุนในกิจการค้า และวิสาหกิจรายย่อยมีน้อย เพราะเศรษฐกิจพื้นฐานในชนบทอีสานยังเป็นแบบเกษตรกรรม และมีส่วนที่เป็นเกษตรกรรมยังชีพอยู่มาก กิจกรรมเหล่านี้จะมีมากขึ้นในเขตใกล้เมือง
- กิจการด้านหัตถกรรมและอุตสาหกรรมครัวเรือนที่สร้างรายได้ที่ดีและมีตลาดรับซื้อ เป็นกิจการที่มีตลาดหลักคือตลาดในท้องถิ่น ซึ่งผู้บริโภคคือชาวบ้านในชนบททั่วไป (กิจกรรมเหล่านี้ ได้แก่ ครัว ไน หวด กะเดี๋ยว)

ส่วนอุตสาหกรรมครัวเรือนที่มีตลาดคือชนชั้นกลาง ผู้ผลิตไม่มีเครือข่ายข้อมูลและตลาดเลย ทำให้ต้องตกเป็นเบี้ยล่าง เพราะไม่สามารถทุนสังคมแบบเชื่อมโยงได้

เป็นที่น่าสังเกตว่าการแตกกิจกรรมทางเศรษฐกิจไปอย่างหลากหลาย ทั้งในและนอกการเกษตร ทั้งแบบยังชีพและแบบการค้า ทั้งในชนบทและในเมือง ทั้งเกษตรกรรม พานิชยกรรม บริการ ทำให้ชาวบ้านในอีสานอยู่รอดได้ บางทีก็สะสมทุนได้ แต่การใช้เงินลงทุนในกิจการเหล่านี้ก็มีความหลากหลายไปด้วย บางทีก็ขึ้นกับฤดูกาล จังหวะเวลา และโอกาส ทำให้สภาพที่เกิดขึ้นในสายตาของคนภายนอก เป็นการใช้จ่ายที่ไม่ตรงตามวัตถุประสงค์ แต่ในสายตาของชาวนาเป็นเรื่องปกติ

กล่าวโดยสรุปก็คือ ในสายตาของชาวบ้าน กองทุนหมู่บ้านก็เป็นแหล่งทรัพยากรอีกแหล่งหนึ่งที่ชาวบ้านสามารถเข้าถึงได้ และด้วยเหตุนี้ เงินกู้จากกองทุนหมู่บ้านจึงถูกนำมาใช้เพื่อตอบสนองต่อการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจภายใต้พื้นฐานวิถีคิดแบบเดิม และยุทธศาสตร์เดิม อาจมีบางครัวเรือน ที่เริ่มขยับเข้าไปทดลองประกอบกิจการใหม่ๆ แต่ก็ยังอยู่ภายใต้ยุทธศาสตร์เดิมที่ได้กล่าวมาแล้ว แม้จะมีการสร้างสรรค์ใหม่ที่น้อยมาก แต่ในแง่มุมหนึ่ง การที่การออกแบบของกองทุนจากระดับมหภาค เป็นไปในลักษณะที่เงินทุนสามารถถูกดึงไปใช้ประโยชน์ได้ในระดับครัวเรือนในลักษณะที่หลากหลาย ภายใต้ยุทธศาสตร์ครอบครัวยุคใหม่ที่ผ่านการพิสูจน์มาแล้วด้วยกาลเวลาด้วยตัวของชาวชนบทเอง ว่ายุทธศาสตร์เหล่านี้สามารถนำพาชีวิตของชาวชนบทยากจนให้รอดได้ ก็นับได้ว่าเป็นความสำเร็จที่สำคัญประการหนึ่ง

4. กองทุนหมู่บ้านกับการสร้างทุนสังคม ทุนความรู้ และความเข้มแข็งของชุมชน

การที่โครงการกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองแห่งชาติ ได้จัดสรรเงินลงไปให้ชุมชน ชุมชนละ 1 ล้านบาท โดยให้เป็นกองทุนของชุมชนเอง และให้ชุมชนเป็นผู้บริหารจัดการกองทุนเอง ได้ส่งผลกระทบในด้านการเรียนรู้ของชุมชนส่วนใหญ่เป็นอย่างมาก แม้ว่าบางกองทุนจะมีปัญหาอยู่บ้างในการบริหารงาน แต่โดยรวมแล้ว นับเป็นกระบวนการเรียนรู้ที่สำคัญของชุมชน ในช่วงระยะเวลาประมาณ 2 ปีที่ผ่านมา สามารถสรุปการเรียนรู้ และการสร้างทุนสังคมของชุมชน ได้ดังนี้

1. การเรียนรู้ทักษะใหม่เกี่ยวกับการบริหารจัดการ เช่น การทำบัญชี การจัดเก็บข้อมูล แม้ว่าการอบรมในเรื่องดังกล่าวยังมีจุดอ่อนอยู่มาก แต่หลังจากที่อบรม กรรมการจะต้องนำความรู้ไปปฏิบัติจริง ต้องถูกตรวจสอบ และแก้ไข ทำให้กรรมการสามารถพัฒนาความรู้และทักษะได้อย่างต่อเนื่อง มีการหาความรู้เองเพิ่มเติม เช่น จากเยาวชนที่มีความรู้ในชุมชน ครู เป็นต้น

2. การนำบทเรียนจากความสำเร็จและความล้มเหลวในการทำงานพัฒนาในอดีต มาปรับใช้ในการบริหารกองทุนให้ดีขึ้น ชุมชนส่วนใหญ่ล้วนมีประสบการณ์ในการทำงานพัฒนามาก่อน ประสบการณ์ของความล้มเหลวอาจมีมากกว่าประสบการณ์แห่งความสำเร็จ แต่บางชุมชนก็สามารถสรุปบทเรียนจากประสบการณ์เหล่านี้ได้ ซึ่งนับเป็นการเรียนรู้ที่สำคัญมาก

“เรา (เขา) ได้เรียนรู้ปัญหาในอดีต ทำแบบนี้มันไม่ดี ถ้าทำต่อไปมันก็จะล่มจม---โครงการมีทั้งที่ล้มเหลวและประสบความสำเร็จ ในส่วนที่ล้มเหลว ก็ไม่ได้ล้มเหลวซะทีเดียว ยังมีการส่งคืนเงินอยู่ แม้จะไม่มากตามข้อกำหนด วิธีการเลือกการจัดการกองทุนต่างๆ มาสู่การจัดการกองทุนในปัจจุบัน สิ่งที่เราได้เรียนรู้จากโครงการต่างๆ มันส่งผลต่อการทำงานทุกวันนี้ ความรู้ที่ได้มาจากการดูงาน นำมาประยุกต์ใช้ ทั้งจากประสบการณ์ที่ล้มเหลว มันล้มเหลวเพราะอะไร เพราะว่าบางคนคิดว่าเงินเขาให้มาฟรี เขาไม่เข้าใจว่าสิ่งเหล่านี้มันจะเป็นมรดกให้ลูกหลานได้ จากประสบการณ์การล้มเหลว การไปยืมเงินจากภายนอก การไปขอคนอื่น กับสิ่งที่ตัวเองมีอยู่ในมือ มันสอนเรา”

3. การดึงทรัพยากรบุคคลในชุมชนที่มีความรู้ ความชำนาญที่หลากหลายมาร่วมงาน เป็นการขยายขอบข่ายของการเรียนรู้ เช่น ผู้อาวุโสและอดีตผู้นำชุมชน เยาวชนที่ผ่านการศึกษจากระบบโรงเรียน สตรีแม่บ้าน ครูในโรงเรียน ทำให้เกิดการเรียนรู้จากความแตกต่างเห็นคุณค่าของกันและกัน และตระหนักว่าทรัพยากรบุคคลที่มีค่าและมีความหลากหลาย

“อยากเอาคนรุ่นใหม่ที่มีความรู้ ความจำดีๆ เข้ามาทำงาน ร่วมกับผู้เฒ่าผู้แก่ที่มีประสบการณ์... เขาก็จะนำเสนอว่าทำอย่างนั้นมันล้มเหลว ถ้าทำอย่างนี้จะมีเงินหลายล้านแล้ว... พวกกรรมการเก่าและกรรมการใหม่ก็มาร่างระเบียบช่วยกัน เด็กพวกนี้เก่ง แม้แต่เงินค่า 4 บาทก็ต้องตามให้เอามาคืนกลุ่มก่อนถึงจะปล่อยกู้ได้ การไปอบรมต่างๆ ก็ไปพอๆ กัน เรียนรู้เหมือนกันหมด แต่คนรุ่นใหม่เขาความจำดีกว่า----กลุ่มคนใหม่ๆ เข้ามา ทำให้กลุ่มดีขึ้น มีการเปลี่ยนแปลงไป ความเปลี่ยนแปลงจากหน้ามือเป็นหลังมือเลย ดิดขึ้นสูง เก็บดอกเบี้ยยดี ตรวจสอบงานทุกอย่างดี เงินเห็นทุกบาท นอกจากเก็บเงินได้ดีแล้ว ความสามัคคี ความสัมพันธ์ การมีส่วนร่วมในกิจกรรมดีขึ้น”

4. **ชุมชนเรียนรู้ถึงศักยภาพในการทำงานบริหารของสตรี** การมีสตรีร่วมเป็นกรรมการถึงกิ่งหนึ่ง เป็นการทำให้ชุมชนได้ตระหนักถึงความสามารถของสตรีที่สามารถช่วยงานส่วนรวมของชุมชนได้เป็นอย่างดี ซึ่งในอดีตในบางชุมชนไม่ได้ให้ความสำคัญแก่บทบาทในด้านนี้ของสตรีเท่าใดนัก เช่น กรรมการชายมีการยอมรับว่า ผู้หญิงมีความละเอียดถี่ถ้วนในการทำงานมากกว่า ซึ่งเหมาะกับการทำงานเกี่ยวกับเงิน นอกจากนี้ ยังมีความสามารถในการเจรจาโน้มน้าวเวลาทวงหนี้ก็ทำได้ดีกว่า มีความรับผิดชอบในการเข้าร่วมประชุมมากกว่า เป็นต้น

“ความคิด ความถนัดของผู้หญิงกับผู้ชายมันแตกต่างกันอยู่แล้ว... ผู้หญิงมีความละเอียดอ่อนกว่าผู้ชาย ผู้หญิงมีความอ่อนน้อม ละเอียดอ่อน ใจเย็น ผู้หญิงไม่กินเหล้า แต่ผู้ชายกินเหล้า ในเรื่องความสัมพันธ์กับสมาชิกที่เป็นผู้หญิงก็จะเข้าถึงได้ดีกว่าผู้หญิงกับผู้ชายด้วย การพูดการจาก็เป็นกันเอง เพราะถ้าเป็นผู้ชาย สมาชิกผู้หญิงก็อาจจะไม่กล้าแสดงออก ไม่กล้าพูด เพราะสมาชิกเรามีทั้งผู้หญิงผู้ชาย กรรมการจึงต้องมีทั้งผู้หญิงผู้ชาย---จากประสบการณ์กลุ่มออมทรัพย์ ส่วนใหญ่ก็จะเป็นผู้หญิงทำงาน เหมาะสมดีกว่าผู้ชาย ไม่จู้จี้จ้าน บางครั้งผู้หญิงก็เด็ดขาดกว่าผู้

ชาย ถ้าให้ก็คือให้ ถ้าไม่ให้ก็ไม่ให้ ผู้ชายมักจะเกรงใจกัน ถ้าทำไม่ถูกผู้หญิงก็จะทัก
ท้วง ผู้ชายก็จะเกรงใจผู้หญิงด้วยเหมือนกัน”

5. การกู้ศักดิ์ศรีของบางชุมชนจากการถูกเพ่งเล็งหรือดูถูกจากคนภายนอกและ
ทางราชการ ในพื้นที่วิจัย มีหมู่บ้าน 2 แห่งที่ตกอยู่ในสถานภาพเช่นนี้ คือ หมู่บ้านหนึ่งถูกกล่าว
หาว่าเป็นหมู่บ้านที่เล่นการพนันและเล่นหวย ไม่มีศักยภาพในการพัฒนา ส่วนอีกหมู่บ้านหนึ่งถูก
ร้องเรียน (เข้าใจว่าจากคนในหมู่บ้านเดียวกัน) ผ่าน website ของกรมการปกครองเกี่ยวกับการ
บริหารงานกองทุนหมู่บ้านตั้งแต่ช่วงเริ่มโครงการในปีแรก ทำให้กรรมการกองทุนของทั้งสองหมู่บ้าน
ต่างพยายามปรับปรุงในด้านการบริหารงาน เพื่อพิสูจน์ให้คนภายนอกเห็นว่า ชุมชนไม่ได้เป็น
อย่างที่ถูกลกล่าวหา และเรียกศักดิ์ศรีของชุมชนกลับคืนมา ปรากฏว่าทั้ง 2 ชุมชนสามารถบริหารจัดการ
กองทุนได้เป็นอย่างดี

6. ความพยายามในการคิดค้นหาทางแก้ปัญหาความอ่อนแอของชุมชน บาง
ชุมชนมีทุนสังคมอ่อนแอเป็นพื้นฐาน และประสบการณ์ในการพัฒนาส่วนใหญ่ก็เป็นความล้ม
เหลว ทำให้คนในหมู่บ้านหมดความศรัทธาในการทำงานเพื่อส่วนรวม ในชุมชนแบบนี้ชุมชนหนึ่ง
ในพื้นที่วิจัย กรรมการกองทุนได้ร่วมกันปรึกษาหารือ เพื่อหาทางสร้างจุดร่วมในชุมชนขึ้น ความคิด
ที่สรุปได้คือต้องสร้างโครงการเล็กๆที่ก่อประโยชน์โดยตรงต่อชาวบ้าน ทำให้สำเร็จ เพื่อสร้างความ
เชื่อมั่นและกำลังใจในหมู่ชาวบ้าน โครงการที่คิดขึ้นคือโครงการซื้อเครื่องอัดฟาง (กองทุนหมู่บ้าน
ทำให้มีวัวควายมากขึ้นในชุมชน จนขาดแคลนหญ้าสำหรับวัวควาย) ซึ่งถ้าทำสำเร็จ ก็จะทำให้คน
ในชุมชนเห็นประโยชน์ของการทำงานร่วมกัน

5. ข้อเสนอแนะต่อการพัฒนากองทุนหมู่บ้านในระยะต่อไป

บทบาทที่สำคัญของกองทุนต่อการเสริมสร้างทุนชุมชนที่กล่าวมาข้างต้นนั้น หาก
พิจารณาให้ดีจะเห็นว่า เป็นเรื่องของกระบวนการเรียนรู้ที่สัมพันธ์กับการบริหารจัดการ ซึ่งในโลก
ปัจจุบันก็นับว่าเป็นเรื่องที่มีความสำคัญ แต่อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาถึงเป้าหมายในระยะ
ยาวของกองทุนที่วาดหวังว่า กองทุนจะเป็นกลไกที่จะ “มีส่วนในการเสริมสร้างกระบวนการพึ่ง
พาตนเองของชุมชน และมีส่วนร่วมในการสร้างกระบวนการเรียนรู้ และสร้างความรู้เพื่อแก้ไข
ปัญหาของชุมชน ตลอดจนการสร้างเสริมศักยภาพของชุมชนในอันที่จะก้าวไปสู่การมีเศรษฐกิจพอ
เพียงและพึ่งตนเองได้ เพื่อนำไปสู่การสร้างภูมิคุ้มกันทางเศรษฐกิจและสังคมของประเทศใน
อนาคต” นั้น ก็อาจกล่าวได้ว่า กองทุนยังอยู่ในระยะที่เพิ่งเริ่มออกเดินทางไปสู่เป้าหมายเท่านั้น

ในสภาพปัจจุบัน ยังขาดกลไกที่จะสนับสนุนการดำเนินงานกองทุนหมู่บ้านอย่างเพียงพอ ดังนั้น จึงเกิดสภาพที่ว่า กองทุนที่ดำเนินการได้ดี ก็เพราะมีพื้นฐานเดิมของชุมชนมาดี (เช่น มีผู้นำที่เข้มแข็ง เสียสละ ชุมชนมีความสามัคคี หรือเคยมีประสบการณ์ในการทำงานร่วมกับนักพัฒนาที่มุ่งมั่นตั้งใจทำงานมาก่อน เป็นต้น) ส่วนชุมชนที่มีความอ่อนแอเป็นพื้นฐานเดิม ก็จะมีปัญหาในการทำงานต่อไป อีกประการหนึ่งคงต้องยอมรับว่า ทุนเงินตราที่ใส่เข้าไปในชุมชนจำนวน 1 ล้านบาท หรือคิดเป็นเงินกู้ประมาณ 10,000-20,000 บาทต่อครัวเรือนนั้น มีใช้เงินจำนวนมากเลย และไม่สามารถที่จะสร้างการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญได้ จากที่กล่าวมาในตอนต้นของงานวิจัยนี้ จะเห็นได้ว่า เงินกู้จากกองทุนหมู่บ้านถูกนำไปใช้ในกิจการเดิมที่ชาวบ้านได้ทำอยู่แล้วเป็นส่วนใหญ่ คือเป็นการไปเสริมยุทธศาสตร์เพื่อการอยู่รอดของครัวเรือนเท่านั้น ในการก้าวไปสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืนบนพื้นฐานของเศรษฐกิจพอเพียงนั้น การลงทุนของรัฐเฉพาะในด้านทุนเงินตราเพียงอย่างเดียว ย่อมไม่เพียงพอ การสร้างความเข้มแข็งของชุมชนผ่านกลไกกองทุนหมู่บ้านจึงควรพิจารณาถึงประเด็นต่อไปนี้

1. ควรมีการจัดประเภทกองทุน เพื่อจะได้ให้การสนับสนุนอย่างตรงจุด

การจัดประเภทอาจจัดตามความสามารถของกองทุน กองทุนที่มีความเข้มแข็งและความสามารถต่างกันจะมีความต้องการในการพัฒนาต่างกัน เช่น กองทุนที่บริหารเงินกู้ระดับครัวเรือนได้ดีอยู่แล้ว อาจต้องการแนวคิด เทคนิค ทักษะเสริมในเรื่องการลงทุนประกอบกิจการในรูปแบบกลุ่ม เป็นต้น

2. ควรสร้างกลไกสนับสนุนเครือข่ายการเรียนรู้ระหว่างชุมชน

แม้ว่าจะมีการพูดถึงเรื่องเครือข่ายการเรียนรู้ทั่วไปในหมู่นักวิชาการและนักพัฒนามานานนับ 10 ปีแล้ว แต่ในส่วนของชาวบ้านนั้น การรับรู้และการเข้าถึงข้อมูลเหล่านี้ยังมีอยู่อย่างจำกัดหรือแทบจะเรียกได้ว่าไม่มีเลย อย่างไรก็ตาม จากการสอบถามพบว่ากรรมการกองทุนส่วนใหญ่จะมีความต้องการที่จะไปเรียนรู้จากกองทุนหรือชุมชนอื่นๆ ที่ประสบความสำเร็จ หรือได้แก้ปัญหาที่ตนเองแก้ไม่ได้ ดังนั้น จึงมีความจำเป็นที่จะต้องมีการจัดระบบข้อมูลแหล่งเรียนรู้ของชุมชน และกลไกที่จะทำให้ชาวบ้านเข้าถึงข้อมูลนี้ได้โดยสะดวก เช่นผ่านธนาคารออมสินหรือสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ หรือ สำนักงานขององค์การบริหารส่วนตำบล การไปดูงานอาจมีการงบประมาณสนับสนุนจากภาครัฐ หรือให้ใช้งบประมาณที่ได้จากดอกเบี้ยสะสมของกองทุนเอง (ในกรณีนี้จะต้องมีการประชาสัมพันธ์ ให้เห็นความสำคัญในเรื่องนี้ในระดับชุมชนโดยกว้างขวางด้วย)

3. การสร้างกลไกสนับสนุนด้านการลงทุนและเทคนิค

ในบางกิจการที่การเรียนรู้จากชุมชนด้วยกันยังไม่เพียงพอ อาจต้องการความรู้จากภายนอกเสริม ก็ควรมีช่องทางที่จะให้ชาวบ้านได้รับรู้ถึงแหล่งการเรียนรู้ และกลไกสนับสนุนด้วย ซึ่งต้องการการทำงานเชิงรุก ทั้งนี้ กลไกนี้ควรประสานเข้ากับกลไกของโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

4. ควรจัดสรรงบประมาณกองทุนหมู่บ้านตามจำนวนประชากรหรือครัวเรือนในแต่ละหมู่บ้านมิใช่จัดสรรเท่ากันทุกหมู่บ้าน เพราะขนาดประชากรและครัวเรือนในแต่ละหมู่บ้านต่างกันมาก ทำให้ความต้องการเงินทุนไม่เท่ากัน

5. ควรปรับกฎระเบียบกองทุนให้มีความยืดหยุ่นมากขึ้น

เมื่อกองทุนได้ดำเนินงานมาจนเข้าสู่ปีที่ 3 จะเห็นถึงความแตกต่างของกองทุน ดังนั้น จึงควรปรับแก้ไขกฎระเบียบให้สามารถมีความยืดหยุ่นได้มากขึ้นในแต่ละพื้นที่ ได้แก่ ระเบียบว่าด้วยเพดานเงินกู้ ระยะเวลาใช้คืน และระบบการค้ำประกัน ซึ่งจะทำให้กองทุนสามารถตอบสนองความจำเป็นของแต่ละพื้นที่ได้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ ในหลายๆพื้นที่ เจ้าหน้าที่รัฐยังแสดงบทบาทในลักษณะที่เข้าไปกำกับและควบคุม (มิใช่การสนับสนุน) การดำเนินงานของกรรมการเป็นอย่างมาก เช่น เป็นผู้อนุมัติการนำดอกเบี้ยของกองทุนไปใช้ประโยชน์ ทั้งที่ในตอนต้น ก็ได้เป็นผู้อนุมัติเรื่องกฎระเบียบประจำแต่ละกองทุนอยู่แล้ว จึงควรมีการพิจารณาถึงบทบาทของเจ้าหน้าที่ของรัฐให้ชัดเจน และลดบทบาทในการควบคุมกำกับมาเป็นการสนับสนุนให้มากขึ้น

5. กองทุนที่ดำเนินงานได้ดีและมีโครงการลงทุนที่ดีควรสามารถขอเงินกู้จากธนาคารเพื่อไปดำเนินกิจการได้โดยเสียดอกเบี้ยต่ำ และมีกลไกสนับสนุนดังได้กล่าวมาแล้ว

เอกสารอ้างอิง

ภาษาไทย

เจิมศักดิ์ ปิ่นทอง (บรรณานิการ)

- 2534 **วิวัฒนาการของการบุกเบิกที่ดินทำกินในเขตป่า** กรุงเทพฯ: สถาบันชุมชน
ท้องถิ่นพัฒนา

นิธิ เอียวศรีวงศ์

- 2513 “บทนำ” ใน เต็ม วิพากษ์พจนกิจ **ประวัติศาสตร์อีสาน** กรุงเทพฯ: สมาคม
สังคมศาสตร์แห่งประเทศไทย

ดรรรัตน์ เมตตาริกานนท์

- 2546 **การเมืองสองฝั่งโขง** กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มติชน

นภาพร ณะวานนท์ และคณะ โครงการวิจัยและประเมินกองทุนหมู่บ้าน (เค้าโครงวิจัย)

- 2544 กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

พิพัฒน์ พงศ์พิพร

- 2542 สหวิทยาการของอ้อยและน้ำตาล. กรุงเทพฯ : บริษัทโรงพิมพ์ตะวันออกจำกัด

- ศุภสิทธิ์ ศรีสว่าง การปรับตัวในการดำรงชีพของชุมชนภายหลังจากการสร้างเขื่อน: กรณีศึกษา
2545 บ้านภูไค้ง ตำบลเขื่อนอุบลรัตน์ อำเภอบุขลรัตน์ จังหวัดขอนแก่น. วิทยานิพนธ์
ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยขอนแก่น

- สุวิทย์ ธีรศาสตร์ เศรษฐกิจชุมชนหมู่บ้านอีสาน:ประวัติศาสตร์เศรษฐกิจอีสานหลังสงครามโลก
2546 ครั้งที่สอง ถึงปัจจุบัน (2488-2544)

ภาษาอังกฤษ

- Baron, Stephen et. al.
2000 **Social Capital : Critical Perspectives.** Oxford : Oxford University Press.
- Falvey, Lindsay
2000 **Thai Agriculture: Golden Cradle of Millennia.** Bangkok: Kasetsart University Press.
- Keyes, Charles F.
1967 Isan: Regionalism in Northeastern Thailand. Data paper,65. Ithaca: Southeast Asia Program, Cornell University.
- Ingram, James C.
1971 **Economic Change in Thailand 1850-1970.** Stanford: Standford University Press.
- Maniemai Thongyou
2000 Transformation of Thai Peasant Economy: The Case of Peasantry in The Nam Pong Watershed. Ph.D. Dissertation. Nagoya University.
- Pasuk Pongpaichit and Chris Baker.
1995 **Thailand : Economy and Politics.** Kuala Lumpur: Oxford University Press.
- Somrudee Nicrowattanayingyong
1989 Development Planning, Politics, and Paradox: A Study of Khon Kaen, a Regional City in Northeast Thailand. Ph.D. Dissertation. Syracuse University



ทุนชุมชน: รากแก้วของการเติบโตของกองทุนหมู่บ้าน

วิจัยเชิงปฏิบัติการ

เสริมธุรกิจครัวเรือนกับสถาบันสินเชื่อ

อภิชาติ ทองอยู่

ชุดที่ 1: บทเรียนจากภาคเหนือ

การสะสมเงินตราของชุมชนชายขอบในกระแสความเปลี่ยนแปลง

ดร. พรใจ ลีทองอิน

สืบสานความรู้สวนโบราณไทยเลื่อง

ศรีชัย พรประชาธรรม

พลิกฟื้นหัตถกรรมพื้นบ้านเพื่อสืบสานชุมชน

ดร. เกตุมณี มากมี

เกาะสินธุคเมียง: ศูนย์การท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์

ดร. เกตุมณี มากมี

บ้านน้อทราย: ความเข้มแข็งจากอดีตสู่ปัจจุบัน

ดร. ศศิธร ศิริประเสริฐกุล

หนี้สินของชุมชนชายขอบและกองทุนหมู่บ้านในกระแสความเปลี่ยนแปลง

ดร. พรใจ ลีทองอิน

ชุดที่ 2: บทเรียนจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ทุนชุมชน ยุทธศาสตร์ครอบครัว และกองทุนหมู่บ้าน

ดร. มณีนัย ทองอยู่

ชุดที่ 3: บทเรียนจากภาคกลาง

ชุดที่ 3.1: บทเรียนจากภาคกลางตอนบน

ทุนชุมชนภายใต้การจัดการของนายทุนท้องถิ่นในจังหวัดนครสวรรค์

ดร. พิสมัย รัตนโรจน์กุล

ทุนชุมชนภายใต้การจัดการของประชาคมในจังหวัดนครสวรรค์

ดร. พิสมัย รัตนโรจน์กุล

ชุดที่ 3.2: บทเรียนจากภาคกลาง

ทุนชุมชน: ภาพสะท้อนแห่งความเป็นชุมชนบ้านมะกอกใต้

ดร. พนารัช ปรีดากรณ์

บ้านกุลแก้ว: จากชาวนาสู่ผู้ค้าและการแปรรูปผลผลิตรายย่อย

ดร. อุษณีย์ ธโนสวรย์

การต่อยอดทุนชุมชนจากภูมิปัญญาด้านการจักสาน

ดร. พนารัช ปรีดากรณ์

น้ำตาลมะพร้าว: รสหวานที่จางหาย

ผศ.ดร. ทศพร มณีศรีจำ

จากนา...สู่สวนส้มแลร์สอร์ทิมภู

พ.อ.ดร. จิรศักดิ์ สุขวัฒนา

อาชีพทำนา: วิถีแรงงานที่เปลี่ยนแปลงไปในสังคมโลกาภิวัตน์

ดร. อภิชัย ศรีโสภิต



ทุนชุมชน:รากแก้วของการเติบโตของกองทุนหมู่บ้าน

ชุดที่ 4 : บทเรียนจากภาคตะวันออก

การดำรงอยู่ของชุมชนชาวสวน

ผศ.ดร.สุรวุฒิ ปัดไธสง

ชาตรี ทองสารี

คนสู่ทะเล: วิธีการเปลี่ยนแปลงของชุมชนชาวประมง

ผศ.ดร.สุรวุฒิ ปัดไธสง

วัลยา ภูมิภักดีพรรณ

กองทุนหมู่บ้านริมฝั่งทะเลกับการปรับพื้นที่ทุนชุมชน

ดร.ศิริกาญจน์ โกสุมภ์

กองทุนหมู่บ้านเขาหมื่น: ภาพสะท้อนจากผู้แปรรูปผลผลิตกลุ่มย่อย

ดร.ศิริกาญจน์ โกสุมภ์

ชุดที่ 5: บทเรียนจากภาคตะวันตก

พลวัตการเรียนรู้เพื่อการดำรงอยู่ของชุมชน

ผศ.ดร. เพ็ญศิริ จีระเชชากุล

มณฑนา พิพัฒน์เพ็ญ

ทุนชุมชนในกระแสการพัฒนา

ดร.พรเพ็ญ ทับเปลี่ยน

ปฏิบัติการทุนนิยม: การปะทะ ประสานของสังคมเกษตรกรรม

นรินทร์ สังข์รักษา

ชุดที่ 6: บทเรียนจากภาคใต้

การจัดการกองทุนภายใต้ศรัทธาแห่งอิสลาม

ดร.พิทักษ์ ศิริวงศ์

ดวงรัตน์ ดีแม

การจัดการกองทุนหมู่บ้านกับการเปลี่ยนแปลงแห่งจินตนา

ดร.พิทักษ์ ศิริวงศ์

กองทุนเงินล้านกับการสร้างโอกาส

การเติมเต็มความมั่นคงทางสังคมของชุมชน

ดร. อัจฉรา วงศ์วัฒนามงคล

บ้านโคกสัก: วิถีชีวิตจากชานาสู่สวนยาง

ผศ.ดร. วันชัย ธรรมสังการ

บ้านหาดไข่เต่า: วิถีชาวเลกับการแสวงหาเปลี่ยนแปลง

ผศ.ดร. วันชัย ธรรมสังการ

กองทุนหมู่บ้านจังหวัดท่องเที่ยว

ดร.จิรพันธ์ ไตรทิพจรัส

กองทุนหมู่บ้านจังหวัดเขียวจี

ดร.จิรพันธ์ ไตรทิพจรัส