

ด้วยรถมอเตอร์ไซค์พ่วงรถเข็นน้ำของตนเอง ใช้เวลาเดินทางประมาณครึ่งชั่วโมงถึงตลาด จะขายสินค้าอยู่ที่ตลาดประมาณ 5-6 ชั่วโมง กำไรที่ได้ในแต่ละวันประมาณ 200-300 บาท โดยไปขายทุกวัน ในช่วงที่น้ำท่วมทางขาดก็จะนั่งเรือยนต์ไปลงที่อีกหมู่บ้านหนึ่ง แล้วต่อรถรับจ้างไปตลาดคิดเป็นรายได้ประมาณเดือนละ 6,000 - 7,000 บาท เงินที่หาได้ส่วนใหญ่ในช่วงน้ำท่วมจะเก็บไว้ลงทุนทำงานปัจจุบัน

ครัวเรือนนี้ที่นาถูกน้ำท่วมไปเป็นส่วนใหญ่ ที่น่าสนใจคือพ่อค้าขายส่งผลผลิตผู้นี้ จะออกไปจับปลาและนำปลาไปขอกลากข้าวกับลูกค้าของตนด้วย

“น้ำท่วมข้าวหมด ชื้อข้าวกิน เอาเงินจากที่ค้าขาย หรือจับปลาไปซื้อข้าว นำไปได้ ก็เอามาขอกลากข้าวกับลูกค้าที่มาซื้อของ (เขา)ให้ปลา 2-3 กิโลกลากเปลี่ยนข้าว จะได้ข้าวประมาณ 2-3 ถุงปุ่ย ขอเข้าไป ขอข้าวกินแน น้ำท่วมข้าว กลากข้าวกับลูกค้าได้ข้าว 10 ถุงปุ่ย”

3.2 การทำงานรับจ้างชั่วคราวในห้องถิน

แรงงานในครอบครัวเป็นทุนที่สำคัญของชุมชน เมื่อไม่สามารถทำการผลิตในไร่นาของตนเอง เนื่องจากน้ำท่วมไว้นาเสียหาย ก็จะออกไปหาวับจ้างแรงงาน งานวับจ้างในห้องถินที่พบมากคือการรับจ้างเกี่ยวข้าว นอกจากรับจ้างมีงานรับจ้างขายรองเท้าเช่น รับจ้างสร้างบ้าน รับจ้างเย็บผ้า งานเหล่านี้ทำให้ชาวบ้านมีรายได้และเงินเก็บเตรียมไว้สำหรับการกินอยู่ ชื้อข้าวสาร และสำหรับการลงทุนเพาะปลูก

3.2.1 การรับจ้างเกี่ยวข้าว

งานวับจ้างในห้องถินในฤดูเก็บเกี่ยวข้าวเป็นงานชั่วคราวที่หาได้ง่าย เนื่องจากในช่วงเวลาเร่งด่วนของการเก็บเกี่ยวผลผลิต ภาคอีสานก็ยังมีการขาดแคลนแรงงานอยู่มาก ถึงขนาดที่ว่าต้องมีการจัดหาแรงงานมาเพิ่มจากภาคกลาง สาเหตุที่มีการขาดแคลนแรงงานในฤดูเก็บเกี่ยว ก็เนื่องมาจากในปัจจุบัน ได้มีการปลูกข้าวโดยใช้เมล็ดพันธุ์ที่ทางราชการส่งเสริมเพียงไม่กี่สายพันธุ์ เช่นข้าวเหนียว กข. 6 และข้าวเจ้าหอมมะลิ 105 เป็นต้น ทำให้ข้าวสุกในเวลาໄล่เลี้ยงกัน สำหรับข้าว กข. 6 ซึ่งเป็นข้าวที่นิยมปลูกกันมากนั้นเป็นข้าวที่เมื่อสุกแล้วจะต้องรีบเก็บเกี่ยว มิฉะนั้นต้นข้าวจะล้ม และเมล็ดข้าวจะกรอบแตกง่ายเวลาสี ทำให้ราคาตก ดังนั้น ในช่วงเกี่ยวข้าว ทุกครัวเรือนจะต้องรีบเกี่ยวข้าวในนาของตน ถ้าไม่ทันก็ต้องจ้างแรงงานเพิ่มเติม

ชาวนาบ้านหนองลายออกไปรับจ้างเกี่ยวข้าวเพื่อหารายได้มาสำหรับการซื้อข้าวบริโภค และเตรียมไว้สำหรับการลงทุนปลูกข้าวนานปีรังต่อไป มีครัวเรือนที่ออกไปรับจ้างเกี่ยวข้าวประมาณ 30 ครัวเรือน การไปรับจ้างแบบนี้ จะนิยมไปกันเป็นกลุ่มใหญ่ ผู้ที่มาว่าจ้างส่วนใหญ่ เป็นญาติพี่น้องต่างหมู่บ้าน ที่รู้ว่าหมู่บ้านนี้น้ำท่วม ชาวบ้านว่างงาน ไม่ต้องเกี่ยวข้าวในนาตัวเอง ก็จะเข้ามาติดต่อกับทางผู้ใหญ่บ้าน ค่าแรงวันละ 120-140 บาท ส่วนใหญ่เวลาทำงานคือ 8.30-16.30 น. ถ้าทำงานล่วงเวลาจากที่ตกลงไว้ จะได้อีกชั่วโมงละ 30 บาท

“ผู้ใหญ่บ้านก็จะออกหอกรายชาวยาข้าว เช่น วันมะรืนจะมีคนต้องการจ้างแรงงานเกี่ยวข้าว ประมาณ 50 คน ครัวเรือนไหนต้องการทำงาน ก็เตรียมตัวห่อข้าว พอกินข้าว กินปลาตอนเข้าเสร็จ ก็รับออกมาก่าที่นัดหมาย นายจ้างจะมีรถมารับมาส่ง ไม่ต้องเสียค่ารถ กับข้าวกลางวันนายจ้างก็เตรียมไว้ทั้งหมด ชาวบ้านหนองลายจะออกไปรับจ้างเกี่ยวข้าวแบบนี้ทุกวัน จนหมดข้าวที่จะเกี่ยว นำก้อนลดพอดี กันยุดไปรับจ้าง เตรียมตัวทำงานปั่งต่อ”

ผู้ที่รับจ้างเกี่ยวข้าวจะมีรายได้เฉลี่ยประมาณ 120-130 บาทต่อวัน ในฤดูกาลเก็บเกี่ยวข้าวนานปีนี้ ส่วนใหญ่จะออกไปรับจ้างกันคนละประมาณ 30 วัน ซึ่งเป็นการออกไปรับจ้างที่มากกว่าปกติ เนื่องจากไม่ต้องเกี่ยวข้าวในนาต้นเอง 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 ไปนาบรองเท้า

ในหมู่บ้านหนองลายมีพ่อค้ารองเท้าเร่ 1 ราย วิธีประกอบกิจการค้าขายรองเท้าของพ่อค้าชาวบ้านผู้นี้คือการรับรองเท้าจากแหล่งขายส่ง และนำรองเท้าไปเร่ขายตามชุมชนต่างๆ ในภาคกลาง โดยนำชาวบ้านจากบ้านหนองลาย (และบ้านไก่ลีดเคียง) ติดรถไปด้วยเพื่อไป “นาบรองเท้า” การเอกชนไปนาบรองเท้า ก็คือการหาคนไปซื้อยี่ห้อรองเท้านั้นเอง โดยการนำคนไปปล่อยไว้ตามจุดต่างๆ ให้เดินนาบรองเท้าเร่ขาย ในบ้านหนองลายมีชาวบ้านประมาณ 10 รายที่ทำงานนาบรองเท้าหรือรับจ้างขายรองเท้าเป็นอาชีพเสริม เมื่อว่าจากการทำงาน

ก่อนที่จะกล่าวถึงผู้ที่มีอาชีพเสริมรับจ้างขายรองเท้า จะขอกล่าวถึงพ่อค้ารองเท้าซึ่งเป็นผู้สร้างงานให้แก่ผู้รับจ้างขายรองเท้าก่อน พ่อค้ารองเท้าผู้นี้อายุ 37 ปี เดย์ไปรับจ้างต่างถิ่น ต่อ

มากลับบ้าน และทำงานอยู่ได้ 3-4 ปี แต่รายได้น้อยไม่พอ กิน จึงหันมาประกอบอาชีพค้าขายรองเท้า มีผู้แนะนำเข้าสู่อาชีพคือเพื่อนที่อยู่อีกหมู่บ้านหนึ่ง (บ้านแบกซึ่งเป็นบ้านแฉ่งบ้านหนองลาย คือเป็นบ้านเดิมที่บ้านหนองลายแยกตัวออกมา) เข้าไปรับรองเท้ามาจาก “เล้าแก่” ในหมู่บ้านแห่งนั้น ในอำเภอโภสุมพิสัย จ. มหาสารคาม การรับรองเท้าไปขายไม่ต้องจ่ายเงินสด แต่ใช้ “เครดิต” คือขายรองเท้าได้แล้วจึงค่อยนำเงินไปให้เล้าแก่ ในปัจจุบัน พ่อค้ารองเท้าผู้นี้จะนำรองเท้าออกขายเดือนละ 2 เที่ยวๆ ละประมาณ 7 วัน การไปแต่ละเที่ยวจะรับรองเท้าจากเล้าแก่ไปประมาณ 1,000 คู่ แต่จะขายได้ประมาณเที่ยวละ 900 คู่ ที่ต้องรับไปเพื่อมากเพราภารนำรองเท้าไปขายต้องนำไปให้ครบทุกเบอร์ในแต่ละแบบ โดยแต่ละแบบจะมี 9 เบอร์ รองเท้าที่รับไปขายนั้น ราคา ráบจากเล้าแก่ประมาณคู่ละ 30-40 บาท อย่างแพง 80 บาท เมื่อรับรองเท้ามาแล้ว ก็จะออกขาย โดยหาคนขายรองเท้าติดรถไปด้วย ประมาณ 2-4 คน ไปขายตามพื้นที่ชนบทในภาคกลาง โดยพ่อค้าผู้นี้จะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการเดินทางทั้งหมด ในกรณีรองเท้านี้ พ่อค้าจะเอากำไรคู่ละ 10 บาท ส่วนคนขายรองเท้าจะไปขายในราคาน้ำเสื้อได้ ในแต่ละเที่ยว พ่อค้าจะมีรายได้ประมาณ 9,000 บาท จากการขายเฉลี่ยประมาณ 900 คู่ต่อเที่ยว สำหรับรายจ่ายนั้น จะเป็นรายจ่ายค่าน้ำมันและค่าอาหารของตนเองและลูกจ้าง ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยประมาณ 800 บาทต่อวัน (ค่าน้ำมัน 300 ค่าอาหารและค่าน้ำค่าไฟที่จ่ายให้แก่วัดที่ไปพักพิง วันละ 500 บาท) การไปขายแต่ละเที่ยวกินเวลาประมาณ 7 วัน ดังนั้นแต่ละเที่ยวจะมีรายจ่ายประมาณ 5,600 บาท พ่อค้ารองเท้าได้กำไรสุทธิจากการขายรองเท้าเฉลี่ยเที่ยวละ 3,000-4,000 บาท โดยทั่วไป พ่อค้าจะหาคนไป帮忙รองเท้าให้ไม่ยังนัก คนขายรองเท้าจะต้องมีความอดทนต่องานหนักและสามารถปรับตัวต่อความไม่สงบต่างๆ เพราะต้องเดินทางไปไกล ไปพักค้างคืนตามศาลาวัด ต้องแบกรองเท้าหนัก และต้องมีศิลปะในการขายสินค้าด้วย ถ้าคน帮忙รองเท้าขายไม่เก่ง พ่อค้าก็จะได้กำไรน้อยหรือขาดทุน เพราะมีรายจ่ายทุกวัน คนที่ขายเก่งๆ พ่อค้าจะต้อง “งอนจ้อ” ให้ไป帮忙รองเท้าให้ จากการสัมภาษณ์คน帮忙รองเท้าคนหนึ่ง พบว่า เขายารองเท้ามาตั้งแต่ พ.ศ. 2540 (ประมาณ 6 ปี) และเคยขายรองเท้าให้แก่พ่อค้ารองเท้าถึง 4 คน คนล่าสุดเป็นพ่อค้ารองเท้าบ้านหนองลาย

“เจ้าของรถเขามาชวนเรา เข้าบอกให้ไปขึ้นรถเขา ไป帮忙รองเท้าขายให้เขา---帮忙รองเท้า 9 เบอร์ เราก็หาบ 9 ถุง หาบข้างละ 5 ข้างละ 4 ถุง รองเท้า 9 ถุง ก 9 แบบ เขาต้องให้เราครบ เราก็帮忙ขายตามควรตามขออย---ลูกค้าบางคนเข้าสนใจ เขาก็บอกว่า ขอหน่อย ลูกค้าบางคนก็อยากใช้รองเท้าหาบ เพราะบางคนใช้แล้วบวกกว่ามัน

ทนอีหลี ของหานนีมันดี รองเท้าทัน เรากับอกกว่า รองเท้าเย็บมือเอง ไม่ใช่รองเท้าติด กาว มันหนน เขาก็เรียกเพื่อนมาซื้อ คนภาคกลางนิยมของเราจริงๆ บางจุดก็ไม่ค่อยซื้อ เพราะลูกค้าไม่เคยใช้ บางคนกับอกกว่า ว่าซื้อตั้งนานแล้ว ทำไมไม่มาซักที"

"ปัญหาไม่มีหรอก นอกจากพระวัดได้ไม่ให้นอน มันจึงเป็นปัญหา ต้องรีบหัวดใหม่ ไปเปลี่ยนหมานอน ตรงศาลาเข้าสร้างไว้พักผ่อน ก็ต้องได้นอน ลำบากก็ใช่ ไม่ลำบากก็ใช่ เงินรองเท้าได้นำมาแก้ปัญหาได้เร็ว ลำบากก็พอไป มันคุ้ม แต่ว่าคนที่ขายไม่ได้มันก็ไม่คุ้ม คนที่ขายไม่ได้นี่ วันหนึ่งบางที่ 100 บาทก็ไม่ได้"

ที่บ้านหนองลาย มีผู้ที่ไปรับจ้างหานบรองเท้าประจำประมาณ 10 คน คนที่ขายเก่งๆ จะมีรายได้ประมาณ 4,000-5,000 ต่อเที่ยว เนื่องจากคนหานบรองเท้าสามารถตั้งราคาขาย โดยบวกกำไรอีกประมาณคู่ละ 20-100 บาท การที่ชวนาจากภาคอีสานต้องร่อนเร่หานบรองเท้าไปต่างถิ่น ใกล้ถึงภาคกลาง (บางครั้งไปถึงภาคเหนือ) ก็ทำให้คนซื้อมีความเห็นใจและแสดงน้ำใจแก่คนหานบรองเท้าเป็นอย่างดี

"สมมุติเจ้าของรถส่งรองเท้าให้เราราคา 90 บาท เราก็ไปขายเพิ่มเป็น 100-199 บาท ราคา 50 บาท เราก็ไปขาย 90-100 บาท และแต่ละคนจะขาย บางคนใจดีเขาก็บอกว่าไม่ต้องthonหรอก บางคนเราขายคู่ละ 100 เข้าให้ 200 บาทก็มี เจօอาเสี่ยใจดี เขางສสาร เขากับเขาเงินthon บางคนสงสาร คนก็มีหลายแบบ เจօหั้งคนดีคนชั้ง เจօคนดีกหลาย บางคนหาข้าวให้กิน ห่อข้าวให้ หอน้ำให้ เพื่อนมีน้ำใจหลายอีหลี เวลาเราไป เจօคนดี เขาก็บอกว่า อย่าเข้าไปเด้อ ซอยนั้น พากยาน้ำมันเยอะ ซอยอันตราย เขากับให้ไป เขับอกดีอุ่น"

การไปเร่ขายรองเท้าต่างถิ่น คนหานบรองเท้าได้พบหั้งผู้มีน้ำใจและแล้งน้ำใจ และบางครั้ง ก็รู้สึกกลัวอันตราย โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อขายไปหลายวันและเริ่มมีเงินจากการขายรองเท้ามากขึ้น แต่กระนั้น จากการสัมภาษณ์ชวนาอีสานที่มีอาชีพเสริมขายรองเท้า เราก็จะเห็นได้ถึงจิตใจที่เป็นนักสู้ กล้าเสี่ยงกับโอกาสใหม่ๆ ที่มีมาถึง รวมทั้งการมองโลกในแง่ดีของผู้หานบรองเท้าเหล่านี้

“ຢາບ້າມນັ້ນເຍຂະ ບາງທີ່ຢາຍຂາຍຮອງເທົ່າໄດ້ເຍຂະ ມີເງິນຕິດຕວແຍຂະ ຍາຍກົກລັວອຸ່ນ ກລວ
ມັນມາຈຶ່ງມາປັບປຸນ ຍາມເໜີ້ຍ່ອຍມາກຄົນເຮານອນໄໝເຮື້ອຕົວ ກລວຄົນເຂົາຍາສລົບມາໃຫ້ດົມ ແລ້ວ
ປັບປຸນເຄາເຈີນ ເພຣະມັນເຄຍມືນັກໆອັນ ຕ້ອງຮະວັງ ຄໍາຕອນທີ່ຢັງໄມ້ມີເງິນກີ່ໄໝກລັວຮຽກ ແຕ່
ຄໍາຂາຍຮອງເທົ່າໄດ້ມາກ ກົກລັວເໜີ້ອຸ່ນກັນ”

“บางทีไปขายรองเท้า ยายເາເງິນໄປ 20 ບາທກົມື້ ໄນຕ້ອງຫຼືອະໄວໜອກ ເລັ້ມແກ່ເຂົາ
ເລື່ອງເອງ ໄປລົງຂາຍເຈົ້າຂອງຮາກທ້ານ້ຳໃຫ້ກິນ ກິນອົມແລ້ວກີ່ທ່ອນ້ຳໄປ ວັນໄທນ້ຂາຍດີ
ລື່ມກິນ້າວົກນິນໍ້າ ຂາຍເໜີ້ຍໍ ໄດ້ເງິນ ມີກຳລັງໃຈ ມີແຕ່ຍາກສູ້ຕ່ອງ ເຈົ້າຂອງຮານັດເຈອຕອນ
ເຖິ່ງ ຂາຍດີຈຸນເຈົ້າຂອງຮາດຕ້ອງຈິງຈິງຮາທ່າເງາ”

“การขายรองเท้านี้คิดแล้วมันคุ้ม เพราะว่าเราไม่ต้องลงทุนอะไรทั้งสิ้น มีแต่ลงแรงกายเข้า เรายังขายขยันเดิน เจอก็ได้เงินหลาๆ เราขอแต่กิน รอแต่ขายข้าวไม่ได้ น้ำท่วมแล้วจะรอให้ห้องมาซื้อไม่ได้ เราต้องซื้อยเหลือตัวเองก่อน”

รายได้จากการไปห้ามร้องเท้าขายเฉลี่ยประมาณเที่ยวละ 4,000-5,000 บาทต่อการไป 7 วัน แต่ในช่วงน้ำท่วม ภาระในไวนามีน้อย และความต้องการเงินมีสูง การไปขายรองเท้าในบางเที่ยวจึงขยายไปถึงเที่ยวละ 9 วัน ซึ่งคนหาบรองเท้าก็สามารถมีรายได้ถึง 6,300 บาทต่อเที่ยว ในช่วงที่น้ำท่วม 2 เดือน รายได้ของผู้ห้ามร้องเท้าตกประมาณ 12,000 บาทโดยเฉลี่ย ส่วนใหญ่ก็จะเก็บไว้เป็นเงินใช้จ่ายประจำวัน และลงทุนทำนา รวมทั้งซื้อข้าวสารเตรียมไว้สำหรับการบริโภค และใช้น้ำกองทุนหมู่บ้านด้วย แต่หากไม่ประสบภัยน้ำท่วม บางคนก็สามารถนำเงินที่สะสมได้จากการห้ามขายไปซื้อรถไดนา หรือตู้เย็นก็มี

โดยสรุป การไป habรองเท้าข่ายเป็นอาศัยสิ่งที่สร้างรายได้ที่ดีแก่ชาวบ้าน แม้ว่าไม่ใช่ทุกคนที่จะสามารถทำงานนี้ได้ ปัจจุบันถ้าแก่และเจ้าของรถยังคงมีความต้องการได้คนhabรองเท้าเก่งๆมาทำงานด้วยอยู่เสมอ การสมภาษณ์ผู้habรองเท้าได้เบิดเผยแพร่ให้เห็นถึงจิตใจของชาวนาอีสานที่กล้าเข้าสู่อาศัยใหม่ ที่ไม่คุ้นเคยมาก่อน แม้ว่าจะเป็นงานหนัก และต้องปรับตัวและปรับสภาพจิตใจในด้านอาศัยเป็นอย่างมาก นอกจากนี้ ยังสะท้อนให้เห็นว่า ในการเข้าสู่อาศัยของชาวนาที่กล้ายเป็นผู้habรองเท้า ก็ได้ หรือการปรับตัวของชาวนาที่กล้ายเป็นพ่อค้าเจ้าของรถ ก็ได้ล้วนอาศัยเครื่องข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมของคนที่รู้จักกัน ไว้ใจกัน เป็นเพื่อนกัน การแบ่งปัน

ผลประโยชน์จากการประกอบอาชีพอย่างเป็นที่พอใจของทุกฝ่าย โดยอาศัยความสัมพันธ์ส่วนตัว และความไว้ใจกันเป็นพื้นฐาน ซึ่งเป็นทุนทางสังคมที่สำคัญ นอกจากนี้ ระบบการค้าขายของผู้ที่มีทุนรองน้อย ก็ยังสามารถถืออาชีวศึกษาสถาบันทางสังคม เช่น วัด เป็นแหล่งพักพิง ให้ที่พัก ที่หุงอาหาร ด้วยค่าใช้จ่ายที่ต่ำ รวมทั้งน้ำใจของคนในถิ่นที่ไปเยือน ที่ยังเข้าใจวิถีชีวิตการต่อสู้ดินแดน ของชาวชนบท ทำให้การค้าขนาดเล็กของชาวนาที่เริ่มเข้าสู่อาชีพการเป็นพ่อค้าเป็นไปได้

3.2.3 รับจำจ้างเย็บผ้า

งานรับจำจ้างเย็บผ้ามีคนทำเป็นส่วนน้อย เพราะเป็นงานที่ต้องใช้เวลาและฝีมือ และต้องมีจักษณ์ ในการเย็บผ้าแบบที่บ้านหนองลายจะทำในลักษณะที่มีนายจ้างงานมาส่งให้ที่บ้าน ได้ค่าจ้างเฉลี่ยตัวละ 16 บาท โดยจะเย็บได้ประมาณวันละ 20 ตัว มีรายได้ประมาณ 320 บาท ต่อวัน หรือประมาณ 9,000-9,600 บาทต่อเดือน การจะทำงานให้ได้เงินมากหรือน้อยก็แล้วแต่ เวลาและความขยันของแต่ละคน ผ้าที่นายจ้างนำมาให้เย็บเป็นผ้าฝ้ายซึ่งนายจ้างรับซื้อมาจาก หมู่บ้านที่ทอผ้าฝ้ายแล้วนำมาให้ชาวบ้านหนองลายเย็บ ส่วนใหญ่ผู้ที่ทำงานเย็บผ้าถือว่ามีรายได้ดี และมักมีเงินเก็บสะสม

3.2.4 รับจำทัวไบในเมืองใกล้ๆ

การออกไปรับจำจ้างในเมืองขอนแก่น ซึ่งตั้งอยู่ไม่ไกลนักเป็นที่นิยมในหมู่ผู้ที่ไม่มีภาระเรื่อง การดูแลบ้าน ทำนา เลี้ยงสัตว์ หรือจับปลา การหางานส่วนใหญ่จะได้ข้อมูลจากญาติพี่น้อง งานที่ทำส่วนใหญ่เป็นงานประเทกกรรมกรก่อสร้าง หรือลูกจ้างตามร้านค้า รายได้ประมาณวันละ 120-130 บาท ส่วนใหญ่ที่ไปทำงานแบบนี้มักไปพักอยู่ในเมือง และกลับบ้านประมาณ 2-3 เดือนต่อครั้ง ส่วนใหญ่ที่ไปทำงานเป็นลูกจ้างตามร้านค้าจะสามารถเก็บเงินใช้หนี้ หรือเก็บเงิน มาลงทุนทำนาได้ เพราะนายจ้างจะออกค่ากินอยู่ให้ทั้งหมด

3.3 การประกอบกิจการอิสระ

ในปัจจุบัน การประกอบกิจการอิสระในหมู่บ้านหนองลายเริ่มมีมากขึ้น ที่สำคัญได้แก่ การรับเหมาสร้างบ้าน การทำกิจการบริการดูดส้วม การรับสีข้าวเปลือกออกจากโรง

3.3.1 การรับเหมาสร้างบ้าน

ชาวบ้านหนองลายประมาณ 7 ครัวเรือนที่รวมกลุ่มกันรับเหมาสร้างบ้าน บ้านที่รับเหมา สร้างมีทั้งบ้านชั้นเดียวและ 2 ชั้น บ้านปูนชั้นเดียวราคา 27,000 บาท บ้านสองชั้นราคา 47,000 บาท ค่าจ้างนี้เป็นค่าแรงเท่านั้น วัสดุต่างๆ ผู้ว่าจ้างจะต้องเป็นผู้จัดหา ในช่วง 2 เดือนที่นำทั่ว

ช่างกลุ่มนี้ได้รับเหมาสร้างบ้านรวม 2 หลัง เงินค่ารับเหมาที่ได้มาจะนำมาราบเบ่งกัน เพราะฝีมือ และความสามารถของช่างในกลุ่มนี้เท่าๆกัน และช่างทุกคนต้องเก่งทุกด้าน การสร้างบ้านหนึ่งหลังจะใช้เวลาประมาณ 20-30 วัน แต่ถ้าผู้ว่าจ้างติดขัดเรื่องเงินซื้อวัสดุก่อสร้าง งานก็อาจจะล่าช้าไปกว่านี้ ส่วนใหญ่ช่างกลุ่มนี้จะรับงานเฉพาะในหมู่บ้านเท่านั้น เพราะมีภาระรับผิดชอบที่บ้านไว่นา หรืองานส่วนรวมของหมู่บ้าน เช่นเป็นกรรมการต่างๆ ทำให้ไม่สามารถเดินทางไปรับเหมางานไกลๆได้

3.3.2 การทำกิจการบริการดูดส้วม

บ้านหนองลายมี 2 ครัวเรือนที่ทำการรับดูดส้วม ซึ่งต้องมีเงินลงทุนซื้อรถดูดส้วม โดยออกไปบริการตามหมู่บ้านทั่วทั้งเขตอำเภอ คิดค่าบริการท่อละ 50 บาท การออกไปแต่ละครั้งจะมีค่าใช้จ่ายเป็นค่าน้ำมันประมาณ 100-150 บาท การออกไปแต่ละครั้งมีผู้ติดรถไปประมาณ 2 คน คือคนขับและผู้ช่วย ซึ่งเป็นแรงงานในครัวเรือนไม่ต้องมีภาระจ้าง ทั้ง 2 ครัวเรือนที่มีรถดูดส้วมจะเป็นการออกไปทำงานของพ่อค้าลูกชาย ในช่วงที่น้ำท่วม ซึ่งเป็นฤดูฝนจะมีผู้ต้องการใช้บริการมาก ต้องออกทำงานแต่เช้า มีรายได้เฉลี่ยวันละ 500 บาท รายได้ต่อเดือนเฉลี่ยประมาณ 10,000-15,000 บาท

สรุป

จากการนับบ้านหนองลายที่กล่าวมาข้างต้นจะเห็นได้ว่า เมื่อประสบกับภาวะวิกฤต ครอบครัวชาวนาอีสานต่างพยายามดันตนเข้าชีวิตให้รอดทุกวิถีทาง ที่สำคัญคือการมองหาโอกาสใหม่ในสถานการณ์ที่เปลี่ยนไป โดยอาศัยภูมิความรู้ ทักษะและความชำนาญที่มีมาแต่เดิมไปใช้ประโยชน์จากทุนธรรมชาติ อันเป็นวิสัยของเกษตรกร ในกรณีของบ้านหนองลาย โอกาสที่เปิดขึ้นใหม่จากอุทกวัยซึ่งทำให้ชาวนาต้องสูญเสียข้าวที่ปลูกไว้ในไวน้ำ ก็คือการทำประมง จับปลา และทำปลาร้าข้ายและแลกข้าว และในขณะเดียวกัน เนื่องจากในระบบเศรษฐกิจปัจจุบัน ระบบตลาด มีความสำคัญมากยิ่งขึ้น ซึ่งก็เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่ชาวนาจะเข้าไปใช้ประโยชน์ได้ ชาวนาหลายคนเริ่มปรับตัวสู่อาชีพการเป็นพ่อค้าแม่ค้ารายย่อย ทำการรับซื้อและขายผลผลิตทางการเกษตรต่างๆ เป็นแม่ค้าขายข้าว แม่ค้าขายปลา บางคนก็ขายเป็นพ่อค้าแม่ค้าขายรองเท้า เป็นต้น การรับจ้างทั้งในและนอกการเกษตรก็เป็นอีกทางเลือกหนึ่ง ซึ่งในส่วนตัวของชาวบ้านแล้วเป็นอาชีพที่ใช้แต่การลงแรง ไม่ต้องมีการลงทุน จึงไม่มีความเสี่ยงใดๆ

นอกจากการปรับตัวให้เข้ากับธรรมชาติและระบบตลาดแล้ว สิ่งสำคัญอีกประการหนึ่งซึ่งจะไม่กล่าวถึงไม่ได้เลยคือ คือความสำคัญของทุนทางสังคมที่มีต่อชีวิตและการปรับตัวของ

ชาวนา จากที่บรรยายมาในตอนต้น จะเห็นได้ว่า กิจกรรมทางเศรษฐกิจของชาวนาส่วนใหญ่ ล้วนต้องอิงกับภูมิพื้นดงและเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาวะวิกฤต ระบบการซ่วยเหลือพึ่งพิงระหว่างกันยังปรากฏชัดเจนขึ้น การออกไปหาปลาสำลี ต้องออกไปกันเป็นกลุ่ม เพื่อที่จะช่วยเหลือกันได้ เมื่อจับปลามาได้มาก หากขายปลาสดหรือปลาร้าโดยการ “ฝาก” ภูมิพื้นดงเพื่อนบ้านไปขาย ย่อมได้ราคาดีกว่าการขายปลาให้แก่แม่ค้า แม่ค้าที่เอาปลาและผลผลิตทางการเกษตรไปขายที่ตลาดในอำเภอ ก็ยังสามารถเอาปลาของตนไปขายแลกเป็นข้าวจากลูกค้าได้ และย่อมได้ข้าวมากินกว่ามูลค่าจริงของปลาที่เขาไปแลก เนื่องจากลูกค้าก็ขอชาวนาหรือแม่ค้าเปลิกที่พัฒนาตัวเองมาจากการเป็นชาวนา จึงเข้าใจในความยากลำบากของเพื่อนชาวนาที่ประสบอุทกภัย และมีวัฒนธรรมร่วมกันของชาวนาที่จะต้องช่วยเหลือกันในภาวะวิกฤต โดยเฉพาะอย่างยิ่ง มีความเข้าใจในวัฒนธรรมการแลกข้าวเป็นอย่างดี จะเห็นได้ว่า มีชาวนาเป็นจำนวนมากที่ได้อาศัยการแลกข้าว หรือการหยิบยื่นข้าวจากภูมิพื้นดง เสียเงล็อกในห้องถินไก่ฯ โดยเอาปลาเป็นประกัน ทำให้สามารถมีข้าวบริโภค และมีพันธุ์ข้าวปลูก ทำให้ชาวนาเหล่านี้สามารถนำพาชีวิตของตนและครอบครัวผ่านความยากลำบากไปได้ โดยแทบไม่ได้รับความช่วยเหลือใดๆจากภาครัฐ

กรณีที่ 4 سانสัมพันธ์ของทุนชุมชนในยุคเศรษฐกิจเพื่อการค้า การปั้นครกที่บ้านนาดี จังหวัดนครพนม

การปั้นครกที่บ้านนาดี จ.นครพนม เป็นมรดกทางความรู้และทักษะที่ตกทอดมาจากอดีต ในพื้นที่ของหมู่บ้านนาดีที่มีแหล่งดินเหนียวที่มีคุณภาพดีขนาดใหญ่ และชาวบ้านรู้จักวิธีปั้นครกมานานแล้วนับแต่บรรพบุรุษ มีเชื้อเดิมเป็นที่รู้จักกันดีในเขตนี้ว่า สามารถปั้นครกได้มีคุณภาพดี แข็งแกร่ง ไม่แตกง่าย ถึงขนาดที่เรียกว่า “บันдинให้เป็นหิน” ด้วยเหตุนี้ ครกจากที่นี่จึงเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคและพ่อค้า ระบบการผลิตครกจำต้องใช้แรงงานมากในช่วงการเผา คือต้องมีการควบคุมดูแลไฟในเตาให้มีอุณหภูมิที่เหมาะสมอย่างต่อเนื่องตลอดวันและตลอดคืนเป็นเวลา 5-6 วันในการเผาแต่ละรุ่น ทำให้ระบบการซ่อมแซมเหลือกันในการผลิตยังคงทำงานอยู่มาจนถึงปัจจุบัน เป็นทุนทางสังคมที่สำคัญ เป็นพื้นฐานที่ทำให้ชาวบ้านนาดีสามารถร่วมกันกำหนดราคากลางของครกในหมู่บ้าน โดยพ่อค้าที่มารับซื้อครกไม่สามารถใช้วิธีการตัดราคาหรือลดราคาได้ อาจถือได้ว่า เป็นตัวอย่างที่ดีของการการผลstanทุนชุมชนที่สำคัญอันได้แก่ ทุนความรู้ ทุนทรัพยากรธรรมชาติ และทุนสังคม นับเนื่องจากอดีตมาจนปัจจุบัน

บริบทชุมชนบ้านนาดี

บ้านนาดีเป็นชุมชนของชาวไทยถื้อ ตั้งอยู่ในจังหวัดนครพนม เป็นชุมชนเก่าแก่มีอายุประมาณ 200 ปี ปัจจุบันมีประชากร 674 คน 163 หลังคาเรือน ที่ตั้งหมู่บ้านนับว่าเป็นพื้นที่อุดมสมบูรณ์ คือมีหนองน้ำสาธารณะขนาดใหญ่ ขนาดประมาณ 1400 ไร่ เป็นหนองที่มีน้ำตลอดทั้งปี เป็นน้ำที่ไหลมาจากลำห้วย ซึ่งมีทางน้ำต่อไปยังแม่น้ำโขง แต่มีจะปัญหาคือในยามน้ำ高涨ในเดือนสิงหาคม-กันยายน น้ำจากแม่น้ำโขงจะไหลย้อนขึ้นมาตามห้วย ทำให้น้ำในหนองมีระดับสูงขึ้นจนท่วมทางเข้าหมู่บ้าน ต้องใช้เรือท่องเที่ยวในการเดินทาง และบางปีน้ำก็จะท่วมนาข้าวเสียหายด้วย นอกจากหนองน้ำขนาดใหญ่ก็ยังมีหนองน้ำขนาด 100 ไร่อีกหนึ่งแห่ง นอกจากมีแหล่งน้ำที่อุดมสมบูรณ์แล้ว หมู่บ้านนี้ยังตั้งอยู่ใกล้พื้นที่สาธารณะขนาดใหญ่ ซึ่งเดิมเคยเป็นป่าที่ชาวบ้านเข้าไปเก็บ ล่า หาอาหารได้ แต่ปัจจุบันได้มีชาวบ้านนาดีเข้าไปจับจองพื้นที่บางส่วนมาใช้ประโยชน์เป็นที่ท่านา ทำสวนสับปะรด และสวนยางพาราประมาณ 1820 ไร่ คงเหลือพื้นที่สาธารณะประมาณ 1000 ไร่ ลักษณะดินของหมู่บ้าน เป็นดินที่ชาวบ้านเรียกว่า “ดินขี้มด” เป็นดินปนทราย เนื้อดินมีสีดำ ร่วนซุย เหมาะสมแก่การเพาะปลูก พบมากบริเวณป่าดอนและพื้นที่ทำสวน (สับปะรด ยางพารา) ในปัจจุบัน สวนดินที่อยู่บริเวณน้ำจะเป็นดินแดง ปนดินเหนียวมีกรวดผสมอยู่ด้วย ไม่เหมาะสมแก่การเพาะปลูก ชาวบ้านใช้เป็นที่เลี้ยงสัตว์สาธารณะของหมู่บ้าน แต่ลักษณะป่าประมาณ 1 เมตรจะเป็นดินเหนียว ชาวบ้านสามารถนำดินเหล่านี้มาทำเครื่องปั้นดินเผา จนกลายเป็นอาชีพที่สำคัญของหมู่บ้าน

อาชีพที่สำคัญของชาวบ้านนาดีคือการทำนา ปลูกสับปะรด ปลูกยางพารา ทำเครื่องปั้น ดินเผา และทำปะวง นอกจากนี้มีอาชีพที่ทำกันเป็นส่วนน้อยได้แก่ ค้าขาย รับจำจง และรับราชการ (ตาราง 2.4) สำหรับการทำนาจะ ทำกันทุกครัวเรือน เป็นการทำนาปี มีพื้นที่ทำนาทั้งหมด 400 ไร่ อยู่ในเขตที่ดอนใกล้ป่าและที่ลุ่มใกล้หนองน้ำ นาที่ลุ่มประมาณ 400 ไร่ถูกน้ำท่วมไม่ได้ผลผลิตติดต่อกันมา 3 ปีแล้ว แต่ชาวบ้านจะมีที่นาในที่ดอนด้วย ข้าวที่ปลูกจะมีทั้งข้าวเจ้าและข้าวเหนียวประมาณครึ่งต่อครึ่ง ข้าวเหนียวจะปลูกไว้บริโภคเป็นหลัก ส่วนข้าวเจ้าจะปลูกข้าวหอมมะลิ 105 เพื่อขาย

สำหรับการทำสวนสับปะรดนั้น ปลูกกันประมาณ 140 ครัวเรือน มีเนื้อที่ปลูกสับปะรดประมาณ 2,000 ไร่ แต่เดิมชาวบ้านนาดีทำนา ทำปะวง และบ้านเครื่องบ้านดินเผาเป็นอาชีพหลักเพิ่งมาปลูกสับปะรดเมื่อประมาณ พ.ศ. 2509-2530 นี้เอง โดยมีชาวบ้านรายหนึ่งทดลองนำสับปะรดมาปลูกที่บริเวณชายป่า ปรากฏว่าได้ผลผลิตดี มีรสหวานฉ่ำ จึงเพิ่มพื้นที่ปลูกมากขึ้น และน้ำไปขยายในตลาดในตัวอำเภอ ชาวบ้านรายอื่นๆ จึงเอาอย่างบ้าง จนขยายไปทั่วหมู่บ้าน มีพื้นที่มาวับซื้อเป็นประจำ กล้ายเป็นอาชีพหลักของหมู่บ้านและตำบล สับปะรดที่ปลูกเป็นสับปะรดพันธุ์ปัตตาเวีย นอกจากการปลูกสับปะรด ยังมีการปลูกยางพารา ซึ่งเริ่มมาประมาณ 10 ปี โดยการส่งเสริมของเกษตรอำเภอ แต่ชาวบ้านไม่เนี่ยมปลูก มีผู้ปลูกต่อเนื่องมาถึงปัจจุบันเพียง 1 ครัวเรือนเท่านั้น ต่อมาในพ.ศ. 2541 ได้มีการส่งเสริมจากทางการอีกเป็นรอบที่สอง โดยชาวบ้านจะได้รับพันธุ์ต้นยางพาราและปุ๋ยเคมีฟรี ครัวนี้มีผู้ปลูกเพิ่มขึ้นประมาณ 15 ครัวเรือน แต่ก็มีพื้นที่ปลูกประมาณ 100 ไร่ เท่านั้น เนื่องจากชาวบ้านยังไม่มั่นใจเรื่องผลผลิต แต่เมื่อเกษตรกรรายแรกที่ร่วมโครงการสามารถเก็บยางได้ (ต้นยางจะใช้เวลาประมาณ 4 ปีจึงจะเก็บยางได้) และมีตลาดรับซื้อยางคือองค์กรการส่งเสริมเศรษฐกิจที่นำเสนอ 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 |
| รับจำนำ | 15 | 9.2 |
| รับราชการ (เจ้าหน้าที่สาธารณสุข 1 ทหาร ครู 3) | 5 | 3.1 |

ตารางที่ 2.5 ระยะเวลาในการประกอบอาชีพ

| การประกอบอาชีพ | มค | กพ | มีค | เมย | พค | มิย | กค | สค | กย | ตค | พย | ธค |
|---------------------|----|----|-----|-----|----|-----|----|----|----|----|----|----|
| ทำงานปี | | | | | | | | | | | | |
| ทำสวนสับปะรด | | | | | | | | | | | | |
| กรีดยางพารา | | | | | | | | | | | | |
| ทำเครื่องปั้นดินเผา | | | | | | | | | | | | |
| รับจำนำดำเนิน | | | | | | | | | | | | |
| รับจำนำเกี่ยวข้าว | | | | | | | | | | | | |
| รับจำนำกรีดยางพารา | | | | | | | | | | | | |
| จับปลา | | | | | | | | | | | | |
| หาของป่า | | | | | | | | | | | | |

การทำเครื่องปั้นดินเผา

การทำเครื่องปั้นดินเผาเป็นมรดกทางความรู้ที่สำคัญของชาวบ้านนาดี ไม่มีใครรู้ว่าทำกันมาแต่เมื่อใด รู้แต่ว่าพ่อเกิดมาก็เห็นพ่อแม่ทำแล้วมีพ่อแม่พ่อทำหรือสอนให้ทำ โดยการชุดเอกสารในเนื้อเรียนริมหนองน้ำของหมู่บ้านมาปั้นและเผาในเตาที่สร้างด้วยดินเหนียว กัน ในอดีตจะปั้นเป็นไฟปากกว้าง ไหอิง และแอง ปั้นไว้ใช้เอง และไว้ส่งปลาไว้ไปแลกข้าว เนื่องจากนาที่หมู่บ้านนี้จะถูกน้ำท่วมข้าวเสียหายเป็นประจำ แต่เมื่อปัจจุบันแล้ว จึงมีการจับปลาทำปลาไว้ใส่ไว้ไปแลกข้าว จนมีคำกล่าวว่า “ใหญ่ปลาแดงลงนาท่ง (ทุ่ง)” ต่อมามีการขยายให้โดยเฉพาะ โดยแบกไปขายให้

พ่อค้าชาวญี่ปุ่น และต่อมาก็มีพ่อค้าจากตลาดในตัวเมืองมารับซื้อ แต่ในการบ้านขายซึ่งน้ำเกลือยังบ้านทั้งครกและไห จนกระทั่งเมื่อประมาณ 5-6 ปีที่ผ่านมา จึงได้มีการเปลี่ยนมาบ้านครกเป็นหลัก เพราะครกเป็นที่ต้องการของตลาดมากกว่า การบ้านครกยังประยัดเนื้อที่ในเตา นอกจากนี้ เวลาเผาอัตราส่วนของครกที่แตกยังมีน้อยกว่าไหอีกด้วย

สำหรับการทำเตาน้ำเกลือมีการปรับเปลี่ยนไป เช่นกัน คือในอดีตการเผาจะใช้วิธีดินเป็นไฟร่วมแล้วเผาอยู่ใต้ดิน แต่ปัจจุบัน เมื่อมีความต้องการสินค้ามากขึ้น จึงมีการก่อติดขึ้นเป็นเตาขนาดใหญ่ สามารถเผาครกได้ครั้งละประมาณ 2,000 ใบ โดยชาวบ้านประมาณ 7-8 คนร่วมกันสร้างเตาและหมุนเวียนกันนำครกที่บ้านเสร็จแล้วเข้าไปเผา การบ้านจะแยกกันบ้าน และครกที่เผาออกมาก็จะเป็นของครัวเรือนที่บ้าน แต่จะลงแขกช่วยกันเวลาเผา การเผาแต่ละรุ่น จะใช้เวลา 5 วันและปล่อยให้เย็นอีก 2 วัน ระหว่างการเผาจะต้องคอยเฝ้าดูแลใส่ฟืนในเตาตลอด เพราะถ้าฟืนน้อย ครกที่เผาออกมายังเป็นสีขาว ไม่เป็นสีดำ และครกที่เป็นสีขาวจะขายไม่ได้ราคาดังนั้น แม้ต่อนกลางคืนก็ต้องมีคนเฝ้าอยู่หน้าเตา 2 คน โดยเจ้าของครกจะเป็นฝ่ายจัดหาอาหารเลี้ยง และไม่มีการจ่ายค่าจ้าง การเผาครกจะเผาในช่วงกลางคืน คือหลังจากเก็บเกี่ยวข้าวเสร็จในเดือนธันวาคมไปจนถึงเดือนเมษายน แต่ละครัวเรือนจะเตรียมบ้านครกไว้รอเข้าเตา มีการจัดลำดับกันไว้ว่าใครจะมาครกเข้าเผา ก่อนหลัง ระยะเวลาในการบ้านอาจกินเวลาตั้งแต่ 1 เดือนถึง 3 เดือน ในแต่ละปีครัวเรือนหนึ่งอาจจะเผาครกได้อย่างต่อ 2 เตา (ครั้ง) แต่ถ้าขยันและมีแรงงานมาก ก็อาจจะได้ถึง 3-4 เตา

“จัดคิวภัณฑ์ไปเรื่อยๆ ช่วยกัน ถ้าครองลง (เผา) ก็จะต้องช่วยกันในกลุ่ม ผมเป็นคิวที่ 4 กลางคืนก็ต้องไปอยู่เวียนไปนอนอยู่ที่นั่น 2 คน”

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

“ตอนเอกสารลงเตาจะคุยกันได้เต็มที่ เพราะได้กินข้าวด้วยกัน นอนด้วยกัน 2 คืน ใส่ฟืนตลอด ถ้าฟืนน้อยก็ใส่หันที่ ดีมสุรา สูบบุหรี่คุยกัน คุยสัพเพเหระไปเรื่อยๆ”

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

น้อยเพียงใด การลงทุนที่มากที่สุดคือค่าฟืน รองลงมาได้แก่ค่าจ้างชุดดิน ขันดิน นวดดิน และค่าอาหารหั้งที่เลี้ยงคนที่มาลงแขกและที่กินในครัวเรือน ซึ่งชาวบ้านจะคิดรวมเข้ามาเป็นค่าใช้จ่ายด้วย เพราะในยามที่เงื่อนและเผา จะต้องใช้วิธี "ซื้อกินตลอด" ไม่ได้ทำกินหรือไปหาเก็บล่ามากิน สำหรับครกที่ปั้นขายจะมีขนาดต่างๆ กัน ได้แก่

ครกตีอก ราคาใบละ 10 บาท

ครกตีก ราคาใบละ 12 บาท

ครกจิ้น 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

"ปีหนึ่งปั้นครกเข้าเตาเผาได้ประมาณ 3 ครั้งฯ ละประมาณ 2,000 ลูก ขายได้เงินประมาณ 60,000 บาทต่อปี แต่ก็ต้องจ่ายค่าฟืน ค่าดิน ค่าลูกนองนวดดินให้ ตอนเข้าดินขึ้นมาต้องตากแดดให้แห้ง แล้วนำมาเซ่น้ำให้เปียก เพื่อมานวดโดยแซ่ในไฟประมาณ 2 ชั่วโมง แล้วก็นวด ต้องใช้แรงมากๆ เลยจ้างเขามานวดให้ เนพะคนหนุ่มเท่านั้น---เสาร์อาทิตย์ลูกก็มาช่วยนวดดิน ตื่นขึ้นมาก็ช่วยนวดดินก่อนที่จะไปโรงเรียนแต่ก็เสียค่านวดเดือนเมื่อนเดิม เพราะนวดคนเดียวไม่พอ ต้องใช้คนนวดเพิ่มอีก---เตาหนึ่งใช้ดินสิบล้อรถไถเดินตาม เรายังรักกิ้ไม่ต้องจ้างขัน ได้แต่จ้างชุด ขันเอง---ถ้าคนไม่มีรถกิ้ต้องได้จ้างทุกอย่าง ทำให้รายจ่ายเพิ่มขึ้นมาก---ค่าจ้างนวดจ้างเป็นเตา จ้างค่าฟืน 5,000 บาท ค่าคนนวดอีก 5,000 บาท จะมีเงินเหลือ (กำไร) ประมาณ 10,000 บาทต่อเตา"

สำหรับการขายครกที่ผลิตได้นั้น จะมีพ่อค้ามารับซื้อที่หมู่บ้าน เป็นการซื้อขายที่ทำกันมานาน แต่ละเตาก็จะมีพ่อค้ารับซื้อที่คุ้นเคยกัน มีการจับจองสินค้าข้ามปี และเมื่อเผาเสร็จเอกสารออกจากเตา ชาวบ้านก็จะโทรสัพท์แจ้งพ่อค้าให้มาซื้อครกได้ ในสมัยก่อนจะมีการวางแผนมัดจำล่วงหน้า แต่ปัจจุบันไม่จำเป็นต้องมีการวางแผนมัดจำ เพราะติดต่อกันมากกันจนเชื่อใจกัน ชาว

บ้านจะไม่ขายครกให้พ่อค้าคนอื่น เพราะต้องการรักษาสายสัมพันธ์ที่ดีไว้ แต่ถ้ามีคนมาขอซื้อใบสองใบเอาไปใช้เอง ก็จะขายให้ได้ เพราะเป็นการซื้อไปใช้ ไม่ใช่การซื้อไปขาย

ประเด็นที่นำสนใจในระบบการซื้อขายครกที่บ้านนาดีคือ ชาวบ้านเป็นคนกำหนดราคาเอง และจะเป็นราคาเดียวกันทั้งหมู่บ้าน แม้ว่าจะมีเตาเผารวมถึงประมาณ 9 เตา (และเตาครอบครัวอีก 2-3 เตา ซึ่งเป็นครอบครัวใหญ่) และครกจะหยอดออกสู่ตลาดในช่วงระยะเวลา 4 เดือน อย่างไรก็ตาม ถ้าครกไม่ได้คุณภาพ คือมีสีขาว บางที่ฟองค้างจะไม่รับซื้อ หรือซื้อในอีกราคาหนึ่ง แต่ก็เป็นสิ่งที่ชาวบ้านยอมรับได้ เพราะรู้ว่าเป็นครกที่ไม่ได้มาตรฐาน เพราะใช้ฟืนน้อยไป พ่อค้าที่เป็นเจ้าประจำจะมาจากจังหวัดหนองคาย นอกจากนี้ ยังมีที่มาจากวิถีดิน แล้วเขาก็

“พ่อค้าเขาจะมีลูกค้าข้าประจำ เขา(พ่อค้า) ถามกันมาต่อๆ ว่าครกอยู่ที่ไหน แล้วเขาก็จะมาซื้อกับชาวบ้าน ซื้อประมาณพันลูกแต่ละรอบ และมาหลายรอบ จนคนปั้นเลิกปั้น พ่อค้าจึงเลิกซื้อ มารับເเอกสารโดยถึงหมู่บ้าน”

“คนที่ทำไม่เคยเอาไปขาย มีแต่แม่ค้าในหมู่บ้านเข้าซื้อไปขายต่อที่ตลาดก็มี ไปส่งที่ร้านที่อำเภอ ก็มี และที่ตลาดในอำเภอมาซื้อที่นี่ก็มี---เวลาขายไม่ได้ขายแข่งกัน ราคาน่ากัน เราเป็นคนกำหนดราคาเอง ไม่เหมือนสับปะรด เพราะสับปะรดพ่อค้าคนกลางเป็นคนกำหนดราคา”

จากการที่บ้านนาดีมีซื้อเสียงในการปั้นครก และชาวบ้านมีความขยันขันแข็ง และมีการรวมกลุ่มแบบไม่เป็นทางการเป็นพื้นฐานอยู่แล้ว ทำให้มีหน่วยราชการต่างๆเข้ามาสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง เช่น สำนักงานพัฒนาชุมชนก็ได้มาสนับสนุนให้มีการจัดตั้งเป็นกลุ่มอาชีพ ชื่อ “กลุ่มผู้ผลิตเครื่องปั้นดินเผา” มีสมาชิกทั้งสิ้น 64 คนเรือน มีกรรมการบริหารกลุ่มรวม 9 คน มีกิจกรรมที่สำคัญคือการพัฒนาฝีมือและผลิตภัณฑ์ การหาตลาดให้สมาชิก และการกำหนดราคาเครื่องปั้นดินเผาให้เป็นราคาเดียวกัน นอกจากนี้ กลุ่มยังได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากองค์กรบริหารส่วนตำบล เป็นทุนให้ยืมจำนวน 100,000 บาท โดยให้ส่งคืนปีละ 20,000 บาท เป็นเวลา 5 ปีไม่มีดอกเบี้ย ซึ่งกลุ่มก็ได้นำเงินจำนวนนี้มาเป็นทุนหมุนเวียนซื้อผลิตภัณฑ์จากเตาของสมาชิกเก็บไว้รอพ่อค้าจากต่างจังหวัดมาซื้อ โดยกลุ่มจะขายให้พ่อค้าโดยคิดราคาเพิ่มไปละ 1 บาท กำไรที่ได้รับ ก็จะนำมาปันผลให้แก่สมาชิกต่อไป สำหรับพ่อค้านั้น ก็จะซื้อจากสินค้าตรงชาวบ้านก่อน พอกลับค้าหมดจึงนำไปซื้อจากกลุ่ม

เมื่อเงินกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองเข้ามาที่หมู่บ้าน จึงมีคนบางคนที่คิดว่า เงินส่วนนี้ น่าจะเก็บไว้เป็นกองกลางสำหรับซื้อครรภากาชาดบ้าน และขายต่อให้ฟอร์ค้า ซึ่งจะทำให้เงินทุนมี การ梧กอย่างรวดเร็ว และจะเป็นการเพิ่มอำนาจต่อรองของผู้ผลิตครรภ์ด้วย เช่น สามารถต่อ รองให้ฟอร์ค้าซื้อครรภ์ได้ทั้งหมด โดยไม่ต้องคัดครรภากาชาดออก แต่อย่างไรก็ตาม แนวคิดนี้ไม่สามารถ ทำให้สำเร็จได้ เนื่องจากครัวเรือนที่ไม่ได้บันครรภ์มีเงินจำนวนมาก ซึ่งต้องการใช้เงินไปทำการ อย่างอื่น และยังเป็นการขัดกับระบบที่บังคับกองทุนอีกด้วย แต่อย่างไรก็ตาม เมื่อ กองทุนเข้าไปที่สอง ก็ ปรากฏว่า ได้มีชาวบ้านสองกลุ่มที่เป็นกลุ่มเตาเดียวกัน ใช้วิธีการกู้เงินครัวเรือนละ 10,000 บาท (หมู่บ้านนี้เป็นหมู่บ้านใหญ่ มีคนต้องการกู้เงินมาก ดังนั้น วงเงินกู้สูงสุดที่สามารถกู้ได้คือครัว เรือนละ 10,000 บาท ซึ่งชาวบ้านเห็นว่าเป็นจำนวนที่น้อยเกินไป และขายครรภ์เพียง 1 เตา ก็ สามารถใช้หนี้ได้แล้ว) และนำไปรวมให้ครัวเรือนหนึ่งลงทุนซื้อครรภาน้ำเตาไปขายเอกจำไรมาก่อน ก็ สามารถทำให้ได้ส่วนหนึ่งก็สามารถแบ่งให้คนอื่น ชาวบ้านอธิบายว่าเป็นการ “ทำแบบเล่นแชร์” (ผู้ที่มี อาชีพปลูกสับปะรดก็มีการทำแบบนี้เช่นกัน แต่จะเอาเงินไปซื้อรถไถเดินตามซึ่งราคากันละ ประมาณ 40,000 บาท) กรรมการก็เห็นว่าเป็นการไม่คิดกฎระเบียบ เพราะเป็นข้อตกลงระหว่าง สมาชิกกันเอง เป็นการแก้จุดอ่อนที่วงเงินกู้น้อยเกินไป การจะทำเช่นนี้ ทำให้กลุ่มเตาที่เดิมรวม กันเพื่อการผลิตเท่านั้น ได้ก้าวไปสู่การร่วมกันค้าขายด้วย โดยมีการแบ่งปันผลประโยชน์แบบ ถ้อยที่ถ้อยอาศัย ซึ่งจะเกิดขึ้นไม่ได้โดย หากปราศจากความไว้วางใจกันเป็นพื้นฐาน จึงนับได้ว่า ทุนทางสังคมของชุมชน ได้ทำให้สมาชิกสามารถปรับตัวเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจเพื่อการค้าได้เป็น อย่างดี โดยมีการค้ายาเรียนรู้ และใช้ประโยชน์จากโอกาสที่สถานการณ์อำนวยให้

อีกประเดิมหนึ่งที่ผู้วิจัยขอกล่าวถึงคือเรื่องของทุนความรู้ จะเห็นได้ว่า ชาวบ้านในกลุ่มนี้ มีความรู้และทักษะในเรื่องการทำเครื่องปั้นดินเผาอย่างดี และสามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบ ของผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับการใช้สอยและสถานการณ์ที่เปลี่ยนไป จากการปั้นไฟปลาไว้เพื่อ การแพร่ขยายอาหารนำไปแลกข้าว มาเป็นการปั้นไฟเพื่อการค้าโดยตรง และมาเป็นการปั้นครรภ์ใน ปัจจุบัน นอกจากนี้ ยังมีการปรับเปลี่ยนในเรื่องเตาเผาให้เหมาะสมกับการเผาเพื่อการค้าจำนวนมาก ความสามารถในการสะสม ถ่ายทอด และสร้างความรู้ใหม่ ทำให้การปั้นครรภ์ที่บ้านนัดยังมี ความหมายต่อชีวิตของชาวบ้านสืบเนื่องมาจนปัจจุบัน ชาวบ้านสามารถเลือกที่จะรับและไม่รับ ความรู้บางอย่างที่ทางราชการมาส่งเสริม ความรู้ที่รับมาปรับใช้ ดือการทำเตาเผา ส่วนความรู้บาง อย่างที่ชาวบ้านประเมินดูแล้วว่าไม่เหมาะสม เช่น ทางราชการมาแนะนำให้ทำเครื่องเคลือบดินเผา แบบใหม่กร แต่ปรากฏว่าได้คุณภาพไม่ดี และขายไม่ได้ ชาวบ้านจึงเลิกทำ

“ที่เข้าแนะนำมันต้องเคลือบเหมือนไขมังกร แต่มันใส่ปลาร้าไม่ได้ และขายไม่ได้ ขายไม่ออก พอแต่ให้สนใจได้ แต่ใส่ของเดิมไม่ได้---เคลือบเพื่อให้มันสวยงาม เขาว่า มันสวย และไม่เปลี่ยนฟื้น ต่อมากายไม่ได้ เลยไม่ได้ทำ---ทำโดยไม่ได้เคลือบเลยก็ขายได้ เคลือบแล้วมันไม่สุกถึงข้างใน มันแตกง่าย ดินไม่สุก”

โดยสรุป จะเห็นได้ว่า นับเนื่องจากอดีต ชาวบ้านนادีได้สร้างและสะสมทุนความรู้เพื่อประโยชน์ในการดำรงชีพ บนพื้นฐานของทรัพยากรธรรมชาติที่แวดล้อมชุมชนอยู่ ความจำเป็นในการร่วมมือกันในการผลิตเครื่องปั้นดินเผาได้กล้ายเป็นเงื่อนไขที่สำคัญที่เอื้อให้ทุนสังคมในหมู่บ้านมีการสืบทอดและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เมื่อชุมชนบ้านนادีได้เข้าสู่พันธนอภิรักษ์ระบบการค้ามากขึ้น ทุนทางสังคมนี้ก็ยังแสดงบทบาทภายเป็นเกราะป้องกันชุมชนเป็นอย่างดี และยังทำให้ชุมชนสามารถก้าวไปข้างหน้าได้อย่างมั่นใจ

บทที่ 3

ยุทธศาสตร์ครอบครัวและทุนชุมชน

การศึกษาเรื่องยุทธศาสตร์ครอบครัว หรือยุทธศาสตร์เพื่อการอยู่รอดของครอบครัว (household survival strategies) เป็นการศึกษาที่ได้มีการวิจัยมาในประเทศไทยและติดอเมริกามาตั้งแต่ช่วงปลายทศวรรษ 1970-ทศวรรษ 1980 แต่ในประเทศไทยการศึกษาวิจัยโดยอาศัยแนวคิดนี้โดยตรงแทบไม่มีปรากฏ ลักษณะงานที่พอกจะใกล้เคียงจากปรากฏในงานของกลุ่มวัฒนธรรมชุมชนในช่วงหลัง คือในช่วงปลายทศวรรษ 1900 ซึ่งหันมาสนใจในเรื่องระบบเศรษฐกิจชุมชน โดยเริ่มมีการศึกษาถึงกลไกภายในเศรษฐกิจครัวเรือนมากขึ้นกว่าแต่ก่อน จากที่แต่เดิมจะให้ความสนใจต่อประเด็นที่เกี่ยวกับระบบสังคมและวัฒนธรรมชุมชนเป็นอย่างมาก แต่อย่างไรก็ตาม อาจกล่าวได้ว่า ในปัจจุบัน เรายังไม่มีความเข้าใจดีเจนต่อประเด็นที่ว่า ในสภาพที่ชุมชนบทโดยทั่วไปประสบปัญหาความไม่มั่นคง และความเสี่ยงต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นความผันผวนในด้านราคายอดผลิต (ดังกรณีการปลูกแตงกวา สับปะรด พริก ที่เสนอในบทที่ 3) ภัยธรรมชาติ (เช่นกรณีอุทกภัยที่บ้านหนองลาย) นโยบายของรัฐ (เช่น การสร้างเขื่อนที่ทำให้บ้านหนองพระฤกษ์อพยพ) และวงจรชีวิตของครอบครัว นั้น ชาวนามีวิธีการอย่างไรในการเอาชีวิตรอดครอบครัวให้อยู่รอดได้ โดยไม่สร้างปัญหาในสังคมเลย จริงๆแล้ว หากเราคำนวณดูรายได้รายจ่ายของเกษตรกรในชนบท เรามักจะมีคำถามเกิดขึ้นเนื่องจากว่า ชาวชนบทเหล่านี้เลี้ยงชีวิตให้รอดได้อย่างไร และเมื่อพิจารณาถึงโครงการพัฒนาต่างๆที่มักไม่ได้ให้ความช่วยเหลือชาวชนบทได้อย่างตรงประเด็น รวมทั้งระบบสวัสดิการต่างๆที่มาถึงเกษตรกรน้อยมาก เรายังคงจะต้องตั้งคำถามว่า แล้วชาวชนบทเหล่านี้มีชีวิตรอดได้อย่างไร ระบบวัฒนธรรมที่เข้มแข็ง ที่เน้นการช่วยเหลือเกื้อกูลกันเพื่อให้สามารถอยู่รอดร่วมกัน เป็นคำตอบหนึ่ง แต่ยังไม่เพียงพอ ดังนั้น ในบทนี้ ผู้วิจัยจะพยายามหาข้อสรุปในประเด็นนี้ ซึ่งรายละเอียดของกรณีศึกษาที่ได้ให้ไว้ในบทที่แล้ว ก็เป็นภาระพื้นเพื่อนำมาสรุปเข้าสู่ประเด็นในบทนี้ และผู้วิจัยจะได้อ้างถึงกรณีศึกษาดังกล่าวในการอภิปราย พร้อมทั้งให้รายละเอียดเพิ่มขึ้นในบางประเด็น เมื่อเราได้ทำความเข้าใจกับประเด็นยุทธศาสตร์เพื่อการอยู่รอดของชาวชนบทแล้ว เราจะหันมาดูว่า กองทุนหมู่บ้านที่ลงไปสู่ชุมชนและครัวเรือนของชาวชนบท ได้มีส่วนช่วยเสริมสร้างหรือตอบสนองยุทธศาสตร์ของครัวเรือนอย่างไร ถ้ากองทุนหมู่บ้านถูกออกแบบมาในลักษณะที่สามารถนำไปใช้ในการสนับสนุนยุทธศาสตร์ครอบครัวได้ ก็เท่ากับว่า กองทุนหมู่บ้านได้มีส่วนสำคัญในเชิงยุทธศาสตร์ ที่ช่วยให้ชาวชนบทบรรลุเป้า

หมายของครอบครัว และอาจถือได้ว่า เป็นความสำเร็จที่สำคัญจากทางเลือกและมุ่งมองของชาวชนบทเอง

ยุทธศาสตร์เพื่อการอยู่รอดของครอบครัวชนบท

ในปัจจุบัน การดำรงชีวิตของชาวนาหรือเกษตรกรในชนบทได้เปลี่ยนไปจากที่แต่เดิมเป็นการผลิตเพื่อยังชีพ มาสู่ระบบเศรษฐกิจที่ชาวนาได้เข้าร่วมในการผลิตเพื่อการค้ามากยิ่งขึ้น แต่กระนั้นก็ตาม ในภาคอีสานในสถานการณ์ปัจจุบัน ประชากรในหมู่บ้านชนบทก็ยังลังเลที่จะเข้าร่วมในระบบเศรษฐกิจเพื่อการค้าอย่างเต็มตัว เนื่องจากตลาดผลผลิตทางการเกษตรยังมีความผันผวนในด้านราคาเป็นอย่างมาก จนไม่สามารถสร้างหลักประกันได้แก่ชาวนาได้ ด้วยเหตุนี้ ยุทธศาสตร์ในการอยู่รอดของชาวชนบทคือ การยังคงการผลิตเพื่อยังชีพไปพร้อมๆ กับการเข้าร่วมในเศรษฐกิจแบบตลาด กล่าวอีกนัยหนึ่งเป็นรูปรวมคือ ชาวชนบทส่วนใหญ่ในภาคอีสานยังคงมีการผลิตข้าวเพื่อบริโภคต่อไป และขณะเดียวกันก็ทำการผลิตทางการเกษตรอื่นๆ เพื่อเป็นสินค้าหรือเพื่อขายในตลาด แต่การทำการเกษตรอย่างเดียวันนี้ยังอาจไม่สามารถสร้างผลผลิตหรือรายได้อย่างเพียงพอ เนื่องจากในปัจจุบัน ขนาดของที่นาต่อครัวเรือนมีขนาดเล็กลง จากการขยายตัวของครอบครัวและการเพิ่มขึ้นของประชากรโดยรวม ในขณะที่ที่ดินมีจำกัดและไม่สามารถบุกเบิกขยายออกได้อีกต่อไป ครอบครัวชาวชนบทส่วนใหญ่จึงต้องมีการจัดสรรスマชิกส่วนหนึ่งออกไปทำงานนอกภาคการเกษตรด้วย เช่น การรับจำจ้างในท้องถิ่น และการอพยพไปรับจำจ้างต่างถิ่นทั้งแบบชั่วคราวและกึ่งถาวร นอกจากนี้ ยังมีชาวชนบทส่วนหนึ่งที่สามารถลงทุนประกอบกิจการต่างๆ เช่น การทำการค้า การประกอบกิจการบริการที่เกี่ยวเนื่องกับการเกษตรและการดำรงชีวิตแบบใหม่ เช่น การบริการรถสีขาว โรงสี ร้านซ่อมจักรยานยนต์ บริการตัดผม ไปจนถึงบริการดูดส้วม เป็นต้น อย่างไรก็ตาม กิจการเหล่านี้ยังมักเป็นกิจการขนาดเล็ก ใช้แรงงานในครัวเรือนเป็นหลัก และไม่ได้ก่อผลในด้านการจ้างแรงงานในชนบทมากนัก การจ้างงานในชนบทส่วนใหญ่จึงมักเป็นการจ้างงานในภาคเกษตรเป็นสำคัญ ลักษณะที่สำคัญอีกประการหนึ่งในการเข้ารอดของชาวชนบทคือ การที่ครัวเรือนหรือครอบครัวมีบทบาทที่สำคัญในการต่อสู้เพื่อการดำรงชีพ มิใช่เอกบุคคล スマชิกในครัวเรือนทุกคนจะต้องช่วยกันสร้างฐานะ และมีกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่แตกต่างกันออกไป ตามลักษณะของเพศ วัย ทักษะด้านอาชีพ ประสบการณ์ ตลอดจนการศึกษา นอกจากนี้ ในแง่ของกิจกรรมทางเศรษฐกิจของครัวเรือนนั้น ยังพบว่าไม่มีครัวเรือนใดที่มีอาชีพเดียว ครัวเรือนทั้งหมดมีกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่หลากหลาย เปลี่ยนไปตามรอบดูถูกากและรอบวงจรชีวิตของครอบครัว โดยสรุป ยุทธศาสตร์เพื่อการอยู่รอดของครัวเรือนในภาคอีสาน มีองค์ประกอบดังนี้

1. การผลิตเพื่อบริโภคภายในครอบครัวไปพร้อมๆ กับการผลิตเพื่อการค้า
2. การแต่งกิจกรรมทางเศรษฐกิจของครัวเรือนออกไปอย่างหลากหลาย ทั้งนอก
'ใน' และนอกภาคการเกษตร
3. การพยายามรักษาที่ดินเพื่อการเกษตรของครอบครัวไว้
4. การรักษาบทบาทของครอบครัวไว้ในฐานะเป็นหน่วยในการจัดสรรแรงงานและ
ทรัพยากรที่หาได้
5. ดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจบนพื้นฐานทุนชุมชน คือทุนรวมชาติ ทุนความรู้
และทุนสังคม

ยุทธศาสตร์ที่ 1 การผลิตเพื่อบริโภคภายในครอบครัวไปพร้อมๆ กับ การผลิตเพื่อการค้า

ชาวอีสานเดิมมีการผลิตเพื่อการบริโภคเป็นหลัก การผลิตเพื่อการค้าเติบโตขึ้นอย่างช้าๆ ในระยะแรก (ดูรายละเอียดในบทที่ 2) และมีอัตราเร่งสูงขึ้นในระยะหลัง จนปัจจุบัน อาจกล่าวได้ว่า การผลิตเพื่อการค้าได้กลายเป็นส่วนหนึ่งของวิถีชีวิตรากฐานเศรษฐกิจของชาวชนบทอีสานแล้ว ทุกครัวเรือนมีความต้องการรายได้เพื่อใช้ในชีวิตประจำวัน ในการซื้อหาเครื่องอุปโภคบริโภค ใน การศึกษาของบุตร การรักษาพยาบาล และอื่นๆ รวมไปจนถึงการลงทุนในการผลิต ก็ต้องอาศัย ปัจจัยการผลิตต่างๆ ที่ได้มาจากการซื้อขายในระบบตลาด แต่กระบวนการนี้ก็ตาม ชาวชนบทยังรักษา การผลิตเพื่อการบริโภคไว้เป็นส่วนที่สำคัญในระบบเศรษฐกิจของครัวเรือน ครัวเรือนชาวนาอยังคง ดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจส่วนหนึ่ง โดยตระหนักรู้ว่ามูลค่าใช้สอยมากกว่ามูลค่าแลกเปลี่ยนเชิงการค้า ซึ่งเป็นการสะท้อนให้เห็นถึงระบบคิดที่คำนึงถึงการอยู่รอดและความต้องการใน การตอบสนองการบริโภคมากกว่าการสะสมทุน

1.1 การผลิตและการหาอาหารจากธรรมชาติแวดล้อมเพื่อการบริโภค

การผลิตเพื่อบริโภคที่สำคัญที่สุดในระบบเศรษฐกิจครอบครัวของชาวชนบทอีสานคือการทำนาปลูกข้าว นอกเหนือจากข้าว ชาวอีสานยังมีการทำปลูกพืชผักสวนครัว การเลี้ยงสัตว์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสัตว์ปีก เช่น ไก่ เป็นอาหาร นอกจากรากนี้ ยังคงมีการทำเก็บ และล่า หาอาหารจากทุ่งนา ป่าละเม้าะ ลำห้วย หนองบึงต่างๆ เพื่อนำมาเป็นอาหารอยู่โดยทั่วไป การหาอาหารจากธรรมชาติโดยการทำอาหารและเก็บเอา (gathering) เป็นส่วนที่สำคัญในการดำรงชีวิตประจำวันของชาวนา มาแต่อดีต และในปัจจุบัน เมื่อชาวนาได้เข้าสัมพันธ์กับการผลิตเพื่อการค้า การหาอาหารจาก

ธรรมชาติก็ยังคงมีความสำคัญอยู่มาก ในครัวเรือนส่วนใหญ่ ซึ่งมีรายได้หลักจากการทำการเกษตร และมีรายได้เสริมจากการรับจ้างและการเข้าร่วมในระบบเศรษฐกิจของการเกษตรเป็นครั้งคราวนั้น การพึงพิงอาหารจากระบบตลาดเป็นหลักจะดูเป็นการฟุ่มเฟือยที่เดียว

1.2 การคงไว้ซึ่งการผลิตข้าวนาปี

ข้าวเป็นพืชอาหารที่สำคัญ การดำรงชีวิต ความเชื่อ และพิธีกรรมต่างๆของชาวอีสานผูกพันแนบแน่นกับการผลิตข้าว แม้ในท้องที่ที่มีสภาพภูมิประเทศที่ไม่เหมาะสมกับการปลูกข้าว 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) ถึงแม้ว่าขนาดของพื้นที่ทำนาจากสถิติของทางราชการนี้จะรวมพื้นที่นาที่ทำการผลิตทั้งเพื่อขายและเพื่อบริโภค ไว้ด้วยกัน แต่ตัวเลขนี้ก็ย่อมบ่งชี้ถึงความสำคัญของการผลิตข้าวในเศรษฐกิจครัวเรือนของชาวชนบทอีสาน นอกจากนี้ งานวิจัยในระดับจุลภาคหลายชิ้นได้ระบุตรงกันว่า ในการผลิตข้าวนาปี ของชาวอีสาน ผลผลิตส่วนใหญ่จะใช้เพื่อการบริโภคเป็นหลักก่อน ส่วนที่เหลือจากการบริโภคและ การใช้หนี้ (ซึ่งส่วนหนึ่งเกิดจากการลงทุนทำงาน) จึงนำไปขายทีละเล็กละน้อย ตามความจำเป็นในการใช้เงินแต่ละครั้ง แต่ในหมู่บ้านที่อยู่ในเขตแห้งแล้งไม่มีระบบชลประทาน แม้จะมีการทำนาเพื่อการบริโภค ผลผลิตที่ได้อาจไม่เพียงพอต่อการบริโภค ก็ต้องมีการซื้อข้าวบริโภคประกอบด้วย โดยอาศัยรายได้จากการทำการทำเกษตรรวมอื่นและการรับจ้าง

**ตารางที่ 3.1 ร้อยละของครัวเรือนที่ทำงานและสัดส่วนของการบริโภคภายในหมู่บ้าน
ที่ต้องซื้อ**

| หมู่บ้าน | จังหวัด | จำนวน ครัวเรือน | ร้อยละของ ครัวเรือนที่ ทำงาน | 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 |
| ห้วยโนน | อำนาจเจริญ | 139 | 81.2 | 1/4 | 0 | 0 | 0 |
| ห้วยไคร้ | อุบลราชธานี | 65 | 95.4 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ห้วยหาด ¹ | นครพนม | 250 | 80.0 | 3/4 | มากกว่า3/4 | 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 โดยสัดส่วนของครัวเรือนที่ทำงานถึงประมาณร้อยละ 91 โดยเฉลี่ย หมู่บ้านที่มีการทำนาน้อยที่สุดคือบ้านห้วยหาด ซึ่งเป็นหมู่บ้านที่ตั้งอยู่ห่างจากเขตเทศบาลเมืองนครพนมเพียง 6 กิโลเมตร เป็นหมู่บ้านเก่าแก่จึงมีที่นาจำกัด ทำให้ครัวเรือนส่วนหนึ่งหันไปประกอบอาชีพอื่นซึ่งสร้างรายได้ประจำ เช่นการเป็นลูกจ้างในหน่วยราชการ หรือการประกอบอาชีพอิสระในภาคบริการต่างๆ ซึ่งมีลูกค้าที่สำคัญคือประชาชนในตัวเมืองนครพนม ขณะเดียวกันจะเห็นได้ว่า บ้านบึง ซึ่งเป็นที่ตั้งของเทศบาลอำเภอ แต่เป็นอำเภอขนาดเล็ก กลับมีครัวเรือนที่ยังคงทำนาอยู่สูงถึงร้อยละ 86.6 สาเหตุที่ครัวเรือนที่ทำงานยังมีอยู่มากก็เนื่องมาจากการขาดแคลนดับความเจริญของเมืองในกรณีหลังยังไม่สามารถสร้างงานที่มีความมั่นคงได้ นอกจากนี้ ที่นาของบ้านบึง เป็นที่นาในเขตชลประทานซึ่งสามารถทำงานได้ปีละ 2 ครั้ง ทำให้ประสบผลิตภัณฑ์ในการใช้ที่ดินรวมทั้งประสิทธิภาพในการใช้แรงงานบนที่ดินมีสูงกว่าบ้านแรก

ในหมู่บ้านที่อยู่ในเขตแห่งแล้งและไม่มีระบบชลประทาน แม้จะมีการทำนาเพื่อการบริโภคแต่ผลผลิตที่ได้อาจไม่เพียงพอต่อการบริโภค ก็ต้องมีการซื้อข้าวบริโภคประกอบด้วย โดยอาศัยรายได้จากการทำเกษตรกรรมอื่นและการรับจำนำ ดังกรณีบ้านแก้วซึ่งเป็นเขตอับฝน ไม่เหมาะสมกับ

¹ อยู่ห่างจากตัวจังหวัด 6 กิโลเมตร

² อยู่ในเขตเทศบาลอำเภอ

การทำา กับประภูมีการทำาทุกครอบครัว แต่เป็นการทำาที่ได้ผลผลิตต่ำ ไม่เพียงพอต่อ การบริโภค ขนาดที่นาต่อครัวเรือนก็มีขนาดเล็ก เพราะพื้นที่เป็นที่ดอนเป็นส่วนใหญ่

หมู่บ้านส่วนใหญ่ไม่ต้องซื้ออาหารประเภทผัก ไก่ ปลา หรือถ้ามีการซื้อส่วนใหญ่ก็เป็นการซื้อในปริมาณที่น้อยคือประมาณ ¼ การบริโภคทั้งหมด นอกจากนี้ ยังพบว่าหมู่บ้านที่ไม่มีการซื้อไก่และปลาโดยมีถึงร้อยละ 60 เป็นที่มาสังเกตว่า หมู่บ้านที่มีการซื้ออาหารบริโภคในสัดส่วนที่มาก คือบ้านหัวยหาดและบ้านบึง นั้นเป็นหมู่บ้านที่อยู่ใกล้มีองทั้งสองหมู่บ้าน ขณะเดียวกัน ที่บ้านแก้วซึ่งตั้งอยู่ในเขตอับฝน พื้นที่เป็นที่ดอนซึ่งใช้เป็นที่ปลูกมันสำปะหลังเป็นหลัก ก็มีการซื้ออาหารประเภทผักในปริมาณที่มากเช่นกัน โดยอาศัยรายได้จากการอพยพไปรับจ้างตัดอ้อยในฤดูแล้ง แต่โดยภาพรวมแล้ว จะเห็นได้ว่าหมู่บ้านในภาคอีสานส่วนใหญ่ ยังมีการผลิตเพื่อการบริโภค自家 อยู่ และยังสามารถพึ่งตนเองในด้านอาหารได้มาก

ข้อมูลจากการศึกษาเรื่องการทำาหลายชนิดระบุว่า การทำาเป็นการลงทุนที่มีกำไร น้อยมาก ในบางพื้นที่ที่สภาพภูมิประเทศและภูมิอากาศไม่เอื้ออำนวย เมื่อคำนวณต้นทุนในการทำาเบรียบเทียบกับผลผลิตที่ได้รับ บางครั้งจะเห็นว่าขาดทุน แต่เพราะเหตุใดชาวนาจึงยังคงทำาอยู่ นี้เป็นคำถามที่หลายคนอาจสงสัย การที่ชาวนาภาคอีสานยังคงมีการผลิตข้าวเพื่อบริโภคอยู่มาก มีสาเหตุจากหลายปัจจัยด้วยกัน ปัจจัยที่สำคัญที่สุด คือ ลักษณะภัยธรรมทางการผลิตที่สืบทอดมาจากอดีต สังคมอีสานในอดีต เป็นสังคมชุมชน ทำการผลิตเพื่อยังชีพเป็นหลัก พืชอาหารที่สำคัญที่สุด คือ ข้าว ซึ่งมีการผลิตโดยระบบเกษตรกรรม ขณะที่อาหารอื่นส่วนใหญ่ได้มาจาก การเก็บ ล่า และหาจากธรรมชาติแวดล้อม การเพาะปลูกข้าวจึงเป็นพื้นฐานทางเศรษฐกิจ พื้นฐานของความสัมพันธ์ทางสังคม และพื้นฐานของการจัดองค์กรทางสังคมที่สำคัญ ของชาวนา รวมไปถึงระบบคิด และระบบคุณค่าต่าง ๆ ชาวอีสานมีประเพณีมากมายที่สัมพันธ์กับการปลูกข้าว เช่น ในบุญประเพณี 12 เดือน (ยี่ต 12) มีบุญที่สัมพันธ์กับขันตอนของการปลูกข้าว ถึง 5 บุญด้วยกัน คือ คุณคุณล้าน หรือบุญคัมข้าวใหญ่ (เดือนยี่) บุญข้าวจี (เดือนสาม) บุญบั้งไฟ (เดือนหก) บุญข้าวประดับดิน (เดือนเก้า) และบุญข้าวสาก (เดือนสิบ) ผู้ที่ไม่ได้ปลูกข้าวจะไม่สามารถเข้าร่วมในงานบุญเหล่านี้อย่างเต็มภาคภูมิ

แม้ชาวอีสานจะได้เข้าร่วมในระบบเศรษฐกิจเพื่อการค้าผ่านการปลูกพืชเศรษฐกิจ การรับจ้าง และการค้าขาย แต่ลักษณะของการผลิตเพื่อยังชีพก็ยังดำรงอยู่อย่างหนึ่งไว้ ควบคู่ไปด้วย ที่เป็นเช่นนี้ เพราะ ความผันผวนของราคาสินค้าเกษตรซึ่งมีมาตรฐานต่ำเนื่อง ตลอดระยะเวลา 40 ปี ที่ชาวอีสานได้เข้ามาร่วมในการผลิตเพื่อการค้า ไม่สามารถสร้างความมั่นใจให้แก่ชาวอีสานในการที่จะเข้าสู่ระบบตลาดอย่างเต็มตัว แม้การอพยพออกไปทำงานในเมืองก็ได้ให้หลัก

ประกันได้ฯ ดังปรากฏอยู่โดยทั่วไปว่า ผู้อพยพไปทำงานในเมืองส่วนใหญ่มักต้องกลับคืนสู่ภูมิลำเนา เมื่ออายุย่างเข้าวัยกลางคน เพราะสาเหตุหลักคือ คนในวัยนี้ไม่เป็นที่ต้องการของตลาดแรงงานต่อไป

1.3 การผลิตด้านการเกษตรเพื่อการค้ามีมากขึ้น

ชีวิตของชาวชนบทในปัจจุบัน ได้เข้าไปสัมพันธ์กับระบบตลาดและระบบเงินตราอย่างแยกไม่ออก เมื่อมีความพอดีในระดับหนึ่งในด้านอาหาร แต่ก็ยังมีส่วนอื่นๆ อีกมากในชีวิตที่ต้องใช้เงินตราในการซื้อขาย จึงมีการผลิตเพื่อขายมากขึ้น แต่มักตกเป็นเบี้ยล่างในระบบความสัมพันธ์แบบการค้า เป็นความพยายามแบบ “ล้มลุกคลุกคลาน” ที่จะผลิตเพื่อขายให้ได้ แต่ส่วนใหญ่มักประสบปัญหาด้านตลาดและราคา ในการค้าขายผลผลิตหลายชนิด โดยเฉพาะอย่างยิ่งพืชผลที่เน่าเสีย เสื่อมราคาได้ง่าย เช่น แตง พริก ผักต่างๆ ผู้ผลิตมักค่อนข้างขาดดิบขาดด้นโดยจำใจสมควร เพื่อให้แน่ใจว่าจะมีหลักประกันเรื่องผู้รับซื้อสินค้าเกษตรของตน แต่กรณีเช่นนี้ยังมักไม่เกิดกับพืชที่เป็นผลผลิตที่สำคัญของชาวนา คือ ข้าว เนื่องจากข้าวเป็นผลผลิตที่เก็บได้นานเป็นปี และมีตลาดรับซื้อที่กว้างขวาง

ชาวนาในภาคอีสานได้เข้าร่วมในการผลิตเพื่อการค้ามานาน ตั้งแต่ก่อนที่ทางรถไฟจะสร้างผ่านเทือกเขาดงพญาไฟเข้ามาสู่ภูมิภาค ก็ได้ปรากฏว่ามีการค้าขายระหว่างภูมิภาคแล้ว โดยผ่านนายห้อยค้าความและพ่อค้าชาวจีน การผลิตข้าวเพื่อการค้ามีมากขึ้นภายหลังจากมีการสร้างเส้นทางรถไฟเชื่อมภูมิภาคนี้กับภาคกลางเมื่อ พ.ศ. 2443³ และเมื่อมีการเริ่มต้นยุคของการพัฒนาพร้อมๆ กับการสร้างถนนมิตรภาพ⁴ ก็ปรากฏว่าได้มีการปลูกพืชเศรษฐกิจเพื่อการค้ากันอย่างกว้างขวาง เริ่มตั้งแต่ปอแก้ว มันสำปะหลัง อ้อยในงาน สับปะรด แตงโม รวมไปจนถึงพืชไร่อายุสั้นต่างๆ ในเขตที่มีน้ำอุดมสมบูรณ์ เช่น ถัวต่างๆ พริก แตงกวา ยางพารา เป็นต้น การเข้าสู่ระบบการผลิตเพื่อการค้านี้ในด้านหนึ่งก็เป็นเครื่องบ่งชี้ว่า เกษตรกรอีสานมีความกระตือรือร้นที่จะปรับตัวเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจการตลาด (แม้ว่าเพื่อความปลอดภัยก็จะยังต้องรักษาการผลิตเพื่อบริโภคไว้ด้วย) พืชชนิดใดที่มีสัญญาณบอกว่า สามารถปลูกขึ้นได้งอกงามพอสมควร มีตลาดรับซื้อ และมี

³ เส้นทางรถไฟจากกรุงเทพฯ ได้ขยายมาถึงโครงการใน พ.ศ. 2443 จากกรุงเทพทางรถไฟถูกสร้างต่อไปทางทิศตะวันออก จนไปถึงจังหวัดอุบลราชธานี ใน พ.ศ. 2473 ส่วนอีกเส้นทางหนึ่งสร้างขึ้นไปทางทิศเหนือของภูมิภาค ไปถึงจังหวัดขอนแก่น ใน พ.ศ. 2476

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

ราคادي ก็จะมีครัวเรือนส่วนหนึ่งที่อาจจะอยู่ในสภาพที่ล่อแหลมน้อยกว่าครัวเรือนอื่นๆ (เช่น มีฐานะทางเศรษฐกิจดีกว่า สามารถต้านทานต่อการสูญเสียได้มากกว่า) ทดลองปลูกดู ถ้าทำแล้วได้ผลดี ก็จะค่อยๆ มีเกษตรกรรายอื่นกล้าลองผลิตบ้าง ในระยะแรกอาจทำในพื้นที่ขนาดเล็กๆ และค่อยๆ ขยายใหญ่ขึ้น หากมีผู้ผลิตมาก หรือพืชผลนั้นมีราคาตกต่ำ เกษตรกรก็จะค่อยๆ เลิกปลูกไป

ในหมู่บ้านที่ผู้วัยได้ศึกษา พบภาวะ เช่นนี้เกิดขึ้นในทุกหมู่บ้าน เช่น ที่บ้านหนองพระจังหวัดขอนแก่น มีพืชที่เกษตรกรผลิตเพื่อการค้าและเลิกผลิตไป ตามลำดับเวลา คือ แตงกวา แตงไทย มะเขือเทศ ถั่วฝักยาว ถั่วเหลือง และแตงกวาผลใหญ่ ที่บ้านหนองหิน มีการปลูก ปอ ข้าวโพด เทียน ถั่วเขียว หม่อนไหม (เพื่อการค้า) และพริก การผลิตแบบนี้ ชาวบ้านที่บ้านหนองพระได้ให้นิยามที่ชัดเจนไว้ว่า “เกษตรรั่มลุกคลุกคลาน” โดยนัยยะของคำนี้ คือเกษตรกรได้ใช้ความพยายามครั้งแล้วครั้งเล่าที่จะผลิตพืชผลทางการเกษตรเพื่อการค้า แต่ก็ต้องประสบความล้มเหลวไปทุกๆ ครั้ง แต่กระนั้น ความพยายามนั้นก็ยังมีอยู่ต่อไป

สวนใหญ่การที่เกษตรกรจะปลูกอะไรก็ติดตามเป็นหลัก คำแนะนำจากพ่อค้าจึงมีความสำคัญ

“---ทางรัฐไม่ได้มานะนำพากการเลือกอาชีพหรือการเลือกปลูกต่างๆ มีแต่พ่อค้าจากตลาดหนองแก่ที่เข้ามาซื้อผลผลิตจากชาวบ้าน พอเห็นพ่อค้าซื้ออะไรดี ชาวบ้านก็หันไปทำตาม สมมติว่าพ่อค้าซื้อปอราชadi พวกราบบ้านก็หันไปปลูกปอตามกันหมดได้ความรู้เรื่องการปลูกพืชก็มาจากพ่อค้าทั้งนั้น สวนเมล็ดพันธุ์คั้งแรงก็จะซื้อ ต่อไปก็เก็บพันธุ์ไว้เอง---“

“---ระบบเศรษฐกิจที่เป็นแบบใหม่นี้พ่อค้าเป็นคนนำเข้ามา---ผู้เดยตั้งคำถามกับเจ้าหน้าที่เกษตรที่เป็นญาติกันว่า หน่วยงานของเกษตรนี้มันเป็นเครื่องมือของพวกรพ่อค้าจริงไหม เขาบอกว่า “มันก็ทำนองนั้นแหละ” พวกรู้บันทึกต้องไปโฆษณาให้เขา กรมส่งเสริมก็ต้องไปหาพวกรนายทุนว่าเข้าต้องการอะไร แล้วก็มาส่งเสริมชาวบ้านให้ผลิตขึ้นไปหนาแน่น---“

การผลิตเพื่อการค้าของเกษตรกรอีสานในปัจจุบันเป็นการผลิตตามกระแสตลาด โดยที่เกษตรกรไม่มีหลักประกันใดๆ ยกเว้นกรณีการผลิตในระบบพันธุ์สัณฐานa เช่นการผลิตอ้อยโรง

งานซึ่งในความรู้สึกของชาวบ้านจะเห็นว่าการผลิตในระบบนี้เป็นระบบที่ดีกว่าการผลิตพืชแบบสูมเสียง เพราะมีต้นทุนต่ำกว่าในราคาน้ำดื่มน้ำแข็ง การผลิตพืชผลบางชนิดที่ไม่ใช่วัสดุพืช เช่น ผักกาดขาว แต่เดิม เกษตรกรก็ลับจะยินดีที่จะเจรจา กับพ่อค้าเพื่อนำตัวเองเข้าสู่ระบบผู้ผลิตแบบกึ่งพันธสัญญา เป็นอย่างไรก็ตาม น้ำดื่มน้ำแข็งที่นำเข้ามาในตลาด เช่นกรณีการปลูกแตงกวาผลใหญ่ และการทำประมง เป็นต้น (ดูรายละเอียดในบทที่ 2) จะเห็นได้ว่า ในระบบการผลิตเช่นนี้ เกษตรกรมักตกอยู่ในสภาวะเบี้ยล่างในตลาด เพราะปราศจากการรวมกลุ่มต่อรอง หรือเครือข่ายมือต่อรองใดๆ ยิ่งถ้าเป็นผลิตผลทางการเกษตรที่เน่าเสียง่าย และไม่มีการแปรรูปในชุมชน เกษตรกรก็ยิ่งอ่อนแอมาก พืชผลบางอย่างที่สามารถแปรรูปได้ง่าย เช่นพรวิจ จึงเป็นที่นิยมของเกษตรกร ด้วยเหตุนี้ จึงไม่แปลกดีที่เกษตรกรส่วนหนึ่งจะยังคงผลิตข้าวต่อไป ทั้งเพื่อการบริโภคเพื่อให้เป็นหลักประกันในการมีชีวิตรอดของตน และทั้งเพื่อการค้า เพราะข้าวเป็นพืชผลที่สามารถเก็บไว้ได้นานเป็นปี และยังมีราคาค่อนข้างแน่นอน แม้จะมีสัดส่วนของการทำกำไรมาก่อนข้างต่ำ

ในการผลิตเพื่อการค้า เกษตรกรจะต้องมีการลงทุนสูงขึ้น เนื่องจากคุณภาพของผลผลิตจะต้องสอดคล้องกับความต้องการของตลาด เช่นการผลิตแตงกวาที่บ้านหนองพระ จะต้องเลือกพันธุ์ที่ให้ผลในรูปลักษณะที่ตลาดต้องการ เช่น มีผลใหญ่ (ขนาดความยาวประมาณ 20 ซ.ม. เส้นผ่านศูนย์กลางประมาณ 3 ซ.ม.) ทรงตรง สีเขียวไม่เข้ม มีข้าวแซม เป็นต้น ซึ่งจะได้ผลผลิตเช่นนี้ จะต้องมีการเลือกใช้เมล็ดพันธุ์ที่ผลิตโดยบริษัทที่ผลิตเมล็ดพันธุ์จำนวนมาก และต้องมีการใส่ปุ๋ยยาฆ่าแมลง รวมทั้งฮอร์โมนต่างๆ ทำให้การลงทุนปลูกแตงกวาต่อไร่ มีการลงทุนสูงถึงประมาณ ไว้ละ 28,000 บาท ในขณะที่ผลตอบแทนต่อไร่จะอยู่ระหว่าง 30,000-40,000 บาท ขึ้นอยู่กับราคาแตงในตลาดซึ่งมีการขึ้นลงไม่แน่นอน โดยสิ่งที่จะทำกำไรได้มากมีอยู่ แต่โอกาสที่จะขาดทุนก็มีสูง

ลักษณะการผลิตพืชเศรษฐกิจ จึงมีเฉพาะคนบางกลุ่มเท่านั้นที่จะเข้าร่วมในการผลิต คือผู้ที่มีปัจจัยพื้นฐานที่เอื้อต่อการเสียงได้มากกว่า พืชที่ลงทุนต่ำและมีความเสี่ยงน้อยจะมีคนเข้าร่วมมาก เช่น มันสำปะหลัง แต่พืชที่มีความเสี่ยงสูง แม้อาจจะให้ผลตอบแทนสูง กลับมีคนเข้าร่วมน้อยกว่า ปัจจัยพื้นฐานที่เอื้อต่อการกล้าเสียงที่สำคัญคือทุน ทุนที่สำคัญคือทุนเงินตรา ทุนที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือแรงงาน ซึ่งใช้ในการผลิตและยังสามารถยืดหยุ่นไปทำงานรับจ้างต่างถิ่นได้หากประสบภัยขาดทุน สำหรับที่ดินนั้น ก็มีความสำคัญเช่นกัน เพราะการผลิตพืชเศรษฐกิจจำต้องอาศัยที่ดินที่เหมาะสมต่อการปลูกพืชแต่ละชนิด⁵ แต่ก็มีในบางกรณี เช่นการ

⁵ในภาระค่าวีรอนเข้าร่วมในการผลิตเมล็ดพันธุ์พิกรในหมู่บ้านในเขตชลประทานจังหวัดมหาสารคาม

Maniema (2000) พบว่า ตัวแทนของบริษัทเลือกครัวเรือนเข้าร่วมโดยคุณภาพของคนเป็นอันดับหนึ่ง (เป็น

ปลูกแตงที่บ้านหนองพระ หรือการปลูกผักที่บ้านปางสา ซึ่งหมู่บ้านจะมีการจัดสรุบที่ดินสาธารณะของหมู่บ้านที่มีคุณภาพเหมาะสมมากสามารถใช้เป็นพื้นที่เพาะปลูกโดยครัวเรือนต่างๆสามารถเข้าไปใช้พื้นที่ได้โดยการตกลงยินยอมร่วมกันในชุมชน เช่นพื้นที่วิมแผลงน้ำในฤดูน้ำลด เป็นต้น

กล่าวโดยสรุป การผลิตทางการเกษตรเพื่อการค้าได้กลายเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่สำคัญของครัวเรือนในชนบท ครัวเรือนเหล่านี้หันมาผลิตเพื่อการค้าเพื่อที่จะได้รายได้ที่เป็นเงินตรามาใช้จ่ายในครัวเรือน พื้นที่มีการผลิตเพื่อการค้าที่กว้างขวางที่สุดในภาคอีสานคือข้าว ซึ่งเป็นพืชที่ชาวนาเคยผลิตเพื่อบริโภคมาแต่เดิม การผลิตข้าวเพื่อบริโภคและเพื่อการค้าไปด้วยมีความเสี่ยงน้อยกว่าการผลิตพืชอื่นๆ แต่ให้ผลตอบแทนไม่มากนัก เกษตรกรบางส่วนจึงมีการลงทุนปลูกพืชเพื่อการค้าอื่นๆด้วย เช่น มันสำปะหลัง อ้อย ถั่ว สับปะรด แตง พอก ฯลฯ การผลิตพืชที่ให้ผลตอบแทนสูง มากมีการลงทุนสูง และมีความเสี่ยงสูงตามไปด้วย เนื่องจากความไม่แน่นอนของตลาดและราคา นอกจากรากนี้ การใช้สารเคมีต่างๆในการเพาะปลูกยังมีผลกระทบเชิงลบต่อสภาพแวดล้อมในไวน้ำและพื้นที่ส่วนรวมของชุมชน เช่น แหล่งน้ำและดิน ซึ่งกลับมามีผลต่อระบบเกษตร แหล่งอาหารธรรมชาติ และระบบการดำรงชีวิตที่ยังคงอยู่กับการทำอาหารกินกับทรัพยากรธรรมชาติแวดล้อมเป็นอย่างมาก

ขุ_thศาสตร์ที่ 2 การแตกกิจกรรมทางเศรษฐกิจของครัวเรือนออกไปอย่างหลากราย ทั้งนอกไร่นาและนอกการเกษตร

ในสภาพที่ครัวเรือนมีความจำเป็นต้องใช้เงินตราในการดำรงชีพ ขณะที่การทำการเกษตรเพื่อการค้าไม่สามารถสร้างรายได้ที่มากเพียงพอ และบางทีก็ไม่คุ้มทุน ทำให้ครัวเรือนในชนบทต้องพยายามแตกกิจกรรมทางเศรษฐกิจของครัวเรือนออกไปอย่างหลากราย โดยงานที่ทำจะสัมพันธ์กับรอบดูถูกในการทำการเกษตรและวงจรชีวิตของครอบครัวซึ่งจะเป็นตัวกำหนดขนาดแรงงานและความจำเป็นในการบริโภค (ดูตอนต่อไป) จากที่เคยทำการเกษตรเป็นหลักก็ต้องหันไปทำงานนอกการเกษตรทำด้วย แต่ขณะเดียวกันก็ไม่ได้ละทิ้งการทำการเกษตรไปเสียที่เดียว เป็นการทำกิจกรรมหลากรายๆอย่างไปในขณะเดียวกัน ตามความจำเป็นในการบริโภคและขนาดของแรงงานในครัวเรือน

คนที่ไว้ใจได้ โดยตัวแทนบริษัทให้คนในเครือข่ายผู้ปลูกเดิมเป็นผู้ช่วยพิจารณาเลือก) และดูจากความเหมาะสมของพื้นที่ที่จะทำการเพาะปลูกเป็นอันดับที่สอง

กิจกรรมนอกการเกษตรที่สำคัญของครัวเรือนในชนบทอีสานได้แก่ การรับจำจ้าง การลงทุนประกอบกิจการอิสระซึ่งรวมถึงการค้าขายด้วย และการทำหัตถกรรมเพื่อการค้า การเข้าร่วมในกิจกรรมหลายอย่างนี้ จะยึดหยุ่นตามขนำดและความจำเป็นของแรงงานที่สัมพันธ์กับครอบครุกusal ในการทำการเกษตร ดังนั้น ในรอบปีหนึ่งๆ สมาชิกแต่ละคนในครัวเรือนจะมีกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่แตกต่างกันออกไป ขึ้นอยู่กับคุณลักษณะทางเพศ วัย ทักษะ และประสบการณ์ในการทำงาน

2.1 การรับจำจ้าง

แบบแผนการรับจำจ้างที่สำคัญคือการรับจำจ้างในหมู่บ้านและในท้องถิ่นใกล้เคียง และการออกໄไปรับจำจ้างต่างถิ่นใกล้ๆ หรือการอพยพแรงงานทั้งแบบชั่วคราวและกึ่งถาวรสืบจะกล่าวในรายละเอียดต่อไป

2.1.1 การรับจำจ้างในท้องถิ่น

การรับจำจ้างในท้องถิ่นในที่นี้หมายถึงการรับจำจ้างในหมู่บ้านและพื้นที่ใกล้เคียงที่สามารถเดินทางไปกลับได้ภายในวันเดียว การรับจำจ้างในท้องถิ่นส่วนใหญ่ยังเป็นการรับจำจ้างในภาคการเกษตร ส่วนการรับจำจ้างในกิจการนอกภาคการเกษตรยังมีอยู่น้อย ทั้งนี้ เนื่องจากในพื้นที่ชนบทภาคอีสาน ส่วนใหญ่ กิจการนอกภาคการเกษตรสามารถพัฒนาขึ้นได้อย่างจำกัดมาก ที่มีอยู่ก็มักเป็นกิจการขนาดเล็กใช้แรงงานในครอบครัวเป็นหลัก (ซึ่งจะอธิบายในตอนต่อไป) งานรับจำจ้างในภาคการเกษตรในแต่ละพื้นที่จะมีลักษณะแตกต่างกันและมีมากน้อยต่างกัน ขึ้นอยู่กับประเภทของพืชที่ปลูก ในท้องที่ซึ่งมีพืชที่เหมาะสมต่อการทำการเกษตร เช่น พืชที่มีระบบชลประทานและมีการทำการเกษตรตลอดปี และมีการทำการเกษตรเพื่อการค้ามาก จะมีการขาดแคลนแรงงานในบางช่วงเวลา ในการผลิตเพื่อการค้า ครัวเรือนที่ขาดแคลนแรงงานจะต้องใช้วิธีการจ้างแรงงานหรือการใช้เครื่องจักรเท่านั้น จะไม่สามารถขอแรงจากเพื่อนบ้านได้เลย แต่อาจจะพอใช้วิธีการแลกเปลี่ยนแรงงานแบบต่างตอบแทนได้โดยการนับแรงงานตอบแทนอย่างถ้วนชัดเจน ในพื้นที่ที่ทำการวิจัย จะเห็นได้ว่าในหมู่บ้านในเขตชลประทาน เช่น บ้านหนองลาย และชุมชนบึง จะมีการผลิตตลอดทั้งปี คือในฤดูฝนทำนาปี ฤดูแล้งทำนาปรังและปลูกผักเพื่อขาย เช่น หอมแบ่ง ผักกาด ในหมู่บ้านทั้งสองนี้ (รวมทั้งหมู่บ้านอื่นๆ ในเขตชลประทานเดียวกัน) จะมีการขาดแคลนแรงงานในช่วงปีกุดและช่วงเก็บข้าว จนต้องมีระบบจัดหาแรงงานจากที่อื่นๆ เข้ามารับจำจ้าง ส่วนแรงงานในการเก็บ และตกแต่งหอมแบ่งเพื่อเตรียมส่งตลาดมักใช้แรงงานวัยกลางคนที่เป็นหญิงในหมู่บ้าน

เป็นส่วนใหญ่ ส่วนบ้านหนองพระที่มีการทำนาปี นาปรัง(บางครัวเรือน) และการปลูกแตงกวain ฤดูแล้ง ก็มีการจ้างแรงงานดำเนิน เกี่ยวข้าวเช่นกัน โดยใช้แรงงานในท้องถิ่น สำหรับแรงงานในการปลูกแตง ปักไม้ค้างแตง บรรจุผลผลิตแตงใส่ถุง และแบกถุง จะเป็นแรงงานในหมู่บ้าน ครัวเรือนที่ไม่ได้ทำนาปรังหรือไม่ได้ปลูกแตงก็จะสามารถไปรับจ้างทำงานเหล่านี้ได้ ค่าจ้างในการดำเนินและเกี่ยวข้าว จะคิดเป็นรายวัน ส่วนค่าจ้างในการทำงานเกี่ยวกับห้อมเบ่งและแตง瓜จะคิดเป็นชั่วโมง (เหมา) ซึ่งโดยเฉลี่ย ผู้ที่ทำงานรับจ้างจะมีรายได้ประมาณ 120-160 บาทต่อวัน กล่าวโดยสรุปในพื้นที่ที่สามารถทำการเกษตรได้เต็มที่ตลอดทั้งปี จะมีแหล่งจ้างงานภาค การเกษตรในท้องถิ่น และครัวเรือนที่ต้องการงานทำก็จะพอยางๆ ตาม เป็นที่น่าเสียดายว่า ชุมชนที่มีลักษณะเช่นนี้มีไม่มากนักในภาคอีสาน ดังนั้น การไปรับจ้างต่างถิ่น จึงเป็นทางออกที่สำคัญสำหรับครัวเรือนในชนบท

2.1.2 การยกย้ายไปรับจ้างต่างถิ่น

เมื่อโอกาสในการรับจ้างแรงงานในหมู่บ้านและในท้องถิ่นถูกจำกัดอยู่แต่ในด้านเกษตรกรรมเป็นหลัก เพราะการเติบโตของวิสาหกิจประเภทอื่น ๆ ในชนบทและในเมืองต่างๆ ของภาคอีสาน ยังเป็นไปในขอบเขตที่จำกัดมาก ดังนั้น ชาวอีสานส่วนหนึ่งซึ่งต้องการหารายได้เพิ่มเติมจาก การทำเกษตรกรรม จึงต้องพยายามหาภาระจ้างต่างถิ่น ตามเขตที่มีการพัฒนาด้านอุตสาหกรรม พานิชยกรรม และบริการสูงกว่าที่อื่น ๆ คือ กรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมทั้งภาคตะวันออกของประเทศไทย นอกจานนี้ แรงงานอยู่ส่วนหนึ่งจะไปทำงานในฟาร์มเกษตรกรรมแบบทุนนิยม ในพื้นที่บางจังหวัดในภาคกลางและภาคตะวันตก เช่น จังหวัดสุพรรณบุรี อุทัยธานี กาญจนบุรี ซึ่ง มีการปลูกอ้อยโรงงานมาก และเป็นแหล่งงานสำหรับผู้อพยพแรงงานจากอีสานที่อพยพมาทำงาน ในเฉพาะฤดูแล้ง ในระหว่างเดือนธันวาคม-เมษายน ซึ่งเป็นช่วงที่ว่างจากการทำนา

การอพยพแรงงานของชาวอีสาน สามารถจำแนกออกได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ ได้ดังนี้

(1) การยกย้ายไปทำงานต่างถิ่นแบบชั่วคราว

การยกย้ายไปทำงานต่างถิ่นแบบชั่วคราว มักกระทำในช่วงที่ว่างจากการทำนา ในระหว่างเดือนธันวาคม ถึงเดือนเมษายน หรือพฤษภาคม คือการเดินทางไปหลังจากเก็บเกี่ยวข้าวเสร็จแล้ว และกลับมาในช่วงฤดูทำนา ซึ่งจะเริ่มประมาณเดือนพฤษภาคม-มิถุนายน

งานรับจ้างต่างถิ่นที่ไปเฉพาะฤดูกาลและสอดคล้องกับวงจรการทำนามากที่สุดคือการไปตัดอ้อย ดังนั้นจึงเป็นงานที่ชาวนาภาคอีสานนิยมไปกันมาก วงรอบของการปลูกอ้อยจะเริ่มปลูกในเดือนพฤษภาคมและเก็บเกี่ยวในเดือนธันวาคมถึงเมษายน ซึ่งช่วงเดือนธันวาคมถึงเมษายนก็

เป็นช่วงเวลาที่ชาวนาอีสานว่างจากการทำงานอดดี การเก็บเกี่ยวข้ออ่อนเป็นงานที่ต้องการแรงงานคนมาก เพราะจะต้องทำภายในช่วงฤดูที่บ่ออ้อยของโรงงานน้ำตาล และเจ้าของไร่ขอจ่ายจะต้องวางแผนการตัดอ้อยและส่งอ้อยให้ทันตามกำหนด ไร่ขอขนาดใหญ่ที่ต้องการแรงงานจำนวนมากอยู่ในเขตแห่งนี้ในภาคกลางและภาคตะวันตกของประเทศไทย ในจังหวัดสุพรรณบุรี คุณธานี ภานุจันทร์ ในหมู่บ้านในภาคอีสานที่เกษตรกรไม่ได้ทำการเกษตรในช่วงหน้าแล้ง เมื่อก็เป็นช่วงปี เชื้อรัฐในเดือนพฤษจิกายนหรือต้นธันวาคม ชาวนาจะรับเต็มเม็ดตัวไปทำงานตัดอ้อย การไปทำงานแบบนี้เป็นการทำแบบต่อเนื่องกันมานานนับสิบปี จึงมีเครือข่ายของการทำงานดำเนินอยู่ ครัวเรือนที่ต้องการไปทำงานสามารถนัดแนะและเตรียมการได้ล่วงหน้าผ่านระบบเครือข่ายนี้ ซึ่งมีลักษณะไม่ซับซ้อน คือเจ้าของไร่ขอจะว่าจ้างบุคคลที่ไว้ใจในห้องถินหรือในแต่ละหมู่บ้าน คนเหล่านี้อาจเคยเป็นคนทำงานตัดอ้อยมาก่อนแต่เป็นคนเก่ง มีลักษณะเป็นผู้นำ มีความรับผิดชอบ และได้รับความเชื่อถือไว้วางใจจากคนในหมู่บ้าน คนแบบนี้จะถูกว่าจ้างให้ทำงานที่เป็นคุณภาพในการประสานงานหากนําไปทำงานให้ได้ตามที่เจ้าของไร่ต้องการ และดูแลจัดพากงานไปส่งถึงไร่ขอ มีการนัดหมายวันไปทำงานและจำนวนคนที่จะไปทำงานซึ่งในอดีตอาจใช้จดหมายหรือโทรเลข แต่ปัจจุบันสามารถทำได้ง่ายดายทางโทรศัพท์ ในกรณีที่มีภารขาดเคลื่อนแรงงานมาก เจ้าของไร่และตัวแทนก็จะใช้เทคนิคต่างๆเพื่อที่จะทำให้ได้แรงงานตามต้องการ เช่น การจ่ายเงินค่าแรงล่วงหน้าบางส่วนไปก่อน ซึ่งส่วนใหญ่แล้วในช่วงฤดูเก็บเกี่ยวช้าจะมีความจำเป็นต้องใช้เงินในการจ้างเกี่ยวหรือสื้อข้าวจากชาวนา นอกจากนี้ ในการที่หัวหน้าครัวเรือนจะออกเดินทางไปก็มีความจำเป็นที่จะต้องให้เงินไว้แก่คนที่บ้านด้วย ส่วนค่ารถนั้นไม่จำเป็นเพรำทางเจ้าของไร่จะเป็นผู้รับผิดชอบจัดรถและค่าใช้จ่ายในการเดินทางให้ งานตัดอ้อยที่มีลักษณะเฉพาะฤดูกาลนี้ เป็นงานที่ເອົ້າให้คนในช่วงอายุ วัย สถานภาพสมรส และระดับความรับผิดชอบในครอบครัว ต่างๆกันสามารถเข้าร่วมได้ ผิดกับการอพยพไปทำงานระยะยาวเป็นปีตามโรงงานต่างๆซึ่งมักเป็นแรงงานสดในวัยหนุ่มสาว ในกรณีไปตัดอ้อย คนหนุ่มสาว คนในวัยกลางคนที่ยังแข็งแรง คนโสด คนที่แต่งงานแล้วและมีลูกแล้ว ก็สามารถไปทำงานได้หากสามารถจัดการกับภาระในครอบครัวข้างหลังได้ ในพื้นที่วิจัยหมู่บ้านที่มีการอพยพแรงงานไปตัดอ้อยกันมากคือบ้านแก้ว ส่วนใหญ่จะนิยมไปตัดอ้อยที่ภาคกลางซึ่งมีการทำไร่ขอขนาดใหญ่

สำหรับการรับจ้างนอกการเกษตรแบบชั่วคราวในช่วงที่ว่างจากการทำงานนั้น ที่สำคัญคือ การไปรับจ้างทำงานก่อสร้าง ซึ่งผู้ไปส่วนใหญ่จะมีเครื่องข่ายการทำงานอยู่กับผู้รับเหมา ก่อสร้าง ดูแลซึ่งเป็นช่วงที่ชาวนาว่างจากการทำงานก็เป็นช่วงเวลาที่มีการก่อสร้างมากเข่นกัน ดังนั้นจึง เป็นโอกาสที่ผู้ที่มีพื้นความรู้และทักษะด้านช่างสามารถหางานทำได้ ผู้ที่ไม่มีทักษะพิเศษก็

สามารถทำงานเป็นกรรมกรเบกหาม ในช่วงนี้นายจ้างที่เป็นผู้รับเหมา ก่อสร้างที่เคยรู้จักและว่าจ้างกันมาในปีก่อน ก็มักจะติดต่อกันมา บางที่ถ้าไม่รู้จักกันมาก่อน ก็ใช้วิธีติดต่อผ่านคนงานประจำของตนบอกผ่านมาตามสายญาติต่างๆ นอกจากนี้ ยังมีชาวบ้านที่เคยเป็นลูกจ้างทำงานก่อสร้าง บางคนที่พัฒนาตัวเองขึ้นมา เป็นผู้รับเหมา ก่อสร้างรายอยู่ รับเหมา ก่อสร้างทั่วไปในที่ต่างๆ เป็นแหล่งจ้างงานที่สำคัญอีกแหล่งหนึ่ง

(2) การอพยพไปทำงานต่างถิ่นแบบกึ่งถาวร

การอพยพไปทำงานต่างถิ่นแบบกึ่งถาวร เป็นการไปทำงานระยะยาว อาจกินเวลาตั้งแต่ 1 ปีไปจนถึง 10 ปี ส่วนใหญ่เป็นการไปทำงานของคนในภัยหนุ่มสาว ซึ่งบางส่วนพอแต่งงาน มีลูก ก็อาจกลับมาอยู่ในหมู่บ้านและเปลี่ยนไปทำงาน และทำงานต่างถิ่นแบบชั่วคราวแทน แต่ก็มีบางส่วนที่ทำงานต่างถิ่นจนเข้าวัยกลางคน โดยนำลูกมาฝากเลี้ยงไว้ที่บ้าน มีน้อยรายที่สามารถดังตัวให้และดังถิ่นฐานถาวรอよุ่นไปต่างถิ่น

ลักษณะงานของผู้อพยพไปทำงานต่างถิ่น จะมีความหลากหลาย ในพื้นที่วิจัย พบร่วมสถานที่ที่ไปทำงานกันมาก ยังคงเป็นกรุงเทพมหานคร นอกจากรั้นได้แก่ เขตปริมณฑลของกรุงเทพฯ และภาคใต้ของไทย การไปทำงานต่างถิ่น เช่นนี้ ผู้ที่ไปมักยังคงรักษาความสัมพันธ์กับญาติพี่น้อง ในหมู่บ้านของตนไว้ เช่น หนุ่ม-สาว มักกลับบ้านทุกปี หรือ 2 ปี ในช่วงเทศกาลสำคัญ เช่น บุญสงกรานต์ มีการส่งเงินกลับมาให้แก่พ่อแม่และครอบครัว บางที่ก็มีการจัดฝ้าป่ารวมเงินกันในหมู่ที่อพยพไปทำงานและเพื่อนฝูง ทำฝ้าป่ามาทุกที่ที่หมู่บ้าน เช่น ผู้อพยพแรงงานจากบ้านหนองพระ ในเครือข่ายการทำงานชุดหนึ่ง จะจัดฝ้าป่ามาทุกที่ที่หมู่บ้านทุกปี โดยในปีล่าสุดได้จัดทุกที่ฝ้าป่าเชือเครื่องคอมพิวเตอร์ให้โรงเรียนประจำหมู่บ้าน

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

สายห้องอาหารบ้านเชียง

กรุงเทพฯ

สายบริษัทรักษาความปลอดภัยเดอะมอลล์

กรุงเทพฯ

| | |
|--------------------------------|----------|
| สายบริษัทรักษาราชความสะอาด NAP | กรุงเทพฯ |
| สายห้างเดออมอลล์ | กรุงเทพฯ |
| สายพะเนว (บัวเรียน) | กรุงเทพฯ |

เนื่องจากการพอยพไปทำงานต่างถิ่นของชาวอีสาน ไม่กินซึ่งระยะเวลาภาระงานมากในแต่ละคน ดังนั้น ในแต่ละสายจึงมีคนหมุนเวียนกันไป รวมทั้งผู้ที่เป็นหัวหน้าสาย ก็จะเปลี่ยนไปหลังจากเวลาฝ่านไป 4-5 ปี เพราะตัวหัวหน้าสายเองก็อาจจะเคลื่อนย้ายตัวเองกลับคืนสู่หมู่บ้านหัวหน้าสายเหล่านี้มักเป็นผู้ที่ชาวบ้านให้ความยอมรับนับถือ ว่าเป็นคนดี มีคุณธรรม

2.2 การประกอบกิจการอิสระแบบผู้ประกอบการรายย่อย

นับเนื่องมาแต่อดีต กิจการค้าขายและการลงทุนในกิจการนอกรากเขตต่างๆในภาคอีสานเป็นการลงทุนประกอบการโดยชาวบ้านเป็นหลัก ชาวชนบทอีสานมีพื้นฐานด้านอาชีพคือการทำเกษตรกรรม มีการปรับตัวจากการทำเกษตรเพื่อยังชีพไปสู่เกษตรเพื่อการค้าผสมกับเกษตรยังชีพ และขยายออกไปสู่การรับจำนำของภาคการเกษตร ส่วนการลงทุนด้านการค้า การผลิต และการบริการนั้นมีอยู่อย่างจำกัดมาก การลงทุนในการประกอบกิจการอุตสาหกรรมขนาดย่อม เช่น การแปรรูปผลิต เป็นกิจกรรมที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจชนบท เช่นกิจการด้านการแปรรูปผลผลิตจะเป็นการเพิ่มมูลค่าของผลผลิตของเกษตรกร สงผลให้เกษตรกรมีทางเลือกไม่ต้องตกเป็นเบี้ยล่างของพ่อค้า ส่วนกิจการที่ไม่เกี่ยวข้องกับการเกษตร ก็อาจเป็นแหล่งจ้างงานในท้องถิ่นสร้างรายได้ให้แก่เกษตรกรได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งแรงงานที่ไม่สามารถพอยพไปทำงานทำต่างถิ่นได้

ในปัจจุบัน มีชาวชนบทอีสานที่หันมาลงทุนในการประกอบกิจการอิสระต่างๆมากขึ้นและหลากหลายมากขึ้นไปตามระดับความซับซ้อนของการผลิตและการดำเนินชีวิต แต่กระบวนการก็ตาม ยังอาจกล่าวได้ว่าการลงทุนในกิจการแบบนี้ยังเกิดขึ้นในขอบเขตที่จำกัด ครอบคลุมชาวชนบทอีสานที่พอมีฐานะ พอกใจที่จะนำเงินไปลงทุนในด้านการศึกษาของลูกมากกว่าที่จะนำเงินไปลงทุนประกอบกิจการธุรกิจ กิจการที่มีอยู่มักเป็นกิจการขนาดเล็กที่ไม่มีความเสี่ยงมากนัก กิจการที่พบในพื้นที่วิจัยได้แก่ การเปิดร้านค้าของชำในหมู่บ้าน โรงสีข้าว กิจการทำปลา กิจกรรมนวดข้าว ร้านซ่อมจักรยานยนต์ ร้านตัดผมทำผมชายหญิง กิจการรับซื้อ-ขายส่งปลา กิจการค้าขายรองเท้า กิจการเย็บจักอุตสาหกรรม และกิจการเจียระไนผลอย เป็นต้น ส่วนใหญ่ผู้ลงทุนที่

พัฒนาขึ้นมาจากการเป็นเกษตรกรเหล่านี้ มักจะไม่ละทิ้งการทำเกษตรกรรมไปเสียที่เดียว แต่จะยังคงการผลิตข้าวเพื่อบริโภคไว้เป็นหลักประกันความเสี่ยงด้วย โดยบางครั้งจะใช้วิธีการจ้างทำงานหรือใช้วิธีให้คนเช่าทำงานแบบแบ่งผลผลิต ในหลาย ๆ กรณีเราจะพบว่า ผู้ประกอบการเหล่านี้มักเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการอกรับทำางานต่างถิ่น หรือมีตำแหน่งหน้าที่ที่ทำให้มีโอกาสได้เรียนรู้และมีประสบการณ์ชีวิตและการทำงานในรูปแบบใหม่ๆ มากกว่าชาวนาทั่วไป นอกจากนี้ยังเป็นบุคคลที่มีความกล้าเสี่ยงลงทุน และมีเครือข่ายทางสังคมที่เอื้อต่อการลงทุนประกอบกิจการ ในที่นี่จะอยู่ตัวอย่างบางกรณีของการลงทุนประกอบกิจกรรมให้เห็นภาพพอสังเขป

กรณีการเย็บจักรอุตสาหกรรมในครัวเรือน

กิจการเย็บจักรอุตสาหกรรมที่จะกล่าวต่อไปนี้ เป็นของนายนิยม (นามสมมุติ) อายุ 52 ปี ตั้งอยู่ที่บ้านบึง จังหวัดมหาสารคาม บ้านนี้มีจักรเย็บผ้าอุตสาหกรรม 2 หลัง และจักรธรรมชาติ 3 หลัง การผลิตใช้แรงงานในครอบครัวเป็นหลัก ยกเว้นในช่วงเวลาที่มีงานเร่งด่วนจะจ้างลูกจ้างเย็บผ้าจำนวน 2 คน มีกำไรเฉลี่ยเดือนละ 5,000-6,000 บาท

ครอบครัวนายนิยมมีอาชีพทำนามาตั้งแต่บรรพบุรุษ มีพี่น้อง 11 คน พ่อเรียนหนังสือจบชั้นป. 4 ก็ออกจากโรงเรียนช่วยพ่อแม่ทำงาน นายนิยมชอบซกมวยมาก ชอบไปหัดซกมวยกับนักมวยรุ่นพี่ในหมู่บ้าน พี่ชายนายนิยมเห็นเขามีหน่วยก้านต์จึงนำตัวไปฝึกไว้ที่ค่ายนักมวยที่กรุงเทพ เขาได้เข้าซกหlays เที่ยงマイไทยอาชีพและมวยสาวกสมัครเล่น รวมกว่า 287 ครั้ง และได้เป็นตัวแทนเขต 4 ไปชกที่จังหวัดนครศรีธรรมราชด้วย ซกมวยได้ 3 ปีก็กลับบ้าน พ่อแม่ให้ไปเรียนเย็บผ้าที่ร้านเย็บผ้าที่ตัวอำเภอและซกมวยไปด้วยเพื่อหาเลี้ยงครอบครัว ต่อมาพี่ชายที่ย้ายไปอยู่ที่จังหวัดอุดรธานีเปิดร้านตัดเย็บเสื้อผ้าและขอให้เข้าไปช่วยงาน เขายังไปทำงานกับพี่ชายที่จังหวัดอุดรธานีรวม 7 ปีเต็ม จึงกลับมาบ้าน และแต่งงานกับผู้หญิงในหมู่บ้านเดิมซึ่งทำงานเป็นช่างเย็บผ้าด้วย ทั้งสองจึงประกอบอาชีพด้วยการรับจ้างเย็บผ้า และมีอาชีพอีกอย่างหนึ่งคือการขายปลาโดยรับซื้อปลามาจากตลาดจังหวัดขอนแก่นมาขายในตลาดระดับอำเภอที่จังหวัดมหาสารคาม แต่ปลาสมัยนั้นขายไม่ค่อยดี และรายจ่ายมีมากขึ้น เพราะลูก 2 คนอยู่ในวัยเรียน จึงเป็นช่วงที่ลำบากมาก

ต่อมาในพ.ศ. 2531 นายนิยมจึงได้ชวนภรรยาเปิดร้านขายไก่ย่างส้มตำและรับเย็บเสื้อผ้าไปด้วย โดยอุดมความอยู่ที่ห้องແກวที่พ่อแม่แบ่งให้อยู่ (ชุมชนนี้เป็นชุมชนที่ถนนตัดผ่าน และได้ก่อตายเป็นที่ตั้งของเขตเทศบาลอำเภอขนาดเล็ก) ช่วงนี้ฐานะความเป็นอยู่ดีขึ้น และเริ่มน้ำเงินชื่อจักรอุตสาหกรรมมาเย็บเสื้อผ้าให้ เงินที่นำมาซื้อจกรได้มาจากกิจกรรมขายวัวที่พ่อแม่ให้เป็นมรดก ขายไป

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

ต่อมาในพ.ศ. 2544 ได้กู้เงินจากกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง จำนวน 10,000 บาท นำไปปั้นจักรกรรมด้า 1 หลังให้ภารยาอับดั้ดเสื้อผ้าชุดทำงานต่างๆ เป็นรายได้เสริม เพราะลูกๆ ต้องเรียนหนังสือ พอก็ถึงกดูทำงานก็ให้ภารยาไปทำนา บางทีก็จ้างคนทำ เพราะ “ทำนาหากินเอง ไม่ต้องซื้อข้าวกิน แบ่งหน้าที่กันไป ได้ข้าวมากก็ไม่ต้องไปขาย เก็บไว้กินในครัวเรือน”

กรณีการเจียระไนผลอย

การเจียระไนผลอยเป็นอาชีพที่นิยมทำกันมากในภาคอีสานและจังหวัดขอนแก่น อุดรธานี กาฬสินธุ์ ในช่วงพ.ศ. 2534-2539 แต่ต่อมากลับเป็นอาชีพที่ลดความนิยมลง ยังเหลือคนที่ประกอบอาชีพนี้อยู่ไม่นัก ที่บ้านหนองหิน จังหวัดขอนแก่นในปัจจุบัน ครัวเรือนที่ประกอบกิจการเจียระไนผลอยคงเหลืออยู่รวม 25 ครัวเรือน โดยทุกครัวเรือนเป็นเจ้าของกิจการเองโดยใช้แรงงานในครัวเรือน ในขณะที่ในอดีต จะมีเจ้าของกิจการประมาณ 10 ครัวเรือน และรับคนงานที่เป็นชาวบ้านในหมู่บ้านเข้ามาทำงานในโรงงานเจียระไนผลอยเล็กๆ ของตน ในช่วงที่กิจการเจียระไนผลอยเพื่องฟูที่สุด คือ พ.ศ. 2535-2539 เกือบทุกครัวเรือนในหมู่บ้านจะมีสมาชิกเข้าทำงานในโรงงานเจียระไนผลอยเล็กๆ เหล่านี้

ชาวบ้านบ้านหนองหิน จังหวัดขอนแก่นได้รับรู้เกี่ยวกับการขยายตัวของอุตสาหกรรมการเจียระไนผลอยว่าเป็นกิจการที่สร้างรายได้ที่ดี เนื่องจากหมู่บ้านตั้งอยู่ไม่ห่างจากตลาดคำເກົອ หนองแกะซึ่งเป็นตลาดรับซื้อผลอยที่สำคัญ นอกจากนี้ ยังได้รับรู้เรื่องนี้จากชาวบ้านในน้ำท่าเรือ ซึ่งเป็นหมู่บ้านแรกๆ ที่มีการทำผลอย ชาวบ้านโนนท่าเรือเคยมาขอแลกข้าวจากบ้านหนองแก ในช่วงที่หมู่บ้านโนนท่าเรือประสบภัยหนาว ขาดแคลนอาหาร ชาวบ้านหนองแกให้ช่วยสอนวิธีการเจียระไนผลอยให้เพื่อเป็นอาชีพหารายได้มาเลี้ยงครอบครัว ในการเรียนรู้ของการเจียระไนผลอย ชาวบ้านจะต้องนำข้าวสารไปให้ฟ้อค้า รับซื้อผลอย 1 กะรัส Dob และต้องไปทำงานเจียระไนผลอยให้ฟรีๆ 3 เดือน เมื่อทำเป็นแล้วก็ต้องลงทุนซื้ออุปกรณ์และเครื่องมือต่างๆ และรับผลอยมาเจีย ปรากฏว่าได้รายได้ดี จนไม่ต้องอพยพไปทำงานต่างถิ่น เมื่อชาวบ้านหนองหินรู้เรื่องนี้จึงสนใจที่จะประกอบกิจการนี้บ้าง

บ้านหนองหินเป็นหมู่บ้านที่มีองค์กรพัฒนาเอกชนเข้ามาร่วมทำงานด้านการพัฒนาชนบท ดังนั้น ผู้ใหญ่บ้านหนองหินจึงได้ประสานงานขอให้องค์กรพัฒนาเอกชนจัดการฝึกอบรมอาชีพให้ซึ่งก็ได้รับการตอบสนองด้วยดี และยังมีหมู่บ้านใกล้เคียงได้รับการอบรมด้วยรวมทั้งหมด 5 หมู่

บ้าน เมื่ออบรมแล้วชาวบ้านก็พร้อมที่จะเข้าสู่อาชีพนี้ พลอยที่กล่าวถึงนี้เป็นพลอยอัดเม็ดหรือ พลอยรัสเซีย ซึ่งชาวบ้านจะต้องซื้อพลอยจากพ่อค้ามา และลงทุนซื้อตัวเจียระไนพลอย อุปกรณ์ และวัสดุที่ต้องใช้ในการเจียระไนเองทั้งหมด เช่น ปั๊มไม้ทวน กาว แป้ง กากเพชรขัดเงา เป็นต้น

พอทำอาชีพนี้มาได้สักระยะหนึ่ง ก็เกิดปัญหากับพ่อค้าซึ่งเป็นหัวรับซื้อพลอยที่เจียระไนแล้วและผู้ขายพลอยอัดดิบให้แก่ผู้เจียระไน คือพอชาวบ้านลงทุนซื้อตัวเจียระไนและอุปกรณ์เจียระไนพลอยมากขึ้น พ่อค้าจะเริ่มไม่น่าวัตถุดิบมาส่งให้ ต่อจากนั้นก็จะนำมาส่งที่ละมากรา ชาวบ้านก็จะรีบเจียระไนพลอยเป็นจำนวนมาก แต่พอเขาจ่ายเงินไปสัก พ่อค้าก็จะติว่าไม่ได้ขนาดหรือไม่ได้คุณภาพ และถือโอกาสกดราคา

“พลอยมันกินไม่ได้ ทำไปแล้วก็ต้องยอมขายในราคากู๊ด เพราะเหล่งวัตถุดิบมีเหล่งเดียว เหล่งซึ่งก็มีเหล่งเดียว-- พ่อค้ารับซื้อแล้วก็จะรับรวมไปส่งที่กรุงเทพ พ่อค้าในกรุงเทพจะรับซื้อพลอยในปริมาณมากๆ เท่านั้น ถ้าขาย เขา ก็ไม่รับซื้อ ชาวบ้านจะพากันเข้าไปขายเองที่กรุงเทพก็ไม่ได้ พ่อค้าพากันนี้เขามีเครือข่ายของเข้า ถ้าหากเราจะเข้าไปขายเอง เขา ก็ไม่รับซื้อ---“

ในช่วงที่การเจียระไนพลอยเป็นที่นิยม เกือบทุกครัวเรือนจะมีสมาชิกในครัวเรือนที่ทำงานเจียระไนพลอย เพราะ “หลังจากทำนาแล้ว ก็กลับมาเจียระไนพลอยต่อที่บ้านได้” แต่ในปัจจุบันหลังจากที่มีปัญหาระบบตลาดรับซื้อ ก็มีผู้เลิกทำไปเป็นจำนวนมาก ปัจจุบันเหลืออยู่เพียง 15 ครัวเรือน

จากข้อมูลในกรณีศึกษาข้างต้นจะเห็นได้ว่า มีปัจจัยหลายประการที่ทำให้บางคนบางกลุ่มสามารถพัฒนาตนเองเข้าไปสู่การเป็นผู้ประกอบการลงทุนรายย่อยในชนบทได้ ปัจจัยที่สำคัญได้แก่

1. ประสบการณ์ต่างภูมิและประสบการณ์ชีวิต เกษตรกรที่มีโอกาสได้เดินทางออกไปนอกหมู่บ้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการไปทำงานในเมือง จะมีโอกาสเรียนรู้สิ่งใหม่ มองเห็นโอกาสที่คนอื่นไม่เห็น ประสบการณ์ในการใช้ชีวิตในต่างถิ่นยังเป็นการเพิ่มความมั่นใจและความแข็งแกร่งให้กับคนด้วย ดังเช่นกรณีนายนิยมที่เป็นนักมวย ได้เดินทางไปซากงานในที่ต่างๆ และได้ไปทำงานที่จังหวัดอุดรธานี 7 ปี

2. ทักษะอาชีพและประสบการณ์ด้านอาชีพ เป็นการง่ายสำหรับเกษตรกรที่จะเข้าสู่อาชีพใหม่ หากพวกรู้ได้มีโอกาสเรียนรู้ทักษะในการประกอบอาชีพนั้นมาก่อน เช่น ในสานะลูกจ้าง และค่อยพัฒนาตัวเองขึ้นมาเป็นผู้ประกอบการเอง ดังกรณีของผู้ลงทุนเย็บจักอุตสาหกรรม ก็เคยทำงานเป็นลูกจ้างเย็บผ้ามาก่อนถึง 10 ปี สำหรับชาวบ้านบ้านหนองหินที่ต้องการเข้าสู่อาชีพการทำผลอย ก็ถึงกับลงทุนจ่ายค่าเรียนเพื่อให้มีทักษะพื้นฐานในการประกอบอาชีพ
3. เครือข่ายด้านอาชีพ การมีเครือข่ายด้านอาชีพจะช่วยให้สามารถมีความเข้าใจในการประกอบกิจการธุรกิจและเข้าสู่ธุรกิจได้ง่ายขึ้น ไม่ว่าจะในเรื่องของการหาแหล่งวัสดุ ดิบ เครื่องมือเครื่องจักรที่ใช้ในกระบวนการผลิต ไปจนถึงการสร้างและพัฒนาตลาดสำหรับสินค้าที่ผลิตขึ้น ในกรณีจัดการเย็บผ้าอุตสาหกรรม นายนิยมมีพี่ชายที่เป็นเจ้าของกิจการเย็บผ้า ทำให้มีเครือข่ายสนับสนุนในการเข้าสู่อาชีพ สำหรับบ้านหนองพระนัน เป็นที่น่าเสียดายว่า ชาวบ้านมีเพียงแค่ทักษะพื้นฐานด้านการผลิตเท่านั้น แต่ไม่มีเครือข่ายด้านการค้าพาณิชย์เลย จึงนำไปสู่การขาดทุนและการตกเป็นเปี้ยล่าง
4. ทุนเงินตรา ขนาดของทุนขึ้นอยู่กับกิจการ แต่ในทุกกิจการย่อมจำเป็นต้องมีการลงทุน การลงทุนแบบชาวบ้านจะเห็นได้ว่ามีลักษณะค่อยเป็นค่อยไป เพราะส่วนใหญ่จะมีการออมน้อย กรณีของผู้ลงทุนเย็บจักอุตสาหกรรม ได้เงินทุนที่สำคัญมาจาก การขายวัว 3 ตัวที่ได้รับมรดกมาจากพ่อแม่ และการกู้เงินจากสถาบันการเงินต่างๆ รวมทั้งธนาคารออมสินและกองทุนหมุนบ้านและชุมชนเมือง ซึ่งเป็นที่น่ายินดีว่าในระยะหลังนี้ ชาวบ้านสามารถเข้าถึงแหล่งเงินกู้ในระบบที่เป็นแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำได้มากกว่าในอดีต แต่ก็ไม่ใช่ทุกคนที่จะมีทุนเงินตรามากเพียงพอที่จะเริ่มกิจการใหม่ได้
5. การสนับสนุนทางสังคม ในทั้งสองกรณีจะเห็นได้ว่าการสนับสนุนทางสังคมมีบทบาทมาก กรณีจัดการเย็บผ้าอุตสาหกรรม นายนิยมได้รับการสนับสนุนจากการครอบครัวเป็นอย่างดี ทั้งพ่อแม่และพี่ชาย ที่ให้โอกาสในการเรียนรู้ทักษะ รวมทั้งทุนรอน และสถานที่ที่ใช้ประกอบกิจการ ส่วนกรณีการทำผลอย ชาวบ้านหนองหิน ได้รับการสนับสนุนจากองค์กรพัฒนาเอกชนที่ช่วยเหลือเรื่องการจัดฝึกอาชีพ และได้รับข้อมูลพื้นฐานเรื่องการประกอบอาชีพจากชาวบ้านในหมู่บ้านที่เคยมาก่อนแลกข้าวที่หมู่บ้านอีกด้วย
6. สภาพแวดล้อมบางอย่างที่เอื้อต่อการลงทุน เช่น การกล้ายเป็นเมือง ลักษณะของกิจการที่จะลงทุนยอมขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจและสังคมที่จะเป็นตัวกำหนดความต้องการของตลาด ในกรณีของกิจการเย็บผ้าสภาพการค้ามีความที่

สังคมทำให้ผู้ลงทะเบียนสามารถติดต่อกับตลาดได้ง่าย และการที่ชุมชนค่อยๆ กลายเป็นเมืองและเป็นที่ตั้งของอุตสาหกรรม ทำให้มีตลาดเสื้อผ้าชุดทำงานสั่งตัดต่างๆ ซึ่งทำให้เจ้าของกิจการมีรายได้มากขึ้น

นอกจากปัจจัยที่ทำให้คนบางคนสามารถพัฒนาตัวเองขึ้นเป็นผู้ประกอบการดังกล่าวข้างต้นแล้ว ยังมีข้อสังเกตเกี่ยวกับกิจการลงทุนที่เริ่มโดยผู้ที่เป็นชาวนาหรือเกษตรกรมาก่อนดังต่อไปนี้

1. แม้จะมีการลงทุนประกอบกิจการรายย่อย แต่ก็ยังคงทำนาอยู่ อาจกล่าวได้ว่า การทำเช่นนี้ยังเป็นการกระทำที่ปราศจากเงินโดยทั่วไปในชนบทภาคอีสาน ก่อนหน้านี้ผู้วิจัยได้กล่าวถึงการทำการทำเกษตรเพื่อการค้าควบคู่ไปกับการผลิตเพื่อเลี้ยงตนเองโดยการทำนาและการหาอาหารจากธรรมชาติ และเมื่อมาถึงกรณีของการประกอบกิจการลงทุนรายย่อยในด้านการทำนาและอุตสาหกรรมรายย่อย ก็ยังพบว่าผู้ลงทะเบียนเหล่านี้ก็ยังมีการทำนาปลูกข้าวเพื่อการดำรงชีพอยู่อย่างไรก็ตาม ความเข้มข้นของการผลิตเพื่อยังชีพจะลดลงไป เช่น การหาอาหารจากธรรมชาติจะลดลง ใช้การซื้อกินมากขึ้น แต่ในส่วนของการทำนาปลูกข้าวแล้ว จะยังคงอยู่ เช่นเดิม เนื่องจากการมีข้าวในบ้านเป็นหลักประกันความมั่นคงในด้านอาหาร และเหตุผลทางสังคมวัฒนธรรมที่ได้กล่าวไว้แล้วก่อนหน้านี้
2. ชาวนามีความกล้าเสี่ยงลงทุนถ้ามีความมั่นใจเรื่องผลตอบแทน ความเข้าใจของคนโดยทั่วไปคือชาวนาไม่มีความกล้าเสี่ยงลงทุนในกิจการใหม่ๆ เนื่องจากวิถีชีวิตผูกโยงอยู่กับการทำเกษตรกรรม แต่จากข้อมูล จะพบว่าชาวนามีความกล้าเสี่ยงลงทุนหากมีความมั่นใจเพียงพอในผลตอบแทนที่จะได้ ในความเป็นจริงแล้ว การทำเกษตรกรรมก็เป็นการลงทุนที่มีความเสี่ยง แม้แต่การทำที่ชานาคุณเคยที่สุดก็มีความเสี่ยงเนื่องจากเป็นการลงทุนที่ต้องอยู่กับปัจจัยที่ควบคุมไม่ได้คือдинฟ้าอากาศ การลงทุนในการปลูกพืชชนิดใหม่ที่ไม่คุ้นเคยก็มีความเสี่ยงเช่นกัน ดังนั้น ชีวิตของชาวนาจึงผูกอยู่กับความเสี่ยงอยู่เป็นประจำอยู่แล้ว แต่ชาวนามีวิธีการในการลดความเสี่ยง เช่น การสร้างความมั่นคงเรื่องอาหารก่อน การมีกิจกรรมทางเศรษฐกิจหลายอย่างเพื่อลดความเสี่ยง รวมไปถึงระบบความสัมพันธ์ทางสังคมในหมู่บ้านและระหว่างหมู่บ้าน เช่นระบบเลี่ยง ระบบเครือญาติ ระบบอุปนิสัย ระบบการแลกเปลี่ยน ที่ช่วยเป็นหลักประกันการอยู่รอด

นอกจานี้ ในการตัดสินใจลงทุนในกิจการใหม่ๆ ไม่ว่าจะเป็นการปลูกพืชชนิดใหม่หรือการลงทุนในกิจการรายย่อย วิธีการลดความเสี่ยงวิธีหนึ่งคือการดูแบบอย่างจากผู้ที่เป็นชาวนาด้วยกัน ถ้าชาวนารายอื่นซึ่งมีทักษะ และฐานะทางเศรษฐกิจไม่แตกต่างกันมากนักสามารถประกอบกิจการใหม่ๆได้ประสบความสำเร็จ ก็สามารถมีความมั่นใจว่า ตนก็จะทำสำเร็จได้เช่นกัน ในกรณีบ้านหนองพระ จะเห็นได้ว่าชาวนาดูแบบจากชาวนาบ้านโนนท่าเรือ ซึ่งเข้าสู่การลงทุนทำผลอยและประสบความสำเร็จ และยอมที่จะลงทุนเรียนรู้ทักษะในการประกอบอาชีพโดยการเข้าข้าวไปให้พ่อค้าผลอยถึง 1 กระสอบต่อกัน และยอมทำงานให้พ่อค้าฟรีๆเป็นเวลา 3 เดือน

3. ในการเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจเพื่อการค้า เครือข่ายทางสังคมของชาวนามีจำกัด ทำให้ตကอยู่ในสถานะเสียเบรียบ ในการเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจเพื่อการค้า ชาวนา yang อยู่กับเครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมแบบเดิม เช่น ระบบเครือญาติ ระบบเสีย ซึ่งในแวดวงของความสัมพันธ์นี้ ส่วนใหญ่ก็คือเกษตรกรชาวนา ในขณะที่ระบบการประกอบธุรกิจการค้าและอุตสาหกรรมแบบไทยฯ ระบบความสัมพันธ์ยังให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์ส่วนตัว และระบบอุปถัมภ์ ทำให้ชาวนาตကอยู่ในภาวะเสียเบรียบในการแข่งขัน นอกจากนี้ ชาวนา yang ประสบจากสถาบันและองค์กรที่เป็นทางการมาอย่างรับหรือเป็นเครื่องมือช่วยในการต่อรองด้วย เช่นในกรณีของชาวบ้านหนองพระ เมื่อจะรู้ว่าพ่อค้าที่รับซื้อผลอยให้ราคาต่ำ และใช้วิธีการที่ไม่เป็นธรรมในการบีบและกดราคา และพ่อค้าผลอยนี้ขายผลอยให้แก่พ่อค้าในกรุงเทพอีกต่อหนึ่ง แต่ผู้ลงทุนเจียระไนผลอยส่วนใหญ่ก็ต้องจำยอมขายผลอยให้แก่พ่อค้าในท้องถิ่น เพราะตระหนักดีว่าพ่อค้าท้องถิ่นและพ่อค้าในกรุงเทพทำธุรกิจด้วยกัน ถ้าหากผลอยไปขายที่กรุงเทพก็กลัวว่าจะไม่รับซื้อ และพวกตนอยู่ได้แค่ wenok

โดยสรุป การลงทุนในการประกอบกิจการรายย่อยของชาวชนบทในปัจจุบัน ถือได้ว่าอยู่ในช่วงระยะเริ่มต้น ผู้ประกอบกิจการเหล่านี้เป็นรุ่นบุกเบิก มีพื้นฐานเป็นเกษตรกรหรือชาวนาซึ่งได้แทรกกิจกรรมทางเศรษฐกิจของตนออกไปนอกสาขาการเกษตร ด้วยทุนอันจำกัด ประกอบกับความไม่แน่ใจและความไม่รู้สึกไม่แน่นคงในอาชีพใหม่ ทำให้ส่วนใหญ่กังวลรากษากฐานที่มั่นในการทำเกษตรกรรมไว้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการทำนา ซึ่งเป็นการทำการทำเกษตรที่ไม่ต้องใช้แรงงานเข้มข้นมาก และสามารถดึงแรงงานหรือใช้เครื่องจักรแทนได้ด้วย กิจการลงทุนของผู้ประกอบการรายย่อยเหล่านี้ส่วนใหญ่ยังเป็นกิจการขนาดเล็ก ใช้แรงงานในครอบครัวเป็นหลัก ใช้ทุนต่ำ ผู้

ประกอบการต้องอาศัยเครือข่ายความสัมพันธ์ในสังคมเกษตรกรรมเดิมในการดำเนินกิจการ ยังไม่สามารถพัฒนาเครือข่ายในระบบการค้าได้มากนัก ทำให้ไม่สามารถแข่งขันได้ในระบบการค้าแบบไทย ซึ่งยังอาศัยความสัมพันธ์ส่วนตัวอยู่มาก ในบางกรณี ผู้ประกอบการพื้นบ้านต้องแข่งขันกับผู้ผลิตและพ่อค้าจากในเมืองที่มีทุน ความชำนาญ และเครือข่าย เห็นอกว่า ทำให้พากเข้าหากอยู่ในสถานะเสียเปรียบ กิจการวิสาหกิจเอกชนในชนบทจึงมักไม่สามารถขยายได้ และคงสภาพเป็นกิจการขนาดเล็กแบบกิจการครอบครัว ใช้แรงงานในครอบครัว และยังไม่สามารถก่อให้เกิดการจ้างงานอย่างมีนัยสำคัญได้ในชนบท

ยุทธศาสตร์ที่ 3 การพยายามรักษาที่ดินเพื่อการเกษตรของครอบครัวไว้

ในปัจจุบัน แม้ว่าครัวเรือนในชนบทอีสานจะได้แทรกกิจกรรมทางเศรษฐกิจออกไปสู่กิจการนอกการเกษตรและกิจกรรมนอกไร่นาอย่างหลากหลาย ซึ่งกิจกรรมเหล่านี้โดยเฉพาะอย่างยิ่งการออกไปปรับปรุงต่างถิ่นได้กลายเป็นแหล่งรายได้สำคัญของเกษตรกรไปแล้ว แต่กระนั้นก็ตาม ครัวเรือนส่วนใหญ่ในชนบทยังให้ความสำคัญแก่การทำเกษตรกรรมเป็นอย่างมาก และด้วยเหตุที่เกษตรกรรมยังคงมีความสำคัญต่อชาวชนบทอีสานนี้เอง ที่ทำให้ครัวเรือนส่วนใหญ่ยังคงรักษาที่ดินเพื่อการเกษตรรวมของครอบครัวไว้ ในพื้นที่ที่ทำการวิจัย สัดส่วนของครัวเรือนที่มีทำดินเป็นของตนเองสูงถึงร้อยละ 80 ซึ่งสอดคล้องกับสัดส่วนของการถือครองที่ดินของภาคโดยรวม ในบางหมู่บ้านในพื้นที่วิจัย พบว่ามีจำนวนผู้ไม่มีที่ดินทำกินมากกว่าหมู่บ้านอื่นๆ คือ บ้านหนองพระสาเหตุที่มีคนไม่มีที่ดินทำกินเป็นจำนวนมากมากกว่าหมู่บ้านอื่น เพราะหมู่บ้านนี้เป็นหมู่บ้านที่ตั้งอยู่ริมอ่างเก็บน้ำของเขื่อนอุบลรัตน์ ซึ่งในอดีตมีปลาช่อน จึงมีคนอยู่พื้นที่มาทำอาชีพประมงจำนวนมาก คนเหล่านี้บางส่วนก็ได้ซื้อที่ดินเพื่อการทำนา แต่บางส่วนก็ยังไม่สามารถซื้อที่ดินได้ แต่ก็มีความประณีตที่จะซื้อที่ดินทำการเกษตรให้ได้สักวันหนึ่ง “เวลาเรามีที่ดินทำนา มันไม่ใช่ได้แค่ข้าวนา มันมีหลายอย่างที่จะหา กินได้ไม่ดีในนาของเรา ทั้งน้ำ ปลา ผัก หญ้า เรียกว่าถ้ามีนาแล้ว มันอุ่นใจ” เป็นคำกล่าวของแม่บ้านวัยเพียง 35 ปี ซึ่งนับว่าไม่ใช่คนรุ่นเก่าแก่แต่ก็ยังมีความผูกพันกับที่ดิน

ความสำคัญของการรักษาที่ดินไว้ อาจเห็นได้จากการเนียมที่ว่า ถ้าบุคคลใดต้องการขายที่ดินที่เป็นมรดกที่ได้รับมาจากพ่อแม่ จะต้องตามพื้นท้องของตนดูก่อนว่า ต้องการซื้อที่ดินพื้นนั้นไว้หรือไม่ ถ้ามี ก็เป็นธรรมเนียมที่ว่าจะต้องขายให้พื้นของก่อน “เพราะที่ดินของเรามันมีอยู่นื้อ

รายตีนพ่อแม่ คือพ่อแม่เจ้าบุกเบิกถูกทางมา เรายังต้องรักษาไว้ ถ้ารักษาไม่ได้ ก็ต้องให้พื้นท้องช่วยรักษาอ่อน”

ยุทธศาสตร์ที่ 4 การรักษาบทบาทของครอบครัวไว้ในฐานะเป็นหน่วยหลักในการผลิต การจัดสรรแรงงานและทรัพยากร

ในบรรดาสถาบันทางสังคมทั้งหลาย ครอบครัวเป็นสถาบันทางสังคมที่สำคัญที่สุด เพราะเป็นสถาบันพื้นฐานที่มีบทบาทสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับมนุษย์ทุกคนในสังคม ครอบครัวเป็นสถาบันแรกที่ทำหน้าที่ทางสังคมในการถ่ายทอดค่านิยม วิธีประพฤติปฏิบัติดน และบรรทัดฐานทางสังคมให้แก่สมาชิกรุ่นใหม่ อย่างไรก็ตาม หน้าที่ทางเศรษฐกิจของครอบครัวยังเป็นเรื่องที่ยังมีการกล่าวถึงน้อย ทั้งๆที่ในสังคมเกษตรกรรมนั้น ครอบครัวมีหน้าที่ที่สำคัญในทางเศรษฐกิจ คือครอบครัวเป็นทั้งหน่วยผลิตและหน่วยบริโภค เนื่องจากแรงงานในการผลิตทางการเกษตรมักได้จากคนในครอบครัวที่ร่วมกันผลิตในที่ดินของครอบครัว และผลผลิตที่ได้จากการแรงงานก็ถูกนำไปใช้ในครอบครัว

ในปัจจุบัน การผลิตของชุมชนมีได้จำกัดอยู่แต่ใน:inline ใจกลางที่ดิน แต่ได้มีการแตกตัวออกไปยังภาคการผลิตและเขตพื้นที่ทางภูมิศาสตร์ที่กว้างขวางออกไป การทำกิจกรรมนอกใจกลาง เช่น การรับจำจ้างในท้องถิ่น การรับจำจ้างต่างถิ่น และการประกอบกิจการอิสระด้านการค้าขาย เป็นสิ่งที่กำลังเกิดขึ้นอย่างกว้างขวาง ดังได้บรรยายมาแล้วข้างต้น ในท่ามกลางความหลากหลายของกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ครอบครัวในชนบทได้เข้าไปเกี่ยวข้องนี้ เราพบว่า ครอบครัวยังคงแสดงบทบาทที่สำคัญในการจัดสรรแรงงานในการผลิตและการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจ และการจัดสรรวรثพยากรที่หมายได้เพื่อการบริโภคอยู่เช่นเดิม แต่เป็นการจัดการที่ซับซ้อนขึ้น

การจัดการแรงงานของครัวเรือนนี้ มักเป็นการจัดการโดยอิงกับครอบครัวของการผลิตทางด้านเกษตรกรรมเป็นหลัก ยกเว้นกรณีของการอพยพไปทำงานต่างถิ่นแบบกึ่งถาวร เช่น ไปรับจ้างทำงานในเขตอุตสาหกรรม ในเมือง หรือต่างประเทศ ซึ่งครอบครุกากลของการผลิตจะไม่มีอิทธิพลต่อการจัดสรรแรงงาน การจัดการโดยอิงกับการผลิตทางการเกษตรเป็นฐานนั้น ในด้านหนึ่งแสดงว่า ชุมชนยังให้ความสำคัญกับการทำเกษตรมาก และในอีกด้านหนึ่ง อาจวิเคราะห์ได้ว่า ในกระบวนการผลิตทางการเกษตรนั้น มีปัจจัยที่อยู่เหนือการควบคุมของชุมชนคือตลาด ซึ่งทำให้การจัดสรรแรงงานของชุมชนมีลักษณะที่ไม่สม่ำเสมอ บางช่วงเวลาจะมีการว่างงานແง่รื้น เช่นในฤดูแล้ง ในฤดูกาลเช่นนี้ ครัวเรือนที่ต้องการทำงานหารายได้เพิ่มจากการทำการเกษตร อาจมี

การจัดสร้างงานบางส่วนออกไปรับจ้างต่างถิ่น เช่นตัดอ้อย รับจ้างเป็นกรรมภูมิแบบหาม หรือเป็นช่างไม้ ช่างปูนในกิจการก่อสร้าง ซึ่งมีความต้องการแรงงานเสริมมากในฤดูแล้งเช่นกัน ในการทำเช่นนี้ อาจต้องมีการจัดสร้างงานบางหนึ่งไว้ที่บ้านเพื่อดูแลเด็ก และสัตว์เลี้ยง ส่วนใหญ่ผู้ที่ทำหน้าที่นี้ คือคนแก่ที่มีฐานะเป็นตากายหรือปูย่าของเด็ก แม้ในครอบครัวที่แยกเรือนออกไปอยู่ต่างหากแล้วก็สามารถนำลูกมาฝากให้พ่อแม่ หรือพี่น้องเลี้ยงได้ โดยรายได้ส่วนหนึ่งที่มาได้จะนำมาจัดสร้างให้ลงตัวและเป็นที่พอใจแก่บรรดาสมาชิก เพื่อให้ระบบนำสามารถทำข้าวได้ในปีต่อๆไป การจัดสร้างงานอย่างยืดหยุ่นโดยคำนึงถึงการอุดร่วมกันนี้ ทำให้ครอบครัวช่วยนาสามารถดำเนินชีวิตอยู่รอดได้ในสภาพภารณฑ์การผลิตของชาวนาถูกบีบคั้นอย่างมากทั้งในจากธรรมชาติและระบบตลาด

การจัดสร้างงานและทรัพยากรโดยคำนึงถึงประโยชน์ส่วนรวมของครอบครัวเป็นหลักนี้ เรียกว่าองให้สมาชิกแต่ละคนต้องสละความต้องการส่วนบุคคลมากที่สุด เช่น เยาวชนที่จบชั้นประถม หรือมัธยมต้น ที่ต้องการศึกษาต่อ ก็ต้องหยุดความประทุมนาส่วนตน และอุปกรณ์ประกอบอาชีพเพื่อหารายได้สนับสนุนครอบครัว หรือคนแก่ก็ต้องเลี้ยงดูหลานเล็กๆ เพื่อให้พ่อแม่ของเด็กสามารถออกไปทำงานต่างถิ่นได้ บางครั้ง การออกไปประกอบอาชีพต่างถิ่นก็ต้องการลงทุนที่เป็นเงินตราด้วย มิใช่แรงงานอย่างเดียว การจัดการแบบที่ยึดครอบครัวเป็นหน่วยหลัก จะกระทำภายใต้หลักการที่ว่าผลประโยชน์จากการลงทุนจะต้องถูกถ่ายโอนมาสู่ครอบครัวด้วย⁶ ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยพบว่า การที่ครอบครัวหอบรรภครอบครัวได้กลยุทธ์สถานะเป็นครอบครัวที่มีฐานะยากจนกว่าผู้อื่นในหมู่บ้านนั้น ส่วนหนึ่งเนื่องมาจากสมาชิกที่เป็นแรงงานที่สำคัญได้ลงทะเบียนข้อมูลลงพื้นฐานนี้ โดยเห็นประโยชน์ส่วนตนสำคัญกว่า ทำให้สมาชิกส่วนที่เหลือตอกย้ำในสถานะที่ลำบาก จะเห็นได้ว่า ใน การผลิตของชาวนา แรงงานเป็นปัจจัยที่สำคัญและเป็นปัจจัยที่เปลี่ยนไปตามช่วงเวลา ปัจจัยด้านที่ดินก็มีความสำคัญเช่นกัน แต่เป็นปัจจัยที่มีการผันแปรน้อย

⁶ มีกรณีที่พ่อแม่ภูมิใจในความทุนหมู่บ้านเพื่อทำการเกษตร แต่กลับนำเงินไปให้ญาติประกอบการค้าขายในกรุงเทพ แล้วจึงค่อยนำเงินจากการค้าขายมาใช้จ่ายในครอบครัว รวมทั้งใช้หนี้กองทุน (โดยอาจไม่ได้ลงทุนทำการเกษตรด้วยเงินที่ออกเงยจากกิจการนี้เลย แต่ก็มีการทำการเกษตรเมื่อถึงรอบเวลาของกาลผลิต) ซึ่งเป็นวิธีการจัดการที่ในสายตาของชาวบ้าน (และกรรมการกองทุน) เห็นว่าเป็นเรื่องปกติ และถ้าประกอบกิจการได้กำไร ก็ถือว่าเป็นการลงทุนที่คุ้มค่า ซึ่งในสายตาของคนภายนอก จะมองว่าเป็นการใช้เงินกู้ไม่ตรงตามวัตถุประสงค์ แต่ถ้าเราเข้าใจถึงวิธีการจัดการแบบชาวบ้าน เราอาจจะเข้าใจในกระบวนการคิดของชาวนาได้ นั่นคือ การเอกสารครอบครัวเป็นหน่วยหลัก และขยายกิจกรรมทางเศรษฐกิจออกไปให้หลากหลาย ตามแต่โอกาสจะมีให้ โอกาสของงานแต่ละอย่างก็มีปัจจัยกำหนดที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของชาวนา เช่นฤดูกาล ความต้องการแรงงานของนายจ้าง เป็นต้น ลิงที่ชาวนาทำได้อย่างที่สุดในสภาพแวดล้อมเช่นนี้คือการปรับตัวไปตามโอกาสเหล่านี้

ทุนเงินตรา ก็ เช่นกัน การผันแปรของแรงงานนั้นขึ้นอยู่กับวิธีชีวิตของครอบครัว เช่น ถ้าเริ่มนับ จากครอบครัวที่แยกออกจากกันของพ่อแม่ (ตามธรรมเนียมของชาวอีสาน คือลูกเขยจะย้ายเข้ามาอยู่ในครอบครัวของฝ่ายหญิง และทั้งสองจะยังอยู่ในครอบครัวของพ่อแม่สักช่วงหนึ่ง จนมีลูก 1-2 คน หรือเมื่อน้องคนถัดไปแต่งงาน จึงจะแยกเรือนอกไป โดยพ่อแม่จะมอบที่ดินให้ส่วนหนึ่งเพื่อทำกิน⁷) ครอบครัวที่แยกออกจากกันใหม่ที่มีลูกยังเล็กหรือยังอยู่ในวัยเรียนนี้ จะมีแรงงานด้วยผู้ใหญ่เพียงสองราย ขณะที่มีจำนวนผู้บริโภคถึง 4-5 คน แต่เมื่อลูกโตขึ้นและออกจากการโกรงเรียนไปทำงาน แรงงานจะมีมากขึ้น เมื่อลูกแต่งงานรับเขยหรือสะใภ้เข้ามา แรงงานก็จะยิ่งมีมากขึ้น แต่เมื่อลูกแยกเรือนอกไป แรงงานจะลดลง เช่นนี้เป็นต้น การผันแปรของจำนวนแรงงานและจำนวนผู้บริโภคในครัวเรือน เช่นนี้ คือวิธีชีวิตของครัวเรือนหรือวิธีชีวิตของครอบครัว ซึ่งจะเป็นตัวกำหนดความเข้มข้น ความหลากหลาย และความซับซ้อนของการจัดการแรงงานและกิจกรรมทางเศรษฐกิจในครัวเรือน ซึ่งในอดีตเมื่อชาวนาอย่างทำเกษตรกรรมเป็นหลัก และสามารถบุกเบิกที่ดินออกไปได้เรื่อยๆ ความเข้มข้นนี้อาจเห็นได้จากขนาดของที่ดินที่ทำการผลิตที่มีมากขึ้น และผลผลิตที่มากขึ้น แต่ในปัจจุบัน จะเป็นเรื่องของการจัดสรรแรงงานออกไปทำกิจกรรมอุตสาหกรรมและนอกไร่นา เช่น การอพยพแรงงานไปทำงานต่างถิ่น ซึ่งต้องมีการจัดสรรทรัพยากรที่หมายได้ ให้เป็นที่พอยู่ของทุกๆ ฝ่ายที่เกี่ยวข้อง อย่างไรก็ตาม เนื่องจากครัวเรือนเกษตรกรในภาคอีสานส่วนใหญ่ยังมีฐานะยากจน และผลที่ได้จากการแรงงานก็มักนำมาใช้เพื่อการเลี้ยงชีวิต มิใช่การสะสม ดังนั้น ความขัดแย้งในการแบ่งสรรทรัพยากรในครอบครัวจึงยังมีไม่นานนัก

กล่าวโดยสรุป ยุทธศาสตร์ที่สำคัญของครอบครัวชาวนาในปัจจุบัน ได้แก่ ประการแรก ชาวนาอย่างคงให้ความสำคัญเป็นอย่างมากกับการผลิตเพื่อการบริโภคโดยตรงภายในครอบครัว ควบคู่ไปกับการผลิตทางการเกษตรเพื่อการค้า การผลิตเพื่อการบริโภคที่สำคัญคือการผลิตข้าวซึ่งยังคงดำรงอย่างกว้างขวาง นอกจากการผลิตเพื่อบริโภคแล้ว การเก็บ ล่า หาເອາโดยตรงจากธรรมชาติแวดล้อมก็ยังมีความสำคัญอย่างสูง ธรรมชาติแวดล้อมจึงมีความสำคัญต่อชีวิตของชาวนา

⁷ ในปัจจุบัน เนื่องจากที่ดินของบางครัวเรือนมีจำกัด ลูกที่แยกเรือนอกไปแล้วก็อาจจะยังทำกินในที่ดินของพ่อแม่ จนกว่าจะเก็บเงินหาซื้อที่ดินได้จึงแยกไปทำในที่ดินของตน ซึ่งกรณีเช่นนี้ เวลามีการวิจัยสำรวจโดยใช้แบบสอบถามอาจทำให้เกิดความคลาดเคลื่อนของข้อมูลได้มาก เช่น ครอบครัวของลูกซึ่งแยกเป็นหลังคาเรือนอีสระแล้วตามทะเบียนบ้าน (ซึ่งมักลูกใช้เป็นฐานในการสำรวจและสุมตัวอย่าง) อาจบอกว่า ครัวเรือนของตนไม่มีที่ดินทำกินเลย หรืออาจบอกขนาดที่ดินของครัวเรือนของพ่อแม่ซึ่งตนไปอาศัยทำกินด้วย ซึ่งทำให้เกิดความคลาดเคลื่อนของข้อมูลและการตีความได้

มาก แต่เกษตรเพื่อการค้าที่มีการใช้สารเคมีอย่างหนักก็กลายเป็นตัวบั่นทอนฐานชีวิตของชานาเสียเอง ประการที่สอง ชานามีการแทรกกิจกรรมทางเศรษฐกิจออกไปอย่างหลอกหลอนหันอกไว้ นาและนอกการเกษตร กิจกรรมในส่วนนี้ที่มีการทำอย่างแพร่หลายมากคือการรับจำจัง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การไปรับจำจังต่างถิ่น เนื่องจากงานในท้องถิ่นมีน้อย ส่วนการลงทุนประกอบกิจกรรมแบบผู้ประกอบการรายย่อย ซึ่งมีความสำคัญต่อท้องถิ่น เพราะอาจช่วยเพิ่มมูลค่าของผลผลิตทางการเกษตรและเป็นแหล่งจ้างงานในท้องถิ่นนั้น แม้จะมีมากกว่าแต่ก่อน แต่ก็ยังเกิดขึ้นน้อยมากด้วยข้อจำกัดต่างๆ เช่น ทุน ทักษะความชำนาญ และเครือข่ายทางสังคมที่มีอยู่อย่างจำกัด จึงทำให้ผู้ประกอบการที่มีพื้นฐานเป็นชาวนาไม่อาจแข่งขันได้กับผู้ประกอบการมืออาชีพ ประการที่สาม ชานาจะพยายามรักษาที่ดินเพื่อการเกษตรของครอบครัวไว้ เพราะยังให้ความสำคัญกับการทำเกษตรกรรมซึ่งแม้จะมีความเสี่ยงและได้กำไรต่ำ แต่เมื่อเทียบกับความไม่มั่นคงในการออกไปรับจำจังเป็นแรงงานราคากลางในเมืองแล้ว เกษตรกรรมและวิถีชีวิตในชนบทก็ยังให้ความมั่นคงมากกว่า โดยเฉพาะอย่างยิ่งในยามชรา ประการที่สี่ ชานาใช้ครอบครัวเป็นหน่วยในการผลิต การจัดสรรแรงงาน และการจัดสรรทรัพยากรที่นำมาได้ เนื่องจากในการอยู่รอดให้ได้ท่ามกลางแรงกดดันของธรรมชาติและตลาดที่อยู่เหนือการควบคุมของชานานั้น ชานาต้องผนึกกำลังของห้องครอบครัว ซึ่งบางครั้งกินความไปถึงเครือญาติด้วย เพื่อให้สามารถเข้าร่วมในกิจกรรมทางเศรษฐกิจในภาคการผลิตที่หลอกหลายในระบบเศรษฐกิจปัจจุบัน สำหรับยุทธศาสตร์บริหารที่ห้า คือการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจบนพื้นฐานของทุนชุมชนนั้น ผู้วิจัยจะขอยกไปกล่าวในรายละเอียดในตอนถัดไป ทั้งนี้ เป้าหมายของยุทธศาสตร์ครอบครัวเป็นไปเพื่อความอยู่ดีกินดีของสมาชิกทุกคนในครอบครัว และการยกระดับชีวิตความเป็นอยู่ของครอบครัวให้ดีขึ้น

ครัวเรือนชานามได้อยู่อย่างเป็นเอกเทศ หน่วยสังคมที่ก่อร้างออกไไปจากครอบครัว คือหมู่บ้านและชุมชน ซึ่งมีบทบาทที่สำคัญต่อชีวิตของชานาเป็นอย่างมาก ซึ่งจะกล่าวในลำดับถัดไป

2 ทุนชุมชนกับยุทธศาสตร์ครอบครัว

ยุทธศาสตร์ครอบครัวที่กล่าวมาข้างต้น เกิดขึ้นจากการที่ครอบครัวชานาถูกกดดันจากความเปลี่ยนแปลงต่างๆ ในปัจจัยแวดล้อม จากการที่เศรษฐกิจและสังคม ชานาได้เข้า

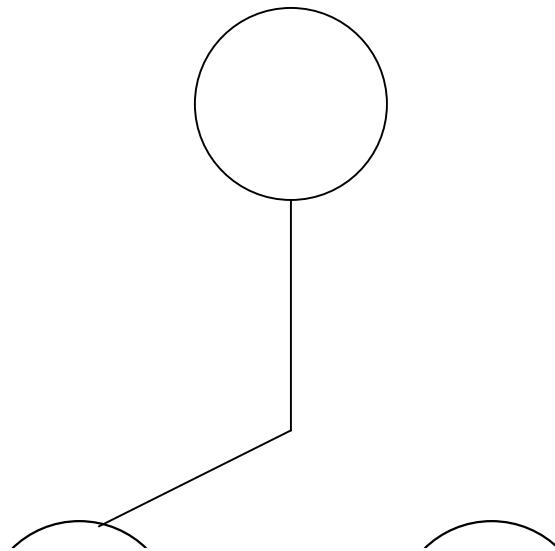
สัมพันธ์กับระบบตลาดในกระบวนการพัฒนาแบบทุนนิยม การผลิตทางการเกษตรเพื่อการค้าและการเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากรทำให้ที่ดินทำกินต่อครัวบครัวมีขนาดลดลง และทุนธรรมชาติที่เคยเป็นที่พึ่งพิงในด้านปัจจัยในการดำรงชีพก็เสื่อมถอยลงอย่างมาก ประเด็นต่อไปที่จะกล่าวถึง ก็คือ ใน การดำรงชีวิตของชาวนา น้ำ ลำพังเพียงครอบครัวแม่จะมี腴ศรัตน์ที่ดีเพียงใดก็ตาม ก็ไม่สามารถเอาตัวให้รอดได้ หากปราศจากสังคมที่อยู่แวดล้อมครอบครัว คือชุมชนชาวนา จากที่ บรรยายมาข้างต้น รวมทั้งจากข้อมูลในกรณีศึกษาจะเห็นได้ว่า ในอดีตทุนทางสังคม ระบบความ สัมพันธ์ภายในชุมชนและกับภายนอกชุมชน และทุนทางวัฒนธรรมอันได้แก่อุดมการณ์ระบบ ความคิด ระบบความรู้ และระบบความเชื่อของชุมชนเป็นปัจจัยที่แวดล้อมที่ทำให้ครัวเรือนต่างๆ สามารถปรับตัวได้เป็นอย่างดีและดำรงชีวิตอยู่อย่างมีดุลยภาพ แต่ในระยะแล้วการเปลี่ยนแปลง ทุนชุมชนเหล่านี้บางส่วนก็ยังคงมีความหมายและช่วยให้ชุมชนและครอบครัวดำรงชีวิตอยู่ได้อย่าง มีศักดิ์ศรี แต่ทุนชุมชนอีกส่วนหนึ่งก็มีความอ่อนแอง เนื่องจากไม่สามารถปรับตัวได้ทันกับการ เปลี่ยนแปลง จึงไม่สามารถเอื้อประโยชน์ให้แก่สมาชิกในสังคมได้อีกด้วย ความสามารถในการ ปรับตัวของทุนชุมชน ผ่านไปกับ腴ศรัตน์ครอบครัวที่เหมาะสม จะทำให้ชุมชนและครอบครัว ในชนบทสามารถดำรงชีวิตอยู่ได้อย่างพอเพียงในท่ามกลางการเปลี่ยนแปลง ดังจะกล่าวในราย ละเอียดต่อไป

ทุนสังคม

ทุนสังคมเป็นทุนชุมชนที่มีความสำคัญยิ่ง ทุนสังคมหมายถึงระบบความสัมพันธ์ของคน ในชุมชน ทั้งที่เป็นความสัมพันธ์ภายในชุมชนหมู่บ้านเอง และกับส่วนที่อยู่นอกหมู่บ้าน ระบบ ความสัมพันธ์ในชุมชนอีกส่วนถูกกำหนดและสืบทอดผ่านประเพณี พิธีกรรม สุภาษิต คำสอน ซึ่งล้วน เน้นย้ำถึงความสำคัญของการช่วยเหลือเกื้อกูลกัน ในครอบครัว เครือญาติ หมู่บ้าน ชาติพันธุ์ มี งานวิชาการและงานวิจัยหลายชิ้นที่ศึกษาระบบปัจจุบันของชุมชนของชาวอีสานซึ่งล้วนกล่าวบันยันตรง กันในประเด็นนี้ ผู้วิจัยจึงจะไม่กล่าวในรายละเอียดหรือยกตัวอย่างเพื่อยืนยันข้อสรุปนี้

อย่างไรก็ตาม เมื่อสังคมอีสานได้เข้ามาสัมพันธ์กับสังคมใหญ่อย่างใกล้ชิดมากขึ้น ก็จะมีคำถามว่า ทุนสังคมที่ตั้งอยู่บนระบบความสัมพันธ์ดังกล่าวจะได้แปรเปลี่ยนไปหรือไม่ และมันยังคงเป็นพลังอันเข้มแข็งที่ร้อยรัดผู้คนให้มีชีวิตรอดร่วมกันได้หรือไม่ ใน การวิเคราะห์ถึงการเปลี่ยนแปลง และการสร้างใหม่ของทุนชุมชนนี้ ผู้วิจัยจะขอจำแนกทุนสังคมออกเป็นสามประเภท ซึ่งเป็นระบบการจำแนกที่เป็นที่ยอมรับกันในวิชาการตะวันตกที่หันมาให้ความสำคัญกับการศึกษาเรื่องทุนสังคมมากยิ่งขึ้นในปัจจุบัน ส่วนรายละเอียดของการวิเคราะห์นั้นจะมาจากข้อมูลที่ได้มาจากการพื้นที่วิจัยทั้งสิ้น ทุนสังคมสามประเภทนี้ได้แก่ ประเภทแรก ทุนสังคมภายในชุมชนเอง ซึ่งเป็นทุนที่ร้อยรัดคนในชุมชนเข้าด้วยกัน ประเภทที่สองคือทุนสังคมที่ประสานชุมชนกับชุมชนอื่นที่อยู่ในสถานะทางเศรษฐกิจ สังคม และการเมืองไม่ต่างกันนัก และทุนสังคมประเภทที่สาม คือทุนสังคมที่เชื่อมโยงชุมชนกับส่วนที่มีสถานภาพสูงกว่าในสังคม หรืออยู่ในภาคการผลิตอื่น

ทุนสังคมเชื่อมโยง Linking Social Capital



ผลจากการวิจัยแสดงให้เห็นว่า ในชุมชนอีสานปัจจุบันทุนสังคมภายในชุมชน หรือทุนสังคมร้อยรัดมีความเข้มแข็งมากกว่าทุนสังคมอิกสองประเภท ทุนสังคมที่อ่อนแอก่อให้สุดคือทุนสังคมที่เชื่อมโยงชุมชนกับส่วนที่อยู่สูงขึ้นไปหรือว่างไกลออกไป เช่น ระบบวัสดุ ระบบตลาด ทำให้ชุมชนตอกย้ำในสถานะเดียบเปรียบในความสัมพันธ์

ทุนสังคมร้อยรัด

ทุนสังคมภายในชุมชน ที่ร้อยรัดสมาชิกในชุมชนหมู่บ้านเข้าด้วยกัน เป็นทุนสังคมที่มีรากฐานมาจากวัฒนธรรมดั้งเดิมของชาวอีสาน ดังนั้นจึงมีความเข้มแข็งกว่าทุนสังคมประเภทอื่น ระบบครอบครัว ระบบเครือญาติ ระบบเลี้ยง ระบบแลกเปลี่ยนแรงงาน ระบบแลกเปลี่ยนข้าว หรือข้อข้าวในนามอดอຍากขาดแคลน ระบบการจัดสรรที่ดินสาธารณูปโภคไม่มีที่ดินทำกิน และอื่นๆ ล้วนเป็นระบบที่เอื้อต่อการออยู่ร่วมกัน ช่วยเหลือเกื้อกูลกันโดยเฉพาะอย่างยิ่งในนามยกลำบากขาดแคลน

ข้อมูลจากบ้านหนองลายที่ประสบภาวะวิกฤต นำท่ามข้าวตามเก็บหมวด เต่าชាវนาทุกครอบครัวก็มีชีวิตครอบครัวได้และสามารถทำการผลิตในรอบต่อไปได้ แสดงให้เห็นว่า ทุนสังคมมีบท

บทสูงยิ่งในภาวะวิกฤตของหมู่บ้าน ชาวนาส่วนใหญ่ได้ข้าวมาบริโภคจากการจับปลาไปแลกข้าว มิใช่การซื้อข้าวตามราคาในท้องตลาด การไปจับปลาต้องอาศัยความช่วยเหลือจากผู้มีอาชีพ ประมงมาแต่เดิม มีการไปกันเป็นกลุ่ม เพื่อที่จะจับปลาในน้ำลึกในยามน้ำหลากได้มาก แม้แต่คนที่มีอาชีพค้าขายปลาในตลาดก็ยังสามารถเอาปลาของตนไปแลกข้าวกับลูกค้าของตนได้ โดยลูกค้า นั้นเป็นชาวบ้านอีสาน เช่นกันและรู้ดีถึงวัฒนธรรมในการแลกข้าวในยามยากลำบาก แม้ความ สัมพันธ์ที่เป็นอยู่จะเป็นความสัมพันธ์ในเชิงการค้า แต่ทั้งสองฝ่ายก็สามารถมุนกลับคืนไปสู่ราก ของวัฒนธรรมแบบยังชีพได้ในยามวิกฤต

การดำรงชีวิตของชาวนาเป็นการเลี้ยงชีพอยู่ท่ามกลางแรงกดดันที่มีความไม่แน่นอนสูง และชาวนาควบคุมไม่ได้ 2 ประการคือ ครอบครัวติด ระบบตลาดผนวกกับระบบวัสดุ (เข็นนโยบาย ทางการเกษตร โครงการพัฒนาขนาดใหญ่ที่สร้างความเดือดร้อนแก่ชาวนาบางกลุ่ม เป็นต้น) ดังนั้น ในสังคมของชาวนาจึงมีการสร้างระบบต่างๆขึ้นมาเพื่อช่วยประกันการอยู่รอดของคนในชุมชน ด้วยการช่วยเหลือกัน ถ่ายทอดต่ออาชญากรรมเป็นค่านิยม ประเพณี และสถาบันทางสังคมต่างๆ และด้วยเหตุนี้เอง ทุนทางสังคมของชาวนาจึงมีลักษณะที่เรียกว่า เป็นทุนทางสังคมแบบที่ เป็นเกราะป้องกัน (protection social capital) มากกว่าที่จะเป็นทุนทางสังคมแบบรุกไปข้างหน้า ที่เอื้อให้คนสามารถพลังกันคิดค้นสิ่งใหม่ๆ และก้าวหน้าต่อไป (innovation social capital)

ข้อสังเกตอีกประการหนึ่งคือ ในสังคมปัจจุบัน ทุนสังคมที่ร้อยรัดคนในชุมชนเข้าด้วยกันนี้ กำลังอ่อนแอลง การที่ครอบครัวชนบทต้องเผชิญภัยและปั่นทางเศรษฐกิจ ต้องทำกิจกรรม ทางเศรษฐกิจอย่างหลากหลายเพื่อให้มีชีวิตรอด ทำให้มีเวลาให้ส่วนรวมและคิดถึงส่วนรวมน้อยลง เช่นกรณีของบ้านหนองพระ จังหวัดขอนแก่น ซึ่งเป็นหมู่บ้านที่มีการผลิตพืชในเชิงพาณิชย์ แบบเข้มข้น คือมีการปลูกแตงกวาซึ่งมีการลงทุนสูง มีโอกาสทำกำไรสูง และมีความเสี่ยงต่อการขาดทุนสูงเช่นกัน คนในชุมชนจะมุ่งแต่คิดถึงประโยชน์ส่วนตน จนแทนจะหานคนที่มาทำงานเพื่อ ส่วนรวมในชุมชนไม่ได้ กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองของบ้านหนองพระในปีที่สอง มีกรรมการใหม่เข้ามาแทนกรรมการชุดเดิมเพียง 3 คนเท่านั้น เพราะไม่มีใครต้องการทำมาเพื่อส่วนรวม ซึ่งเสียทั้งเวลาและเสียต่อการถูกวิพากษ์วิจารณ์ในทางลบ ซึ่งตามระเบียบกองทุน กรรมการจะ ดำรงตำแหน่งได้ไม่เกิน 2 วาระ หากเหตุการณ์ดำเนินไปเช่นนี้ ก็จะเป็นไปได้ว่า ในอนาคตอันใกล้ จะมีกรรมการที่ต้องพ้นจากตำแหน่งในคราวเดียวกันเป็นจำนวนมาก ซึ่งจะส่งผลเสียต่อกองทุนได้ เนื่องจากจะมีปัญหาในการสืบทอดความรู้ ประสบการณ์และการสร้างความต่อเนื่องของงาน จะเห็นได้ว่า การที่ชุมชนมีทุนสังคมที่อ่อนแอก จะเป็นผลเสียต่อชุมชนเอง เพราะการดำเนินงานกองทุนให้ประสบผลสำเร็จ จะเป็นประโยชน์โดยตรงต่อสมาคมเอง

อย่างไรก็ตาม ก็มิได้หมายความว่า การที่ทุนสังคมอ่อนแอกล้าว จะสร้างให้เข้มแข็งมิได้จริงๆ กล้าว การที่คนในชุมชนจะร่วมมือร่วมใจกันเพื่อประโยชน์ส่วนรวม จะมีปัจจัยที่สำคัญคือ คนส่วนใหญ่เห็นประโยชน์ที่จะเกิดขึ้นจากความร่วมมือและความเสียสละเพื่อการนั้น ในอดีตที่ผ่านมา โครงการพัฒนาต่างๆ และเงินทุนต่างๆ ที่ลงมาที่หมู่บ้านจะถูกมองว่า เป็นโครงการและเงินทุนของรัฐบาล ซึ่งชาวบ้านจะพยายามเข้าไปคาดประโยชน์ให้มากที่สุด โครงการกองทุนส่วนใหญ่ที่ลงมาในหมู่บ้านจะประสบกับความล้มเหลว เพราะเมื่อสามาชิกไม่มีคืนเงิน ก็ไม่มีวิธีการติดตามทางหนี้ และแก้ไขปัญหา ทำให้สามาชิกคนอื่นๆ ห้ามลงมาที่หมู่บ้าน เพื่อไม่ให้เสียผลประโยชน์ (ส่วนตัว) ของตน นอกจากราชการที่ไม่คืนไม่ใช้หนี้ สามาชิกในกองทุนอื่นก็ทำบ้าง เมื่อโครงการกองทุนหมู่บ้านเข้ามาที่แรก ชาวบ้านหนองพระภูมิวิธีคิดแบบเดิม คือทุกคนพยายามเข้ามาขอภัยทั้งๆ ที่ไม่ได้มีความจำเป็น เพราะคิดว่าคงจะไม่ต้องใช้หนี้ แต่พอเข้าไปที่สอง ก็เริ่มเห็นว่า กองทุนนี้จะคงอยู่ที่หมู่บ้าน เป็นของหมู่บ้าน และจะต้องมีการคืนเงินแน่นอน คนที่จะเข้ามาภัยเริ่มมีการไตร่ตรองถึงความจำเป็นในการภัยเงินมากขึ้น ในส่วนของกรรมการและผู้นำที่มีความตั้งใจทำงานนั้น ก็มองเห็นถึงผลตอบที่จะเกิดขึ้น จากการที่ไม่ค่อยมีผู้เสียสละทำงานเพื่อส่วนรวม จึงเริ่มมีการคิดวิเคราะห์ถึงสาเหตุ และสรุปว่า ประสบการณ์ที่ไม่ได้เกี่ยวกับโครงการเพื่อส่วนรวมทำให้คนเบื่อหน่าย จึงคิดว่า น่าจะมีการทำโครงการร่วมกันสักโครงการที่จะเป็นประโยชน์ต่อชาวบ้านจริงๆ และทำให้สำเร็จ ให้ชาวบ้านเห็นคุณค่า ก็จะเริ่มมีคนให้ความสำคัญกับงานส่วนรวม โครงการที่คิดไว้ คือโครงการของกลุ่มผู้ทำปศุสัตว์ ความเป็นมาของแนวความคิดนี้คือ มีชาวบ้านหันมาเลี้ยงวัวกันมาก เนื่องจากวัฒนธรรมคติ และมีแหล่งเงินกู้ชี้อัวที่สำคัญคือกองทุนหมู่บ้าน เด็กการเลี้ยงวัวจำนวนมากทำให้อาหารสัตว์ขาดแคลน ต้องมีการเก็บฟางข้าวหลังจากเกี่ยวข้าวแล้วไว้ให้วากินแทนที่จะใช้วิธีเผาฟางข้าวทิ้งเหมือนเช่นเดิม การเก็บฟางข้าวไว้ได้นานและประหยัดเนื้อที่ในการเก็บคือ การใช้เครื่องอัดฟางข้าว ซึ่งจะเป็นกิจกรรมที่สำคัญเริ่มแรกของกลุ่ม นอกจากราชการที่ช่วยเหลือด้านการเลิกเผาฟางในนาอีกด้วย เพราะทำให้ผู้คนและคุณภาพดีลงมาก อย่างไรก็ตาม ชุมชนบ้านหนองพระคงจะต้องใช้เวลาสักระยะเวลาหนึ่งก่อนที่กลุ่มปศุสัตว์ที่พากษาคาดหวังไว้จะเป็นจริง แต่จากวิธีการคิดวิเคราะห์ของชาวบ้านเองนี้ เรายังสามารถมองเห็นทางว่า การสร้างทุนสังคมขึ้นมาใหม่นั้น เป็นสิ่งที่กระทำได้ โดยต้องเริ่มจากสิ่งที่เป็นรูปธรรมที่สร้างประโยชน์ที่ชัดเจน แม้จะเป็นโครงการเล็กๆ ก็ตาม

อีกด้วยที่ยังหนึ่งที่ผู้วิจัยขอถ่วงในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับทุนสังคมที่ร้อยวัดคนในชุมชน เข้าด้วยกัน เป็นกรณีที่เกิดขึ้นที่บ้านนาดี จ. นครพนม ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าเป็นหมู่บ้านที่มีทุนสังคมที่เข้มแข็ง และมีการสืบทอดคุณค่าและการใช้ประโยชน์จากทุนสังคมมาอย่างต่อเนื่อง และทุน

สังคมนี้ก็เป็นปัจจัยที่สร้างพลังต่อรองให้แก่ชุมชนตลอดมา โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเข้าสู่ระบบตลาด หมู่บ้านนี้เป็นหนูบ้านของชาวไทยญั้ง มีอาชีพหลักคือการทำนา การทำไร่สับปะรด และการปั้นครก ใน การปั้นครก แต่ละครัวเรือนจะปั้นครกของตน แต่ในการเผล่าจะต้องทำร่วมกัน ในหมู่บ้านจะมีเตาเผาครกอยู่ประมาณ 9 เตา แต่ละเตาจะมีสมาชิกที่ต้องร่วมกันรับผิดชอบในการสร้างเตาและบูรณะเตาให้อยู่ในสภาพที่ใช้การได้ในทุกๆปี และช่วยกันลำเลียงครกเข้าเตา ดูแลใส่ฟืนในเตาเพื่อควบคุมให้อุณหภูมิในเตา มีความสม่ำเสมอ ซึ่งต้องจัดเตรียมตลอดวันตลอดคืน ครกที่เผาได้เป็นของครัวเรือนที่ปั้น และทำเพื่อการขายเท่านั้น สมาชิกเตาสามารถเปลี่ยนเตาได้ถ้าต้องการ ซึ่งหมายถึงว่าเป็นการเข้ากลุ่มตามความสมัครใจ ลักษณะการทำงานแบบรวมกลุ่มหรือการลงแขกที่สืบทอดมาจนถึงปัจจุบันทำให้คนในชุมชนนี้สามารถ分อกกำลังกัน และกำหนดราคาครกเป็นราคากล่องเดียวกันทั้งหมู่บ้าน ทำให้พ่อค้าไม่สามารถครอบครัวรับซื้อได้ นอกจากนี้ ในปัจจุบัน ชาวบ้านได้ก้าวไปอีกขั้นหนึ่ง คือการร่วมกัน “ซื้อครกหน้าเตา” คือเดิมมีชาวบ้านบางคนที่พอมีเงิน จะรับซื้อครกจากชาวบ้านร่วมกัน ไว้ตามราคาที่ตั้งไว้กับพ่อค้า และนำมายาดต่อให้พ่อค้าอีกต่อหนึ่ง โดยคิดราคาเพิ่มขึ้น 1 บาทต่อครกในเวลาที่ขายให้พ่อค้าที่มารับซื้อ พ่อค้าเองก็พอใจในระบบนี้ เพราะสามารถได้ครกครบจำนวนที่ต้องการเมื่อมาถึง ไม่ต้องเสียเวลาหารอบรวมครก ชาวบ้านเห็นว่าวิธีการนี้เป็นวิธีการง่ายๆที่จะได้เงินแน่นอน แต่ส่วนใหญ่ไม่มีเงินมากพอที่จะรับซื้อ เมื่อมีกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองเข้ามา ก็มีบางคนที่คิดว่า น่าจะเอาเงินกองทุนกันไว้เป็นก้อนใหญ่เพื่อรับซื้อครกหน้าเตาทุกเตา ซึ่งจะทำให้กองทุนมีกำไรงอกเงยได้เร็วและในระยะยาวจะเป็นการเพิ่มการต่อรองกับพ่อค้า แต่ติดขัดว่า มีคนในหมู่บ้านบางส่วนที่ไม่ได้ปั้นครก หรือต้องการนำเงินไปลงทุนด้านอื่นด้วย เช่นการปลูกสับปะรด

อย่างไรก็ตาม ปรากฏว่า ใน การกู้เงินกองทุนในปีที่สอง จะมีรูปแบบการกู้แบบใหม่คือ สมาชิกของเตาจะทำการกู้เงินไปประกอบอาชีพปั้นครก แต่จะเอาเงินให้ครัวเรือนหนึ่งไป เพื่อซื้อครกหน้าเตา โดยสัญญาว่าจะหมุนเวียนกันทำ วิธีการนี้ทำให้ในแต่ละครัวร่วมของการกู้ ผู้รับซื้อครกหน้าเตาจะมีเงินลงทุนรับซื้อครกประมาณ 60,000-80,000 บาท (แน่นอนว่าผู้ลงทุนรายแรกจะได้กำไรก่อนคนอื่น แต่เขาก็ยอมรับความเสี่ยงในการลงทุนด้วย) การหมุนเวียนเช่นนี้ ประเมินดูแล้ว น่าจะเป็นผลดีต่อชุมชน เพราะในระบบเดิมที่มีคนรับซื้อครกหน้าเตาเพียงไม่กี่คน ผลประโยชน์จะมาจากผู้ที่จะรับรายได้จากการค้าขาย โอกาสที่จะสร้างกำไรจากการค้าขาย เป็นการฝึกชาวบ้านในเรื่องการค้าและการประกอบกิจการ แต่สิ่งเหล่านี้จะเกิดขึ้นไม่ได้เลย หากชาวบ้านมิได้มีทุนสังคมขั้นเข้มแข็ง ที่สร้างความเชื่อมั่นในกันและกันเป็นฐานให้สามารถดำเนินกิจการให้มีได้ เท่ากับว่า ทุนสังคมที่เป็นเกราะป้องกัน

(protection social capital) เมื่อมีความเข้มแข็ง สามารถนำการไปสู่ทุนสังคมเชิงรุกในการคิดค้นนวัตกรรมใหม่ได้ (innovation social capital)

ทุนสังคมประธาน

ทุนสังคมประธานในที่นี้หมายถึงทุนสังคมที่เชื่อมหมู่บ้านต่างๆเข้าด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นหมู่บ้านในเขตลุ่มน้ำ ซึ่งมีวิถีชีวิต วัฒนธรรม ประเพณีร่วมกัน กลุ่มคนร่วมอาชีพ เช่น ชาวนา ชาวประมง ซึ่งมักจะมีเครือข่ายเชื่อมโยงกัน เพื่อการช่วยเหลือกัน แลกเปลี่ยนสิ่งของและสินค้ากัน ทั้งในยามปกติ และยามวิกฤต ลักษณะของเครือข่ายจะมีระดับความใกล้ชิดแตกต่างกัน เช่น บ้านหนึ่งของลาย เป็นหมู่บ้านที่แยกออกจากหมู่บ้านเก่าแก่แห่งหนึ่งในจังหวัดมหาสารคามคือบ้านแบก จากหมู่บ้านนี้มีการแตกหมู่บ้านออกไปอีก 3 หมู่บ้านรวมเป็น 4 หมู่บ้าน ทั้ง 4 หมู่บ้านนี้จะมีการติดต่อกันอย่างใกล้ชิด เช่น ในการทำบุญประเพณีต่างๆ ก็จะมีการบอกรุณให้ไปช่วยเหลือกัน มีการนับสายเครือญาติกัน เวลาเดือดร้อนก็สามารถไปพึ่งพิงได้ ลักษณะความสัมพันธ์ส่วนใหญ่เป็นความสัมพันธ์แบบไม่เป็นทางการ อย่างไรก็ตาม จากพื้นฐานความสัมพันธ์ที่ไม่เป็นทางการนี้ เมื่อหน่วยราชการมีโครงการพัฒนาเครือข่ายหมู่บ้าน ก็ได้อศัยความสัมพันธ์ที่ไม่เป็นทางการมาใช้ให้เป็นประโยชน์ เช่น เมื่อมีการตั้งกลุ่มเกษตรกรทำนา ก็ได้รวมเอาหมู่บ้านต่างๆที่เป็นสายเครือญาติเข้าไว้ด้วยกัน ส่วนหนึ่งก็เป็นการเดินขอโดยชาวบ้านเองเพราะคิดว่าจะทำให้ทำงานได้ง่ายขึ้น หรือเมื่อมีบริษัทส่งเสริมการปลูกพืชเพื่อเอาจริงด้วยพืชพืช (พฤษะและแคนตาลูป) ขึ้นที่หมู่บ้านลูกแห่งหนึ่งในสีหมู่บ้าน เมื่อทำแล้วประสบความสำเร็จ การขยายงานก็ขยายไปตามบ้านลูกที่เหลือรวมทั้งบ้านแม่ด้วย ทั้งนี้ก็โดยการแนะนำจากตัวชาวบ้านเองต่อทางบริษัท จึงจะเห็นได้ว่า จากเครือข่ายที่ไม่เป็นทางการ อาจจะค่อยๆพัฒนามาเป็นเครือข่ายที่เป็นทางการมากยิ่งขึ้น โดยทั้งภาครัฐ ภาคธุรกิจ และตัวชาวบ้านเอง ต่างก็พยายามอาศัยเครือข่ายเหล่านี้กระทำการที่จะเอื้อประโยชน์ต่อฝ่ายตนให้มากที่สุด

ทุนสังคมเชื่อมโยง

ทุนสังคมเชื่อมโยง ในที่นี้หมายถึงทุนสังคมที่เชื่อมหมู่บ้านหรือเครือข่ายหมู่บ้านเข้ากับสังคม กลุ่มคน หรือบุคคลที่มีฐานะทางเศรษฐกิจ สังคม การเมืองที่เหนือกว่า หรืออยู่ในภาคการผลิตอื่น เช่น ทุนสังคมที่เชื่อมโยงเกษตรกรในชนบทกับพ่อค้า เจ้าของกิจการอุตสาหกรรมการ

ผลิตการบริการต่างๆ ภาครัฐ องค์กรพัฒนาเอกชน เป็นต้น ทุนทางสังคมประเภทนี้ ค่อนข้างจะเป็นสิ่งใหม่ในสังคมชาวนา และมีลักษณะที่เป็นทุนสังคมแบบรุกมากที่สุดหากใช้ให้ดี

จากการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการวิจัยครั้งนี้ จะเห็นได้ว่าทุนสังคมนี้ของชาวนาอย่างมีอยู่อย่างจำกัด ในขณะที่ผู้ที่อยู่เบื้องบนนั้นต่างมีเครือข่ายอย่างใหญ่กันอยู่แล้ว สิ่งนี้กลยุปเป็นข้อจำกัดที่ทำให้ชาวนาตอกยูในภาวะเสียเปรียบ หากประسังค์จะเข้ามาสู่ส่วนของการค้าและการประกอบกิจการ รูปรวมของประเทศนี้ ได้แก่กรณีของผู้ประกอบกิจการเจียระไนพโลยที่บ้านหนองหิน ซึ่งไม่สามารถเจาะเข้าสู่แหล่งรับซื้อพโลยในกรุงเทพที่เป็นศูนย์กลางการรับซื้อได้ จึงจำใจต้องขายพโลยให้แก่เก้าแก่ระดับอำเภอ ผู้มีวิธีการกดราคาและเอาเปรียบต่างๆนานา อีกทั้งยังไม่สามารถเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบ คือพโลยที่จะนำมาเจียระไน พ่อค้าพโลยในต่างจังหวัดมีเครือข่ายในการทำธุรกิจกับพ่อค้ารับซื้อพโลยในกรุงเทพและแหล่งวัตถุดิบ หากชาวนาที่มีอาชีพเจียระไนพโลยสามารถสร้างเครือข่ายกับตลาดและแหล่งวัตถุดิบได้โดยตรงก็จะสามารถเพิ่มน้ำหนักค่าของแรงงานและสินค้า และมีอำนาจต่อรองมากยิ่งขึ้น แต่ในสภาพปัจจุบันผู้ประกอบการชาวนาอย่างขาดทั้งข้อมูลและช่องทางที่จะเข้าถึงตลาดและแหล่งวัตถุดิบเหล่านี้

อย่างไรก็ตาม หากชาวนาประสังค์จะเชื่อมโยงสัมพันธ์กับภาครัฐวิจัยอุดสาหกรรม เพียงแค่เป็นช่องทางในการทำงานประเทรับจ้าง ก็จะมีช่องทางที่ไม่ยากนัก โดยผ่านกลไกที่ชาวบ้านคุ้นเคยอยู่ คือระบบเครือญาติ มิตรสหายต่างๆ ทั้งนี้ เพราะงานรับจ้างเป็นงานประเภทที่ผู้ที่อยู่เบื้องบนไม่ถูกคุกคามแต่ประการใด คือเป็นการสนองประโยชน์ของห้องสองฝ่าย เช่น การศึกษาที่บ้านหนึ่งพระ พ布ว่า ชาวบ้านเองได้สร้างเครือข่ายทางสังคมเพื่อช่วยเหลือกันในด้านการไปประกอบอาชีพในเมืองใหญ่ โดยผู้ที่ไปทำแล้วประสบความสำเร็จในอาชีพ เป็นที่ไว้ใจของนายจ้าง และพ่อแม่ผู้ปกครองและชาวบ้านทั่วไป ก็จะเป็นตัวกลางในการประสานฝ่ายงาน ดูแลเรื่องการใช้ชีวิตและการปรับตัวในเมือง ตลอดจนการเรียนรู้งาน กลุ่มที่ไปทำงานเหล่านี้ จะรักษาความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับชุมชน มีการนำผ้าป่ามาทดลองที่วัด และจัดผ้าป่าซื้อเครื่องคอมพิวเตอร์ให้โรงเรียนของหมู่บ้าน เป็นต้น โดยบางครั้งมีนายจ้างและเพื่อนร่วมงานส่วนอื่นๆ มาร่วมด้วย เป็นการขยายความสัมพันธ์ให้กว้างขวางออกไปแบบไม่เป็นทางการ เครือข่ายการทำงานของบ้านหนองพระมีอยู่ทั้งสิ้น 4 สาย คือ สายห้องอาหารบ้านเชียง มีคนไปทำงานในช่วงเวลาต่างๆ กันรวมทั้งสิ้นประมาณ 30 คน สายบริษัทรักษาความปลอดภัยเดอะมอลล์ มีคนไปทำงานประมาณไม่ต่ำกว่า 25 คน สายบริษัทรับจ้างทำความสะอาด NAP มีคนไปทำงานประมาณ 30-40 คน และสายห้างเดอะมอลล์ (ต่างสาขาทั้งหมด) อีก ประมาณ 4-5 คน นอกจากนี้ ยังมีสายการbusพระเนรีไป

บัวเพื่อศึกษาเล่าเรียนที่กรุงเทพด้วย ชีงพระเนร์กได้ข่วยหาผ้าป่าฝักธิโนมาหอดที่บ้านเมื่อน กัน

จะเห็นได้ว่า ลักษณะของทุนสังคมแบบเชื่อมโยง มักมีลักษณะแบบไม่เป็นทางการ อาศัยรูปแบบความสัมพันธ์แบบเดิม คือแบบญาติมิตร เมื่อมีลักษณะเชิงรุก แต่ยังมีข้อจำกัดใน การรุก คือยังไม่สามารถแข่งขันได้ ผู้ผลิตในชนบทไม่มีองค์กรที่เป็นทางการ เช่น สหกรณ์ที่เชื่อม โยงในแนวตั้ง (เช่น จากการผลิต สู่การแปรรูป และการตลาด) หรือองค์กรที่ให้ความคุ้มครองด้าน แรงงานอย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้น การเชื่อมโยงที่ปรากฏจึงเป็นการดินรูปเปิดตามศักยภาพ วัดน ธรรม และรูปแบบการสร้างเครือข่ายแบบเดิม คือแบบที่ไม่เป็นทางการ

บทที่ 4

กองทุนหมู่บ้าน

กองทุนหมู่บ้านเป็นกองทุนที่เกิดขึ้นตามนโยบายของรัฐบาล มีจุดเดิมว่า “กองทุนหมู่บ้าน และชุมชนเมืองแห่งชาติ” โดยรัฐได้จัดสรรงบลงไว้ให้หมู่บ้านละ 1 ล้านบาท เพื่อเป็นแหล่งเงินทุน หมุนเวียนในหมู่บ้านและชุมชนเมือง เป็นแหล่งเงินทุนในการลงทุนสร้างอาชีพเสริม และสร้าง วิสาหกิจขนาดเล็กในครัวเรือน เพื่อสร้างรายได้ให้แก่ประชาชนในชุมชน หลักการสำคัญเกี่ยวกับ กองทุน คือ เพื่อสร้างความเป็นชุมชนและท่องถิน โดยชุมชนเป็นผู้กำหนดอนาคตและจัดการหมู่ บ้านและชุมชนด้วยตนเอง ทั้งนี้กองทุนจะต้องเก็บประมาณ 1% ของรายได้จากการดำเนินการในหมู่บ้านและชุม ชน รวมทั้งสามารถเชื่อมโยงกระบวนการเรียนรู้ร่วมกันระหว่างชุมชน ราชการ และเอกชน ซึ่งถือ เป็นการกระจายอำนาจให้ท้องถิน วัตถุประสงค์สำคัญของกองทุนหมู่บ้าน ได้แก่

- 1) เป็นแหล่งเงินทุนหมุนเวียนในหมู่บ้านและชุมชนสำหรับการลงทุนเพื่อพัฒนาอาชีพ สร้างงาน สร้างรายได้หรือเพิ่มรายได้ การลดรายจ่าย การบรรเทาเหตุฉุกเฉินและจำเป็นเร่งด่วน และ สำหรับการนำไปสู่การสร้างกองทุนสวัสดิการที่ดีแก่ประชาชนในหมู่บ้านหรือชุมชน
- 2) ส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้านและชุมชนให้มีขีดความสามารถในการจัดระบบ และบริหารจัดการ เงินทุนของตนเอง
- 3) เสริมสร้างกระบวนการพึ่งพาตนเองของหมู่บ้านและชุมชนในด้านการเรียนรู้ การสร้าง และ พัฒนาความคิดสร้างสรรค์ เพื่อการแก้ไขปัญหา และเสริมสร้างศักยภาพ และส่งเสริมเศรษฐกิจพอ เพียงในหมู่บ้านและชุมชนเมือง
- 4) กระตุ้นเศรษฐกิจในระดับฐานรากของประเทศ รวมทั้งเสริมสร้างภูมิคุ้มกันทางเศรษฐกิจและ สังคมของประเทศในอนาคต
- 5) เสริมสร้างศักยภาพและความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจ และสังคมของประชาชนในหมู่บ้าน หรือชุมชน

กองทุนหมู่บ้านเป็นนโยบายที่ใช้หมู่บ้านหรือชุมชนเป็นศูนย์กลางของการดำเนินการ โดย ให้ชุมชนร่วมกันวางแผนกติกาและกฎระเบียบต่างๆ เกี่ยวกับกองทุน ส่วนเจ้าหน้าที่ของรัฐ หรือบุคคล ภายนอกเป็นเพียงผู้ช่วยอำนวยความสะดวกในการจัดสรรเงิน และดูแลการใช้เงินให้เป็นไปตาม เป้าหมายที่ตั้งไว้ก่อน โดยไม่เข้าไป干預หรือสั่งการให้เป็นไปตามความต้องการ เป็นโครงการ นำร่องที่จะนำไปสู่การวางแผนนโยบาย และการกำหนดยุทธศาสตร์ในการดำเนินงานที่มีฐานอยู่ที่ชุม ชน ให้ชุมชนเป็นผู้กำหนดเป้าหมายเฉพาะตามความต้องการของชุมชน รวมทั้งให้ชุมชนเป็นผู้ร่วม

กันกำหนดกรอบกติกาในการดำเนินงานเกี่ยวกับกองทุนและให้ชุมชนเป็นผู้รับผิดชอบต่อผลการดำเนินการเกี่ยวกับกองทุน (นภาภรณ์ หวานนท์ และคณะ, 2544)

1. การดำเนินงานกองทุนหมู่บ้านในพื้นที่วิจัย 10 หมู่บ้านภาคอีสาน

1.1 การจัดตั้งกองทุนหมู่บ้าน

การจัดตั้งกองทุนหมู่บ้านในชุมชนที่ศึกษาทั้ง 10 ชุมชนเป็นการจัดตั้งโดยการปฏิบัติตามข้อกำหนดที่ได้มีการระบุไว้อย่างชัดเจนในระเบียบคณะกรรมการกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองแห่งชาติว่าด้วยการจัดตั้งและบริหารกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองแห่งชาติ (สำนักนายก รัฐมนตรี, 2544) ที่ระบุไว้ว่า “ในระหว่างเริ่มแรกในส่วนของหมู่บ้าน ให้ผู้ใหญ่บ้านเรียกประชุมหัวหน้าครัวเรือนในหมู่บ้านครัวเรือนละ 1 คน เพื่อเปิดเทวีช้าบ้านในการซื้อขาย ทำความเข้าใจ เตรียมความพร้อม และดำเนินการเลือกคณะกรรมการกองทุน” และระเบียบที่ว่าด้วยจำนวนคณะกรรมการกองทุนซึ่งระบุไว้ว่า “ให้กองทุนแต่ละกองทุนมีคณะกรรมการกองทุน จำนวนไม่น้อยกว่าเก้าคนแต่ไม่เกินสิบห้าคน ประกอบด้วยกรรมการทั้งชายและหญิงในสัดส่วนเท่าเทียมกัน” ส่วนใหญ่ การเลือกกรรมการกองทุนในปีแรกนี้ จะมีข้าราชการระดับชำนาญ หรือคณะกรรมการกองทุนหมู่บ้านระดับชำนาญ มาซื้อขายโดยนายกบ้านเกี่ยวกับกองทุนหมู่บ้าน ตลอดจนเข้าร่วมสังเกตภารณ์และดูแลการเลือกกรรมการกองทุนระดับหมู่บ้านด้วย¹

¹ ตัวอย่างของกระบวนการเลือกตั้งกรรมการกองทุนหมู่บ้านในปีที่หนึ่งและปีที่สองของบ้านปางสา จังหวัดชัยภูมิ มีดังนี้

ในขั้นตอนแรกคณะกรรมการระดับชำนาญ ให้ชาวบ้านคัดเลือกคณะกรรมการบริหารกองทุน โดยพิจารณาเลือกบุคคลที่มีความเสียสละ ไม่เห็นแก่ตัว ซื่อสัตย์ และเป็นคนดี ซึ่ง กองทุนมีคณะกรรมการได้ต่ำสุด 9 คน และสูงสุดไม่เกิน 15 คน เป็นชายและหญิงในจำนวนเท่าๆ กัน ชาวบ้านได้ร่วมกันพิจารณาคัดเลือกบุคคลที่จะมาเป็นคณะกรรมการมาบริหารกองทุน เริ่มจากการให้สมาชิกเสนอชื่อผู้ที่มีความเหมาะสมสมกับคุณสมบัติ และมีผู้ร่วงผู้สมควร อย่างน้อย 2 คน ซึ่งผู้สมควรส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในการพัฒนาหมู่บ้าน และเป็นบุคคลที่มีความเสียสละ และมีความรู้ หลังจากนั้นใช้วิธีตัดสินโดยยกมือ ชาวบ้านได้ยกมือเสนอบุคคลทั้งสิ้น 15 คน และในที่ประชุมจึงมีมติให้บุคคลทั้ง 15 คน เป็นคณะกรรมการมาบริหารกองทุนประจำหมู่บ้าน พร้อมกับให้กรรมการแต่ละคนแนะนำตัว ก่อนที่จะปิดการประชุมในครั้งนี้ หลังจากนั้น ให้กรรมการแต่ละท่าน คัดเลือกประธานกรรมการกองทุน รองประธานกรรมการ และคัดสรผู้ทรงคุณวุฒิ และที่ปรึกษา จำนวน 8 คน เพื่อให้คำปรึกษาในการดำเนินงานกองทุน โดยพิจารณาคัดเลือกแต่ละตำแหน่ง และยกมือให้คะแนนในแต่ละตำแหน่ง จนได้บุคคลครบตาม

การเลือกกรรมการกองทุนหมู่บ้านกระทำขึ้นปีมกราคมปีพ.ศ. 2544 ระหว่างเดือนเมษายนถึงเดือนสิงหาคม (ตารางที่ 4.1) หลังจากมีกรรมการกองทุนในระดับหมู่บ้านแล้ว กรรมการก็จะทำหน้าที่ร่วงระเบียบกองทุน ซึ่งจะอิงกับระเบียบกลางที่ออกโดยสำนักนายกรัฐมนตรี รวมทั้งมีการเปิดรับสมาชิก ส่วนใหญ่ครัวเรือนหนึ่งๆ จะมีสมาชิกเพียงหนึ่งคน ยกเว้นที่หมู่บ้านหนึ่งหิน ซึ่งมีครัวเรือนหนึ่งที่มีสมัครเป็นสมาชิกถึงสองคน สัดส่วนของครัวเรือนที่เป็นสมาชิกกองทุนในแต่ละหมู่บ้านจะอยู่ประมาณร้อยละ 82 โดยเฉลี่ย (ต่ำสุดร้อยละ 48 สูงสุดร้อยละ 100) (ตารางที่ 4.1) ทั้งนี้ หมู่บ้านที่มีสมาชิกกองทุนครบถ้วนครัวเรือนมีอยู่ร้อยละ 40 อย่างไรก็ตาม ก็มีได้หมายความว่า ครัวเรือนที่เป็นสมาชิกจะมีภารกิจเงินทั้งหมด ในปีแรกของการดำเนินงานกองทุน สัดส่วนของครัวเรือนที่ภารกิจจากการกองทุนโดยเฉลี่ยคิดเป็นร้อยละ 53.2 ของครัวเรือนทั้งหมดในหมู่บ้าน (ต่ำสุดร้อยละ 22.4 สูงสุดร้อยละ 68.6) (ตารางที่ 4.1) ในขณะที่สัดส่วนของครัวเรือนที่ภารกิจต่อครัวเรือนที่เป็นสมาชิกกองทุนทั้งหมด คือร้อยละ 62.4

ในส่วนของอัตราดอกเบี้ยนั้น กองทุนหมู่บ้านแต่ละแห่งสามารถมีอิสระในการกำหนดได้ตามความเหมาะสม ซึ่งอัตราดอกเบี้ยจะอยู่ระหว่างร้อยละ 3 ถึงร้อยละ 8 อย่างไรก็ตาม ก็มีบางหมู่บ้านที่มีการรับทราบข้อมูลที่ผิดพลาดว่า ถ้ากำหนดอัตราดอกเบี้ยไว้ต่ำ อาจจะมีโอกาสสนับสนุนใจสมัครเข้าเป็นสมาชิกน้อย แต่อย่างไรก็ตาม หมู่บ้านเหล่านี้ก็ได้มีการปรับอัตราดอกเบี้ยลดลงภายใต้ปีแรก เมื่อทราบข้อมูลชัดเจนว่า อัตราดอกเบี้ยจะไม่มีผลต่อการตัดสินใจของรัฐบาล

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

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

ตารางที่ 4.1 จำนวนสมาชิก จำนวนคนภูมิ อัตราดอกรเบี้ย ของกองทุนหมู่บ้าน

| ที่ | หมู่บ้าน | จังหวัด | ครัวเรือน | วันเดือน กรรมการ | วันครบกำหนด ปีนเงินปี 1 | จำนวน สมาชิก | จำนวน คนภูมิ | % ครัวเรือน สมาชิก ต่อครัวเรือนทั้งหมด | % คนภูมิ ต่อ สมาชิก | % คนภูมิต่อ ครัวเรือน ทั้งหมด | ดอกรเบี้ย รายละ |
|-----|----------|-------------|-----------|---------------------|----------------------------|-----------------|-----------------|--|---------------------------|-------------------------------------|--------------------|
| 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 | ห้วยไคร | อุบลราชธานี | 65 | 21/6/44 | 14/9/45 | 64 | 38 | 98.5 | 59.4 | 58.5 | 5 |
| 5 | ห้วยหาด | 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 | ป่างสา | 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 การจัดสรรเงินภูมิและการใช้ประโยชน์

การภูมิเงินของสมาชิกกองทุนหมู่บ้านในชนบทภาคอีสานซึ่งเป็นพื้นที่วิจัยทั้ง 10 หมู่บ้าน เป็นการภูมิไปโดยแสดงวัตถุประสงค์ของการภูมิเพื่อการลงทุนในด้านการเกษตร (เพาะปลูก เลี้ยงสัตว์ ประมง) เป็นส่วนใหญ่ โดยสัดส่วนของการภูมิไปลงทุนในการประกอบอาชีพเกษตรกรรมจะมีถึงประมาณร้อยละ 66-95 (ตารางที่ 4.2) การภูมิเงินไปลงทุนทางการเกษตรที่สำคัญคือการเพาะปลูกและการเลี้ยงสัตว์ การเพาะปลูกพืชชนิดไดกั๊ขอนอยู่กับพื้นฐานทางด้านการเกษตรที่เป็นอยู่ของชุมชนนั้นๆ เช่น การทำนาปลูกข้าว การปลูกอ้อย สับปะรด แตงกวา ปลูกผัก เป็นต้น สำหรับการเลี้ยงสัตว์นั้น ที่นิยมมากคือการเลี้ยงวัว สัตว์อื่นๆ ได้แก่ สุกร ควาย ไก่ กบ จิงหรีด ปลา เป็นต้น

สำหรับการลงทุนในกิจกรรมของการเกษตรนั้นนับว่ายังมีอยู่น้อย ยกเว้นในหมู่บ้านที่มีการทำหัตถกรรมหรืออุตสาหกรรมในครัวเรือน ซึ่งก็มักเป็นการภูมิเงินไปลงทุนเสริมในกิจกรรมที่ทำกันนานนับเนื่องมาจากการดีดตัว การปั้นคราฟ การทำใน การสอนหวด กิจกรรมเหล่านี้ยังคงอยู่มาได้ยาวนาน เพราะเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นสิ่งจำเป็นในชีวิตของชาวชนบท และยังมีตลาดรับซื้ออยู่

อย่างกว้างขวาง อุตสาหกรรมที่เป็นผลิตสิ่งใหม่ๆและเจ้าตลาดใหม่ คือตลาดของคนชั้นกลางในเมืองมีอยู่น้อย ที่พบร่น การเจียระไนพลอย หรือการหอผ้าใหม่และผ้าฝ้ายที่มีการออกแบบผลิตภัณฑ์แตกต่างไปจากเดิม จะเห็นได้ว่าหากเป็นหมู่บ้านที่มีการทำอุตสาหกรรมในครัวเรือนอยู่เป็นพื้นแล้ว ก็จะมีสัดส่วนการถูกไปลงทุนในกิจกรรมของการเกษตรค่อนข้างมากกว่าปกติ เช่น ในพื้นที่วิจัย มีการถูกเงินไปลงทุนปั้นคลา ที่บ้านนาดี จังหวัดนครพนม ทำใน เจียระไนพลอย และหอผ้าที่บ้านหนองหิน จังหวัดขอนแก่น เป็นต้น (ตารางที่ 4.3) สำหรับการลงทุนในกิจการ non เกษตรอื่นที่สำคัญซึ่งพบในทุกหมู่บ้านคือการค้าขาย ซึ่งมักจะเป็นการถูกโดยผู้ที่มีร้านค้าอยู่แล้ว การถูกเงินไปทำกิจการร้านค้านี้ มักพบว่าสามารถสร้างผลตอบแทนได้ดี กิจการค้ารายย่อยอื่นๆ ได้แก่ การลงทุนซื้อรถพ่วงมอเตอร์ไซค์และอุปกรณ์สำหรับทำและขายน้ำเต้าหู้ ขายไส้กรอก อีสาน (ที่บ้านหนองหินซึ่งเป็นหมู่บ้านที่ตั้งอยู่ติดถนนลาดยาง) ส่วนกิจการ non เกษตรที่เป็นการลงทุนในการประกอบอาชีพอิสระอื่นๆ ในหมู่บ้านเขตชนบทที่ห่างไกลในภาคอีสานยังมีไม่นัก ที่มีการนำไปลงทุนได้แก่ การทำร้านซ่อมเครื่องยนต์และมอเตอร์ไซค์ ตัดผม เป็นต้น

ตารางที่ 4.2 วัตถุประสงค์ของการถูกเงินจากการกองทุนหมู่บ้านปีที่ 1 ในหมู่บ้านใกล้มีอง

| วัตถุประสงค์ของการถูกเงิน | อัตราเร้อยละของครัวเรือน | | | | |
|---------------------------|--------------------------|--------------------------|------------------------|----------------------|-----------------------------|
| | บ้านหนองพระ จ.ขอนแก่น | บ้านหนองหิน จ.ขอนแก่น | บ้านปางสา จ.ชัยภูมิ | บ้านนาดี จ.นครพนม | บ้านห้วยโคน อ.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 วัตถุประสงค์ของการถูกเงินจากการกองทุนหมู่บ้านปีที่ 1 ในหมู่บ้านใกล้มีอง

| วัตถุประสงค์ของการถูกเงิน | อัตราเร้อยละของครัวเรือน | | | | |
|---------------------------|--------------------------|--------------------------|------------------------|----------------------|-----------------------------|
| | บ้านหนองพระ จ.ขอนแก่น | บ้านหนองหิน จ.ขอนแก่น | บ้านปางสา จ.ชัยภูมิ | บ้านนาดี จ.นครพนม | บ้านห้วยโคน อ.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 ถั่วเขียบ อ้อย สับปะรด (ค่าปุ๋ย เมล็ดพันธุ์ เก็บเกี่ยว ปรับปรุงที่นาให้ได้ระดับ ฯลฯ) | | | | |
| เลี้ยงสัตว์ | ได้แก่ | วัว ศุกร ควาย ไก่ เปิด กบ จิ้งหรีด | | | | |
| หัตถกรรม | ได้แก่ | หอผ้า ทำใบ (อุปกรณ์สำหรับการเชื่นฝ่าย) เจียระไนผลอยอัดและผลอยแท้ปั้นคราบ | | | | |
| ค้าขาย | ได้แก่ | ของชำ น้ำเต้าหู้ ไส้กรอก | | | | |
| ประกอบกิจการอิสระได้แก่ | ตัดผม ซ้อมจักรยานยนต์และจักรยาน | | | | | |
| รวม | | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

การลงทุนในด้านการเกษตรที่สำคัญที่สุดคือกล้าติดในที่นี่ คือการถ่ายเงินจากกองทุนหมู่บ้านไปลงทุนในการปรับที่นา ที่บ้านห้วยโนน จังหวัดอุบลราชธานี เนื่องจากพื้นที่แบบนี้บางส่วนเป็นพื้นที่ที่เพิ่งมีการปรับจากการทำไร่มาเป็นการทำนาในระยะเวลาไม่นานนัก การทำนาเป็นเกษตรกรรมที่ให้ผลตอบแทนสูงกว่า มีความยั่งยืนมากกว่า และสร้างความมั่นใจและมั่นคงให้แก่เกษตรกรได้มากกว่าการปลูกพืชไร่อ่ายุายา เช่น มันสำปะหลัง แต่พื้นที่น่าใหม่มักให้ผลตอบแทนไม่มากนักและต้องใช้เวลาในการดูแลมากกว่า รวมทั้งไม่สามารถใช้เครื่องจักรทุนแรงในการทำนาได้สะดวก เนื่องจากแปลงนาแต่ละแปลงมีขนาดเล็ก พื้นที่น่าในแปลงนาไม่ระดับไม่สม่ำเสมอ คันนาไม่ได้ขนาดและไม่ได้ระดับ ทำให้ขังน้ำได้น้อย และน้ำในแต่ละแปลงมีความลึกที่ไม่สม่ำเสมอ เนื่องจากแปลงนามีความลาดเอียง ส่วนใหญ่เกษตรกรจะค่อยๆปรับที่นาไปตามแรงงานและเงินทุนที่มี แต่เมื่อมีโครงการกองทุนหมู่บ้าน ได้มีเกษตรกรของหมู่บ้านถึง 11 ราย (ร้อยละ 13.8 ของผู้ถูกในหมู่บ้านทั้งหมด) ที่ได้ถ่ายเงินไปลงทุนปรับปรุงที่นา ซึ่งตัวเกษตรกรผู้ถูกและกรรมการองค์ต่างรู้ว่าเงินลงทุนนี้ไม่สามารถส่งผลงอกเงยมาใช้คืนได้ทันในเวลา 1 ปี แต่ทั้งสองฝ่ายก็เห็นว่าเป็นการลงทุนที่คุ้มค่า และจะสร้างความมั่นคงในระยะยาว จึงได้มีการถ่ายเงินเพื่อวัตถุประสงค์ดังกล่าว

อย่างไรก็ตาม ในบางหมู่บ้านซึ่งถือว่ามีพื้นฐานทางเศรษฐกิจเป็นการทำเกษตรเป็นหลัก แต่เป็นหมู่บ้านซึ่งตั้งอยู่ใกล้เมือง กลับพบว่ามีการถ่ายเงินไปลงทุนในกิจกรรมอุตสาหกรรม เช่น เกษตรในสัดส่วนที่สูงมาก (เช่น บ้านบึง มีครัวเรือนที่ถูกจัดให้เป็นหมู่บ้านในอาชีพนักการเกษตรถึงร้อยละ 70 ของผู้ถูกทั้งหมด ดูตารางที่ 4.4) และบางกิจการเป็นการลงทุนทำกิจการใหม่ซึ่งผู้ถูกไม่เคยทำมาก่อน ซึ่งแสดงให้เห็นว่า การที่หมู่บ้านตั้งอยู่ใกล้เมือง มีการคมนาคมสะดวก กองทุนหมู่บ้านก็ได้เปิดโอกาสให้ชาวชนบทได้มีการลงทุนในกิจการต่างๆที่มีความหลากหลาย และสร้างรายได้เป็นอย่างดี ตัวอย่างกิจการประมงนี้ ได้แก่ การลงทุนค้าขาย โดยเข้าไปขายในตลาดในเมืองตัวย

การรับซื้อผลผลิตทางการเกษตรจากหมู่บ้านในเขตชนบท เช่น ผัก และปลา การเร่งขายสินค้าด้วยรถมอเตอร์ไซค์ฟ่วงไปในเมืองและตามหมู่บ้านต่างๆ เช่น น้ำแข็งใส ไอศครีม ลูกชิ้นทอด การเปิดแผงขายสินค้าในตลาดในเมือง นอกจากนี้ ยังมีการลงทุนในการประกอบกิจการอิสระต่างๆ เช่น การเปิดร้านเสริมสวย ร้านตัดเย็บเสื้อผ้า เย็บจกรอุตสาหกรรม ร้านซักอบรีดเสื้อผ้า รวมทั้งนำไป เสริมกิจการโรงเรียนเอกชน คือการซื้ออุปกรณ์สนามเด็กเล่น เป็นต้น กิจการเหล่านี้สามารถเกิดขึ้นได้ก็เนื่องจากหมู่บ้านตั้งอยู่ใกล้เมือง ซึ่งมีการจำแนกแยกแยะด้านอาชีพที่ชัดเจน คนมีการทำงานที่เป็นเฉพาะด้านมากขึ้น ทำให้เกิดความต้องการบริการและการทำงานเฉพาะด้าน ในขณะที่เศรษฐกิจในชนบทจะเป็นแบบที่ครัวเรือนจะทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจเพื่อสนองความต้องการในการบริโภคของครัวเรือนหลายด้าน โดยไม่ต้องพึ่งบริการจากผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เท่าในเมือง (เช่น การตัดเย็บเสื้อผ้า การทำอาหาร การก่อสร้าง การเสริมสวย เป็นต้น)

ตารางที่ 4.4 : วัตถุประสงค์ของการกู้เงินจากกองทุนหมู่บ้านปีที่ 1 ในหมู่บ้านใกล้เมือง

| วัตถุประสงค์ของการกู้เงิน | อัตราเร้อยละของครัวเรือน | |
|---------------------------|--------------------------|---------------------|
| | หัวyหาด จ.นครพนม | บ้านบึง จ.มหาสารคาม |
| อาชีพเกษตรกรรม | 64.3 | 30.0 |
| อาชีพนอกเกษตรกรรม | 35.7 | 70.0 |
| รวม | 100 | 100 |

ตารางที่ 4.5 วัตถุประสงค์ของการกู้เงินจากกองทุนหมู่บ้านปีที่ 1 ในหมู่บ้านใกล้เมือง

| วัตถุประสงค์ของการกู้เงิน | อัตราเร้อยละของครัวเรือน | |
|---------------------------|--------------------------|-----------------|
| | หัวyหาด 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 บ้านห้วยหาด

| | | |
|-------------------|--------|---|
| เพาะปลูก | ได้แก่ | แตงกว่า |
| เลี้ยงสัตว์ | ได้แก่ | วัว สุกร ไก่ จิงหรีด |
| ประมง | ได้แก่ | เลี้ยงปลาในกระชัง ทำบ่อเลี้ยงปลาดุก |
| หัตถกรรม | ได้แก่ | จักسانหาด |
| ค้าขาย | ได้แก่ | ขายของชำ ขายก้าวเดี้ยง ขายปลาในตลาด ค้าขายเบ็ดเตล็ดในตลาด |
| ประกอบกิจการอิสระ | ได้แก่ | ทำอิฐบล็อก ทำขันมี Jin ซ่างไฟฟ้า (ซื้ออุปกรณ์ไฟฟ้า) |

หมายเหตุ บ้านบึง

| | | |
|-------------------|--------|---|
| เพาะปลูก | ได้แก่ | ทำนา ทำไร่ อ้อย เพาะเห็ด ทำไร่นาสวนผสม |
| เลี้ยงสัตว์ | ได้แก่ | สุกร ไก่ วัว ควาย |
| ค้าขาย | ได้แก่ | ขายของชำ เปิดร้านอาหาร เรือขายลูกชิ้นทอด เปิดแผงขายรองเท้า เรือขายน้ำแข็ง ใส รับซื้อปลาและผักจากหมู่บ้านมาขายในตลาด |
| ประกอบกิจการอิสระ | ได้แก่ | ร้านเสริมสวย เย็บจักรุตสาหกรรม ร้านซักอบรีดเสื้อผ้า โรงเรียนเอกชน(ซื้ออุปกรณ์สนับสนุนเด็กเล่น) |

โดยสรุป การใช้ประโยชน์จากการลงทุนหมู่บ้านเป็นไปตามพื้นฐานทางเศรษฐกิจของแต่ละชุมชน เนื่องจากชุมชนชนบทในภาคอีสานส่วนใหญ่ยังมีพื้นฐานทางเศรษฐกิจแบบเกษตรกรรมดั้งเดิม เงินจากการลงทุนจึงถูกนำไปใช้จ่ายในการลงทุนด้านการเกษตรเป็นส่วนใหญ่ เพราะโอกาสในการทำกิจกรรมของการเกษตรมีอยู่น้อยมากยกเว้นกรณีของหมู่บ้านที่อยู่ใกล้เมือง ซึ่งก็มีหมู่บ้านในอีสานจำนวนน้อยที่จัดอยู่ในลักษณะนี้ ในการทำการเกษตรของชาวอีสานนั้น ดังได้กล่าวมาแล้วในบทก่อนว่า เป็นการเกษตรที่ต้องอาศัยกับปัจจัยที่เกษตรกรควบคุมได้น้อยมาก 2 ประการ คือ ปัจจัยด้านภูมิประเทศทางธรรมชาติ และปัจจัยด้านภาระตลาด ทำให้เป็นการลงทุนที่มีความเสี่ยงสูง หากกิจการที่เกษตรกรนำเงินไปลงทุนประสบความล้มเหลว ก็จะส่งผลต่อการใช้คืนเงินกู้อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ซึ่งก็เป็นสิ่งที่ pragmatist ให้เห็นอย่างชัดเจนในการดำเนินงานกองทุนในระยะที่ผ่านมา อย่างไรก็ตาม เนื่องจากตัวเกษตรกรเองก็มีชีวิตที่ผูกโยงอยู่กับความเสี่ยงเช่นนี้มาเนื่องนาน จึงได้มีกลยุทธ์ในการจัดการกับความเสี่ยง เพื่อให้ครัวเรือนสามารถขับเคลื่อนการผลิตข้าวต่อไปได้ ดังที่ได้บรรยายมาแล้วในบทก่อน กลยุทธ์ที่สำคัญประการหนึ่งคือการสร้างความหลากหลายในการผลิตและการลงทุน และการใช้แรงงานในครอบครัวอย่างยืดหยุ่น ดังนั้น เราจะเห็นได้ว่า สวนใหญ่ เกษตรกรรมได้ใช้เงินกู้ที่กู้ไปอย่างด้วยตัว หรือที่เรียกว่า “ตรงตามวัตถุประสงค์” และในเวลาที่จะนำเงินมาคืน บางที (สวนใหญ่) ก็มิได้นำเงินทั้งหมดมาจาก การลงทุนตามวัตถุ

ประสบการณ์ที่มีผู้นำและกรรมการก็จะเข้าใจในสภาพภารณ์นี้ จึงมักมีได้ถือเป็นประเด็นความผิดพลาดร้ายแรง

1.3 การคืนเงินกู้

ในหมู่บ้านที่เป็นกรณีศึกษาทั้ง 10 กรณี อัตราการใช้คืนเงินกู้แก่กองทุนในปีแรกอยู่ที่ร้อยละ 100 ทุกแห่งบ้าน ส่วนหนึ่งเป็นเพราการณ์ประชาสัมพันธ์อย่างเข้มแข็งของภาครัฐ ทั้งตามสื่อสารมวลชนต่างๆ และโดยข้าราชการในท้องถิ่น จนกรรมการกองทุนและสมาชิกส่วนใหญ่มีความเชื่อว่า ถ้ากองทุนของหมู่บ้านของตนสามารถบริหารงานมีคุณใช้คืนเงินกู้ได้ครบและตรงตามกำหนดเวลาในปีแรก กองทุนนั้นก็จะได้รับอนุมัติให้ดำเนินอยู่ในหมู่บ้าน เป็นสนับติของชุมชนต่อไป ดังนั้น ทั้งกรรมการและสมาชิกจึงมีเป้าหมายตั้งกันว่า จะต้องใช้คืนเงินกู้ให้ได้ครบตามเป้า แม้ว่าเงินที่นำไปลงทุนจะยังไม่ออก夷เป็นรายได้ก็ตาม แต่การลงทุนในระยะเวลาที่ผ่านมาก มีปัญหาหลายประการ ทำให้ผู้กู้ต้องมีวิธีการที่พลิกแพลงและยืดหยุ่นในการหาเงินมาใช้คืน

ปัญหาในการลงทุนและการใช้คืนเงินกู้

การลงทุนและความสามารถในการใช้คืนเงินกู้เป็นประเด็นที่สัมพันธ์กัน การเลือกลงทุนในกิจการที่ก่อผลออก夷เป็นรายได้ เป็นปัจจัยเบื้องต้นที่จะทำให้ผู้กู้สามารถใช้คืนเงินกู้ได้ แต่ในหลาย ๆ กรณีจะพบว่า สมาชิกมีปัญหาในเรื่องการลงทุนในหลายรูปแบบ ดังนี้

1. กิจกรรมที่กู้เงินนำไปลงทุนประสบกับการขาดทุน ในพื้นที่วิจัยพบมากในการลงทุนปลูกแตงกวาในปีเพาะปลูก พ.ศ. 2545 ซึ่งแตงมีราคาตกต่ำมาก ทำให้เกษตรกรที่บ้านหนองพระที่กู้เงินนำไปลงทุนประสบกับภาวะขาดทุนทั้งหมด
2. กิจกรรมที่กู้เงินนำไปลงทุนไม่สามารถถอนทุนหรือสร้างกำไรได้ภายในระยะเวลา 1 ปี ในพื้นที่วิจัยที่พบรากคือการลงทุนซื้อวัวควายมาเลี้ยงเพื่อเอาลูก ซึ่งลูกวัวควายจะยังไม่โตพอที่จะขายได้ภายในเวลา 1 ปี ในเรื่องนี้ เกษตรกรจะทราบดีตั้งแต่ก่อนกู้แต่ก็คิดว่า จะสามารถหาเงินจากการรับจำจ้าง หรืออื่นๆ มาใช้คืนได้ นอกจากนี้ ยังมีการลงทุนอื่นๆ อีกที่ไม่สามารถคืนทุนได้ใน 1 ปี เช่น การลงทุนปรับที่นา และการลงทุนชุดสระเพื่อทำเกษตรผสมผสาน อย่างไรก็ตาม สำหรับเกษตรกรแล้ว กิจกรรมทั้ง 3 ประการดังกล่าวนี้ สามารถสร้างผลกำไรและความมั่นคงทางเศรษฐกิจได้ในระยะยาว จึงนับว่าคุ้มกับการลงทุน เพียงแต่ไม่สอดคล้องกับเงื่อนไขของกองทุนเท่านั้น
3. เงินที่กู้มาไม่เพียงพอ กับการลงทุนจึงนำเงินไปใช้จ่ายด้านอื่นแทน เพราะคาดการณ์ผิด หรือเพราเงินตกมาช้า เช่นในการซื้อวัว วัวมีราคาขึ้นเรื่อยๆ เงินที่กู้มาได้ไม่

พอที่จะซื้อ จึงนำเงินไปใช้จ่ายด้านอื่นแทน วิธีการแก้ปัญหา อาจใช้วิธีการลดเหลียง เช่น ใช้วิวัฒนาการที่มีอยู่เดิมเป็นหลักฐานกลับเกลื่อนว่าได้มีการลงทุน ซึ่งกรรมการ กองทุนก็มักจะรู้ทัน เพราะหมู่บ้านเป็นสังคมขนาดเล็กจึงมักรู้ข้อมูลภายในกันดี แต่ การจะจัดการอย่างไรนั้น อยู่ที่การตัดสินใจในหมู่กรรมการ กรรมการส่วนใหญ่จะไม่ เรียกเงินคืน แต่จะใช้วิธีการว่ากล่าวตักเตือน หรืออย่างที่เข้มงวดกว่านั้น คือการตัด สิทธิ์ไม่ให้กู้เงินในรอบต่อไป

4. บางกรณีจะเจบออกเหตุผลในการกู้ผิดไปจากความเป็นจริง เช่น ต้องการกู้เงิน เพื่อใช้จ่ายในการเดินทางไปทำงานในต่างถิ่น แต่กล่าวว่าจะไม่ได้รับอนุมัติ จึงบอกว่า จะนำไปซื้อวัว หรือไปลงทุนทำนา เป็นต้น
5. ช่วงจังหวะเวลาที่เงินกู้ตกมาไปตรงกับรอบการผลิตอย่างอื่นที่ต้องการเงินพอ ดี จึงนำเงินไปลงทุนทางอื่นที่ไม่ใช่เหตุผลที่ระบุไว้ในตอนขอกู้ เช่นที่บ้านหนองพระ ชาวบ้านต้องการกู้เงินซื้อวัว แต่เงินตกมาในช่วงที่เป็นฤดูปลูกแตง ชาวบ้านจึงนำเงิน ไปลงทุนปลูกแตงก่อน โดยวางแผนว่าเมื่อได้กำไรมากจากการแตงแล้วจึงค่อยนำไปซื้อวัว แต่ ปรากฏว่า ปีนั้นแตงราคาดก จึงไม่มีเงินไปซื้อวัว

วิธีการหาเงินมาใช้คืนกองทุนหมู่บ้าน ในกรณีที่การลงทุนมีปัญหา

1. นำเงินจากกิจกรรมส่วนอื่นๆ มาใช้คืน เช่นการไปรับจ้าง การขายผลผลิตทางการเกษตรอื่น วิธีการนี้จะทำสำเร็จในกลุ่มที่มีภาระวางแผนเตรียมการเพื่อหาเงินมาใช้คืน เป็นอย่างดี บางคนสามารถหาเงินมาใช้คืนได้ครบ บางคนหลายคนได้เพียงบางส่วน ก็ใช้การกู้เงินเสริม
2. การกู้ยืมเงินระยะสั้น มีแหล่งกู้ยืมเงินหลายแบบ ดังนี้
 - 2.1 กู้ยืมจากญาติพี่น้อง ส่วนใหญ่เป็นการกู้ยืมระยะสั้น (เพราะจะได้เงินกู้จากกองทุนอีกในรอบต่อไป) ก็มักจะไม่มีการคิดดอกเบี้ย เพราะถือว่าเป็นการช่วยเหลือ กันในหมู่ญาติพี่น้อง
 - 2.2 การหมุนกู้กันภายในกลุ่ม เช่น กลุ่ม 3 คนที่รับคำประทาน ก็จะไปกู้เงินมาเพียง คนเดียว (จากญาติ หรือนายทุนเงินกู้แล้วแต่กรณี) เมื่อได้เงินกู้รอบต่อไปจาก กองทุน ก็คืนเงินไป และนำเงินกู้ของตนที่ยืมมาได้จากการกองทุนหมู่บ้าน ให้อีกคน หนึ่งไปใช้หนี้กองทุน จนครบทั้งสามคน

- 2.3 กรรมการหรือผู้นำหมู่บ้านช่วยหาเงินกู้ที่ไม่มีดอกเบี้ยให้ เช่น นำเงินจากกลุ่ม
คอมทรัพย์ของหมู่บ้าน มาก่อนให้สมาชิกกู้ยืมไปใช้หนี้กองทุน โดยไม่เสียดอก
เบี้ย
- 2.4 กรรมการกองทุนหาแหล่งเงินกู้ระยะสั้นที่มีดอกเบี้ยให้ โดยเอกสารนภาพของ
ตนเป็นประกัน

ในสองกรณีหลัง เป็นการกระทำโดยกรรมการกู้อญี่แล้วว่า ผู้กู้จะได้เงินกู้อึกในรอบต่อ
ไป ซึ่งก็มีทั้งกรณีที่กรรมการประเมินแล้วว่า มีเหตุผลอันสมควรที่สมาชิกไม่สามารถ
หาเงินมาใช้หนี้คืนได้ (เช่น เป็นการลงทุนระยะยาวนานกว่า 1 ปี แต่เป็นการลงทุนที่
คุ้มค่า เป็นต้น) และกรณีที่กรรมการรู้ว่าเป็นการใช้เงินผิดประเภท ที่ไม่สามารถสร้าง
รายได้ที่คงอยู่ขึ้นได้ แต่ก็ช่วยเหลือ เพื่อสร้างภาพว่ากองทุนสามารถบริหารงานได้
ดี มีคนใช้หนี้ครบถ้วน

2. ปัญหาและอุปสรรคของการบริหารจัดการกองทุนหมู่บ้าน

กองทุนหมู่บ้านมีการบริหารงานโดยคณะกรรมการที่ได้มาจาก การเลือกตั้งโดยประชาชน
ในหมู่บ้าน โดยส่วนใหญ่กรรมการกองทุนจะมีจำนวน 15 คน (ตามระเบียบให้มีได้ตั้งแต่ 9 คนถึง
15 คน) โดยเป็นสตรีครึ่งหนึ่งตามที่กำหนดไว้ในระเบียบ ถึงแม้ว่าหมู่บ้านส่วนใหญ่จะเคยมี
ประสบการณ์มาบ้างแล้วในการบริหารจัดการโครงการพัฒนาต่างๆ ที่น่วงงานพัฒนาของรัฐบาล
เข้าไป รวมทั้งการบริหารกองทุนต่างๆ ด้วย เช่น กลุ่มคอมทรัพย์ กองทุน กช. คจ. กองทุนปั้นโ่อง
ธนาคารช้า ศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) เป็นต้น แต่ส่วนใหญ่เงินและทรัพยากรเหล่านี้ใน
แต่ละโครงการจะเป็นจำนวนไม่มากนัก (แม้ว่าเมื่อนำรวมกันจะเป็นจำนวนมากก็ตาม) ดังนั้น
การบริหารงานกองทุนหมู่บ้าน ซึ่งเป็นเงินทุนหมุนเวียน มิใช่เงินให้เปล่า จึงสร้างความหนักใจให้แก่
กรรมการกองทุนทุกๆ แห่งมากที่เดียว

เพื่อประโยชน์ต่อการพัฒนาและสนับสนุนงานกองทุนหมู่บ้าน ให้สามารถสร้างประโยชน์
แก่มวลสมาชิกและสร้างความเข้มแข็งของชุมชนโดยรวมต่อไปในอนาคต ผู้วิจัยจึงขอประมวล
ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในระยะเวลาดำเนินงานประมาณ 2 ปี อันนับเป็นช่วงเริ่มต้นของโครงการ
ปัญหาเหล่านี้ส่วนใหญ่เกิดขึ้นกับกองทุนที่ไม่เข้มแข็ง จากนั้น ผู้วิจัยจะกล่าวถึงจุดแข็งและ
การบริหารงานที่ทำได้ดีในบางกองทุน เพื่อเป็นบทเรียนแก่กองทุนอื่นๆ ต่อไป

ปัญหาและอุปสรรคที่พบในบางกองทุนที่ไม่เข้มแข็ง มีดังต่อไปนี้

1. กรรมการไม่มีประสบการณ์และทักษะในการบริหารกองทุนหมุนเวียน โดยเฉพาะอย่างยิ่งกองทุนหมุนเวียนซึ่งมีเงินจำนวนมาก ทำให้เกิดความไม่มั่นใจ กังวลใจ กลัวว่าจะทำผิดระเบียบ ประกอบกับการที่จะเบียบແບບฟอร์มต่างๆ ในระยะแรกยังไม่ลงตัว มีการเปลี่ยนแปลงอยู่บ่อยๆ ก็ยิ่งทำให้กรรมการเกิดความสับสน บางส่วนที่ไม่ได้รับข้อมูลที่ชัดเจนก็มีผลต่อการปฏิบัติตามาก
2. การฝึกอบรมกรรมการมีน้อยและไม่มีคุณภาพ ในสภาพที่กรรมการไม่มีประสบการณ์และทักษะ การอบรมเพิ่มพูนความรู้ ทักษะ และการจัดเวลาที่แตกเปลี่ยนประสบการณ์ ตลอดจนการจัดศึกษาดูงาน จึงเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง กรรมการเองส่วนใหญ่ยังขาดทั้งทักษะในด้านการบริหารกองทุน เช่น การทำบัญชี การพิจารณาโครงการ การติดตามงาน และทักษะด้านการพัฒนา แต่ปรากฏว่า การฝึกอบรมที่ทางราชการจัดให้กรรมการกลับมีน้อยมาก และไม่มีคุณภาพ ส่วนใหญ่กรรมการจะเรียนรู้ทักษะในการจัดระบบข้อมูล การทำบัญชี อย่างไม่เป็นทางการจากกระบวนการบางคนที่เป็นข้าราชการครูหรือข้าราชการบำนาญ
3. คนที่เสียสละทำงานเพื่อส่วนรวมมีจำนวนน้อย ทำให้กรรมการต้องรับตำแหน่งหัวช้อน ในปัจจุบัน คนในชุมชนชนบทต้องทำงานหลายอย่างจึงสามารถอยู่รอดได้ ทั้งการทำงาน ทำไร่ รับจ้างในท้องถิ่น รับจ้างต่างถิ่น คนจำนวนมากจึงมุ่งอยู่แต่การทำนาหากินเลี้ยงปากท้อง การที่จะหาคนที่จะเสียสละเวลามาทำงานส่วนรวมในบางชุมชนจึงเป็นเรื่องไม่ง่าย กรรมการที่ถูกเลือกเข้ามาจึงมักมีงานส่วนรวมด้านอื่นอยู่แล้ว จึงต้องรับภาระหนัก และบางครั้งไม่สามารถทำงานได้เต็มที่ จนเกิดความท้อ อยากจะลาออก

“การทำงานของคณะกรรมการ มีตำแหน่งหัวช้อนมาก แล้วก็มีแรงต่อต้านเยอะ ทำให้เกิดความรำคาญไม่มีใครยกเข้ามาทำงาน บ้างก็ว่างานคนได้น้อยได้มาก แล้วไม่ยอมรับพึงเหตุผลของคนอื่น มันไม่มีใครยกวับตำแหน่ง เช่น พี่... เป็นผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน เป็นกรรมการประจำ แล้วก็เป็นกรรมการอีกหลายชุด แล้วยังจะเอาแกมเป็นประธานกลุ่มเงินล้านกับกลุ่มเงินแสนอีก พูดง่ายๆ ว่าการทำงานแบบนี้มันไม่มีเงินเดือน มันก็เลยไปกระจุกตัวอยู่กับคนไม่กี่คนที่เข้ามาทำงาน แต่การมองของคนในชุมชนนั้นมองไม่เหมือนกัน บางคนก็คิดว่าพี่เขารวยคำน่าจะ มันก็เลยมีกระแสต่อต้าน ถ้า

เราจะแก้ปัญหานี้ มันต้องกระจายออกไป บางงานที่บอกว่าให้ห้าคนไปรอบร่ม เช่น ดูงานป่าชุมชน ชาวบ้านก็จะบอกว่าให้คนมีตำแหน่ง มีเงินเดือนไป คนที่ไม่มีเงินเดือนก็ไม่อยากไป อย่างผนนี้เป็นเหตุปฏิกิริยาการเงินแสตน แล้วยังจะเอาผนนไปเป็นเหตุปฏิกิริยาเงินล้านอีก ผนกโดยลาออกจากงานเป็นเหตุปฏิกิริยาเงินล้าน ผนว่าเป็นแค่กรรมการกลุ่มเงินแสตนก็พอแล้ว."

4. กรรมการและสมาชิกขาดประสมการณ์และความเชื่อมั่นในการทำงานเป็นกลุ่ม บางชุมชนแม้จะเคยมีโครงการพัฒนาของรัฐเข้ามา ซึ่งมักเน้นในเรื่องการทำงานเป็นกลุ่ม แต่เป็นกลุ่มแบบฉบับฉาย บางทีก็กลุ่มก็ล้ม เพราะคนมักคิดเอาประโยชน์จากกลุ่ม จากประสบการณ์เชิงลบเช่นนี้ ทำให้ชาวบ้านมีทัศนคติไม่ดีต่อการทำงานเป็นกลุ่มและต่อคนที่เข้ามาทำงาน ทำให้คนดีและคนที่มีความสามารถไม่ต้องการทำงานเพื่อส่วนรวม

"ผนว่าชุมชนเราไม่ชอบทำอะไรที่เป็นสหกรณ์ มันยากที่สุด เพราะเข้าเป็นตัวของตัวเอง เข้าเคยบริหารเฉพาะในครอบครัวของตัวเอง---แม้แต่เครือญาติเป็นคนตระกูลเดียวยังรวมกันไม่ได้---ถ้าจะทำกลุ่มปลาร้าไม่ต้องคิดเลย ทำไม่ได้หรอก ผนกยังไม่รู้ว่ามันเป็นเพราะอะไร อย่างไปงานศพต่างๆ ผนกพยายามไปตามดู ผนกำลังหาเหตุผล ตรงนี้เหมือนกัน ที่แน่ๆคือ มันไม่เคยมีครรภ์กลุ่มมาก่อน ถ้ามันมีกลุ่มใหญ่ที่ขึ้นมา แน่นๆ ก็ไม่ประสบผลสำเร็จ ยังไม่เคยมีเหตุผลหนึ่งที่รวมไม่ได้ อย่างมีงานบวกกว่าให้ไปยกตั้งเครื่องไฟช่วยกัน ก็จะบอกว่า "ไปเถอะ ผนจะไปตลาด จะไปรับลูก จะไปเบิกเงิน" ทุกคนมีเหตุผลสารพัด คนที่เสียสละก็จะเป็นคนเก่า ชุดเดิม เคยมี 3 คน ก็ยังคงเป็น 3 คน เหมือนเดิม พอนึกการดำเนินงานต่อไปเรื่อยๆ ก็จะแบ่งพรครับแบ่งพวกรอกไปอีก เป็นพวกรับงาน พวกรับงาน ที่ผนสั่งเกตมาเป็นแบบนี้ทุกงาน"

5 กรรมการไม่เข้าใจบทบาทหน้าที่ตามตำแหน่งของตน กรรมการกองทุนบางแห่งไม่เข้าใจในภาระหน้าที่ตามตำแหน่ง หรือบางที่เข้าใจแต่ไม่ทำงาน ทำให้งานไปตกหนักที่กรรมการเพียงบางคน "บางคนมีตำแหน่งประชาชนพันธ์ ก็ไปทำหน้าที่ทวงหนี้" เป็นต้น

6 กรรมการไม่มีวิธีการควบคุมไม่ให้สมาชิกใช้เงินผิดวัตถุประสงค์ ส่วนหนึ่งเป็นเพราะการติดตามงานหย่อนยาน แต่อีกส่วนหนึ่งก็เป็นเพราะกรรมการเองก็เข้าใจว่านี้เป็นวิธีปฏิบัติที่ทำกันอยู่เป็นประจำ ถือว่าเมื่อได้เงินก็ไปแล้วก็เป็นสิทธิของผู้กู้ ขอให้หาเงินมาใช้ให้ได้ก

พอ (ในขณะที่บางชุมชนที่กรรมการเข้มแข็ง อาจมีการแยกแยะว่าการใช้เงินผิดวัตถุประสงค์ เป็นไปอย่างสมควรหรือไม่ ถ้าเป็นเหตุสุดวิสัยจริงๆ ก็จะอนุญาต แต่ถ้าไม่มีเหตุอันสมควร ก็จะตัดเงินกู้ในครั้งต่อไปลง เป็นต้น)

บทเรียนจากกองทุนที่บริหารงานได้ดี มีดังนี้

1. กรรมการสามารถนำบทเรียนจากประสบการณ์โครงการอื่นหรือกองทุนอื่นมาปรับใช้ในการบริหารกองทุนหมู่บ้าน หมู่บ้านส่วนใหญ่จะเคยมีประสบการณ์ในการทำโครงการพัฒนาต่างๆร่วมกับภาครัฐมาแล้ว บางโครงการก็ประสบความสำเร็จ บางโครงการก็ล้มเหลว เมื่อมาบริหารกองทุนหมู่บ้าน ถ้ากระบวนการมีความตั้งใจจริงในการทำงาน ก็จะสามารถนำเค็บทเรียนจากการทำงานในอดีตทั้งที่ประสบความสำเร็จและที่ล้มเหลวมาปรับใช้ได้ กรรมการกองทุนหมู่บ้านที่เป็นผู้หลงท่านหนึ่ง เล่าให้ฟังว่า

“พากันฉันก็พอรู้เรื่องการทำงานที่ผ่านมาคร่าวๆ เขาเล่าให้ฟังบ้าง พอเข้ามาทำแล้วรู้สึกการบริหารที่ผ่านมาล้มเหลว เกิดจากให้เจ้าหน้าที่คิดให้ บางครอบครัวได้กู้หлатย์โครงการจนไม่สามารถใช้เงินคืนได้ ก็มาจัดระเบียบกันใหม่ มีกรรมการเก่าเป็นพี่เลี้ยง บทเรียนประสบการณ์ที่ล้มเหลวจากหлатย่า โครงการ ทำให้เรารู้ว่าทำแบบเดิมไม่ได้อีกแล้ว เขาก็จะนำเสนอว่าทำอย่างนั้นมันล้มเหลว ถ้าทำอย่างนี้จะมีเงินหлатย์ล้านแล้ว เราถึงรู้ว่าครอบครัวหนึ่งยังไห้หлатย่า กองทุนแล้วก่อให้เกิดปัญหา มันมีข้อมูลของการกู้ยืมอยู่ในแฟ้มใหญ่ เราจะรู้ตลอดว่าคนนี้ยืมไปทำอะไรบ้างแล้ว ใครส่งไม่ได้ ถ้าหากเรายังเชาอดีตและปัจจุบันมาร่วมกันแล้วมันก็จะล้มเหลวอีก เราต้องมาคุยกันทั้งหมด ทั้งสมาชิกและหัวหน้า (หมายถึงเจ้าหน้าที่จากองค์กรพัฒนาเอกชน-ผู้วิจัย) ก็มาให้คำแนะนำอยู่ประจำ เพื่อทำให้อนาคตมันดีขึ้น”

2. สามารถประสานทรัพยากรบุคคลในชุมชนหรือจากที่ใกล้เคียงมาช่วยงานกองทุนได้ เช่น ในกระบวนการกองทุนมีทั้งผู้อาวุโสที่เป็นที่เคารพนับถือของชาวบ้าน และมีคนรุ่นหนุ่มรุ่นสาวที่เรียนหนังสือจบชั้นมัธยม แต่ไม่ได้เรียนต่อและทำการเกษตรหรือประกอบกิจการอยู่ในหมู่บ้าน ซึ่งคนหนุ่มสาวจะเรียนรู้ไว สามารถจัดเก็บข้อมูลหรือทำบัญชีได้เก่งกว่าคนมีอายุ เป็นต้น

“การล้มเหลวของกลุ่มต่างๆ สอนให้เกิดความคิด กลุ่มคนรุ่นใหม่ได้เอกสารณ์ที่เราทำ ที่เราล้มเหลวมาเป็นบทเรียน--อีกอย่างหนึ่งคืออยากรู้ว่าในเมื่อที่มีความรู้ ความจำดีๆ เข้ามาร่วมกับผู้เฝ้าผู้แก่ที่มีประสบการณ์--การศึกษา ก็มีส่วนเด็กเดี่ยวนี้ก็เรียนจบ ม.3 เขาก็จะเก่ง เขาไม่ได้ไปทำงานข้างนอก อยู่บ้านเจียระไน พลอย เลี้ยงหมู แล้วก็มาช่วยงานคณะกรรมการได้”

3. กรรมการมีประสบการณ์ในการทำงานพัฒนา ในพื้นที่ที่ศึกษาไว้จริง มีบางพื้นที่ซึ่งเป็นพื้นที่ทำงานด้านการพัฒนาขององค์กรพัฒนาเอกชนมานาน ซึ่งการทำงานขององค์กรเอกชน ส่วนหนึ่งจะให้ความสำคัญกับการเปิดประสบการณ์ของผู้นำ โดยการจัดการศึกษาดูงานตามหมู่บ้านต่างๆ ที่ทำงานพัฒนาประสบความสำเร็จ ในหมู่บ้านแบบนี้ กรรมการจะบริหารงานด้วยความมั่นใจ และมีทิศทางที่ชัดเจนกว่าชุมชนทั่วไป จากคำบอกเล่าต่อไปนี้ จะเห็นได้ว่า กว่าที่กรรมการและชุมชนจะสามารถร่วมมือร่วมใจในการพัฒนาชุมชน ก็ได้ผ่านบทเรียนที่ล้มเหลว และประสบการณ์ต่างๆ มากพอสมควร

“พวง陌ก็ได้ประสบการณ์จากไปดูงานหลายๆ ที่ เขาก็แนะนำบ้าง เจ้าหน้าที่เข้ามาแนะนำบ้างว่าควรจะเอกชนรุ่นใหม่เข้ามาเสริม และได้ไปดูงานที่มุกดาหาร ที่เขื่อนน้ำโขนบ้าง ที่กาฬสินธุ์บ้าง”

“การรวมกลุ่มเริ่มตั้งแต่ปี พ.ศ. 2526 ที่แพลง [องค์กรพัฒนาเอกชน] เข้ามา ก่อนหน้านี้บ้านหนองหินไม่มีการรวมกลุ่มทำกิจกรรมในหมู่บ้าน แต่ก่อนผมไม่รู้จักอะไรเลย แพลงถามว่ามีปัญหาอะไรในหมู่บ้าน ผมไม่รู้จักว่าปัญหาคืออะไร --- รูปแบบกิจกรรมเข้ามาจะมีการให้เปล่ามาก ก่อนที่จะให้เขากิจกรรมเหมือนกับเดี่ยวนี้แหละ แต่ว่าความบกพร่องของชุมชนคือ ไม่รู้ว่าจะเริ่มนับอย่างไร ไปนับปลายมากก่อนก็มี ล้มกันระเนระนาด ไม่เหมือนทุกวันนี้ สมัยนั้นเจ้าหน้าที่จะแนะนำมีปัญหาอะไร อยากให้แพลง (หมายถึง องค์กรพัฒนาเอกชน - ผู้วิจัย) ช่วยอะไร ชาวบ้านก็จะบอกว่าแล้วแต่หัวหน้า พวง陌ไม่รู้จักอะไรหรอก อะไรที่ทำเลย บางครั้งเจ้าหน้าที่จึงตัดสินใจเอง สุ่มสอบถาม แต่ก่อนทำคล่องน้ำ ทำโถง ทำส้วม ทำสร่าน้ำ น้ำบาดาล แต่ปัญหาจริงๆ ของหมู่บ้านคืออะไร เรายังไม่รู้ มีแต่เจ้าหน้าที่พำพอด พอดีเริ่มมาทำเองก็เกิดการเปลี่ยนแปลง ได้ทำกับเจ้าหน้าที่นานก็เริ่มเรียนรู้ว่า ความจำเป็นจริงๆ ไม่ใช่สิ่งที่กำลังทำอยู่ ก็ไปดูงานแรกๆ ก็ไม่ได้เกิดจากความคิดของชาวบ้านจริงๆ เจ้าหน้าที่ก็จะตาม

ว่าอย่างไปดูงานใหม่ อย่างไปเที่ยวใหม่ ชาวบ้านก็บอกว่า “ไปก็ไป ไปดูพ่อมหาอุญ พ่อชาลี พ่อพาย พ่อไปศึกษาดูงานแล้วก็เลยเริ่มมีแนวความคิดกลับมาทำ เริ่มมีการบริหารจัดการเอง ซึ่งมีนาคราช-ครายก็เริ่มมีการขยายผลไปเรื่อยๆ”

4. กรรมการเปิดโอกาสให้สมาชิกเข้ามามีส่วนร่วม ในหมู่บ้านที่จัดการกองทุนได้ดี พ布ว่ากรรมการให้ความสำคัญกับการพบปะกับสมาชิกอย่างสม่ำเสมอ บางทีก็ในรูปของการประชุม บางทีก็ในรูปของการพบปะแบบไม่เป็นทางการ มีการตรวจสอบและตักเตือนหากสมาชิกนำเงินไปใช้ผิดวัตถุประสงค์ และมีการนำปัญหาต่างๆมาปรึกษาหารือกัน ไม่ใช่รวมการทำไปโดยสมาชิกไม่วบรู้ด้วย

“นัดส่งเงินกองทุนของทรัพย์ทุกวันที่ 4 ของเดือน ส่วนกองทุนเงินล้าน ถ้าไม่มีวาระจะไม่เปลี่ยนแปลงก็ไม่ได้ประชุม ทุกวันที่ 4 ทุกคนจะต้องมา ทั้งมาส่งและมาเยี่ยม จำเป็นต้องมา ก็จะประชุมทุกเดือนทุกวันที่ 4 แต่ถ้ามีเรื่องด่วนก็อาจจะประชุมก่อนตักเตือนสมาชิกก่อน หรือ เรื่องให้ทำจริงตามที่ยืม มีกรรมการคอยตรวจสอบ ประธานก็เป็นห่วงว่าลูกบ้านเขาเงินไปทำจริงหรือไม่ เขายังไใช้วัตถุประสงค์อื่นหรือไม่ ถ้าไปเลี้ยงหมูทำจริงหรือไม่ --- นอกจากนั้นก็จะเป็นงานส่วนอื่น เช่น เรื่องจากการซื้อขาย สมาชิกก็ให้ความสนใจ มีการซักถามการทำงานของรัฐบาล”

5. กรรมการเข้าใจปัญหาของสมาชิกและมีความยึดหยุ่นในการบริหารงาน ไม่ยึดกฎเกณฑ์แบบตายตัว ในหมู่บ้านที่กรรมการบริหารงานได้ดี พ布ว่ากรรมการเข้าใจปัญหาของสมาชิก สามารถแยกแยกออกว่า สมาชิกคนใดมีความตั้งใจในการประกอบอาชีพ หรือสมาชิกคนใดไม่มีความรับผิดชอบ ก็มีวิธีการจัดการตามความเหมาะสมสมด้วยความปราณາดีต่อสมาชิก ไม่ได้ยึดกฎเกณฑ์ตายตัว รวมทั้งให้คำแนะนำที่เหมาะสม เช่น แนะนำให้มีการวางแผนสร้างรายได้ระยะสั้นและระยะยาว นอกจากนี้ เมื่อรู้แล้วว่าในการลงทุนซื้อวัวผู้幹ไม่สามารถใช้เงินคืนได้แล้ว หากต้องขายวัวก็จะขาดทุน หากไม่ขายต้องไปกู้เงินเสียดอกเบี้ย ก็จะตอกย้ำในภัยจราจรของการเป็นหนี้ กรรมการก็ช่วยหาทางออก โดยการให้กู้เงินกู้มีความทรัพย์ โดยคิดดอกเบี้ยต่ำ เป็นต้น

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

เงินจากกองทุนอื่นๆ ในหมู่บ้าน มาส่งเงินคืนกองทุนหมู่บ้าน เป็นการป้องกันไม่ให้สมาชิกเกิดปัญหาภาระหนี้สินนอกระบบ หรือต้องอพยพแรงงานไปรับจ้างนอกหมู่บ้าน เพื่อหาเงินมาส่งคืนกองทุนหมู่บ้าน (ข) แนะนำให้ภูมิเงินไปลงทุนทำกิจกรรมอื่นๆ ที่ให้ผลตอบแทนระยะสั้นควบคู่ไปด้วย เพื่อจะได้มีรายได้มาหมุนเวียนช่วยเหลือ ผู้ใหญ่บ้านเล่าว่า

“พอเงินล้านเข้ามาในช่วงแรกเรา (เข้า) รู้สึกกังวล เนื่องจากกิจกรรมที่เข้า (สมาชิก) ทำงานอย่างมันไม่ใช่รายได้เป็นปี มันเป็นรายได้ 2-3 ปี ถ้าซื้อวัวมา 1 ปี แล้วขายเพื่อใช้หนี้จะขาดทุน พวกรหัสการค้า (พ่อค้าวัว) เขาจะดูว่าช่วงนี้คนจะต้องขายวัวใช้หนี้เขาก็จะ加ราค่า ช่วงนี้จะต้องเอาเงินออกเขาก็จะเพิ่มราคा ผู้กำลังเป็นห่วงว่าถ้าส่งเงินเป็นปี ฐานะความเป็นอยู่ก็จะไม่ดีขึ้น ก็จะต้องเป็นหนี้อยู่ เข้า (สมาชิก) ต้องทำอีก กิจกรรมหนึ่งคือ การเลี้ยงรายเดือน เช่น การเลี้ยงหมู เราจะมีกิจกรรมเสริมอยู่ เช่น เอาเงินหมุนมาใช้หนี้เงินวัว”

“ผมก็จะมองเห็นปัญหาที่จะเกิดขึ้นในหมู่บ้าน เมื่อพิจารณาคำขอภัย ส่วนใหญ่ซื้อวัวกับซื้อหมู ซื้อวัวส่วนใหญ่ปีแรกจะขายไม่ได้กำไร เพราะมันกำลังท้อง มันไม่มีอะไรดีขึ้น ก็เลยคิดว่าจะเอาเงินกลุ่มคอมทรัพย์ให้เขากู้ก่อน เพื่อให้เขาได้เลี้ยงวัวต่อ ก็เลยปรึกษา กับกรรมการ มาดูเงินกองทุนในบัญชีหมู่บ้าน มีอยู่ 61,000 บาท แล้วคุยกับสมาชิกให้เขากำหนดดอกเบี้ยเอง แล้วเอาเงินให้เข้าไปส่งกองทุนหมู่บ้าน และทำสัญญาภัยใหม่ เขาจะได้ไม่ต้องขายวัว และกองทุนของหมู่บ้านก็จะเพิ่มขึ้น ดอกเบี้ยร้อยละ 50 สองครั้ง ให้กู้ 2 วัน ถ้ายืม 10,000 บาท ก็ต้องจ่ายดอกเบี้ย 50 บาท แล้วถึงจะกู้เงิน ล้านต่อได้... เงินทุนที่นำมาให้กู้ได้เงินก็มาจากเงินกองทุนของแพลง กองทุนประจำ เงินสงเคราะห์ เป็นเงินจากหลายๆ โครงการ ชาวบ้านก็จะได้เลี้ยงวัวต่อ เขาก็เห็นว่าเราคิดดี เพราะเงินที่นำมาซื้อยกเป็นเงินของเขามีอนันต์ ขณะเดียวกันเงินนั้น ก็จะถ่ายทอดไปถึงลูกถึงหลาน”

6. สามารถบริหารงานกองทุนโดยเชื่อมโยงกับงานกองทุนอื่นในชุมชน การบริหารงานแบบเชื่อมโยงกันนี้ มีได้หมายความว่า เอาเงินมารวมกัน หรือวางแผนภาระเบี้ยบให้เป็นแบบเดียวกัน แต่หมายถึง การถ่ายเทข้อมูล บทเรียน และประสบการณ์ระหว่างกระบวนการของแต่ละกองทุน หรือบางที่มีกระบวนการที่อยู่ในทั้งสองกองทุนบ้างจำนวนหนึ่ง เวลาได้ป้องรวมหรือได้ความรู้

มาก็มาเล่าสู่กันฟัง รวมทั้งการแลกเปลี่ยนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพการรักษาและการสำรองคืนของสมาชิกที่มีปัญหาด้วย

“การเขื่อมโยงกับกลุ่มเงินล้าน จะเขื่อมในรูปแบบของคณะกรรมการ คือ คณะกรรมการจะเป็นคนที่เคยดำเนินการในกลุ่มของทรัพย์มาก่อน กิจกรรมก็จะคล้ายๆ กัน กิจกรรมที่ปล่อยภัยพิจารณาจาก ความเป็นไปได้ และใช้ประสบการณ์จากกลุ่ม ของทรัพย์มาเป็นฐาน แต่ก่อนจะยื่นเงินล้านจะต้องเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มของทรัพย์ ก่อน เป็นหลักประกัน”

“เราถึงรู้ว่าครอบครัวหนึ่งยืมได้หลายๆ กองทุนแล้วก่อให้เกิดปัญหา มันมีข้อมูล ของการรักษาอยู่ในแฟ้มใหญ่ เราจะรู้ตลอดว่าคนนี้ยืมไปทำอะไรบ้างแล้ว ใครส่ง ไม่ได้ ถ้าหากเรายังเชื่อดีตและปัจจุบันมาร่วมกันแล้วมันก็จะล้มเหลวอีก เราต้อง มาตรฐานทั้งหมด ทั้งสมาชิกและหัวหน้าก็มาให้คำแนะนำอยู่ประจำ เพื่อทำให้ อนาคตมั่นคงขึ้น”

7. กรรมการมีความกระตือรือร้นที่จะเรียนรู้และพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง และ มีการคัดเลือกคนที่เหมาะสมไปรับการอบรม ในกองทุนที่กรรมการทำางได้ พ布ว่า กรรมการส่วนใหญ่มีความสนใจที่จะเพิ่มพูนความรู้ของตนเองในส่วนที่ยังไม่รู้ และยังมีการคัด เลือกคนที่เหมาะสมไปรับการอบรมด้วย ไม่เป็นการผูกขาดความรู้อยู่ในคนเพียงไม่กี่คน

“กรรมการอย่างเพิ่มความรู้ เพราะที่ทำอยู่นี่มันแค่กิจกรรมประจำเดือน เนื่องในเรานี่ ข้าวนี้แหละ อยากรู้มากกว่านี้ อยากแปรรูปอาหาร อยากเปิดเชียงหมู เป็นต้น อยาก ให้เรียนรู้เกี่ยวกับบัญชี การบันทึกให้มากๆ ในอนาคตถูกกองทุนเงินล้านเราก็มีแล้ว เจ้า อาจจะบันทึกข้อมูลในคอมพิวเตอร์ ผูกกำลังติดต่อ กศน. มาสอน ตอนนี้เข้าจับฉลาก สอนวันละ 2 ตำบล เขาจะออกมาสอนที่ อบต. สอนโดยอาจารย์ของ กศน. เขาจะ สอนทุกวันพฤหัส สอนพื้นฐาน แต่ยังไม่เคยไปเรียน ยังไม่รู้ข้อมูลมาก”

8. กรรมการทำงานด้วยจิตใจอาสาสมัคร

การทำงานส่วนรวมต้องการจิตใจทำงานแบบอาสาสมัคร ในการดำเนินงานกองทุนหมู่ บ้านในปีแรกไม่มีค่าตอบแทนให้กรรมการเลย บางครั้งกรรมการก็ต้องออกเงินส่วนตัวเป็นค่ารถ

ค่าถ่ายเอกสารมี แม้ว่าในปีต่อมา กองทุนส่วนใหญ่จะมีการจัดสรรเงินส่วนหนึ่งไว้ตอบแทนกรรมการ แต่ในความเป็นจริงแล้ว ค่าตอบแทนที่ให้นั้น นับว่าน้อยมาก ถ้าจะคิดในแง่เศรษฐกิจ แล้วถือว่าไม่คุ้ม การมีจิตใจแบบอาสาสมัคร ที่เสียสละประโยชน์ส่วนตัวเพื่อประโยชน์ส่วนรวมจึงเป็นสิ่งที่จำเป็น

“กรรมการ 8 คน แต่ปีนี้เขามีเงินเดือน เพราะทุนยังน้อย แต่ถ้าเงินขาดกรรมการก็ต้องเอาเงินส่วนตัวออก พากค่าเดินทางต่างๆ ของกรรมการ ตอนนี้เงินค่าเดินทางไปภาค-ตอน ค่าเอกสารต่างๆ กรรมการเอาเงินส่วนตัวออกไปก่อน แล้วค่อยมาเบิกคืนตอนได้ดอกเบี้ยเข้ามาหมดแล้ว”

จากที่กล่าวมาข้างต้น จะเห็นได้ว่า ในการดำเนินงานในระยะหนึ่งปีกว่าที่ผ่านมาตน กองทุนหมู่บ้านสามารถจัดสรรเงินกู้ออกไปให้แก่สมาชิกและติดตามให้มีการใช้คืนเงินกู้ได้ตามเป้าหมาย แต่ก็ยังมีได้หมายความว่า เป็นการดำเนินงานได้ตามเป้าหมายของโครงการ ในเชิงของ การบริหารงานนั้น กองทุนหมู่บ้านได้ประสบปัญหาหลายประการ ส่วนหนึ่งเป็นเพราะกรรมการไม่มีประสบการณ์ในการบริหารจัดการกองทุนแบบเป็นเอกเทศมาก่อน รวมทั้งขาดประสบการณ์และความเชื่อมั่นในการทำงานเป็นกลุ่ม ผนวกกับระบบการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก เช่นการฝึกอบรม ยังไม่เข้มแข็งและยืดหยุ่นเพียงพอ แต่ในขณะเดียวกัน ก็มีบางกองทุนที่สามารถบริหารจัดการได้เป็นอย่างดี และมีบทเรียนที่จะเป็นประโยชน์ต่อการทำงานในพื้นที่อื่นๆได้ด้วย

ในลำดับถัดไป ผู้วิจัยจะได้ประเมินถึงผลการดำเนินงานกองทุนที่มีต่อยุทธศาสตร์ครอบครัว รวมทั้งผลกระทบของกองทุนหมู่บ้านต่อการกระตุ้นเศรษฐกิจระดับรากหญ้า และผลกระทบต่อทุนสังคม ทุนความรู้ และความเข้มแข็งของชุมชนโดยรวม

3. กองทุนหมู่บ้านกับยุทธศาสตร์ครอบครัว

ในท่ามกลางแรงกดดันจากภายนอก ชีวิตรอบครอบครัวชวนาและชวนบหือสานโดยทั่วไปสามารถควบคุมได้น้อยมาก คือสภาพรวมชาติ ดินฟ้าอากาศ และระบบตลาด ชวนาอีสานได้พยายามสร้างความมั่นคงในการทำมาหากินเพื่อการดำรงชีวิตให้อยู่รอดได้ขึ้นมา สรุปได้เป็นยุทธศาสตร์ที่สำคัญ 5 ประการ ดังนี้ (ดูรายละเอียดในบทที่ 3)

1. การผลิตเพื่อบริโภคภายในครอบครัวไปพร้อมๆกับการผลิตเพื่อการค้า
2. การแตกกิจกรรมทางเศรษฐกิจของครัวเรือนออกไปอย่างหลากหลาย ทั้งนอก

ໄວ່ນາແລະນອກປາຄກາຮເກຊຕຣ

3. ກາຮພຍາຍາມຮັກຊາທີ່ດິນເພື່ອກາຮເກຊຕຣຂອງຄຣອບຄຣວໄກ້
4. ກາຮຄອງບຫບາທຂອງຄຣອບຄຣວໄກ້ໃນສູນະເປັນໜ່ວຍໃນກາຮຈັດສວຣແຮງການແລະ
5. ກາຮດຳເນີນກິຈກຣມທາງເທຣະສູກິຈໂດຍອີງອຸ່ປນສູນຖຸນຊຸມຊັນ ດື່ອທຸນອຣມ໌ຊາດີ
ຖຸນຄວາມຮູ້ ແລະຖຸນສັ່ຄມ

ໃນສານກາຮນີ້ ເມື່ອກອງຖຸນໝູ່ບ້ານໄດ້ຕກໄປຄື່ນໝູ່ບ້ານໃນສູນທຸນເງິນຕຣາ ທີ່ຄຣວ
ເຮືອນຕ່າງໆສາມາຮັດທີ່ຈະຍືບຍື່ນມາໃໝ່ໄດ້ ໂດຍຈ່າຍດອກເບີ່ຍຕໍ່າ ແລະມີກຣມກາຮທີ່ເປັນສມາຊີກຂອງຊຸມ
ຊຸມເອງເປັນຜູ້ບົວຫວາງນ ແລະສາມາດກຳໜາດຮະບັບກວ່າເກຣນທີ່ຕ່າງໆໄດ້ໃນຮະດັບໜຶ່ງ ຈຶ່ງປາກງວ່າ
ຄຣວເຮືອນຕ່າງໆກີ່ໄດ້ນໍາເງິນຈາກກອງຖຸນໝູ່ບ້ານ ໄປຕອບສັນຍຸທອສາສຕຣີເພື່ອກາຮດຳຮັງຊີວິຕ
ຂອງຄຣອບຄຣວ ຕາມຈຸດເນັ້ນທີ່ຜົນແປປໄປຕາມສັກຍກາພຂອງແຕ່ລະຄຣວເຮືອນ ພາຍໃຕ້ເງື່ອນໄຂຂອງກອງ
ຖຸນ ເຊັ່ນ ຍຸທອສາສຕຣີທີ່ສຳຄັນຂອງໜ້າວໜັນບໍ່ສານປະກາດແຮກຄືກາຮພລິຕທາງກາຮເກຊຕຣເພື່ອຍັງຊື່ພ
(ເຊັ່ນ ຊ້າວນາປີ ເກັບ ລໍາ ໄຫາຫາຈາກອຣມ໌ຊາດີ) ໄປພ້ອມາກັບກາຮພລິຕພື້ພານີ້ຍື່ງ ເງື່ອນໄຂຂອງ
ກອງຖຸນໝູ່ບ້ານຄື່ອງເປັນເງິນຍື່ນທີ່ຕ້ອງໃຫ້ຄື່ນ ດັ່ງນັ້ນ ໃນດ້ານກາຮພລິຕທາງກາຮເກຊຕຣ ຈະມີກາຮນຳເງິນໄປ
ລັງຖຸນໃນກາຮພລິຕພື້ພານີ້ຍື່ງມາກທີ່ສຸດ ແຕ່ກົມື່ທີ່ເອົາໄປພລິຕຊ້າວນາປີດ້ວຍ ເພຣະແມ່ວ່າ ຊ້າວນາປີຈະມີ
ວັດຖຸປະສົງຄໍ່າລັກໃນກາຮພລິຕຄື່ອງເພື່ອກາຮບຣິໂກດ ແຕ່ໜ້າວນັກຂ້າຍໜ້າວດ້ວຍ ສຳຮັບຍຸທອສາສຕຣີທີ່
ສອງທີ່ວ່າດ້ວຍກາຮແຕກກາຮພລິຕອອກໄປຢ່າງໜລາກໜລາຍ ທັ້ງໃນແລະນອກກາຮເກຊຕຣ ນອກກາຮເກຊຕຣທີ່
ສຳຄັນຄື່ອງກາຮອອກໄປຮັບຈ້າງໃນຕ່າງຄື່ນທັ້ງໃນແລະນອກປະເທນນັ້ນ ຈຶ່ງປາກງວ່າມີກາຮກູ້ເງິນໄປເພື່ອກາ
ນີ້ນ້ອຍມາກ ອ້າວົງແບບໜລບເລື່ອງ ທັ້ງນີ້ເນື່ອງຈາກກຣມກາຮຍັງໄໝແຈ້ວ ເປັນສິ່ງທີ່ສາມາຮັດໄດ້ໜ້າວ
ໄມ່ຕາມກວຽະເບີຍທີ່ນີ້ຍື່ງ ເປັນຕົ້ນ

ໂດຍສຽງ ກາຮກູ້ເງິນຈາກກອງຖຸນໝູ່ບ້ານໄປຕອບສັນຍຸທອສາສຕຣີກາຮດຳຮັງຊື່ພ ຈະ
ປາກງວ່າໃໝ່ເຫັນໃນຮູບແບບຕ່າງໆ ດັ່ງນີ້

- ກາຮກູ້ເງິນສ່ວນໃຫຍ່ເປັນກາຮກູ້ໄປລັງຖຸນດ້ານກາຮເກຊຕຣ ໂດຍເນັພາຍ່ອຢ່າງຍິ່ງເກຊຕຣເພື່ອ
ກາຮຄ້າ ທີ່ມີຄວາມເສື່ອງສູງ ຈາກປັ້ງຈັຍທີ່ຄວບຄຸມໄມ່ໄດ້ຄື່ອງ ອຣມ໌ຊາດີແລະຄລາດ ທຳໄໝໃນ
ໜລາຍໆທີ່ ກາຮລັງຖຸນໄມ່ໄດ້ພລິຕອອກແຫນຕາມທີ່ຄາດຄົດ (ວ່ວ ແຕງກວາ ໄກ່) ແຕ່ໜ້າວບ້ານກີ້
ພ້ອມທີ່ຈະເລື່ອງຕ່ອໄປ ວິທີກາຮແກ້ປ່າຍຫາກີເປັນໄປຕາມແບບທີ່ເຄຍທຳມາຄື່ອງ ຮັນໄປໜ່າຍ
ໄດ້ຈາກກາຮປະກອບກິຈກາຮອື່ນໆ ທີ່ໜລາກໜລາຍ ເຊັ່ນ ກາຮຮັບຈ້າງ ຂ້າຍໜ້າວ ທັດກຣມ ມາ
ໃໝ່ນີ້

- การกู้เงินบางส่วน เครื่องปั่นทุนเพื่อปรับปรุงพื้นที่ดิน ซึ่งจะให้ผลที่ยั่งยืนในระยะยาว เช่น การปรับที่นา การขุดสร้างทำเกษตรผสมผสาน ซึ่งก็จะช่วยให้เกิดความสำคัญของการเกษตรในมุมมองของชาวนา รวมทั้งความผูกพันกับที่ดินด้วย
 - การลงทุนในกิจการค้า และวิสาหกิจรายย่อยมีน้อย เพราะเศรษฐกิจพื้นฐานในชนบทอีสานยังเป็นแบบเกษตรกรรม และมีส่วนที่เป็นเกษตรกรรมยังคงอยู่มาก กิจกรรมเหล่านี้จะมีมากขึ้นในเขตใกล้เมือง
 - กิจการด้านหัตถกรรมและอุตสาหกรรมครัวเรือนที่สร้างรายได้ที่ดีและมีตลาดรับซื้อ เป็นกิจการที่มีตลาดหลักคือตลาดในท้องถิ่น ซึ่งผู้บริโภคคือชาวบ้านในชนบททั่วไป (กิจกรรมเหล่านี้ได้แก่ ครก ใน หวัด กะเตี่ยง) ส่วนอุตสาหกรรมครัวเรือนที่มีตลาดคือชนชั้นกลาง ผู้ผลิตไม่มีเครือข่ายข้อมูลและตลาดโดย ทำให้ต้องตกลงเบี้ยล่าง เพราะไม่สามารถทุนสังคมแบบเชื่อมโยงได้ เป็นที่น่าสังเกตว่าการแต่งกิจกรรมทางเศรษฐกิจไปอย่างหลากหลาย ทั้งในและนอก�行 เกษตร ทั้งแบบยังชีพและแบบการค้า ทั้งในชนบทและในเมือง ทั้งเกษตรกรรม พานิชยกรรม บริการ ทำให้ชาวบ้านในอีสานอยู่รอดได้ บางทีก็สมมุติได้ แต่การใช้เงินลงทุนในกิจกรรมเหล่านี้ ก็มีความหลากหลายไปด้วย บางทีก็ขึ้นกับฤดูกาล จังหวะเวลา และโอกาส ทำให้สภาพที่เกิดขึ้น ในสายตาของคนภายนอก เป็นการใช้เงินกู้ไม่ตรงตามวัตถุประสงค์ แต่ในสายตาของชาวนาเป็นเรื่องปกติ
- กล่าวโดยสรุปคือ ในสายตาของชาวบ้าน กองทุนหมู่บ้านก็เป็นแหล่งทรัพยากรอีกแหล่งหนึ่งที่ชาวบ้านสามารถเข้าถึงได้ และด้วยเหตุนี้ เงินกู้จากกองทุนหมู่บ้านจึงถูกนำมาใช้เพื่อตอบสนองต่อการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจภายในพื้นที่ชนบท วิธีคิดแบบเดิม และยุทธศาสตร์เดิม อาจมีบางครัวเรือน ที่เริ่มขยายเข้าไปทดลองประกอบกิจการใหม่ๆ แต่ก็ยังอยู่ภายใต้ยุทธศาสตร์เดิมที่ได้กล่าวมาแล้ว แม้จะมีการสร้างสรรค์ใหม่ที่น้อยมาก แต่ในแง่มุมหนึ่ง การที่การอุดหนุนของกองทุนจากการตั้งมูลนิธิ เป็นไปในลักษณะที่เงินทุนสามารถถูกดึงไปใช้ประโยชน์ได้ในระดับครัวเรือนในลักษณะที่หลากหลาย ภายใต้ยุทธศาสตร์ครอบคลุมที่ผ่านการพิสูจน์มาแล้วด้วยการเวลาด้วยตัวของชาวชนบทเอง ว่า yuthsasatr เหล่านี้สามารถนำพาชีวิตของชาวชนบทฯ ให้รอดได้ ก็นับได้ว่าเป็นความสำเร็จที่สำคัญประการหนึ่ง

4. กองทุนหมู่บ้านกับการสร้างทุนสังคม ทุนความรู้ และความเข้มแข็งของชุมชน

การที่โครงการกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองแห่งชาติ ได้จัดสรรงบประมาณไปในชุมชน ชุมชนละ 1 ล้านบาท โดยให้เป็นกองทุนของชุมชนเอง และให้ชุมชนเป็นผู้บริหารจัดการกองทุนเอง ได้ส่งผลทางบวกในด้านการเรียนรู้ของชุมชนส่วนใหญ่เป็นอย่างมาก เมื่อว่าง Kongthun จะมีปัญหาอยู่บ้างในการบริหารงาน แต่โดยรวมแล้ว นับเป็นกระบวนการเรียนรู้ที่สำคัญของชุมชน ในช่วงระยะเวลาประมาณ 2 ปีที่ผ่านมา สามารถสรุปการเรียนรู้ และการสร้างทุนสังคมของชุมชน ได้ดังนี้

1. การเรียนรู้ทักษะใหม่เกี่ยวกับการบริการจัดการ เช่น การทำบัญชี การจัดเก็บข้อมูล แม้ว่าการอบรมในเรื่องดังกล่าวยังมีจุดอ่อนอยู่มาก แต่หลังจากที่อบรม กรรมการจะต้องนำความรู้ไปปฏิบัติจริง ต้องถูกตรวจสอบ และแก้ไข ทำให้กรรมการสามารถพัฒนาความรู้และทักษะได้อย่างต่อเนื่อง มีการหากความรู้เองเพิ่มเติม เช่น จากเยาวชนที่มีความรู้ในชุมชน ครู เป็นต้น

2. การนำบทเรียนจากความสำเร็จและความล้มเหลวในการทำงานพัฒนาในอดีต มาปรับใช้ในการบริหารกองทุนให้ดีขึ้น ชุมชนล้วนใหญ่ล้วนมีประสบการณ์ในการทำงานพัฒนาอยู่แล้ว ประสบการณ์ของความล้มเหลวอาจมีมากกว่าประสบการณ์แห่งความสำเร็จ แต่บางชุมชนก็สามารถสรุปบทเรียนจากประสบการณ์เหล่านี้ได้ ซึ่งนับเป็นการเรียนรู้ที่สำคัญมาก

“เรา (เข้า) ได้เรียนรู้ปัญหานอกดีต ทำแบบนี้มันไม่ดี ถ้าทำต่อไปมันก็จะล้มลง--
โครงการมีทั้งที่ล้มเหลวและประสบความสำเร็จ ในส่วนที่ล้มเหลว ก็ไม่ได้ล้มเหลวซะที่เดียว ยังมีการส่งคืนเงินอยู่ แม้จะไม่มากตามข้อกำหนด วิธีการเลือกการจัดการกองทุนต่างๆ มาสู่การจัดการกองทุนในปัจจุบัน สิ่งที่เราได้เรียนรู้จากโครงการต่างๆ มันส่งผลต่อการทำงานทุกวันนี้ ความรู้ที่ได้มาจากการศึกษา นำมาประยุกต์ใช้ ทั้งจากประสบการณ์ที่ล้มเหลว มันล้มเหลวเพราะอะไร เพราะว่าบางคนคิดว่าเงินเข้าให้มาฟรี เข้าไม่เข้าใจว่าสิ่งเหล่านี้มันจะเป็นมรดกให้ลูกหลานได้ จากประสบการณ์การล้มเหลว การไปยืมเงินจากภายนอก การไปขอคนอื่น กับสิ่งที่ตัวเองมีอยู่ในมือ มันสอนเรา”

3. การดึงทรัพยากรบุคคลในชุมชนที่มีความรู้ ความชำนาญที่หลากหลายมาร่วมงาน เป็นการขยายขอบข่ายของการเรียนรู้ เช่น ผู้อาชีวะและอดีตผู้นำชุมชน เยาวชนที่ผ่านการศึกษาจากระบบโรงเรียน สดรีแม่บ้าน ครูในโรงเรียน ทำให้เกิดการเรียนรู้จากความแตกต่าง เห็นคุณค่าของกันและกัน และตระหนักว่าทรัพยากรบุคคลที่มีค่าและมีความหลากหลาย

“อย่างເຂົາຄນ່ວຸນໃໝ່ທີ່ມີຄວາມຮູ້ ຄວາມຈຳດີ່າ ເຂົ້າມາທຳງານ ລ່ວມກັບຜູ້ແນ່ງຜູ້ແກທີ່ມີປະສົບກາຣົນ... ເຂົກ້ຈະນຳເສັນອ່າທຳອຍ່າງນັ້ນມັນລົ້ມເຫດວ ຄ້າທຳອຍ່າງນີ້ຈະມີເງິນ ພລາຍລ້ານແລ້ວ... ພວກກຽມກາຣເກ່າແລກກຽມກາຣໃໝ່ກົມາຮ່ວງຮະເບີບຊ່ວຍກັນ ເດັກ ພວກນີ້ເກັ່ງ ແມ່ແຕ່ເງິນດໍາງ 4 ບາທກີ້ຕ້ອງຕາມໃຫ້ເຄົາມາຄືນກຸລຸ່ມກ່ອນເຖິງຈະປ່ອຍກູ້ໄດ້ ກາຣ ໄປອບຮົມຕ່າງໆ ກີໄປພອ້າ ກັນ ເຮີນຮູ້ເໝື່ອກັນໜົດ ແຕ່ຄົນ່ວຸນໃໝ່ເຂົາຄວາມຈຳດີກວ່າ---- ກຸລຸ່ມຄົນໃໝ່ໆ ເຂົ້າມາ ທຳໄກກຸລຸ່ມຂຶ້ນ ມີກາວເປີລີ່ນແປລັງໄປ ຄວາມເປີລີ່ນແປລັງຈາກ ນ້າມື່ອເປັນໜັງມື່ອເລີຍ ຕີດຂຶ້ນສູງ ເກີບດອກເບີ່ດີ ຕຽບສອບງານທຸກອ່າງດີ ເງິນເຫັນທຸກ ບາທ ນອກຈາກເກີບເຈັນໄດ້ດີແລ້ວ ຄວາມສາມັກຄື ຄວາມສົມພັນນີ້ ກາຣມີສ່ວນຮ່ວມໃນກິຈກາ ມດີ້ຂຶ້ນ”

4. **ชุมชนเรียนรู้ถึงศักยภาพในการทำงานบริหารของสตรี** ກາຣມີສຕຣີຮ່ວມເປັນ ກຽມກາຣຶ່ງກຶ່ງໜຶ່ງ ເປັນກາຣທຳໃຫ້ຊູມຊັນໄດ້ຕະຫັກຄື່ງຄວາມສາມາດຂອງສຕຣີທີ່ສາມາດຮ່ວຍງານ ສ່ວນຮ່ວມຂອງຊູມຊັນໄດ້ເປັນອ່າງດີ ຊຶ່ງໃນອົດໃນບາງຊູມຊັນໄມ້ໄດ້ໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນແກ່ບທບາທໃນດ້ານນີ້ ຂອງສຕຣີເທົ່າໄດ້ນັກ ເຊັ່ນ ກຽມກາຣໜ້າມີກາຍອມຮັບວ່າ ຜູ້ໜົງມີຄວາມລະເຢີດຄື່ດ້ວນໃນກາຣທຳການ ມາກກວ່າ ຊຶ່ງແໜ່ງກັບກາຣທຳການເກີຍກັບເຈັນ ນອກຈາກນີ້ ຍັງມີຄວາມສາມາດໃນກາຣເຈົຈາໂນິ້ມ້າວ ເລາທວງໜີ້ກີ້ກຳທຳໄດ້ດີກວ່າ ມີຄວາມຮັບຜິດຊອບໃນກາຣເຂົ້າຮ່ວມປະຊຸມມາກກວ່າ ເປັນຕົ້ນ

“ຄວາມຄິດ ຄວາມຄັດຂອງຜູ້ໜົງກັບຜູ້ໜ້າມີນັນມັນແຕກຕ່າງກັນອ່າຍ່ແລ້ວ... ຜູ້ໜົງມີຄວາມ ລະເຢີດອ່ອນກວ່າຜູ້ໜ້າ ຜູ້ໜົງມີຄວາມອ່ອນນ້ອມ ລະເຢີດອ່ອນ ໃຈເຍັນ ຜູ້ໜົງໄມ້ກິນ ແລ້ວ ແຕ່ຜູ້ໜ້າຍົກນ່າຍ້າ ໃນເງື່ອງຄວາມສົມພັນນີ້ກັບສມາຊີກທີ່ເປັນຜູ້ໜົງກີ່ຈະເຂົ້າຖື່ໄດ້ດີ ກວ່າຜູ້ໜົງກັບຜູ້ໜ້າຍດ້ວຍ ກາຣພູດກາຣຈາກີ້ຈະເປັນກັນເອງ ເພວະຄ້າເປັນຜູ້ໜ້າ ສມາຊີກຜູ້ໜົງກີ້ອາຈຈະໄໝກໍລ້າແສດງອອກ ໄນໄໝກໍລ້າພູດ ເພຣະສມາຊີກເຣນີທັງຜູ້ໜົງຜູ້ໜ້າຍ ກຽມກາຣຈຶ່ງຕ້ອງມີທັງຜູ້ໜົງຜູ້ໜ້າຍ--ຈາກປະສົບກາຣົນກຸລຸ່ມອອມທັກຍົງ ສ່ວນໃຫ້ກົງຈະ ເປັນຜູ້ໜົງທຳການ ແນະສມດີກວ່າຜູ້ໜ້າ ໄນຈຸນຈຳນັ້ນ ບາງຄວັງຜູ້ໜົງກີ້ເດືອດາດກວ່າຜູ້

ชาย ถ้าให้ก็คือให้ ถ้าไม่ให้ก็ไม่ให้ ผู้ชายมักจะเกรงใจกัน ถ้าทำไม่ถูกผู้หญิงก็จะทักท้วง ผู้ชายก็จะเกรงใจผู้หญิงด้วยเหมือนกัน”

5. การถักดิศรีของบางชุมชนจากการถูกเพ่งเลึงหรือดูถูกจากคนภายนอกและทางราชการ ในพื้นที่วิจัย มีหมู่บ้าน 2 แห่งที่ตั้งอยู่ในสถานภาพเช่นนี้ คือ หมู่บ้านหนึ่งถูกกล่าวหาว่าเป็นหมู่บ้านที่เล่นการพนันและเล่นห่วย ไม่มีศักยภาพในการพัฒนา ส่วนอีกหมู่บ้านหนึ่งถูกร้องเรียน (เข้าใจว่าจากคนในหมู่บ้านเดียวกัน) ผ่าน website ของกรมการปกครองเกี่ยวกับการบริหารงานกองทุนหมู่บ้านตั้งแต่ช่วงเริ่มโครงการในปีแรก ทำให้กรรมการกองทุนของทั้งสองหมู่บ้านต่างพยายามปรับปรุงในด้านการบริหารงาน เพื่อพิสูจน์ให้คนภายนอกเห็นว่า ชุมชนไม่ได้เป็นอย่างที่ถูกกล่าวหา และเรียกศักดิ์รีของชุมชนกลับคืนมา ปรากฏว่าทั้ง 2 ชุมชนสามารถบริหารจัดการกองทุนได้เป็นอย่างดี

6. ความพยายามในการคิดค้นหาทางแก้ปัญหาความอ่อนแอกของชุมชน บางชุมชนมีทุนสังคมอ่อนแอกเป็นพื้นฐาน และประสบการณ์ในการพัฒนาส่วนใหญ่เป็นความล้มเหลว ทำให้คนในหมู่บ้านหมดความศรัทธาในการทำงานเพื่อส่วนรวม ในชุมชนแบบนี้ชุมชนหนึ่งในพื้นที่วิจัย กรรมการกองทุนได้ร่วมกันปรึกษาหารือ เพื่อหาทางสร้างจุดร่วมในชุมชนขึ้น ความคิดที่สรุปได้คือต้องสร้างโครงการเล็กๆที่ก่อประโยชน์โดยตรงต่อชาวบ้าน ทำให้สำเร็จ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและกำลังใจในหมู่ชาวบ้าน โครงการที่คิดขึ้นคือโครงการซื้อเครื่องอัดฟาง (กองทุนหมู่บ้านทำให้มีวิวัฒนามากขึ้นในชุมชน จนขาดแคลนหน้าสำหรับวัสดุ) ซึ่งถ้าทำสำเร็จ ก็จะทำให้คนในชุมชนเห็นประโยชน์ของการทำงานร่วมกัน

5. ข้อเสนอแนะต่อการพัฒนากองทุนหมู่บ้านในระยะต่อไป

บทบาทที่สำคัญของกองทุนต่อการเสริมสร้างทุนชุมชนที่กล่าวมาข้างต้นนั้น หากพิเคราะห์ให้ดีจะเห็นว่า เป็นเรื่องของกระบวนการเรียนรู้ที่สัมพันธ์กับการบริหารจัดการ ซึ่งในโลกปัจจุบันก็นับว่าเป็นเรื่องที่มีความสำคัญ แต่อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาลึกลงมายังระยะยาวของกองทุนที่คาดหวังว่า กองทุนจะเป็นกลไกที่จะ “มีส่วนในการเสริมสร้างกระบวนการพัฒนาของชุมชน และมีส่วนร่วมในการสร้างกระบวนการเรียนรู้ และสร้างความรู้เพื่อแก้ไขปัญหาของชุมชน ตลอดจนการสร้างเสริมศักยภาพของชุมชนในอันที่จะก้าวไปสู่การมีเศรษฐกิจพอเพียงและพึ่งตนเองได้ เพื่อนำไปสู่การสร้างภูมิคุ้มกันทางเศรษฐกิจและสังคมของประเทศในอนาคต” นั้น ก็อาจกล่าวได้ว่า กองทุนยังอยู่ในระยะที่เพิ่งเริ่มออกเดินทางไปสู่เป้าหมายท่านั้น

ในสภาพปัจจุบัน ยังขาดกลไกที่จะสนับสนุนการดำเนินงานกองทุนหมู่บ้านอย่างเพียงพอ ดังนั้น จึงเกิดสภาพที่ว่า กองทุนที่ดำเนินการได้ดี ก็ เพราะมีพื้นฐานเดิมของชุมชนมาดี (เช่น มีผู้นำที่เข้มแข็ง เสียสละ ชุมชนมีความสามัคคี หรือเคยมีประสบการณ์ในการทำงานร่วมกับนักพัฒนาที่มุ่งมั่นตั้งใจทำงานมาก่อน เป็นต้น) ส่วนชุมชนที่มีความอ่อนแอกลับเป็นพื้นฐานเดิม ก็จะมีปัญหาในการทำงานต่อไป อีกประการหนึ่งคือต้องยอมรับว่า ทุนเงินตราที่ใส่เข้าไปในชุมชนจำนวน 1 ล้านบาท หรือคิดเป็นเงินกู้ประมาณ 10,000-20,000 บาทต่อครัวเรือนนั้น มิใช่เงินจำนวนมากเลย และไม่สามารถที่จะสร้างการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญได้ จากที่กล่าวมาในตอนต้นของงานวิจัยนี้ จะเห็นได้ว่า เงินกู้จากการอนุมัติงานสถาบันที่มีความเข้มแข็งและสามารถต่อ挺กต้านภัยธรรมชาติได้ อาจใช้ในการซ่อมแซมบ้านเรือนที่ชำรุดเสื่อมโทรม แต่ไม่สามารถที่จะสร้างการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญได้ จึงต้องหันมาใช้ในกิจกรรมที่ชาวบ้านได้ทำอยู่แล้วเป็นส่วนใหญ่ คือเป็นการไปเสริมยุทธศาสตร์เพื่อการอยู่รอดของครัวเรือนเท่านั้น ในกรณีที่ชาวบ้านไม่สามารถดำเนินการตามที่ต้องการได้ ก็จะต้องการแนวคิด เทคนิค ทักษะเสริมในเรื่องการลงทุนประกอบกิจการในรูปกลุ่ม เป็นต้น

1. ควรมีการจัดประtegaทกองทุน เพื่อจะได้ให้การสนับสนุนอย่างตรงจุด

การจัดประtegaทกองทุนที่มีความเข้มแข็งและสามารถต่อ挺กต้านภัยธรรมชาติได้ จึงต้องหันมาใช้ในกิจกรรมที่ชาวบ้านได้ทำอยู่แล้ว อาจต้องการแนวคิด เทคนิค ทักษะเสริมในเรื่องการลงทุนประกอบกิจการในรูปกลุ่ม เป็นต้น

2. ควรสร้างกลไกสนับสนุนเครือข่ายการเรียนรู้ระหว่างชุมชน

แม้ว่าจะมีการพูดถึงเรื่องเครือข่ายการเรียนรู้อยู่ทั่วไปในหมู่นักวิชาการและนักพัฒนามาก่อนแล้ว แต่ในส่วนของชาวบ้านนั้น การรับรู้และการเข้าถึงข้อมูลเหล่านี้ยังมีอยู่อย่างจำกัดหรือแทบจะเรียกว่าไม่มีเลย อย่างไรก็ตาม จากการสอบถามพบว่ากองทุนส่วนใหญ่จะมีความต้องการที่จะไปเรียนรู้จากกองทุนหรือชุมชนอื่นๆที่ประสบความสำเร็จ หรือได้แก่ปัญหาที่ตนเองแก้ไม่ได้ ดังนั้น จึงมีความจำเป็นที่จะต้องมีการจัดระบบข้อมูลแหล่งเรียนรู้ของชุมชน และกลไกที่จะทำให้ชาวบ้านเข้าถึงข้อมูลนี้ได้โดยสะดวก เช่นผ่านธนาคารคอมพิวเตอร์หรือสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ หรือ สำนักงานขององค์กรบริหารส่วนตำบล การไปดูงานอาจมีการงบประมาณสนับสนุนจากภาครัฐ หรือให้ใช้งบประมาณที่ได้จากการเบี้ยสะสมของกองทุนเอง (ในกรณีที่จะต้องมีการประชาสัมพันธ์ ให้เห็นความสำคัญในเรื่องนี้ในระดับชุมชนโดยกว้างขวางด้วย)

3. การสร้างกลไกสนับสนุนด้านการลงทุนและเทคนิค

ในบางกิจการที่การเรียนรู้จากชุมชนด้วยกันยังไม่เพียงพอ อาจต้องการความรู้จากภายนอกเสริม ก็ควรมีช่องทางที่จะให้ชาวบ้านได้รับรู้ถึงแหล่งการเรียนรู้ และกลไกสนับสนุนด้วยซึ่งต้องการการทำงานเชิงรุก ทั้งนี้ กลไกนี้ควรประสานเข้ากับกลไกของโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

4. ควรจัดสรรงบประมาณกองทุนหมู่บ้านตามจำนวนประชากรหรือครัวเรือนในแต่ละหมู่บ้าน มิใช่จัดสรรองทุกหมู่บ้าน เพราะขนาดประชากรและครัวเรือนในแต่ละหมู่บ้านต่างกันมาก ทำให้ความต้องการเงินทุนไม่เท่ากัน

5. ควรปรับกฎระเบียบกองทุนให้มีความยืดหยุ่นมากขึ้น

เมื่อกองทุนได้ดำเนินงานมาจนเข้าสู่ปีที่ 3 จะเห็นถึงความแตกต่างของกองทุน ดังนั้น จึงควรปรับแก้ไขกฎระเบียบให้สามารถมีความยืดหยุ่นได้มากขึ้นในแต่ละพื้นที่ ได้แก่ จะเปียบว่า ด้วยเดือนเงินถ้วน ระยะเวลาใช้คืน และระบบการค้ำประกัน ซึ่งจะทำให้กองทุนสามารถตอบสนองความจำเป็นของแต่ละพื้นที่ได้ถูกต้อง นอกจากนี้ ในหลายพื้นที่ เจ้าหน้าที่รัฐยังแสดงบทบาทในลักษณะที่เข้าไปกำกับและควบคุม (มิใช่การสนับสนุน) การดำเนินงานของกรรมการเป็นอย่างมาก เช่น เป็นผู้อนุมัติการนำดอกเบี้ยของกองทุนไปใช้ประโยชน์ ทั้งที่ในตอนต้น ก็ได้เป็นผู้อนุมัติเรื่องกฎระเบียบประจำแต่ละกองทุนอยู่แล้ว จึงควรมีการพิจารณาถึงบทบาทของเจ้าหน้าที่ของรัฐให้ชัดเจน และลดบทบาทในการควบคุมกำกับมาเป็นการสนับสนุนให้มากขึ้น

5. กองทุนที่ดำเนินงานได้ดีและมีโครงการลงทุนที่ดีความสามารถขอเงินถ้วนจากธนาคารเพื่อไปดำเนินกิจการได้โดยเสียดอกเบี้ยต่ำ และมีกลไกสนับสนุนดังได้กล่าวมาแล้ว

เอกสารอ้างอิง

ภาษาไทย

เจมส์ก็ดี ปีนทอง (บรรณาธิการ)

2534 วิัฒนาการของการบุกเบิกที่ดินทำกินในเขตป่า กรุงเทพ: สถาบันชุมชน
ท้องถิ่นพัฒนา

นิธิ เอี่ยวงศ์รีวงศ์

2513 “บทนำ” ใน เติม วิพากษ์พจนกิจ ประวัติศาสตร์อีสาน กรุงเทพ: สมาคม
สังคมศาสตร์แห่งประเทศไทย

ดาวรัตน์ เมตตาธิกรณ์

2546 การเมืองสองฝ่าย กรุงเทพ: สำนักพิมพ์มติชน

นภาภรณ์ หวานนท์ และคณะ โครงการวิจัยและประเมินกองทุนหมู่บ้าน (เค้าโครงวิจัย)

2544 กรุงเทพ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทร์วิโรฒ

พิพัฒน์ พงศ์รพีพร

2542 สาขาวิชาการของอ้อยและน้ำตาล. กรุงเทพ : บริษัทโรงพิมพ์ตะวันออกจำกัด

ศุภลักษณ์ ครีสว่าง การปรับตัวในการดำรงชีพของชุมชนภายหลังจากการสร้างเขื่อน: กรณีศึกษา
บ้านกฎโคง ตำบลเขื่อนอุบลรัตน์ อำเภออุบลรัตน์ จังหวัดขอนแก่น. วิทยานิพนธ์
ปริญญาศิลปศาสตร์มหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยขอนแก่น

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

ភាសាគំរូច្បាម

- 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 Nicrowattanayyingong
 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

เศรษฐกิจครัวเรือนกับสถาบันสินเชื่อ

อภิชาต ทองอยู่

ชุดที่ 1: บทเรียนจากภาคเหนือ

การสะสานเงินตราของชุมชนชายขอบในกระแสความเปลี่ยนแปลง

ดร. พรachee ลีทองอิน

สืบสานความรู้ส่วนโภคภัณฑ์ไทยเลือง

ศรีษะ พรประชาธรรมา

พลิกฟื้นหัตถกรรมพื้นบ้านเพื่อสืบสานชุมชน

ดร. เกตุณณี มากมี

ถุงสินเชื่อเมือง: สู่การท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์

ดร. เกตุณณี มากมี

บ้านเนื้อทราย: ความเข้มแข็งจากอดีตสู่ปัจจุบัน

ดร. ศศิธร ศรีปรีระเสวีสุกุล

หนึ่งสินของชุมชนชายขอบและกองทุนหมู่บ้านในกระแสความเปลี่ยนแปลง

ดร. พรachee ลีทองอิน

ชุดที่ 2: บทเรียนจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ทุนชุมชน ยุทธศาสตร์ครอบครัว และกองทุนหมู่บ้าน

ดร. มนัญ ทองอยู่

ชุดที่ 3: บทเรียนจากภาคกลาง

ชุดที่ 3.1: บทเรียนจากภาคกลางตอนบน

ทุนชุมชนภายใต้การจัดการของนายทุนห้องถูนในจังหวัดนครสวรรค์

ดร. พิศมัย รัตนโรจน์กุล

ทุนชุมชนภายใต้การจัดการของประชาชนในจังหวัดนครสวรรค์

ดร. พิศมัย รัตนโรจน์กุล

ชุดที่ 3.2: บทเรียนจากภาคกลาง

ทุนชุมชน: ภาพสะท้อนแห่งความเป็นชุมชนบ้านนา กอกได้

ดร. พนารัช ปรีดากรณ์

บ้านกุลแก้ว: จากชawan สู่ผู้ค้าและการแปรรูปผลิตภัณฑ์อยู่

ดร. อุษณีย์ โนนศวรรยา

การต่อยอดทุนชุมชนจากภูมิปัญญาด้านการจัดสถาน

ดร. พนารัช ปรีดากรณ์

น้ำตาลมะพร้าว: รสหวานที่จางหาย

พศ.ดร. ทศวรร มณีศรีฯ

จากนา...สู่สวนส้มแลร์สอร์ทrin กู

พ.อ.ดร. จิรศักดิ์ สุขวัฒนา

อาชีพทำนา: วิถีแรงงานที่เปลี่ยนแปลงไปในสังคมโลกการวัฒน์

ดร. อภิษัย ศรีโภกิต



ทุนชุมชน: รากแก้วของการเติบโตของกองทุนหมู่บ้าน

ชุดที่ 4 : บทเรียนจากภาคตะวันออก

การดำเนินอย่างชุมชนชาวสวน

ผศ.ดร. สุรุณัพ ปีดไชยสัง

ชาครี ทองสาริ

คณสูงทะเล: วิถีการเปลี่ยนแปลงของชุมชนชาวประมง

ผศ.ดร. สุรุณัพ ปีดไชยสัง

วัลยา ภูมิภักดีพรผล

กองทุนหมู่บ้านริมฝั่งทะเลกับการปรับฟื้นทุนชุมชน

ดร. ศิริกาญจน์ โภสุภก

กองทุนหมู่บ้านเขางมิน: ภาพสะท้อนจากผู้แปรรูปผลผลิตกลุ่มย่อย

ดร. ศิริกาญจน์ โภสุภก

ชุดที่ 5: บทเรียนจากภาคตะวันตก

ผลวัตการเรียนรู้เพื่อการดำเนินอย่างชุมชน

ผศ.ดร. เพ็ญศิริ จีระเดชาภูล

มนนา พิพัฒน์เพ็ญ

ทุนชุมชนในระบบการพัฒนา

ดร. พรเพ็ญ ทับเปลี่ยน

ปฏิบัติการทุนนิยม: การประทະ ประสบของสังคมเกษตรกรรม

นรินทร์ สังข์รักษ

ชุดที่ 6: บทเรียนจากภาคใต้

การจัดการกองทุนภายใต้ศรัทธาแห่งอิสลาม

ดร. พิทักษ์ ศิริวงศ์

ดวงรัตน์ ดีเม

การจัดการกองทุนหมู่บ้านกับการเปลี่ยนแปลงแห่งเงินตรา

ดร. พิทักษ์ ศิริวงศ์

กองทุนเงินล้านกับการสร้างโอกาส

การเติมเต็มความมั่นคงทางสังคมของชุมชน

ดร. อัจฉรา วงศ์วัฒนาวงศ์

บ้านโภกสัก: วิถีชีวิตรากฐานสู่สวนยาง

ผศ.ดร. วันชัย ธรรมสัจการ

บ้านหาดใหญ่เต่า: วิถีชาวเลกับระบบการเปลี่ยนแปลง

ผศ.ดร. วันชัย ธรรมสัจการ

กองทุนหมู่บ้านจังหวัดท่องเที่ยว

ดร. จรพันธ์ ไตรพิพารัส

กองทุนหมู่บ้านจังหวัดเชียงราย

ดร. จรพันธ์ ไตรพิพารัส