

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการศึกษาสถานการณ์การประกอบอาชีพของผู้หญิง
กับการสร้างและพัฒนาอาชีพของผู้หญิงในจังหวัดชายแดนภาคใต้

โดย มุลนิธิเพื่อการพัฒนาแรงงานและอาชีพและคณะ

เดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2553

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการศึกษาสถานการณ์การประกอบอาชีพของผู้หญิง กับการสร้างและพัฒนาอาชีพของผู้หญิงในจังหวัดชายแดนภาคใต้

คณะผู้วิจัย

1. นางพูลทรัพย์ สวนเมือง ตูลาพันธ์
2. น.ส. จรรยา บัวสร
3. น.ส. สุนิสา ตัวงเงิน
4. น.ส. พันธุ์ วรรณบริบูรณ์
5. นางเตหาวอ ตาและ
6. น.ส. สุนิย์ แวแดง
7. นักศึกษาปริญญา

สังกัด

มูลนิธิเพื่อการพัฒนาแรงงานและอาชีพ
มูลนิธิเพื่อการพัฒนาแรงงานและอาชีพ
มูลนิธิเพื่อการพัฒนาแรงงานและอาชีพ
มูลนิธิเพื่อการพัฒนาแรงงานและอาชีพ
นักวิจัยท้องถิ่น
นักวิจัยท้องถิ่น
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
วิทยาเขตปัตตานี

ชุดโครงการแผนงานร่วมศึกษาหาความจริงเสริมสร้างสุขภาวะ
กรณี 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)
(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย สกว. ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

บทคัดย่อ

โครงการศึกษาสถานการณ์การประกอบอาชีพของผู้หญิงกับการสร้างและพัฒนาอาชีพของผู้หญิงในจังหวัดชายแดนภาคใต้ มีวัตถุประสงค์ที่สำคัญเพื่อศึกษาและสังเคราะห์ข้อมูลให้เข้าใจสถานการณ์การประกอบอาชีพของผู้หญิงในชุมชนเป้าหมาย รวมทั้ง ปัจจัยภายในและภายนอกชุมชนที่สนับสนุนและขัดขวางการส่งเสริมและพัฒนาอาชีพของผู้หญิง การศึกษาใช้เวลาดำเนินงาน 15 เดือน (ธันวาคม 2551-กุมภาพันธ์ 2553) ทำการศึกษาในพื้นที่เป้าหมาย 3 แห่งในจังหวัดปัตตานีคือบ้านบางดาวา ตำบลบางดาวา อำเภอหนองจิก บ้านตันหยงลูโละ ต.ตันหยงลูโละ อ.เมือง และบ้านกลาง ต.บ้านกลาง อ.ปะนาเระ จ.ปัตตานี การศึกษาใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก การสนทนากลุ่ม และการเสวนาร่วมกับผู้ที่เกี่ยวข้อง

รายงานการศึกษานี้แบ่งเป็นบทที่สำคัญ 5 บทคือรายละเอียดโครงการ ผู้หญิงในจังหวัดชายแดนภาคใต้ การประกอบอาชีพของประชาชนในพื้นที่เป้าหมาย สรุปสถานการณ์การประกอบอาชีพของผู้หญิงในพื้นที่เป้าหมาย และข้อเสนอแนะ

การศึกษาพบว่า การประกอบอาชีพของประชาชนในพื้นที่เป้าหมายแบ่งเป็นสามประเภทคือ ประเภทที่หนึ่งอาชีพที่ต้องอาศัยทรัพยากรและภูมิปัญญาท้องถิ่น เช่นการทำนา การทำประมง การขึ้นตาล และการทำนาเกลือ เป็นต้น ประเภทที่สองอาชีพที่พัฒนามาจากบทบาทดั้งเดิมของผู้หญิงแต่ต้องอาศัยวัตถุดิบจากภายนอก เช่นการทำงานหลากหลายชนิด การทำปลาแห้ง และการตัดเย็บเสื้อผ้า และประเภทที่สามอาชีพรับจ้าง ซึ่งผู้หญิงจะมีบทบาทสำคัญในอาชีพประเภทที่สองเช่นการทำงานทั้งที่ถ่ายทอดความรู้มาแต่โบราณ เช่นขนมหม้อแกง กาละแมร์ ะดิง ข้าวเกรียบ และที่ได้รับการพัฒนาขึ้นใหม่ เช่นกะหรีป๊ับ และขนมปัง และประเภทที่สาม ลักษณะการประกอบกิจการจะมีทั้งเป็นกิจการในครอบครัว เป็นผู้ประกอบการรายย่อย และผู้ประกอบการขนาดเล็กสำหรับงานรับจ้างนั้นมีทั้งที่รับจ้างทำงานในชุมชนเพื่อผลิตขนม ตัดเย็บเสื้อผ้า และการทำปลาแห้ง งานรับจ้างซ่อมแหวนในเมือง และการไปทำงานรับจ้างในประเทศมาเลเซีย

บทสรุปสำหรับผู้บริหาร
โครงการศึกษาสถานการณ์การประกอบอาชีพของผู้หญิง
กับการสร้างและพัฒนาอาชีพของผู้หญิงในจังหวัดชายแดนภาคใต้

มูลนิธิเพื่อการพัฒนาแรงงานและอาชีพ ได้จัดทำโครงการ “ศึกษาสถานการณ์การประกอบอาชีพของผู้หญิงกับการสร้างและพัฒนาอาชีพของผู้หญิงในจังหวัดชายแดนภาคใต้” ขึ้น โดยได้รับการสนับสนุนงบประมาณดำเนินการจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) โครงการศึกษามีวัตถุประสงค์สำคัญเพื่อศึกษาและสังเคราะห์ข้อมูลให้เกิดความเข้าใจในสถานการณ์การประกอบอาชีพของผู้หญิง ปัจจัยภายในและภายนอกชุมชนที่สนับสนุนและขัดขวางการส่งเสริมและพัฒนาอาชีพของผู้หญิง การศึกษาได้ดำเนินงานในพื้นที่ โครงการวิจัยกัมปงจำนวน 3 ชุมชน ในจังหวัดปัตตานี คือ บ้านบางตาบา ตำบลบางตาบา อำเภอหนองจิก บ้านตันหยงลูโละ ต.ตันหยงลูโละ อ.เมือง และบ้านกลาง ต.บ้านกลาง อ.ปะนาเระ โดยมีระยะเวลาดำเนินงาน 15 เดือน (ธันวาคม 2551-กุมภาพันธ์ 2553) วิธีการที่ใช้ในการศึกษาจะเป็นการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก การสนทนากลุ่ม และการเสวนาร่วมกับผู้เกี่ยวข้อง

ผลการศึกษาพบว่าในปัจจุบันผู้หญิงจะมีบทบาทร่วมในการทำอาชีพหลักของครอบครัวร่วมกับผู้ชาย เช่น ทำนาและ ทำประมง เป็นต้น ในขณะที่เดียวกันผู้หญิงก็มีการหารายได้จากงานที่ตนเองทำโดยอาศัยบทบาทดั้งเดิมคือการทำขนม ตัดเย็บเสื้อผ้า และแปรรูปอาหาร รวมทั้งการออกไปทำงานหารับจ้างนอกชุมชน สำหรับงานทำขนม ทำปลาแห้งและงานตัดเย็บนั้นถือได้ว่าเป็นอาชีพที่นำรายได้มาให้ผู้หญิงในชุมชนอย่างต่อเนื่อง โดยรวมทั้งสามหมู่บ้านมีผู้ประกอบการประมาณ 40 ราย และพบมากในบ้านตันหยงลูโละ รายได้ของผู้ที่เป็นเจ้าของกิจการจะเฉลี่ยอยู่ในช่วงตั้งแต่วันละ 200 บาทถึง 800 บาท และคนที่มารับจ้างจะอยู่ระหว่าง 30-120 บาทขนมและอาหารที่ผลิตก็มีหลากหลายชนิดเช่น กาละแมร์ ขนมราดุน ขนมมะดิง ข้าวตัง หรือ ข้าวพอง ลูกอม เปลือกส้มโอเชื่อม กะหรี่ปั๊บ ข้าวเกรียบ หมวกกปิเยาะห์ มะขามแก้ว ขนมหม้อแกง และทำปลาแห้ง เป็นต้น การประกอบการก็มีการทำในลักษณะของกิจการในครอบครัว ประกอบการรายย่อย และประกอบการขนาดเล็ก ส่วนงานรับจ้างก็แบ่งเป็นสามระดับเช่นกัน คือ รับจ้างกิจการผลิตขนมในชุมชน รับจ้างซ่อมแซมในหมู่บ้าน และรับจ้างทำงานในมาเลเซีย

ข้อสังเกตและปัจจัยสำคัญที่ค้นพบจากการประกอบอาชีพของผู้หญิงเหล่านี้ก็คือ

- สภาพของผู้หญิงในพื้นที่เป้าหมาย ต้องทำงานหนักและรับภาระสองด้านคือทั้งงานบ้านงานครัว และงานอาชีพเพื่อหารายได้มาจุนเจือครอบครัว
- สินค้าของชุมชนทั้งขนมต่าง ๆ และปลาแห้งมีศักยภาพทางการตลาดทั้งตลาดในท้องถิ่นเช่น ตลาดนัดต่าง ๆ และตลาดภายในพื้นที่ชายแดนภาคใต้ เช่น ตลาดตากใบ และในพื้นที่อื่น ๆ
- ผู้หญิงต้องการมีงานมีอาชีพทำในชุมชน ถึงแม้ว่าจะมีรายได้ระหว่าง 30-100 บาทต่อวันแต่การมีรายได้ต่อเนื่องทุกวันเป็นสิ่งที่คนส่วนใหญ่ต้องการ

- ปัจจุบันมีความสัมพันธ์ในการจ้างงานแบบรับงานไปทำที่บ้าน โดยมีได้คำนึงถึงเรื่องการคุ้มครองและสวัสดิการแรงงาน หรือ สุขภาพความปลอดภัยในการทำงาน
- ผู้หญิงไม่มีทัศนคติที่ดีต่อการรวมกลุ่ม ที่ผ่านมารวมกลุ่มกันเนื่องจากต้องการการสนับสนุนจากภาครัฐ หรือเพราะการกระตุ้นจากภายนอก แต่ไม่ได้รวมกลุ่มเพราะเห็นว่าขบวนการกลุ่มจะเป็นแนวทางในการแก้ปัญหาด้านอาชีพของตน
- มีธรรมเนียมปฏิบัติที่เป็นอุปสรรคต่อการรวมกลุ่มเช่นการปันผลหรือการแบ่งสรรรายได้ปีละครั้งของกลุ่มทำให้สมาชิกเห็นงานกลุ่มเป็นงานเสริม ไม่ให้ความสำคัญเท่าที่ควร
- มีประเพณี และความเชื่อที่ทำให้เกิดปัญหา โดยผู้ผลิตเชื่อว่าคนมุสลิมจะไม่โก่งกัน หรือขาดระบบการตรวจสอบผู้นำ ทำให้มีการโก่งเอาสินค้าไปก่อน และไม่จ่าย
- ผู้หญิงส่วนมากมีความสามารถในการจัดการธุรกิจจำกัด
- ไม่สามารถเข้าถึงทรัพยากรจากภาครัฐ
- ขาดการเชื่อมโยงระหว่างชุมชนในการเกื้อหนุนต่อการพัฒนาอาชีพของคนในเครือข่ายเดียวกัน
- รัฐมีบทบาทต่อการส่งเสริมและสนับสนุนการไปทำงานมาเลเซียน้อย ทั้ง ๆ ที่การไปทำงานที่มาเลเซียนารายได้มาให้ผู้หญิงในจังหวัดชายแดนภาคใต้จำนวนมาก
- วิธีการส่งเสริมและพัฒนาอาชีพสตรีของหน่วยงานภาครัฐมีลักษณะ เป็นโครงการสำเร็จรูป แยกส่วนกันทำ กระจุกตัวอยู่กับกลุ่มเป้าหมายบางกลุ่ม และไม่ได้ดำเนินงานอย่างจริงจังและต่อเนื่อง

สำหรับข้อเสนอแนะจากคณะผู้วิจัยคือ ทุกภาคส่วนต้องช่วยกันฟื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติและสภาพแวดล้อมของชุมชนทั้งระยะสั้นและระยะยาวเพราะมีผลต่อการประกอบอาชีพของประชาชนโดยรวม ขณะเดียวกันการส่งเสริมและสนับสนุนให้เกิดผู้ประกอบการในชุมชนเพิ่มมากขึ้นทั้งแบบรายเดี่ยว และรายกลุ่มก็จะช่วยให้ผู้หญิงมีงานทำและสอดคล้องกับวิถีชีวิตที่ต้องรับผิดชอบงานบ้านและทำงานหารายได้ไปพร้อมกัน การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตและศักยภาพในการประกอบการของกิจการเหล่านี้จะช่วยให้สตรีเหล่านี้มีความมั่นคงในอาชีพมากขึ้น การส่งเสริมเรื่องการรวมกลุ่มและเชื่อมโยงเพื่อให้เข้าถึงแหล่งทุน โดยการทำโครงการนำร่องพัฒนาการประกอบอาชีพในพื้นที่ที่ชุมชนมีความต้องการและความพร้อมจะช่วยสร้างรูปแบบ และประสบการณ์ ในการร่วมมือกันพัฒนาอาชีพและรายได้สำหรับเผยแพร่แก่ชุมชนอื่น ๆ และท้ายที่สุดควรมีการจัดทำข้อเสนอทางนโยบายสำหรับแรงงานที่ทำงานในมาเลเซีย และภาครัฐควรปรับเปลี่ยนวิธีการส่งเสริมและพัฒนาอาชีพสตรีให้ทั่วถึงและมีประสิทธิภาพมากขึ้น

สารบัญ

	หน้า
คำนำ	1
บทที่ 1 โครงการศึกษาสถานการณ์การประกอบอาชีพของผู้หญิงกับการสร้างและพัฒนาอาชีพของผู้หญิงในจังหวัดชายแดนภาคใต้	2
บทที่ 2 ผู้หญิงในจังหวัดชายแดนภาคใต้	6
2.1 ผู้หญิงไทยกับบทบาทด้านเศรษฐกิจ	6
2.2 ผู้หญิงในจังหวัดชายแดนภาคใต้ภายใต้สถานการณ์ปัจจุบัน	7
2.3 การพัฒนาอาชีพสตรีในจังหวัดชายแดนภาคใต้	10
บทที่ 3 การประกอบอาชีพของประชาชนในพื้นที่เป้าหมาย	17
● บ้านตันหยงลูโ๊ะ หมู่ 1- 2 ตำบลตันหยงลูโ๊ะ อำเภอเมือง จังหวัด ปัตตานี	17
● บ้านกลาง หมู่ 5 ตำบลบ้านกลาง อำเภอ ปานาเระ จังหวัดปัตตานี	36
● บ้านดาวา ตำบลบางดาวา อำเภอหนองจิก จังหวัดปัตตานี	51
บทที่ 4 สรุปสถานการณ์การประกอบอาชีพของผู้หญิงในพื้นที่เป้าหมาย	62
4.1 ลักษณะการประกอบอาชีพทั่วไป	62
4.2 การประกอบอาชีพของผู้หญิง	63
4.3 ข้อสังเกต	66
บทที่ 5 ข้อเสนอแนะ	73
ภาคผนวก	77
● รายงานการสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) เรื่อง “แนวทางการพัฒนาอาชีพของสตรีในพื้นที่จังหวัดปัตตานี” 25 มิถุนายน 2552	78
● รายงานการประชุมตรวจสอบและสังเคราะห์ข้อมูลกับกลุ่มเป้าหมายและผู้เกี่ยวข้อง 1 ตุลาคม 2552	85
● รายงานการเสวนาเพื่อรับฟังแนวทางการพัฒนาอาชีพกลุ่มสตรีในพื้นที่เป้าหมาย 18 พฤศจิกายน 2552	91
● รายงานการประชุมนำเสนอผลการศึกษาสถานการณ์การประกอบอาชีพของผู้หญิงในจังหวัดชายแดนใต้ วันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2553	96
ภาพกิจกรรม	103
บรรณานุกรม	113

คำนำ

จากปัญหาสถานการณ์ความไม่สงบในจังหวัดชายแดนภาคใต้ ได้ส่งผลกระทบต่อการดำรงชีวิตของประชาชนในเขตพื้นที่ดังกล่าวอย่างมาก ความพยายามในการแก้ไขปัญหาจากภาครัฐที่ผ่านมามุ่งไปที่ประเด็นด้านความมั่นคง และการลดความรุนแรงเป็นหลัก การเสริมสร้างศักยภาพทางเศรษฐกิจอันจะนำไปสู่การพัฒนาคุณภาพชีวิตของประชาชนและช่วยลดช่องว่างของความขัดแย้งลง ยังไม่ได้รับความสนใจและความพยายามในการแก้ไขปัญหาเท่าที่ควร ในขณะที่ตัวกันเรื่องราวของผู้หญิงในฐานะของผู้มีบทบาทสำคัญในการดูแลปากท้องของคนในครอบครัวก็ไม่ได้ได้รับการศึกษาและเผยแพร่เท่าที่ควรการศึกษาสถานการณ์การประกอบอาชีพของผู้หญิงกับการสร้างและพัฒนาอาชีพของผู้หญิงในจังหวัดชายแดนภาคใต้ฉบับนี้จึงได้ถูกรวบรวมขึ้นเพื่อให้เกิดความเข้าใจสภาพของผู้หญิงในพื้นที่เป้าหมายว่าเธอเหล่านั้นมีบทบาทอย่างไรในการสนับสนุนการสร้างเศรษฐกิจของครอบครัว ต้องเผชิญกับปัญหาอุปสรรค และต้องการความช่วยเหลืออย่างไร

การศึกษาครั้งนี้มีข้อจำกัดหลายประการเนื่องจากคณะผู้วิจัยเป็นคนที่ยอยู่นอกชุมชน ความรู้ความเข้าใจเชิงวัฒนธรรมชุมชนเป็นข้อจำกัดที่สำคัญประการหนึ่ง การสื่อสารระหว่างภาษาไทยและภาษายาวีเป็นข้อจำกัดประการที่สอง ข้อจำกัดประการที่สามมาจากสถานการณ์ความรุนแรงที่เป็นเหมือนกำแพงที่ทำให้การเข้าถึงข้อมูลต่าง ๆ กระทำได้ภายใต้บริบทหนึ่งเท่านั้น

คณะผู้วิจัยต้องขอขอบคุณโครงการวิจัยกัมปงเพื่อการเสริมสร้างศักยภาพชุมชนท้องถิ่น 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ของประเทศไทย ของคณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ที่เอื้อเพื่อข้อมูลพื้นฐานของชุมชนเป้าหมายและกรุณาเป็นธุระในการประสานงานการลงเก็บข้อมูลและการจัดเสวนาของโครงการฯ ทุกครั้ง ขอขอบคุณโครงการวิจัยเชิงปฏิบัติการเชิงผู้หญิงในครอบครัวและชุมชนในท้องถิ่น ที่กรุณาให้ข้อคิดเห็นเพิ่มเติมต่อข้อมูลที่รวบรวมมาได้ให้มีความถูกต้องและสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น และขอขอบคุณคุณจันทิมา สุขอ้อม นักวิจัยท้องถิ่นจากบ้านบางตาบา คุณรอเซะ เจะแมง นักวิจัยท้องถิ่นจากบ้านกลางรวมทั้งคุณอิสมาแอและคุณฮารัมญ์ นักวิจัยท้องถิ่นจากบ้านตันหยงลูโล๊ะผู้เป็นธุระพาคณะผู้วิจัยไปศึกษาข้อมูลในหมู่บ้านเป้าหมายทั้งสาม และที่ขาดไม่ได้คือขอขอบคุณผู้ให้ข้อมูลทุกท่านที่สละเวลามาให้ข้อมูลด้วยความอดทน มีมิตรภาพและรอยยิ้มทั้ง ๆ ที่ต้องทำให้การทำงานขณะนั้นสะดุดไปช่วงหนึ่ง รายงานฉบับนี้จะไม่สามารรถสำเร็จลงได้เลยถ้าขาดเรื่องราวของท่านเหล่านี้ และท้ายที่สุดขอขอบคุณ ชุดโครงการแผนงานร่วมศึกษาหาความจริง เสริมสร้างสุขภาวะ กรณี 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ คณะทำงานทางสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย ที่สนับสนุนงบประมาณ และข้อคิดเห็นต่าง ๆ ให้งานวิจัยฉบับนี้สำเร็จลุล่วงลงได้

คณะผู้วิจัย มุลินีเพื่อการพัฒนาแรงงานและอาชีพคาดหวังว่าข้อมูลจากรายงานฉบับนี้จะเป็นส่วนหนึ่งที่ช่วยผลักดันให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจและอาชีพของผู้หญิงในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้มากยิ่งขึ้น

ด้วยศรัทธาและเชื่อมั่น

คณะผู้วิจัย มุลินีเพื่อการพัฒนาแรงงานและอาชีพ

บทที่ 1

โครงการศึกษาสถานการณ์การประกอบอาชีพของผู้หญิงกับการสร้าง และพัฒนาอาชีพของผู้หญิงในจังหวัดชายแดนภาคใต้

1. ที่มาและความสำคัญของปัญหา

พื้นที่จังหวัดชายแดนภาคใต้เป็นพื้นที่ที่อุดมสมบูรณ์ด้วยทรัพยากรธรรมชาติ ประชาชนดำรงชีวิตอยู่ด้วยการพึ่งพิงฐานทรัพยากรธรรมชาติ และมีฐานวัฒนธรรมวิถีชุมชน ที่สามารถพึ่งพาตนเองได้ จนกระทั่งเกิดเหตุการณ์ปัญหาความไม่สงบในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ตั้งแต่ปี 2547 เป็นต้นมา ซึ่งนับวันยิ่งทวีความรุนแรงและขยายวงกว้างมากขึ้น ได้ส่งผลกระทบต่อดำรงชีวิตของประชาชนในพื้นที่อย่างมาก ครอบครัวจำนวนมากต้องสูญเสียสมาชิก จากข้อมูลการสำรวจครอบครัวผู้ประสบเหตุหรือผู้ได้รับผลกระทบ จำนวน 284 รายในจังหวัดปัตตานี ปี 2550 พบว่าผู้ประสบเหตุส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 95.8 สมรสแล้วร้อยละ 89.1 เป็นหัวหน้าครอบครัวร้อยละ 84.5 และอยู่ในวัยทำงานอายุเฉลี่ย 45.9 นับถือศาสนาอิสลามร้อยละ 51.4¹ ส่งผลให้ผู้หญิงจำนวนหนึ่งต้องกลายเป็นหญิงหม้าย และต้องแบกรับภาระในการเลี้ยงดูสมาชิกหลายชีวิตในครอบครัว ขณะที่เด็กต้องกลายเป็นเด็กกำพร้า โดยตัวเลขรวมของหญิงหม้ายและเด็กนับแต่เกิดเหตุการณ์ความไม่สงบในปี 2547 จนถึงเดือนมีนาคม 2551 มีหญิงหม้ายจำนวน 934 ราย เด็กกำพร้า 1,293 ราย²

ผู้ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ความไม่สงบในจังหวัดชายแดนภาคใต้มากที่สุด คือ กลุ่มผู้หญิง ซึ่งต้องรับผิดชอบปัญหาปากท้องในการดำรงชีวิตของครอบครัวแต่ละวัน แต่ข้อเสนอในการแก้ไขปัญหาความไม่สงบที่เกิดขึ้นในพื้นที่จังหวัดชายแดนภาคใต้ กลับไม่มีการกล่าวถึงการส่งเสริมสถานภาพบทบาทของผู้หญิงเพื่อให้สามารถพึ่งพาตนเองได้ แต่พบว่าข้อเสนอเพื่อการแก้ปัญหาส่วนใหญ่มุ่งปรับปรุงเปลี่ยนแปลง และฟื้นฟูโครงสร้างหลัก ๆ เช่น การเมืองการปกครอง เศรษฐกิจ สังคมและระบบการศึกษา เป็นต้น

ดังนั้น ความช่วยเหลือที่ครอบครัวผู้ได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์ความไม่สงบในจังหวัดชายแดนภาคใต้ ซึ่งเป็นผู้หญิงโดยมากเป็นการสังคมสงเคราะห์ เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนเฉพาะหน้า เช่น เงินช่วยเหลือ การเยียวยาผู้ได้รับผลกระทบรายบุคคลมากกว่าที่จะเป็นการช่วยเหลือเพื่อให้กลุ่มผู้หญิงดังกล่าวสามารถพึ่งพาตนเองได้ในระยะยาว โดยเฉพาะการสร้างเสริมความเข้มแข็งในเชิงเศรษฐกิจให้กับผู้หญิง เพื่อให้ผู้หญิงเหล่านี้สามารถดำรงชีวิตได้อย่างเป็นอิสระ พึ่งตนเองและเลี้ยงดูสมาชิกในครอบครัวได้

¹ ศูนย์ประสานงานวิชาการให้ความช่วยเหลือผู้ได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์ความไม่สงบในจังหวัดชายแดนภาคใต้ (ศวชต.) , การสำรวจข้อมูลครอบครัวผู้ประสบเหตุหรือผู้ได้รับผลกระทบในจังหวัดปัตตานี ระหว่างเดือนมกราคม 2550-ตุลาคม 2550 .

² จิตต์ปภัสตร์ บัตรประโคน, บทความ “ดับไฟได้ด้วยความเป็นผู้หญิง”, www.newspnn.com.

ด้วยความสัมพันธ์เชิงอำนาจที่ไม่เท่าเทียมกันในโครงสร้างและวัฒนธรรมนั้น ผู้หญิงมุสลิมจะแต่งงานตั้งแต่อายุยังน้อย มีลูกหลายคน และขาดโอกาสในการพัฒนาทักษะอาชีพ ดังนั้น ผู้หญิงจึงมีทางเลือกเพื่อการแก้ไขปัญหาไม่มากนัก เช่น

1) เลือกที่จะอยู่ภายใต้การอุปการะของผู้ชายที่มีครอบครัวแล้ว โดยเป็นภรรยาลำดับที่ 2 หรือ 3 หรือ 4 ตามหลักศาสนา

2) เลือกที่จะอยู่เป็นหญิงหม้ายที่รับภาระเลี้ยงดูลูกจนโตตลอดไป โดย

2.1. ผู้หญิงหลายคนต้องทิ้งลูกไว้กับพ่อแม่ของตนและไปทำงานรับจ้างในประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ประเทศมาเลเซีย โดยเฉพาะทำงานในร้านอาหาร ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้หญิงที่ไม่มีทักษะฝีมือในการประกอบอาชีพ

2.2. ขณะที่ผู้หญิงบางคนที่มีทักษะฝีมือในการตัดเย็บจะรับงานปักผ้าคลุมหมมสตรีมุสลิม หมวกกะปิเยาะห์ ชุดแต่งกายมุสลิมจากประเทศมาเลเซียมาทำที่บ้าน ปัญหาคือ ค่าตอบแทนที่ได้รับรายชิ้นต่ำ จึงต้องทำงานชั่วโมงที่ยาวนานเพื่อให้ได้รับค่าตอบแทนที่เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินชีวิต ส่งผลกระทบต่อสุขภาพ ขาดการรวมตัวเป็นกลุ่มอาชีพเพื่อสร้างอำนาจการต่อรองในการรับงาน ขาดโอกาสในการพัฒนาทักษะฝีมือในการผลิต ประกอบกับงานที่ทำขาดความต่อเนื่อง ไม่สม่ำเสมอ เมื่อรายได้ไม่เพียงพอต่อการเลี้ยงดูครอบครัว ผู้หญิงจึงต้องประสบปัญหาภาระหนี้สิน

2.3. ผู้หญิงบางส่วนอาศัยทักษะฝีมือดั้งเดิมของชุมชนมาพัฒนาเป็นอาชีพ เช่น การแปรรูปอาหารในรูปแบบต่าง ๆ เช่น กะปิ น้ำบูดู ข้าวเกรียม เป็นต้น จนกลายเป็นสินค้าที่มีชื่อเสียงระดับประเทศ และจำหน่ายไปทั่วประเทศ

จากสถานการณ์และข้อมูลดังกล่าวข้างต้น พบว่า การสร้างเสริมความเข้มแข็งของในจังหวัดชายแดนภาคใต้ เพื่อให้ผู้หญิงสามารถพึ่งพาตนเองได้ในเชิงเศรษฐกิจ นั่นคือ การส่งเสริมการมีงานทำ การสร้างและพัฒนาอาชีพให้แก่ผู้หญิงและครอบครัว การรวมตัวเป็นกลุ่มอาชีพในชุมชนเพื่อพัฒนาความเป็นผู้ประกอบการจึงมีความสำคัญอย่างยิ่งในการสร้างหลักประกันความมั่นคงทางเศรษฐกิจให้แก่ผู้หญิงและครอบครัว อันจะนำไปสู่การพัฒนาศักยภาพของผู้หญิงมิติอื่น ๆ เพื่อเพิ่มโอกาสของผู้หญิงให้มีบทบาทในการมีส่วนร่วมแก้ไขปัญหาของตนเองและชุมชนมากขึ้น

อย่างไรก็ตาม การสร้างเสริมความเข้มแข็งของผู้หญิงในจังหวัดชายแดนภาคใต้ในเชิงเศรษฐกิจ จำเป็นอย่างยิ่งต้องศึกษาและทำความเข้าใจต่อภาพโดยรวมของการประกอบอาชีพของผู้หญิงในชุมชน และปัจจัยแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับอาชีพของผู้หญิงทั้งอดีต ปัจจุบันและอนาคต ดังนั้น มูลนิธิเพื่อการพัฒนาแรงงานและอาชีพ จึงได้จัดทำโครงการ “ศึกษาสถานการณ์การประกอบอาชีพของผู้หญิงกับการสร้างและพัฒนาอาชีพของผู้หญิงในจังหวัดชายแดนภาคใต้” ขึ้น

2. เป้าหมาย

เพื่อศึกษาและสังเคราะห์ข้อมูลให้เกิดความเข้าใจในสถานการณ์การประกอบอาชีพของผู้หญิงในชุมชน รวมทั้งปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับผู้หญิง ปัจจัยภายในและภายนอกชุมชนที่สนับสนุนและขัดขวางการส่งเสริมและพัฒนาอาชีพของผู้หญิง เพื่อให้ผู้หญิงได้ใช้ข้อมูลเป็นแนวทางในการสร้างและพัฒนาอาชีพ

ของตนเอง โดยมุ่งเน้นว่าต้องเป็นอาชีพที่ผู้หญิงสามารถทำได้ ควบคุมได้ และยังคงอยู่ร่วมกับครอบครัวในชุมชนของตนเองได้

2. วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อศึกษาและสังเคราะห์ข้อมูลให้เข้าใจสถานการณ์การประกอบอาชีพของผู้หญิงในชุมชนปัจจัยภายในและภายนอกชุมชนที่สนับสนุนและขัดขวางการส่งเสริมและพัฒนาอาชีพของผู้หญิง
- 2) เพื่อสร้างการมีส่วนร่วมของผู้หญิง องค์กรชุมชน/ท้องถิ่นและนักวิชาการในการศึกษา ค้นหา รวมทั้ง สังเคราะห์ข้อมูลและทำความเข้าใจชุมชนและสถานการณ์การประกอบอาชีพของผู้หญิงในชุมชน
- 3) เพื่อนำเสนอรายงานผลการศึกษาแก่ผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย อันจะนำไปสู่แนวทางการพัฒนาอาชีพของผู้หญิงในชุมชน

3. กลุ่มเป้าหมาย

ผู้หญิงในชุมชนโครงการวิจัยกัมปงจำนวน 3 ชุมชน ในจังหวัดปัตตานี คือ

1. บ้านบางตาบา ตำบลบางตาบา อำเภอหนองจิก จังหวัดปัตตานี
2. บ้านตันหยงลูโ๊ะ ต.ตันหยงลูโ๊ะ อ.เมือง จ.ปัตตานี
3. บ้านกลาง ต.บ้านกลาง อ.ปะนาเระ จ.ปัตตานี

4. ระยะเวลาดำเนินการ

ระยะเวลา 6 เดือน (ธันวาคม 2551-พฤษภาคม 2552)

ขยายโครงการ 9 เดือน (มิถุนายน 2552- กุมภาพันธ์ 2553)

1. ขั้นตอนการดำเนินงาน

1. กำหนดพื้นที่ศึกษาร่วมกับโครงการวิจัยกัมปง
2. รวบรวมข้อมูลจากเอกสารที่เกี่ยวข้อง
3. เก็บรวบรวมข้อมูลทั่วไปจากพื้นที่สามหมู่บ้าน
4. สัมภาษณ์เชิงลึกผู้หญิง/ผู้นำชุมชน/ปราชญ์ชาวบ้านที่เกี่ยวข้อง
5. จัดสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) เรื่อง “แนวทางการพัฒนาอาชีพของสตรีในพื้นที่จังหวัดปัตตานี” ณ ห้องประชุมคณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี วันที่ 25 มิถุนายน 2552 ณ สถานที่ มีผู้เข้าร่วมเป็นตัวแทนกลุ่มอาชีพในชุมชนเป้าหมายจำนวน 20 คน
6. จัดเวทีตรวจสอบและสังเคราะห์ข้อมูลกับกลุ่มเป้าหมายและผู้เกี่ยวข้อง ณ ห้องประชุมคณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี วันที่ 1 ตุลาคม มีผู้เข้าร่วมเป็นตัวแทนของกลุ่มเป้าหมาย ตัวแทนจากโครงการเลี้ยงผู้หญิง และโครงการวิจัยกัมปงฯ จำนวน 18 คน

7. จัดเวทีเสวนาเพื่อรับฟังแนวทางการพัฒนาอาชีพกลุ่มสตรีในพื้นที่เป้าหมาย ณ ห้องประชุมคณะ
วิทยา ศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี วันที่ 18 พฤศจิกายน
2552 ณ สถานที่ มีผู้เข้าร่วมเป็นตัวแทนกลุ่มเป้าหมาย ตัวแทนกลุ่มสตรีในพื้นที่สามจังหวัด
ชายแดนภาคใต้ โครงการเสียงผู้หญิง และโครงการวิจัยก่าปงฯ จำนวน 36 คน
8. จัดเวทีนำเสนอผลการศึกษาให้แก่ผู้เกี่ยวข้องในระดับพื้นที่และจังหวัดเพื่อให้ความเห็นต่อผล
การศึกษา และระดมแนวทางการนำข้อมูลไปใช้ในการสร้างและพัฒนาอาชีพของผู้หญิงในชุมชน
วันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2553 ณ ห้องมหาเลลา ชั้น 2 โรงแรมเซาท์เทิร์นวิว จังหวัดปัตตานี มีผู้เข้าร่วม
17 คน
9. จัดทำรายงานผลการศึกษาลับสมบูรณ์

บทที่ 2

ผู้หญิงในจังหวัดชายแดนภาคใต้

2.1 ผู้หญิงไทยกับบทบาทด้านเศรษฐกิจ

ในสถานการณ์เศรษฐกิจปัจจุบันของสังคมไทยทำให้ผู้หญิงต้องทำงานช่วยครอบครัวหารายได้เพิ่มขึ้น แต่ขณะเดียวกันภาระในครอบครัวเรื่องการดูแลเลี้ยงดูบุตร การทำอาหารเลี้ยงครอบครัว และงานดูแลบ้านอื่น ๆ ส่วนใหญ่ก็ยังตกเป็นภาระของผู้หญิง ทำให้ผู้หญิงส่วนใหญ่ต้องแบกรับภาระทั้งงานที่ไม่เกิดรายได้ภายในบ้าน และงานที่หารายได้ นอกจากนี้ยังขาดโอกาสได้สภาพสังคม การศึกษา และวัฒนธรรมของไทย ผู้หญิงก็ยังถูกจำกัดโอกาสในการจ้างงานและการประกอบอาชีพ กำลังแรงงานของผู้หญิงไทยส่วนใหญ่จึงเป็นแรงงานที่อยู่ในภาคเศรษฐกิจนอกระบบ (Informal Economy)³ เพราะเป็นการทำงานที่ยืดหยุ่น สอดคล้องกับสภาพของผู้หญิงที่ต้องรับภาระงานดูแลบ้านควบคู่กับงานหารายได้ อีกทั้งยังสอดคล้องกับสถานภาพของผู้หญิงที่ไม่มีโอกาสในการศึกษาเล่าเรียนสูง ๆ ทำให้ผู้หญิงไม่สามารถเข้าถึงการจ้างงานที่มีสภาพการทำงานที่ดี มีมาตรฐานในภาคเศรษฐกิจปกติได้ จากการสำรวจของสำนักงานสถิติแห่งชาติเมื่อปี 2551⁴ รายงานว่าประเทศไทยมีผู้มีงานทำ 38.1 ล้านคน แบ่งเป็นแรงงานในระบบ 13.7 ล้านคน หรือคิดเป็นร้อยละ 36.3 และเป็นแรงงานนอกระบบ⁵ 24.1 ล้านคนหรือร้อยละ 63.7 เป็นชายประมาณ 13 ล้านคน และเป็นหญิงประมาณ 11.1 ล้านคน แรงงานหญิงนอกระบบเหล่านี้จะประกอบอาชีพในภาคเกษตร การค้า

³ องค์การแรงงานระหว่างประเทศ (International Labour Organization: ILO) ให้ความหมายว่า “เศรษฐกิจนอกระบบ” (Informal Economy) หมายถึง “กิจกรรมทางเศรษฐกิจทุกประเภทที่ไม่ได้รับการคุ้มครองและควบคุมโดยกฎหมาย หรือธรรมเนียมปฏิบัติหรือไม่ได้รับการคุ้มครองอย่างเพียงพอ จึงดำเนินกิจกรรมนอกกรอบกฎหมาย โดยไม่มีการออกมาตรการใด ๆ คุ้มครอง หรือเป็นกิจกรรมที่มีกฎหมายรองรับ แต่ในทางปฏิบัติไม่สามารถบังคับใช้ได้ และเป็นอุปสรรคในการปฏิบัติ เพราะกฎระเบียบไม่เหมาะสม สร้างภาระให้แก่ผู้เกี่ยวข้องและก่อให้เกิดค่าใช้จ่ายสูง” โดยได้จำแนกแรงงานที่อยู่ในเศรษฐกิจนอกระบบเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ 1. นายจ้าง (Employers) ของกิจการขนาดเล็กหรือกิจการนอกระบบที่มีลูกจ้างจำนวนน้อย 2. ผู้ประกอบกิจการของตนเอง (Self-employ / Own account workers) และผู้ใช้แรงงานโดยไม่ได้รับค่าจ้าง (Unpaid employees) 3. ลูกจ้าง (Workers) ในกิจการขนาดเล็ก หรือกิจการนอกระบบ หรือลูกจ้างที่ไม่มีนายจ้างแน่นอน หรือไม่มีสัญญาจ้าง เช่น ผู้รับงานไปทำที่บ้านและผู้รับจ้างทำของ

⁴ http://service.nso.go.th/nso/nsopublish/themes/theme_2-2-4.html

⁵ “แรงงานนอกระบบ” ได้ถูกนิยามหรือให้ความหมาย โดยหลายหน่วยงาน เช่น กระทรวงแรงงานให้ความหมายว่าหมายถึง ผู้มีงานทำ มีค่าตอบแทนหรือมีรายได้จากการทำงาน ไม่มีสภาพเป็นลูกจ้างตามกฎหมายแรงงาน สำนักงานสถิติแห่งชาติระบุไว้ว่า หมายถึง ผู้มีงานทำที่อยู่ในสถานประกอบการที่มีลูกจ้างน้อยกว่า 10 คน ผู้ประกอบธุรกิจส่วนตัวโดยไม่มีลูกจ้าง ผู้ที่ช่วยธุรกิจครัวเรือนโดยไม่มีค่าจ้าง ทั้งนี้ไม่รวมลูกจ้างและข้าราชการในภาครัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ ในขณะที่ สำนักงานประกันสังคม ได้กำหนดความหมายของแรงงานนอกระบบไว้ว่า หมายถึง ผู้ที่มีงานทำ มีรายได้และไม่อยู่ในความคุ้มครองของพระราชบัญญัติประกันสังคม พ.ศ. 2533 ซึ่งจำแนกออกเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มแรกเป็นกลุ่มที่มีการทำงานหรือรับจ้าง และมีรายได้ เช่น ผู้รับงานไปทำที่บ้าน ผู้รับจ้างทำของ ลูกจ้างของกิจการเพาะปลูก ประมง ป่าไม้ และเลี้ยงสัตว์ ลูกจ้างของนายจ้างที่จ้างไว้เพื่อทำงานอันมีลักษณะเป็นครั้งคราว หรือเป็นฤดูกาล ลูกจ้างซึ่งทำงานเกี่ยวกับงานบ้านที่ไม่ได้มีการประกอบธุรกิจรวมอยู่ด้วย กลุ่มที่สองคือผู้ประกอบอาชีพอิสระที่ไม่มีลูกจ้าง เช่น คนขับรถรับจ้างทั่วไปทั้งที่เป็นรถของตนเองหรือรถเช่า หาบเร่แผงลอย ช่างเสริมสวย ช่างตัดผม ช่างซ่อมรองเท้า เจ้าของร้านชำ หรือร้านขายยา ทนายความ แพทย์ เป็นบุคคลที่ไม่ได้รับราชการและไม่มีเงินเดือนประจำ

ขายเล็ก ๆ น้อย ๆ รับประทานที่บ้าน เช่นการตัดเย็บเสื้อผ้า ทำรองเท้า เครื่องหนังและทำดอกไม้ประดิษฐ์ เป็นต้น นอกจากนั้นก็ประกอบอาชีพอิสระ คือผลิตเอง ขายเอง เช่นการทำงานหัตถกรรมต่าง ๆ เป็นต้น ปัญหาทั่วไปของแรงงานนอกระบบเหล่านี้ก็คือร้อยละ 30.3 ได้รับค่าตอบแทนน้อย ร้อยละ 16.4 มีงานทำไม่ต่อเนื่อง และร้อยละ 15.6 ต้องทำงานหนัก มีชั่วโมงการทำงานนาน นอกจากนั้นก็มีปัญหาสุขภาพอันเกิดจากความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมในการทำงาน สำหรับผู้หญิงที่ประกอบอาชีพอิสระก็จะเผชิญกับปัญหาที่ไม่สามารถเข้าถึงทรัพยากร เทคโนโลยี ข้อมูลข่าวสาร และการตลาด แรงงานนอกระบบนี้ไม่ได้รับการคุ้มครองทางกฎหมายและเข้าไม่ถึงระบบการประกันสังคมของรัฐบาล

2.2 ผู้หญิงในจังหวัดชายแดนภาคใต้ภายใต้สถานการณ์ปัจจุบัน

ผู้หญิงในจังหวัดชายแดนภาคใต้ โดยส่วนใหญ่ก็ตกอยู่สภาพเช่นเดียวกับผู้หญิงไทยทั่วไป คือเผชิญกับค่านิยมทางสังคมและวัฒนธรรมอื่น ๆ ของสังคมไทย ทำให้ขาดโอกาสอย่างเสมอภาคในการดำเนินชีวิต และเข้าถึงทรัพยากรต่าง ๆ ส่วนบทบาททางเศรษฐกิจผู้หญิงภาคใต้ก็ต้องรับภาระในการดูแลครอบครัว ขณะเดียวกันก็ต้องทำงานหารายได้มาช่วยจุนเจือครอบครัวเหมือนผู้หญิงไทยคนอื่น ๆ ศิริพร เลิศทนงศักดิ์ จาก เครือข่ายผู้หญิงเพื่อความก้าวหน้าและสันติภาพ กล่าวถึงบทบาททางเศรษฐกิจของผู้หญิงภาคใต้ไว้ในบทความเรื่อง “ชีวิตของผู้หญิงท่ามกลางสถานการณ์ปัญหาในจังหวัดชายแดนภาคใต้”⁶ ว่า “ผู้หญิงในจังหวัดชายแดนภาคใต้มีบทบาทด้านเศรษฐกิจมาตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ในสมัยที่ยังไม่มีการสร้างถนนเชื่อมการเดินทางระหว่างหมู่บ้าน ผู้หญิงมุสลิมค้าขายปลาโดยการพายเรือออกและออกจากหมู่บ้านไปหาซื้อปลาจากหมู่บ้านชายทะเล จากนั้นผู้หญิงต้องปิ้งปลาให้สุกเพื่อนำปลาที่ปิ้งแล้วกลับมาขายตามหมู่บ้านต่างๆ เพราะสมัยนั้นยังไม่มีน้ำแข็งในการเก็บรักษาปลาสด ในชุมชนประมง ผู้หญิงเป็นคนคัดเลือกปลาและนำปลาที่ผู้ชายออกเรือหามาได้ไปขายที่ตลาด ในด้านเกษตร ผู้หญิงทำนา ทำสวน กรีดยาง ในด้านค้าขาย บ้างเป็นแม่ค้าในตลาด หรือเปิดร้านขายของ นอกจากนี้ ผู้หญิงที่มีการศึกษาสามารถทำงานในหลายด้าน เช่น รับราชการ เจ้าหน้าที่อนามัย พยาบาล ครูในโรงเรียนสามัญ ครูสอนศาสนาในโรงเรียนคาทอลิก ผู้ดูแลเด็กในศูนย์พัฒนาเด็กเล็ก เป็นต้น”

แต่ด้วยสภาพสังคม วัฒนธรรม และค่านิยมทางศาสนา ทำให้ผู้หญิงในสามจังหวัดภาคใต้ต้องเผชิญกับข้อจำกัดต่าง ๆ มากกว่าผู้หญิงไทยในภาคอื่น ๆ ซึ่ง ศิริพร เลิศทนงศักดิ์ กล่าวถึงสถานการณ์ของผู้หญิงภาคใต้ไว้ว่า “ผู้หญิงส่วนใหญ่ในจังหวัดชายแดนภาคใต้นับถือศาสนาอิสลามและมีเชื้อสายมลายู ภาพเหมารวมที่กำหนดตามอุดมการณ์ศาสนาและวัฒนธรรม คือผู้หญิงควรอยู่กับเหย้าเฝ้ากับเรือน ทำงานอยู่แต่ในบ้าน จะไปไหนก็ต้องขออนุญาตสามีหรือบิดา แต่ในความเป็นจริง ในหลายครัวเรือนผู้หญิงมีพื้นที่ในการเคลื่อนไหวตนเอง เช่น มีอำนาจในการควบคุมเงิน จัดการเรื่องต่างๆ ในบ้านทุกอย่างทั้งหมด และมิได้ถูกจำกัดบทบาทอยู่แต่ในพื้นที่ส่วนตัวของครอบครัวเท่านั้น ทั้งนี้ ผู้หญิงมุสลิมในจังหวัดชายแดนภาคใต้ มีโอกาสในพื้นที่สาธารณะ เช่น สิทธิในการเข้ารับการศึกษา การประกอบอาชีพ และการเป็นผู้นำทางการเมืองการปกครองเช่นเดียวกับผู้หญิงในศาสนาอื่นๆ เพียงแต่ในสภาพที่เป็นจริงของสังคม ผู้หญิง

⁶ http://www.southwatch.org/special_report.php

มุสลิมอาจถูกจำกัดโอกาส และบทบาทการเป็นผู้ขายไม่โดดเด่นมากเท่าผู้ชาย ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากปัจจัยต่างๆ เช่น ความยากจน ภาระครอบครัว โครงสร้างองค์กรศาสนาอิสลาม ทักษะคติของคนในสังคม” รัชดา สะเต็ง พูดถึงความเชื่อของผู้หญิงในสามจังหวัดภาคใต้ว่า “โดยหลักศาสนาแล้วผู้หญิงมุสลิมคนหนึ่ง ควรทำหน้าที่เป็นแม่ของลูกอยู่กับบ้าน ผู้หญิงมุสลิมส่วนใหญ่จึงแต่งงานเร็ว”⁷

ด้วยปัจจัยทางด้านวัฒนธรรม ความเชื่อ และทัศนคติของสังคมทำให้การพัฒนาภาวะผู้นำ และการพัฒนาตนเองของผู้หญิงยังอยู่ในวงจำกัด ซึ่งในเรื่องนี้ ได้ยืนยันไว้ในคำบอกเล่านี้ ญันนัต เต๊ะ สะ ซึ่งเคยทำหน้าที่ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน และปัจจุบันเป็นผู้ประสานงานการต่อสู้คดีไต่สวนการเสียชีวิตจากเหตุการณ์ตากใบ เป็นอาสาสมัครสาธารณสุขหมู่บ้าน และมีตำแหน่งอีกหลายตำแหน่ง ญันนัตเล่าไว้ว่า “พอมีสถานที่ ต้องสละเวลาทำงานเต็มที่ แล้วชื่อเราถูกเสนอทุกเรื่องเลย เราอยากปฏิเสธบ้าง เพราะงานมันรุมเข้ามามากมาย เราคนเดียวไม่ไหว ถ้าต้องรับทุกอย่าง เราจะทำงานออกมาไม่ดี ไปประชุมหรือไปร่วมกิจกรรมของเขาได้ไม่เต็มที่ ถ้าเขาเชิญประชุมครั้ง สองครั้ง แล้วเราไปไม่ได้ ก็จะไม่สบายใจแล้ว แต่พอจะหาใครมาแทนก็หายากจัง ยังเป็นผู้หญิงด้วย เขาไม่ออกมาทันเลย”⁸

นอกเหนือจากข้อจำกัดในการเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร ทรัพยากรในท้องถิ่น และการขาดโอกาสในการพัฒนาตนเองด้านต่างๆ แล้ว ผู้หญิงในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ยังต้องเผชิญกับปัญหาความไม่สงบ ตั้งแต่ปีพ.ศ. 2547 จนถึงปัจจุบัน ซึ่งในเรื่องนี้ ศิริพร ได้ให้ภาพผลของเหตุการณ์ความไม่สงบที่มีต่อผู้หญิงไว้ว่า “หญิงหม้ายที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ความรุนแรง ที่ยากจนและมีการศึกษาในระดับต่ำ มีความลำบากมากโดยเฉพาะอย่างยิ่งที่มีลูกมาก เพราะรายได้จากงานรับจ้างนั้นไม่เพียงพอ รัฐได้ให้การช่วยเหลือผู้หญิงบางกลุ่มในเรื่องแม่บ้านและอาชีพเสริม แต่ความช่วยเหลือด้านอื่นยังน้อย เพราะปัญหาความรุนแรงที่มีความต่อเนื่อง และเป็นที่คาดกันว่าจะมีแนวโน้มรุนแรงมากกว่าเดิม”⁹

ปัจจัยสำคัญอีกปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลกระทบต่อชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชนในสามจังหวัดภาคใต้อย่างมากก็คือความเสื่อมโทรมของทรัพยากรในท้องถิ่น ผลจากการพัฒนาที่ขาดการมีส่วนร่วมและเข้าใจบริบทด้านสิ่งแวดล้อมและนิเวศวิทยา ได้ส่งผลกระทบให้ทะเลไม่มีปลา นาไม่มีข้าว

ปัญหาความเสื่อมสภาพของทรัพยากรธรรมชาติ และระบบนิเวศวิทยาในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ที่มีผลกระทบต่อสภาพเศรษฐกิจและสังคมของคนที่ย้ายพื้นที่นั้นทำมาหากินมาเนิ่นนาน ได้รับคำยืนยันจากคนในสังคมภาคส่วนต่างๆ อาทิเช่น สะมาแอ เจ๊ะมูดอ¹⁰ เลขาธิการสมาพันธ์ประมงพื้นบ้านภาคใต้ กล่าวว่า “ที่ผ่านมากการเกิดวิกฤตทรัพยากรสัตว์น้ำลดลง ได้สร้างปัญหาให้กับชุมชนอย่างมาก โดยเฉพาะชุมชนประมงชายฝั่งต้องอพยพแรงงาน ถ้าเป็นคนทางภาคใต้ตอนบนก็จะอพยพมาสู่โรงงานอุตสาหกรรม และเข้าเมืองมาเป็นคนงานก่อสร้าง แต่คนในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้นั้นมีทางเลือกทางเดียวก็คือ ไปมาเลเซีย เพราะวัฒนธรรม ประเพณี การสื่อสารมันสอดคล้องกัน ทำให้คนที่นั่นส่วนมากไป

⁷ ฝนกลางไฟ หน้า 47

⁸ ฝนกลางไฟ หน้า 146

⁹ http://www.southwatch.org/special_report.php

¹⁰ http://www.southwatch.org/article_detail.php?id=16

ขายแรงงานยังประเทศมาเลเซีย ครอบครัวที่มีอยู่จึงเหลือเพียงเด็กและคนแก่ ทำให้เด็กขาดโอกาสเรียนหนังสือ จึงเป็นการสร้างปัญหาเสี่ยงต่อการติดยาเสพติด เราจะเห็นว่าชุมชนชายฝั่งทุกหมู่บ้านจะมีปัญหาติดยาเสพติดทั้งนั้น ซึ่งการขาดความอบอุ่นจากครอบครัวก็มีส่วนอยู่มาก” ซึ่ง มะรอนิง สาและ¹¹ นักวิจัยชาวบ้าน เรื่อง “ระบบนิเวศน์อ่าวปัตตานีนิเวศน์ชายฝั่ง” ได้เพิ่มเติมข้อมูลว่า “เมื่อมีการตลาดเกิดขึ้น รัฐก็มีความพยายามที่จะทำให้ประเทศไทยเป็นผู้ส่งออกในเรื่องของสัตว์น้ำคิด 1 ใน 10 ของโลก ย้อนกลับไปสัก 20 ปีตอนนั้นผมก็เริ่มไปประกอบอาชีพชาวประมงที่บ้านคาโต๊ะแล้ว ผมทำงานประกอบอาชีพเบ็ดราว ปลาถูกผมได้วันละ 1,000 - 3,000 บาทเมื่อ 20 ปีที่แล้ว แต่ ณ.ปัจจุบันชาวบ้านเขาบอกว่าเขาเอาทำยาขายยากเพราะว่ามันไม่มี มันหายากมาก สิ่งที่ปลาดุกหายอาจจะมาจากคนนอกถิ่นที่มาเปลี่ยนวิถีชีวิตของคนปัตตานี อย่างเช่นคนปัตตานีสมาัยก่อนเวลาเขาตกเบ็ด ปลาตัวเล็กๆเขาจะไม่เอา เขาจะปล่อยไป แต่หลังจากที่คนจากแหล่งข้างนอกเข้ามา ซึ่งมีคนมาทั้งจากสุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช เพชรบุรี สงขลาเข้ามาอยู่ ทำให้วิถีชีวิตดั้งเดิมของชาวปัตตานีเปลี่ยนแปลง แม้กระทั่งปลานาคเท่าหัวแม่เท้าก็ยังเอา สิ่งเหล่านี้ถือว่าทำลายชีวิต ทำลายนิเวศน์โดยเฉพาะนี่เป็นจุดเริ่มเสื่อม”

ในกรณีของพื้นดินและผืนป่า กอเฮ้ง อาบูจิ¹² นักวิจัยชาวบ้านปาพร ได้พูดถึงความเสื่อมโทรมของทรัพยากรธรรมชาติประเภทนี้ไว้ว่า “ในอดีต 30 กว่าปีที่ผ่านมานั้นสวยงาม มีป่า มีสายน้ำ มีพื้นที่ สัตว์น้ำ สัตว์ปีก และขนาดพื้นที่ก็ไม่ค่อยน้อย ในทางเขตยะลา มีตั้ง 1,000 กว่าไร่ ในทางเขตปัตตานีมีตั้ง 1,000 กว่าไร่ ส่วนหัวของพรุก็คือภูเขา ลำคอกก็เปรียบกับสายน้ำที่ไหลจากภูเขามาสู่ตัวพรุซึ่งเปรียบเป็นกระเพาะ คือที่เก็บกักน้ำจากภูเขา และระบายทางกัน ไปสู่แม่น้ำ ถ้าเราดูแลไม่ถูกต้อง ก็อาจก่อให้เกิดความเสียหาย และหากเรารักษาไม่ถูกวิธีความเสียหายก็มากขึ้น หัวของพรุเป็นภูเขา ลำคอกเป็นสายน้ำ มือเป็นทุ่งหญ้า ทุ่งนา องค์ประกอบของพรุเป็นนาข้าว เป็นทุ่งหญ้า เป็นป่าอยู่ในนั้น รวมทั้งมีสัตว์ มีพืช มีทรัพยากรอุดมสมบูรณ์อยู่ในพรุ ธรรมชาติสร้างมาให้มนุษย์ คนเผ่าคนแก่ในอดีตสอนมาว่า ธรรมชาติสร้างสรรพสิ่งในโลกนี้มาทั้งหมด 8,000 ชนิด 1 ใน 8,000 ชนิดนั้นคือมนุษย์ อีก 7,999 ชนิดนั้นคือทรัพยากรธรรมชาติที่มีมาให้เราใช้ให้เราได้ดูแลรักษา ปัจจุบันนี้พรุลานควายกลับประสบปัญหาอย่างมาก เปรียบเหมือนคนเป็นหลายโรค มีทั้งเท้าเปื่อย ปากเปื่อย ท้องร่วง ชาวบ้านไม่สามารถประกอบอาชีพกับพรุได้เหมือนเดิม ต้องหนีไปทำงานอีกแบบหนึ่ง ทำงานยังไม่ทันได้ตั้งตัวก็ประสบปัญหาขึ้นมาอีก ก็ต้องหนีไปหางานใหม่อีก เช่นนี้เรื่อยไปพรุก็ถูกทำลายมากขึ้น มากขึ้นจนอยู่ในพื้นที่ไม่ได้แล้ว ต้องหนีไปหางานทำที่มาเลเซีย”

ในขณะที่อาจารย์นุกุล รตนดากุล¹³ นักวิชาการจากมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี ได้พูดถึงสาเหตุของความเสื่อมโทรมของทรัพยากรธรรมชาติในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ว่า “ผลจากการเข้าไปพัฒนาโดยขาดความเข้าใจมันได้เข้าไปทำลายวัฒนธรรมและจารีตที่ดั้งเดิมซึ่งเป็นการจัดการทรัพยากรแบบยั่งยืนของชาวบ้าน เป็นภูมิปัญญาที่ลึกซึ้งมาก ทุกวันนี้ฐานทรัพยากรได้เสื่อมโทรมไปมาก ความจุของระบบก็ได้ลดน้อยถอยลงไปด้วย เมื่อฐานทรัพยากรเสื่อม ทรัพยากรก็ลดน้อยลง อาชีพก็หายไป

¹¹ http://www.southwatch.org/article_detail.php?id=16

¹² http://www.southwatch.org/article_detail.php?id=16

¹³ http://www.southwatch.org/article_detail.php?id=16

ทางออกของชาวบ้านก็มีทางเลือกไม่มากนัก” เช่นเดียวกับจันทวี พิชยเมธากุล¹⁴ หัวหน้างานทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมจังหวัดปัตตานีที่พูดถึง เรื่อง การจัดการทรัพยากรธรรมชาติในพื้นที่ไว้ว่า “เรื่องปัญหาทรัพยากรใน 3 จังหวัดภาคใต้จะแตกต่างกันไปในแต่ละจังหวัด ที่จังหวัดปัตตานีจะเป็นปัญหาด้านสิ่งแวดล้อม แต่ที่ยะลาถกกับราษฎรจะเป็นเรื่องทรัพยากรป่าไม้ ปัญหาที่หนักตอนนี้ก็คือที่อ่าวปัตตานีซึ่งถือว่าเป็นอ่าวข่าน้ำของคนทั้ง 3 จังหวัด กำลังประสบกับเรื่องทรัพยากรสัตว์น้ำลดลง ซึ่งวิทยาการในภาคประชาชนก็ได้เล่าให้ฟังถึงที่มาที่ไปของปัญหาแล้ว แต่ในภาคราชการอาจถูกตั้งคำถามว่ามัวแต่ไปทำอะไรอยู่ ฉะนั้นจึงอยากอธิบายว่า หน่วยงานนี้รับผิดชอบทุกอย่างแต่เจ้าหน้าที่ที่ทำงานมีอัตรากำลังแค่ 4 คน เมื่อมีปัญหาเรื่องสัตว์น้ำลดลง มันได้ไปกระทบเป็นปัญหาในส่วนอื่น ๆ ด้วย เมื่อสัตว์น้ำลดลง คนทำอาชีพประมงก็ลดน้อยลงไปด้วย ปัญหาครอบครัวก็เกิดขึ้น เมื่อพ่อบ้านและแม่บ้านต้องไปคนละทาง ปัญหายาเสพติดย่อมเกิดขึ้นกับเยาวชนแน่นอน เหมือนชุมชนบางนาที่ติดอ่าวปัตตานี จะพบว่าเด็กวัยรุ่นติดยาเสพติดเป็นจำนวนมาก ซึ่งนับเป็นปัญหาใหญ่ไม่แพ้กัน อันเป็นผลพวงมาจากการแย่งชิงทรัพยากร”

จะเห็นได้ว่าประชาชนในสามจังหวัดภาคใต้ ซึ่งเคยอยู่อย่างอุดมสมบูรณ์ไปด้วยทรัพยากรธรรมชาติ ต้องประสบกับการทำมาหากินที่ยากลำบากมากขึ้น ผู้หญิงที่เคยทำงานบ้านและเลี้ยงดูลูกเป็นหลัก ไม่สามารถจะนั่งดูยายอยู่ได้ ต้องออกมาทำงานช่วยครอบครัวมากยิ่งขึ้น บางคนต้องรับงานมาทำที่บ้าน บ้างก็ออกไปรับจ้างทำงานในโรงงานที่มาตั้งอยู่ในท้องถิ่น บ้างก็ทำงานรับจ้างซ่อมเหวอน บ้างก็ไปรับจ้างทำนาที่ประเทศมาเลเซีย และมีเด็กหญิงอีกจำนวนมาเช่นกันที่ต้องไปทำงานรับจ้างตามร้านอาหารที่ประเทศมาเลเซีย

2.3 การพัฒนาอาชีพสตรีในจังหวัดชายแดนภาคใต้

การพัฒนาอาชีพสตรีนั้นมีหลายหน่วยงานของภาครัฐที่ดำเนินงาน ทั่วประเทศ เช่น กรมการพัฒนาชุมชน กรมส่งเสริมการเกษตร กรมส่งเสริมสหกรณ์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมการค้าส่งออก กระทรวงพาณิชย์ กรมการจัดหางาน กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน กระทรวงแรงงาน กรมการศึกษานอกโรงเรียน สำหรับในจังหวัดชายแดนภาคใต้นั้นแน่นอนว่ามีโครงการพัฒนาอาชีพเกิดขึ้นหลายโครงการเพื่อพัฒนาพื้นที่พิเศษนี้ เช่น

กรมการพัฒนาชุมชน งานที่เน้นของกรมการพัฒนาชุมชนคือการรวมกลุ่มและการพัฒนาศักยภาพของสตรี โดยกรมการพัฒนาชุมชนส่งเสริมให้เกิด คณะกรรมการพัฒนาสตรีในระดับตั้งแต่ หมู่บ้าน(กพสม.) ตำบล(กพสด.) อำเภอ(กพสอ.) และจังหวัด (กพสจ.) นอกจากนั้นงานหลักในการพัฒนาอาชีพของประชาชนอีกงานหนึ่งคือ พัฒนาสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) เช่นการประกวดสินค้า OTOF การให้ดาว การจัดตลาดเพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ OTOF เป็นต้น ปัจจุบันกรมการพัฒนาชุมชนประสบ ปัญหาเรื่องกำลังคน

¹⁴ http://www.southwatch.org/article_detail.php?id=16

และงบประมาณไม่เพียงพอในการทำงานติดตามระดับพื้นที่ สำหรับในจังหวัดปัตตานี ได้รับงบประมาณสนับสนุนกลุ่มอาชีพผ่านโครงการไทยเข้มแข็งจำนวน 30 บ้าน อำเภอละสามหมู่บ้าน ๆ ละ 200,000 บาท

กรมส่งเสริมการเกษตร ภารกิจของกรมส่งเสริมการเกษตรในการดำเนินงานพัฒนาอาชีพสตรีจะดำเนินงานผ่านเคหะกิจการเกษตร ที่จะไปตั้งกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร อบรมอาชีพต่าง ๆ เช่นการทำขนม การแปรรูปอาหาร การประดิษฐ์สินค้าจากผลิตภัณฑ์การเกษตรเป็นต้น ในพื้นที่โครงการเพื่อพัฒนาพื้นที่พิเศษ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ กรมส่งเสริมการเกษตรได้รับสนับสนุนงบประมาณจากโครงการไทยเข้มแข็ง ให้ดำเนินโครงการหลักๆ 4 โครงการคือ โครงการพัฒนาคุณภาพรองทอง โครงการพัฒนาคุณภาพยางพารา โครงการปลูกปาล์มน้ำมัน และโครงการพัฒนากลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

กรมส่งเสริมสหกรณ์ ส่งเสริมและพัฒนาอาชีพให้กับกลุ่มสตรีสหกรณ์ต่าง ๆ ทั้งด้านเทคโนโลยีการผลิต การตลาด การแปรรูปและทุนหมุนเวียน สำหรับในจังหวัดชายแดนภาคใต้มีโครงการส่งเสริมอาชีพด้านการเกษตร โดยการสนับสนุนอุปกรณ์การตลาดและปัจจัยการผลิต เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้เกษตรกรสมาชิกและสถาบันเกษตรกรที่ประกอบอาชีพการเลี้ยงโคนม แพะนม แพะเนื้อ ประมง กลุ่มอาชีพ การปลูกปาล์มน้ำมัน ผลไม้ และยางพารา ในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ คือ ปัตตานี ยะลา นราธิวาส สตูล และสงขลา

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ให้การสนับสนุนการพัฒนาอาชีพ ในรูปของการให้เงินกู้ในการประกอบกิจการ พัฒนาความสามารถในการประกอบการ การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และทักษะการผลิต การส่งเสริมการผลิตและจำหน่ายสินค้า OTOP การกำหนดมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) เป็นต้น

กรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์ ส่งเสริมการตลาดส่งออก ให้กับสินค้า OTOP ที่มีคุณภาพสูง โดยให้บริการข้อมูลด้านการตลาด การออกแบบ มีการจัดงานแสดงและจำหน่ายสินค้าในประเทศ และสนับสนุนผู้ประกอบการให้ไปร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ เป็นต้น

กรมการจัดหางานและกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน กระทรวงแรงงาน กรมพัฒนาฝีมือแรงงานจะพัฒนาทักษะการทำงานให้กับผู้ที่มีงานทำ และผู้ที่ว่างงาน โดยให้การอบรมทักษะการทำงานต่าง ๆ ในการผลิต เช่นงานซ่อมเครื่องยนต์ คอมพิวเตอร์กราฟฟิก การเย็บระโนพลอย ในเขตเศรษฐกิจภาคใต้มีการฝึกอบรมการทำผ้าคลุมหมม และการทำอาหารฮาลาล เป็นต้น ส่วนกรมการจัดหางานจะให้บริการจัดหางานภายในประเทศ ต่างประเทศ แนะนำอาชีพกับนักเรียนนักศึกษา และรับผิดชอบเรื่องแรงงานข้ามชาติ เป็นต้น

ศูนย์อำนวยการบริหารจังหวัดชายแดนภาคใต้ (ศอบต.) ศอบต. ดำเนินงานพัฒนาอาชีพในรูปแบบต่าง ๆ ให้แก่ประชาชนในพื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ โดยการประสานกับหน่วยงานในพื้นที่ เช่น ส่งเสริมการหาตลาดเพื่อจำหน่ายสินค้าจากชุมชน โครงการพัฒนาคุณภาพชีวิตระดับหมู่บ้าน (พนม) สำหรับปีงบประมาณ 2553 ภายได้คณะอนุกรรมการขับเคลื่อนแผนพัฒนาพื้นที่พิเศษ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ มีการโครงการฝึกอบรมอาชีพให้กับแรงงานเพื่อต่อ ยอดจากโครงการต้นกล้าอาชีพ โดยมีเป้าหมายที่เน้นการยกระดับรายได้ครัวเรือนยากจนที่มี รายได้ต่ำกว่า 64,000 บาท/ปี เพื่อยกระดับรายได้เป็น 120,000 บาท/ปี ใน 696 หมู่บ้าน ซึ่งประกอบด้วยโครงการหลัก 4 โครงการคือ

1. โครงการพัฒนาทักษะฝีมือแรงงานเพื่อเพิ่มโอกาสในการประกอบอาชีพ งบประมาณ 18.251 ล้านบาท ของกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน เพื่อนำไปใช้ในการจัดหาเครื่องมืออุปกรณ์ประกอบอาชีพราษฎรกลุ่มเป้าหมายใน 696 หมู่บ้าน จำนวน 311 ราย
2. โครงการส่งเสริมอาชีพเกษตรกรแปลงรวม กรณีราษฎรไม่มีที่ทำกิน บ้านชือเลาะ อ.รือเสาะ จ. นราธิวาส ของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ จำนวน 123,700 บาท เพื่อนำไปใช้ในการเลี้ยงปลาในกระชัง และปลูกพืชในแปลงรวม ซึ่งจะสามารถยกระดับรายได้ราษฎรไม่น้อยกว่า 17 ราย
3. โครงการหนึ่งอำเภอหนึ่งฟาร์มในจังหวัดชายแดนภาคใต้ ของกอ.รมน.ภาค 4 จำนวน 18 ล้านบาท เพื่อนำไปใช้สร้างฟาร์มนำร่องจำนวน 3 ฟาร์ม รองรับแรงงานเยาวชนในพื้นที่ประมาณฟาร์มละ 10 คน ทำให้เยาวชนไม่น้อยกว่า 30 คน มีอาชีพมั่นคง มีฟาร์มตัวอย่างจังหวัดละ 1 ฟาร์มเป็นแหล่งเรียนรู้
4. โครงการจัดหาอุปกรณ์ฝึการประกอบอาชีพสนับสนุนในกลุ่มเยาวชน จชต.ของ กอ.รมน. 40.147 ล้านบาท เพื่อสนับสนุนอาชีพกลุ่มเยาวชนในพื้นที่

กรมการศึกษานอกโรงเรียน จะจัดการอบรมและพัฒนาอาชีพเพื่อเพิ่มช่องทางทำมาหากิน ให้ผู้เรียนสามารถคิดเป็น แก้ปัญหาได้ มีความรู้ ทักษะ และเจตคติที่ดีในการทำงานเพื่อการประกอบอาชีพเพื่อปรับปรุงชีวิตความเป็นอยู่ของตนเองและชุมชน อาชีพที่ส่งเสริม เช่นการเพาะเห็ด ตัดผม แปรรูปผลผลิตการเกษตร ช่างไฟฟ้า ช่างเชื่อมโลหะช่างซ่อมจักรยาน วิทยุ โทรทัศน์ เป็นต้น ในพื้นที่ชายแดนภาคใต้กรมการศึกษานอกโรงเรียนได้ทำโครงการพัฒนาอาชีพด้วยงบประมาณของหน่วยงาน รวมทั้งรับการสนับสนุนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย(สกว) ผ่านทางหน่วยประสานงานวิจัยท้องถิ่นตอนล่างในการใช้กระบวนการวิจัยท้องถิ่นเข้าไปส่งเสริมและพัฒนาอาชีพชุมชน หลายโครงการ

หน่วยประสานงานวิจัยท้องถิ่นตอนล่าง สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย หน่วยงานได้สนับสนุนงานวิจัยท้องถิ่นด้านต่าง ๆ ทั้งวัฒนธรรม สุขภาพ เด็กและเยาวชน ส่วนที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาการทำมา

หากินของประชาชนในพื้นที่ชายแดนภาคใต้คือประเด็นการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน ซึ่งที่ผ่านมา ณ กันยายน 2552 ได้ดำเนินงานรวมทั้งสิ้น 43 โครงการคือ¹⁵

1. ศึกษาแนวทางการบริหารจัดการตลาดคลองกองโดยวิสาหกิจชุมชนยิ่งอ ตำบลยิ่งอ อำเภอชิงอ จังหวัดนราธิวาส
2. ศึกษาแนวทางการจัดการกลุ่มผลิตซอเกาะห้าบ้านฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส
3. ศึกษาคุณลักษณะของหลุมพีด้านพฤกษศาสตร์ ภูมินิเวศน์ เส้นทางจากป่าพรุ ถึงผู้บริโภค และมูลค่าทางเศรษฐกิจของผลหลุมพี โดยโรงเรียนบ้านโคกมือบา มิตรภาพที่ 223 ตำบลโหมยิต อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส
4. แนวทางการอนุรักษ์และสืบค้นคุณค่าผลหลุมพี ด้วยกระบวนการมีส่วนร่วมของชุมชน นักเรียน และครูโรงเรียนบ้านปลักปลา ตำบลโหมยิต อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส
5. ศึกษาแนวทางการบริหารจัดการและพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์จากผลหลุมพีของชุมชน บ้านปลักปลา ตำบลโหมยิต อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส
6. ศึกษาศักยภาพและทดลองเพาะเลี้ยงปลากระพงและปลาเก๋บริเวณชายฝั่งอ่าวใน บ้านกูปู หมู่ที่ 6 ตำบลไพรวัน อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส
7. ศึกษาแนวทางทดลองเลี้ยงปลากระพงแบบเหลื่อมเวลา และกระบวนการรวมกลุ่ม ผู้เลี้ยงปลากระพง บ้านปูลาโต๊ะบีซู หมู่ที่ 8 ตำบลศาลาใหม่ อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส
8. ศึกษาแนวทางทดลองเลี้ยงปลากระพงแบบเหลื่อมเวลา และกระบวนการรวมกลุ่ม ผู้เลี้ยงปลากระพง บ้านปูลาเจ๊ะมูดอ หมู่ที่ 5 ตำบลศาลาใหม่ อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส
9. พัฒนาทักษะการทำขนม การตลาด และการบริหารจัดการของกลุ่มสตรีฮูยบาไร๊ะ ตำบลกายูบอเกาะ อำเภอรามัน จังหวัดยะลา
10. แนวทางการพัฒนาทักษะฝีมือและเทคนิคการใช้สีสันลวดลายที่เหมาะสม ในผลิตภัณฑ์ผ้าบาติกของกลุ่มผ้าบาติกบ้านพงจื่อนือเร๊ะ ตำบลกายูบอเกาะ อำเภอรามัน จังหวัดยะลา
11. แนวทางการบริหารจัดการผลผลิตเกลือ โดยการมีส่วนร่วมของผู้ผลิตเกลือ ในตำบลตันหยงลูโละ อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี
12. เส้นทางการค้าและรูปแบบเอกสารประกอบการค้าตลาดตากใบ อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส
13. ศึกษาแนวทางการจัดการกลุ่มและแสวงหาตลาดของกลุ่มผลิตผ้าคลุมหมบบ้านฮูมอลานัส ตำบลเจ๊ะเห อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส
14. ศึกษาแนวทางการใช้ประโยชน์จากวัสดุธรรมชาติเพื่อผลิตของชำร่วยสำหรับพิธีแต่งงาน ตำบลบางปู อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี
15. สืบสานภูมิปัญญาและการแก้ปัญหาการขึ้นราในผลิตภัณฑ์จักสานของกลุ่มจักสานบ้านทุ่ง บ้านท่าข้าม และบ้านท่ามะนาว ตำบลท่าข้าม อำเภอปะนาเระ จังหวัดปัตตานี

¹⁵ www.budutani.com

16. ศึกษาการบริหารจัดการส่งออกกะปิเยาะห์เพื่อจำหน่ายในประเทศชาอุดีอาระเบีย ของกลุ่มผู้ผลิตกะปิเยาะห์และเครื่องแต่งกายมุสลิม ตำบลกะมิยอ อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี
17. ศึกษาแนวทางการรวมกลุ่มพัฒนาฝีมือตัดเย็บเสื้อผ้าชาฟารี บ้านตอหลัง อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี
18. ศึกษาแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผ้าคลุมหมบ้าน โคโนบินง ตำบลไทรทอง อำเภอไม้แก่น จังหวัดปัตตานี เพื่อสร้างความเข้มแข็ง ภายในกลุ่ม โดยการมีส่วนร่วมของสมาชิก
19. ศึกษากระบวนการการเลี้ยงแพะสู่การพึ่งพาตนเองของผู้เลี้ยงแพะ อำเภอแม่ลาน จังหวัดปัตตานี
20. ศึกษาพัฒนาเทคโนโลยีในการเลี้ยงโคพื้นบ้าน ในมิติการบริหารจัดการ ตามหลักศาสนาอิสลาม ของคณะกรรมการมัสยิด บ้านปือโค ตำบลหนองแรด อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี
21. ศึกษาแนวทางแปรรูปผลิตภัณฑ์และแสวงหาตลาด ของกลุ่มข้าวเกรียบปลาบ้านปูยุด ตำบลปูยุด อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี
22. การปล่อยปุ๋ยน้ำในแนวปะการังเทียม เพื่อเพิ่มผลผลิตปูม้าในอ่าวไทย โดยการมีส่วนร่วมของชุมชนบ้านปาตา ตำบลตะโล๊ะกาโปร์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี
23. การเลี้ยงสาหร่ายในคอกปูม้า โดยการมีส่วนร่วมของชุมชนบ้านกำปงบูดี ตำบลแหลมโพธิ์ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี
24. ศึกษาพัฒนารูปแบบการแปรรูปผลิตภัณฑ์ปลาทาบิม และแสวงหาตลาดของกลุ่มแม่บ้านตำบลหนองแรด อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี
25. ศึกษาการพัฒนาศักยภาพกลุ่มอาชีพจักสานใบเตย บ้านทุ่งนา ตำบลนาประคู้ อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี สู่ตลาด OTOP
26. การบริหารจัดการกลุ่มกระเช้าประดิษฐ์จากย่านเถาว์ลย์ เพื่อพัฒนากลุ่มให้ยั่งยืน โดยการมีส่วนร่วมของชุมชนบ้านบลูกายามู ตำบลชะหาร อำเภอสายบุรี จังหวัดปัตตานี
27. ศึกษาการรวมกลุ่มผลิตภัณฑ์ในครัวเรือน เพื่อสร้างความสามัคคีของชุมชนบ้านค้อ ตำบลตะลูนัน อำเภอสายบุรี จังหวัดปัตตานี
28. ศึกษาการพัฒนาอาชีพซ่อมเครื่องยนต์ กลุ่มเยาวชนบ้าน โคโนอัน ตำบลท่าเรือ อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี
29. ศึกษาการรวมกลุ่มผู้ผลิตน้ำส้มจากตาลโตนดของชุมชน ตำบลสาบัน อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี
30. ศึกษาแนวทางพัฒนาทักษะฝีมือการปักผ้าคลุมหมสตรีของกลุ่มพัฒนาผ้าคลุมปูยุด ตำบลปูยุด อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี
31. ศึกษาพัฒนาและแสวงหาตลาดผลิตภัณฑ์สมุนไพรท้องถิ่น โดยกลุ่มแม่บ้านผลิตภัณฑ์สมุนไพรปูยุด บ้านรามง ตำบลปูยุด อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี
32. แนวทางการจัดสวัสดิการ การกำหนดค่าธรรมเนียม ที่มีผลต่อการสร้างแรงจูงใจให้แรงงานร้านอาหารไทย ผันเข้าสู่ระบบการจ้างแรงงานต่างด้าวของมาเลเซียอย่างถูกกฎหมาย

33. ศึกษาวิถีชีวิตแรงงาน ผู้ประกอบการร้านอาหารไทยใน 5 รัฐของมาเลเซีย และเสริมสร้างกลไกความช่วยเหลือระหว่างแรงงาน ผู้ประกอบการร้านอาหาร หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งในประเทศไทย และประเทศมาเลเซีย
34. ศึกษารูปแบบการพัฒนาโรตารอบสมุนไพรเพื่อสุขภาพ ด้วยภูมิปัญญาชาวบ้านและโภชนาการด้านวิทยาศาสตร์ การอาหารของกลุ่มสตรีปยุค
35. การจัดทำฐานข้อมูลและข้อเสนอยุทธศาสตร์เบื้องต้นในการพัฒนากลุ่มผลิตผ้าคลุมผมสตรีและกลุ่มกปิยะห์ ในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้
36. การศึกษาและพัฒนาารูปแบบผลิตภัณฑ์ที่อาศัยทักษะการปักเย็บ โดยกลุ่มแม่บ้านสตูเตหวอ ตำบลโคกเคียน อำเภอเมือง จังหวัดนราธิวาส
37. การเรียนรู้และถ่ายทอดประสบการณ์ระบบการค้าชายแดนไทย – มาเลเซีย และศึกษาแนวทางการแก้ไขปัญหา การค้าปลากระพงเบื้องต้น ด้วยกระบวนการกลุ่ม กรณีการค้าปลากระพง ตำบลหนองแรด อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี
38. การศึกษาแนวทางการแสวงหาตลาดภายในประเทศ และเสริมสร้างความเข้มแข็ง โดยการบริหารจัดการ อย่างมีส่วนร่วม ของกลุ่มอาชีพผลิตผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมตันหยงลิมอ บ้านสระมาลา ตำบลคลองมานิง อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี
39. การศึกษากระบวนการรวมกลุ่มผู้ผลิตกะปิยะห์รายย่อย เพื่อสร้างความเข้มแข็งโดยการมีส่วนร่วมของผู้ผลิตกะปิยะห์ ในตำบลกะมิยอ อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี
40. การวิจัยเพื่อพัฒนากระบวนการผลิตน้ำบูดู โดยการมีส่วนร่วมของชุมชน ตำบลปะเสยะวอ ตำบลบางเก่า และตำบลตะลุบัน อำเภอสายบุรี จังหวัดปัตตานี
41. การจัดตั้งตลาดนัดฟรีเคย์ ไทย - มาเลย์ (Thai -Malay Freeday Market) อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส
42. การศึกษาและพัฒนาการใช้ประโยชน์จากผลหลุมพี โดยการมีส่วนร่วมของชุมชนบ้านปลักปลา ตำบลโฆมิต อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส
43. การศึกษาเกี่ยวกับอัตราภาษีศุลกากรผ้ากระสอบ และหาทางเลือก ในการจัดตั้งตลาดนัดผ้ากระสอบที่อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส

โดยสรุปการศึกษามีทั้งการพัฒนาการบริหารจัดการ การพัฒนาการผลิต การพัฒนาการตลาด มีงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาเชิงยุทธศาสตร์ที่สำคัญคือการผลิตผ้าคลุมผมสตรีและหมวกกปิยะห์ การไปทำงานที่มาเลเซีย และการค้าชายที่ชายแดนอำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส

นอกเหนือจากองค์การต่าง ๆ ที่กล่าวมาแล้วยังมีโครงการส่งเสริมแลพัฒนาอาชีพของสถาบันการศึกษาต่าง ๆ เช่นมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ สถาบันอาชีวศึกษา และเทคโนโลยีราชมงคล ในรูปของการอบรม พัฒนาเทคโนโลยี หรืองานวิจัยต่าง ๆ

การส่งเสริมและพัฒนาอาชีพที่จะประสบความสำเร็จได้นั้นต้องพิจารณาจากทักษะ และทรัพยากร ที่มีของผู้ประกอบอาชีพนั้น ๆ รวมทั้งความต้องการของผู้บริโภคประกอบกัน ดังนั้นภายใต้ปัจจัยแวดล้อม ปัจจุบัน ที่มีสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ และความเสื่อมถอยของทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม ทางธรรมชาติ กรอบประเพณี วัฒนธรรมและความเชื่อทางศาสนา ประกอบกับปัญหาความไม่สงบที่เกิดขึ้นในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ การเข้าถึงข้อมูลว่า ในปัจจุบันผู้หญิงทำมาหากินอย่างไรภายใต้ ปัจจัยต่างๆ เหล่านี้ ภายใต้งานศึกษาวิจัยฉบับนี้จะช่วยชี้ให้เห็นแนวทางในการพัฒนาศักยภาพทาง เศรษฐกิจของผู้หญิงในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้บนฐานทรัพยากร รวมทั้งทักษะและภูมิปัญญาท้องถิ่น อันจะนำไปสู่ความเข้มแข็ง ยั่งยืน และพึ่งตัวเองได้ของผู้หญิงเหล่านี้ต่อไป

บทที่ 3

การประกอบอาชีพของประชาชนในพื้นที่เป้าหมาย

ข้อมูลการประกอบอาชีพของกลุ่มเป้าหมายนี้ประกอบด้วยข้อมูลทั่วไปด้านการประกอบอาชีพของประชาชนทั่วไป ข้อมูลอาชีพที่ผู้หญิงในพื้นที่เป้าหมายใช้ในการทำมาหากินเพื่อเลี้ยงตนเองและครอบครัว นอกจากนั้นยังประกอบด้วยข้อมูลเชิงลึกที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ที่ประกอบอาชีพที่มีความสำคัญในพื้นที่นั้น และประสบการณ์ในการรวมกลุ่มเพื่อประกอบอาชีพของผู้หญิงในพื้นที่เป้าหมายซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. บ้านต้นหยงดูโล๊ะ หมู่ 1- 2 ตำบลต้นหยงดูโล๊ะ อำเภอเมือง จังหวัด ปัตตานี

1.1 ข้อมูลพื้นฐานชุมชน¹⁶

ต้นหยงดูโล๊ะเป็นชุมชนเก่าแก่มียาวมากกว่า 100 ปี ในตำบลต้นหยงดูโล๊ะประกอบด้วย 3 หมู่บ้าน คือ บ้านต้นหยงดูโล๊ะ หมู่ที่ 1 และหมู่ 2 ส่วนหมู่ที่ 3 คือ บ้านกรือเซะ ตำบลต้นหยงดูโล๊ะเป็นที่ตั้งของมัสยิดกรือเซะ และสวนซุ้ยเจ้าแม่ลิ้มกอเหนี่ยว ซึ่งเป็นโบราณสถานและสถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญของจังหวัดปัตตานี ตำบลต้นหยงดูโล๊ะนี้มีโรงเรียนประถมศึกษา 2 แห่ง โรงเรียนสอนศาสนาอีก 2 แห่ง ประชาชนมีไฟฟ้าใช้ ทุกครัวเรือน แต่ครัวเรือนจำนวนร้อยละสิบยังไม่มีการใช้ส้วมราดน้ำ นอกจากนี้ มีมัสยิดในพื้นที่รวมทั้งหมด 9 แห่ง ตำบลต้นหยงดูโล๊ะ มีแหล่งน้ำธรรมชาติ คือมีลำคลอง 3 สาย มีบึง และหนองน้ำ 1 แห่ง มีบ่อน้ำตื้น 35 แห่ง มีบ่อบาดาล 12 บ่อ มีประปาหมู่บ้าน 6 แห่ง บ้านต้นหยงดูโล๊ะหมู่ที่ 1 และหมู่ที่ 2 มีจำนวนครัวเรือน 239 หลังคาเรือน มีประชากรมากกว่าสองพันคน

ต้นหยงดูโล๊ะ หรือต้นหยงดูโล๊ะ มาจากคำว่า ต้นหยง หมายถึง แหลม (บางคนบอกว่า คือต้นพิกุล) คำว่า ดูโล๊ะ หมายถึง เพชร พลอย อัญมณีที่มีค่า ในภาษาอาหรับ ดูโล๊ะเป็นอัญมณีชนิดหนึ่งสีขาวแวววาว เรียกว่า “ลูลู” หรือ “ลูลูอะ” “ต้นหยงดูโล๊ะ” จึงมีการตีความหมายเป็นสองแนวทาง คือแนวทางที่หนึ่ง เหมือนฝังตัวอยู่บนต้นพิกุลขนาดใหญ่ กับแนวทางที่สองเห็นว่า ต้นหยงดูโล๊ะ น่าจะหมายถึงแหลมที่เต็มไปด้วยเพชร พลอย สิ่งของที่มีค่า หรือที่ที่มีความอุดมสมบูรณ์ เป็นเหมือนอยู่ข้าวอยู่น้ำของพื้นที่ ซึ่งความหมายในแนวทางที่สองนั้นได้รับการยอมรับมากกว่า เนื่องจาก ในอดีตต้นหยงดูโล๊ะเป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจที่สำคัญของอาณาจักรปัตตานีและเอเชียอาคเนย์ มีความรุ่งเรืองอย่างมาก คนทั่วไปได้เคยมาติดต่อค้าขาย เป็นเมืองท่าค้าขายที่มีพ่อค้าต่างชาติ เช่น จีน โปรตุเกส ฮอลันดา อังกฤษ เข้ามาค้าขาย และเป็นที่รู้จักกันดีว่าเป็นแหล่งที่มีความอุดมสมบูรณ์ มีเกลือเป็นสินค้าที่สำคัญ รวมทั้งเป็นแหล่งอารยธรรม

¹⁶ ข้อมูลพื้นฐานชุมชนและข้อมูลการประกอบอาชีพของบ้านต้นหยงดูโล๊ะนี้เรียบเรียงจากรายงานวิจัย “โครงการวิจัยกัมปนาทเพื่อเสริมสร้างศักยภาพชุมชนท้องถิ่น 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ของประเทศไทย” คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี

มลายู ที่เป็นที่รู้จักกันทั่วไปในสมัยนั้น มีร่องรอยทางประวัติศาสตร์ปรากฏอยู่เช่น คลองปาเปรี บ่อสังค
วะห์ มัสยิดเก่ากรือเซะ สวงซุ้ยเจ้าแม่ลิ้มกอเหนี่ยว ท่าเรือ ที่หล่อปืนใหญ่นางพญาตานี เป็นต้น ส่วน
บริเวณหน้ามัสยิดกรือเซะ ในสมัยก่อนเคยมีตลาดนัด ที่มีพ่อค้านำสินค้าจากที่ต่างๆ มาขาย ชาวตันหยงลู
โละและบ้านใกล้เคียงมีรายได้จากการค้าขาย จับปลา ทำนาเกลือ สวนมะพร้าว ต่อมาในช่วงปี 2508 -
2510 ทางจังหวัดได้สร้างสะพานปลา (องค์การสะพานปลาหรือท่าเทียบเรือในปัจจุบัน) ที่บริเวณป่าใกล้
บ้านยูโย เพื่อใช้เป็นท่าจอดเรือก่อนที่จะนำสินค้าไปส่งที่ตากใบ หรือมาเลเซีย ตันหยงลูโละที่เคยเป็น
ศูนย์กลางการค้าขายที่รุ่งเรืองจึงซบเซาลงไปมาก

คนในตันหยงลูโละ เป็นคนที่มีลักษณะเฉพาะ เป็น “ลูกผสม” ที่สืบเชื้อสายมาจากการแต่งงาน
ระหว่างกลุ่มชาติพันธุ์หลากหลายที่เข้ามาค้าขายกับคนพื้นถิ่นที่เป็นชาวมลายู โดยรวมแบ่งออกเป็นสาม
กลุ่มใหญ่ คือ ลูกผสมที่เกิดจากชาวอินเดียแต่งงานกับคนพื้นถิ่นมลายู คนอาหรับแต่งงานกับคนมลายู
และคนจีนแต่งงานกับคนมลายู ดังจะเห็นได้จากลักษณะหน้าตาและผิวพรรณ หากมีหมวดเราก็
สันนิษฐานได้ว่า เป็นผู้ที่มีการเชื้อสายชาวอาหรับ โต๊ะอิหม่าม ที่มีสยิดกลางยะลา ชื่อ นิมิง นิมูลอ เป็นมุสลิม
เชื้อสายจีน ที่มาจากบ้านกรือเซะ ส่วนตระกูลที่สร้างโรงเรียนจงรักสถิตย์วิทยา เชื่อกันว่าเป็นมุสลิมที่สืบเชื้อ
สายจากลิ้มโต๊ะเถียม คนมุสลิมเชื้อสายจีน มักจะทำการค้าทั่วไป ขายเสื้อผ้า ทำงานก่อสร้าง ทำขนม ทำ
ลูกชิ้น และหลายคนมีอาชีพเป็นครู- อาจารย์ และมีผู้สันนิษฐานว่าอาจจะเป็นผู้ที่ริเริ่มทำนาเกลือในบ้าน
ตันหยงลูโละด้วย

บ้านตันหยงลูโละมีลักษณะที่อยู่อาศัยแบบชุมชนแออัดมีพื้นที่คับแคบและมีน้ำขังในบางพื้นที่
ลักษณะบ้านมีทั้งบ้านไม้ชั้นเดียว บ้านไม้สองชั้น บ้านตึกสองชั้นและบ้านปูนในลักษณะหนึ่งชั้นยาวซึ่งคน
ส่วนใหญ่ไม่นิยมปลูกไม้ดอกตกแต่งหน้าบ้าน นอกบริเวณบ้านมีการเลี้ยงสัตว์แบบปล่อย เช่น เป็ดเทศ
ไก่ แพะ ส่งผลให้พื้นที่ในชุมชนเต็มไปด้วยขยะและมูลสัตว์ส่งกลิ่นเหม็นรวมทั้งมีเสียงรบกวนจากสัตว์
เลี้ยง สำหรับทางเดินเท้าก็แคบและชันแฉะ ภายในชุมชนยังขาดการบริการถึงขยะจากหน่วยงานของรัฐ
ส่งผลให้ชุมชนขาดความเป็นระเบียบเรียบร้อย และสุขลักษณะที่ดี นอกจากนั้นในชุมชนแทบจะไม่มีที่ว่าง
ให้เป็นสนามหรือที่สาธารณะสำหรับเด็ก เยาวชน ผู้หญิงและคนอื่น ๆ เลย

บ้านตันหยงลูโละมีโบราณสถานที่สำคัญคือสวงซุ้ยของเจ้าแม่ลิ้มกอเหนี่ยวและ สุสานกูโบร์รายอ
ซึ่งภายในมีหลุมศพลิ้มโต๊ะเถียม ที่ชาวบ้านบอกว่ามีจารึกเป็นภาษาอาหรับ อ่านว่า “โต๊ะอาโหม๊ะ อาเนาะ
โต๊ะรายอ จินอ” ซึ่งเดิมทางราชการต้องการจะส่งเสริมให้เป็นสถานที่ท่องเที่ยว แต่เนื่องจากคนที่นี่มาเที่ยว
นิยมเช่นไหว้เจ้าแม่ลิ้มกอเหนี่ยวด้วยหัวหมู และจุดประทัด ชาวบ้านตันหยงลูโละซึ่งเป็นชาวมุสลิมจึงเห็น
ว่าไม่ค่อยสะดวก และมีเสียงดังรบกวนจึงได้ตกลงกับทางราชการให้ย้ายศาลเจ้าแม่ลิ้มกอเหนี่ยวไปไว้นอก
หมู่บ้าน โดยไปตั้งไว้ใกล้กับมัสยิดกรือเซะ ซึ่งต่อมาในระหว่างปี 2540 มีการส่งเสริมและการจัดกิจกรรม
การท่องเที่ยวรอบอ่าวปัตตานีที่โด่งดังมาก ทางตำบลตันหยงลูโละ เป็นแม่ข่ายสำคัญ มีการจัดอบรมยุว
มัคคุเทศก์ และประชาสัมพันธ์ในการท่องเที่ยว เป็นต้น แต่ต่อมาเกิดเหตุการณ์สังหารหมู่ในมัสยิดกรือเซะ
เมื่อ 28 เดือนเมษายน 2547 จึงส่งผลให้การท่องเที่ยวในเขตนี้เงียบหายไป

1.2 การประกอบอาชีพ

เนื่องจากมีที่ตั้งอยู่ริมฝั่งทะเลอ่าวไทยระยะทาง ประมาณ 3 กิโลเมตร บ้านตันหยงลูโ๊ะจึงมีลักษณะพื้นที่เป็นที่ราบลุ่มชายฝั่งทะเล ประชาชนส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทำประมง ทำนาเกลือ ค้าขาย และรับจ้างทั่วไป นอกจากนี้ ชาวบ้านที่นี่ยังมีสวนมะพร้าว ซึ่งนำมาใช้ทำขนมพื้นบ้านได้หลากหลายชนิด จึงทำให้การทำขนมขายเป็นอาชีพที่สืบทอดกันต่อมา จากคำบอกเล่าของสมาชิกบ้านตันหยงลูโ๊ะประมาณว่าในชุมชนมีคนทำอาชีพประมง ประมาณ 20ครัวเรือน และคนมีนาเกลือประมาณ 50เปอร์เซ็นต์ และคนรับจ้างทำนาเกลืออีก 30เปอร์เซ็นต์ ส่วนที่เหลือไปทำงานมาเลย์เซีย ทำงานก่อสร้างและมีการว่างงานเป็นช่วงๆ

ระบบการขายสินค้าของชาวบ้านที่นี่มีทั้งแบบปลีกและส่งซึ่งโดยส่วนใหญ่ชาวบ้านจะนำสินค้าไปขายตามชายแดนมาเลย์เซีย เช่น ดากโบ และสุโหลงโกลก ที่เป็นเช่นนี้เพราะในอดีตามีตลาดในการขายที่ไม่แน่นอนรวมทั้งวัตถุดิบในการผลิตมีราคาสูงซึ่งสาเหตุเหล่านี้ทำให้คนในหมู่บ้านตันหยงลูโ๊ะส่วนใหญ่จึงนิยมนำสินค้าไปขายชายแดนและซื้อวัตถุดิบที่ใช้ผลิตสินค้ากลับมา

โดยทั่วไปอาชีพสำคัญที่ชาวตันหยงลูโ๊ะใช้ในการทำมาหากินเลี้ยงปากเลี้ยงท้องจึงประกอบด้วย อาชีพสำคัญ 4 อาชีพคือ ทำประมง ทำนาเกลือ ทำขนมรวมทั้งแปรรูปอาหารอื่นๆ และไปรับจ้างทำงานที่มาเลย์เซีย

1) การทำประมง

ชาวบ้านส่วนใหญ่เป็นชาวประมงขนาดเล็กที่ทำมาหากินตามชายฝั่งและในเขตอ่าวปัตตานี เขตทะเลน้ำกร่อยที่มีความสมบูรณ์ไปด้วย กุ้ง หอย ปู ปลา สัตว์น้ำ โดยใช้เรือพายหรือเรือกลและเรือขนาดเล็กติดเครื่องยนต์ประมาณ 5-7 แรงม้า ใช้เครื่องมือพื้นบ้านประเภทอวนลอยปลา อวนลอยกุ้ง อวนปู แห ไช เบ็ด เบ็ดราว หรือการดำน้ำมเหยี่ยวด้วยมือ เป็นต้น

ในอดีตกุ้ง หอย ปู ปลา เมื่อจับได้แล้วผู้หญิงก็จะนำไปขายที่ตลาดกลางที่หน้ามัสยิดกรือเซะ ซึ่งเป็นที่ขายตลอดวัน มีคนจีนมาเช่าพื้นที่ขายของ ในปี 2508 เมื่อมีการสร้างถนนสาย 42 ที่เรียกกันว่า ถนนเกาหลี่ มีการเวนคืนที่ดินเพื่อสร้างถนน ทำให้ตลาดต้องเลิกไป ปัจจุบันที่มัสยิดกรือเซะจึงเหลือเพียงตลาดนัดในวันอังคารเท่านั้น

อย่างไรก็ดีในช่วงสามสิบปีที่ผ่านมา ได้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่มีผลกระทบกับระบบนิเวศวิทยาของอ่าวปัตตานีหลายด้านทำให้มีผลกระทบต่อการทำอาชีพประมง ชาวชนไม่สามารถทำอาชีพประมงได้ เพราะมีทรัพยากรทางทะเลลดน้อยลง จนทำให้อาชีพการทำประมงได้รายได้ลดลง ไม่คุ้มทุนที่ลงไป สาเหตุที่ทรัพยากรทางทะเลมาจากสถานการณ์ที่สำคัญคือ

- มีโรงงานอุตสาหกรรมเกิดขึ้นเกือบยี่สิบแห่งในบริเวณริมอ่าวแถบบ้านยูโย โรงงานเหล่านี้ปล่อยน้ำเสียลงในอ่าว ทำให้ระบบนิเวศของอ่าวปัตตานีเสื่อมโทรมลง สัตว์น้ำลดจำนวนลง ปลาถูกทะเลหายไป
- ประมาณปี 2516 มีการทำประมงโดยใช้อวนรุนอวนลาก ในอ่าวไทย ชาวบ้านสังเกตว่า สัตว์น้ำทุกชนิดลดลงอย่างมาก เกิดความขัดแย้งระหว่างชาวประมงพื้นบ้านกับพวกที่

ทำประมงด้วยเครื่องมือสมัยใหม่ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นคนมาจากพื้นที่อื่น และในปี 2518 – 2520 ชาวประมงแถบอ่าวปัตตานี เริ่มทยอยกันไปรับจ้างทำประมงที่ประเทศมาเลเซีย

- ระหว่างปี 2511 - 2519 มีโครงการพัฒนาลุ่มน้ำปัตตานี โดยการสร้างเขื่อนขนาดใหญ่ 3 เขื่อนคือ เขื่อนปัตตานีที่เกาะมาวี อำเภอยะรัง เขื่อนทดน้ำที่ตาเซะ อำเภอมะนังยะลา พร้อมทั้งสร้างโครงการส่งน้ำ สำหรับการเพาะปลูกในพื้นที่สองฝั่งแม่น้ำปัตตานีจำนวน 41 โครงการ และปี 2519 -2524 มีการสร้างเขื่อนบางลาง ที่อำเภอบันนังสตา ยะลา เขื่อนนี้เป็นเขื่อนกักเก็บน้ำขนาดใหญ่ มีความจุที่ 1400 ล้านลูกบาศก์เมตร สามารถผลิตกระแสไฟฟ้าที่ 200 กิโลวัตต์ ผลจากการสร้างเขื่อนทั้งสามแห่งที่แม่น้ำปัตตานี ส่งผลกระทบอย่างมากทั้งในเขตพื้นที่แม่น้ำปัตตานีและอ่าวปัตตานีรวมทั้งพื้นที่ทางทะเลของ ดันหยงลูโละ ทำให้ทรัพยากรทางน้ำลดจำนวนลงอย่างมาก

เมื่อทรัพยากรทางทะเลลดน้อยลงชาวประมงจับสัตว์น้ำได้น้อยลง จึงมีการส่งเสริมให้มีการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำในเขตทะเลใกล้ชายฝั่งมากขึ้น เช่นหอยแครง หอยนางรม หอยแมลงภู่ ปลาเก๋า (3 หอย 2 ปลา) โดยเฉพาะการเลี้ยงหอยแครงนั้นชาวบ้านตันหยงลูโละได้เริ่มดำเนินการมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2530 โดยได้รับงบประมาณสนับสนุนเบื้องต้นจากกรมประมง ซึ่งในช่วงแรกไม่ประสบผลสำเร็จเท่าที่ควร แต่ชาวบ้านก็ไม่ยอมแพ้ คงพัฒนาการเลี้ยงหอยแครงและการจัดการกลุ่มเรื่อยมาโดยในปี 2536 ได้ร่วมกันจัดตั้งกลุ่มในรูปแบบสหกรณ์มีเงินลงทุนเริ่มแรกของชาวบ้านหุ้นละ 1,000 บาท แต่หลังจากนั้นมีการเพิ่มราคาหุ้นเป็น 3,000 บาทต่อหุ้น นอกจากนั้นยังได้รับงบประมาณสนับสนุนจากสมาชิกสภาจังหวัดและสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรจังหวัดปัตตานีอีกจำนวน 1,300,000 บาท และในปี 2543 กลุ่มอนุรักษ์อ่าวปัตตานี ได้รับการสนับสนุนให้มีการปล่อยพันธุ์หอยแครงในอ่าวปัตตานีที่บ้านตันหยงลูโละ เนื้อที่ประมาณ 100 ไร่ จากโครงการเร่งด่วนเพื่อผู้ด้อยโอกาส ของกองทุนเพื่อการลงทุนทางสังคม (SIF) สมาชิกที่มีฐานะไม่ด้อยถึงยากจนประมาณ 50 คนได้รวมกลุ่มกันและกำหนดกฎระเบียบที่สำคัญคือ เมื่อหอยแครงโตได้ขนาด ให้ใช้การจับด้วยมือแทนการใช้คราดเรือยนต์หรือเครื่องคราดหอย ให้จ้างแรงงานคนในชุมชน ผลกำไรของกลุ่มจะแบ่งเป็นส่วนตัว คือ ร้อยละ 75 ปล่อยให้สมาชิกอีกร้อยละ 25 แบ่งเป็นกองทุนกลุ่มหรือขยายกิจกรรม (ในส่วนนี้ ร้อยละ 5 จัดสรรเป็นเงินบริจาคชาภาค ร้อยละ 5 ให้นำไปพัฒนาหมู่บ้าน และร้อยละ 10 เข้าบำรุงเครือข่ายกลุ่มอนุรักษ์อ่าวปัตตานี) ปัจจุบันกิจกรรมนี้ยังดำเนินอยู่ มีการปฏิบัติตามกฎของเครือข่าย และขยายสมาชิกเป็น 100 คนแล้ว การเลี้ยงหอยแครงจึงเป็นการช่วยสร้างงานและช่วยเพิ่มรายได้ให้กับชาวบ้านโดยตรงมาจนถึงวันนี้

2) การทำนาเกลือ

เมื่อประมาณ 150-200 ปีที่ผ่านมาตำบลตันหยงลูโละเคยเป็นแหล่งการทำนาเกลือที่มีชื่อเสียงและสร้างรายได้หลักแก่ชุมชนในตำบลอย่างมาก เนื่องจากเกลือของที่นี่จะมีรสชาติที่กลมกล่อม อร่อย เกลือของตันหยงลูโละเป็นสินค้าส่งออกไปถึงจังหวัดสตูลและมาเลเซีย ในปัจจุบันหมู่ที่ 2 มีจำนวนผู้ผลิตเกลือ 38 ราย คิดพื้นที่ทั้งสิ้น 228 ไร่ เกลือที่ผลิตจากที่นี่เป็นเกลือเม็ดที่ใช้ในเชิงพาณิชย์และในชีวิตประจำวันทั่วไป

เช่น หมักปลา ทำนูดู ทำกะปิ หรือใส่ในน้ำแข็งเพื่อรักษาความเย็นของไอศกรีม ชาวบ้านผลิตเกลือได้มากในฤดูร้อน และผลิตเกลือได้น้อยในฤดูฝน เมื่อถึงฤดูร้อนก็จะสร้างซอมคันนาใหม่ เตรียมทำนาเกลืออีกครั้งเป็นวัฏจักรไป

ขั้นตอนการทำนาเกลือนั้นเริ่มตั้งแต่การเลือกพื้นที่ การเตรียมแปลงนา การทدنน้ำเข้านา การจัดการน้ำในแปลงนาให้เกลือตกผลึก และการเก็บเกลือ กินเวลารวมประมาณ 4-5 เดือน ขั้นตอนที่เสียเวลามากที่สุดคือ การทำคันนา แต่หลังจากนั้นเวลาเพียง 1-2 สัปดาห์ก็จะได้เกลือ สรุป คือเกลือที่ทำไ้ระหว่างเดือนมกราคม-พฤษภาคมจะเป็นเกลือดี เอาไปทำนํานูดู หรือทำปลาเค็มจะไม่เสียเพราะฝนตกไม่มากเกลือจะแห้ง แต่เกลือเดือนสิงหาคม-กันยายน มีฝนตกมากเอาทำนํานูดู หรือดองปลาเค็มจะไม่ดี ทำให้เสียง่าย การทำเกลือนยังขึ้นกับลมและแดดด้วย ช่วงเดือนมกราคม-พฤษภาคมจะมีลม “อาบิถมอ” พัดมาเอื่อยๆ มีแดดดี เกิดผลึกเกลือได้ง่ายและเป็นเม็ดสวย ทำเกลือได้มาก ชาวนาเกลือบ้านตันหยงลูโละ แยกเกลือเป็น 3 ประเภท ได้แก

- (1) เกลือสำหรับกิน เป็นเกลือสีขาว ได้จากตอนบนของกองเกลือราคาสูงที่สุด
- (2) เกลือสำหรับทำนํานูดู หรือดองปลาเค็ม เป็นเกลือสีไม่คํอยขาวได้จากตอนล่างของกองเกลือ ราคาต่ำกว่าเกลือกิน และ
- (3) เกลือสำหรับทำปุ๋ย เป็นเกลือที่มีดินปนเปื้อน ได้จากตอนล่างสุดของกองเกลือ ราคาถูกที่สุด ชาวบ้านขายไปทำปุ๋ยใส่ต้นไม้

คนทำนาเกลือที่บ้านตันหยงลูโละแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ **กลุ่มที่มีพื้นที่เป็นของตนเอง** มี 35 ราย และกลุ่มที่ไม่มีพื้นที่เป็นของตนเองต้องเช่าที่นาเกลือของคนอื่น มี 19 ราย ปัจจุบันพื้นที่นาเกลือที่ทำต่อคนหรือต่อครัวเรือนคือ ประมาณ 5-10 ไร่ (โดยเฉลี่ย) บางครอบครัวมี 3-5 ไร่ บางครอบครัวมี 10-15 ไร่แล้วแต่พื้นที่นา อาจกล่าวได้ว่าอาชีพทำนาเกลือนั้นเป็นอาชีพที่สืบทอดกันมา อาชีพนี้เริ่มทำแล้วจะทำอาชีพอื่นเพิ่มเติมไม่ได้แล้ว เพราะต้องทุ่มเททุกอย่างทั้งแรงกาย แรงใจ และค่าใช้จ่าย เริ่มตั้งแต่ลงมือทำจนกระทั่งได้เกลือนั้นต้องใช้เวลาประมาณ 2 เดือนเศษ ส่วนค่าใช้จ่ายภายในครอบครัวกว่าจะได้เกลือใช้นั้น ชาวนาเกลือจะต้องลงทุนอย่างน้อยเป็นเงิน 10,000 บาท สำหรับค่านํานํนนนั้นจะใช้ประมาณ 1,500 บาทต่อปี

กรณีที่เช่าที่ทำนาเกลือ โดยคนเช่าต้องลงทุนเองทั้งหมด คนทำนาเกลือต้องจ่ายค่าเช่าที่คิดเป็นร้อยละ 20 (โดยจะให้เจ้าของ 20 %) ส่วนกรณีที่เจ้าของที่เป็นผู้ลงทุนแต่ผู้เช่าเป็นคนทำนาเกลือก็มีการคิดค่าเช่าเหมือนกัน แตต่างกันที่ว่าเมื่อได้ เกลือเท่าไร ต้องหารสองก่อนเหมือนแบ่งกันคนละครึ่ง มีบ้างเหมือนกัน(ส่วนน้อย)ที่หลังจากแบ่งครึ่งแล้วต้องหักอีก 20 %ให้กับเจ้าของที่ แต่มีจำนวนมากที่คนเป็น เจ้าของที่กับคนเช่าที่ทำนาเกลือช่วยเหลือเกื้อกูลกัน เช่นถ้าปีไหนทำนาเกลือไม่ได้ผล เพราะฝนตกมากเจ้าของที่ก็จะไม่เก็บค่าเช่า หรือบางคนยังให้ออกาสกับคนเช่าทำนาฟรีโดยไม่คิดค่าเช่าในปีต่อไป

ในอดีตการซื้อขายเกลือไม่มีการผ่านพ่อค้าคนกลาง เพราะพ่อค้าจะมาเอง สมัยก่อนมีพ่อค้าจากคือ รังกานู (ตรังกานู) มาซื้อถึงที่ โดยใช้เรือสำเภามาซื้อขายเกลือหรือแลกเปลี่ยนสิ่งของ การขนเกลือขึ้นเรือจะใช้คนในพื้นที่หาบเกลือขึ้นเรือ แต่ละปีจะมีเรือซื้อเกลือเป็นจำนวนมาก และปัจจุบันก็ยังมีพ่อค้าซื้อเกลือ

จำนวนมากที่ยังใช้วิธีขนเกลือ เช่น ในอดีต ส่วนค่าจ้างนั้นเมื่อก่อนไม่รู้ว่าจะจ้างกันอย่างไร แต่ในปัจจุบันขึ้นอยู่กับว่า เกลือในกระสอบนั้นมีกี่กัณฑ์¹⁷ และระยะทางไกลแค่ไหนก็จะกำหนดค่าขนส่งออกมา ส่วนราคาเกลือต่อกันตั้งอยู่ที่ปริมาณผลผลิตในแต่ละปีว่ามากน้อยแค่ไหน ถ้าผลผลิตมากราคาก็ถูก ผลผลิตน้อยราคาก็แพง(ปี พ.ศ. 2551 มีราคา 18 – 20 บาทต่อหนึ่งกัณฑ์) ในการทำนาเกลือนั้นจะประสบปัญหาที่สำคัญ 2 ประการคือ

(1) สภาพภูมิอากาศ การทำนาเกลือต้องใช้แสงแดด ถ้าปีไหนมีฝนตกมากจะทำเกลือไม่ได้เลย เพราะนาเกลือถูกน้ำจืดไม่ได้ (ปีพ.ศ. 2552 ชาวนาเกลือไม่มีเกลือขายเพราะฝนตกตลอด)

(2) นาุ้ง นาุ้งเข้ามาในหมู่บ้านประมาณปี พ.ศ. 2534 โดยมีนายทุนจากมาเลเซียเข้ามาเช่าแปลงนาเกลือของชาวบ้านในราคาประมาณ 13,000 บาทต่อไร่ ปัญหาจากนาุ้งก็คือตะกอนและน้ำเสียที่ปล่อยทิ้งจากนาุ้ง และการปิดกั้นระบบน้ำตามธรรมชาติของนาเกลือที่มาแต่เดิม

ที่ผ่านมานอกเหนือจากราคาเกลือตกต่ำแล้ว ผู้ที่ผลิตเกลือ ไม่ได้มีการรวมกลุ่ม ต่างคนต่างขาย ซึ่งการค้าขายกับนายทุนจะใช้ระบบเงินเชื่อ ไว้วางใจกัน ภายหลังเมื่อมีการถือโกงเกิดขึ้น เกลือที่ส่งไปไม่ได้เงินกลับมา ผู้ผลิตเกลือหลายรายถูกโกง ในระหว่างปี 2550-2551 สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย สำนักงานภาคใต้ตอนล่างจึงได้สนับสนุนให้ผู้ผลิตเกลือ ทำ “โครงการแนวทางการบริหารจัดการผลผลิตเกลือโดยการมีส่วนร่วมของผู้ผลิตเกลือในตำบลตันหยงลูโละ อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี” ขึ้นซึ่งช่วยให้ชาวนาเกลือเห็นว่า มีความจำเป็นที่จะต้องพัฒนารูปแบบและมาตรฐานการผลิต พร้อมทั้งเล็งเห็นถึงความสำคัญของการรวมกลุ่มเพื่อเพิ่มพลังต่อรองทางการตลาดในยามที่ราคาเกลือตกต่ำ¹⁸ แต่หลังจากโครงการสิ้นสุดลงแล้วก็ไม่ได้มีการดำเนินงานต่อ

อย่างไรก็ดี คณะผู้วิจัยได้มีโอกาสดูคุยกับผู้ที่มิอาชีพทำนาเกลือในบ้านตันหยงลูโละเพื่อให้เกิดความเข้าใจถึงสถานการณ์การทำนาเกลือในปัจจุบัน โดยได้พูดคุยกับนายแวฮูเซ็ง อายุ 54 ปี ซึ่งมีอาชีพทำนาเกลือมาตั้งแต่อายุ 18 ปี ตั้งแต่รุ่นพ่อของตนเอง ปัจจุบันทำนาเกลืออยู่กับพี่ชายและน้องชาย นอกจากนั้นแวฮูเซ็ง จะทำการประมงควบคู่ไปด้วย โดยช่วงเช้าจะออกทะเล และช่วงบ่ายจะทำนาเกลือจนถึงตอนค่ำ โดยทำแบบนี้เป็นประจำทุกวัน แวฮูเซ็ง ได้เล่าขั้นตอนการทำนาเกลือให้ฟังดังนี้



1. ขั้นตอนแรกว่า “พลิกนา” เหมือนกับการทำนาทั่วไป ก็คือการไถนา เป็นการเตรียมความพร้อมของหน้าดินทำให้หน้าดินเรียบและดินแข็งตัว เวลา “คราด” เกลือ จะได้เกลือเม็ดสวย

¹⁷ 1 กัณฑ์=5 ลิตร

¹⁸ ผศ.ดร. ชุกริ หะยีสาแม และ ผศ. อับดุลเลาะห์ อับรู ผลการสังเคราะห์งานวิจัยเพื่อท้องถิ่นภาคใต้ตอนล่างมิดิเศรษฐกิจชุมชน คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานีและวิทยาลัยอิสลามศึกษา มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี, 2552



2. การสูบน้ำเข้าจากคลอง เป็นคลองที่ขุดเอาไว้เพื่อกรองน้ำซึ่งน้ำจะเป็นน้ำจากทะเล จากนั้นใช้ “เกร้อ” เป็นภาษามลายู หรือ “คราด” โดยทำให้ดินเป็นเลน แล้วพลิกอีกด้าน (ที่เป็นด้านเรียบ) ลากไปตามแปลงนา เกลือ ทำให้น้ำเรียบ แล้วจึงตากแดดทิ้งไว้ 4-5 วันให้แห้งสนิท จากนั้นก็ทำเหมือนเดิม คือ สูบน้ำจากคลองเข้านาเกลือครั้งที่ 2 ทำแบบนี้ประมาณ 3-5 ครั้ง



3. พอดินเริ่มแข็ง ก็จะใช้ “ดีลิง” ปาดให้เรียบ ซึ่งจะทำให้เกลือเป็นแผ่น โดยใช้ระยะเวลาประมาณ 7 วัน ปาดไป-มาให้เรียบ เติม “ดีลิง” ชาวบ้านใช้ลำต้นของต้นมะพร้าวทำ ต่อมาเปลี่ยนเป็นใช้ท่อ PVC แล้วอัดด้วยปูนซีเมนต์

ขั้นตอนที่ 1-3 ใช้ระยะเวลาประมาณ 2-3 เดือน



4. ใช้อุปกรณ์ที่เป็นซี่เหล็ก ดีเกลือที่เป็นแผ่นให้แตกกระจาย



แล้วใช้อุปกรณ์ ดังรูป ปาดเกลือให้เป็นกองๆ ซึ่งในขั้นตอนนี้ใช้เวลาทำประมาณ 4-5 เดือน เพราะการทำนาเกลือสามารถเก็บเกลือได้มากกว่า 1 ครั้ง โดยจำนวนที่เก็บได้มากที่สุด คือ 10 ครั้งต่อปี และน้อยที่สุดแค่ 5 ครั้งต่อปี

นายเวอูเซ็ง มีพื้นที่ทั้งหมด 7 ไร่ ต้นทุนจะมีแค่ถ่าน้ำมัน คือ 1 ลิตร สูบน้ำเข้าไปได้ 2-3 ครั้ง ใช้เวลาครั้งละ 1 ชั่วโมง ส่วนรายได้ที่ผ่านมามีประมาณ 80,000 บาทต่อปี โดยคิดจากการขายเกลือ 1 ก้นตัง ได้ราคา 20 บาท ซึ่งเป็นราคาปัจจุบัน และอยู่ที่ 20 บาท มาเป็น 2 ปีแล้ว แต่ที่เคยได้มากที่สุด คือ 25 บาท ต่อ 1 ก้นตัง ส่วนน้อยที่สุดแค่ 4-5 บาทต่อก้นตัง โดยเวอูเซ็ง บอกว่า การกำหนดราคาจะอยู่ที่พ่อค้าคนกลาง ซึ่งพ่อค้าก็เป็นคนในหมู่บ้านตันหยงลูโละที่มารับไปขาย โดยที่เราไม่สามารถต่อรองได้ เพราะคนในหมู่บ้านทำนาเกลือกันหลายบ้าน ถ้าเขาไม่ซื้อของเราก็สามารถไปซื้อจากรายอื่นแทน และที่ไม่สามารถนำไปขายเอง เพราะไม่มีรถบรรทุกขนไปขายในจำนวนมากๆ ส่วนใหญ่แล้วพ่อค้าก็จะนำไปขายที่อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส แล้วก็เอาไปทำน้ำบูดู แล้วก็จะมีแม่ค้ามารับไปขายตามตลาดนัดบ้าง

สำหรับปัญหาในปัญหาการทำงาน จะมีแค่เรื่องเดียว คือ คลองที่เก็บน้ำไว้ใช้สูบน้ำเข้านาเกลือจะขึ้นเงิน จึงต้องใช้รถแม็คโครมาขุด ซึ่งต้องจ้างครั้งละ 15,000 บาท ขุดได้ 3 เมตร จะอยู่ได้ 3 ปี ปัญหาการขึ้นเงินนี้เกิดจากฝนตกทำให้น้ำดินถล่มลงมา การผลิตเกลือนั้นทุกอย่างอยู่ที่สภาพดินฟ้าอากาศ ถ้าฝนตกลงมามาก ก็จะได้ผลผลิตน้อย

โดยทั่วไปคนทำนาเกลือจะไม่ค่อยมีปัญหาสุขภาพ และไม่เคยเจออุบัติเหตุจากการทำงาน สำหรับอนาคตนั้นแวอุ้งบอกว่าเคยคิดที่จะเปลี่ยนอาชีพ แต่ไม่รู้จะทำอาชีพอะไร เพราะทำไม่เป็น อาชีพทำนาเกลือ และทำประมงก็ให้รายได้ที่สามารถเลี้ยงครอบครัวได้ แวอุ้งบอกว่า “รายได้จากการทำประมงไว้ใช้จ่ายภายในครอบครัว ส่วนรายได้จากนาเกลือจะเป็นเงินเก็บ” แวอุ้งจึงคิดว่าจะทำอาชีพนี้ไปเรื่อยๆ จนกว่าจะตาย และเมื่อถามว่า ลูกๆ ช่วยเขาทำนาเกลือบ้างหรือไม่ ก็ได้รับคำตอบว่า “ไม่ได้ช่วย เพราะลูกชายไปทำงานที่มาเลเซีย เป็นก๊วกในร้านอาหารได้เดือนละ 7,000-8,000 บาท ส่วนคนอื่นๆ ก็เรียน” สำหรับบทบาทของผู้หญิงนั้นแวอุ้งบอกว่า ภรรยาจะช่วยตอนขนเกลือเข้าไปเก็บในโรงเกลือ (เก็บได้ครั้งละประมาณ 200 ก้นตัง = 1,000 ลิตร) ส่วนการประมงผู้หญิงก็ไม่ได้ช่วยอะไร เพราะหาปลาขึ้นมาก็จะมีคนมารับซื้อที่เรือทันที ส่วนใหญ่ภรรยาจึงทำงานอยู่ที่บ้าน แล้วก็เลี้ยงลูก ที่ผ่านมามีคนทำนาเกลือในตันหยงลูละไม่มีการรวมกัน แต่เคยคิดที่จะทำสหกรณ์ แต่ก็ไม่มีงบประมาณเข้ามาคอยช่วยเหลือ แวอุ้งบอกว่า “ถ้าเกิดมีการจัดตั้งสหกรณ์ฯ ขึ้นมาจริงๆ ก็อยากให้สหกรณ์ฯ ช่วยในเรื่องตลาด การต่อรองราคาจากพ่อค้าแม่ค้าคนกลางได้” ต่อคำถามเรื่องการสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบล แวอุ้งสายศรียะแล้วอธิบายว่า “คนในพื้นที่ไม่ชอบระบบการทำงานของ อบต. เพราะคนใน อบต. เวลาถึงงบประมาณลงมาจะจัดสรรให้ส่วนที่เป็นพื้นที่ของญาติพี่น้องตัวเอง”

3) การทำขนม

จากสภาพพื้นที่ในอดีตตันหยงลูละมีต้นมะพร้าวอยู่มาก ประกอบกับการที่เคยเป็นเมืองท่ามีการติดต่อค้าขายกับคนภายนอกทำให้ผู้หญิงในหมู่บ้านตันหยงลูละ มีภูมิปัญญาในการทำขนมพื้นบ้านต่าง ๆ เช่นลูกอม กาละแมร์ และได้พัฒนาการผลิตขนมประเภทอื่น ๆ เช่นเปลือกส้มโอเชื่อม กะหรีป๊อป และขนมปัง เพื่อจำหน่ายเป็นอาชีพของครอบครัว การทำขนมจำหน่ายนี้ช่วยให้ผู้หญิงวัยกลางคนในหมู่บ้านตันหยงลูละสามารถเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นได้โดยไม่ต้องไปทำงานที่มาเลเซีย ซึ่งการทำขนมต่าง ๆ และอาหารแปรรูปนี้จะได้กลางถึงในบทต่อไปเรื่องการประกอบอาชีพของสตรี

4) การทำงานที่มาเลเซีย

หนุ่มสาวบ้านตันหยงลูละจำนวนมากต้องอพยพไปหางานทำที่ประเทศมาเลเซีย งานที่ทำก็จะเป็นงานในร้านอาหาร รับจ้างกรีดยาง หรือรับจ้างทั่วไป จากการพูดคุยกับ ฮาร์มัญ อายุ 25 ปี และอิสมาแอ อายุ 27 ปี ซึ่งเคยไปทำงานที่มาเลเซีย แต่ปัจจุบันกลับมาอยู่ที่ตันหยงลูละมีชีพเกี่ยวกับงานก่อสร้าง โดยจะมีหัวหน้างานเป็นคนรับงาน ที่ตันหยงลูละนี้เริ่มต้นทำงานได้ค่าแรงวันละ 180 บาท ต่อมาจึงได้ค่าแรงวันละ 220 บาท ถ้าเป็นงานเดินสายไฟภายในบ้านฮาร์มัญและอิสมาแอ จะรับงานเอง โดยทำกัน 2 คน และคิดค่าแรงเป็นชุด ชุดละ 100 บาท โดยราคานี้คิดเฉพาะคนในหมู่บ้านตันหยงลูละ ถ้าเป็นนอกหมู่บ้านจะคิดในราคา 130 บาทต่อชุด ซึ่งอุปกรณ์ทางเจ้าของบ้านเป็นคนซื้อเองทั้งหมด เพียงแค่ทั้งสองคนไปติดตั้งเท่านั้น

ฮาร์มัญเล่าเรื่องการไปทำงานที่มาเลเซียให้ฟังว่าไปทำงานร้านอาหารเมื่อปี 2548 ตอนอายุ 21 ปี หลังจากเกณฑ์ทหาร เพราะเห็นเพื่อนๆ ที่เคยไปทำงานกลับมาเล่าให้ฟัง ว่าได้อย่างนั้น ได้อย่างนี้ เลยทำให้

อยากไป ลองทำดู ช่วงแรกจะทำหน้าที่เป็นเด็กล้างจาน แล้วก็มาเป็นเด็กเสิร์ฟอาหาร โดยจะเริ่มเตรียมร้าน จัดโต๊ะเก้าอี้ในร้าน และจะเปิดบริการตั้งแต่ 16.00- 03.00 น. ทุกวันไม่มีวันหยุด ทำได้ประมาณ 1 ปีก็กลับเมืองไทย ส่วนอิสมาแอลไปแค่ 2 เดือน จะไปช่วยพี่ต๋องแต่งร้านมากกว่า เมื่อถามว่าค่าจ้างที่ได้รับเป็นอย่างไร ฮาร์มันญ์บอกว่า “ค่าจ้าง...เขาจะให้ตามพื้นที่ ถ้าอยู่ในเมืองใหญ่ๆ เช่น กัวลาลัมเปอร์ และเมืองโยโฮบาร์ จะได้ค่าจ้างแพง แล้วก็ขึ้นอยู่กับขนาดของร้านด้วย (จำนวนโต๊ะในร้านอาหาร) ถ้าเป็นก๊วกจะได้ค่าจ้างประมาณ 450-500 บาท/วัน แต่พื้นที่ ที่มัญญ์อยู่ (เกาะปีนัง) ก๊วกจะอยู่ประมาณ 380 บาท/วัน โดยมัญญ์จะได้ค่าจ้าง 20 เหรียญมาเลย์ ก็ประมาณ 200 บาท เมื่อปี 2548” ฮาร์มันญ์เล่าเพิ่มเติมว่าเดินทางเข้าไปทำงานกับเพื่อน ให้เพื่อนพาไป จะใช้แค่ Passport และ VISA นักเที่ยวท่องเที่ยวที่สามารถอยู่ได้ 28 วัน พอหมดก็ไปต่ออายุอยู่เรื่อยๆ การปฏิบัติของนายจ้างนั้น ฮาร์มันญ์บอกว่า “ถ้าเป็นเรื่องค่าจ้าง แล้วแต่เราจะเบิกก่อน หรือถ้าไม่เบิกก็ฝากไว้กับเจ้าของร้าน แต่ไม่เคยเบี้ยว แล้วพวกเด็กในร้านทั้งหมดก็พักอยู่กับเจ้าของร้าน โดยจะมีบ้านพักให้” ปัญหาที่พบก็คือทางร้านไม่มีวันหยุดพักผ่อน การแก้ปัญหา ก็จะหยุดเอง หรือหนีเที่ยวกับเพื่อนๆ ที่มาด้วยกัน แต่เป็นเด็กเสิร์ฟที่อยู่คนละร้าน บางคนก็เจอปัญหาอื่น ๆ เช่น เจ้าของร้านไม่จ่ายค่าจ้าง ประมาณ 10,000-20,000 บาท แต่มัญญ์อยู่ร้านอาหารที่มีเจ้าของเป็นคนไทย จึงไม่ค่อยมีปัญหา แต่ถ้าเจ้าของร้านเป็นคนมาเลย์ ทำอะไรไม่ได้ เพราะเจ้าหน้าที่เป็นคนของเขาทั้งนั้น ต่อคำถามที่ว่าทำไมเด็กวัยรุ่นถึงอยากไปทำงานที่มาเลเซีย ฮาร์มันญ์บอกว่า “เจ้าของร้านที่เป็นคนไทย จะมาหาเด็กในหมู่บ้านที่ตนเองเคยอาศัยอยู่ ไปเป็นเด็กเสิร์ฟ พอไปทำแล้วมีเงินส่งกลับมาให้ที่บ้าน เด็กคนอื่นๆ ก็อยากไปบ้าง เพราะร้านอาหารที่มาเลย์มีเยอะมาก ร้านจะตั้งอยู่ติดๆ กัน มีทั้งเจ้าของที่เป็นคนไทยและคนมาเลย์ ส่วนใหญ่จะเป็นร้านอาหารตามสั่ง” “ที่โน่นร้านอาหารเยอะ เพราะประเทศมาเลเซียจะไม่มีครัวอยู่ในบ้าน ถึงมีก็เป็นครัวเล็กๆ เพราะคนมาเลย์ให้ความสำคัญกับการทำงานมากกว่า และนิยมทานข้าวนอกบ้าน คนส่วนใหญ่ก็เป็นแบบนี้ทั้งประเทศ ” การไปทำงานที่ประเทศมาเลเซีย นั้น เด็กส่วนใหญ่ที่ไปอายุประมาณ 15 ปี ก็ไปกันแล้ว หรือเรียนจบประถม 6 ก็ไปทำงานกัน เด็กบางคนไปแล้วก็ไม่กลับบ้าน คือ ไปได้แฟนเป็นชาวมาเลเซีย บางคนเป็นเด็กเสิร์ฟ ทำอยู่ประมาณ 30-40 ปี ตอนนี้เป็นเจ้าของร้านอาหารที่มาเลย์เอง แต่ก็ไม่น้อยไม่ก็คน เมื่อถามฮาร์มันญ์ว่าอยากกลับไปทำอีกไหม คำตอบที่ได้ก็คือ “ไม่ อยากไปไม่มีความสุข เพราะที่ร้านมีกฎเกณฑ์เยอะและไม่มีวันหยุดพักผ่อน มัญญ์ชอบอิสระ ไม่ชอบการบังคับ แล้วอีกอย่างก็ไปทำ เพราะอยากลองว่าเป็นยังไง พอเริ่มเบื่อก็กลับ เพราะที่บ้านเราก็มิงานทำ อยู่บ้านตัวเองสบายใจกว่า” และเมื่อสอบถามว่าทำไมถึงไม่เลิกทำนาเกลือหรือทำประมงเหมือนคนอื่นๆ ในหมู่บ้านฮาร์มันญ์บอกว่า คนในครอบครัวก็มีอาชีพรับจ้าง ไม่ได้ทำนาเกลือและประมงมาแต่แรก และไม่มีใครทำเป็น แล้วที่เลิกงานก่อสร้าง เพราะไม่มีวันหมด มิงานทำเรื่อยๆ ส่วนอิสมาแอลบอกว่า รุ่นปู่เคยทำนาเกลือ แต่ที่เลิกทำ เพราะน้ำจืดทะเลลึกเข้ามา

1.3 ข้อมูลด้านอาชีพสตรี

สตรีในบ้านตันหยงลูโละ โดยทั่วไปก็จะมีส่วนช่วยสามีในการทำประมง ทำนาเกลือ และทำงานรับจ้าง นอกจากนั้นสตรีส่วนมากจะประกอบอาชีพทำขนมส่งออกขายในพื้นที่ใกล้เคียง มีการผลิตในลักษณะอุตสาหกรรมในครัวเรือน ที่มีทั้งการจ้างลูกจ้าง และการส่งงานให้ผู้อื่นผลิตแบบเหมาช่วง อาทิเช่น มะขามแก้ว ลูกอมน้ำตาล เปลือกส้มโอเชื่อม ขนมข้าวพอง ขนมกละแมร์ ขนมกะหรี่ปั๊บ เป็นต้น

นอกจากนี้ก็มีอาชีพที่ต่อเนื่องจากอาชีพหลักของพ่อบ้าน คือการทำปลาแห้ง และอาชีพที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมทางศาสนา คือการทำหมวกกะปิยะห์เป็นต้น สำหรับตัวอย่างกิจกรรมด้านอาชีพของสตรีที่สำรวจพบมีดังนี้

(1) ห่อมะขามแก้ว

เจ้าของกิจการมะขามแก้วชื่อฟาตีเม๊ะ ยูโซะ อยู่หมู่ที่ 1 เป็นแม่ของสมาชิก อบต.รายหนึ่ง ทำมาประมาณ 10 กว่าปีแล้ว ลักษณะงานเป็นงานเหมาช่วงคือ เจ้าของกิจการจะนำมะขามมาควนที่บ้าน จากนั้นจึงแจกจ่ายให้ผู้รับงานไปทำที่บ้านทำการบรรจุ โดยเจ้าของกิจการจะเอามะขามและอุปกรณ์ เช่น กระดาษห่อ แผ่นโฆษณา และถุงพลาสติก มาส่งให้ผู้ผลิตที่อยู่ที่บ้านตั้งแต่ 8 โมงเช้า และมาเก็บอีกครั้งหนึ่งตอน 1 ทุ่ม สตรีผู้ผลิตจะนำมะขามมาแบ่งใส่กระดาษและห่อรวมสองชั้นจากนั้นจึงนำไปใส่ถุงจำนวน 17 เม็ด ใส่ป้ายโฆษณา และปิดถุง โดยผู้ผลิตจะได้ถุงละ ห้าสิบบาท ซึ่งราคานี้คงที่ตลอดมาแม้ว่าค่าครองชีพจะเปลี่ยนไปแล้วก็ตาม สำหรับมะขามนี้จะส่งไปขายมาเลย์ ซึ่งอาจจะขายปลีกประมาณถุงละ 10 บาท โดยทั่วไปผู้ที่ทำงานบรรจุมะขามแก้วจะมีรายได้เฉลี่ย 30-70 บาทต่อคนต่อวัน และในกรณีที่ช่วยกันทำในครอบครัวจะมีรายได้วันละ 100-120 บาท ต่อวัน จากการสัมภาษณ์ผู้รับงานไปทำที่บ้านชื่อนางแอร์เซาะซึ่งทำงานนี้มาประมาณ 2 ปีแล้ว เธอบอกว่ามีรายได้วันละประมาณ 70 บาท แต่ถ้าใครมีลูกช่วยก็จะได้วันละประมาณ 100 บาท นางแอร์เซาะเล่าว่าผู้รับงานมาทำที่บ้านในบ้นตันหยงลูโละมีอายุระหว่าง 20-50 ปี มีประมาณ 50 คนอยู่ หมู่ที่ 1 ประมาณ 40 คน และหมู่ที่สองประมาณ 10 คน มะขามแก้วนี้ จะส่งให้กับเจ้าแม่มาเลเซียอาทิตย์ละ 2 ครั้ง

ในการประชุมสรุปข้อมูลร่วมกับตัวแทนของชุมชน คณะผู้วิจัยก็ได้รับข้อมูลเพิ่มเติมว่าแต่เดิมชุมชนตันหยงลูโละมีต้นมะขามอยู่หลายต้น ไม่จำเป็นต้องนำเข้ามะขามมาจากที่อื่น แต่ปัจจุบันต้นมะขามเหล่านี้หายไปหมดแล้วผู้ประกอบการจึงต้องสั่งซื้อมะขามจากที่อื่น

(2) ผลิตกะหรี่ปั๊

สอบถามจากเจ้าของกิจการชื่อฟารีด๊ะ ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้ผลิตจำนวน 3 รายในตันหยงลูโละ แต่ละรายจะมีผู้ผลิตที่เป็นเจ้าของและผู้ที่รับไปทำที่บ้านรวมกันประมาณ กิจการละ 10 คนคือทำที่บ้านประมาณ 8 คน ทำที่บ้านของเจ้าของอีก 2-3 คน เมื่อผลิตได้แล้วจะส่งไปขายที่กรือเซะ และปานาเระ ที่บ้านของผู้ผลิตจะทอดกะหรี่ปั๊เท่านั้น ส่วนงานปั้นและงานใส่ถุงใช้วิธีเหมาช่วง คือ กะหรี่ปั๊ที่ทอดแล้วจำนวนหนึ่งกระสอบมี 1,900 ลูก ใส่ถุง ๆ ละ 12 ลูก ได้ประมาณ 180 ถุง ผู้ใส่จะได้รายได้ 200 บาท ต่อกระสอบซึ่งก็จะมีแม่และลูก ทำงานด้วยกันทั้งวันจึงจะได้ 200 บาทนี้ ส่วนคนปั้นจะมีรายได้ประมาณวันละ 100 บาท โดยการปั้นกะหรี่ปั๊จำนวน 100 ลูกจะได้ค่าแรง 6 บาท การลงทุนผลิตกะหรี่ปั๊ต้องลงทุนประมาณวันละประมาณ 5,500 บาทดังนี้ คือ แป้ง 5 กระสอบ ๆ ละ 530 บาท รวม 2,650 บาท ถั่วชิก 1 กระสอบ 4 กิโลกรัม ราคา กิโลละ 40 บาท รวม 160 บาท น้ำตาล 4 กิโลกรัม ๆ ละ 18 บาท รวม 72 บาท และน้ำมัน 17 กิโลกรัมต่อกล่อง ใช้ 3 กล่อง ๆ ละ 540 บาทรวม 1,620 เป็นต้น ผลผลิตกะหรี่ปั๊นี้จะนำไปขายยังตลาด

ตากใบ เพื่อขายต่อไปยังมาเลเซียต่อไป เมื่อผู้ผลิตขายกะหรี่ปั๊บบรรจุแล้วก็จะซื้อวัตถุดิบ เช่น น้ำมัน แป้ง น้ำตาลทราย กลับมา โดยราคาวัตถุดิบที่ตลาดชายแดนนี้จะมีราคาถูกกว่าซื้อจากตลาดปัตตานี

ผู้ประกอบการอีกรายคือแรวอกีเยาะ เมื่อคณะของผู้รวบรวมข้อมูลไปสัมภาษณ์นั้นเธอปฏิเสธที่จะตอบคำถาม และบอกว่าทำให้เสียเวลาทำงาน มีคนมาสัมภาษณ์เธอหลายรายแล้วแต่ไม่เคยได้อะไรกลับมาเลย บางรายมาสอบถามข้อมูลแล้วบอกว่าจะจัดสรรงบประมาณจากองค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) มาช่วย แต่พอเอาเข้าจริงเธอก็ไม่ได้รับการสนับสนุน แต่ผู้ผลิตรายอื่นซึ่งเป็นญาติของคนในอบต. กลับเป็นผู้ได้รับการสนับสนุนแทน แต่เมื่อเวลาผ่านไปแรวอกีเยาะก็ให้ข้อมูลว่าเธอเรียนหนังสือจบประถมศึกษาปีที่หก เป็นแม่ของลูกชายสี่คน และคนสุดท้ายอายุประมาณสองเดือน สามีของเธอทำนาเกลือสองแปลง ใช้เวลาทำนาเกลือประมาณ 7 เดือนจากมกราคมถึงกรกฎาคม มีรายได้ปีละประมาณ 20,000 บาท เธอจึงต้องทำขนมขายเพื่อหารายได้มาช่วยครอบครัวอีกทางหนึ่ง แรวอกีเยาะทำกะหรี่ปั๊ขายมานานแล้ว เธอบอกว่า “เมื่อก่อนทำมากกว่านี้ ขายได้กำไรวันละเจ็ดถึงแปดร้อยบาท แต่ทุกวันนี้ได้กำไรแค่วันละสามถึงสี่ร้อยบาท” ผู้ซื้อจะมาซื้อโดยเอาขนมไปก่อน เมื่อขายได้และจะมาเอาขนมไปขายรอบใหม่จึงมาจ่ายเงินค่าขนมรอบที่แล้ว มีบางรายเหมือนกันที่ยังจ่ายค่าขนมไม่หมด ถ้ารายไหนไม่จ่ายค่าขนมที่ค้างไว้ แรวอกีเยาะก็จะไม่ให้ขนมไปขายอีก

แรวอกีเยาะมีคนช่วยปั้นกะหรี่ปั๊ให้สามคน สองคนมาทำงานที่บ้านของเธอ อีกคนมารับงานไปทำที่บ้าน แรวอกีเยาะจะเป็นคนนำขนมมาทอด และมีคนมาช่วยบรรจุเพื่อรอจำหน่ายต่อไป ในจำนวนสองคนที่ทำงานอยู่ที่บ้านของเธอหนึ่งแรวุห์ฟิยา สาวโสดอายุ 29 ปีได้เล่าเรื่องการปั้นกะหรี่ปั๊ของเธอให้เราฟังว่า “จะมาทำงานตั้งแต่ หกโมงถึงสิบโมงครึ่ง ปั้นกะหรี่ปั๊ได้ประมาณ 1,500 ลูก ได้ค่าจ้างวันละ 100 บาท ทำทุกวัน อาทิตย์หนึ่งจะหยุดสองวัน”

การปั้นกะหรี่ปั๊นี้ผู้ปั้นจะแบ่งขนมเป็นก้อน จากนั้นจึงนำไปใส่ในแบบพิมพ์พลาสติกรูปขนมกะหรี่ปั๊ แล้วดึงแป้งส่วนที่เกินแบบพิมพ์ออกแยกไว้ จากการสังเกตในเวลาหนึ่งนาทีผู้ปั้นจะปั้นกะหรี่ปั๊ได้ประมาณ 5-6 ลูกใช้เวลาปั้นประมาณสี่ชั่วโมงครึ่งจึงได้กะหรี่ปั๊ 1,500 ใบ เมื่อทำงานเสร็จแล้วแรวุห์ฟิยาจะกลับบ้านไปพักผ่อน ปัญหาสุขภาพที่พบคือความอ่อนล้า และเมื่อยขบเพราะต้องนั่งทำงานในท่าเดิม ๆ เป็นเวลานาน

อย่างไรก็ดีนอกเหนือจากมีผู้ประกอบการรายย่อยทำกะหรี่ปั๊จำหน่าย 3 รายแล้ว ในบ้านตันหยงลูโล๊ะยังมีความพยายามที่จะจัดตั้งเป็นกลุ่มทำขนมกะหรี่ปั๊ขึ้นโดยในปี พ.ศ. 2551 สำนักงานพัฒนาชุมชนและสำนักงานเกษตรอำเภอได้มาจัดประชุมประชาคมของหมู่บ้านและจัดตั้งกลุ่มแม่บ้านขึ้น

โดยมีสมาชิกเมื่อเริ่มก่อตั้งจำนวน 20 คน กลุ่มแม่บ้านได้ขอรับการสนับสนุนงบประมาณ ความรู้และอุปกรณ์ในการทำขนมที่มีหลายประเภทในชุมชนเพื่อหารายได้เสริมให้กับสมาชิก การรวมกลุ่มเพื่อทำขนมขายนี้ทางกลุ่มมีความมั่นใจว่าจะไม่มีปัญหาในเรื่องตลาดและวัตถุดิบเพราะในชุมชนมีประสบการณ์ของผู้ผลิตที่ไปขายของที่ตลาดนัดชายแดนมาเลเซียและซื้อวัตถุดิบกลับมา หลายราย กลุ่มมีก้านั้นเป็นประธานดำเนินงานทุกอย่างโดยมีการเก็บเงิน 50 บาทจากสมาชิกทุกคนเพื่อเป็นทุนดำเนินการ และได้รับการสนับสนุนด้านอุปกรณ์จากสำนักงานเกษตร สมาชิกจะมาช่วยกันผลิต และมีผู้นำไปจำหน่าย กลุ่มมีการประชุมปีละ 2 ครั้งเพื่อจัดสรรผลประโยชน์ไม่มีการทำรายรับรายจ่ายที่แน่นอนสมาชิกทั้งหมดได้

คำตอบแทนเท่านั้นหมดถ้า ใครมาไม่สม่ำเสมอ ภาระงานจะแบ่งผลประโยชน์ให้ตามที่เห็นสมควร ปัญหาที่เกิดขึ้นคือการผลิตไม่พร้อมเพียงเพราะสมาชิกมีเวลาที่ไม่พร้อมกันแต่ละคนจำเป็นต้องรับงานของกลุ่ม ผู้ผลิตรายอื่นที่มีในชุมชนเพื่อหารายได้ของตนก่อน เพราะต้องการมีรายได้ไว้ใช้ในชีวิตประจำวัน เพราะการทำงานกลุ่มจะมีการแบ่งปันผลประโยชน์ปีละสองครั้งเท่านั้น ด้วยเหตุนี้กลุ่มจึงผลิตได้น้อย อีกทั้งยังมีปัญหาเรื่องไม่มีประสิทธิภาพในการเก็บรักษาและถนอมผลผลิตให้ได้นาน ทำให้ปัจจุบันสามารถเก็บได้เพียง 3 วันเท่านั้น สิ่งที่กลุ่มต้องการสนับสนุนคือ ทุนในการผลิตเพื่อจัดซื้อวัตถุดิบกักตุนไว้ให้มากจะได้ลดต้นทุนในการผลิต รวมทั้งต้องการความรู้ในเรื่องการทำขนมหลากหลายชนิด เพื่อช่วยให้มีโอกาสทางการตลาดเพิ่มมากยิ่งขึ้น

สมาชิกกลุ่มรายหนึ่งได้สะท้อนประสบการณ์ของการเป็นสมาชิกกลุ่มทำขนมดังนี้

“ ตอนแรกที่รวมกลุ่มกันทำกะหรี่ปั๊ป เราคิดว่าจะทำให้เรามีรายได้เพิ่ม เมื่อทำไปทำมาก็ไม่มีตลาดเพิ่ม ไม่ได้ทำขนม และอีกอย่างบ้านเรามีขนมหลายอย่าง และมีตลาดนัดทุกวัน มันทำให้ร้านน้ำชาไม่สั่งขนมจากกลุ่ม มีขนมอื่น ๆ ที่ร้านน้ำชาเลือกเอามาขาย”

“ตอนแรกมีหน่วยงานเกษตรมาจัดตั้งกลุ่มแม่บ้านเพื่อทำขนมกะหรี่ปั๊ป เมื่ออบรม ก็ส่งเสริมเรื่องอุปกรณ์ต่าง ๆ ให้ แต่ไม่ได้มีการประเมินร่วมกันในการตัดสินใจว่าขนมอะไรที่มีตลาดและสามารถขายได้ในชุมชน จึงเกิดกลุ่มผลิตขนมที่ไม่สอดคล้องกับความต้องการบริโภคของชุมชน ทำให้สมาชิกที่เคยมีอยู่จำนวนหนึ่งออกจากกลุ่ม เนื่องจากจะมาทำกันต่อเมื่อมีออเดอร์จากลูกค้า ซึ่งไม่บ่อยมากนัก”

สมาชิกบางคนบอกว่า “เราต้องทำมาหากินเพื่อให้ได้เงินมาเลี้ยงครอบครัวทุกวัน จึงมีงานอื่นที่สามารถทำให้คนในชุมชนและสมาชิกกลุ่มกะหรี่ปั๊ปมีรายได้ทุกวันและสมาชิกในครอบครัวสามารถช่วยกันได้ คือการห่อมะขามแก้ว มีรายได้วันละ 30 บาท แต่ได้ทุกวัน”

สมาชิกกลุ่มเสนอว่ายังขาดเวทีในการสรุปบทเรียนและวิเคราะห์จังหวะก้าวในอนาคตของกลุ่ม ซึ่งยังไม่มีและไม่เคยได้ทำ “เจ้าหน้าที่ภาครัฐที่ได้เข้ามาส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มอาชีพขึ้นมาไม่เคยมาดูแล เจ้าหน้าที่คาดหวังให้พวกเราอยู่รวมกันเป็นกลุ่ม ซึ่งจะมีสมาชิกแค่ไหนก็แค่นั้น แต่พวกเราคิดว่าถ้าทำขนาดนี้แล้วไปไม่ไหว เปลี่ยนไปทำขนมอย่างอื่นได้หรือไม่ คิดว่าน่าจะเป็นขนมอื่นๆ เช่น ลูกอม และมีอาชีพหลายอย่างที่เราไม่ต้องคิดมัน”

(3) ผลิตเปลือกส้มโอเชื่อม

ไชนับ อีซอ อายุ 46 ปี เริ่มทำอาชีพนี้เป็นอุตสาหกรรมในครอบครัว เมื่อปี 2547 ประมาณ 5 ปีแล้ว โดยช่วยกันทำกับสามี มีลูกจ้าง 2 คนค่าแรงวันละ 100 บาท ลูกจ้างสองคนนี้จะช่วยใส่สี และใส่ถุงเปลือกส้มโอเชื่อมจะส่งไปขายให้คนกริดยาง เพื่อกินให้ชุ่มคอหลังกริดยางเสร็จ ในอดีตไชนับเคยขายของชำหน้าบ้าน เมื่อเศรษฐกิจไม่ดีรวมทั้งค่าใช้จ่ายก็สูง ทำให้รายได้ในครอบครัวไม่เพียงพอ เลยเปลี่ยนอาชีพมาเชื่อมเปลือกส้มโอ โดยอาศัยประสบการณ์ที่เคยเห็นคนโบราณทำเปลือกส้มโอเชื่อมก็เลยทำตาม มีการลองถูกลองผิด จนได้ผลผลิตที่พอใจจึงยึดอาชีพนี้ตลอดมา ส้มโอที่นำมาจากอำเภอยะรัง จังหวัดปัตตานี รดละประมาณ 5000 – 6,000 บาท หรือลูกละ 8 บาท การผลิตจะเริ่มจากการนำเปลือกส้มโอไปแช่น้ำ จากนั้นจึงใส่กระสอบแล้วเอามาเหยียบด้วยเท้าเพื่อเอาน้ำออก เมื่อน้ำแห้งก็เอาไปเชื่อม ส่วนเนื้อก็เอาไปให้

แพะกิน หรือแจกฟรี บางทีก็มีคนให้เงินครั้งละสิบบาท ทำมาห้าปีแล้ว เอาไปส่งให้พ่อค้าตามหมู่บ้าน พ่อค้าแม่ค้าก็จะนำไปขายต่อที่ตลาดตากใบ ตลาดนัดต้นไทร และตลาดตาบา เมื่อส่งสินค้าให้พ่อค้าแม่ค้าแล้วไชนับจึงจะไปเก็บเงิน ขายส่ง ถุงละ 8 บาท ขายปลีกถุงละ 9-12 บาท ในอดีตการค้าขายดีมากแต่ปัจจุบันการค้าขาย ตลาดนัดชายแดนยุคปัจจุบันขายไม่ได้เพราะแม่ค้าเล่าว่าคนจะซื้อสินค้าที่จำเป็นในครัวเรือนเท่าที่จำเป็นจริงๆ ไชนับจึงจำเป็นต้องลดปริมาณการผลิตจากเดิม ที่เคยผลิตวันละ 6 กระทะมาเป็นวันละ 3 กระทะ ไชนับจะขายเปลือกส้มโอเชื่อมได้เฉลี่ยประมาณปีละ 72,000บาท แต่เนื่องจากไชนับไม่มีระบบการบันทึกบัญชี จึงไม่สามารถบอกได้ว่ากำไรเท่าไร ปัญหาที่พบคือถูกโกงลูกค้าไม่จ่ายเงิน หรือจ่ายเงินช้า รวมทั้งน้ำตาตกทรายที่ใช้มีราคาสูงขึ้นทุกวัน ทำให้มีต้นทุนในการผลิตสูงขึ้นนอกจากนั้นในการผลิตยังขาดเทคโนโลยีที่จะช่วยบีบน้ำออกจากเปลือกส้มโอ สถานที่ผลิตก็คับแคบ ไม่สะอาด จึงทำให้ลูกค้าที่มาพบเห็นการผลิตไม่ยอมรับประทาน สิ่งที่ต้องการสนับสนุนคืองบประมาณเพื่อขยายกิจการเพิ่มขึ้น

(4) ผลิตกาละแมร์ ขนมราดู และวะดิง (ขนมขี้ไก่)

ครอบครัวของเจ๊ะมีเนาะ และครอบครัวของ เจอะอูมา ทำกาละแมร์มาตั้งแต่สมัยคุณทวด หรือประมาณ 100 กว่าปีแล้วจากคำบอกเล่าของพ่อแม่ว่าเป็นอาชีพที่ทำมาตั้งแต่บรรพบุรุษ ในต้นหยงลูโละ มีทำกันอยู่ 5-6ราย ทำเสร็จก็จะส่งไปขายที่ตลาดยะลา โดยมีแม่ค้ามารับที่บ้าน สัปดาห์ละ 2-3 ครั้ง ส่วนประกอบที่สำคัญคือ คือ ข้าวเจ้า ข้าวเหนียว น้ำตาลทรายและผงกาแฟซึ่งจะใส่ลงไปเพื่อให้กาละแมร์มีสีดำ ผู้ผลิตจะนำกาละแมร์ใส่ถุง ๘ บาท ขายปลีกถุงละ 10-12 บาท เป็นการประกอบอาชีพภายในครัวเรือน มีการว่าจ้างภายในเครือญาติเดียวกัน ช่วงก่อนเคยทำประมาณวันละ 11 กระทะปัจจุบันทั้งวิกฤตเศรษฐกิจ วิกฤตความรุนแรง ทำให้ขายได้วันละ 2 กระทะ หนึ่งกระทะมีประมาณ 40 อัน ผู้ผลิตส่วนใหญ่ใช้ทุนของตัวเอง เมื่อยอดจำหน่ายลดลง ต้องหางานขนมอย่างอื่นมาเพิ่มเช่นขนมราดูและขนมวะดิงซึ่งเป็นขนมพื้นบ้าน นอกจากนั้นก็ซื้อข้าวเกรียบจากคาโตะมาทอดแล้วใส่ถุงส่งไปขายด้วย ปัญหาและอุปสรรคที่พบ คือ เรื่องงบประมาณ โดยเฉพาะเรื่องทุน คือด้านการเงินเมื่อขายส่งแล้วเก็บเงินทีหลัง และส่วนมากลูกค้าจะไม่ค่อยได้จ่ายเงินตรงเวลา ทำให้ไม่มีทุนหมุนเวียน อีกทั้งขนม ยังเก็บได้นานแค่ 1 สัปดาห์ ถ้าเหลือทางร้านจะต้องส่งกลับ ทำให้ขาดทุนกำไร นอกจากนั้นเครื่องมือแปรงซึ่งเป็นเครื่องมือการผลิตที่สำคัญยังใช้แบบเก่ามีการปรับปรุงไปบ้างแล้วแต่ต้องการการพัฒนาเพิ่มเติม

(5) ผลิตข้าวตัง หรือ ข้าวพอง

เป็นการประกอบอาชีพส่วนตัวของนางรอมเลาะซึ่งมีบ้านอยู่ในหมู่สอง เดิมรอมเลาะมีอาชีพรับซื้อของจากเพื่อนบ้านไปค้าขายที่ตลาดนัดชายแดน จึงมีความคิดว่าจะมีช่องทางกำไรที่ดีกว่าถ้าได้ทำเอง เลยลองทำข้าวพองไปขายดู ในระยะแรกไม่ได้ผลจึงลองไปเรื่อยๆจนสำเร็จสามารถนำไปขายได้ ในปัจจุบันมีลูกจ้างช่วยทำ จำนวน 3 คน (พี่ ป้า น้ำ อา) ใช้ทุนตนเองในการประกอบอาชีพ ไม่ได้หยิบยืมจากใครรายได้เฉลี่ยจากการประกอบอาชีพประมาณ 500 บาทต่อวัน ก็สามารถเป็นค่าใช้จ่ายในครัวเรือนและส่งลูกๆเรียนและมีเงินเก็บพอสมควร รอมเลาะคิดว่าการทำขนมต่าง ๆ เป็นงานที่ควรสืบทอดในลักษณะของภูมิปัญญาชาวบ้าน ต่อไป

(6) ผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบ

การผลิตข้าวเกรียบในต้นหยงลูโละ มีลักษณะเป็นอาชีพ ภายในครัวเรือน มีผู้ผลิตที่ทำงานร่วมกัน 3-4 คนตั้งอยู่ที่หมู่บ้านหนึ่ง ผู้ผลิตจะลงทุนจัดหาอุปกรณ์ในการตัดข้าวเกรียบมูลค่าประมาณ 20,000 บาท แล้วซื้อปลาทุและปลาโอมาจากแพปลา นำมาผสมกับแป้งมัน สาเก และผงชูรส ผลิตเป็นข้าวเกรียบทอดขาย ทั้งขายปลีกและขายส่ง โดยมีพ่อค้าคนกลาง มารับซื้อเพื่อไปขายที่ยะลา อาทิตย์ละ 2 ครั้งและมีผู้บริโภคทั่วไปที่มาซื้อ มีรายได้เฉลี่ยเดือนละ 9,000 บาท ปัญหาที่พบคือมีต้นทุนไม่เพียงพอ อีกทั้งยังผลิตไม่ทันจำหน่าย โดยเฉพาะในเดือนถือศีลอด (เดือนรอมฎอน)

(7) ผลิตภัณฑ์ลูกอม

นางปีชะ อายุ 58 ปี ผู้ผลิตลูกอมที่เหลื่ออยู่รายเดียวของต้นหยงลูโละ ยึดอาชีพผลิตลูกอมขายเลี้ยงลูก หกคนหลังจากที่สามีของนางได้ตายจากไปเมื่อสิบกว่าปีก่อน นางปีชะเคยเห็นแม่ของเธอผลิตลูกอมขายมาตั้งแต่เธอยังเป็นเด็กอายุประมาณ 10 ขวบ จึงอาจกล่าวได้ว่าครอบครัวของเธอทำอาชีพนี้มาไม่น้อยกว่า 20 ปีแล้ว การผลิตลูกอมนี้จะเริ่มจากการกวนน้ำตาล กะทิ และน้ำตาลโตนด ซึ่งจะช่วยให้ขนมมีกลิ่นหอมชวนรับประทานมากยิ่งขึ้น จากนั้นจึงใส่เกลือและน้ำมะนาวอีกเล็กน้อย เพื่อช่วยให้ลูกอมมีรสกลมกล่อมและมันวาว การผลิตจะเริ่มจากการเคี่ยวน้ำตาลและกะทิจนเหนียว จากนั้นจึงยกลงและตั้งทิ้งไว้ให้แข็ง เมื่อขนมเย็นจึงนำมาปั้นให้เป็นแท่งยาว ๆ แล้วนำไปตัดเป็นท่อน ๆ ค่ายมีคเหน็บหมาก แล้วจึงนำไปห่อกระดาษและบรรจุในถุงพลาสติกขนาดเล็กถุง ละ 4 เม็ด เวลาจำหน่ายก็จะเอาถุงเล็ก ๆ เหล่านี้มาร้อยเป็นพวง ๆ ละ 12 ถุง จำหน่ายในราคาส่งพวงละ 8 บาท การผลิตลูกอมจะทำตอนช่วงเช้าตั้งแต่ 7.30 น. ถึง 12.00 น. นางปีชะจะมีผู้หญิงในหมู่บ้านอีก 3 คนมาช่วยผลิตลูกอมโดยเฉพาะขั้นตอนการตัด ห่อกระดาษ และการบรรจุถุงก็จะมีคนตัดหนึ่งคน คนห่อและบรรจุถุงอีก 2 คน คนที่มาช่วยจะมีรายได้วันละ 30-40 บาท อาทิตย์หนึ่งทำ 6 วันหยุดวันเสาร์เพื่อให้คนทำงานได้มีโอกาสไปอบรมทางศาสนา นางปีชะไม่สามารถบอกต้นทุนการผลิตในแต่ละวันได้ เพราะซื้อวัตถุดิบมาทีละเยอะ ๆ แต่ประมาณว่าจะได้กำไรวันละ 200 บาท การผลิตลูกอมนี้ต้องทำในบ้านซึ่งปิดประตูเอาไว้ให้สนิทจะได้ป้องกันไม่ให้ลมเข้ามาทำให้ขนมแข็งสำหรับการตลาดจะมีคนมารับไปจำหน่ายยังที่ต่าง ๆ เช่นตลาดต้นไทร ยี่งอ บันนังสตาร์ ตากใบและนราธิวาส สำหรับลูก ๆ ของนางปีชะนั้นมีสองคนได้เรียนชั้นอุดมศึกษา และมีคนหนึ่งมีอาชีพเป็นครู จึงช่วยปรับปรุงให้การผลิตลูกอมมีความสะอาดน่ารับประทาน

(8) ผลิตภัณฑ์เปียะห์

มารีเย เซ็ง อยู่หมู่ 2 เริ่มทำงานหมวกกปิเยาะห์ด้วยการปักจักรมาประมาณ 5 ปีแล้วคือเริ่มเมื่อปี 2547 เป็นรายเดียวที่ทำหมวกประเภทนี้ในหมู่บ้าน มารีเยเรียนการทำหมวกมาจากหมู่บ้านกะมียอ ซึ่งเป็นแหล่งผลิตหมวกกปิเยาะห์ที่สำคัญของจังหวัดปัตตานี เป็นหมู่บ้านที่ไม่ไกลจากตำบลต้นหยงลูโละ เพราะมารีเยเป็นลูกหลานของคนใน ตำบลกะมียอ จึงสามารถเรียนการทำหมวกได้ การเรียนต้องเป็นญาติและลูกหลานเท่านั้นเขาจึงจะสอนให้ เมื่อพัฒนาฝีมือดีแล้วมารีเยก็กลับมาทำที่บ้านที่ต้นหยงลูโละ โดยจะรับงานการทำหมวกในตำบลกะมียอมาทำ เป็นงานที่ทำกันในครอบครัวใช้เวลาว่างจากการเลี้ยงลูก เป็นอาชีพ

ที่อยู่กันในบ้านไม่ต้องออกไปนอกบ้าน ในช่วงแรกนั้นเศรษฐกิจดีมากมีคนไปเมกกะทุกปี และสั่งหมวกที่
ละมากๆ มาริเยจึงขยับขยายหาคนมาช่วยทำอีกประมาณ 20 คน ทำกันในครอบครัวเวลาว่างจากการเลี้ยง
ลูก เป็นอาชีพที่อยู่กันในบ้านไม่ต้องไปหานอกบ้านเนื่องจากเศรษฐกิจไม่ดีในปัจจุบันเหลือคนทำช่วยเพียง
3-4 คน มาริเยจะจัดหาวัตถุดิบ จากนั้นเธอจะตัดและส่งไปให้คนอื่นในหมู่บ้านอีก 4 คนช่วยกันเย็บ ค่าเย็บ
โหล (20 ลูก) ละ 40 บาท เมื่อได้ผลิตภัณฑ์หมวกกลับมา ก็จะขายให้กับพ่อค้าคนกลางที่มาจากอำเภอสะบ้าย้อย
จังหวัดสงขลา โหลละ 250 บาท วันหนึ่งจะผลิตได้รวมกันประมาณ 20 ลูก ในช่วงที่ เศรษฐกิจดีเคย
ขายโหลละ 500 บาท ปัจจุบันมีรายได้ประมาณเดือนละ 5,000-10,000 บาท ถ้าเป็นช่วงพิธีฮัจจ์ จะขายได้
ประมาณ 200,000 บาท ที่ผ่านมามีปัญหาความไม่ต่อเนื่องของงาน เพราะจะรับคำสั่งซื้อมา แล้วผลิตส่งไป
ก่อน จึงจะได้รับเงินมาโดยจะจ่ายประมาณปีละหนึ่งครั้ง ทำให้คนที่ผลิตด้วยกันเลิกไปทำงานอย่างอื่นที่ให้
รายได้เร็วกว่า มีปัญหาการโกงบ้าง¹⁹ แต่ผู้ผลิตรายนี้จึงจะไม่ยอมขายเงินเชื่อเลยจะขายแต่เงินสดเท่านั้น เมื่อ
พูดถึงปัญหาการโกง และสัญญาส่งของ หรือฟ้องร้องตามกฎหมาย มาริเยบอกว่า **“มุสลิมไม่ต้องการ
กฎหมาย คนที่โกงไปนั้นก่อนตายเขาจะต้องนำหนี้สินมาใช้คืนเรา”**

(9) กลุ่มทำปลาแห้ง

ประวัติความเป็นมา

ชุมชนหมู่บ้านต้นหลึงลูโละ มีพื้นที่ติดชายทะเลเป็นส่วนใหญ่ และมีอาชีพทำการประมง
เลี้ยงตนเองมาตั้งแต่บรรพบุรุษจนถึงปัจจุบัน แต่ใน ปัจจุบันการประกอบอาชีพมีความยากลำบากมากขึ้น
เนื่องจากต้นทุนในการประกอบอาชีพ เช่นราคาน้ำมันสูงขึ้น พื้นที่ในการทำมาหากินก็มีเท่าเดิมแต่
ทรัพยากรชายฝั่งกลับลดน้อยลง คนในครอบครัวก็มีเพิ่มขึ้น จึงประสบปัญหาว่ารายได้ที่หามาได้ไม่เพียงพอ
ต่อค่าใช้จ่ายในครอบครัว ในปี 2551 กลุ่มผู้หญิงจึงได้มีการพูดคุยหาทางออกร่วมกันโดยการพูดคุยนี้ได้รับ
การสนับสนุนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) พวกผู้หญิงได้พูดคุยถึงภารกิจของตนเองว่า
ตนมีหน้าที่เอาปลาที่สามีหามาได้ไปขาย หลังจากนั้นก็ว่าง จึงช่วยกันเสนอว่าจะทำน้ายาล้างจานเพื่อ
ประหยัดรายจ่าย และหารายได้เพิ่ม สกว. จึงร่วมมือกับทางกรมการศึกษานอกโรงเรียน (กศน.) มาสอนทำ
น้ายาล้างจาน โดยสกว.สนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนจำนวน 5,000 บาท มาซื้ออุปกรณ์ สมาชิกจึงเริ่มทำน้ายา
ล้างจานใช้ในครอบครัว ไม่ต้องไปซื้อมาใช้ รวมทั้งทำไปขายคนอื่นด้วย แต่ต่อมามีการทำน้ายาล้างจานกัน
อย่างแพร่หลายทั่วทั้งจังหวัด ทำให้ไม่สามารถขายได้ สมาชิกจึงคิดร่วมกันว่าจะจะไปทำอย่างอื่น
ประกอบกับได้รับคำแนะนำจากจากอาจารย์นุกูล รัตนดากุล จากมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์วิทยาเขต
ปัตตานี ว่าควรจะต้องจัดตั้งกลุ่มอาชีพโดยอาศัยภูมิปัญญาที่มีอยู่ในท้องถิ่น เช่นการแปรรูปอาหารทะเล เป็นต้น
กลุ่มผู้หญิงจึงคิดว่าจะทำปลาแห้งไปขาย ประกอบกับได้รับคำแนะนำจากน้ำสาวของผู้นำกลุ่ม ซึ่งค้าขายอยู่
ในตลาดนัดที่ห่างไกล ไม่มีทะเล ว่าตลาดต้องการปลาแห้ง กลุ่มจึงได้เริ่มผลิตปลาแห้งจำหน่ายเมื่อเดือน
กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2552

¹⁹ ในธุรกิจผ้าคลุมผมมุสลิมและหมวกกะปิเยาะห์ ส่งขายมาเลเซีย เขาว่าเลือกกันว่าคนมาเลเซียซื้ดกที่สุด เนื่องจากเอาไปก่อน
แล้วชอบจ่ายทีหลัง พอนาน ๆ ไปก็ไม่จ่ายเลย ยิ่งคนทางรัฐกลันตันยิ่งซื้ดก ภาษายาวีเรียกขี้โกงว่า “ตาปู”- ยาลี คือราเม

การบริหารจัดการ

ตอนแรกเมื่อเริ่มทำนํ้ายาล้างจานกลุ่มมีสมาชิกประมาณ 35 คน โดยสมาชิกจะเปลี่ยนหน้ากันไป แต่เมื่อเปลี่ยนมาทำปลาแห้งกลุ่ม มีสมาชิก 15 คน เพราะบางคนมาทำไม่ทันเวลา เนื่องจากปลาแห้งต้องรีบทำ และรีบตาก หลายคนจึงออกไป แต่กลุ่มก็ไม่มีกำหนดตายตัวว่าออกไปแล้วเข้ามาใหม่อีกไม่ได้ สมาชิกที่ออกไปถ้าต้องการที่จะเข้ามาใหม่ก็สามารถเข้ามาได้ใหม่ สมาชิกทั้งหมด มี 15 คน มีอายุสูงสุด 75 ปี ต่ำสุด 15 ปีแบ่ง เป็นผู้ชาย 1 คน ผู้หญิง 14 คน สมาชิกผู้หญิงจะมีสามีออกรเรือ ส่วนสมาชิกผู้ชายคนเดียวนั้นไม่ได้ออกรเรือแต่ทำงานที่แพปลา ซึ่งเป็นงานบนบกและเขาจะรู้ว่าปลาเจ้าไหนถูก เพราะทำงานอยู่บริเวณที่ซื้อขายปลาที่ทำแพ สมาชิกคนนี้จะเป็นคนเลือกซื้อปลา สมาชิกผู้หญิงจะมีการติดต่อกัน นัดหมายว่าวันนี้มีปลามาให้ทำตอน 6 โมงเช้า สมาชิกจะช่วยกันทำปลาให้เสร็จแล้วตากตอนเช้า เพราะแดดดี ตากแดดเดียว เมื่อเวลา 4-5 โมงเย็นก็เก็บไปขายที่ตลาด กลุ่มมีการตั้งประธานคือนางมาริยัม สุหลง หรือ “อะ” และเหรียญก แต่ทุกฝ่ายก็ทำกิจกรรมที่เหมือนกันใครว่างมากก็จะทำหลายบทบาท กลุ่มจึงไม่มีโครงสร้างหรือกติกาที่ชัดเจนและเป็นทางการ แต่ทำงานร่วมกันโดยอาศัยความไว้วางใจกัน ประธานจะมีหน้าที่นัดแนะให้มีการทำปลาแห้งและเป็นคนเก็บเงินเข้าบัญชี ในระยะแรกกลุ่ม จะมีการประชุมประมาณเดือนละครั้งต่อมาก็ห่างขึ้น ในกลุ่มยังไม่มีการจัดสวัสดิการหรือการจัดสรรผลประโยชน์ที่ได้ แต่มีการพูดคุยกันว่ากำไรที่ได้จากการขายปลาแห้งนั้น จะเก็บไว้แบ่งกันปีละ 1 ครั้ง ไว้เป็นเงินใช้ในช่วงพอชอ เนื่องจากการปันผลใกล้ ๆ พอชอหรือรายชื่อนั้น พวกผู้หญิงจะเอาเงินนี้ไปซื้อชุดใหม่ให้ลูกซึ่งมีกันหลายคน พวกเขายกมาว่า “ปีหนึ่งได้ซื้อชุดให้ลูกก็ดีแล้ว ถือหลักการช่วยกันทำ ค่าแรงไม่เอา วันรายชื่อนี้ทุกคนต้องซื้อเสื้อผ้าใหม่สำคัญกับวิถีชีวิตของเรามาก ราคาไม่เกี่ยงขอให้เป็นอย่างใหม่ปีละครั้ง”

วัตถุดิบ

ปลาที่ชุมชนจับได้ เป็นปลาดุกทะเล หรือปลากะบอกซึ่งจับได้เป็นช่วง ๆ ปลาที่จับได้มาจากทะเลใกล้บ้าน ไม่ใช่ปลาสำหรับทำปลาแห้ง ปลาที่ทำปลาแห้งต้องซื้อที่สะพานปลา เป็นปลาจากทะเลนอก (ระยะทางที่ไกลออกไปจากชายฝั่งมาก) ปลาในมหาสมุทรอินเดีย ไม่ใช่ปลาที่สามีของสมาชิกหามาได้ เป็นปลาคอนละชนิดกัน แม้ว่าปลาที่จับได้สามารถทำปลาแห้งได้ แต่สมาชิกจะนำมาทำกินเองในครอบครัวมากกว่าขาย เพราะอร่อยกว่าปลาข้างนอก และทำขายกันเองในหมู่บ้าน แต่ขายไม่เยอะ เพราะส่วนใหญ่ปลาที่จับมาได้จะเอามาขายเป็นปลาสด มีคนมารับซื้อในหมู่บ้าน และไม่สามารถขายให้กับคนอื่นได้ เพราะชาวประมงไปยืมเงินเค้าแก่ เลยต้องขายปลาให้เค้าเค้าแก่คนเดิมเท่านั้น ไปขายให้คนอื่นไม่ได้ และถ้าไปขายให้คนอื่น ก็จะไม่สามารถยืมเงินเค้าแก่คนนั้นได้อีก ปลาที่ได้มา บางส่วนขายให้กับเค้าแก่ บางคนมีเพื่อนบ้านมาซื้อ บางคนจับปู ได้ปูมาขายปูและไปซื้อปลา บางคนได้ปลาไปแลกกับปู สะพานปลาอยู่ห่างจากหมู่บ้านประมาณ 7-8 กิโลเมตร ที่นี่จะขายปลาทำปลาแห้ง เป็นปลาทุแขก เมื่อซื้อแล้วพ่อค้าจะมาส่งให้ที่หมู่บ้าน สามารถซื้อปลาได้มากตามปริมาณที่ต้องการ

ขั้นตอนการผลิต

สมาชิกจะไปเลือกซื้อปลาจากสะพานปลา แล้วให้เขามาส่งที่บ้านผู้นำกลุ่มตอน 7 โมงเช้า สมาชิกจะนั่งผ่าปลาจนเสร็จแล้วใส่น้ำเกลือแช่ไว้ประมาณ ครึ่งชั่วโมง การแช่น้ำเกลือนานเพียงใด ขึ้นอยู่กับปริมาณปลา เมื่อครบเวลาก็นำปลาไปตาก ใช้เวลาประมาณ 5 ชั่วโมง ตอนเย็นก็มาเก็บอีกครั้ง มาทำร่วมกันที่บ้านผู้นำกลุ่ม เพราะสมาชิกบอกว่าทำที่นี่ดีเพราะมีบริเวณ การระบายน้ำไม่ต้องห่วง เพราะทำแล้วปล่อยน้ำลงสู่ทะเลต่อ สะดวก เป็นสถานที่โล่ง ไม่มีดินไม้ ไม่มีแมลงวัน เพราะอยู่กลางแดด และแดดกล้า เริ่มตากปลาตั้งแต่ 10 โมงเช้า 4 โมงเย็นก็เก็บแล้ว ทำกันวันละ 35 กิโลปลาสด ได้ปลาแห้งประมาณ 17 กิโลหรือครึ่งหนึ่งของปลาสด ทำงานประมาณ 5 ชั่วโมงต่อวัน ส่งปลารุ่งขึ้น แต่ถ้าขายในหมู่บ้านเก็บตอน 4 โมงเย็นก็สามารถขายปลาได้เลย

การผ่าปลาหรือแล่ปลานี้ต้องมีความเชี่ยวชาญจึงสามารถทำได้ มีผู้สูงอายุ 4-5 คนที่ทำส่วนนี้สำหรับคนหนุ่มสาวยังขาดความเชี่ยวชาญ ถ้าให้ทำปลาจะเละ ไม่สวย เด็ก ๆ จึงทำหน้าที่ล้างปลาและนำปลาไปตาก ตอนนี้เริ่มมีการฝึกให้เด็ก ๆ เรียนรู้การแล่ปลา แต่ต้องค่อยเป็นค่อยไป ชุมชนต้นหยงลูโละมีชื่อเสียงในการทำปลาแห้งหรือปลาเค็มมาก่อนเพราะในหมู่บ้านมีคนทำปลาแห้งหลายราย ชุมชนของเรารู้วิธีใช้เกลือและมีเกลือที่ใช้ผลิตปลาแห้งในชุมชน เกลือที่ถูกน้ำฝนจะนำมาทำปลาแห้งไม่ได้ เพราะจะทำให้ปลาเหม็น เกลือจากเพชรบุรีจะเค็มและขม แต่เกลือในชุมชนจะเค็มและหวาน ในชุมชนจะมีผู้หญิงรับจ้างแบกเกลือจากนาเกลือประมาณ 20 คน เกลือจะบรรจุกระสอบละ 40 กิโลกรัม ได้ค่าจ้างแบกเกลือละ 3 บาท แบกเที่ยวละ 80 กิโลกรัม ระยะทางประมาณ 100 เมตร ได้ค่าจ้าง 6 บาท ทำแบบนี้เพื่อให้คนในชุมชนมีงานทำ บางครั้งผู้ชายแบกเกลือเที่ยวละ 3 กระสอบ หรือ 120 กิโลกรัม ผู้หญิงใช้ทุนกระสอบเกลือไว้บนหัว ปรากฏว่า ผู้หญิงทำงานรับจ้างแบกกระสอบเกลือมากกว่าผู้ชาย

ปริมาณการผลิต

กลุ่มจะทำปลาแห้งไม่มากนักเพราะสามารถขายได้ทุกวัน ตอนนีกลุ่มทำปลาแห้งวันละ 10 กิโลกรัม และทำส่งทุกวัน เมื่อก่อนเคยทำวันละ 30 กิโลกรัม ต้องแบ่งกันไปขาย มีสมาชิกมาซื้อไปกินเองในครอบครัวตนเองด้วย เนื่องจากหากซื้อจากกลุ่มราคาถูกกว่าซื้อจากแม่ค้า ได้กินของดี และราคาถูก

การตลาด

กลุ่มขายปลาแห้งด้วยวิธีขายส่ง กิโลกรัมละ 50 บาท โดยฝากปลาไปกับรถประจำทาง คนรับซื้อปลาจะอยู่ในเมืองและรับไปขายในตลาดยิงอ จ.นราธิวาส ไม่ขายในตลาดปัตตานี กลุ่มคาดการณ์ว่าถ้าผลิตเพิ่มขึ้น จะสามารถหาตลาดมารับได้ จะขายได้หมด เพราะตลาดยังมีความต้องการปลาแห้งอีกมาก แต่กลุ่มยังผลิตได้ไม่มาก เพราะวราคาปลาไม่คงที่ ถ้าเป็นฤดูมรสุม หรือช่วงปลาแพง ทำปลาแห้งขายไม่คุ้มราคา เพราะกลุ่มขายปลาแห้งในราคาถูก แต่ค่าปลาแพง ซึ่งอาจจะขาดทุนเพราะว่าต้นทุนสูง กลุ่มจึงต้องหยุดทำในบางช่วง การตั้งราคาปลาแห้งและการต่อรองกับผู้ซื้อทำไม่ได้ เพราะผู้ซื้อไม่ได้รับซื้อตามราคาขึ้นลงของปลาสด ราคาซื้อจะถูกกำหนดมาแล้วว่าจะรับซื้อปลาแห้งในราคานี้ ถ้ากลุ่มไม่พอใจขายในราคานี้ ผู้ซื้อก็จะไปซื้อกับผู้ผลิตรายอื่น เพราะมีผู้ผลิตหลายราย เนื่องจากกลุ่มเพิ่งเริ่มก่อตั้งจึงยังไม่ได้มองหาผู้

ซื้อรายใหม่ ๆ เพิ่มขึ้น สำหรับผู้ซื้อคนปัจจุบันนั้นน้ำสาวของหัวหน้ากลุ่มเป็นคนแนะนำให้ จึงช่วยลดความเสี่ยง เพราะเมื่อได้รับของที่ส่งไปแล้ว เขาจะจ่ายเงินเลย แต่ถ้าไม่รู้จักกันกลุ่มก็ไม่กล้าส่งของ กลัวว่าเขาจะไม่ส่งเงินมาให้ สมาชิกกลุ่มคิดว่าถ้าทำไปนาน ๆ จะมีช่องทางในการหาลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้น สมาชิกจะช่วยกันหาลูกค้าโดยการบอกต่อ ๆ กันไป เมื่อมีผู้บริโภคลาของกลุ่มมากขึ้น ก็จะบอกต่อ ๆ กันไปว่าปลาแห่งของกลุ่มบ้านต้นหยงดูโล๊ะอร่อย ในอนาคตกลุ่มจึงคิดว่าจะไม่มีปัญหาด้านการตลาด และขณะเดียวกันวัตถุดิบที่ผลิตก็สามารถไปซื้อปลาที่ท่าแพได้ **“การทำปลาแห่งนั้นสามารถนำมากินในครอบครัวได้ ขายก็ได้ด้วย ไม่ต้องไปซื้อจากคนอื่น”**

ปัญหาและข้อจำกัด

ปัญหาที่สำคัญของกลุ่มทำปลาแห่งนี้คือสภาพพื้นที่ของกลุ่ม เนื่องจากสถานที่ที่กลุ่มตั้งอยู่ เป็นส่วนที่ขยายมาจากชุมชนเดิมเป็นบ้านลูกที่แยกครอบครัวแล้ว มีนาเกลือกั้นระหว่างด้านชุมชนเดิมที่เป็นบ้านแม่ แต่ฝั่งลูกไม่มีบ้านเลขที่ ไม่มีเอกสารสิทธิ์ในที่ดิน เพียงแต่ผู้ที่ย้ายมาอยู่จะแจ้งให้กำนันทราบว่าจะมาอยู่ที่นี่ โดยต่อน้ำไฟจากบ้านแม่มา เพราะพื้นที่นี้เป็นที่ดินสาธารณะสำหรับคนที่ไม่มีที่ดิน หรือที่อยู่อาศัย ซึ่งย้ายมาอยู่กันประมาณ 5 ปีแล้ว ความเป็นอยู่ของคน 2 ชุมชนนั้นฝั่งลูกจะเจ็บกว่า ฝั่งบ้านเดิมซึ่งมีคนเยอะกว่า ฝั่งนี้มีอยู่ประมาณ 40 ครัวเรือน เป็นพี่น้องกันใครไม่มีที่อยู่ก็มาขอแบ่งที่ดินกับญาติที่มีอยู่แล้วซึ่งมีอยู่ไม่มากนัก ในหมู่บ้านเรามีคนเพิ่มเรื่อย ๆ การลากสายไฟฟ้าจากบ้านแม่มีปัญหาเรื่องความปลอดภัย เนื่องจากบางครั้งมีสายไฟรั่วและไม่รู้กันจึงมีหลายรายที่ถูกไฟช็อต การลากสายต้องขออนุญาต ต้องซื้อเสาไฟเอง ใกล้เคียง 200 เมตร มีความคาดหวังว่าฝ่ายรัฐจะขยายขอบเขตไฟฟ้ามาใช้ในฝั่งนี้ได้ แต่ก็ยังเป็นปัญหาว่าเป็นบ้านไม่มีเลขที่ ปัญหาจึงอยู่ที่ว่ากลุ่มจะเอาไฟฟ้าจากที่ไหนมาถ้าต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้มากและทำได้ตลอดปี ถึงแม้ว่า **“คนบางตาบ บอกว่าไม่อยากใช้ตู้อบ เพราะมันไม่ใช่วิถีของคนในชุมชนและปลาแห่งไม่อร่อยเท่าตากแดด”** แต่สมาชิกในกลุ่มก็ยังเห็นว่าถ้าจะตากปลาโดยไม่สนใจว่าฝนจะตกหรือแดดไม่ออก ต้องใช้ตู้อบ จึงขอตู้อบปลาจากทางราชการ ถ้าได้ตู้อบปลามาและต้องต่อไฟฟ้ามาแบบนี้ เตาอบคงใช้ไม่ได้ กลุ่มจึงมี ข้อเสนอแนะฝากไปยังรัฐบาลว่า **“ถ้ารัฐต้องการส่งเสริมในเรื่องของการทำหากินอย่างจริงจังก็ควรจะมาหาทางออกร่วมกับชาวบ้าน ในเรื่องเนื้อที่พื้นที่ทำกินของชาวบ้าน เพื่อไปสู่การเสริมสร้างและยกระดับความเป็นอยู่ของชุมชนให้ดีขึ้น”**

สำหรับความคิดเห็นของสมาชิกกลุ่มคนหนุ่มในชุมชนคือ “อิสมาแอ ชุมิด” กับ “ฮาร์มัญ ยะปา” เด็กหนุ่มอายุ 27 และ 25 ปีตามลำดับ ถึง การพัฒนาอาชีพของผู้หญิงที่น่าจะมีทิศทางไปอย่างไรจึงจะไม่ทำให้คนในหมู่บ้านต้องออกไปทำงานนอกชุมชน ก็ได้รับคำตอบว่า

“เราจะทำกลุ่มจริงจังกันก็ไม่ได้ เพราะเราไม่มีที่ เนื้อที่ มีคน แต่ต้องไปทำงานข้างนอก เพราะที่บ้านเรามีเนื้อที่จำกัด เช่น บางบ้านอยู่กัน 3-4 ครอบครัว มีบ้านหลังแคบ จำเป็นต้องทำแค่นั้น เพราะว่ามีพื้นที่จำกัด และบ้านเราแยกไม่ออกว่า ตรงไหนหมู่ 1 หรือหมู่ 2 เพราะบ้านติดกันมาก จนไม่สามารถแยกได้ว่าเป็นบ้านไหน โชนไหน ผู้หญิงจะรวมกลุ่มกันเย็บผ้า หรือผ้าคลุมผม ไม่มีที่สำหรับทำโรงเรียน ชุมชนไม่มีพื้นที่”

แผนงานใน อนาคต

กลุ่มวางแผนว่าจะหาตลาดเพิ่มขึ้น รับสมัครสมาชิกเพิ่มมากขึ้น เพื่อจะได้มีรายได้และมีเงินทุนหมุนเวียนให้มากขึ้น กลุ่มพร้อมจะรับสมัครเพิ่มขึ้นถ้ามีคนสนใจเข้าร่วม เพราะที่ผ่านมาสมาชิกเข้าออกตลอดเวลา หมุนเวียนกัน เวลาทำงานคนที่มาทันก็มา คนที่มาไม่ทันก็ไม่มา กลุ่มเคยผลิตปลาแห้งจากปลาสด เยอะที่สุด 40 กิโลกรัม ถ้ามีคนเพิ่มมาอีกก็ดีใจ แต่สมาชิกที่เข้ามาใหม่ต้องรอให้กลุ่มแบ่งผลกำไรก่อน แล้วเริ่มรับสมัครใหม่อีกครั้ง เพราะว่าถ้าเขาเข้ามาระหว่างนี้ ไม่รู้ว่าจะปันผลให้ได้อย่างไร ปีหน้าจึงจะรับสมัครอีกครั้ง สำหรับสมาชิกเดิมจะปันผลให้เท่า ๆ กัน เพื่อให้เกิดความสามัคคีไม่ทะเลาะกัน นอกจากนั้นกลุ่มยังวางแผนทำการผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่คือ การทำเกลือหมัก เพราะมีคนที่เป็นข้าราชการเยอะ คนเหล่านี้คงไม่ถนัดที่จะค้าเกลือหรือหมัก จึงจะลองทำเกลือหมักไปขายได้ เพราะกลุ่มอยู่ใกล้แหล่งผลิตเกลือ หาซื้อได้ไม่แพง เพียงแต่หาหมักเพิ่มอีกตัวหนึ่งมาทำเป็นผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแล้วนำไปขาย โดยจะไปทดลองตั้งที่ตลาดดูว่าจะขายได้ไหม สำหรับหมักนี้คงต้องซื้อจากตลาดในหมู่บ้าน เพราะที่นี้ไม่มีที่ดินปลูก พื้นดินมีน้อยและช่วงที่น้ำทะเลขึ้นจะมากพาเอาต้นไม้ที่ปลูกไปเสียหาย

ผลที่ได้รับจากการทำกลุ่มปลาแห้ง

นอกเหนือจากรายได้จากน้ำพักน้ำแรงของสมาชิกกลุ่มในการทำปลาแห้งไปขายแล้ว กลุ่มยังได้รับประโยชน์อื่น ๆ ตามมา กล่าวคือผู้หญิงที่นี่มีเวลาว่างงานช่วงกลางวันมาก เพราะเริ่มงานตอน 7 โมง เช้าจะช่วยสามี เอาวนขึ้นมาแกะปูออกจากวนเพื่อนำไปวางใหม่อีกครั้ง ทำกัน 2 คนสามีภรรยา ผู้หญิงเอาปูไปขายเอง เมื่อขายเสร็จก็ว่างงาน มีผู้หญิงที่ออกไปทำงานรับจ้างนอกชุมชนบ้าง แต่เป็นคนที่แต่งงานแล้ว มีคนในชุมชนไปทำงานในเมืองพร้อมกันทั้งสามีและภรรยา หรือไปทำงานในโรงงานก็มีบ้าง แต่ไม่มีใครไปทำงานที่มาเลย์ เมื่อได้มารวมกลุ่มทำกิจกรรมร่วมกัน สมาชิกกลุ่มก็บอกว่า **“มีความสุข เพราะว่าได้มาทำงานด้วยกัน คุยกัน เพราะถ้าทำอยู่ที่บ้านคนเดียว ไม่รู้จะคุยกับใคร แต่เมื่อมารวมกันก็ได้คุยกันเรื่องครอบครัวของแต่ละคน ได้กินของที่ตัวเองทำ ไม่ต้องออกไปไหนไกล”** กลุ่มได้ช่วยสร้างพื้นที่ให้ผู้หญิงได้มาทำงานร่วมกันและแลกเปลี่ยนข้อมูลกัน **“ได้คุยเรื่องทุกข์สุขกัน คุยกันทุกเรื่อง เวลานั้นทำปลา คุยเรื่องในครอบครัว”** **“บางครั้งก็มีการประชุมอย่างเป็นทางการ เช่น การทำงานโครงการเสนอหน่วยงานต่าง ๆ หรืองานต่อยอดจะทำอย่างไร หรือแจ้งให้สมาชิกทราบในหลายเรื่อง เช่น ยอดเงินรายได้ที่มีอยู่ในขณะนี้ ค่าใช้จ่าย ซึ่งมีการคุยกันในลักษณะนี้เป็นระยะ”**

(10) โรงงานผลิตขนมปัง

โรงงานผลิตขนมปังขนาดเล็ก Mahasan Bakery มีแวนเซีย อายุ 32 ปีและสามีชื่อนายแม เป็นเจ้าของ ครอบครัวของแวนเซียลงทุนทำโรงงานผลิตขนมปังขนาดเล็กมาประมาณ 10 ปีแล้ว หลังจากแต่งงานได้ไม่นานแวนเซียก็ไปอบรมทำชาลาเปามาจากวิทยาลัยอาชีวศึกษาของจังหวัดปัตตานี แต่ชาลาเปาขายไม่ดี และเก็บไว้นานไม่ได้ แวนเซียจึงเปลี่ยนไปผลิตขนมปังแทนชาลาเปา โดยแวนเซียได้ไปเรียนการทำขนมปังนี้มาจากวิทยาลัยการอาชีพกลับมาแวนเซียจึงลงทุนซื้อเตาอบ 2 เตาราคาเตาละหนึ่งหมื่นกว่าบาทเพื่ออบขนมปังขาย ขนมปังของแวนเซียมีทั้งแบบมีไส้และไม่มีไส้ ถ้าไม่มีไส้จะบรรจุถุงละ 8 ลูกขายส่ง 12 บาท

แต่ถ้ามีไส้จะขายส่งลูกละ 2 บาท การผลิตนั้นจะอาศัยผู้หญิงในหมู่บ้านมาทำงานช่วย ในตอนเช้าตั้งแต่ 8 โมงเช้าถึง 5 โมงเย็นจะมีผู้หญิงวัยทำงานประมาณ 8 คนมาช่วยปั่นขนมปัง รายได้ที่เขาจะให้ผู้หญิงเหล่านี้คือวันละ 120 บาทต่อคน ทุกคนจะทำงาน 6 วันต่อสัปดาห์ ได้หยุดสัปดาห์ละหนึ่งวันคือวันพฤหัสบดี ในตอนบ่ายจะมีคนมาช่วยอบขนมปังและบรรจุขนมปังใส่ถุงซึ่งผู้บรรจุขนมปังนี้จะมีเด็กนักเรียนที่มาทำงานหลังเลิกเรียน อีกประมาณ 4-5 คน ขนมปังจะผลิตวันนี้และส่งขายในวันถัดไป เดิมปริมาณที่ผลิตต่อวันจะมีจำนวนมาก แต่ในระยะเวลาที่เศรษฐกิจไม่ดีนี้ จะผลิตน้อยลงโดยใช้เงินลงทุนประมาณวันละ 3,000 บาทตลาดที่ส่งขนมปังไปขายจะอยู่ที่ ยะลา กรือเซะ บางปู และโต๊ะสม เป็นต้น

2. บ้านกลาง หมู่ 5 ตำบลบ้านกลาง อำเภอ ปานาเระ จังหวัดปัตตานี

2.1 ข้อมูลพื้นฐานของชุมชน²⁰

บ้านกลางตั้งอยู่ หมู่ที่ 5 ตำบลบ้านกลาง อำเภอ ปานาเระ จังหวัดปัตตานี อยู่ห่างจากที่ว่าการอำเภอ ปานาเระ ไปทางทิศตะวันออกเฉียงใต้ ประมาณ 6 กิโลเมตร และห่างจากตัวเมืองปัตตานีประมาณ 40 กิโลเมตร จากการศึกษาของโครงการวิจัยกัมปงพบว่าชุมชนบ้านกลางเป็นชุมชนเก่าแก่ มีการก่อตั้งชุมชนมานานหลายชั่วอายุคนแล้ว ภายในชุมชนมีวัดบ้านกลางหรือวัดเทพนิมิตซึ่งเป็นวัดโบราณประจำหมู่บ้านตั้งอยู่แล้ว ประเมินอายุของวัดคงไม่ต่ำกว่า 200 ปี ด้วยเหตุผลใดไม่ปรากฏหลักฐาน คนพุทธได้ย้ายออกจากพื้นที่ไปอยู่ในพื้นที่รอบนอก และต่อมาคนมุสลิมก็เข้ามาตั้งหลักแหล่งทดแทนจนประมาณปี พ.ศ. 2520 ก็ไม่มีคนพุทธเหลืออยู่ที่บ้านกลางอีกเลย บ้านกลางจึงเป็นพื้นที่ที่มีวัดพุทธตั้งอยู่ท่ามกลางชุมชนมุสลิม จึงอาจจะเป็นไปได้ว่าชื่อของหมู่บ้านมาจากลักษณะดังกล่าว “บ้านกลาง” มีชื่อเรียกตามภาษาถิ่นว่า กำปังกือเล

บ้านกลางมีประชาชนอาศัยอยู่ประมาณ 150 ครัวเรือนเป็นชุมชนเก่าแก่อาชีพหลักของชุมชนที่สืบทอดกันมาคือ การทำนา ทำผลิตภัณฑ์จากตาลโตนด ปลูกมะพร้าว ทำไร่ และหาปลาตามหนองบึงส่วนอาชีพเสริม คือ กริดยาง ทำงานโรงงาน และเลี้ยงสัตว์ เช่น แพะ แกะ เป็นต้น ปัจจุบันชุมชนบ้านกลางเป็นมุสลิมเกือบ 100 เปอร์เซ็นต์มีครอบครัวที่เป็นพุทธอยู่เพียงหนึ่งครอบครัวเดียว ภาษาถิ่นที่ใช้คือ ยาวีหรือมลายูท้องถิ่น ปัจจุบันประชากรในหมู่บ้านส่วนใหญ่จะเป็นผู้หญิง เด็ก และคนชรา ส่วนผู้ใหญ่จะออกไปทำงานต่างจังหวัดหรือต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศมาเลเซีย มีการเข้าไปทำงานเป็นจำนวนมาก โดยไปรับจ้างกริดยาง และทำนาที่รัฐกัวลาลัมเปอร์ และตรังกานูและ ผู้ที่ไปทำงานต่างถิ่นนี้ นาน ๆ จะกลับมาครั้งหนึ่งส่วนมากจะเป็นช่วงเทศกาลต่าง ๆ เช่น วันฮารีรายอ เป็นต้น

ลักษณะโดยรอบบ้านกลาง ระหว่างทางเข้าในหมู่บ้านจะล้อมรอบด้วยต้นไม้ใหญ่เช่นยางพารา และสวนผลไม้ของชาวบ้าน เช่น ต้นมะพร้าว และมะม่วง เป็นต้น ทางคมนาคมในชุมชนจะเป็นถนนคอนกรีตจนถึงชายฝั่งทะเล ในระหว่างการเดินเข้าไปในพื้นที่ชุมชนบ้านกลางนั้น จะมีสัตว์อาศัยอยู่

²⁰ ข้อมูลพื้นฐานชุมชนและข้อมูลการประกอบอาชีพของบ้านกลางนี้เรียบเรียงจากรายงานวิจัย “โครงการวิจัยกัมปงเพื่อเสริมสร้างศักยภาพชุมชนท้องถิ่น 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ของประเทศไทย” คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี

บนถนนเพราะชาวบ้านนิยมเลี้ยงสัตว์โดยการเลี้ยงปล่อยไปตามธรรมชาติหรือปล่อยตามอิสระ สัตว์ที่มีการเลี้ยงในชุมชน ได้แก่ แพะ แกะ ไก่ เป็ด และสัตว์เหล่านี้ก็จะปล่อยมูลสัตว์ตามถนน ทำให้การเดินทางสัญจรไปมาไม่สะดวกเพราะต้องคอยหลบมูลสัตว์ ในช่วงที่คณะวิจัยลงศึกษาข้อมูลไม่สามารถจะไปเดินสำรวจได้ ต้องอาศัยคุยที่บ้านของผู้ให้ข้อมูลเนื่องจากชาวบ้านไม่ประกันความปลอดภัยให้กับเจ้าหน้าที่เก็บข้อมูล หนึ่งในบริเวณข้างๆบ้านที่นั่งพูดคุยกันจะมีทหารอาศัยอยู่ ทหารตั้งฐานอยู่ในโรงเรียนบ้านกลางที่มีนักเรียนไปเรียนหนังสือ เพื่อรักษาความปลอดภัยให้แก่ชาวบ้าน ในเวลาขณะนั้นในหมู่บ้านจะไม่ได้เห็นเด็กๆและวัยรุ่นเท่าไรส่วนใหญ่จะเจอแต่คนแก่หรือไม่ก็คนที่ทำหน้าที่คอยให้ความรู้แก่คนที่มาขอข้อมูลเท่านั้น

สถานที่อยู่อาศัยของชุมชนแห่งนี้จะมีลักษณะเป็นบ้านไม้ชั้นเดียวยกสูง และจะมีบ้านปูนชั้นเดียว ในบริเวณหน้าบ้านจะไม่มีกั้นรั้วแต่จะปล่อยให้ว่าง เป็นลานหน้าบ้าน ถ้าเป็นบ้านที่เป็นปูนส่วนใหญ่จะมีอาชีพรับราชการ ส่วนบ้านไม้ก็มีอาชีพค้าขาย หรือทำนา เป็นต้น

บ้านกลาง เป็นพื้นที่รับน้ำบริเวณปลายน้ำของระบบชลประทานแม่น้ำปิตตานี บริเวณทิศเหนือของหมู่บ้านนั้นเกือบจรดทะเลอ่าวไทย อีกฟากหนึ่งเป็นที่ราบจนถึงเนินเขา ลักษณะพื้นที่โดยรวมเป็นที่ราบลุ่มระบายน้ำชายฝั่งทะเล มีดินน้ำมาจากหลายที่ คือเขามาขอ เขาคูม ปาดูปุเต๊ะ พรุสะนอที่อำเภอชะเรียงปลายน้ำจะอยู่บริเวณคลองสะนอแล้วไหลออกที่คลองยามู (แม่น้ำยะหริ่ง) โดยฝั่งขวาเป็นรอยต่อมาที่ตำบลจะรัง ดันหยง บ้านนอก และบ้านกลาง ส่วนทางซ้ายน้ำจะไหลลงอ่าวปิตตานี ที่บริเวณคลองยามู

ภูมิโนเวศที่เด่นของบ้านกลางคือ เป็นพื้นที่ราบเนินป่าสนทราย²¹ พื้นที่ป่าพรุ²² ห่อหมกเล็กๆ พื้นที่นา ซึ่งเป็นพื้นที่เกิดต่อมาจากพรุ และพื้นที่ของตาลโตนด คือบริเวณที่ลุ่มแต่น้ำไม่ท่วมขัง เช่นตามคันนาของนาคอน บ้านกลางในอดีตเคยเป็นป่าสนทรายธรรมชาติขนาดใหญ่ เมื่อผู้คนเข้ามาตั้งหลักแหล่งและเริ่มใช้ประโยชน์จากป่า ได้ทำให้สภาพป่าธรรมชาติและลักษณะภูมิประเทศเปลี่ยนแปลงอย่างมาก อย่างไรก็ตามปัจจุบันยังมีป่าสนทรายเหลืออยู่เป็นหย่อมเล็กๆ ในลักษณะของป่าครอบครัว ที่มีการใช้ประโยชน์และมีการดูแลจัดการตามแบบของชาวบ้าน ในเขตพื้นที่บ้านกลางยังสามารถพบป่าลักษณะนี้อยู่ 2 แห่งใหญ่ คือ ป่าฮอดแล่นกับป่าสราโย

พื้นที่ป่าทั้งสองแห่งนี้มีหลายเจ้าของและเป็นกรรมสิทธิ์ส่วนบุคคล มีเอกสารสิทธิ์ที่ถูกต้องตามกฎหมาย จะปรากฏหลักเขตที่ดินกระจายอยู่ทั่วไปในป่า แต่ชาวบ้านทั่วไปก็สามารถเข้าไปใช้ประโยชน์ได้ แต่มีข้อห้ามไม่ให้ตัดต้นไม้ใหญ่เว้นแต่เจ้าของได้อนุญาตแล้วเท่านั้น ป่านี้เป็นป่าของครอบครัวแต่ลักษณะการใช้ประโยชน์คล้ายกับป่าสาธารณะ คนสมัยก่อนมีการตกลงกันว่าจะไม่นำป่าส่วนนี้ไปทำเป็นที่อยู่อาศัย แต่จะใช้เพื่อประโยชน์ใช้สอยอื่นๆ เช่น เป็นแหล่งอาหาร เป็นแหล่งพืชสมุนไพร เป็นต้น อย่างไรก็ตามเป็น

²¹ พื้นที่ป่าสนทรายตามธรรมชาตินั้นเดิมเป็นสันดอนทรายที่ทับถมมาจากตะกอนทะเลและแม่น้ำ กลายเป็นป่าชายหาด ก่อนเกิดกระบวนการแทนที่ทางระบบนิเวศยาวนานเป็นเวลาหลายร้อยปีจนกลายเป็นป่าที่เรียกว่าป่าสนทราย

²² บริเวณพรุนั้นเป็นแหล่งรวบรวมความหลากหลายทางชีวภาพที่ผสมผสานระบบนิเวศแบบหนองน้ำจืดเข้ากับพื้นที่ชุ่มน้ำ และป่า จึงมีความหลากหลายทางชีวภาพของพืชและสัตว์มาก นั้นหมายถึงการมีแหล่งอาหารที่สมบูรณ์ทั้งจากในแหล่งน้ำแบบหนองบึงและลำคลองสายเล็กๆ ที่จะมีสัตว์น้ำชุม เช่น ปลาไหล ปูนา กบ เต่า ปลาตุ๊ก ปลาช่อน ปลาหมอ ปลากะดี่ หอยขม หอยโข่ง เป็นต้น ทั้งพืชหลากหลายชนิดริมน้ำ เช่น สาหร่าย และต้นจาก เป็นต้น

ที่น่าเสียดายว่า ปัญหาความยากจนและความไม่เข้าใจความสำคัญของป่า จึงมีเจ้าของป่าหลายคนได้โค่น
ถางป่าเพื่อปลูกยางพารา สวนกฤษณา และพืชเชิงเดี่ยวอื่นๆ รวมทั้งขายเนื้อไม้เป็นไม้หวัดหลาราคาถูก ทำให้
ป่าถูกทำลายไปเป็นจำนวนมาก

นอกจากมีป่าครอบครัวแล้วสภาพภูมินิเวศของบ้านจะพบตาลโตนดขึ้นอยู่ทั่วไป ทั้งในเขตชุมชน
และบริเวณพื้นที่ทำการเกษตร โดยเฉพาะอย่างยิ่งบริเวณที่เป็นคันนาข้าวจะมีต้นตาลโตนดอยู่เป็นจำนวน
มาก และถือว่าต้นตาลโตนดเป็นพืชที่เกี่ยวข้อง เชื่อมโยงกับวิถีชีวิตของคนบ้านกลางอย่างใกล้ชิดตั้งแต่
อดีตจนถึงปัจจุบัน จึงถือได้ว่าตาลโตนดเป็นทรัพยากรที่ช่วยสร้างความมั่นคงทางอาชีพของคนในชุมชน
รองจากพื้นที่นา

2.2 การประกอบอาชีพ

ส่วนใหญ่ในชุมชนแห่งนี้จะมีอาชีพทำนาเป็นหลัก และมีอาชีพที่เกี่ยวพันกับต้นตาล เช่น ขึ้นตาล
ขายลูกตาลสด และการทำน้ำตาลจากต้นตาล เป็นต้น แต่จากสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติที่เสื่อมถอยลง
เพราะผลกระทบจากการมีโครงการพัฒนาขนาดใหญ่ในพื้นที่ ทำให้ระบบนิเวศของพื้นที่เปลี่ยนแปลงไป
ความอุดมสมบูรณ์ลดลง จึงส่งผลกระทบต่อวิถีชีวิต เศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรมของชาวบ้าน
กว้างขวาง ชาวบ้านต้องหาทางออกโดยการอพยพโยกย้ายถิ่นฐานไปทำมาหากินในถิ่นอื่น หรือเปลี่ยน
อาชีพไป คนบ้านกลางได้มีการปรับเปลี่ยนการทำมาหากินบนฐานทรัพยากรของตนเอง ดังนี้

1) ปลูกต้นกฤษณา มีชาวบ้านบางคนเปลี่ยนพื้นที่นามาปลูกต้นกฤษณา เช่นนางยวารีเยะ เจะเลาะ
ประกอบอาชีพรับราชการ ซึ่งค่อนข้างมีฐานะ ได้ทดลองปลูกต้นกฤษณาเพื่อขายแก่น ไม้ไปสกัดเป็น
น้ำหอมราคาแพง โดยจะใช้เวลาปลูก 7 ปีจึงขายแก่นได้ ถ้าปลูกสำเร็จก็จะทำให้มีรายได้ตอบแทนสูง
ประมาณ 2 ล้านบาท ทางครอบครัวนางยวารีเยะ จึงหาซื้อต้นกล้ามา 1,300 ต้น ราคาต้นละ 40 บาท จาก
จังหวัดตราด เป็นเงิน 52,000 บาท เพื่อปลูกในพื้นที่ 4 ไร่ แต่ภายในเวลา 3 ปีต้นกฤษณาที่ปลูกไว้ก็ถูกน้ำ
ท่วมตายเกือบหมดสร้างความเสียหายอย่างมาก

2) การตัดไม้ตาลโตนดขาย เมื่อนำมาไม่ได้มีชาวบ้านบางคนที่มีโอกาสได้รู้จักสนิทสนมกับกลุ่มธุรกิจ
ประมงพานิชย์ในเมือง เช่นนายร่อเซะ เจะแมง ได้ทำหน้าที่เป็นนายหน้ารับซื้อและตัดต้นตาลของชาวบ้าน
มาขายให้กับประมงพานิชย์ เพื่อใช้ปึกเป็นแนวจอดและผูกเรือ ต้นตาลโตนดถูกตัดขายไปนับไม่ถ้วน
อาจจะถึงแสนต้น แต่ภายหลังนายร่อเซะ เจะแมง เกิดสำนึกว่าตาลโตนดเป็นต้นไม้ที่มีบุญคุณกับชาวบ้าน
ถ้าทำนาไม่ได้ต้นตาลโตนดก็ยังเป็นที่พึ่งยามยาก ของชาวบ้านได้ จึงตัดสินใจยกเลิกการตัดต้นตาลขายใน
ที่สุด

3) การฟื้นฟูนาไร่ ชาวบ้านบางกลุ่มที่มีชีวิตผูกพันกับอาชีพทำนาได้รวมตัวกัน เพื่อหาทางออก
เพื่อลดต้นทุนการทำนา เพราะการทำนาให้ผลผลิตน้อยลง น้ำมัน ค่าจ้างไถรวมทั้งปุ๋ยก็แพงขึ้นทุกวัน มีทาง
เดียวเท่านั้นที่คนทำนาจะลดต้นทุนลงได้ก็คือการรวมกลุ่มกันทำปุ๋ยชีวภาพเพราะไม่ต้องจ่ายเงินซื้อปุ๋ยเคมี
แพง ๆ ประกอบกับนายร่อเซะ เจะแมงประสบความสำเร็จจากการทดลองทำปุ๋ยชีวภาพจากตะกอนบ่อ

บำบัดน้ำเสียของโรงงานปลากระป๋อง ซึ่งสามารถเพิ่มผลผลิตข้าวได้ จึงเป็นโอกาสดีที่จะใช้เรื่องปัญชีวะภาพขยายผลเพื่อฟื้นฟูอาชีพการทำนาให้กลับคืนมา

4) การสร้างมูลค่าเพิ่มให้ผลผลิตจากตาลโตนด กล่าวคือมีกลุ่มชาวบ้านที่บ้านกลางเข้ารับการฝึกอบรมเกี่ยวกับการแปรรูปเนื้อลูกตาล ที่ภาควิชาวิทยาศาสตร์การอาหาร คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี ฝึกการทำตาลแช่อิ่ม วุ้นตาล และผลิตภัณฑ์อื่นๆจากลูกตาล มีการทำออกจำหน่ายในงานเทศกาลต่างๆหลายครั้ง รวมทั้งทำเพื่อช่วยงานบุญ งานกุศลต่างๆ แต่เนื่องจากมีปัญหาทางด้านการตลาดทำให้มีกิจกรรมที่ทำไม่ต่อเนื่อง

5) การขายไม้วัดหลา ชาวบ้านที่ยังพอมีป่าต้นทรายในกรรมสิทธิ์เหลืออยู่ก็จะตัดไม้ขายเป็นไม้วัดหลา รวมทั้งไม้อื่นๆที่ยังพอขายได้ที่อยู่ในพื้นที่สาธารณะไม่มีเจ้าของ ชาวบ้านหลายคนคิดว่าการขายไม้วัดหลาได้ประโยชน์หลายประการคือ ประการแรกไม่ต้องตัดไม้เอง มีคนมาตัดให้ ประการที่สองได้เงินจากไม้ที่ตัดลงมา และประการที่สามเมื่อโค่นป่าแล้วพื้นที่ก็สามารถใช้ปลูกยางพาราหรือ ปลูกปาล์มน้ำมันได้เลย แต่มีชาวบ้านอีกส่วนหนึ่งพยายามรักษาป่าครอบครัวยาวไว้ เพราะคิดว่าป่าจะมีประโยชน์อย่างมากต่อไปในอนาคต และมีความกังวลว่าต่อไปบ้านกลางจะไม่มีเหลือป่าครอบครัวยาวอีกเพราะภัยคุกคามจากธุรกิจไม้หลา รวมทั้งกระแสยางพาราและปาล์มน้ำมัน

6) การขายแรงงานนอกพื้นที่ มีชาวบ้านอพยพออกไปขายแรงงานนอกพื้นที่จำนวนมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่ประเทมาเลเซีย ชาวบ้านส่วนใหญ่จะไปรับจ้างทำนา และเป็นลูกจ้างในร้านอาหาร

7) การปลูกยางพารา และปาล์มน้ำมัน ชาวบ้านบางราย พยายามเปลี่ยนที่นา และป่าครอบครัวยาวไปปลูกยางพารา และปาล์มน้ำมัน ตามนโยบายของรัฐบาล เนื่องจากมีกองทุนจากภาครัฐสนับสนุน

8) การทำสวนนอกพื้นที่ มีชาวบ้านหลายครอบครัวไปสร้างสวนยาง สวนผลไม้เอาไว้ในพื้นที่อื่นๆ เช่นที่ อ.สะบ้าย้อย จ.สงขลา เป็นต้น

9) การฝึกอบรมอาชีพใหม่ เช่นการฝึกอบรมตัดเสื้อถุง และการทำงานนมเค็ก เป็นต้น

อย่างไรก็ดีภาพรวมด้านอาชีพที่สำคัญของคนบ้านกลางคือ

1)ทำนา

ชาวบ้านกลางจะมีการทำนา 2 ครั้งคือ นาปรังกับนาปีในการทำนาปรังนั้นต้องอาศัยน้ำจากชลประทานปล่อยน้ำเพื่อที่จะทำให้ชาวบ้านเอาน้ำไปทำการเกษตร แต่จากปัญหาน้ำท่วมขังที่นาและเป็นการท่วมซ้ำซาก เป็นเหตุให้ชาวนาขายดและละทิ้งที่นาให้ร้างและ รศ.ดร.สมบุรณ์ เจริญจิระตระกูล คณะเศรษฐศาสตร์ มอ.หาดใหญ่²³ ให้คำอธิบายว่าสาเหตุที่ทำให้เกิดนาร้างในจังหวัดปัตตานีไว้ว่าเกิดจากปัจจัยสำคัญ 5 ประการคือ

(1) พืชเศรษฐกิจตัวอื่นให้ผลตอบแทนดีกว่า เช่นปาล์มน้ำมัน หรือยางพารา ทำให้ชาวนาหันไปปลูกพืชชนิดนั้นแทน

(2) การอพยพไปทำงานต่างถิ่นทั้งในและต่างประเทศ

²³ คณะทำงานวาระทางสังคม สถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ(สสส.) ความรู้และความไม่รู้จังหวัดชายแดนใต้ปี 2552, 2552, หน้า 128-131

(3) น้ำท่วมขังที่นา ซึ่งในอดีต การเกิดปัญหาน้ำท่วมที่นาจนทำให้ชาลุ่มมีไม่มาก เว้นแต่บางปีที่มีฝนตกอย่างหนักจนเกิดสภาพน้ำท่วมใหญ่จึงจะสร้างความเสียหายให้กับนาข้าว แต่ปัจจุบันกลับพบว่าปัญหานาชาลุ่มถี่มากขึ้น ที่ไม่ได้มีฝนตกอย่างหนักจนเกิดสภาพน้ำท่วมใหญ่ก็ตาม สาเหตุสำคัญที่ทำให้ที่นาต้องประสบกับปัญหาน้ำท่วมซ้ำซากจนทำให้ที่นาต้องถูกปล่อยทิ้งร้าง คือ การสร้างถนนที่ยกพื้นสูง และปัญหาคันคลองส่งน้ำชลประทานขวางทางน้ำ

(4) การขายที่นาให้นายทุนเพื่อเก็งกำไรในช่วงก่อนวิกฤตปี 2540 และ

(5) ทศนคติของชาวนาที่มีต่อการทำนาแย่ง กล่าวคืออาชีพทำนาลดความสำคัญลงเพราะชาวนาส่วนมากคิดว่าอาชีพทำนาไม่สามารถสร้างความร่ำรวยให้กับตนเองได้ ซึ่งทศนคตินี้เกิดกับชาวนาที่เป็นไทยพุทธมากกว่าไทยมุสลิม

สำหรับกรณีของบ้านกลางหลังจากมีคลองชลประทานชาวบ้านสังเกตพบว่า ในฤดูฝน น้ำจะท่วมขังในพื้นที่นานขึ้น จากเดิมที่เคยท่วมนาน 10 – 15 วัน กลายเป็นท่วมนานกว่า 30 วัน ทำให้ข้าวเปื่อย ฤดูแล้งน้ำจะแล้งจัด นาโลกจะไม่มีน้ำพอที่จะให้ต้นข้าวเติบโต มีดินเปรี้ยวเพิ่มขึ้นทำให้มีกกสามเหลี่ยม และจุดหนูเข้ามาทดแทนหนาแน่น ปลุกข้าวไม่ได้ผล สัตว์น้ำที่เคยเป็นแหล่งอาหาร ที่ไม่ต้องซื้อก็ลดลงอย่างเห็นได้ชัด การทำนาจากน้ำชลประทานทำให้ต้องลงทุนเพิ่มขึ้น ต้องใช้เครื่องสูบน้ำ ใช้พันธุ์ข้าวใหม่ และต้องใช้ปุ๋ย และสารเคมีเพิ่มขึ้น จากเดิมเคยลงทุนไร่ละ 300 บาท ก็ต้องจ่ายเพิ่มเป็น 500 - 700 บาทต่อไร่ การทำนาไม่คุ้มทุน ต้นตาลโดนด และพืชไร่พืชสวนก็เริ่มได้รับผลกระทบต่อเนื่อง ซึ่งเชื่อมโยงไปถึงคุณภาพชีวิต ของชุมชนบ้านกลางโดยส่วนรวมกล่าวคือ เมื่อชาวบ้านทำนาไม่ได้ก็หมดอาชีพ จึงต้องพยายามหาทางออก โดยการอพยพไปหางานทำนอกบ้าน เป็นแรงงานรับจ้าง ส่วนคนรุ่นใหม่ที่ยังเรียนหนังสือก็มุ่งหาอาชีพรับราชการ ชาวบ้านที่ยังมีสวนมะพร้าว ต้นตาลโดนด ที่ดินทำไร่ ก็ยังพอได้ผลผลิตเหล่านั้นมาทดแทนการทำนา ส่วนชาวบ้านที่ยังพอมีทุนอยู่ก็หาทางเลือกใหม่เพื่อแก้ปัญหาการทำนา เช่น การเผาหลังฤดูเก็บเกี่ยว การทำท่อนบ และฝายคอนกรีตปิดกั้นทางน้ำเพื่อกักน้ำไว้ใช้สำหรับตัวเอง การปรับตัวปลูกพืชชนิดอื่นที่ต้องการน้ำน้อย แต่การแก้ปัญหาเช่นที่กล่าวมาก็ยังทำให้ปัญหาซับซ้อนและรุนแรงขึ้น รวมทั้งการสร้างประตูกั้นคลองชลประทานที่บางมะรวด ที่ทำให้เกิดผลกระทบต่อพื้นที่การทำนาด้วยเช่นกัน

อนึ่งการทำนาปี จะทำระหว่างเดือนกันยายน-มีนาคม ชาวนาจะรอน้ำในช่วงฤดูฝน เมื่อมีฝนก็จะเริ่มทำนาได้ ชาวนาจะรอน้ำประมาณ 1 สัปดาห์เพื่อสังเกตดูว่าน้ำในนามีมากพอสำหรับทำนาได้หรือไม่ ถ้าประเมินว่าน้ำน้อยเกินไปก็จะไม่ทำนาในช่วงนี้ แต่ถ้าช่วงไหนน้ำมากเกินไป ระบายน้ำไม่ทันต้นกล้าเสียหายก็จะไม่ทำนาต่อเช่นกัน ถึงแม้ว่าชาวนาบ้านกลางจะใช้ข้าวพันธุ์เกษตรกรที่ได้รับการส่งเสริมจากทางราชการ แต่ในบ้านกลางก็ยังคงมีพันธุ์ข้าวพื้นเมืองที่ใช้ปลูกกันอยู่ถึง 17 ชนิด

การทำนาปรัง จะทำระหว่างเดือนพฤษภาคม-กรกฎาคม ชาวนาจะรอน้ำจากระบบชลประทาน โดยจะใช้น้ำจากคลองชลประทาน เป็นน้ำที่ปล่อยมาจากเขื่อนชลประทานปัตตานี ในเขตอ.ยะรัง จ.ปัตตานี ซึ่งรับและกักน้ำที่ระบายมาจากเขื่อนผลิตไฟฟ้าบางยาง ในเขต อำเภอบันนังสตา จ.พิจิตร น้ำ

ชลประทานที่ส่งมาบ้านกลางในแต่ละปีไม่ค่อยแน่นอน ชาวบ้านกำหนดไม่ได้ ปีไหนน้ำส่งมาน้อยผลผลิตข้าวก็จะไม่สมบูรณ์ ชาวบ้านก็จะมีชีวิตลำบาก

2) อาชีพจากต้นตาล

จากที่กล่าวมาแล้วว่าต้นตาลโดนดเป็นทรัพยากรที่สร้างความมั่นคงด้านอาชีพให้แก่คนบ้านกลาง โดยเฉพาะการนำตาลแวน (เคี้ยวจากน้ำตาลสด) ซึ่งแต่เดิมน้ำตาลแวนจากบ้านกลางคือสินค้าออกที่สำคัญส่งออกไปขายยังที่ต่างๆ เช่น ปาลัส มายอและยะลา ดัน

น้ำตาลแวนบริสุทธิ์ เป็นน้ำตาลที่ทำมาจากน้ำตาลโดนดโดยตรงไม่ผสมน้ำตาลทรายแดงหรือน้ำตาลทรายขาว การทำน้ำตาลแวนที่เอาน้ำตาลโดนดผสมกับน้ำตาลทราย จะเรียกกันว่าน้ำตาลแวนผสม เนื่องจากน้ำตาลแวนบริสุทธิ์ และน้ำตาลแวนผสมมีหลักการและวิธีการทำที่ไม่เหมือนกัน ดังนั้นราคาก็ย่อมแตกต่างกันคือ น้ำตาลแวนบริสุทธิ์ราคา กิโลกรัมละ 30 บาท ส่วนน้ำตาลแวนผสมราคา กิโลกรัมละ 25 บาท

แม้ว่าราคาของน้ำตาลแวนบริสุทธิ์จะแพงกว่าน้ำตาลแวนผสม แต่ลูกค้าส่วนใหญ่ต้องการน้ำตาลแวนบริสุทธิ์มากกว่าเพราะรสชาติดีกว่า อย่างไรก็ตามการทำน้ำตาลแวนบริสุทธิ์จะทำกันน้อยเพราะได้กำไรไม่มากเหมือนกับเอาน้ำตาลทรายมาผสม

เมื่อเวลาผ่านไปตาลโดนดเริ่มมีความสำคัญน้อยลง คนรุ่นใหม่แทบจะไม่เห็นคุณค่าของตาลโดนด เมื่อมีปัญหาไม่มีเงินก็จะขายต้นตาลมากกว่าที่จะแก้ปัญหาโดยวิธีอื่น โดยไม่เข้าใจว่าการแก้ปัญหาโดยวิธีนี้จะเป็นการทำลายอาชีพของคนในหมู่บ้านในอนาคต ปัจจุบันนี้คนรุ่นใหม่จึงขึ้นต้นตาลไม่เป็นและไม่มีใครอยากขึ้นต้นตาล หรือทำน้ำตาล บางคนกินน้ำส้มจากตาลโดนดก็ไม่เป็น คงรู้จักแต่การกินลูกตาลเชื่อมเท่านั้นเอง

ปัจจุบันคนขึ้นตาลในหมู่บ้านมีประมาณ 20 คน อายุคนที่ขึ้นตาลนั้นโดยมากจะอยู่ในวัยกลางคน ส่วนคนหนุ่มๆ มีประมาณ 10 คน ชาวบ้านจะขายเป็นลูกตาลสดหรือเก็บเอาน้ำตาล การเก็บน้ำตาลในแต่ละต้นจะใช้เวลาดันละ 10-15 นาที ชาวบ้านที่ขึ้นตาลส่วนใหญ่จะทำแค่เพียง 20 ดัน เพราะถ้าทำมากกว่านี้จะไม่ไหว ดังนั้นจึงใช้เวลาในการเก็บน้ำตาลในแต่ละครั้งนานประมาณ 3 ชั่วโมง การเก็บน้ำตาลแต่ละครั้งสามารถทำได้นานประมาณ 3-5 เดือนกว่าน้ำตาลจะหมด การเก็บน้ำตาล 1 วัน จะได้น้ำตาลประมาณตันละ 6 ลิตร (รวมเก็บตอนเช้าและตอนเย็น) เมื่อรวมน้ำตาลที่ได้จากต้นตาล 20 ดัน แต่ละวันจะได้น้ำตาลประมาณ 120 ลิตร เมื่อคิดเป็นเงินชาวบ้านจะมีรายได้เฉลี่ยวันละ 300-700 บาทต่อคน น้ำตาลที่ได้สามารถขายเป็นน้ำตาลสด หรือนำมาเคี้ยวเป็นน้ำตาลแวนหรือทำน้ำส้ม โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเดือนถือศีลอด น้ำตาลสดจะขายดีมาก เพราะเป็นที่ต้องการของลูกค้า ที่บ้านกลางมีคนที่ยังทำน้ำตาลในหมู่บ้านเหลืออยู่เพียง 6-7 คน ส่วนใหญ่บอกว่าทำเป็นอาชีพเสริม เพราะอาชีพหลักของคนที่นี่ คือการทำนา การทำน้ำตาลมักทำในช่วงเดือนพฤศจิกายน-ธันวาคม เท่านั้น คนที่นี่มีภูมิปัญญาเรื่องตาลโดนด ทุกขั้นตอนเริ่มจากการคัดเลือกต้นตาลไปจนถึงผลิดออกมาเป็นน้ำตาลแวน

สำหรับอาชีพขึ้นตาลและขายลูกตาลสดนั้น นายเบคอห์ ยูนู หนึ่งในคนขึ้นตาลโดนด บ้านกลางได้อธิบายให้ฟังดังนี้

“ตอนนี้ อายุ 60 ปีแล้ว เริ่มขึ้นตาลตั้งแต่อายุ 17 ปี ขณะนั้นยังไม่ได้แต่งงาน ขึ้นตาลมาตลอดเวลา จนถึงอายุ 60 ปี ก็ยังขึ้นตาลอยู่ เนื่องจากบ้านเรามีนา แต่เป็นนาร้าง มีคลองชลประทาน แต่ไม่มีน้ำ เมื่อนา ร้างก็ไม่มีอะไรจะทำอะไร อยู่บ้านเฉย ๆ แต่เมื่อเห็นว่าในหมู่บ้านเรามีต้นตาลเยอะ จึงตัดสินใจขึ้นต้นตาล ตอน อายุ 17 ปี ขึ้นตาลเพื่อเอาลูกตาลมาปอกเองและใส่ถุง ๆ ละ 4 ลูก ขาย 5 บาท สมัยก่อนไปส่งที่ตลาดสายบุรี แต่ปัจจุบันมีคนมาซื้อที่บ้านกิโละ 13 บาท (ถุงละ 13 เม็ด) ไปส่งที่บ้านทุ่งมีเจ้าแก้วมารับซื้อที่ตรงนั้น”

เมื่อสอบถามว่าทำไมถึงขึ้นตาลเอาแต่ลูกตาล แต่ไม่เอาน้ำตาลเหมือนคนขึ้นตาลในพื้นที่อื่น ๆ แบคคอร์ด บอกว่า “การขึ้นไปเอาลูกตาลไม่ต้องเรียน แต่ถ้าขึ้นไปเอาน้ำตาลต้องไปเรียนรู้เพิ่ม เพราะมี ขั้นตอนมากขึ้น เช่น ต้องปีบงวง เพื่อให้มีน้ำออกมาจากวง แต่เราไม่มีเวลาเรียน และไม่รู้ว่าจะสอนเรา จึงตัดสินใจขึ้นตาลเอาลูกและปอกใส่ถุงส่งตลาด” แบคคอร์ดบอกว่าคนอื่น ๆ ก็ทำเหมือนกันคือขึ้นไปเอาลูก ตาลแต่ไม่ได้เอาน้ำตาล แบคคอร์ดยังให้ข้อมูลเพิ่มเติมอีกว่าปัจจุบันแบคคอร์ดรู้สึกไม่ดีกับอาชีพค้าขายลูกตาล ของตนเอง เพราะต้องขึ้นไปเอาลูกจากที่สูง และได้กิโละ 13 บาท แต่ถ้าไปขายกิโละ 30 บาท ได้ กำไร 17 บาท แบคคอร์ดรู้สึกว่า ทำไมเจ้าแก้วต้องมาขึ้นแรงด้วย ทำให้แบคคอร์ดคิดว่าเขาขายเอง เพราะน่าจะ ได้ กำไรมากกว่า เมื่อเป็นเช่นนี้ จึงได้ถามว่าแล้วแบคคอร์ดจะทำอย่างไรต่อไป “วิธีการที่ไม่ต้องไปส่งไกลมาก แต่เราไม่รู้จะอย่างไร เช่น ทำอย่างไรไม่ให้ลูกตาลเปรี้ยวหรือเน่า เสีย แล้วนำไปขายในหมู่บ้านเรา ได้ ราคาดีกว่า 13 บาท วิธีการของลุงคือ อยากจะส่งลูกตาลไปขายที่ร้านขายขนมหวานเอง เช่นร้านทำลูกตาล ลอยแก้ว ส่งแม่ค้าทำขนมโดยตรง ทำให้มีกำไรมากกว่า” เมื่อได้คำตอบเช่นนี้จึงถามต่อไปว่าระหว่างคนขึ้น ตาลในหมู่บ้านเคยคุยเรื่องการรวบรวมลูกตาลและไปส่งรวมกันบ้างหรือไม่ คำตอบที่ได้รับก็คือ “เขาทำอยู่ แล้วแต่ส่งให้เจ้าแก้ว ได้ราคาเดิม”

แบคคอร์ดเล่าให้ฟังต่อไปว่าในหมู่บ้าน มีคนขึ้นตาล 10 คนขึ้นไปเก็บลูกตาลมากกว่าคนขึ้นเอาน้ำ ตาลเพราะการขึ้นเอาน้ำตาลต้องมีทักษะ ความชำนาญพอสมควร ต้นตาลที่ออกลูกเป็นต้นตาลเพศเมีย แต่ ต้นตาลที่เอาน้ำได้เป็นต้นตาลเพศผู้และเพศเมีย ปัจจุบันลูกตาลที่ได้จาก 10 คนนี้ จะมีคนมารับซื้อทั้งหมด แบคคอร์ดบอกว่าถึงแม้ว่าจะมีคนขึ้นตาลเพิ่มขึ้นก็จะมีคนมารับซื้อลูกตาลได้ทั้งหมด เพราะลูกตาลที่รับซื้อไป นั้นเอาไปส่งโรงงาน ที่หาดใหญ่ เพื่อผลิตเป็นลูกตาลกระป๋อง คนขึ้นตาลจะมีรายได้อยู่ระหว่าง 300- 500 บาท ต่อวัน ขึ้นอยู่กับการหาต้นตาลที่มีลูกเยอะถ้าหาลูกตาลได้มากก็มีรายได้เยอะ “เราจะหาต้นตาลใน ที่ของใครก็ได้ในทุ่งนา เขาอนุญาตให้ขึ้นได้ เขาไม่ได้ว่าอะไร เพราะว่าถ้าไม่เก็บเมื่อสุกจะลงไปออกในนา ก็จะมีต้นตาลในนาเยอะแยะ เป็นอุปสรรคต่อการทำนา”

คณะวิจัยได้สำรวจข้อมูลเพิ่มเติมจาก “หนุ่ม” ซึ่งเป็นคนขายลูกตาลสดอีกคนหนึ่ง หนุ่มไม่ใช้วิธี ขึ้นต้นตาลแต่ใช้วิธีสอยเอาลูกตาลลงมา เนื่องจากตนเองขึ้นตาลไม่ได้ เพราะเป็นคนกลัวความสูง แต่ใช้วิธี สอยเอาลูกตาล และบอกว่าที่เลือกทำอาชีพนี้เพราะไม่มีอะไรทำ เมื่อคนมาซื้อลูกตาลต้องการลูกตาลมากจึง คิดสนใจเลือกอาชีพนี้ ไม่ที่ใช้สอยลูกตาลหรือเกี่ยวลูกตาลนั้นใหญ่และยาวมาก ต้องแบก “ การสอยลูก ตาล ต้องเดินหาต้นตาลเพื่อสอยเอาลูก บางครั้งต้องเดินนานมาก หลายกิโละต่อวัน ต้นตาลต้นหนึ่งสามารถ เก็บลูกได้เดือนละ 1 ครั้ง” ในเดือนหนึ่งทั้งแบคคอร์ดและหนุ่มไม่เคยขึ้นต้นตาลซ้ำต้นเลย “ คนที่สอยทำงาน

หนักกว่าเพราะต้องแบกไม้สอยด้วย แต่ไปกันครั้งละ 2 คน คนหนึ่งแบกไม้สอยและอีกคนเป็นคนหาปลูกลูกตาลที่สอยได้แล้ว เอามอเตอร์ไซด์ไป แต่เคยเดินนาน กว่า 3 กิโลเมตร เพราะที่เอามอเตอร์ไซด์ไปไม่ได้” แบคคอร์ท เล่าว่าในช่วงที่ข้าวในนาสุก แบคคอร์ทสามารถขึ้นต้นตาลได้ แต่คนที่สอยลูกตาลทำไม่ได้ เพราะหากสอยแล้วลูกตาลจะหล่นในนาข้าว อาจทำให้ข้าวเสียหาย ส่วน“หนุ่ม” บอกว่าทำงานสอยลูกตาลเป็นช่วง ๆ โดยเฉพาะช่วยไม่มีงานทำ

สำหรับประโยชน์อื่น ๆ จากต้นตาลที่ทุกส่วนสามารถเอามาทำประโยชน์ทั้งหมดนั้น เคยมีใครมาส่งเสริมทำอาชีพจากต้นตาลบ้างหรือไม่ ก็ได้รับคำตอบว่า “ ไม่เคย แต่ชาวบ้านมีการนำส่วนต่าง ๆ มาทำอยู่แล้ว แต่ทำใช้ในครัวเรือนของตัวเอง เช่น เอาไม้ตาลไปทำบ้าน สมัยก่อนมีคนมาซื้อไม้ตาล ทำถ่านจากลูกตาล โดยการเอาลูกตาลที่สุกแล้วนำมาเผา เป็นถ่าน เมื่อก่อนมีคนมาซื้อ ตอนนี้ไม่มีคนมาซื้อแล้ว การเอาลูกตาลสุกไปเผาให้แห้งแล้วผ่าเอาจาวตาลไปเชื่อม ชาวบ้านไม่ทำ” “ ถ้าคนรู้จักใช้ต้นตาลสามารถนำมาทำประโยชน์ได้ทั้งต้นเลย เช่น ลูกที่งอกแล้วก็เอาจาวตาลไปเชื่อมได้เอาเปลือกไปเผาถ่านต่อ ไฟจากถ่านดีมาก หรือเอาไม้ไปทำของเล่น” สำหรับการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากต้นตาลหรือน้ำตาลในหมู่บ้านนั้น แบคคอร์ทบอกว่า “ มีคนแปรรูปไม้ตาล แต่เอามาทำเสาบ้าน อุปกรณ์ส่วนประกอบในการทำบ้าน ไม่ได้ทำเป็นเฟอร์นิเจอร์ หรือนำมาทำขนมจากลูกตาล เพราะไม่มีใครมาบอก มาถาม เราเองก็ไม่รู้”

เมื่อถามถึงเรื่องการพัฒนาอาชีพในชุมชน แบคคอร์ทให้ความคิดเห็นว่า “ ปัจจุบันหมู่บ้านเราเห็น 2 อย่าง คือ ทำนากับขึ้นตาลหากจะทำอย่างอื่นก็ไม่เห็นว่ามีความรู้ที่จะทำอาชีพในหมู่บ้านได้ ถ้าจะทำอย่างอื่นมองไม่เห็นต้นทุน แต่ถ้าทำเกี่ยวกับต้นตาลเห็นว่าดี ต้นทุน คือ ต้นตาลจำนวนมากในชุมชน” สำหรับการคิดจะทำอาชีพจากต้นตาลนั้นทีมวิจัยจึงต้องการจะทราบว่าชุมชนเคยประมาณการ หรือนับจำนวนต้นตาลในชุมชนหรือไม่ “ ไม่เคยนับจำนวนต้นตาลหรือต้นมะพร้าว แต่คิดว่ามีเพียงพอในชุมชน ไม่ต้องไปซื้อมะพร้าวจากข้างนอก หากต้องการทำขนมอะไรสักอย่าง คือ การทำอาชีพอะไรจากต้นตาลหรือมะพร้าว คิดว่ามีปริมาณเพียงพอ” พร้อมกับคำถามที่ว่าเคยมีการสำรวจหรือไม่เกี่ยวกับข้อมูลของคนที่มีความรู้ด้านการขึ้นตาลเอาน้ำตาล เลี้ยวน้ำตาลหรืออื่น ๆ เพื่อมาเป็นครูหรือถ่ายทอดทักษะให้แก่คนอื่น ๆ ในชุมชนได้ คำตอบที่กลับมาก็คือ “ไม่เคยสำรวจ แต่รู้ว่ามีคนที่มีทักษะ” แบคคอร์ทเล่าความคาดหวังของตนให้ฟังว่า “ทำอย่างไรที่จะเอาลูกตาลที่เผาแล้วมาขายในหมู่บ้านและแปรรูปลูกตาลในหมู่บ้านแล้วไปขายอีกต่อ เป็นการเพิ่มมูลค่า แทนที่จะส่งให้พ่อค้า แต่ขายวัตถุดิบให้กลุ่มอาชีพ เรามีลูกตาลวันละ 1,000 กิโล จากหมู่บ้าน ส่งโรงงานในภาคใหญ่ ลูกตาลบ้านเราอร่อยมาก แต่เราขาดความรู้ในการรักษาคุณภาพ เช่น ทำอย่างไรไม่ให้เปรี้ยว ไม่ให้บูด อยู่ได้นาน” สำหรับการผลิตเป็นลูกตาลกระป๋องส่งไปขายที่อื่นจะมีความเป็นไปได้หรือไม่ แบคคอร์ทฝากว่า “ มันน่าจะมีความเป็นไปได้เป็นกลุ่ม แต่ต้องมีคนมาส่งเสริมมีความเป็นไปได้ในการพัฒนาเป็นอาชีพและศึกษาประสบการณ์จากคนอื่น”

เมื่อถามถึงผู้ชำนาญในการเก็บลูกตาลว่าจะสามารถถ่ายทอดทักษะและเทคนิคการเก็บลูกตาลสดให้แก่คนรุ่นหนุ่มสาวที่จะสนใจมาทำอาชีพนี้ต่อไป แบคคอร์ทบอกว่า “เราทำกันหลายคน แต่ไม่ได้ทำเป็นเรื่องเป็นราว” และเมื่อพูดถึงแนวทางการส่งเสริมอาชีพสตรีจากทรัพยากรในท้องถิ่นว่าผู้นำชุมชนเคยคิดบ้างหรือไม่ว่าควรจะทำอย่างไร ก็ได้รับคำตอบว่า “ไม่มีใครมาคิดให้หรือมาส่งเสริม”

3) รับจ้างที่มาเลเซีย

คนบ้านกลางก็เช่นเดียวกับคนในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ที่ได้รับผลกระทบจากสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ จนต้องอพยพไปรับจ้างทำงานที่มาเลเซีย แต่จากความชำนาญในการทำงานของคนบ้านกลางส่วนใหญ่จึงไปรับจ้างคานา และเกี่ยวข้าวซึ่งรายละเอียดในเรื่องนี้จะกล่าวถึงต่อไป

ข้อมูลอาชีพกลุ่มสตรี

เนื่องจากสภาพหมู่บ้านเป็นพื้นที่นา มีมะพร้าว ขึ้นอยู่ในหมู่บ้าน มีต้นตาลขึ้นสลับในพื้นที่นาจำนวนมาก ชาวบ้านมีอาชีพทำนา แต่เนื่องจากนาร้างและมีพื้นที่นาลน้อยจึงต้องออกไปรับจ้างทำนาและเกี่ยวข้าวที่ประเทศมาเลเซีย นอกจากนี้ก็ขายลูกตาลสดเป็นอาชีพเสริม มีผู้ทำขนมหม้อแกงขายประมาณ 3-4 ราย การทำขนมหม้อแกงนี้ จะใช้วัตถุดิบในท้องถิ่น คือข้าว น้ำตาล และมะพร้าว มีคนที่ทำมะพร้าวคั่วขายเพื่อเป็นส่วนประกอบในการทำข้าวยาประมาณ 2-3 ราย มีกลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้าที่มานั่งทำงานร่วมกันประมาณ 5 คน และคนที่เย็บอยู่ตามบ้านอีก 5 คน รวมเป็นประมาณ 10 คน เป็นกลุ่มตัดเย็บเครื่องแต่งกายมุสลิม มีการจัดการลักษณะกึ่งกลุ่ม

ในการสอบถามความสนใจการพัฒนาอาชีพนั้น กลุ่มสตรีประมาณ 10 คน ได้มีความพยายามจะรวมกลุ่มกันทำขนมจีนขาย เพราะมีทักษะการผลิตที่ไม่ยาก มีตลาดเช่นตลาดนัดและตลาดตามประเพณี เช่นงานรายอ (ปีละ 3 ครั้ง ละคร 3 วัน) และเทศกาลเมาริด (1 เดือน) เป็นต้น นอกจากนี้ก็มีงานบุญอื่น ๆ สาเหตุที่ยังไม่เริ่มดำเนินการเพราะขาดงบประมาณสนับสนุน อาชีพที่ชาวบ้านสนใจที่จะพัฒนาอีกประเภทหนึ่งคือ การทำข้าวเกรียบขาย ตามอย่างผู้ผลิตข้าวเกรียบ ซึ่งตั้งอยู่ที่ตัวอำเภอปันนาละ ที่ผลิตข้าวเกรียบชนิดหนาส่งขายมาเลย์ อยู่ประมาณ 3 แห่ง

รายละเอียดการประกอบอาชีพและการพัฒนาอาชีพของผู้หญิงในบ้านกลางคือ

(1)รับจ้างทำนาที่มาเลเซีย

หมู่บ้านกลางใช้เวลา 9 เดือน เพื่อทำนาปีละ 2 ครั้งคือนาปีและนาปรัง แต่ถ้าใครไม่มีพื้นที่นา หรือนาร้าง ก็นิยมที่จะไปรับจ้างทำนาในประเทศมาเลเซีย โดยใช้เวลาประมาณ 3 เดือน โดยได้ค่าจ้างแบบเหมาจ่ายในอัตรา 1,500 บาทต่อไร่ หรือได้ค่าจ้างประมาณ 500- 600 บาทต่อคนต่อวัน ปัญหาที่ตามมาจากการที่มีแรงงานไปรับจ้างทำนาที่มาเลเซียก็คือโรงเรียนร้างเพราะ เด็กไม่ค่อยได้ไปเรียนหนังสือเนื่องจากพ่อแม่ออกไปทำงานต่างประเทศ ไม่มีใครดูแลลูก ๆ ให้ไปโรงเรียน สำหรับรายละเอียดการไปรับจ้างทำนาที่มาเลเซีย นั้น สามารถเรียนรู้จากกรณีศึกษาของ นางมะเยาะห์ มะสะ (กะเยาะห์) อายุ 38 ปี และหรือนางแอสะยะ ยูโซ๊ะ (กะสะยะห์) อายุ 60 ปี ผู้หญิงทั้งสองซึ่งเกิดและอาศัยอยู่ในหมู่ 5 ตำบลบ้านกลาง อำเภอปันนาละ จังหวัดปัตตานี และเป็นผู้มีประสบการณ์ไปรับจ้างคานาที่มาเลเซียมากกว่า 20 ปี ซึ่งได้บอกเล่าเรื่องราวของ สภาพการทำงาน พร้อมทั้งแนวโน้มและทางออกของผู้หญิงรับจ้างคานาในมาเลเซียไว้ดังนี้

กะเยาะห์ เล่าว่า “กะไปทำงานรับจ้างคานาที่มาเลเซียตั้งแต่อายุ 12 ปี และไปทุกปีไม่เคยหยุดเลยรวมแล้วกว่า 20 ปี แต่มาหยุดไปเมื่อ 2 ปีที่แล้ว เมื่ออายุ 36 ปี เพราะชีวิตครอบครัวสบายขึ้นกว่าเดิม

เพราะมีสามีดูแล และต้องการดูแลลูก ๆ ที่ยังเล็กอย่างใกล้ชิด ... เมื่อยามที่ไม่ได้ไปรับจ้างค่านาที่มาเลเซีย ทำนาเสร็จจึงไปทำงานรับจ้างทุกอย่างที่มีคนมาจ้าง เพื่อจะได้ทำงาน มีรายได้และดูแลลูกไปด้วย เช่น รับจ้างปอกมะพร้าว และงานอื่น ๆ รวมทั้งงานช่วยกันในหมู่บ้าน แม้ไม่ได้รับเงินค่าจ้างก็ต้องช่วยกัน ...”

เช่นเดียวกับ กะเสาะห์ ที่เล่าให้ฟังว่า “กะเริ่มไปรับจ้างค่านาที่มาเลเซียตั้งแต่อายุ 12 ปี ถึงวันนี้ อายุ 60 ปี ก็ยังไปคานารับจ้างอยู่ แม้ว่าสุขภาพร่างกายไม่ค่อยแข็งแรงเหมือนเดิมแล้วก็ตาม เพราะชีวิตยังลำบากอยู่ มีลูกหลายคนที่ต้องดูแลและกำลังเรียนหนังสืออยู่ ... ถ้ามีงานรับจ้างในหมู่บ้าน ก็ไม่ยอมไปทำงานรับจ้างค่านาที่เมเลย์ฯ อยากอยู่ทำงานในหมู่บ้าน...”

เหตุผลสำคัญที่เป็นปัจจัยผลักดันให้หญิงชาวบ้านกลางไปรับจ้างค่านาที่มาเลเซีย คือ ความยากจน ความลำบากของครอบครัว และไม่มียานพาหนะทำนาเสร็จ

กะเสาะห์ เล่าว่า “พ่อแม่เป็นคนยากจน ลำบากและมีลูกหลายคน ที่นาสำหรับปลูกข้าวของตนเอง มีน้อย ปลูกข้าวได้น้อย จำเป็นต้องซื้อข้าวจากพี่น้องมากิน บางคนต้องซื้อ “ข้าวแดง” หรือข้าวที่เก็บไว้นานหลายปีแล้ว เพราะราคาถูกกว่าข้าวใหม่ และยังเป็นข้าวที่หุงขึ้นหม้อ กินได้เยอะ ได้ข้าวเต็มหม้อ มีพี่น้องหลายคน ลำบากมาก เมื่ออายุ 12 ปี จึงตัดสินใจไปรับจ้างคานานอกหมู่บ้าน และรับจ้างทุกอย่างที่เขาจ้าง เพราะในหมู่บ้านหลังจากทำนาแล้ว ไม่มีงานอื่นทำ ... และเหตุจำเป็นที่ต้องตัดสินใจไปรับจ้างค่านาที่มาเลเซีย เพราะค่าจ้างสูงในระยะเวลาสั้น (1 เดือน) ในหมู่บ้านค่าจ้างคานาถูก เพราะว่า พ่อ แม่ ลูก ช่วยกันทำ... ไปรับจ้างคานาปีละ 2 ครั้ง”

กะเยาะห์ และกะเสาะห์ เล่าว่า “อาชีพรับจ้างคานาในมาเลเซีย (รัฐกลันตัน) เป็นงานหลักของคนบ้านกลางที่ทำต่อเนื่องกันมายาวนานหลายสิบปี เราสองคนเกิดมาก็มีอาชีพนี้อยู่แล้ว ... เพราะหลังจากทำนาเสร็จแล้ว มีเวลาว่าง ไม่มีงานทำ และแม้ว่าบ้านกลางจะมีพื้นที่ทำนาจำนวนมากนับพัน ๆ ไร่ ก็ไม่ใช่หลักประกันว่าทุกปีคนบ้านกลางจะมีข้าวกินหรือมีรายได้จากการทำนา เพราะสภาพอากาศที่เปลี่ยนแปลงไป เช่น บางปีแห้งแล้ง บางปีฝนตกน้ำท่วม หรือตกไม่ตามฤดูกาล บางปีน้ำมาเร็ว ชาวบ้านได้ผลผลิตไม่แน่นอน...”

นอกจากนี้ กะ(พี่สาว)ทั้งสอง ยังเล่าถึงการเตรียมตัวเพื่อไปรับจ้างคานาในมาเลเซียว่า “ไม่มีขั้นตอนซับซ้อนมากมาย โดยเริ่มจากมีเจ้าเก่าชาวมาเลเซีย ซึ่งเป็นเจ้าของนาและจ้างพวกเราคานาอยู่ทุกปีเป็นประจำ จะติดต่อมายังคนในหมู่บ้านว่าต้องการคนสักกี่ทีม คนในหมู่บ้านก็จะกระจายข้อมูลเพื่อให้คนที่สนใจไปได้เตรียมทีมของตัวเอง ทีมละไม่เกิน 5 คน ซึ่งส่วนใหญ่จะชวนพี่ ๆ น้อง ๆ หรือญาติของตัวเอง หรือแต่ละทีมจะหาคนที่อยู่ด้วยกัน ทำงานด้วยกันอย่างมีความสุข มีฝีมือระดับเดียวกัน เช่น คนที่คานาเร็ว ก็จะหาคนในทีมที่คานาเร็ว เพราะแบ่งค่าแรงเท่ากัน ยุติธรรมสำหรับทุกคน ไม่มีใครเอาเปรียบใคร และแต่ละคนต้องไปทำหนังสือเดินทาง หรือ passport เพื่อเดินทางเข้าประเทศมาเลเซียได้อย่างถูกต้องตามกฎหมาย...

กะเสาะห์ บอกว่า “คนในทีมของกะเป็นคนอายุมากแล้ว เพราะคนแข็งแรงไม่เอาคนไม่แข็งแรงไปอยู่ในทีม เพราะทำงานได้ช้า” นอกจากนี้กะเสาะห์ ยังเล่าต่อว่า เมื่อถึงฤดูคานาของมาเลเซีย 2 ช่วง คือ เดือนเมษายน และเดือนกันยายน ของทุกปี คนบ้านกลางไปรับจ้างกันทั้งหมู่บ้าน เหลือเพียงคนแก่และเด็ก

“เมื่อถึงเวลากำหนดทุกคนก็เดินทางไปทำเอกสารใบขายเคดิตเขตมาเลเซีย เพื่อสแตมป์ หนังสือเดินทาง เพื่อเดินทางเข้าประเทศมาเลเซียเป็นระยะเวลา 1 เดือน โดยรถยนต์ เมื่อถึงมาเลเซียแล้วก็จะมารับ ค่าเดินทางจากบ้านไปตากใบ หรือค่าทำหนังสือเดินทางเราเป็นผู้จ่ายเองทั้งหมด”

เมื่อถามไถ่เรื่องความเป็นอยู่เมื่อไปทำงานในมาเลเซีย กะเฮะห์และกะเสะห์ เล่าให้ฟังว่า “เมื่อถึงมาเลเซีย เราจะพักกับนายจ้างหรือเจ้าที่จ้างเรา ซึ่งเป็นบ้านหรือสถานที่ที่นายจ้างเตรียมไว้ให้ พร้อมอาหาร 3 มื้อ และเจ้าที่จ้างบางคนยังจัดหาสบู่ ยาสิฟนให้ฟรีก็มี ...”

แต่เมื่อถามถึงการทำงานในแต่ละวันเป็นอย่างไร...กะเลว่า “หกโมงเช้า ทุกคนต้องอยู่ในนาแล้ว และลงมือคานาแล้วนั่นเอง เราต้องตื่นตั้งแต่ตี 4 เมื่อทำการกิจส่วนตัวเสร็จต้องไปนาแล้ว พร้อมกับนำข้าวห่อ ซึ่งมีคนเตรียมไว้ให้แล้วเอาติดตัวไปด้วย พักเที่ยงตอนเที่ยงตรง และได้นอนพักหลังกินข้าวเที่ยง ลงนาอีกครั้งตอนบ่าย 2 โมง และมีคนมารับกลับที่พักตอน 6 โมงเย็น... ระหว่างคานาเรามีเรื่องคุยกันสนุก ส่วนใหญ่จะเป็นเรื่องกิน ระหว่างทำงาน มีเวลาหยุดกินอาหารว่างเป็นช่วง ๆ ช่วงหลังเลิกงาน เป็นเวลาพักผ่อนจากการเหนื่อยจากการทำงาน เข้าจึงออกไปทำงานอีกครั้ง ตลอดเวลาทำงานไม่ได้มีโอกาสไปเที่ยวนอกสถานที่มากนัก... แต่ละคนมีกำลังใจ เมื่อเห็นว่าตัวเองจะมีรายได้จำนวนเท่าไรกลับบ้าน เหนงหรือคิดถึงคนที่บ้าน ก็ใช้โทรศัพท์ติดต่อเดี๋ยวนี้อะจ๊ะ คุยถามไถ่ได้ตลอดเวลา เมื่อก่อนมีจุดหนึ่งที่จะคอยให้บริการ ซึ่งไม่สะดวกเช่นทุกวันนี้ ใช้เฉพาะยามจำเป็น เช่น ยามเจ็บป่วยเท่านั้น”

กะเสะห์และกะเฮะห์ เล่าว่า การไปรับจ้างคานาที่มาเลเซีย 1 เดือน หากทำงานให้กับนายจ้างคนแรกเสร็จเร็ว ยังไม่ครบ 1 เดือน นายจ้างคนนี้จะหาเจ้าของนารายอื่นเพื่อให้พวกเขาได้ทำต่อ โดยเรายังอาศัยอยู่กับนายจ้างคนแรก และมีเงื่อนไขว่า เราจะได้ค่าจ้าง 1,500 บาท ต่อวันต่อคน โดยที่นายจ้างคนแรกจะต้องไม่หักค่าใช้จ่ายใดจากพวกเราเลย ซึ่งราคาค่าจ้างที่นอกเหนือจากนี้เป็นเรื่องการตกลงของนายจ้างคนแรกกับนายจ้างรายอื่น

ซึ่งเป็นเหตุผลที่ทำให้ผู้ที่ไปรับจ้างคานาต้องเร่งรีบคานาในแต่ละเจ้าให้เสร็จเร็วที่สุด เพื่อจะไปรับจ้างคานาให้กับเจ้าของนารายอื่น จะเป็นการเพิ่มรายได้ในระยะเวลา 1 เดือนที่อยู่มาเลเซีย

กะเสะห์ บอกว่า เมื่อไปทำงานครั้งแรกตอนอายุ 12 ปีนั้น ได้รับค่าจ้าง 250 บาท ต่อวัน และค่าจ้างขยับขึ้นมาเรื่อย ๆ ขณะนี้รายได้คนที่ไปรับจ้างคานามีรายได้อย่างต่ำเดือนละ 15,000 บาท กะเสะห์เองแม้มีสุขภาพที่ไม่ค่อยแข็งแรงนัก แต่มีรายได้ 20,000 บาทต่อเดือน ส่วนคนที่แข็งแรงมีรายได้เดือนละ 30,000 บาท

เมื่อฟังจากตัวเลขรายได้ที่เพื่อนได้ใน 1 เดือน ทำให้กะเฮะห์ บอกว่า “เสียค่ายไม่ได้ไปรับจ้างคานาในมาเลเซียตั้ง 2 ปีแล้ว แต่ต้องตั้งใจอยู่ดูแลลูก เพื่อให้ลูกได้เรียนหนังสือ เพราะถ้าไปลูกไม่ได้เรียนหนังสือแน่ ๆ”

เมื่อถามว่า คานาเสร็จของแต่ละราย พวกเราได้รับค่าจ้างทันทีหรือไม่ กะเสะห์ บอกว่า “นายจ้างคานารายอื่นจะให้ค่าจ้างกับนายจ้างคนแรก แต่ส่วนใหญ่นายจ้างที่เราไปรับจ้างคานาให้มักให้เงินที่เรียกว่า “ซีดาเก๊ะ” แก่พวกเราโดยตรงคนละ 200-300 บาท แต่ค่าจ้างทั้งหมดรวมทั้งค่าจ้างคานาให้กับนายจ้างคนแรกจะได้รับเมื่อใกล้ครบกำหนดกลับบ้าน นั่นคือ จ่ายครั้งเดียว... และ 20 กว่าปีที่รับจ้างคานามาไม่เคยถูก

เบี้ยวค่าแรงเลย เมื่อใกล้กลับนายจ้างจะให้รถไปส่งที่ตลาด เพื่อซื้อของฝากครอบครัวญาติและเพื่อนบ้านของฝากที่เป็นที่นิยมมาก ก็คือ น้ำมันพืช น้ำตาล ผงซักฟอก ลูกอินทผลัม เสื้อผ้า สนุ่”

ในยามเจ็บป่วยไข้ นายจ้างคนแรกจะพาไปหาหมอที่คลินิก ซื่อๆให้กิน ยาทุกอย่างในเรื่องค่าใช้จ่าย กะเยาะห์ บอกว่า “นับเป็นเรื่องที่โชคดียังไงของพวกเรา เพราะยามเจ็บป่วยจะเป็นเวลาที่ยากลำบาก โดยเฉพาะเมื่อไม่ได้อยู่ในบ้านหรืออยู่กับครอบครัวของตนเอง”

นอกจากพวกเรามาจากบ้านกลางแล้ว กะเยาะห์และกะเสาะห์พบว่า “เมื่อ 10 ปีที่แล้วเห็นคนหนุ่มสาวอายุ 18-20 ปี จากจังหวัดสตูลมารับจ้างคานา แต่ช่วงหลังนี้ไม่เห็นคนกลุ่มนี้ เห็นเพียงคนที่มาจากหมู่บ้านพื้นที่ติดกัน เช่น ยะหริ่ง คนจากอำเภอปะนาเระ และไม่เห็นคนจากประเทศเพื่อนบ้านของเรา เช่น พม่า ลาว หรืออินโดนีเซียมารับจ้างคานา”

กะเสาะห์บอกว่า “คนบ้านกลางเป็นคนที่มีความชำนาญในการทำนา ทุกคนที่ไปต้องรู้ตัวเองคานาได้ดี... มันใจว่าไปและทำได้ เพราะนายจ้างมาเลยๆ ไม่ได้ระแวงคนที่ไปต้องคานาเก่ง เพียงระบุจำนวนที่ม จำนวนคนมาเท่านั้น”

แต่เมื่อถามว่า แนวโน้มข้างหน้าจะมีคนไปรับจ้างคานาในมาเลเซียเพิ่มขึ้นหรือไม่ กะเยาะห์ บอกว่า คงมีคนไปน้อยลง เพราะเด็กรุ่นหลัง ๆ มีการศึกษา คานาไม่เป็น และไม่อยากจะไปรับจ้างคานาที่โน่น เหลือเพียงคนอายุมาก และเคยไปรับจ้างคานามาตลอดเท่านั้นที่ยังไปรับจ้างอยู่

จากการสังเกตของกะทั้งสองคน พบว่า ชาวนามาเลเซียขายข้าวให้กับคนอื่น เมื่อเกี่ยวข้าวเสร็จมีรถสิบล้อมารับซื้อข้าวจากที่นาอยู่แล้ว แต่คนมาเลเซียซื้อข้าวจากประเทศไทยกิน เพราะราคาถูกกว่าคุณภาพดีกว่า และอร่อยกว่าด้วย...

สำหรับประเด็นของการการดำเนินงานและสร้างอาชีพในชุมชนนั้น แบรอสะห์ สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลบ้านกลาง กล่าวว่า ณ ปัจจุบันไม่มีหน่วยงานใดเข้ามาส่งเสริมด้านอาชีพ แต่เข้ามาสร้างและพัฒนาแหล่งหรืออ่างเก็บน้ำ เมื่อได้อินข้าวชาวบ้านดีใจมาก เพราะคาดหวังว่าเมื่อมีอ่างเก็บน้ำชาวบ้านจะสามารถทำนาได้ปีละ 2 ครั้ง แต่เมื่อเข้ามาสร้างโดยไม่ถามชาวบ้าน ผลก็คือ บ้านกลางมีพื้นที่นาว่างจำนวนมากขึ้น เพราะระบบชลประทานไม่ได้เชื่อมต่อการทำนนาของชาวบ้าน ชลประทานเป็นเพียง “ทางระบายน้ำ” เท่านั้น ชาวบ้านไม่สามารถทำนาได้ เมื่อยามน้ำมาก ก็ปล่อยน้ำให้ท่วมที่นาชาวบ้านหลายครอบครัวต้องซื้อข้าวกินทั้งที่มีที่นาและทำนา บางครอบครัวออกไปรับจ้างคานาในมาเลเซีย นำเงินค่าจ้างมาซื้อข้าวกิน

แบรอสะห์ ให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่า “ขณะนี้บ้านกลางมีพื้นที่นาว่างประมาณร้อยละ 40 ของพื้นที่นาทั้งหมด และพื้นที่ทำนาก็ยังหวังผลได้น้อย บางปีได้ผล บางปีไม่ได้ผล เมื่อก่อนที่เรายังไม่มีชลประทานเราไม่ต้องซื้อข้าวกิน เอาเงินค่าจ้างไปรับจ้างคานาในมาเลเซียมาปลูกบ้าน”

กะเยาะห์ เล่าว่า เมื่อปีที่แล้วกะยังต้องไปซื้อพันธุ์ข้าวมาปลูก

เมื่อถามความคิดเห็นของ “แบรอสะห์” ที่มีสถานะเป็นทั้งผู้นำธรรมชาติ และเป็นผู้นำอย่างเป็นทางการ เป็นคนชาวบ้านบ้านกลางให้ความนับถือและเชื่อมั่น

เบรอสสะห์ บอกว่า “ไม่อยากเห็นคนในหมู่บ้านไปทำงานรับจ้างในมาเลเซียเลย เพราะบางครั้งครอบครัวเมื่อพ่อแม่ไปทำงานที่มาเลเซีย ลูกไม่ได้ไปโรงเรียนหรือไม่ได้เรียนหนังสือมีจำนวนไม่น้อย เพราะต้องอยู่กับยาย อยู่กับพ่อแก่ ซึ่งเป็นผลกระทบที่เห็นได้ชัดเจน... ตอนนี้น้ำร้าง ต่อไปโรงเรียนร้าง เด็กไม่ไปโรงเรียน ความรู้ก็ร้าง (ไม่มีความรู้) เพราะคนไม่มีความรู้ ประเทศชาติจะไปทางไหน หากเยาวชนซึ่งต่อไปต้องเป็นอนาคตของชาติไม่มีความรู้ ใครชักชวนไปทางไหนก็ไป หากพ่อแม่อยู่บ้านลูกได้ไปโรงเรียน... ทางออกเดียว คือ การสร้างงาน สร้างอาชีพในชุมชน โดยการเข้ามาสนับสนุนของหน่วยงานต่าง ๆ”

กะเสาะห์ บอกว่า “หากมีงานทำในชุมชน ก็ไม่อยากไปทำงานข้างนอก แต่ที่ต้องไปเพราะไม่ไหว และต้องสู้ เพื่อมีรายได้เลี้ยงดูลูก ๆ เราไปรับใช้กันจริง ๆ เรามีนาแต่เราไม่มีอะไรจะกิน ต้องไปรับจ้างเพื่อนบ้านกิน ... ได้ยินเพื่อนบ้านหลายคนบอกว่า ... คนบ้านกลางขี้เกียจ มีนาทำแต่ไม่ทำ ต้องทิ้งลูกไปทำงานมาเลเซีย”

กล่าวโดยสรุป คือ การสร้างงาน สร้างอาชีพในชุมชน คือ ทางออกที่ทุกคนต้องการรวมทั้งผู้หญิงบ้านกลาง เพื่อให้มีอาชีพและรายได้สำหรับเลี้ยงครอบครัว และอยู่ในชุมชน ได้เลี้ยงดูลูก หลานด้วยตนเอง เพื่อให้ได้รับการศึกษา และมีคุณภาพชีวิตที่ดี ... นอกจากนี้ คนในชุมชนและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องคงต้องคิดอย่างจริงจังกับการจัดการพื้นน้ำร้างที่มีอยู่เป็นจำนวนมากและระบบชลประทานที่ไม่ใช่ทางระบายน้ำเท่านั้น แต่ต้องสนองตอบต่ออาชีพของคนในชุมชนอย่างแท้จริง

(2) ทำขนมหม้อแกง

ขนมหม้อแกงเป็นขนมที่ทำกันมามากกว่า 50 ปี สืบทอดกันมาจากรากอดีตจนถึงปัจจุบัน เป็นขนมที่มีในทุกเทศกาล เป็นขนมที่สามารถทำเป็นของฝากจากบ้านกลาง ช่วย สร้างรายได้ให้หมู่บ้าน จุดเด่นในการทำขนมอยู่ที่ วัตถุดิบ ซึ่งใช้วัตถุดิบในท้องถิ่น คือ ข้าว น้ำตาล และมะพร้าว โดยเฉพาะข้าวสารจะปลูกเอง มะพร้าวไม่ต้องซื้อ ตลาดของขนมหม้อแกงอยู่ที่ ตลาดนัดในท้องถิ่น ซึ่งมีทุกวันจึงมีพ่อค้ามารับทุกวัน รวมทั้งส่งขายให้ร้านน้ำชาหรือขายตามรถขายปลาเคลื่อนที่ ในหมู่บ้านกลางมีผู้ทำขนมนี้ขาย 3-4 ราย รายได้ของผู้ผลิตเฉลี่ย 3,000 บาทต่อเดือน ปัญหาที่พบคือขนมไม่สามารถเก็บได้นาน ผู้ผลิตมีความต้องการพัฒนาให้ขนมของตนรักษาคุณภาพความอร่อยของขนมหม้อแกงให้อยู่ได้หลายวัน นอกจากนั้นกลุ่มผู้ผลิตยังใส่สีผสมอาหารที่เป็นสีเขียวเข้ม ทำให้ขนมดูไม่น่ารับประทาน

(3) กลุ่มส่งเสริมอาชีพตัดเย็บเสื้อผ้าสตรี

เนื่องจากนางเจ๊ะเสาะ มะยูโซ๊ะ ผู้เป็นประธานกลุ่มในปัจจุบันเป็นผู้ว่างงานไม่มีงานทำและไม่รู้จะทำอะไร แต่ว่าตัวเองเป็นผู้ที่มีความสามารถในการตัดเย็บเสื้อผ้าได้ไม่ว่าจะเป็นเสื้อผ้าสตรีหรือเสื้อผ้าบุรุษประกอบกับเคยไปใช้ชีวิตที่เมกะมาแนกว่า 20 ปี ซึ่งก็นับว่าเป็นผู้ที่มีความเชี่ยวชาญในการตัดเย็บเสื้อผ้าพอตัว และคิดอยากเป็นวิทยากรสอนตัดเย็บให้กับคนในชุมชนหรือคนที่สนใจแต่ทั้งนี้ก็ยังไม่สามารถสอนได้เพราะไม่มีประกาศนียบัตรประกอบวิชาชีพจึงไม่สามารถเปิดสอนได้ จึงตัดสินใจไปสมัครเรียนที่กรมแรงงานเพื่อเพิ่มศักยภาพทางวิชาชีพให้กับตนเองและได้ไปเรียนที่โรงเรียนอาชีวะกับ

อาจารย์ศรีมี จนสอบเป็นวิทยากรได้จากทั้งหมด 300 คน และผู้ที่สอบได้จำนวน 188 คน และเจ๊ะเสาะก็ได้เป็นหนึ่งในนั้นเมื่อได้เป็นวิทยากรแล้วก็มีเปิดสอนให้กับผู้ที่สนใจ ในช่วงแรกมีแค่ 4-5 คน โดยที่สอนไปด้วยและได้ให้ปฏิบัติโดยที่วิทยากรเป็นผู้ติดต่อหานายทุน และเป็นผู้ออกแบบเสื้อด้วย หลังจากนั้นก็ได้ชักชวนเพื่อนสมาชิกที่ว่างงานมารวมกลุ่มกันเมื่อเดือนพฤษภาคม 2549 ปัจจุบันมีสมาชิกทั้งหมด 10 คนมานั่งทำงานร่วมกันอยู่ที่อาคารอเนกประสงค์ในโรงเรียนตาดีกาประมาณ 5 คน และคนที่เย็บอยู่ตามบ้านอีก 5 คน

กลุ่มจะตัดเย็บเครื่องแต่งกายมุสลิม โดยแหล่งที่มาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต มาจากข้างนอกเป็นของนายทุนที่ตลาดปัตตานีจำนวน 3 รายนำมาให้ ส่วนเครื่องมือ อุปกรณ์ ได้รับงบประมาณช่วยเหลือจาก องค์การบริหารส่วนตำบล สำหรับค่าซ่อมแซมบำรุงจักรและจัดซื้ออุปกรณ์ที่จำเป็นเช่น ด้าย เข็ม มีการออมจากสมาชิกเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายส่วนนี้ สำหรับการบริหารจัดการกลุ่มนั้นประธานจะเป็นผู้ดูแลทั้งหมด รวมทั้งการติดต่อกับนายทุน มีการประชุมปีละสองครั้ง เพื่อปรึกษากันเรื่องการจัดสรรผลประโยชน์ ผลผลิตกันที่กลุ่มผลิตได้จะประกอบด้วยเสื้อทรง - เสื้อยาว - เสื้อญูเบาะ เป็นต้นโดยประธานจะเป็นผู้ออกแบบ และตัด จากนั้นจึงส่งให้สมาชิกเย็บ สำหรับสมาชิกนั้นใครเย็บมากก็จะได้ค่าตอบแทนมาก ค่าตอบแทนที่ได้สูงสุดวันละ 180 บาทต่อวัน แต่กลุ่มจะส่งผลผลิตให้นายทุนทุกวันพฤหัสบดี คิดเป็นรายได้ครั้งละประมาณ 8,000 บาท ประธานจะเป็นผู้ทำบัญชีรายได้ของกลุ่ม สมาชิกจะเบิกเงินไปใช้ตามความจำเป็น ส่วนที่เหลือจึงนำมาแบ่งกันปีละครั้ง สำหรับการเพิ่มสมาชิกใหม่นั้นกลุ่มยังไม่เพิ่มจำนวนสมาชิกเพราะมีตลาดที่จำกัด และทักษะการผลิตก็ค่อนข้างยาก ผู้ผลิตจะต้องได้รับการฝึกฝนเสียก่อนจึงจะทำได้ ถ้าผลผลิตที่ออกมาไม่ได้คุณภาพตามที่นายทุนต้องการ ก็ต้องแก้ไขให้ได้เพราะเวลาสินค้าไม่ได้คุณภาพเพียงตัวเดียวพอค่าจะยกเลิกการรับซื้อทั้งหมดจึงต้องกลุ่มจึงต้อง เข้มงวดกับงานมาก สมาชิกที่จะเข้าร่วมกลุ่มจึงต้องมาเรียนกับประธานก่อนโดยที่ประธานจะสอนให้ฟรี และจะหยุดสอนในช่วง 3 เดือนก่อนถึงวันขาย **สิ่งที่กลุ่มต้องการการสนับสนุนคือต้องการมีจักรแฮกริมเพิ่ม ต้องการพัดลม และต้องการขยายอาคารให้ใหญ่กว่าเดิม หรือเป็นศูนย์ที่มีมาตรฐานพร้อมสำหรับการทำงานมากกว่านี้**

(4) ทำขนมจีน

เนื่องจากอาชีพทำขนมจีนเป็นอาชีพหนึ่งที่กลุ่มผู้หญิงสนใจทำ แต่ยังขาดเครื่องมือและเงินทุน หมุนเวียนคณะวิจัยจึงได้สำรวจความคิดเห็นเพิ่มเติมจาก “กะเยาะห์” หนึ่งในสมาชิกผู้ริเริ่มการคิดที่จะทำกลุ่มทำขนมจีนว่าจะมีความเป็นไปได้หรือไม่ในการส่งเสริมต่อไป ก็ได้รับคำตอบที่หนักแน่นว่า “ มีความเป็นไปได้ เนื่องจาก ข้าวสารไม่ต้องซื้อหรือถ้าซื้อก็ซื้อข้าวสารในหมู่บ้านเรา ไม่ไกล และหาได้ไม่ยาก ข้าวสารที่จะทำขนมจีนได้ดี คือข้าวสารเก่า สถานที่ไม่มีปัญหาเพราะมีอยู่แล้ว ข้าวสารในชุมชนมีเพียงพอ เราไม่ได้ทำเป็นโรงงานแต่คิดเรื่องการสร้างงาน สร้างรายได้ให้แก่สมาชิกกลุ่ม และสามารถผลิตพอจำหน่ายสำหรับตลาดในชุมชน เช่น ตลาดนัด ที่รองรับสินค้าเราได้ สถานที่ที่จะใช้จะไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในชุมชนจากการผลิตขนมจีน เนื่องจากอยู่ไกลจากชุมชนมาก” เรื่องทักษะการผลิต กะเยาะห์บอกว่า “ตนเองเคยมีประสบการณ์แต่เคยทำกับมือ ซึ่งมีเทคนิคอยู่แล้ว แต่ต้องการใช้เครื่องทุ่นแรงในบางขั้นตอน พร้อมทั้งมีตลาดแน่นอนอยู่แล้ว สำหรับงบประมาณด้านการจัดหา จัดซื้อเครื่องจักร นั้น ซึ่งตอน

จัดเวทีสรุปบทเรียน เราต้องการทุนเพื่อมาจัดซื้อเครื่องจักร ส่วนสถานที่เราจะใช้โรงปุ๋ยของชุมชน ซึ่งมีอยู่แล้ว แต่ต้องการเครื่องทุ่นแรงเพิ่มยังขาดงบประมาณในส่วนนี้ แต่การทำอาชีพทำขนมจีนให้เป็นอาชีพ มีความเป็นไปได้ เพราะมีตลาดรองรับอยู่แล้ว เพราะเคยทำกับมือแล้ว ทำไม่ไหว มั่นใจว่ามีตลาดรองรับ ข้าวสารก็สามารถหาซื้อได้จากคนในชุมชน คิดว่ามีปริมาณเพียงพอสำหรับการทำขนมจีนของกลุ่ม 15 คน ของพวกเรา”

สำหรับเรื่องตลาดนั้น “เมะซอ” ให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่าตลาดที่กลุ่มสตรีคาดว่าจะส่งขนมจีนไปขาย คือ ตลาดนัดในพื้นที่ใกล้เคียง ที่อยู่ไม่ไกลจากหมู่บ้าน และมีทุกวันคือ

วันจันทร์ ตลาดน้ำบ่อ(ห่างไป 12 กิโลเมตร)

วันอังคาร ตลาดท่าข้าม(ห่างไป 2 กิโลเมตร)

วันพุธ ตลาดปาลัส (ห่างไป 12 กิโลเมตร)

วันพฤหัสบดี ตลาดตาเบะ (ห่างไป 13-14 กิโลเมตร)

วันศุกร์ ตลาดบ้านกลาง

วันเสาร์ ตลาดปะนาละ (ห่างไป 2 กิโลเมตร)

วันอาทิตย์ ตลาดปาลัส (ห่างไป 12 กิโลเมตร)

(5) ทำข้าวเกรียบ

การผลิตข้าวเกรียบเป็นอีกอาชีพหนึ่งที่ชุมชนบ้านกลางเสนอความสนใจที่จะรวมกลุ่มกันเพื่อพัฒนาเป็นอาชีพในหมู่บ้าน คณะวิจัยจึงได้สอบถามความคิดเห็นเพิ่มเติมว่าจะมีความเป็นไปได้อย่างไรในการทำอาชีพนี้โดยพิจารณาจากทรัพยากรในชุมชน การตลาดและ ทุนเดิมที่มีอยู่ในชุมชน ซึ่งก็ได้รับคำอธิบายจาก “กะนะห์”และคนอื่น ๆ ว่า “ เรื่องทรัพยากรสามารถจัดหาปลาเพื่อทำข้าวเกรียบได้ ส่วนกลุ่มเป้าหมายที่จะมาเป็นสมาชิกเพื่อเรียนรู้การทำข้าวเกรียบก็สามารถมาเรียนได้ เพราะคนที่นี้มีอาชีพรับจ้างทำปลากระดัก แกะปลาอยู่แล้ว ส่วนตลาด ไม่กังวลเนื่องจากเราผลิตเป็นกลุ่มเล็ก ๆ และทำขายในหมู่บ้านได้ คนที่จะมาทำอาชีพนี้ ทำได้ไม่ทุกครัวเรือน หมู่บ้านอยู่ไกลจากอำเภอปะนาละ จึงสามารถส่งไปยังตลาดหมู่บ้านอื่น ๆ ได้ ตลาดบ้านมิเยะ มีตลาดทุกวัน ยกเว้นวันศุกร์วันเดียวเท่านั้น” “ มีคนที่มีความรู้ทักษะการทำข้าวเกรียบอยู่แล้ว และอร่อยด้วย ขายดี” สำหรับเรื่องสถานที่ตั้งกลุ่มนั้น สมาชิกในกลุ่มเพิ่มเติมว่า “ สถานที่ที่เป็นของ “กะนะห์” อยู่แล้ว และมีคนสนใจที่จะมาทำ ก็จะเปิดรับสมาชิก สำหรับอุปกรณ์ ที่กะ เคยทำ เป็นการทำด้วยมือ เท่านั้นไม่มีเครื่องจักร เช่น เครื่องบด เครื่องตัดข้าวเกรียบ” เมื่อถามต่อไปว่าถ้ากลุ่มใช้อุปกรณ์หรือเครื่องจักรมาใช้ แล้วสมาชิกจะเข้ามาทำในขั้นตอนไหนของการผลิตก็ได้รับคำตอบว่า “ทำความสะดวกปลา แต่เครื่องบดเป็นเครื่องทุ่นแรงและทำให้มีความสะดวกมากขึ้น และทำให้การผสมส่วนประกอบเสร็จเร็ว เนื้อปลาละเอียด ก้างปลาก็ถูกบดให้ละเอียดไปด้วย ใช้เครื่องตัดข้าวเกรียบทำให้ชิ้นข้าวเกรียบมีขนาดเท่ากัน” กะนะห์เพิ่มเติมประสบการณ์การผลิตข้าวเกรียบเพื่อจำหน่ายของครอบครัวตนเองว่า “เราเริ่มจากการผลิตกันเองในครอบครัว และทำด้วยมือ ขาย 10 กิโลต่อวัน และมีโรงเรือนอยู่แล้ว ที่คิดว่าเราควรรวมกลุ่มผู้หญิงในชุมชน เนื่องจากผู้หญิงในชุมชนสนใจเข้ามาเป็นสมาชิกและมีรายได้ มีอาชีพ จากการทำอาชีพนี้ จำนวน 15 คน ดังนั้น ต้องการเปิดเป็นศูนย์เรียนรู้การทำ

ข้าวเกรียบในชุมชน และเพิ่มผลผลิตให้มากขึ้น นอกจากนี้เรามีตลาดในชุมชนอยู่แล้ว ซึ่งเฉพาะครอบครัว กระนั้นก็ขายได้วันละ 10 กิโล ขายหมดและขายดีด้วย บ้านกลางเป็นจุดกึ่งกลางของชุมชน สามารถไปขายในตลาดใกล้เคียงได้ และคิดว่าหากสมาชิกมาทำงาน มีรายได้ ดีกว่าอยู่เฉย ๆ นอกเหนือจากการรับจ้าง แกะปลาในแต่ละวันแล้ว ซึ่งได้รับค่าแรงถูกมาก” กระนั้น บอกว่า “ข้าวเกรียบที่จะทำมี 2 แบบ คือ แบบ กินดิบ ๆ และที่เป็นก้อน และตากแห้งบรรจุใส่ถุง เราจะได้ทำเป็นอาชีพของครอบครัวและคนในชุมชน ซึ่ง น่าจะเป็นทางออกในการแก้ปัญหาของชุมชน” กระนั้นบอกว่าเธอไม่ห่วงความรู้ในการผลิตข้าวเกรียบ เพราะ “คิดว่าการรู้คนเดียวไม่ได้ต้องให้คนอื่นรู้ด้วย ถ้าให้คนอื่นได้เท่ากับเราได้ไปด้วย” เมื่อเพิ่มสมาชิก ผู้ผลิตเป็น 10-15 คน คาดว่ากลุ่มจะผลิตข้าวเกรียบได้ประมาณวันละ 200 กิโลกรัม ซึ่งกระนั้นประเมินว่า จะต้องเงินทุนหมุนเวียนประมาณ 50,000 บาท แต่กลุ่มไม่มีเงินดำเนินการ สำหรับเรื่องตลาดนั้นเธอยืนยันว่า จะสามารถ “ขายได้หมดแต่ยังไม่ได้เงินทันที เพราะตลาดที่ขายยาวไปถึงสายบุรี ยะหริ่ง ปาลัง” ทางกลุ่ม ผู้หญิงในหมู่บ้านยังไม่เคยเสนอความคิดหรือโครงการเช่นนี้กับหน่วยงานใด ๆ เพราะเข้าไปไม่ถึงองค์กรที่เป็นแหล่งทุนและองค์กรที่สนับสนุน สำหรับเรื่องการบริหารจัดการที่จะเปลี่ยนจากกิจการที่เคยทำใน ครอบครัวมาเป็นแบบกลุ่มนั้น “กระยะห์” หนึ่งในกลุ่มผู้สนใจจัดตั้งกลุ่มทำข้าวเกรียบ อธิบายให้ฟังว่า “เห็นว่า การทำงานเป็นกลุ่มต้องไม่จ่ายเป็นค่าจ้าง ใครที่มาทำงานนำรายได้บางส่วนหักเข้ากลุ่ม จำนวนก็ เปอร์เซ็นของรายได้ตามที่กำหนดกัน และแบ่งกำไรกันทุกวันต่อครั้ง ให้วางแผนจากการประชุมกลุ่ม และมี ระบบการรายงานผลรายได้และค่าใช้จ่ายเป็นประจำ คิดว่าการดำเนินงานเป็นกลุ่มต้องทำในลักษณะนี้” สำหรับเงินลงทุนค่าจัดซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่าง ๆ นั้น ทางกลุ่มสตรีบ้านกลางยังไม่ทราบว่าต้องใช้ งบประมาณเท่าไร

3. บ้านตาวา ตำบลบางตาวา อำเภอหนองจิก จังหวัดปัตตานี

3.1 ข้อมูลพื้นฐานชุมชน²⁴

ชุมชนบางตาวาสันนิษฐานว่า ตั้งถิ่นฐานมานานกว่า 150 ปี ในปัจจุบันชุมชนบางตาวาเดิมได้แยก ออกเป็น 2 หมู่บ้าน คือ บ้านปากบางตาวาหมู่ที่ 1 และบ้านบางตาวาหมู่ที่ 2 อยู่ในเขตอำเภอหนองจิก จังหวัดปัตตานี ห่างจากตัวเมืองประมาณ 10 กิโลเมตร ชุมชนบางตาวาในหมู่ที่ 2 มีประชากรทั้งหมด จำนวน 1,620 คนแบ่งเป็น ชาย 822 คน หญิง 798 คน การใช้ภาษาจะใช้ภาษามลายูท้องถิ่น ประชากรเกือบ ทั้งหมดนับถือศาสนาอิสลาม มีครอบครัวที่นับถือศาสนาพุทธเพียงครอบครัวเดียว

คำว่าบางตาวา มาจากชื่อเดิมในภาษาวิวว่า “คลอลอไอรตาวา คลอลอ” คลองไอร หมายถึง น้ำ และตาวา หมายถึง จืด รวมแล้วมีความหมายว่า คลองน้ำจืด เนื่องจากสมัยก่อนพื้นที่แถบนี้มีความอุดม สมบูรณ์ เพราะได้น้ำจากแม่น้ำปัตตานีซึ่งเป็นแม่น้ำสายหลักสายหนึ่งในภาคใต้ตอนล่าง

²⁴ ข้อมูลพื้นฐานชุมชนและข้อมูลการประกอบอาชีพของบ้านบางตาวานี้เรียบเรียงจากรายงานวิจัย “โครงการวิจัยกัมปงเพื่อ เสริมสร้างศักยภาพชุมชนท้องถิ่น 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ของประเทศไทย” คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี

ตำบลบางตาหลวง ก่อตั้งขึ้นเมื่อประมาณ พ.ศ. 2465 โดยชาวรัฐกลันตัน ได้ล่องเรือมาทำการประมงที่ปากอ่าวบางตาหลวงและได้ขึ้นบกที่นี่ เพื่อพักผ่อนชั่วคราวเพราะเป็นที่ที่มีความปลอดภัยมีความอุดมสมบูรณ์ทางทรัพยากรธรรมชาติ เช่น สัตว์น้ำ ป่าชายเลน และต้นมะพร้าว ฯลฯ ทางทิศตะวันตกมีสภาพเป็นหาดทรายขาวน้ำทะเลใสสะอาดเหมือนสีคราม มีความร่มรื่น สมัยก่อนมีพื้นที่ที่ยื่นลงไปในทะเลห่างจากปัจจุบันประมาณ 3 กิโลเมตร แต่เกิดน้ำท่วมใหญ่ ซึ่งชาวบ้านเรียกว่า น้ำท่วมแดง ทำให้พื้นที่ดินจมหายไปจากเดิม ต่อมาชาวประมง รัฐกลันตัน ได้ล่องเรือมาที่ปากอ่าวบางตาหลวงอีกครั้ง หลังจากน้ำท่วมได้ลดลงและได้อพยพครอบครัวมาตั้งรกรากที่นี่ มีลูกหลานสืบสายกันมาจนถึงปัจจุบัน

การกัดเซาะชายฝั่งและการเปลี่ยนแปลงของกระแสไหลเวียนของน้ำซึ่งเกิดขึ้นภายในอ่าวทำให้ชาวบ้านบางตาหลวงต้องอพยพลอยร่นเข้ามาชายฝั่งเรื่อยๆ นับเป็นครั้งที่ 3 แล้ว สภาพพื้นที่ของหมู่บ้านที่ย้ายมาครั้งหลังสุดนี้ มีลักษณะเป็นป่าชายเลนเสื่อมโทรม มีดินแข็งขึ้นอยู่มากและมีดินโก่งก้างขึ้นปะปนบ้าง นอกจากนั้นเป็นทุ่งนา ดงมะพร้าว และหนองน้ำซึ่งมีกกและจุดขึ้นปะปนอยู่ ปัญหาอันเกิดจากการกัดเซาะของน้ำทะเลนั้นในปัจจุบันได้รับการช่วยเหลือสนับสนุนจากกรมโยธาธิการ โดยที่กรมโยธาธิการนำคอนกรีตที่มีรูปทรงสี่เหลี่ยมหรือชาวบ้านเรียกว่า “ตุ๊กตาญี่ปุ่น” มาวางกันเพื่อลดความแรงของคลื่น ก่อนหน้านั้นชาวบ้านได้สร้างกำแพงบริเวณชายฝั่งทะเลทอดยาวไปถึงหมู่บ้านบางตาหลวงหมู่ที่ 2 ซึ่งมีความยาวประมาณ 800 เมตร แต่ก็ไม่ได้ผลมากนัก เพราะกำแพงเกิดการแตกร้าว ต่อมาได้มีวิศวกรจากกรุงเทพฯ มาเสนอการทำคอนกรีตตุ๊กตาญี่ปุ่นมาวางกัน สาเหตุที่เรียกว่าตุ๊กตาญี่ปุ่น เพราะได้ไปศึกษาดูงานจากประเทศญี่ปุ่น ตุ๊กตาญี่ปุ่นนี้สามารถลดการกัดเซาะของน้ำทะเลได้ นอกจากนั้นกรมชลประทานได้นำเอาหินที่มีขนาดใหญ่มาวางกันเพื่อลดแรงปะทะของน้ำทะเลโดยเรียงหินระยะทาง 100 เมตร เข้าหาแนวชายฝั่งทะเลซึ่งทางชายฝั่งทะเลหมู่บ้านบางตาหลวงหมู่ที่ 1 มีอยู่ 3 จุด และชายฝั่งหมู่บ้านบางตาหลวงหมู่ที่ 2 มีอยู่ 2 จุด แต่ก็ไม่ได้ผลเท่าที่ควร

ก่อนหน้านั้นหมู่บ้านบางตาหลวงหมู่ที่ 1 เคยเป็นแหล่งที่มีทรัพยากรอุดมสมบูรณ์มาก ในอดีตเคยมีชาวต่างชาติเข้ามาเที่ยวมากมายจนพื้นที่แห่งนี้ถูกขนานนามว่า “บ่อทอง” ที่ภาษาชาววิเรียกกว่า “ตือลากอมะห์” ซึ่งหมายความว่า เป็นพื้นที่ที่มีทรัพยากรอุดมสมบูรณ์ แต่ในช่วงหลังถึงปัจจุบันนี้ทรัพยากรก็ลดน้อยลงเรื่อยๆ เช่น ป่าชายเลน ปัจจุบันเหลือน้อยมาก เนื่องจากมีการตัดไม้เพื่อปลูกป่าเศรษฐกิจของกรมป่าไม้ได้ โดยตัดไม้และปล่อยระยะเวลาไว้ก่อนระยะหนึ่ง จึงค่อยปลูกป่าทดแทน ทำให้ดินขาดความชุ่มชื้นเพราะขาดน้ำ เมื่อดินแห้งก็ทำให้สภาพดินไม่เหมาะสมกับการเพาะปลูก ส่งผลให้ต้นไม้ที่ปลูกไม่งอก หลังจากนั้นได้มีการร่วมมือกันระหว่าง นักศึกษา ทหาร กรมป่าไม้ ช่วยกันปลูกป่าทดแทน แต่ผลที่ได้ก็คือต้นไม้ที่ปลูกนั้นไม่งอก บางส่วนก็เจริญเติบโตแล้ว แต่มีสัตว์เลื้อยของชาวบ้านมากัดกิน ในปัจจุบันพื้นที่สงวนทั้งหมดมีประมาณ 1,500 ไร่ รวมพื้นที่ว่างเปล่า สมัยก่อนมีนายทุนมาเสนอทำนาถุ้งแต่ชาวบ้านไม่เห็นด้วยเนื่องจากชาวบ้านมีความต้องการที่จะฟื้นฟูป่าชายเลนให้กลับมาที่มีความอุดมสมบูรณ์ จึงมีการประท้วงเพื่อขอสิทธิ การสงวนสิทธิการใช้ป่าชายเลนนี้ช่วยทำให้ชาวบ้านรอดพ้นจากการที่นายทุนจะมาทำนาถุ้งในพื้นที่ดังกล่าว

3.2 การประกอบอาชีพ

หมู่บ้านบางตาหลวง ลักษณะพื้นที่เป็นที่ราบชายฝั่งทะเล สภาพดินเป็นหาดเลนโคลน เนื่องจากอยู่ในแนวบริเวณปากแม่น้ำปัตตานี มีพื้นที่เป็นป่าชายเลน มีทะเลหลวงทางด้านทิศเหนือ ส่วนบริเวณตอนกลางของตำบลมีคลองกาแลกูโบไหลผ่าน แบ่งแนวเขตระหว่างหมู่ที่ 1 และหมู่ที่ 2 ลักษณะภูมิประเทศดังกล่าวเหมาะแก่การทำประมงชายฝั่ง เช่นการเลี้ยงกุ้งกุลาดำ และเลี้ยงสัตว์ แหล่งน้ำทางธรรมชาติที่สำคัญ ได้แก่ คลองกาแลกูโบ ซึ่งใช้ประโยชน์ในการคมนาคมทางน้ำ โดยใช้เป็นสถานที่จอดเรือของชาวบ้าน ชาวบางตาหลวงประกอบอาชีพด้วยการทำประมง ซึ่งเบโชะ ผู้นำชาวประมงคนหนึ่งของบางตาหลวงกล่าวว่า “คนในบางตาหลวงซื้อทุกอย่าง ไม่ว่าจะเป็นข้าว น้ำ หรือสบู่น้ำยาล้างจานที่นั่นที่ไม่ต้องซื้อ”

ผู้ที่ทำการประมงในหมู่บ้านบางตาหลวงส่วนใหญ่จะเป็นผู้ชายวัยกลางคน อายุประมาณ 40 ขึ้นไป แต่ก็มีบ้างที่เป็นวัยรุ่นชาย และเป็นผู้หญิงวัยกลางคนอายุประมาณ 35 ขึ้นไป ซึ่งจะออกเรือไปพร้อมกับสามี เพื่อช่วยถืออวนและแบ่งเบาภาระหน้าที่ของสามีในการออกเรือหาปลา ในแต่ละครั้งภายในเรือลำหนึ่งจะต้องใช้คนประมาณ 2-3 คน บ้านบางตาหลวงมีหมู่ที่ 1 มีคนที่ยึดอาชีพประมง 191 คน มีเรือเป็นของตนเอง จำนวน 120 ลำ ทำการประมงแบบพื้นบ้าน จับสัตว์น้ำใกล้ชายฝั่ง และบริเวณป่าโกงกาง เสร็จจากการละหมาดซุบฮิเวลาประมาณ 05.00 ชาวประมงจะออกทะเลหาปลา ช่วงที่ได้ปลามากก็จะกลับเข้าแต่ตามปกติจะกลับประมาณ 10.00 น. หลังจากนั้นส่วนใหญ่ผู้ชายและหัวหน้าครอบครัวก็จะไปกินน้ำชาที่ร้าน ส่วนผู้หญิงก็จะอยู่ที่บ้านคอยแกะ สัตว์น้ำที่ได้จากทะเล และทำอาชีพเย็บปักถักร้อย หรือทำขนม

ในอดีตชาวประมงส่วนใหญ่ใช้เรือพายในการทำประมงในคลองบริเวณป่าชายเลนโดยการทอดแห และวางอวนที่บริเวณชายฝั่ง เมื่อมีเรือผสมหรือเรือลูกครึ่งซึ่งใช้เครื่องยนต์ย่นมำ 5 แรงม้า และเรือเครื่องยนต์ฮอนด้า 5.5 -8 แรงม้ามาใช้ ทำให้สามารถออกเรือไปวางอวนได้ไกลขึ้น โดยออกจากฝั่งไปประมาณครึ่งชั่วโมง ซึ่งเรือประเภทนี้จะมีได้เฉพาะชาวบ้านที่มีทุนเพียงพอเท่านั้น เครื่องมือที่ใช้จับสัตว์น้ำก็มีความจำเพาะกับประเภทของสัตว์น้ำมากขึ้น ได้แก่ อวนเอ็นปลาจวด อวนปลาทุ และอวนปลาจาระเม็ด หากเป็นเรือที่ใช้เครื่องยนต์ชาวโกลต์เจ้าพลัง 115 แรงม้า หรือเรือที่ใช้เครื่องยนต์ย่นมำขนาด 155 แรงม้า จะออกเรือไปวางอวนได้ไกลมากขึ้น โดยใช้เวลาประมาณ 2 ชั่วโมง เครื่องมือที่ใช้จับสัตว์น้ำก็มีความแตกต่างออกไป คือ ส่วนใหญ่ใช้อวนปู อวนปลาหลังเขียว และอวนจมกึ่ง เป็นต้น

หลายปีที่ผ่านมาน้ำมันมีราคาแพงขึ้น ทำให้ต้นทุนในการทำประมงสูงขึ้นด้วย ชาวประมงหลายรายจึงต้องไปยืมเงินเจ้าเก่าซื้อน้ำมันออกทะเล แต่ผลกระทบจากการทำประมงโดยใช้อวนรุน อวนลากของคนในท้องถิ่นอื่นที่มาหาพื้นที่อ่าวปัตตานี น้ำเสียจากโรงงาน และการสร้างเขื่อน ทำให้อัตราการตายของปลาลดลง ชาวประมงของบางตาหลวงจึงจับสัตว์น้ำได้น้อยลงมาก ไม่คุ้มทุนที่ลงไป คนหนุ่มสาวจึงเริ่มหันไปทำงานรับจ้างซ่อมแหอวน หรือไปรับจ้างที่มาเลเซียแล้วส่งเงินกลับบ้าน ครอบครัวที่มีลูกไปทำงานในมาเลเซียและส่งเงินกลับมา ก็ไม่ต้องไปยืมเงินเจ้าเก่า จับปู ปลามาได้ภรรยา ก็จะนำไปขายตามตลาดนัดซึ่งมีอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงหมู่บ้าน เช่น

วันจันทร์	ตลาดจะปังติกอ
วันอังคาร	ตลาดคลองขุด
วันพุธ	ตลาดที่สี่แยกคูบง และที่นาประดู่

วันพฤหัสบดี	ตลาดท่าศาลา
วันศุกร์	ตลาดบางดาวา
วันเสาร์	ตลาดไต้รุ่งในปีตตานี
วันอาทิตย์	ตลาดท่าศาลา

จากคำบอกเล่าของจันทิมา สุขอ้อมหรือชวบางดาวามีครอบครัวที่ขายปลาเองในปัจจุบันประมาณ 20-30 ราย นอกจากการทำประมงพื้นบ้านแล้วชาวบางดาวายังนิยมเลี้ยงหอยแมลงภู่อีกด้วย โดยในรายงานของ “โครงการวิจัยกัมปงเพื่อการเสริมสร้างศักยภาพชุมชนท้องถิ่น 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ของประเทศไทย” ได้นำเสนอไว้ว่า

การเลี้ยงหอยแมลงภู่วิถีของชาวบ้านบางดาวานั้นเกิดจากการที่ชาวบ้านเห็นว่าที่หินและไม้ที่ปักไว้เพื่อผูกเรือนั้นจะมีหอยแมลงภู่มากอยู่เมื่อเวลาผ่านไปหอยแมลงภู่วิถีที่เกาะหลักไม้ที่ปักไว้ มากขึ้นและมีขนาดโตขึ้น ชาวบ้านจึงปรึกษากันเพื่อที่จะเลี้ยงหอยแมลงภู่วิถีเป็นอาชีพเสริม

ชาวบ้านเริ่มเลี้ยงหอยแมลงภู่วิถีประมาณปี พ.ศ. 2538 โดยเริ่มเลี้ยงด้วยทุนของตัวเองก่อน จากนั้นมีการทำโครงการเพื่อขอทุนในการเลี้ยงหอยแมลงภู่วิถีจากองค์การ SIF (social investment funds) เป็นโครงการของรัฐบาลซึ่งเป็นกองทุนทางสังคม จากโครงการนี้ชาวบ้านได้รับเงินสนับสนุนจำนวนหนึ่งสำหรับกลุ่มผู้เลี้ยงหอย เงินส่วนที่เหลือจากโครงการนี้จะมีการแบ่งสนับสนุนส่วนให้กับกลุ่มบ้านและผู้หญิง โดยกลุ่มแม่บ้านจะนำไปแปรรูปสัตว์น้ำ เช่น ทำปลาตากแห้ง และนอกจากนี้กลุ่มแม่บ้านอีกส่วนหนึ่งก็นำเงินที่ได้จากส่วนแบ่งมาตัดเย็บเสื้อผ้า

แต่ก่อนกลุ่มผู้เลี้ยงหอยจะเป็นผู้สูงอายุ และกลุ่มเยาวชน การเลี้ยงหอยแมลงภู่วิถีในครั้งนั้นมีการเลี้ยงกันเป็นกลุ่มๆละ 10 คน ผลกำไรที่ได้รับจากการเลี้ยงหอยแมลงภู่วิถีจะแบ่งให้ชุมชน 10 % เข้าเครือข่าย 10 % และแบ่งสรรกัน 80 % จนกระทั่งปี พ.ศ. 2541 มีชาวบ้านได้แยกกลุ่มไปทำธุรกิจส่วนตัวทีละคน จนสุดท้ายจึงเป็นการเลี้ยงแบบไม่มีการรวมกลุ่มอีกเลย (ผู้ให้ข้อมูล นายอะ โกะ สะมะแอ ที่อยู่ 24 ม.1 ต.บางดาวา อ.หนองจิก จ.ปัตตานี)

โดยสรุปการประกอบอาชีพที่สำคัญของชาวบางดาวา คือการทำประมงพื้นบ้าน และการไปรับจ้างทั้งในเมืองปัตตานี และในประเทศมาเลเซีย

3.3 ข้อมูลอาชีพสตรี

ชาวบ้านบางดาวาส่วนใหญ่ประกอบอาชีพประมงเป็นอาชีพหลักส่วนอาชีพเสริมเป็นงานรับจ้าง ผู้หญิงบ้านบางดาวาจะช่วยสามีแกะ ปู ปลาเมื่อสามีกลับมาจากออกรเรือ และนำปู ปลาที่หามาได้ไปจำหน่าย นอกจากนั้นผู้หญิงก็จะมีอาชีพรับจ้างเช่นงานรับจ้างปะอวนในเมือง หรือไปทำงานที่ร้านอาหารที่มาเลเซีย อาชีพอื่น ๆ ก็มีที่เกี่ยวพันกับสภาพของทรัพยากรท้องถิ่น เช่นการทำปลาแห้ง กุ้งแห้ง และข้าวเกรียบปลา มีการรวมกลุ่มเพื่อทำกิจกรรมด้านอาชีพ เช่นกลุ่มประดิษฐ์ด้วยมือ ทำขนม และกลุ่มปลาแห้งเป็นต้น

(1) รับจ้างซ่อมอวน

เมื่อถึงหน้ามรสุมชาวบ้านบางตาโคโดยเฉพาะผู้หญิงจะออกไปรับจ้างทำงานปะอวนในเมืองประมาณ 40-60 คน รอกายะ มะเซ็ง แม่ของลูกสามคน เด็กสาวชื่อโสธยา นาแวน และจันทิมา สุขอ้อม หรือขวัญ จากกลุ่มเยาวชน เป็นผู้ให้ข้อมูลอาชีพรับจ้างซ่อมอวนนี้

รอกายะ มะเซ็ง มีอาชีพเป็น แม่บ้าน ทำงานบ้าน ปลุกผัก สามีจะออกทะเล และกลับมาจากทะเลประมาณ 9 โมงเช้า (ออกทะเลตั้งแต่ตี 4 ไปครั้งละ 5-6 ชั่วโมง) เธอจะช่วยสามีแกะปลาที่ติดอวนบนเรือที่จอดที่ฝั่งไม่ไกลจากบ้าน ลูก ๆ ก็จะไปช่วยพ่อแกะปลาออกจากอวนทุกวัน “เมื่อเห็นสามีกลับมา เราจะเดินออกจากบ้านมาเรื่อย ๆ จนถึงที่จอดเรือ เราจำเรือสามีได้ แกะปลาเสร็จ จะมีแม่ค้ามารับซื้อ เป็นแม่ค้าในหมู่บ้านเราทำงานก็ชั่วโมง ไม่นาน เพราะหากปลาติดอวนน้อย สามีก็แกะปลาบนเรือกลางทะเลขณะที่สาวอวนขึ้นเรือกลางทะเล ส่วนใหญ่ถ้าแกะเองจะได้ประมาณ 1 กะปะ หรือ 1 เข่ง แต่ถ้ายกอวนขึ้นมาแล้วปลาเยอะจะเอากลับมาแกะที่บ้าน จะได้ช่วยกันแกะหลายคนทั้งพ่อ แม่ ลูก เพราะจะเร็วกว่า ช่วงเช้าช่วยทำงานสามีประมาณ 2 ชั่วโมง แล้วเอาไปขายกับแม่ค้าในหมู่บ้าน เพื่อขายให้กับเพื่อนบ้านคนอื่น ๆ หลังจากนั้น ถ้ามีงานอื่น ก็ทำต่อ ถ้ามีอวนปูของคนอื่น ก็รับจ้างแกะปู²⁵ กิโลละ 2 บาท แต่ช่วงหลายเดือนที่ผ่านมาไม่มีอวนปู ซึ่งโดยปกติผู้หญิงแถวนี้รับจ้างแกะปู แกะขยะออกจากอวน แกะทุกอย่างที่ติดอยู่กับอวนใส่ในแข่งชั่งกิโล ๆ ละ 2 บาท ชั่งพร้อมกันหมด รายได้ขึ้นอยู่กับปริมาณปูที่ติดอวนหรือขยะที่ติดอวนมา ถ้าเยอะจะมีรายได้เยอะ เคยได้มากที่สุด 700-800 บาทต่อวัน ทำ 2 คนกับสามี” รอกายะเล่าเพิ่มเติมว่า ตั้งแต่ลูกคนสุดท้องอายุได้ 3 เดือนก็มานั่งรับจ้างแกะปูที่ชายทะเลแล้ว เอาลูกใส่เปลและแม่ก็แกะปู พ่อก็แกะ เธอเป็นคนบนบก แกะปูไม่เป็น แต่มีความชำนาญได้เพราะเรียนรู้จากการทำงาน และเป็นคนที่แกะได้เร็วกว่าทุกคน เพราะการฝึกฝน แกะทุกวัน ต้องขยัน เธอต้องการมีรายได้ ไม่อยากอยู่เฉย ๆ ต้องเลี้ยงลูก 3 คน ตี 4 ต้องตื่นแล้ว ถ้าสามีไปยกอวน จะออกไปรับสามีตอนกลับจากทะเล ตื่นขึ้นมาซักผ้า ล้างจาน ทำกับข้าวให้เสร็จ ช่วงที่ลูกนอนอยู่ ต้องทำงานเบา ๆ ไม่เสียงดังกลัวลูกตื่นงานยังไม่เสร็จ ต้องทำงานให้เสร็จก่อนลูกตื่น ถ้าทำงานบ้านไม่เสร็จก็ไม่ลงไปทำงานรับจ้างอื่น มีครอบครัวที่รับจ้างแกะปูไม่กี่คน ไม่มีใครอยากทำ เพราะเป็นงานที่สกปรก มีหญ้าพิษ บางคนแพ้เป็นผื่น คัน เพราะฉะนั้นจะมีคนส่วนน้อยที่จะสามารถรับจ้างทำงานนี้ได้ เรือปูขึ้นมา 4-5 ลำ คนแกะอวนปูมีอยู่ 4-5 คน เป็นคนหน้าเดิม ๆ ต้องรีบแกะเพื่อจะได้ไปรับจ้างเจ้าอื่นอีก สำหรับสาว ๆ กับงานแกะปูนั้นรอกายะบอกว่า “สาว ๆ แถวนี้นี้ไม่มีใครอยากแกะอวนปู เขาเข้าไปทำงานในเมือง เพราะอยู่ในร่ม เช่น ปักอวน”

เมื่ออวนปูหยุดประมาณ 6 เดือนรอกายะก็ไปรับจ้างซ่อมอวนในเมือง การจะไปทำงานรับจ้างซ่อมอวนจะเริ่มจากจะมี “หัวหน้า” เป็นคนในหมู่บ้านและเป็นพนักงานในโรงงานแหอวนมาชักชวนคนอื่น ๆ ในชุมชน รอกายะอธิบายให้ฟังว่า “ก็ไม่เชิงเป็นโรงงาน แต่เป็น “บ้าน” และได้ขึ้นอยู่กับหน่วยงานใดทั้งสิ้นเป็นของเจ้าแกเรือ เมื่อเจ้าแกเรือออกเรือพาณิชย์ เขาเอาอวนขึ้นมา และตรวจพบว่าอวนขาด เขาก็เอา

²⁵ การรับจ้างแกะปู หมายถึงการแกะปูออกจากอวน ซึ่งเป็นปูน้ำลึกจากการทำประมงน้ำลึก ถ้าเป็นปูที่ได้จากกาทำประมงน้ำตื้น ครอบครัวชาวประมงมักจะแกะออกจากอวนกันเอง ไม่จ้างผู้อื่น-ละม้าย มานะการ

มาซ่อม จะหา “นายหน้า”²⁶ หรือพนักงานประจำและนายหน้าไปบอกกับลูกน้องอีกคนหนึ่งที่เป็นคนในหมู่บ้านนี้ วันนี้มีงานเข้ามาเป็นอวนของเรือลำนี้ซื้อนี้ พวกเราก็มารวมกันไป เขาบอกว่าต้องการคน 30 คน เอาคนหมู่บ้านนี้จำนวนเท่าไร “ตาราง”²⁷ คือ คนที่เช็ควนที่วัดขาด ชำรุดมากน้อยแค่ไหน แปลว่า “ตาราง” เป็นคนเช็ควนว่ามีรูขาดตรงไหนบ้าง จำนวนมากน้อยแค่ไหน เพื่อให้รู้ว่าต้องใช้คนเท่าไรในการซ่อม” ขวัญให้ข้อมูลเพิ่มเติมเรื่องสถานที่ทำงานว่า “มันมีลักษณะเป็นโกดังติดกับแพ อยู่ในอำเภอเมือง ที่ติดกับท่าเรือแล้วแต่เจ้าของเรือจะขึ้นท่าไหน เขาก็มีหลายแห่ง โกดังนี้เป็นของเจ้าของเรือ คล้าย ๆ กับโรงยิม สถานที่ทำงานเป็นของเจ้าของเรือ ไม่ใช่ของนายหน้า เป็นของเจ้าเก่า นายหน้ามีหน้าที่จัดหาคนมาซ่อมอวน เจ้าเก่า จะบอกกับนายหน้าว่า ไปหาคนทำงานมานะ สัก 20 คน มาทำที่นี่ ไปหาในหมู่บ้าน มีคนจากหมู่บ้านอื่นไปทำด้วยเหมือนกันแต่เป็นคนที่อยู่ในหมู่บ้านติดทะเล”

จะเห็นว่ากว่าจะได้ไปทำงานจะต้องผ่านหลายขั้นตอนคือ จาก เจ้าเก่าเรือไปหาหัวหน้า หรือ “นายหน้า” จากหัวหน้าไปหาตาราง จากตารางจะไปหาลูกน้อง ซึ่งก็คือคนที่จะไปทำงานจากหมู่บ้าน “นายหน้าจะมีลักษณะเหมือนหัวหน้างานของเจ้าเก่าเรือ คือ นายหน้ารู้จักกับเจ้าของเรือเกือบทุกลำ แต่จะมีหลายสาย เช่น เรือแพสมบัติ “เบดิง” จะเป็นคนรับงานทั้งหมดของเรือแพสมบัติ ส่วนเรือมาลัยพร จะมีหัวหน้าอีกคนเป็นคนรับงานจากเรือมาลัยพร คือ แบ่งโซนกันว่า เรือจากเจ้าเก่านี้ หัวหน้าคนนี้เป็นคนรับงาน” การซ่อมอวนของเรือพาณิชย์นี้จะแตกต่างจากการซ่อมอวนของชาวบ้านทั่ว ๆ ไป เพราะเรือของชาวบ้านเป็นเป็นเรือประมงขนาดเล็ก เมื่ออวนตรงไหนขาดก็จะตัดทิ้งแล้วหาอวนเนื้ออวนใหม่มาปะ แต่อวนของเรือพาณิชย์ ฝืนใหญ่มาก หากเอามากองแล้วจะสูงเป็นภูเขา เป็นอวนของเรือหนึ่งลำ หัวเดียว เต็ม 1 คันรถบรรทุก เวลาเอาอวนไปลงทะเลเพื่อจับปลาจะปล่อยอวนให้ล้อมเป็นวงกลม ปลาเข้าแล้วออกไม่ได้ เหมือนทำกระชังในทะเล ถ้าอวนแตกจะแตกเป็นแนวยาว จึงต้องใช้วิธีการ “ชุน” การชุนนั้นต้องใช้เครื่องมือ หรืออุปกรณ์ที่เรียกว่า “จอบเบ”²⁸ ที่มีหลายขนาด ทุกคนต้องเตรียมไปให้พร้อม รวมทั้งมีด อีก 1 เล่ม ซึ่งเป็นอุปกรณ์ส่วนตัวที่ต้องนำติดตัวไปทุกครั้ง เพื่อใช้ตัดอวนให้มันเสมอกัน

รอกายะเล่าประสบการณ์การทำงานปะอวนในเมืองต่อว่า “ทำ ตั้งแต่ค่าจ้าง 45 บาทต่อวัน เมื่อ 30 ปีที่แล้ว เขามารวมพวกเราเพราะพวกเราเป็นคนชายทะเลหรือบ้านอยู่ติดทะเล เพราะการปะอวน ต้องฝึกฝน เรียนรู้ก่อนจึงจะทำได้ ไม่ง่าย หลายคนเรียนจากแม่ จากญาติ โดยเฉพาะขั้นตอนปิดตาอวน ไม่ให้ตาอวนบอดหรืออวนเป็นกระจุก ต้องเรียนรู้วิธีการทำ ซึ่งยาก” สำหรับรอกายะนั้นเธอเรียนการปะอวนมาจากน้องเขย ส่วนคนอื่น ๆ ก็ฝึกกันเองกับคนในครอบครัว โดยไปซื้อขุมนมาทดลองทำกับอวนเล็ก ๆ ที่มีอยู่

²⁶ “นายหน้า” มีหน้าที่จัดหาคนงานให้กับแพปลาที่ต้องการซ่อมอวน - ละม้าย มานะการ

²⁷ “ตาราง” เป็นคนควบคุมงานในเรือ แต่ไม่ใช่หัวหน้าคนงาน ตารางเป็นคนเก่ง เป็นคนเชี่ยวชาญในงาน เป็นผู้รู้เกี่ยวกับงานทั้งหมด ระหว่างที่ทำงานหากลูกน้อง หรือลูกจ้างทำอะไรไม่ได้ ตารางคนนี้จะเป็นผู้สอนหรือให้คำแนะนำ- จันทิมา สุขอ้อม

²⁸ “จอบเบ” เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการชุนอวนที่ขาด ทำด้วยพลาสติก มีหลายขนาด ราคาประมาณ 6 บาท เป็นเครื่องมือเฉพาะตัวที่คนทำงานซ่อมอวนจะต้องจัดหาไปเอง - จันทิมา สุขอ้อม

ที่บ้าน สำหรับการเดินทางไปทำงาน และสภาพการทำงานนั้น รอกายะเล่าเพิ่มเติมให้ฟัง “ ต้นตี 4 ทำงานบ้าน เตรียมข้าวห่อ จะได้ออกตอนเช้าประมาณตี 6 ไปรอรถมารับ เป็นรถเหมา” “ ตอน 6 โมงเช้า ทุกคนมารวมกันที่ร้านอาหาร รอจะออก 7.30 น. ใครมาทันก็ได้ไป ใครมาไม่ทันก็ไม่ได้ไป รถไม่รอ เพราะต้องเข้าทำงานตอน 8 โมงเช้า มีคนบางส่วนที่ไปกันเอง ขับมอเตอร์ไซด์ไป ค่ารถวันละ 20 บาท ขึ้นจากเดิม 15 บาท จะจ่ายค่ารถอาทิตย์ละ 1 ครั้ง เพราะเขาจ่ายค่าจ้างอาทิตย์ละครั้ง 6 วันเบิกครั้ง ทุกวันพฤหัสบดี วันศุกร์จะหยุดทำงาน เมื่อถึงโรงงานก็กินข้าวเข้าด้วยกัน ใครมีอะไรก็เอามากินร่วมกัน มีหยุดพักเพื่อกินอาหารว่างเป็นช่วง ๆ มีคนอาสาไปซื้อน้ำชา ไปซื้อกล้วยทอดกินไปทำไป เล่ากันฟังเรื่องต่าง ๆ ไม่เครียด” “มีรถ 2-3 คันที่รับส่งคนงานปะอวน ในช่วงที่มีงานตลอด มีคนงานประมาณ 45 คน บางครั้งนั่งคันละ 20 คน ถ้าหากเป็นหน้ามรสุม รถคันหนึ่งจะเบียดกันมากกว่าเดิม เพราะคนไปทำงานเยอะ บางครั้งรถ 3 คันไม่พอ ไปเอารถอื่นมาเสริมอีก”

การทำงานจะนั่งเป็นแถวหรือหันหน้าชนกัน ปัญหาจากการทำงานที่พบก็คือ ปวดหลัง แสบตา และเจ็บมือ ส่วนสิ่งที่กลัวและกังวลกันมากก็คือกลัวถูกมีดบาดมือในขั้นตอนของการ ตัดข้ออวนหรือผ่าข้ออวน เพราะต้องระวังให้ซ่อมเสร็จออกมาแล้วคาอวนไม่เอียง ต้องตรง การเลิกงานและกลับบ้านนั้น “ใช้สัญญาณใจกัน ทุกคนเข้าตรงและเลิกตรงเวลา มีเวลาละหมาดของตัวเอง ผู้ชายที่ไปทำก็มี มีทุกเพศ ทุกวัย บางคนมีอายุ 50 ปี ก็ยังไปทำ มีการทำงานล่วงเวลากรณีอวนต้องรีบซ่อม งานเร่ง เริ่มทำหลังละหมาดตอนเย็น ทำงานไม่กี่ชั่วโมงก็ได้รับค่าจ้างเท่าเรา ทำงานเพียง 3 ชั่วโมงเท่านั้น แต่พวกเราทำงาน 8 ชั่วโมง ได้ค่าจ้าง 145 บาทต่อวัน ในช่วงงานเร่ง บางคนนอนที่ทำงาน ที่บริเวณทำงานหรือบางแห่งให้นอนชั้น 2 ซึ่งเป็นที่สำหรับนอน” “ ถ้าแก่บางรายมีลูกน้องที่เป็นพม่า เขมรอยู่ด้วย เป็นลูกน้องเรือที่ออกทะเล เมื่อเรือขึ้นฝั่งก็มาซ่อมอวนให้เสร็จเร็ว ๆ” เมื่อถูกถามเรื่องอาหารกลางวันก็ได้รับคำตอบกลับมาว่า “อาหารกลางวัน เป็นของเราเอง เตรียมไป 2 มื้อเลย เช้า-เที่ยง มีของมาขายตลอดเวลาบริเวณที่ทำงาน” ค่าจ้างที่ได้รับจะคิดเป็นรายวัน แต่บางครั้งก็มีคนเอาอวนมาจ้างให้ทำที่บ้าน โดยคนทำจะคิดค่าจ้างเป็นผืน ๆ ละ 700-1500 บาท และมีบางคนเอางานจากโรงงานมาทำที่บ้าน ถ้าใครขยันก็จะเอางานมามาปะที่บ้าน อวนที่เอากลับมาทำที่บ้าน จะไม่เอาอวนที่ขาดเยอะ เพราะว่าถ้างานเร่งจะทำให้เหนื่อยมาก รอยากะบอกว่า “การทำงานปะคนเดียวกับการทำงานหลายคนเหนื่อยต่างกัน เพราะว่าอวนกองหนึ่งทำหนึ่งเดือนยังไม่เสร็จ ต้องใช้เวลา 1-2 เดือน เราทำงานของเราให้เสร็จในแต่ละวัน เขาไม่ได้กำหนดวันเสร็จ เพราะไม่รออวนนี้เสร็จเขามีอวนสำรองหลายผืน” คนที่เอางานกลับมาทำที่บ้านจะมีทั้งที่ยังเป็นเด็กสาวและคนมีครอบครัวแล้ว แต่ส่วนใหญ่จะเป็นคนที่มีครอบครัวแล้ว เพราะสาว ๆ นั้น ถ้าเหนื่อยมาจากทำที่โรงงานแล้ว มักจะไม่ชอบเอางานกลับมาทำที่บ้าน การเอางานมาทำที่บ้านจะได้ค่าจ้างเป็นผืน หรือให้ค่าจ้างตามรอยขาดของเนื้ออวนแต่จะอยู่ระหว่าง 700-800 บาท ถ้าขาดมากก็ได้ราคามาก ขาดน้อยราคาก็จะถูกลง เมื่อทำจนเสร็จผืนแล้วเขาก็จะเอากลับไปส่ง บางครั้งส่งงานไปแล้ว 1-2 อาทิตย์ ก็ยังไม่ได้รับเงิน บางครั้งเป็นเดือนจึงจะได้รับเงินค่าจ้าง แต่แม้จะได้รับเงินช้าอย่างไรชาวบ้านก็ไม่เคยถูกเบี้ยวค่าจ้าง

รอกายะปิดท้ายการพูดคุยครั้งนี้ว่า “ทำงานมา 2-3 ปี หยุค ๆ ทำ ๆ ไม่ได้ทำติดต่อกัน ถ้าต้องการจะหยุคก็บอกเขาว่า เราขอหยุค เพราะลูกเป็นไข้ งานปักอวนจะมีเยอะตอนช่วงหน้ามรสุม เพราะเรือพาณิชย์เอาอวนมาปะ เนื่องจากออกทะเลไม่ได้ สมาชิกครอบครัวก็ออกทะเลไม่ได้ แฟนตุ๊กที่บ้าน ตัวเองไปรับจ้างปะอวน” “ผู้หญิงที่แต่งงานแล้วบอกว่า หากมีการจ้างงานในชุมชน ก็ไม่อยากจะออกไปรับจ้างข้างนอกแต่เด็กสาวอยากออกไปทำงานนอกชุมชน เพราะการแกะปูจากอวน มันทำให้คันและแสบตามผิวหนังจากสิ่งสกปรกที่ติดมากับอวนปู”

(2) รับจ้างทำงานในร้านอาหาร ประเทศมาเลเซีย

เยาวชนโดยเฉพาะที่เป็นเด็กสาวในหมู่บ้านบางควานิยมไปทำงานที่ร้านอาหารในมาเลเซีย ซึ่งก็มีทั้งผู้ที่โชคดี ได้ทำงานเก็บเงินส่งกลับมามีบ้าน แต่บางคนก็โชคร้ายถูกจับและถูกเซ็นสภาพการทำงานและการดำรงชีวิตของคนเหล่านั้นได้ถูกถ่ายทอดผ่านประสบการณ์ของ **โสรยา นนเว** เด็กสาวอายุ 17 ปี ผู้เคยผ่านประสบการณ์ในการทำงานทั้งงานปะอวน และการทำงานในร้านอาหาร ประเทศมาเลเซีย โดยโสรยาเล่าสภาพการทำงานและการดำรงชีวิตในขณะที่เป็น “พนักงานเสิร์ฟ” ในร้านอาหาร ที่ประเทศมาเลเซียให้ฟังว่า “เมื่อเรียนจบ ป. 6 แล้วเข้าเรียนต่อชั้น ม. 1 แต่ยังเรียนไม่จบ จึงออกมาอยู่บ้านช่วยพ่อ แม่ทำงาน หลังจากนั้น เห็นเพื่อน ๆ และคนอื่น ๆ ในหมู่บ้านไปทำงานรับจ้างปะอวนในเมือง สนใจ แต่ไม่มีทักษะในการปะอวน จึงไปซื้อ “ซุน” มาฝึกปะอวนโดยมีแม่เป็นคนสอนให้ทำ เมื่อทำเป็นแล้วจึง บอกคนที่หาคนว่า สนใจไปทำงานปะอวนด้วย และทำงานปะอวนอยู่ 1 ปี ต่อมา มีพี่ที่เป็นกูกุในร้านอาหารที่มาเลเซียเป็นญาติกันมาชวน บอกว่าที่ร้านต้องการคนสนใจหรือเปล่า? ตัวเองเลยตัดสินใจว่าจะไปทำงานร้านอาหารที่ มาเลเซีย...”

เมื่อถามว่า คนที่ต้องการจะไปทำงานที่ มาเลเซียเขามีการเตรียมตัวอย่างไรบ้าง โสรยา บอกว่า “เพียงแค่เราไปทำหนังสือเดินทางหรือ passport”²⁹ รอ 1 อาทิตย์ก็ได้แล้ว จำเป็นต้องมีหนังสือยินยอมหรือรับรองจากพ่อแม่ด้วยว่าอนุญาตให้ลูกไปทำงานในร้านอาหาร³⁰ เมื่อเสร็จเรื่องเอกสาร มาเตรียมเรื่องเสื้อผ้าที่จะนำติดตัวไปด้วย... เมื่อถึงเวลาก็เดินทาง เธอบอกว่าคราวนั้นเธอเดินทางไปคนเดียว ไม่ได้มีเพื่อนคนอื่น ๆ ไปด้วย”

โสรยาเล่าว่าเธอทำงานเป็นพนักงานเสิร์ฟอย่างเดียว ในร้านมีคนไทยอยู่ 3 คน เธอต้องตื่นนอนตอนบ่าย 2 โมง กินข้าวตอน 5 โมงเย็น และกินมื้อที่ 2 ตอนเที่ยงคืน ทำงานจนถึงตี 2 ซึ่งเป็นเวลาร้านปิด หลังจากนั้นก็ช่วยกันทำความสะอาดร้านเสร็จแล้ว เมื่อตอนตี 5 ของวันรุ่งขึ้น ซึ่งเป็นเวลาตอนของเธอก็และเพื่อน ๆ เธอบอกว่า ร้านของเธอมียุคค้ามากินเยอะแต่เด็กเสิร์ฟน้อย บางทียาว 2-3 แถว จนต้องเอาโต๊ะ

²⁹ ในการไปทำงานที่ มาเลเซีย นั้น ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เช่นค่าพาหนะ ค่าเดินทาง ค่าที่พัก ขึ้นอยู่กับเจ้าแต่ละคน เจ้าแต่ละคนก็จ่ายให้ หรือบางคนก็ไปเอง รับผิดชอบค่าใช้จ่ายเอง ที่พักก็จัดหาเช่าเอง แต่ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับตนเอง เช่นสบู่ ยาสีฟัน คนทำงานต้องจัดหาเอง หากเจ็บป่วยไม่สบาย เจ้าแต่ละคนก็จ่ายให้ ในส่วนค่าจ้างบางคนก็ได้ บางคนเจ้าก็ไม่จ่ายค่าแรงเป็นรายเดือน แต่ค้างไว้หลายเดือน พอจะจ่ายทีเดียวก็นับเป็นเงินก้อน ก็รู้สึกเสียดายที่จะให้ คนทำงานบางคนจึงแก้ปัญหาโดยเบิกมาก่อนเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายส่วนตัว - จันทิมา สุขอ้อม

³⁰ โสรยาไปทำงานที่ มาเลเซียตั้งแต่อายุ 15 ปี จึงต้องให้ผู้ปกครองทำหนังสือยินยอมเพื่อทำหนังสือเดินทาง (passport) - โสรยา จามจุเรียน

เก้าอี้จากร้านข้าง ๆ มาเสริมให้ลูกค้า นี่คือ วิถีชีวิตประจำวันของพนักงานเสิร์ฟอย่างเธอ เธอกินและนอนที่ร้านของนายจ้าง ขามป่วยไข้ นายจ้างจะพาไปหาหมอและจ่ายค่ายาให้ก่อน แล้วหักจากค่าแรงทีหลัง

“พวกเราทำงานไม่เคยรู้กฎหมายแรงงานของมาเลเซียเลย เนื่องจากไม่มีหน่วยงานใดเข้ามาให้ความรู้ และด้วยเวลาการทำงาน และเวลาพักผ่อน ทำให้เราไม่มีเวลาสนใจเรื่องใด นอกจากทำงานแล้วก็นอนเท่านั้น ทำงานตลอด 3 เดือน เรามีวันหยุดเพียงวันเดียว และหยุดตรงกับวันตลาดนัดใกล้ที่พัก จึงได้มีเวลาไปเดินซื้อของ” เงินเดือนออกทุกสิ้นเดือน โดยโสธยาได้รับค่าจ้าง เดือนละ 6,000 บาท ถ้าทำ 2 เดือน เธอจะมีรายได้ 12,000 บาท ปีหนึ่ง ๆ ทำงานเพียง 8 เดือนเพราะ หยุดช่วงถือศีลอด ซึ่งช่วงนั้นเธอจะได้กลับบ้าน

สำหรับการทำงาน 30 วัน ต่อเดือน และต้องทำต่อเนื่องกัน 3 เดือน เพื่อให้มีวันหยุด 1 วัน นับว่าเป็นการทำงานที่หนักและเหน็ดเหนื่อยมาก พนักงานเสิร์ฟที่ทำงานอยู่ด้วยกันจะใช้ชีวิตโดย “นอนอย่างเดียว บางคนเหนื่อยจนหนีกลับบ้านไปเลย เบิกเงินเดือนแล้วกลับเลย หรือหากไม่กลับบ้านก็หนีไปทำงานร้านอื่นที่ทำงานเหนื่อยน้อยกว่า โดยเพื่อน ๆ เป็นคนแนะนำ หรือมาชักชวนไปทำงานที่ร้านเดียวกับตนเอง บางครั้งเจ้าของร้านมาหาแล้วชวนให้ไปทำร้านของตนเอง เพราะคนมาเลเซียทำงานเสิร์ฟน้อยมาก... บางร้านก็มีทิป แต่ร้านที่ตัวเองทำอยู่ไม่มี และไม่เคยให้เงินพิเศษไม่ว่าโอกาสใด ๆ เลย”

โสธยา บอกว่า เพื่อนบางคน แม้เป็นวันหยุดก็ไม่กลับบ้าน โดยเฉพาะคนที่มีปัญหาครอบครัวที่บ้านหรือบางคนเบื่อบ้าน หลายคนอยู่กันยาวเลย เพียงแต่ส่งเงินกลับบ้านเท่านั้น คิดถึงบ้านก็โทรศัพท์คุยกับที่บ้าน สำหรับรายได้และการเก็บเงินนั้น ได้รับคำบอกเล่าจากโสธยา ว่า “เก็บเงินได้เดือนละ 2,000 บาท จากเงินเดือน ๆ ละ 6,000 บาท รายจ่ายส่วนใหญ่จะหมดไปกับค่าใช้จ่ายในการต่อ passport ทุกเดือน เป็นค่าใช้จ่ายรวม 1,800 บาท ต่อเดือน นอกจากนั้น เป็นค่าเสื้อผ้า ค่าของใช้ส่วนตัว และค่าโทรศัพท์”

เมื่อถามว่ามีเด็กสาวในบางดาวสนใจไปทำงานในมาเลเซียมากไหม โสธยา ตอบว่า “มีเด็กสาวจำนวนไม่น้อยที่สนใจไปทำงานที่โน่น และมีแนวโน้มว่าไปกันมากขึ้นด้วย ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา มีเด็กหนุ่มสาวไปทำงานร้านอาหารในมาเลเซียอย่างน้อยปีละ 10 คน บางคนจบชั้นประถม เมื่อออกจากโรงเรียนก็ไปเลย และอยู่ กิน นอนที่ร้านเลย งานส่วนใหญ่ที่เด็กสาวไปทำเป็นงานเสิร์ฟอาหาร ก่อนจะเสิร์ฟอาหารต้องล้างจาน ทำน้ำ (น้ำดื่ม) อ่านเมนูอาหาร และทำอาหารแต่มีเพียงบางคนที่สนใจทำอาหาร”

เด็กสาวที่ไปทำงานเหล่านี้ ไปเมื่ออายุยังน้อย ขณะที่ต้องเผชิญปัญหาและทำงานอยู่กับคนแปลกหน้าพวกเขาจะจัดการการดำเนินชีวิตอย่างไร โสธยาตอบคำถามในประเด็นนี้ว่า “บางคนอยู่ไม่ได้กลับบ้านเลย บางคนก็ร้องไห้ บางคนที่ไม่ต้องการกลับอยากอยู่ต่อต้องปรับตัวหลายอย่าง ต้องทำงานวันละหลายชั่วโมง มีเวลาก็คุยกันเองบ้าง”

นอกจากนี้โสธยายังยืนยันว่า “ไม่มีเด็กสาวที่ไปทำงานร้านอาหารจากหมู่บ้านทำงานบริการอื่นนอกจากเสิร์ฟอาหาร นอกจาก มีคนหนุ่มสาวจากหมู่บ้านเดียวกันที่ทำงานด้วยกัน กลับมาแต่งงานกันแล้วกลับไปทำงานใหม่อีกครั้ง ซึ่งเห็นว่าเป็นการดูแลกันและกัน ส่วนเจ้าแก็ร้าน ไม่มีเรื่องตุ๊กตักเรื่องชู้สาวกับพนักงาน มาตรวจดูร้าน รับเงินแล้วก็กลับไป”

สำหรับประสบการณ์การทำงานในมาเลเซียนั้นโสธยาบอกสิ่งดี ๆ ที่เธอได้รับจากการไปทำงานครั้งนี้ คือ การได้อยู่กับเพื่อน ๆ ได้รู้จักคนไทยที่ไปทำงานด้วยกัน เป็นเพื่อนจากจังหวัดยะลาและถึงแม้ว่า

จะไม่ได้มีโอกาสเรียนรู้กันมากนัก เพราะทำงานหนัก ไม่มีเวลา แต่ทำงานเสร็จก็หมดแรง แต่หลังจากกลับมาอยู่บ้านแล้วก็ยังมีการติดต่อกันอยู่เสมอ นอกจากนั้นก็เป็นความภูมิใจกับการใช้เงินที่ตัวเองหามาได้ ไม่ใช่ใช้เงินของพ่อแม่

เมื่อต้องการรู้ว่ามีบางคนทำงานเป็นก๊วกในร้านอาหารหรือมีเด็กหนุ่มสาวหลายคนทำงานในร้านอาหารมานานหลายปี มีคนในชุมชนที่เป็นเจ้าของร้านอาหารของตนเองในมาเลเซียหรือไม่?

โสธยา บอกว่า “ประมาณ 5 คน หลายคนเป็นคนที่มียุติมากรรมจากบ้านแล้วไปซื้อร้าน หรือเช่าร้านทำร้านอาหารของตัวเอง มีบางรายที่ได้เต้าจากเด็กล้างจานมาเป็นเจ้าของร้าน แต่เป็นส่วนน้อย เพราะต้องทำงานหนักต่อเนื่องหลายปี จึงจะมีเงินเก็บเพื่อลงทุน ส่วนใหญ่เป็นคนมียุติมากรรมของตนเองอยู่แล้วจากเมืองไทย... แต่คนที่มีโอกาสเป็นเจ้าของร้านได้ น่าจะเริ่มจากการเป็นก๊วก มากกว่าพนักงานเสิร์ฟ เพราะก๊วกได้ค่าจ้างสูงกว่าและสามารถต่อรองได้ ค่าจ้างส่วนใหญ่อยู่ที่ 300-400 บาทต่อวัน หรือบางคนได้ 500 บาทต่อวัน แต่พนักงานเสิร์ฟต่อรองไม่ได้”

สำหรับการทำงานในร้านอาหารที่มีเจ้าของเป็นคนไทยกับเจ้าของร้านอาหารเป็นชาวมาเลเซีย การดูแล หรือการจ่ายค่าตอบแทนก็จะไม่แตกต่างกัน

ช่วงนี้เป็นช่วงที่โสธยาพักอยู่กับพ่อแม่ แต่เมื่อถามว่า เธอต้องการกลับไปทำงานที่มาเลเซียอีกหรือไม่?

โสธยา บอกว่า “ไม่อยากไปอีกแล้ว เพราะทำงานหนัก และเหนื่อยต่อเนื่องกัน อยากอยู่บ้านกับพ่อแม่สักระยะหนึ่งแล้ว ค่อยคิดเรื่องงานต่อไป...”

(3) งานประดิษฐ์ด้วยมือและทำขนม

กลุ่มงานประดิษฐ์ด้วยมือและทำขนมก่อตั้งมาตั้งแต่ปี 2547 มีนางสาวชากิยะ คือราแม เป็นประธานกลุ่มแม่บ้านของชุมชนบางดาวา เมื่อไม่ต้องไปช่วยสามีคัดปลาผู้หญิงส่วนใหญ่ก็จะประกอบอาชีพค้าขายอยู่กับบ้าน จึงพอจะมีเวลาว่างที่จะมาประกอบอาชีพเสริมเพื่อเป็นการเสริมรายได้ให้กับครอบครัว ทางหน่วยงานภาครัฐได้เข้ามาส่งเสริมให้มีการจัดกลุ่มอาชีพให้กับผู้หญิงเพื่อให้ผู้หญิงได้มีอาชีพเสริมและเพื่อความเป็นอยู่ในชีวิตที่ดีขึ้น จนสามารถมารวมเป็นกลุ่มสตรีที่มีผลิตภัณฑ์งานประดิษฐ์ด้วยมือและกลุ่มสตรีทำขนม โดยเริ่มต้นมีสมาชิกประมาณ 20 คนแต่ปัจจุบันมีคนทำเพียงคนเดียวเป็นส่วนใหญ่และจะมีสมาชิกจำนวน 2—3 คนมาช่วยกันทำบ้างในบางครั้ง ผลิตภัณฑ์ที่สำคัญของกลุ่มคือศิลปะประดิษฐ์สำหรับเป็นขันหมากในงานแต่งงาน ซึ่งจะมีคนภายในและภายนอกชุมชนมาสั่งให้ทำ แต่งานมีไม่ต่อเนื่อง ถ้ามีงานจะมีรายได้จากค่าจ้างประดิษฐ์ขันหมากสำหรับงานแต่งงาน ชิ้นละ 180 บาท ซึ่งจะจ้างทำครั้งละ 3 ชิ้น บางกรณีลูกค้ายกก็จะมาแข่งงานประดิษฐ์ที่มีอยู่ในราคา ชิ้นละ 40 ต่อครั้ง

โครงสร้างของกลุ่ม มีการจัดตั้งการบริหารโดยระบูปแบบคณะกรรมการโดยประธานมีบทบาทหน้าที่เป็นผู้ประสานในกลุ่มและนอกกลุ่ม ช่วยทำงานของกลุ่มบ้างและจัดหาตลาดและรับส่งสินค้ารวมถึงผลิตภัณฑ์ของสมาชิก เจริญญิก กรรมการช่วยทำงานและออกแบบผลิตภัณฑ์

(4) ทำปลาแห้ง

อาชีพการทำปลาแห้งเป็นอาชีพดั้งเดิมของคนบางตาบ ดังคำบอกเล่าที่ว่า “การทำปลาแห้งจะเป็นกิจกรรมของครัวเรือนจากคำบอกเล่าของลูกสาวว่าแม่ก็ได้รับความรู้จากแม่คือยาย ทุกวันแม่จะเอาปลาแห้งไปขายที่ตลาดและบางรายมารับที่บ้านเพื่อไปขายที่ตลาดเช่นกัน”

การทำปลาแห้งในบ้านบางตาบ จะทำเป็นรายบุคคลมีประมาณ 3-4 ราย แต่ละรายอาจจะจ้างคนช่วยอีกประมาณ 3-4 คน การทำปลาแห้งนี้มีอยู่ทั้งหมด 2 หมู่ที่ 1 และหมู่ที่ 2 ผู้ที่มีอาชีพนี้คือ แม่แย สอเหาะ และ อารีเสาะ อาแวบือสา ปลาที่ใช้ทำปลาแห้งจะมาจากปลาที่จับมาได้และเหลือจากการขาย หรือเป็นปลาที่นำมาจากเจ้าแก้ว โดยไปเอามาตากก่อน หลังจากขายได้แล้วจึงนำเงินไปจ่ายคืนเป็นค่าปลา การไปเอาปลาแบบนี้จะไม่มีการทำสัญญาใด ๆ จะใช้สัญญาใจ สัจจะ เชื่อใจกัน ชนิดปลาที่นำมาทำปลาแห้ง คือ ปลาหลังเขียว แต่ถ้ามีต้นทุนเยอะจะหาซื้อปลาอื่น ๆ มาทำ เช่น ปลาสลิด ปลาจุก ปลาหางเหลือง ตลาดที่ขายปลาแห้งจะอยู่ตามตลาดนัด หรือขายส่งในราคากิโลกรัมละ 40 บาท รายได้ประมาณ 400 บาทต่อวัน ถึง 1,000 บาท ต่อสัปดาห์ตามแต่ปริมาณการทำปลาแห้ง ในส่วนของการจ้างทำปลาและนำปลาไปตากแดดจะจ้างวันละ 130 บาทต่อวันต่อคน

สภาพปัญหาของคนทำปลาแห้งเท่าที่สอบถามพบว่า ทุนยังไม่เพียงพอ และภูมิอากาศไม่เอื้ออำนวย เช่น ลมมรสุมหรือพายุตามฤดูกาล ทำให้ไม่สามารถทำปลาแห้งได้ สำหรับการสนับสนุนนั้นต้องการให้มีการสนับสนุนงบประมาณเพื่อขยายผลผลิตให้ได้มากกว่าเดิม และสามารถผลิตปลาแห้งได้หลากหลายชนิดของปลา

นอกจากการทำปลาแห้งโดยใช้ปลาจากสะพานปลาแล้วก็ยังมีผู้ทำปลาแห้งรายย่อยอีกประมาณ 9-10 รายที่ใช้ปลาที่สามีหามาได้³¹

³¹ ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ จันทิมา สุขอ้อม

บทที่ 4

สรุปสถานการณ์การประกอบอาชีพของผู้หญิงในพื้นที่เป้าหมาย

4.1 ลักษณะการประกอบอาชีพทั่วไป

จากสภาพการประกอบอาชีพซึ่งได้นำเสนอไปในบทที่สามนั้น จะพบว่าอาชีพหลักของประชาชนในพื้นที่เป้าหมายต้องอาศัยฐานทรัพยากรท้องถิ่น เช่น อาชีพประมง ทำนาเกลือ และทำนา และเป็นการทำงานแบบครอบครัวคือช่วยกันทำทั้งหญิงและชาย แต่ในปัจจุบันอาชีพเหล่านี้ได้รับผลกระทบโดยตรงจากปัญหาการเปลี่ยนแปลงระบบนิเวศน์วิทยา อันส่งผลไปสู่การเสื่อมโทรมของทรัพยากรธรรมชาติ ทำให้ประชาชนในพื้นที่เหล่านี้ไม่สามารถที่จะพึ่งพิงอาชีพหลักในการทำมาหากินแต่เพียงอย่างเดียวอีกต่อไปได้ ในขณะที่ผู้ขายส่วนใหญ่ยังคงมีบทบาทอยู่ในอาชีพหลัก ที่มีมาจาดั้งเดิม แต่ผู้หญิงและเยาวชนคนรุ่นใหม่ต้องหางานทำเพื่อช่วยครอบครัวมากยิ่งขึ้น โดยการพยายามหาอาชีพเสริม หรือออกไปรับจ้างทำงานทั้งในโรงงานในท้องถิ่นหรือไปรับจ้างในประเทศมาเลเซีย ยิ่งนานวันอาชีพเสริมก็กลายมาเป็นรายได้หลักของครอบครัวมากยิ่งขึ้น

อย่างไรก็ดีการประกอบอาชีพของประชาชนในสามหมู่บ้านที่ทำการศึกษามีสามารถแบ่งออกเป็นสามประเภทดังแสดงในตารางที่ 1 คือ

1. **อาชีพที่ต้องอาศัยทรัพยากรและภูมิปัญญาท้องถิ่น** เป็นอาชีพที่ต้องพึ่งพาทะเล ป่าชายเลน ผืนนา เช่น การทำประมง การทำนาเกลือ การเลี้ยงสัตว์น้ำ การทำนา การขายผลผลิตจากตาลโตนด และการทำงานบางประเภท ที่ต้องอาศัยมะพร้าว และน้ำตาล ซึ่งเป็นทรัพยากรที่หาได้ในท้องถิ่น³² เป็นต้น การแปรเปลี่ยนไปของธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม จึงมีอิทธิพลมากกับการประกอบอาชีพในลักษณะนี้อย่างมาก
2. **อาชีพที่พัฒนามาจากบทบาทดั้งเดิมของผู้หญิงแต่ต้องอาศัยวัตถุดิบจากภายนอก** เพราะผู้หญิงมีบทบาทในการดูแลด้านอาหารการกิน และเสื้อผ้าของคนในครอบครัว ทำให้ผู้หญิงหารายได้เสริมจากความถนัดของตนเอง จึงพบว่าทั้งสามหมู่บ้านผู้หญิงได้รับการส่งเสริมอาชีพ หรือสร้างอาชีพของตนจากการทำงาน การตัดเย็บเสื้อผ้า หรือประดิษฐ์ของที่ใช้นางงานวิว้า เป็นต้น แต่เนื่องจากอาชีพเหล่านี้เป็นการพัฒนาขึ้นมาใหม่ วัตถุดิบที่ใช้จึงเป็นวัตถุดิบที่ไม่มีในท้องถิ่น ต้องนำเข้ามาจากภายนอก หรือต้องอาศัยจากตลาด เช่น วัตถุดิบในการทำขนมกะหรี่ปั๊ป ขนมปัง และมะขามแก้ว³³ เป็นต้น อาชีพในลักษณะนี้ต้องการความรู้ในการบริหารจัดการเชิงธุรกิจเพิ่มมากขึ้นเพราะต้องเชื่อมโยงกับภายนอก และมีการลงทุนเพิ่มขึ้น

³² วัตถุดิบในท้องถิ่น หมายถึงวัตถุดิบที่หาได้ในชุมชนและจากพื้นที่ใกล้เคียง เช่น เปลือกส้มโอ ไม่มีในพื้นที่เป้าหมาย แต่นำมาจากอำเภอยะรัง จังหวัดปัตตานี หรือปลาที่นำมาทำปลาแห้งมาจากสะพานปลาในจังหวัดปัตตานี เป็นต้น

³³ ถึงแม้ว่าในอดีตบ้านต้นหยงลู๊ะจะมีต้นมะขามอยู่ในพื้นที่แต่ปัจจุบันนี้ไม่มีแล้ว มะขามที่ใช้ทำมะขามแก้วต้องสั่งซื้อมาจากที่อื่น

3. **อาชีพรับจ้าง** เป็นอาชีพที่ขายแรงงานอย่างเดียวไม่ต้องลงทุน ไม่ต้องใช้วัตถุดิบ ซึ่งพบว่าส่วนใหญ่ของการรับจ้างเป็นการทำงานแบบนอกระบบโรงงานคือไม่มีมาตรฐานแรงงาน เช่นค่าแรงขั้นต่ำ วันหยุด วันลา หรือสวัสดิการต่าง ๆ ซึ่งพบว่าในปัจจุบันจำนวนคนที่ไปทำงานรับจ้างมีเพิ่มขึ้นมาก การพัฒนาความรู้ในเชิงแรงงาน และทักษะฝีมือจะเป็นประโยชน์แก่กลุ่มคนที่ทำงานในประเภทนี้มาก

ตาราง 1 ลักษณะการประกอบอาชีพของประชาชนในสามหมู่บ้าน

ลักษณะการประกอบอาชีพ	บ้านบางตาขาว	บ้านต้นหยงลูโละ	บ้านกลาง
อาศัยทรัพยากรและภูมิปัญญาท้องถิ่น	- ประมง - เลี้ยงหอยแมลงภู่ - ทำปลาแห้ง	- ประมง, - นาเกลือ, - เลี้ยงหอยแครง - ทำข้าวเกรียบ - ทำปลาแห้ง - การทำขนมต่าง ๆ เช่น กาละแมะ ขนมราดวุ้น วะดิง ข้าวตัง หรือ ข้าวพอง ข้าวเกรียบ ลูกอม และ เปลือกส้มโอเชื่อม	- ทำนา - ผลผลิตจากตาลโตนด (ลูกตาลสด, น้ำตาล) - ขนมหม้อแกง - ข้าวเกรียบ
พัฒนาจากบทบาทดั้งเดิมของผู้หญิงแต่ต้องอาศัยวัตถุดิบจากภายนอก	งานประดิษฐ์ด้วยมือ	- บรรจุมะขามแก้ว - ผลิตกะหรี่ปั๊บ - หมวกกปิเยาะห์ - ผลิตขนมปัง	ตัดเย็บเสื้อผ้า
รับจ้าง	- รับจ้างซ่อมแหอวน - รับจ้างทำงานในมาเลเซีย	- รับจ้างทำงานในชุมชนและในโรงงาน - รับจ้างทำงานในมาเลเซีย	- รับจ้างทำงานในชุมชน - รับจ้างดำนาในมาเลเซีย

4.2 การประกอบอาชีพของผู้หญิง

ในการประกอบอาชีพหลักของประชาชนในสามหมู่บ้านนั้นจะพบว่าผู้หญิงมีบทบาทร่วมในการประกอบอาชีพเหล่านั้น เช่นการทำประมง เมื่อผู้ชายออกไปจับสัตว์น้ำกลับมาผู้หญิงก็จะช่วยรวบรวมสัตว์น้ำที่จับมาได้นั้นแล้วนำไปจำหน่าย ในขณะที่เดียวกันผู้หญิงก็เลี้ยงบาเคียงใหญ่กับผู้ชายในการทำนา หรือทำนาเกลือ

นอกเหนือจากการมีส่วนร่วมในการประกอบอาชีพหลักของครอบครัว ดังที่กล่าวมาแล้ว ผู้หญิงในพื้นที่เป้าหมายยังต้องขวนขวายหาอาชีพเสริม ซึ่งในปัจจุบันอาชีพเสริมของหลายคนได้กลายเป็นรายได้หลักของครอบครัว โดยอาชีพเหล่านี้สามารถจำแนกได้เป็นสองประเภทคือ ประเภทแรก การทำขนม การทำปลาแห้ง การตัดเย็บเสื้อผ้าหรือการประดิษฐ์ของใช้ และประเภทที่สองคืองานรับจ้าง

4.2.1 การทำขนม ทำปลาแห้ง และงานตัดเย็บ

สำหรับงานทำขนม ทำปลาแห้งและงานตัดเย็บนั้นถือได้ว่าเป็นอาชีพที่น่ารายได้มาให้ผู้หญิงในชุมชนอย่างต่อเนื่อง โดยรายได้ที่แต่ละคนได้รับจะเฉลี่ยอยู่ในช่วงตั้งแต่วันละ 200 บาทถึง 800 บาท มีการลงทุนประมาณไม่เกินวันละ 3,000-5,000 บาท การประกอบอาชีพลักษณะนี้จะพบมากในบ้านต้นหยงลูโละ โดยรวมทั้งสามหมู่บ้านมีผู้ประกอบการประมาณ 40 ราย ผู้ประกอบการเหล่านี้อาศัยกิจการของตนในการหารายได้เข้ามาใช้จ่ายในครอบครัว สำหรับลักษณะการประกอบกิจการนั้น สามารถแบ่งได้เป็นสามประเภทดังแสดงในตารางที่ 2 คือ

1) กิจการในครอบครัว

มีการลงทุนไม่มาก บางรายมีคนช่วยทำงานประมาณ 2-4 คน เป็นการจ้างงานทั้งแบบเหมาช่วง หรือแบบรายวัน ซึ่งส่วนใหญ่จะจ้างคนที่ เป็นเครือญาติกัน ทักษะความรู้ และเทคโนโลยีที่ใช้เป็นแบบดั้งเดิม อาหารที่ทำก็จะเก็บไม่ได้นาน เช่น ขนมหม้อแกง ของบ้านกลาง และกอละแมร์ของบ้านต้นหยงลูโละ เป็นต้น ตลาดส่วนใหญ่อยู่ในท้องถิ่น เช่นการทำขนมกอละแมร์ ข้าวพอง ลูกอม และเปลือกส้มโอเชื่อมของบ้านต้นหยงลูโละ เป็นต้น

ตารางที่ 2 ลักษณะการประกอบการ

ลักษณะของกิจการ	บ้านบางดาวา	บ้านต้นหยงลูโละ	บ้านกลาง
กิจการในครอบครัว - ใช้ทุนน้อย - เทคโนโลยีดั้งเดิม - จ้างงานภายในเครือญาติ - ตลาดท้องถิ่น	ทำปลาแห้ง (9-10 ราย) งานประดิษฐ์ด้วยมือ (2-3 ราย)	การทำกอละแมร์ ขนมราดู วะดัง (5-6 ราย) ข้าวตัง หรือ ข้าวพอง ลูกอม และ เปลือกส้มโอเชื่อม (อย่างละหนึ่งราย)	น้ำตาล (6-7 ราย) ขนมหม้อแกง (3-4 ราย) ข้าวเกรียบ (1 ราย)
ผู้ประกอบการรายย่อย - ใช้ทุนสูงขึ้นจากกิจการในครอบครัว - ใช้เทคโนโลยีดั้งเดิม หรือ มีการพัฒนาบ้าง - มีการจ้างงานในชุมชน	ทำปลาแห้ง (3-4 ราย)	กะหรี่ปั๊บ (3-4 ราย) ข้าวเกรียบ (หนึ่งราย) หมวกกปิเยาะห์(หนึ่งราย) มะขามแก้ว(หนึ่งรายแต่มีการจ้างงานมากกว่า 50 ราย)	

● ตลาดท้องถิ่นและภายนอก			
ผู้ประกอบการขนาดเล็ก ● ใช้ทุนสูงขึ้น ● ใช้เทคโนโลยีจากภายนอก ● มีการจ้างงานในชุมชน ● ตลาดท้องถิ่น และภายนอก	-	โรงงานทำขนมปัง (มีการจ้างงานมากกว่า 10คน)	กลุ่มตัดเย็บ ³⁴ (มีการจ้างงานมากกว่า 10 คน)

2) ผู้ประกอบการรายย่อย

การประกอบการในลักษณะเช่นนี้จะมีการลงทุนเพิ่มมากกว่ากิจการในครอบครัว มีการใช้ทักษะการผลิตแบบดั้งเดิม หรือมีการใช้เทคโนโลยีมาช่วย เช่นการทำข้าวเกรียบในบ้านต้นหยงดูไล่ต้องซื้อเครื่องตัดข้าวเกรียบมาใช้ หรือการทำกะหรี่ปั๊ปกี่จะใช้แบบพิมพ์กะหรี่ปั๊ปมาช่วยในการปั้น มีการจ้างงานในชุมชนเช่น การห่อมะขามแก้ว³⁵ มีการจ้างแรงงานถึงประมาณ 50 คน การทำกะหรี่ปั๊ปมีการจ้างงานรวมๆ กันประมาณสามสิบคน ส่วนการตลาดก็จะมีทั้งตลาดในท้องถิ่น และตลาดขายแดนที่ส่งขายไปมาเลย์เซีย เช่นกะหรี่ปั๊ป ข้าวเกรียบ และมะขามแก้ว เป็นต้น

3) ผู้ประกอบการขนาดเล็ก

การประกอบการในลักษณะนี้มีการลงทุนสูงเพิ่มขึ้น และต้องอาศัยเทคโนโลยีจากภายนอกมาช่วย เช่นใช้เตาอบในการทำขนมปัง ใช้จักรเย็บผ้าในการตัดเย็บเสื้อผ้า เป็นต้น มีการจัดการตลาดมากยิ่งขึ้น และเครือข่ายทางการตลาดก็กว้างขวางมากขึ้น รวมทั้งมีการจ้างงานที่เป็นระบบ เช่นทำงานเป็นกะ เป็นต้น แต่การประกอบการในลักษณะเช่นนี้ ผู้ประกอบการต้องผ่านการอบรมในด้านการผลิตมาก่อน เพราะต้องนำเครื่องมือ เครื่องจักรมาใช้ในกิจการของตน ผู้ประกอบการประเภทนี้จึงมีน้อยกว่า กิจการในครอบครัว และผู้ประกอบการรายย่อย

4.2.2 งานรับจ้าง

งานรับจ้างเป็นงานที่ผู้หญิงส่วนใหญ่ในสามหมู่บ้านนี้ใช้สร้างรายได้ให้แก่ตนเอง โดยงานรับจ้างนี้แบ่งเป็นสามระดับคือ

รับจ้างในชุมชน เช่นเป็นผู้ช่วยในการทำขนมต่าง ๆ หรือรับงานไปทำที่บ้าน งานในลักษณะนี้จะมี ความยืดหยุ่นสูงคือถ้าไม่สะดวกก็ไม่ต้องทำ บางครั้งมีงานทำไม่ต่อเนื่อง หรือทำงานไปพร้อมกับการดูแล

³⁴ กลุ่มตัดเย็บในบ้านกลางนั้นถึงจะมีคำอธิบายถึงการดำเนินงานว่าเป็นกลุ่ม แต่การดำเนินงานมีลักษณะของผู้ประกอบการขนาดเล็ก มีการใช้จักรเย็บผ้า และมีการจ้างงานเกิดขึ้น

³⁵ กรณีมะขามแก้วนั้นใช้แรงงาน เป็นหลัก ไม่ได้ใช้เทคโนโลยีแต่มีการจ้างงานมากกว่า 50 รายทำให้มีการลงทุนสูง จึงอาจจะจัดเป็นผู้ประกอบการรายย่อยหรือผู้ประกอบการขนาดเล็กได้ แต่ในที่นี้ใช้ประเด็นเทคโนโลยีมาเป็นข้อเปรียบเทียบในการจัดประเภท จึงจัดมะขามแก้วไว้ในผู้ประกอบการรายย่อย

งานในบ้านของตน ไม่ต้องการทักษะสูงมาก รายได้จะขึ้นอยู่กับสภาพงาน และชั่วโมงการทำงาน โดยทั่วไป จะอยู่ระหว่าง 30 -100 บาท หรือเดือนละประมาณ 3,000 บาท

รับจ้างทำงานกับผู้ประกอบการขนาดเล็กหรือโรงงาน เช่น การทำงานในโรงงานขนมปัง รับจ้างซ่อมแหวน การทำงานจะเริ่มมีเรื่องช่วงเวลาการทำงานที่แน่นอน และต้องอาศัยทักษะเพิ่มมากขึ้นเช่นการซ่อมอวน รายได้จะอยู่ระหว่างวันละ 120 -145 บาท หรือประมาณเดือนละ 3,600 -4,500บาท

รับจ้างทำงานในมาเลเซีย เป็นการรับจ้างทำนาหรือรับจ้างทำงานในร้านอาหาร ลักษณะการทำงานค่อนข้างหนัก มีชั่วโมงการทำงานที่ยาวนาน มีการจัดการในเรื่องการเข้าออกประเทศมาเลเซีย แต่มีรายได้ค่อนข้างสูงคือตั้งแต่เดือนละ 6,000 บาทไปจนถึงเดือนละ 15,000 บาท (กรณีรับจ้างทำนา)

ตารางที่ 3 สภาพงานรับจ้าง

ลักษณะงานรับจ้าง	สภาพทั่วไป	รายได้
รับจ้างในชุมชน	งานมีความยืดหยุ่นสูง สามารถทำงานบ้านด้วยได้ มีปัญหาเรื่องความต่อเนื่องของงาน ทักษะการทำงานไม่สูงมาก	วันละ 30-100 บาท เดือนละประมาณ 3,000 บาท
รับจ้างทำงานกับโรงงาน	มีเวลาการทำงานที่แน่นอน ต้องการทักษะการทำงานระดับหนึ่ง	วันละ 120-145 บาท เดือนละ -3,000-4,500 บาท
รับจ้างทำงานในมาเลเซีย	งานหนัก ชั่วโมงการทำงานนาน มีการจัดการเรื่องการเข้า-ออกประเทศ	เดือนละ 6,000 -15,000 บาท

4.3 ข้อสังเกต

เมื่อประมวลภาพรวมของการประกอบอาชีพของผู้หญิงในพื้นที่เป้าหมายทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรมพบว่า มีข้อสังเกตที่น่าสนใจดังนี้

(1) สภาพของผู้หญิงในพื้นที่เป้าหมาย

เพราะผู้หญิงมีบทบาทเป็นผู้ดูแลสมาชิกคนอื่น ๆ ของครอบครัว ผู้หญิงจึงเป็นภาพสะท้อนที่สำคัญของครอบครัว ถ้าผู้หญิงมีความเป็นอยู่ที่ดี ก็อาจกล่าวได้ว่าครอบครัวนั้นมีสภาพเศรษฐกิจและสังคมที่ดี สำหรับผู้หญิงในพื้นที่เป้าหมายซึ่งเดิมอยู่ภายใต้กรอบทางวัฒนธรรมที่ต้องการเห็นผู้หญิงอยู่กับบ้าน ทำงานบ้าน ดูแลครอบครัว และเลี้ยงดูลูกซึ่งโดยทั่วไปจะมีลูกกันประมาณ 3-5 คน แต่ในปัจจุบันผู้หญิงไม่สามารถจะอยู่ในสภาพเช่นเดิมได้ทั้งนี้เนื่องมาจากภาวะกดดันทางเศรษฐกิจทำให้ผู้หญิงต้องทำงานหารายได้เพื่อมาช่วยครอบครัวเพิ่มมากขึ้น ผู้หญิงจึงต้องทำงานหนัก โดยเฉพาะหญิงหม้าย แต่เนื่องจากผู้หญิงขาดโอกาสในการพัฒนาศักยภาพงานที่ผู้หญิงรับจ้างทำจึงเป็นงานที่เชื่อมโยงกับทักษะการประกอบอาชีพเดิม ๆ ที่มีอยู่เช่น รับจ้างทำนา ซ่อมแหวน หรือเป็นลูกจ้างในร้านอาหารที่มาเลเซีย เป็นต้น นอกจากนั้น

การประกอบการหรือการรับจ้างทำงานในชุมชนก็ตั้งอยู่บนฐานของบทบาทดั้งเดิมของผู้หญิง เช่นการทำขนม การแปรรูปปลา หรือการตัดเสื้อผ้า เป็นต้น

ในเชิงสังคมนั้นเมื่อผู้หญิงได้มีโอกาสออกไปนอกชุมชนมากขึ้น ได้มีโอกาสพบปะผู้คน เห็นสิ่งใหม่ ๆ ภายนอกชุมชนมากขึ้น ภาวะปัจจุบันจึงเป็นเสมือนช่วงการเปลี่ยนผ่านทางสังคมและวัฒนธรรมของผู้หญิงด้วยกัน ในอนาคตบทบาททางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้นของผู้หญิงจะเป็นโอกาสที่ดีถ้าผู้หญิงสามารถปรับตัวร่วมกับครอบครัวในการแบ่งบทบาทในการทำงานร่วมกับสามี และคนอื่นในครอบครัว นอกจากนั้นการพัฒนาให้ผู้หญิงเข้าใจสภาพสังคมภายนอก และปรับตัวอย่างรู้เท่าทันก็จะช่วยเพิ่มโอกาสในการพัฒนาสถานภาพของผู้หญิงเพิ่มมากขึ้น แต่ในขณะเดียวกันการมีบทบาททางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้นก็อาจจะกลายเป็นการเพิ่มข้อจำกัดในสภาพการดำรงชีวิตของผู้หญิงมากขึ้น กล่าวคือผู้หญิงต้องทำงานหนักมากขึ้น ไม่มีโอกาสในการพัฒนาตนเองและครอบครัว สภาพและสถานภาพของผู้หญิงก็จะยิ่งแย่กว่าในอดีต จะพบว่าผู้หญิงบางรายที่ให้สัมภาษณ์ เช่นรอกายะซึ่งช่วยสามีทำประมง จากบางตาวา และ แวรอภิเยาะ ซึ่งทำกะกรี๊ปในตันหยงลูโล๊ะ ต้องทำงานและเลี้ยงลูกไปพร้อมหลังการคลอดเพียง 2-3 เดือน นอกจากนั้นการไปรับจ้างทำงานที่มาเลเซีย เช่นกรณีของโสธยา จากบ้านบางตาวาที่เล่าถึงการไปทำงานในประเทศมาเลเซียไว้ว่าเธอต้องตื่นนอนตอนบ่าย 2 โมง กินข้าวตอน 5 โมงเย็น และกินมื้อที่ 2 ตอนเที่ยงคืน จากนั้นก็ทำงานต่อจนถึงตี 2 ซึ่งเป็นเวลาร้านปิด และจะได้หยุดพักผ่อนก็ตอนตี 5 ของวันรุ่งขึ้น เพราะต้องช่วยกันทำความสะอาดร้านให้เสร็จ เธอต้องทำงานแบบนี้ติดต่อกันสามเดือนเพื่อที่จะได้วันหยุด 1 วัน เธอจึงสรุปเรื่องการทำงานที่มาเลเซียไว้ว่า “ไม่อยากไปอีกแล้ว เพราะทำงานหนัก และเหนื่อยต่อเนื่องกัน อยากอยู่บ้านกับพ่อแม่สักระยะหนึ่งแล้ว ค่อยคิดเรื่องงานต่อไป...” เช่นเดียวกับกรณีการบรรจุมะขามแก้วของผู้หญิงในตันหยงลูโล๊ะ ซึ่งต้องห่อมะขามด้วยกระดาษสองชั้นจากนั้นจึงนำไปใส่ถุงจำนวน 17 เม็ด ใส่ป้ายโฆษณา และปิดถุง โดยได้ค่าแรงถุงละ ห้าสิบบatangค์ และต้องทำงานตั้งแต่ 8 โมงเช้าถึงหนึ่งทุ่ม รวม 11 ชั่วโมงเพื่อจะมีรายได้ประมาณ 100 บาท เป็นต้น

(2) ศักยภาพทางการตลาด

จากข้อมูลทางการตลาดของการประกอบการของสตรี เช่นกิจการขนม และปลาแห้งจะพบว่าการเหล่านี้มีเครือข่ายทางการตลาดที่กว้างขวางทั้งในระดับท้องถิ่นไปจนถึงตลาดชายแดนที่ตากใบซึ่งจะขายส่งต่อไปยังมาเลเซีย เช่นกะหรี่ปั๊ป ขนมหัง ปลาแห้ง เปลือกส้มโอเชื่อม กาละแมร์ อาศัยตลาดนัดในท้องถิ่น ตลอดจนส่งไปขายยังตลาดในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ เช่นที่ ยี่งอ บันนังสตาตาร์ ตลาดต้นไทร นราธิวาสและยะลา เป็นต้น จึงแสดงให้เห็นว่าผลิตภัณฑ์อาหารที่มาจากชุมชนเป้าหมายเหล่านี้มีศักยภาพทางการตลาดค่อนข้างสูง ซึ่งถ้ามีการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น ก็น่าจะยังมีความเป็นไปได้ในการตลาด นอกจากนั้นการที่มีการจัดตลาดนัดภายในท้องถิ่นและพื้นที่ใกล้เคียงเกือบทุกวันช่วยให้มีแหล่งตลาดที่แน่นอนในท้องถิ่น

(3) การมีงานมีอาชีพทำในชุมชน

เมื่อเปรียบเทียบข้อมูลจากทั้งสามหมู่บ้านจะพบว่าที่ต้นหยงลูโ๊ะมีกิจการในครอบครัว กิจการขนาดเล็ก และกิจการขนาดเล็ก ก่อนข้างมาก ผู้หญิงในชุมชนจึงมีทางเลือกในการทำงานมากกว่าบ้านบางตาบา และบ้านกลาง ทักษะของผู้หญิงทั่วไปก็เห็นว่าการมีงานทำที่ต่อเนื่องเป็นเรื่องที่ตรงกับความต้องการของเขา เช่นสมาชิกกลุ่มทำกะหรีปีบ้านต้นหยงลูโ๊ะ ที่ได้ให้ความเห็นไว้ว่า เขาต้องทำมาหากินเพื่อให้ได้เงินมาเลี้ยงครอบครัวทุกวัน การมีงานทำและมีรายได้ทุกวันจึงเป็นสิ่งที่จำเป็น เขามีความพอใจที่จะมีงานทำในชุมชนเพราะสมาชิกในครอบครัวสามารถช่วยกันได้ เช่น การห่อมะขามแก้ว ถึงแม้จะมีรายได้วันละ 30 บาท แต่ก็มียาได้ทุกวัน การที่ในอดีตต้นหยงลูโ๊ะเคยเป็นเมืองท่า และมีกลุ่มคนที่สืบเชื้อสายมาจากชาวจีนที่ทำให้มีความถนัดในเรื่องการค้า การขาย อาจเป็นพื้นฐานที่ช่วยให้เกิดกิจการย่อย ๆ มากกว่า 20 รายในชุมชนช่วยให้เกิดการสร้างงานและสร้างอาชีพให้กับผู้หญิงในชุมชนมากกว่า 100 ราย ทำให้ผู้หญิงเกิดความมั่นคงทางรายได้และเศรษฐกิจ จึงพบว่าการไปรับจ้างทำงานนอกชุมชนของผู้หญิงที่มีครอบครัวแล้วนั้นมีน้อยกว่าอีกสองชุมชน การมีงานทำมีอาชีพในชุมชนจึงเป็นสิ่งสำคัญของผู้หญิง

(4) ความสัมพันธ์ในการจ้างงาน

กิจการในชุมชนมีการจ้างแรงงานแบบไม่เป็นทางการ เป็นลักษณะของเศรษฐกิจภาคนอกระบบ (Informal economy) จำนวนมาก ซึ่งสอดคล้องกับสภาพของผู้หญิงซึ่งได้รับการศึกษาไม่สูงมาก สามารถทำงานดูแลครอบครัวไปด้วยได้ ในพื้นที่เป้าหมายมีการทำงานแบบเหมาช่วง (sub-contracted) ซึ่งมีสภาพไม่ต่างกับที่เคหะชุมชนร่มเกล้า หรือพื้นที่หนองจอกของกรุงเทพมหานคร แสดงให้เห็นว่าการทำงานในลักษณะนี้มีการกระจายอยู่ทั่วประเทศไทย ความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้างและลูกจ้างเป็นแบบยืดหยุ่น และถึงแม้ว่าจะมีชั่วโมงการทำงานที่ยาวมากกว่า 8 ชั่วโมง หรือมีการทำงานที่หนัก เช่นต้องปั่นกะกรี๊ปติดต่อกัน 5-6 ชั่วโมง ทำมะขามแก้ว 11 ชั่วโมง แต่รายได้ประมาณ 100 บาทก็เป็นที่ยังพอใจของลูกจ้าง ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับการทำงานในโรงงานภายใต้กฎหมายค่าแรงขั้นต่ำในจังหวัดปัตตานี แรงงานจะได้รับค่าจ้างวันละ 159 บาทเมื่อทำงานครบ 8 ชั่วโมงต่อวัน คนที่ทำงานอยู่ในชุมชนแสดงความพึงพอใจกับการทำงานที่บ้านมากกว่าการออกไปทำงานที่โรงงานหรือทำงานนอกหมู่บ้าน ประเด็นเรื่องค่าจ้างจึงอาจจะไม่ใช่ประเด็นที่ผู้หญิงมองว่าเป็นปัญหาทั้ง ๆ ที่อาชีพบางอาชีพเช่นการบรรจุมะขามแก้ว ผู้หญิงที่ทำงานได้รับรายได้ในอัตรานี้คงที่มาหลายปี แล้ว นอกจากนั้นสภาพความสัมพันธ์ทางเครือญาติทำให้แรงงานหญิงมองการจ้างงานเป็นแบบการแบ่งปันหรือเกื้อกูลกันมากกว่าการเป็นนายจ้างและลูกจ้าง แต่ข้อที่น่ากังวลของการทำงานในลักษณะนี้คือเรื่องสวัสดิการ และสุขภาพความปลอดภัยในการทำงาน ซึ่งพบว่าไม่จะเป็นนายจ้างหรือลูกจ้างก็ไม่มีระบบสวัสดิการที่สร้างความมั่นคงทางสังคมให้แก่ตนเลย ส่วนความรู้ในเรื่องสุขภาพและความปลอดภัยในการทำงานนั้นก็เป็นเรื่องที่ผู้หญิงทั่วไปแทบจะไม่มีรู้จักเลย จึงไม่น่าแปลกใจที่จะเห็นคนทอดกะกรี๊ปหย่อนถุงน้ำมันซึ่งเป็นพลาสติกลงไปในกะทะ เป็นต้น

(5) ทศนคติต่อการรวมกลุ่ม

จากการศึกษาจะพบว่าการทำกิจกรรมกลุ่มในสามหมู่บ้านนี้ไม่ค่อยจะประสบความสำเร็จเท่าที่ควร ที่ยังเห็นเป็นรูปร่างอยู่ก็คือกลุ่มทำปลาแห้งที่บ้านต้นหยงลูโละ ซึ่งเพิ่งจะก่อตั้งได้ไม่ถึงปี ทั้งนี้จากการพูดคุยกับตัวแทนชาวบ้านในการประชุมตรวจสอบและสังเคราะห์ข้อมูลที่โครงการฯจัดขึ้น ทำให้ทราบเพิ่มเติมว่าชาวบ้านในพื้นที่ไม่คิดว่าการทำงานร่วมกันเป็นกลุ่มจะเป็นทางออกในการแก้ปัญหาของตน จึงมีระสับการณในการรวมกลุ่มไม่ดี อีกทั้งที่ผ่านมารวมกลุ่มไม่ได้เกิดจากความต้องการของชาวบ้านเอง แต่เกิดจากการที่คนภายนอกเข้ามาชักเยียดหรือเสนอให้มีการรวมกลุ่ม ผู้เข้าร่วมประชุมรายหนึ่งเล่าประสบการณ์ในการรวมกลุ่มกลุ่มของเขาว่า “คุณไปหารายชื่อมา 20 คน ตั้งกลุ่ม แล้วคุณจะได้งบประมาณมาทำ จากปัญหานี้จึงพบว่าบางคนมีรายชื่ออยู่ในกลุ่ม แต่ไม่รู้ว่าคุณเองเป็นสมาชิกกลุ่มนี้ พอได้งบประมาณมา ชื่อของมาตั้งๆ ไว้ ทำไม่ทำก็ค่อยคิดก่อน หรือเงินก็ยังอยู่ในบัญชี ไม่รู้จะถอนมาทำอะไร” นอกจากนี้ระบบกลุ่มยังประสบปัญหาเรื่องเงินทองและการจัดสรรผลประโยชน์ เช่น ปีหนึ่งแบ่งปันผลประโยชน์ 2 ครั้ง ในขณะที่ชาวบ้านต้องกินต้องใช้ทุกวัน อย่างไรก็ตามปัญหาเรื่องการรวมกลุ่มนี้ไม่ได้เกิดเฉพาะในสามพื้นที่นี้เท่านั้นแต่เป็นปัญหาทั่วไปในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ซึ่งสามารถสนับสนุนจากข้อมูลจากงานวิจัยท้องถิ่นของ สกว. ในพื้นที่สามจังหวัดภาคใต้ที่ให้การสนับสนุนการรวมตัวของกลุ่มประเภทต่าง ๆ ในอัตราส่วนที่สูงกว่ากิจกรรมประเภทอื่น

(6) ธรรมเนียมปฏิบัติ

กลุ่มที่เกิดขึ้นมีธรรมเนียมปฏิบัติที่ไม่สอดคล้องกับความต้องการของสมาชิกในปัจจุบัน เช่นการแบ่งปันรายได้และผลกำไรจากการทำงานปีละครั้ง ซึ่งยืนยันจากคำบอกเล่าของสมาชิกกลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้าบ้านกลาง กลุ่มทำปลาแห้ง และกลุ่มทำกะหรี่ปั๊ป บ้านต้นหยงลูโละ เป็นต้น ในขณะที่สมาชิกต้องการมีรายได้ประจำเพื่อมาใช้จ่ายในครอบครัวอย่างต่อเนื่อง ธรรมเนียมปฏิบัติเช่นนี้สะท้อนและตอกย้ำให้เห็นว่าชุมชนมีความเชื่อและทัศนคติที่เห็นว่าการกลุ่มเป็นงานที่เสริมเข้ามา ไม่ใช่ทางออกหรือกลวิธีที่จะนำไปสู่การแก้ปัญหาในการประกอบอาชีพร่วมกัน นอกจากนี้สมาชิกกลุ่มยังมีลักษณะที่เชื่อและไว้วางใจผู้นำมาก การบันทึกบัญชีจึงอยู่ที่ผู้นำบางคน และนำมาแจกแจงกันปีละครั้ง ซึ่งการปฏิบัติเช่นนี้มีความเสี่ยงที่จะก่อให้เกิดความผิดพลาด และส่งผลที่ความเชื่อมั่นและศรัทธาต่อขบวนการรวมกลุ่ม และที่สำคัญข้อคิดเห็นที่ได้จากสมาชิกของกลุ่มทำกะหรี่ปั๊ป บ้านต้นหยงลูโละ ที่ชี้ให้เห็นว่าการสรุปบทเรียนการทำงานกลุ่มมีน้อย ถึงไม่มีเลยทำให้ความเข้าใจ และการแก้ปัญหามานagementการกลุ่มไม่ทันเวลา กลุ่มส่วนใหญ่จึงเกิดขึ้นดำเนินงาน และค่อยๆ สลายไปในที่สุด

(7) ประเพณี และความเชื่อ

ในขณะที่สังคมเปลี่ยนจาก “การทำมาหากิน” ไปสู่ “การทำมาค้าขาย” แต่ ประเพณีและความเชื่อในสังคมของกลุ่มเป้าหมายยังไม่เปลี่ยนไปทำให้เกิดอุปสรรค และปัญหาในการประกอบอาชีพ เช่นกรณีความเชื่อที่ว่าคนมุสลิมจะไม่โกนกัน ถ้าใครเอาของอีกคนหนึ่ง หรือใครขอยืมเงินใครไป ก่อนตายก็จะต้องเอามาใช้ หรือบอกลูกหลานให้เอามาใช้คืน ทำให้เกิดความไว้วางใจกันในการค้าขาย รวมทั้งการไม่

เชื่อมั่นในกฎหมายของรัฐ จึงพบว่าปัญหาการถูกโกงเกิดขึ้นมาก กล่าวคือจะมีพ่อค้ามาเอาสินค้าไปก่อน พอครั้งหน้าที่จะมาเอาสินค้าไปใหม่ก็จะเอาเงินที่ค้างอยู่ครั้งที่แล้วมาให้ ไม่มีการทำสัญญากันไว้ การปฏิบัติและความเชื่อเช่นนี้ทำให้พบว่ากิจการของผู้หญิงส่วนมากพบปัญหาการโกงคือเอาสินค้าไปก่อนแล้ว ไม่นำเงินมาจ่ายให้ภายหลัง จึงทำให้ปัญหานี้เป็นปัญหาทั่วไปที่ผู้หญิงเจอ สำหรับการแก้ปัญหาก็ใช้กันก็คือ ถ้าใครยังไม่นำเงินมาจ่ายคืน ก็จะไม่ให้สินค้าชุดใหม่ไป แต่นั่นก็หมายความว่าเจ้าของกิจการต้องสูญเสียเงินจำนวนหนึ่งไปแล้ว เจ้าของกิจการเหล่านี้จึงควรต้องมีการปรับตัว ปรับประเพณีการปฏิบัติ และความเชื่อให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจในยุคปัจจุบัน เช่นการนำสัญญาการซื้อขายมาใช้ เป็นต้น

(8) ความสามารถในการจัดการธุรกิจ

ถึงแม้ว่าจะมีการประกอบการรายย่อย จนถึงขนาดเล็กของผู้หญิงอยู่เป็นจำนวนมากในพื้นที่เป้าหมาย แต่ความรู้ในการประกอบธุรกิจและการค้าของกลุ่มผู้หญิงเหล่านี้ก็ยังไม่ได้รับการพัฒนาเท่าที่ควร จากข้อมูลที่ได้รับ หลายรายยังไม่สามารถคำนวณกำไร ขาดทุน ของกิจการตนเองได้ ส่วนด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การกำหนดตราห้อยก็แทบจะไม่มีเลย ทั้ง ๆ ที่สินค้าขนมาจากหมู่บ้านเป้าหมายสามารถวางตลาดภายในท้องถิ่นของสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ได้ แสดงถึงการมีศักยภาพในทางการตลาดและสามารถที่จะยกระดับผลิตภัณฑ์ให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้นได้ เช่น ลูกอม หรือกะหรี่ปั๊ป เป็นต้น แต่การประกอบการก็ยังมีลักษณะเป็นแบบครอบครัว และสินค้าก็ยังมีรูปแบบเดิม ๆ ขาดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการตลาด

(9) การเข้าถึงทรัพยากรจากภาครัฐ

การเข้าถึงทรัพยากรของภาครัฐเป็นไปได้น้อย ทั้ง ๆ ที่ในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้มีงบประมาณการพัฒนาเข้าไปสนับสนุนจำนวนมาก โดยมีข้อมูลรายงานว่างบประมาณที่ลงไปในพื้นที่ชายแดนภาคใต้ ตั้งแต่ปี 2547-2552 มีมากถึง 118,900 ล้านบาท³⁶ แต่จากตัวอย่างความขัดแย้งเรื่องเงินทุนสนับสนุนของผู้ผลิตกะหรี่ปั๊ป ในบ้านต้นหยงลูโ๊ะ หรือกรณีของกลุ่มทำขนมจีน และกลุ่มทำข้าวเกรียบของ บ้านกลาง ซึ่งไม่สามารถหางบประมาณมาสนับสนุนได้(ในระหว่างการศึกษาข้อมูล) ย่อมแสดงว่าประชาชนรากหญ้าจริง ๆ เข้าถึงทรัพยากรของภาครัฐได้ยาก จากการเสวนาร่วมกับกลุ่มเป้าหมายได้สะท้อนสาเหตุที่สำคัญที่ทำให้การเข้าถึงทรัพยากรของผู้หญิงจำกัด เช่น

- ชาวบ้านขาดข้อมูลว่า มีงบประมาณสนับสนุนอยู่ที่ไหน และทำอย่างไรจึงจะได้รับการสนับสนุน
- ไม่มีความสามารถในการเขียนโครงการหรือสื่อสารให้หน่วยงานรัฐเข้าใจในสิ่งที่ตนเองจะทำ
- ผู้นำชุมชนนำงบประมาณที่ได้ไปใช้กับเรื่องโครงสร้างพื้นฐานเช่นถนน ไฟฟ้า น้ำประปา มากกว่าการพัฒนาอาชีพ
- ส่วนใหญ่การสนับสนุนเน้นเรื่องกลุ่มแต่ไม่สนับสนุนผู้ประกอบการรายเดียว จึงไม่สอดคล้องกับความเป็นจริงที่ผู้ประกอบการส่วนมาเป็นรายเดียวไม่ใช่รายกลุ่ม

³⁶ คณะทำงานวาระทางสังคม สถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เอกสาร โครงการวิชาการสาธารณะกรณีจังหวัดชายแดนใต้ “งบประมาณและนโยบายรัฐในพื้นที่ชายแดนใต้: ความเป็นจริงในการปฏิบัติและข้อจำกัด” 2552, หน้า 31

(10) การเชื่อมโยงระหว่างชุมชน

จากข้อมูลที่พบนั้นกลุ่มชาวบ้านมีความพยายามที่จะทำงานเชื่อมโยงกันเป็นแบบเครือข่ายโดยมีคณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์วิทยาเขตปัตตานี เป็นแกนกลางการเชื่อมโยงหมู่บ้านบริเวณอ่าวปัตตานีและลุ่มน้ำสาขานูรีเข้าด้วยกัน ทำงานทั้งเรื่องการวิจัยท้องถิ่น การอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ แต่การริเริ่มเชื่อมโยงกันในเรื่องการประกอบอาชีพยังไม่ค่อยพบ เช่นบ้านกลางมีลูกตาลสด น้ำตาลโตนด และมะพร้าว อยู่มาก ในขณะที่ต้นหยงดูโล๊ะมีทักษะการทำขนมค่อนข้างดี หรือต้นหยงดูโล๊ะมีเกลือที่คุณภาพคืออยู่ และบางดาวามีศักยภาพในการทำปลาแห้ง ปลาเค็มจำหน่าย แต่การเชื่อมโยงระหว่างชุมชนการแลกเปลี่ยนสินค้าและการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มใหม่ ๆ ร่วมกันยังไม่พบ

(11) บทบาทของภาครัฐต่อการส่งเสริมและสนับสนุนการไปทำงานมาเลเซีย

กรณีการไปทำงานที่มาเลเซีย นำรายได้เข้ามาสู่ชุมชนมาก ในขณะเดียวกันก็มีปัญหาเกิดขึ้นแต่ยังขาดมาตรการสนับสนุนและช่วยเหลือจากภาครัฐ เช่นการจัดทำคู่มือการไปทำงานในมาเลเซีย การให้ความรู้ด้านกฎหมาย การฝึกอบรมการทำอาหาร การมีข้อตกลงร่วมกับมาเลเซีย ในฐานะประชาคมอาเซียน ให้มีการอนุญาตให้คนไทยสามารถเข้าไปทำงานเป็นระยะเวลาสั้น ๆ เช่นสามเดือน หรือการลดค่าทำเนียมในการทำเอกสารเข้าประเทศ (VISA) สำหรับผู้ที่เข้าไปทำงาน เป็นต้น หน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องจึงควรเข้ามา มีบทบาทในการดูแลเรื่องนี้อย่างจริงจัง

(12) วิธีการส่งเสริมและพัฒนาอาชีพสตรี

จะพบว่ามีหลายหน่วยงานมีการทำงานการพัฒนาอาชีพสตรี แต่จากลักษณะการทำงานทำให้ผลลัพธ์ที่ออกมาไม่เป็นไปตามที่คาดหวัง มีผู้หญิงจำนวนมากที่ว่างงานแอบแฝง ขณะที่ชุมชนมีความต้องการในการพัฒนาอาชีพ รัฐมีงบประมาณที่ต้องการจะสนับสนุนให้ประชาชนมีอาชีพ และมีรายได้เพิ่มขึ้น แต่ดูเหมือนความต้องการ และเป้าหมายของทั้งสองฝ่ายจะไปกันคนละทิศคนละทาง ไม่มาบรรจบกัน การเสนอให้มีการบูรณาการในการดำเนินงานส่งเสริมและพัฒนาอาชีพสตรีของหน่วยงานภาครัฐเพียงอย่างเดียวคงจะไม่เพียงพอ เนื่องจากที่ผ่านการพัฒนาและส่งเสริมอาชีพของประชาชน โดยเฉพาะผู้หญิงมีข้อจำกัดดังนี้

- การส่งเสริมอาชีพของภาครัฐจะดำเนินงานในลักษณะที่มีโครงการสำเร็จรูปลงไปให้ เช่น โครงการเลี้ยงแพะ โครงการเพาะเห็ด โครงการอบรมทำขนม เป็นต้น โครงการที่เกิดขึ้นจึงเหมือนโครงการสำเร็จรูปที่นำเสนอโดยภาครัฐ ไม่ตรงกับความต้องการของประชาชน เมื่อทำไปแล้วก็ไม่สามารถดำเนินงานต่อเนื่องได้ การพัฒนาอาชีพควรพิจารณาจากหลายองค์ประกอบโดยเฉพาะทักษะของผู้ถูกส่งเสริม ทรัพยากรในท้องถิ่น รวมทั้งโอกาสและข้อจำกัดในการประกอบการซึ่งในแต่ละพื้นที่จะมีสภาพที่แตกต่างกัน จึงมาสามารถใช้โครงการแบบสำเร็จรูปได้
- หน่วยงานภาครัฐมีการแยกส่วนการทำงานพัฒนาอาชีพ เช่นกรมการพัฒนาชุมชนดูแลการรวมกลุ่ม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมดูแลการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และความรู้ในการประกอบการ กระทรวงพาณิชย์ดูแลด้านการตลาด แต่การส่งเสริมพัฒนาและการบูรณา

การงานกัน รวมทั้งระดับการสนับสนุนก็ไม่สามารถจะเชื่อมต่อกันได้อย่างกลมกลืน เพราะกรอบในการทำงาน และโครงการของแต่ละหน่วยงานแตกต่างกัน จึงพบว่ามี การอบรมอาชีพ หรือมีการจัดตั้งกลุ่มอาชีพขึ้น แต่ต้องประสบปัญหาการตลาด หรือปัญหา การจัดการ ทำให้กลุ่มไม่สามารถพัฒนาต่อไปได้ เป็นต้น ปัจจุบันรัฐขาดหน่วยงานที่ติดตาม พัฒนากลุ่มอาชีพอย่างครบวงจรตั้งแต่ต้นจนจบ ทำให้การพัฒนาสะดุดเป็นระยะ ๆ เช่น ถ้า กลุ่มสามารถจัดการปัญหาตลาดได้ การควบคุมการจำหน่ายและการติดต่อกับลูกค้าก็จะ ตกอยู่ที่หัวหน้ากลุ่มซึ่งท้ายที่สุดก็จะเข้ามาเป็นคนกลางในการจำหน่ายผลผลิตของสมาชิก และสภาพการรวมกลุ่มก็จะขาดหายไป เป็นต้น การพัฒนาอาชีพจึงไม่ควรทำเป็นส่วน ๆ แต่ต้องมองอย่างบูรณาการ และมีแผนงานที่ชัดเจน

- เกิดลักษณะที่ผลประโยชน์จากภาครัฐกระจุกตัวอยู่ในกลุ่มเดิม ๆ เนื่องจากหน่วยงาน ภาครัฐประเมินว่ากลุ่มเหล่านี้ทำงานง่าย ถึงแม้ภาครัฐไม่เข้าไปส่งเสริมก็สามารถ ดำเนินงานให้ประสบผลสำเร็จได้ เมื่อภาครัฐไปต่อ ยอดก็จะส่งผลสำเร็จได้ไม่ยาก นอกจากนั้นภาครัฐยังรู้จักคุ้นเคยกับกลุ่มเหล่านี้ ทำให้กลุ่มที่ริเริ่มขึ้นใหม่ ๆ ไม่สามารถ เข้าถึงทรัพยากรจากภาครัฐได้ เพราะห่างไกลข้อมูลจากภาครัฐ และไม่ได้รับการจัดสรร โควตาการพัฒนาให้ จึงพบว่าในการพัฒนาของหลายหน่วยงานมีแต่ชื่อกลุ่มเดิม ๆ หรือใน ชุมชนเดียวกันมีหลายหน่วยงานเข้าไปทำงานซ้ำซ้อนกัน ในขณะที่มีชุมชนอีกเป็น จำนวนมากรอรับการสนับสนุนจากภาครัฐ แต่ไม่สามารถเข้าถึงทรัพยากรจากภาครัฐได้
- ประเด็นการพัฒนาอาชีพสตรีไม่ได้ถูกหยิบยกมาเป็นปัญหาเร่งด่วนในการพัฒนาศักยภาพ ของสตรี ทั้ง ๆ ที่ เป็นความต้องการในระดับแรก ๆ ของผู้หญิง เพราะบทบาทดั้งเดิมของ ผู้หญิงคือการทำการผลิตซ้ำ (Reproductive Work) เช่น การดูแลเลี้ยงดูบุตร การทำงาน บ้าน หุงหาอาหารให้คนในครอบครัว แต่ในปัจจุบันสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ และสังคม เปลี่ยนไปผู้หญิงต้องเข้ามามีบทบาทในการทำงานทางเศรษฐกิจ (Productive Work) เพื่อให้เกิดรายได้ไปช่วยครอบครัวมากขึ้น และสำหรับผู้หญิงในจังหวัดชายแดนภาคใต้ที่ เผชิญปัญหาความไม่สงบ จนหลายรายต้องแบกภาระทางเศรษฐกิจของครอบครัวไว้ ทั้งหมด ความต้องการพัฒนาอาชีพและรายได้จึงของเธอเหล่านั้นจึงมีความเร่งด่วน และ ในขณะเดียวกันปัญหาทางเศรษฐกิจก็ไปก่อให้เกิดปัญหาอื่น ๆ ต่อผู้หญิงและครอบครัว ตามมา การแก้ปัญหาทางเศรษฐกิจของผู้หญิงจึงเป็นเรื่องที่สำคัญมากเรื่องหนึ่ง เพราะ เมื่อผู้หญิงมีรายได้ และมีเศรษฐกิจดี ความเชื่อมั่นในตนเอง การกล้าแสดงออกก็จะตามมา ความคิดและการจัดการชีวิตก็จะเปลี่ยนไป **ความเสมอภาคทางเศรษฐกิจจะนำมาซึ่งความ เสมอภาคทางสังคมและการเมือง** แต่การพัฒนาทางเศรษฐกิจของสตรีผู้ด้อยโอกาสกลับ ได้รับความสนใจน้อยกว่างานด้านอื่น ๆ งานพัฒนาสตรีส่วนมากจึงมักจะพุ่งเป้าไปที่เรื่อง ความรุนแรงในครอบครัวบ้าง เรื่องผู้หญิงกับสุขภาพบ้าง แต่กลับละเลยการพัฒนาทาง เศรษฐกิจของผู้หญิงอย่างจริงจัง การคาดหวังที่จะเห็นความเสมอภาคและเท่าเทียมกัน ระหว่างหญิงชายจึงอาจจะอยู่อีกไกลกว่าจะไปถึง

บทที่ 5 ข้อเสนอแนะ

เมื่อพิจารณาสภาพการประกอบการของผู้หญิงในชุมชนรวมทั้งสภาพแวดล้อมต่าง ๆ แล้วมีข้อเสนอแนะในการพัฒนาอาชีพของสตรีเหล่านี้จากคณะผู้วิจัย ผู้หญิงในชุมชน และผู้เกี่ยวข้องอื่น ๆ ดังนี้

5.1 พื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติและสภาพแวดล้อมของชุมชน

เนื่องจากประชาชนในพื้นที่เป้าหมายมีอาชีพหลักที่อิงอยู่กับทรัพยากรธรรมชาติ คือทะเล ป่าชายเลน ฝืนนาข้าว นาเกลือ ดันมะพร้าวและดันตาลเมื่อทรัพยากรธรรมชาติเหล่านี้เสื่อมโทรมลง ระบบนิเวศน์วิทยาเปลี่ยนไป ผลกระทบที่สำคัญที่ตามมาคือการทำมาหากินของชาวบ้านลำบากมากขึ้น การออกทะเลแต่ละครั้งแทบไม่คุ้มค่าน้ำมัน หรือการที่ต้องปล่อยให้น้ำรั่ว แล้วไปรับจ้างทำนาที่มาเลเซียแทน นั้นเป็นเรื่องที่ควรมีการนำมาอภิปรายกำหนดแผนการในการฟื้นฟูและมาตรการในการป้องกันทั้งระยะสั้นและระยะยาว ถ้าอาชีพหลักของครอบครัวดีขึ้นผู้หญิงก็ไม่ต้องทำงานหนัก หรือไม่ต้องทำงานรับจ้าง เช่นในปัจจุบัน และขณะเดียวกันก็สามารถที่จะพัฒนาอาชีพที่ต่อเนื่องจากอาชีพหลักตามมาได้ อีก เช่นการทำปลาเค็ม หรือการทำขนมประเภทต่าง ๆ เป็นต้น

5.2 สร้างงานและส่งเสริมผู้ประกอบการในชุมชน

การมีผู้ประกอบการรายย่อยหลายรายเกิดขึ้นในชุมชน เป็นการช่วยสร้างงานทั้งกับผู้ประกอบการและผู้หญิงคนอื่น ๆ ให้มีงานทำ และมีความมั่นคงทางรายได้ ผู้หญิงส่วนใหญ่อยากอยู่และทำงานในชุมชน เพราะยึดหยุ่นกับภาระหน้าที่ในการดูแลครอบครัวของตน การออกไปทำงานนอกชุมชนจะนำมาซึ่งปัญหาทางสังคมเพราะแม่ไม่มีเวลาดูแลลูก ปัญหาอื่น ๆ ก็จะตามมา หลายคนได้ให้ทัศนะต่อการสร้างงานในชุมชนไว้อย่างชัดเจน เช่นเบรอสสะห์ จากองค์การบริหารส่วนตำบลบ้านกลางได้กล่าวถึงเรื่องนี้ไว้ว่า

“ไม่อยากเห็นคนในหมู่บ้านไปทำงานรับจ้างในมาเลเซียเลย เพราะบางครอบครัวเมื่อพ่อแม่ไปทำงานที่มาเลเซีย ลูกไม่ได้ไปโรงเรียนหรือไม่ได้เรียนหนังสือมีจำนวนไม่น้อย เพราะต้องอยู่กับยาย อยู่กับพ่อแก่ ซึ่งเป็นผลกระทบที่เห็นได้ชัดเจน... ตอนนี้น้ำรั่ว ต่อไปโรงเรียนร้าง เด็กไม่ไปโรงเรียน ความรู้ก็ร้าง (ไม่มีความรู้) เพราะคนไม่มีความรู้ ประเทศชาติจะไปทางไหน หากเยาวชน ซึ่งต่อไปต้องเป็นอนาคตของชาติไม่มีความรู้ ใครชักชวนไปทางไหนก็ไป หากพ่อแม่อยู่บ้านลูกได้ไปโรงเรียน... ทางออกเดียว คือ การสร้างงาน สร้างอาชีพในชุมชน โดยการเข้ามาสนับสนุนของหน่วยงานต่าง ๆ ”

“การสร้างงาน สร้างอาชีพในชุมชน คือ ทางออกที่ทุกคนต้องการรวมทั้งผู้หญิงบ้านกลาง เพื่อให้มีอาชีพและรายได้สำหรับเลี้ยงครอบครัว และอยู่ในชุมชน ได้เลี้ยงดูลูก หลานด้วยตนเอง เพื่อให้ได้รับการศึกษา และมีคุณภาพชีวิตที่ดี ... นอกจากนี้ คนในชุมชนและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องคงต้องจริงจังกับการจัดการพื้นที่นาร้างที่มีอยู่เป็นจำนวนมากและระบบชลประทานที่ไม่ใช่ทางระบายน้ำ เท่านั้น แต่ต้องสนองตอบต่ออาชีพของคนในชุมชนอย่างแท้จริง”

ซึ่งเรื่องนี้ผู้หญิงที่ต้องไปรับจ้างด้านที่มาเลเซีย เช่น กะเสาะห้จากบ้านกลางก็เห็นด้วยและแสดงทัศนคติเพิ่มเติมไว้ว่า

“หากมีงานทำในชุมชน ก็ไม่อยากจะไปทำงานข้างนอก แต่ที่ต้องไป เพราะไม่มีไหว และต้องสู้เพื่อมีรายได้เลี้ยงดูลูก ๆ เราไปรับใช้กันจริง ๆ เรามีนาแต่เราไม่มีอะไรจะกิน ต้องไปรับจ้างเพื่อนบ้านกัน ... ได้ยินเพื่อนบ้านหลายคนบอกว่า ... คนบ้านกลางขี้เกียจ มีนาทำแต่ไม่ทำ ต้องทิ้งลูกไปทำงานมาเลย...”

ความเห็นนี้ก็สอดคล้องกับความเห็นของรอกายะ ซึ่งทำงานรับจ้างปะอวนจากบ้านบางดาวาที่พูดไว้เช่นกันว่า “ผู้หญิงที่แต่งงานแล้วบอกว่า หากมีการจ้างงานในชุมชน ก็ไม่อยากจะออกไปรับจ้างข้างนอกแต่เด็กสาวอยากออกไปทำงานนอกชุมชน เพราะการแกะปูจากอวน มันทำให้คันและแสบตามผิวหนังจากสิ่งสกปรกที่ติดมากับอวนปู”

เมื่อพิจารณาจากรายได้ของผู้หญิงที่รับจ้างทำขนมในบ้านต้นหยงลูโละและผู้หญิงที่ทำงานรับจ้างปะอวนบ้านบางดาวาจะพบว่าผู้หญิงเหล่านี้ต้องการรายได้เพิ่มขึ้นจากรายได้ของพ่อบ้าน อย่างน้อยประมาณ 3,000-4,500 บาทต่อเดือนซึ่งรายได้นี้จะดูแลคนในครอบครัวประมาณ 4-5 คนได้ ความท้าทายจึงต้องกลับมาที่ผู้บริหารประเทศ นักวิชาการ ผู้กำหนดนโยบายและข้าราชการที่เกี่ยวข้องว่าทำอย่างไรเราจึงจะสามารถสร้างงานสร้างรายได้ให้กับผู้หญิงเหล่านี้ให้มีรายได้ประมาณ 3,000-4,500 บาทต่อเดือนได้

การให้ความสนใจอย่างจริงจังในการพัฒนาการทำขนม การทำปลาแห้ง การทำข้าวเกรียบ การทำผลิตภัณฑ์จากเกลือ การทำผลิตภัณฑ์จากต้นตาลโตนดและมะพร้าว จะช่วยสร้างงานและส่งเสริมผู้ประกอบการในชุมชนเพิ่มขึ้น

5.3 ส่งเสริมเรื่องการรวมกลุ่มและเชื่อมโยงเพื่อให้เข้าถึงแหล่งทุน

ถึงแม้ว่าผู้หญิงและประชาชนในพื้นที่เป้าหมายจะมีทัศนคติที่ไม่ดีต่อการรวมกลุ่ม แต่ในสภาพเศรษฐกิจที่ไม่มั่นคง มีปัญหาด้านความรุนแรงและความยากลำบากในการดำเนินชีวิต ดังที่ผู้หญิงเหล่านี้ประสบ การรวมตัวกันเป็นกลุ่มเป็นก้อนเพื่อช่วยเหลือแบ่งปันทรัพยากรกัน การรวมความรู้ ความสามารถที่มี ให้เป็นพลังและอำนาจต่อรองในการพัฒนาอาชีพ เพื่อการพึ่งตนเอง และการพึ่งพากันเอง จึงต้องได้รับการส่งเสริมและทำความเข้าใจอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการสนับสนุนการเชื่อมโยงกันเพื่อให้ผู้หญิงเหล่านี้สามารถเข้าถึงแหล่งทุนและทรัพยากรจากภาครัฐได้ ขณะเดียวกันจะเป็นการช่วยให้สังคมภายนอกและภาครัฐสามารถให้การสนับสนุนการพัฒนาของกลุ่มได้ตรงกับความต้องการของประชาชน และสำหรับกลุ่มผู้หญิงที่มีความคิดริเริ่มและต้องการรวมตัวกันเป็นกลุ่มอาชีพ เช่นกลุ่มทำขนมจีน และกลุ่มทำข้าวเกรียบของบ้านกลาง กลุ่มทำปลาแห้ง ปลาเค็มบ้านต้นหยงลูโละ จึงควรจะได้รับการสนับสนุนอย่างเร่งด่วนและต่อเนื่อง

5.4 พัฒนาการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม

อาหารและขนมที่หลากหลายของผู้หญิงในสามหมู่บ้านนี้ควรได้รับการพัฒนาเพื่อเพิ่มปริมาณและสร้างมูลค่าเพิ่มจากเดิม และให้สามารถจำหน่ายในท้องถิ่นสามจังหวัดชายแดนใต้ และพื้นที่ใกล้เคียงเช่น

สงขลาได้ การต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น ด้วยแนวคิดทางการตลาด และการส่งเสริมเอกลักษณ์ของชุมชนจะช่วยให้สินค้าปลาแห้ง ปลาเค็ม และขนมต่างๆ ให้เป็นที่รู้จักและนิยมรับประทานเพิ่มมากขึ้น เช่น การทำบรรจุภัณฑ์ใหม่ของลูกอม การพัฒนารูปลักษณ์ของกะหรี่ปั๊ป หรือขนมหม้อแกง การพัฒนาข้าวเกรียบแบบต่าง ๆ การทำเกลือบรรจุขนาดเล็ก การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากลูกตาล รวมทั้งการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตเปลือกส้มโอเชื่อม (เครื่องบีบน้ำออกจากเปลือกส้มโอ) กาละแมร์(เครื่องโม้แป้ง) เป็นต้น

5.5 พัฒนาศักยภาพด้านการประกอบการ

การพัฒนาความรู้ด้านการประกอบการให้แก่ผู้หญิงในพื้นที่เป้าหมาย เช่น การประเมินความเป็นไปได้ในการผลิตและจำหน่ายสินค้า การประชาสัมพันธ์และโฆษณาสินค้า การทำบัญชี การประเมินศักยภาพของสถานที่และแหล่งจำหน่ายสินค้า การทำสัญญาซื้อขาย เป็นต้น จะช่วยให้การประกอบการของผู้หญิงมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และสามารถกระจายสินค้าได้เพิ่มขึ้น

5.6 ทำโครงการนำร่องพัฒนาการประกอบอาชีพ

จากการเสวนาเพื่อหาแนวทางในการพัฒนาอาชีพของผู้หญิงเมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2552 ที่ผ่าน มา มีข้อเสนอที่สำคัญของผู้เข้าร่วมการเสวนาคือเสนอให้มีการทำโครงการนำร่องเพื่อพัฒนากลุ่มอาชีพของผู้หญิง โดยเลือกกลุ่มที่มีความต้องการจะพัฒนาตนเองประมาณ 4-5 กลุ่มขึ้นมาและให้การพัฒนาการประกอบการอย่างครบทุกด้านทั้งการผลิต การตลาด และการจัดการ โดยการพัฒนาต้องอย่างต่อเนื่องประมาณ 2-3 ปี เพื่อให้กลุ่มเหล่านี้สามารถเป็นต้นแบบให้กลุ่มอื่น ๆ ได้เรียนรู้ประสบการณ์ต่อไป

5.7 จัดทำข้อเสนอทางนโยบายสำหรับแรงงานที่ทำงานในมาเลเซีย

ในกรณีของการไปรับจ้างทำงานที่มาเลเซีย นั้น สำนักงานแรงงานไทยในประเทศมาเลเซีย รายงานตัวเลข เมื่อพฤศจิกายน 2550 ว่า มีแรงงานไทยในประเทศมาเลเซีย 22,835 เป็นแรงงาน ผิดกฎหมายที่มีได้ มีใบอนุญาตทำงานอย่างถูกต้องตามกฎหมายของมาเลเซีย 12,500 คน และเป็นแรงงานถูกกฎหมายจำนวน 10,335 คน³⁷ ซึ่งทางการมาเลเซียประกาศว่าหลังเดือนกุมภาพันธ์ 2553 ทางกรมมาเลเซียจะดำเนินการอย่างเข้มงวดกับแรงงานที่ผิดกฎหมาย แรงงานไทยส่วนใหญ่ที่เข้าไปทำงานผ่านจังหวัดชายแดนภาคใต้มักใช้วีซ่าท่องเที่ยวที่มีระยะเวลาเพียงหนึ่งเดือน แต่แรงงานมักจะอยู่ทำงานในมาเลเซียถึง 3-4 เดือน จึงมักเป็นแรงงานผิดกฎหมาย และต้องเสียเงินนอกระบบเพื่อจ๊อบปาสปอร์ตย้อนหลัง เพื่อให้สามารถเดินทางกลับประเทศไทยได้แรงงานเหล่านี้จึงเรียกร้องให้มีการเจรจาระหว่างรัฐบาลเพื่อ ให้แรงงานไทยอยู่ในมาเลเซียได้ 90 - 120 วัน³⁸ ในขณะที่สำนักงานแรงงานไทยในมาเลเซียพยายามส่งเสริมแรงงานเหล่านี้โดยการอบรม

³⁷ <http://www.prachatai.com/journal/2008/02/15907>

³⁸ โครงการวิจัยชุดชายแดนไทย-มาเลเซีย: ครีวไทยในมาเลเซีย เมื่อวิถีคนปรุงอาหาร ตาต้องไว เท้าต้องเร็ว

การประกอบอาหารไทยซึ่งอาจจะไม่ใช่ปัญหาเร่งด่วนของเขา ในกรณีของแรงงานจากจังหวัดชายแดนภาคใต้จึงควรจะมีการสรุป และระดมความคิดเห็นเพื่อจัดทำเป็นข้อเสนอเชิงนโยบายเพื่อรณรงค์ให้รัฐบาล เช่นกระทรวงแรงงาน และกระทรวงต่างประเทศเข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนินการแก้ไขปัญหาและพัฒนา ศักยภาพของกลุ่มแรงงานเหล่านี้อย่างจริงจัง เหมือนกับที่รัฐบาลไทยได้ทำข้อตกลงร่วม (MOU) กับ ประเทศลาว เขมร และพม่า ในการรับแรงงานข้ามชาติเข้ามาทำงานในประเทศไทย เป็นต้น

5.8 ปรับเปลี่ยนวิธีการส่งเสริมและพัฒนาอาชีพสตรี

ในระดับนโยบายควรมีการทบทวนและปรับเปลี่ยนวิธีการส่งเสริมและพัฒนาอาชีพสตรีอย่างจริงจัง โดยการพัฒนาอาชีพที่ต้องการสัมฤทธิ์นั้นผลควรจะได้

- ศึกษาและสำรวจข้อมูลในพื้นที่อย่างมีส่วนร่วมเพื่อหาความเป็นไปได้ในการพัฒนา เช่น ทักษะ และภูมิปัญญาที่ผู้หญิงมี ทรัพยากรในท้องถิ่น ปัจจัยที่สนับสนุนและปัจจัยที่เป็นอุปสรรค เป็นต้น
- จัดตั้งองค์กรหรือหน่วยงานที่ส่งเสริมและพัฒนาอาชีพของประชาชนผู้ด้อยโอกาสอย่างจริงจัง ให้มีบุคลากรที่มีความรู้และเข้าใจในเรื่องการประกอบการ และการจัดการกลุ่มที่สามารถทำงานอย่างต่อเนื่องและครบวงจรกับชุมชนได้
- พัฒนาระบบการกระจายข้อมูลข่าวสารจากภาครัฐ เพื่อให้ประชาชน โดยเฉพาะกลุ่มผู้หญิงได้เข้าถึงข้อมูลและทรัพยากรจากภาครัฐ
- ควรส่งเสริมให้มีการกระจายทรัพยากรของภาครัฐอย่างทั่วถึง ไม่ให้กระจุกตัว และซ้ำซ้อน การพัฒนากลุ่มอาชีพควรมีการจัดลำดับและประเภทของการพัฒนา เพื่อให้การพัฒนาเป็นระบบและมีขั้นตอน และที่สำคัญสอดคล้องกับพัฒนาการของแต่ละกลุ่ม เช่น บางกลุ่มต้องการด้านการตลาด บางกลุ่มต้องการเทคโนโลยีการผลิต หรือบางกลุ่มต้องการการบริหารจัดการเชิงธุรกิจ เป็นต้น

ကု

ภาคผนวก

สรุปการประชุมเรื่อง
แนวทางการพัฒนาอาชีพของผู้หญิงในจังหวัดปัตตานี
วันที่ 25 มิถุนายน 2552
ณ ห้องประชุมคณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี

ผู้เข้าร่วมประชุม

- | | |
|--------------------------|-------------------------------|
| 1. นางสาววานิดา สาและ | ทีมวิจัยท้องถิ่น บางตาวา |
| 2. นางสาวจันทิมา สุขอ้อม | ทีมวิจัยท้องถิ่น บางตาวา |
| 3. นางปาดีเมาะ หะยีสาแม | ทำงานศิลปประดิษฐ์ |
| 4. นางเตะหาวอ สาและ | นักวิจัยสนาม โครงการ |
| 5. นางสาวสุณีย์ แวแดง | ทีมวิจัยสนาม โครงการ |
| 6. นายมะมะเยาะ มะฮะ | |
| 7. นางมะฮะเจะแมง | กลุ่มผู้หญิงต้องการทำขนมจีน |
| 8. นายดาโอะ ปือซาเฮง | ทำนา (รับจ้าง อบต.ขับรถไถนา) |
| 9. นายยาหะมะ สายมอ | ทำนา |
| 10. นายบือดอ อยู่หนู | ทำนาและขึ้นต้นตาล |
| 11. นางไชนับ อีซอ | เปลือกส้มโอเชื่อม |
| 12. นางมารียห์ สุหลง | ทำกระหรีบ |
| 13. นางมารีแย เซ็ง | เย็บหมวกกะปิเยาะ |
| 14. นางซาปิยะห์ เจะเลาะ | ทำปลาแห้ง |
| 15. นางรอปีอะห์ มีเลาะ | ทำปลาแห้ง |
| 16. นายอิสมาแอ แซมัด | ทีมวิจัยท้องถิ่น ตันหยงดูไล๊ะ |
| 17. นางสาวยะห์ อาลี | โครงการเลี้ยงผู้หญิง |
| 18. นางสาวละม้าย มานะการ | โครงการวิจัยกัมปง |

มูลนิธิเพื่อการพัฒนาแรงงานและอาชีพ

19. นางพุลทรัพย์ สอนเมือง ตูลาพันธ์
20. นางสาวจรรยา บัวศรี

เริ่มประชุมเวลา 09.00 น.

เมื่อวันที่ 25 มิถุนายน 2552 มูลนิธิเพื่อการพัฒนาแรงงานและอาชีพ ภายใต้โครงการศึกษาสถานการณ์การประกอบอาชีพของสตรีในภาคใต้ได้รับการส่งเสริมและพัฒนาอาชีพ ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากสำนักกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ได้จัดการประชุมกลุ่มย่อยในเรื่องแนวทางการพัฒนาอาชีพของผู้หญิงในจังหวัดปัตตานี โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำเสนอสถานการณ์การประกอบอาชีพของสตรีใน 3 พื้นที่ (บ้านกลาง บ้านบางตาบา และบ้านตันหยงลูโละ) จากการที่ได้เก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนาม และร่วมกันระดมความคิดเห็นต่อแนวทางการพัฒนาอาชีพในท้องถิ่น

ในการประชุมครั้งนี้ มีผู้เข้าร่วมซึ่งประกอบด้วยผู้นำชุมชน และตัวแทนผู้หญิงซึ่งประกอบอาชีพต่างๆ ในชุมชน ได้แก่ ทำปลาแห้ง ทำนาและขึ้นตาลโตนด เย็บหมวกกะปิเยาะห์ ทำเปลือกส้มโอเชื่อม ซึ่งสามารถสรุปการประชุมได้ดังนี้

1. นำเสนอสถานการณ์การประกอบอาชีพของผู้หญิงในพื้นที่

นางพุลทรัพย์ สอนเมือง ตูลาพันธ์ ผู้จัดการมูลนิธิเพื่อการพัฒนาแรงงานและอาชีพ ได้นำเสนอสถานการณ์การประกอบอาชีพของผู้หญิงจากการรวบรวมข้อมูลเบื้องต้นในจังหวัดปัตตานี 3 พื้นที่ ดังนี้

1) **บ้านกลาง** สภาพทั่วไปของบ้านกลางพบว่า อยู่ห่างจากเมืองปัตตานีประมาณ 30 กว่ากิโลเมตร ประชากรส่วนใหญ่มีอาชีพทำนา และในช่วงที่ไม่ได้ทำนา คนในชุมชนบางคนไปเป็นแรงงานรับจ้างทำนาที่ประเทศมาเลเซีย มีรายได้จากการดำนาวันละ 500 บาท ทรัพยากรในพื้นที่เต็มไปด้วยต้นตาลโตนดและต้นมะพร้าวเป็นจำนวนมาก อย่างไรก็ตาม ยังไม่เคยมีการสำรวจข้อมูลจำนวนต้นตาลโตนดที่มีอยู่ในพื้นที่ ผู้ชายจะมีอาชีพทำนาและขึ้นตาลโตนด แล้วขายในรูปของลูกตาลสด หรือน้ำตาลสด และมีการนำมาทำขนมหวาน เช่น ลูกตาลต้มน้ำตาล แต่ยังมีได้มีการแปรรูปลูกตาลเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ อาทิเช่น ลูกตาลกระป๋อง แหล่งตลาดหลักของบ้านกลาง คือ ตลาดนัดท้องถิ่น ซึ่งมีทุกวัน ได้แก่

- วันจันทร์ ตลาดนัดน้ำบ่อ
- วันอังคาร ตลาดนัดท่าข้าม
- วันพุธ ตลาดนัดปาลัส
- วันพฤหัสบดี ตลาดนัดตะแบะ
- วันศุกร์ ตลาดนัดบ้านกลาง
- วันเสาร์ ตลาดนัดปะนาเระ
- วันอาทิตย์ ตลาดนัดปาลัส

ผู้หญิงในชุมชนต้องการทำงานที่มีรายได้ โดยสามารถทำอยู่กับบ้านและดูแลลูกไปพร้อมกันก็ได้ ไม่ต้องไปเป็นแรงงานรับจ้างที่ประเทศมาเลเซีย โดยอาชีพที่ต้องการทำคือ ต้องการรวมกลุ่มแม่บ้านประมาณ 10 คนเพื่อทำขนมจีนขาย แต่มีปัญหาคือ ขาดเงินทุนในการซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์ ในขณะที่ผู้ชายอยากทำข้าวเกรียบปลา (กะโปะ) ขาย เพราะเห็นว่าตลาดไปได้ดี แต่ยังไม่สามารถทำได้ เนื่องจากขาดเงินทุนในการซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์

เมื่อวิเคราะห์จุดเด่นของบ้านกลางแล้วพบว่า มีทรัพยากรท้องถิ่น ที่สามารถเป็นวัตถุดิบในการทำอาชีพได้ คือ ข้าว น้ำตาลจากต้นตาล และมะพร้าว ซึ่งข้าวสามารถทำมาผลิตขนมจีนได้

2) **บ้านต้นหยงลูโละ** ระยะทางห่างจากเมืองปัตตานีประมาณ 10 กิโลเมตร คนในชุมชนส่วนใหญ่ทำอาชีพเกี่ยวกับขนม อาทิ รับจ้างห่อมะขามแก้ว ทำขนมหม้อแกง ทำกระหรีบับ ทำเปลือกส้มโอเชื่อม และมีการทำปลาแห้ง

-รับจ้างห่อมะขามแก้ว ตลาดหลักส่งประเทศมาเลเซีย โดยมีคนในชุมชนซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้หญิงประมาณ 50 คนรับจ้างห่อ หรือคิดเป็น 1 ใน 3 ของประชากรในหมู่บ้าน (เฉพาะในหมู่ที่ 2) เริ่มทำงานห่อมะขามแก้วตั้งแต่ 8.00 น. จนกระทั่งถึง 19.00 น. ได้รับค่าตอบแทนถุงละ 50 สตางค์ (ถุงหนึ่งมีมะขามแก้ว 17 เม็ด) ซึ่งทำมานานกว่า 10 ปีแล้ว ไม่มีการปรับขึ้นค่าตอบแทน

-กระหรีบับ เป็นกิจการอุตสาหกรรมในครัวเรือน ช่วยกันทำภายในครัวเรือน โดยมีคนในหมู่บ้านทำกันประมาณ 5-6 กลุ่ม กลุ่มละไม่น้อยกว่า 10 คน ผู้ที่ปั่นกระหรีบับ 100 ลูก จะได้รับค่าตอบแทน 6 บาท ขณะที่คนรับบรรจุกระหรีบับใส่ถุง (ถุงหนึ่งมี 12 ลูก) จะได้รับค่าตอบแทนกระสอบละ 200 บาท โดยหนึ่งกระสอบมีกระหรีบับ 1,900 ลูก

-เย็บหมวกกะปิเยาะห์ โดยหมวกกะปิเยาะห์ 1 โหล (ประกอบด้วย 20 ใบ) ขายในราคาโหลละ 250 บาท (แต่เดิมขายในราคาโหลละ 500 บาท) โดยคนที่เย็บลายและประกอบเป็นหมวกเมื่อหักค่าวัสดุอุปกรณ์แล้ว จะได้รับค่าแรงเย็บโหลละ 40 บาท (ใบละ 2 บาท) ปัญหาที่พบคือ การถูกโกง โดยเดิมขายสินค้าระบบเงินเชื่อ กล่าวคือ เอาสินค้าไปก่อน จ่ายเงินภายหลัง ซึ่งมีบางรายที่เอาสินค้าไปและไม่จ่ายเงิน จึงแก้ปัญหาด้วยการขายเงินสด

-เปลือกส้มโอเชื่อม มีการจ้างลูกจ้าง 2 คน และขายส่งในราคาถุงละ 8 บาท และผู้ที่มารับไปขายจะรับไปขายในราคา 12 บาท/ถุง ปัญหาหลักที่พบคือ การถูกโกงจากการขายด้วยระบบเงินเชื่อ

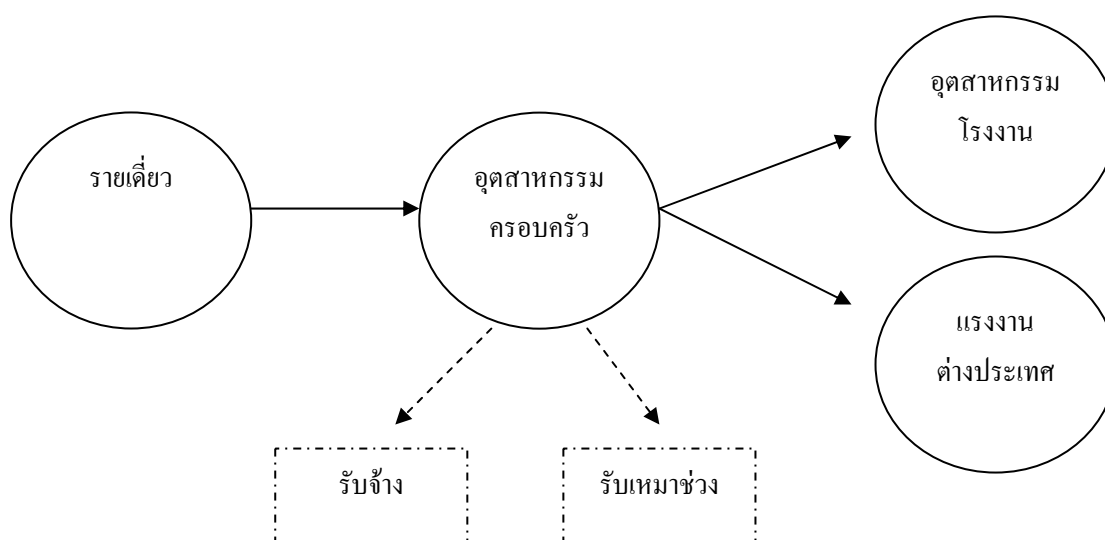
-ขนมกะละแม เป็นขนมดั้งเดิม ที่ทำกันมาตั้งแต่บรรพบุรุษ เดิมเคยทำขาย 11 กะทะ/วัน ปัจจุบันทำเพียง 2 กะทะ เนื่องจากประสบปัญหาสถานการณ์ความรุนแรงในภาคใต้ ทำให้คนไม่กล้ามาตลาดมากนัก

-ทำปลาแห้ง ตลาดไปได้ดี แต่มีปัญหาเรื่องไม่มีสถานที่สำหรับตากปลาแห้ง ปัจจุบันใช้พื้นที่นาเกลือตากปลา แต่ในช่วงหน้าฝนเป็นช่วงทำนาเกลือ จึงไม่สามารถตากปลาได้ ทั้งที่ในช่วงนี้ขายได้ราคาดี แต่ก็ไม่สามารถผลิตได้เพียงพอต่อความต้องการของตลาด

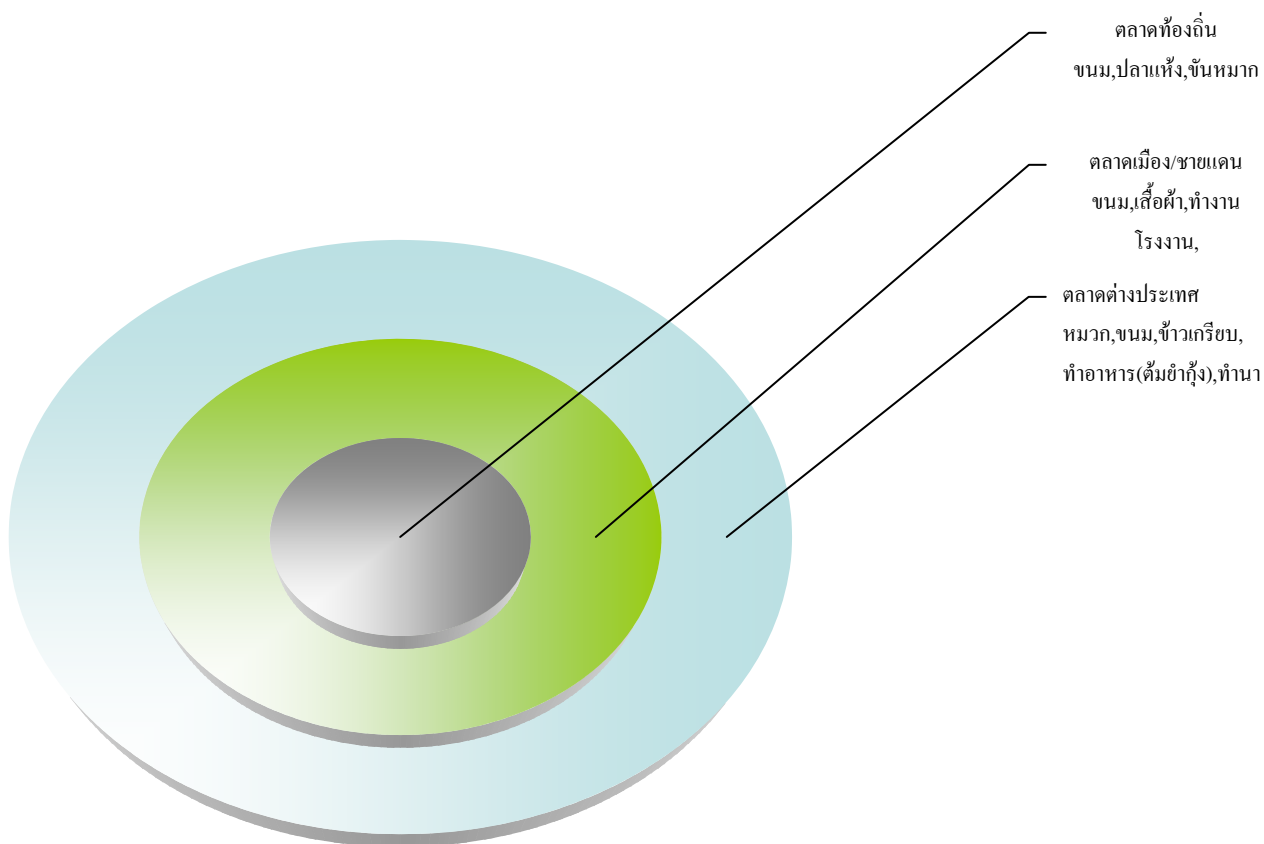
3) บ้านบางตาหลวง แรงงานส่วนใหญ่ในชุมชนไปรับจ้างถักแหอวนในเมือง ได้รับค่าจ้างวันละ 140 บาท ในขณะที่อัตราค่าแรงขั้นต่ำในจังหวัดปัตตานีวันละ 190 บาท นอกจากนั้นยังมีการทำขนมหมาก โดยทำเป็นอาชีพเสริม ได้ค่าตอบแทน 50 บาทต่อชิ้นงาน แม้ว่าบางตาหลวงจะเป็นพื้นที่ติดชายฝั่งทะเล แต่ก็มีปลาจำนวนน้อย ทำให้ต้องไปซื้อปลาที่สะพานปลาตากแห้ง และมีพ่อค้ามารับไปขายที่ตลาดนัด ส่วนใหญ่จะมารับปลาแห้งไปขายก่อน แล้วค่อยจ่ายเงินภายหลัง ปัญหาคือ จ่ายเงินไม่ครบจำนวน ทำให้ประสบปัญหาขาดเงินทุนหมุนเวียนในการนำเงินสดไปซื้อปลา

สรุปภาพรวมสถานการณ์การประกอบอาชีพ

จากการศึกษาสถานการณ์การประกอบอาชีพใน 3 พื้นที่จังหวัดปัตตานี พบว่ามีลักษณะการผลิต ดังนี้



เมื่อวิเคราะห์แหล่งตลาดของชุมชนทั้ง 3 พื้นที่ พบว่ามีทั้งตลาดท้องถิ่น ตลาดในเมือง/ชายแดน และตลาดต่างประเทศ ดังนี้



ปัญหาร่วมของทั้ง 3 พื้นที่ คือ ขาดเงินทุนในการประกอบอาชีพ ในขณะที่งบประมาณของรัฐบาลที่จัดสรรให้กับ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้มีจำนวนมาก ทั้งนี้เนื่องมาจากผู้หญิงเข้าไม่ถึงแหล่งเงินทุนของรัฐ และปัญหาการถูกโกง โดยระบบความสัมพันธ์ในสังคมปัจจุบันเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม กล่าวคือ เป็นความสัมพันธ์ในรูปแบบเมืองและวิธีการจัดการด้านเศรษฐกิจเปลี่ยนแปลงไป ในขณะที่คนในชุมชน ยังมีฐานวัฒนธรรม ความคิด ความเชื่อแบบดั้งเดิม โดยเชื่อว่าคนที่ไม่จ่ายเงินจะมีจิตสำนึกได้และจะนำมาเงินมาใช้คืนในสักวันหนึ่ง

2. ความต้องการในการพัฒนาอาชีพ

- 1) กระหรีบ
 - พัฒนาเทคนิคในการถนอมอาหารให้สามารถอยู่ได้นานหลายวัน
 - เงินทุนในการซื้อเครื่องจักร และอุปกรณ์
 - พัฒนาทักษะฝีมือให้สามารถทำขนมได้หลากหลาย
- 2) ลูกตาล
 - พัฒนาเทคนิคการถนอมอาหารให้สามารถเก็บไว้ได้นานหลายวัน
 - แปรรูปลูกตาลเพื่อขายในรูปแบบต่างๆ
- 3) ข้าวเกรียบ
 - ปัจจุบัน บ้านกลางยังไม่ได้ทำ แต่มีแผนว่าอยากจะทำเนื่องจากตลาดพอไปได้
 - ขาดเงินทุนสำหรับซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์
- 4) ปลาแห้ง
 - ต้องการเงินทุนสำหรับซื้อตู้อบ เพื่ออบปลาแห้ง เนื่องจากบ้านต้นหยงลูโละไม่มีสถานที่ตากปลาแห้ง
- 5) เปลือกส้มโอเชื่อม
 - ต้องการซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตเพื่อช่วยในการเอาน้ำออกจากเปลือกส้มโอ เนื่องจากการใช้เทคโนโลยีการผลิตแบบดั้งเดิม (ใช้เท้าเหยียบ) ทำให้คนที่มาดูงาน รู้สึกไม่อยากกินขนม
- 6) ขนมจีน
 - กลุ่มสตรีบ้านกลางประมาณ 10 คน มีความต้องการทำกลุ่มขนมจีน โดยมีวัตถุดิบในท้องถิ่น คือ ข้าว ซึ่งปลูกเอง

3. แนวทางในการส่งเสริมและพัฒนาอาชีพของสตรี

- 1) จัดเก็บข้อมูลกลุ่มสตรีกับการประกอบอาชีพเชิงลึกใน 3 พื้นที่เพิ่มเติมเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการส่งเสริมและพัฒนาอาชีพ 5 อาชีพ ได้แก่ ปลาแห้ง กระหรีบ ขนมจีน ลูกตาล และข้าวเกรียบ
- 2) ศึกษาดูงานกลุ่มอาชีพที่ประสบความสำเร็จ ทั้งในด้านการจัดการตลาด, เทคโนโลยี, กระบวนการรวมกลุ่ม และการบริหารจัดการกลุ่ม

- 3) จัดฝึกอบรมเพื่อพัฒนาศักยภาพในด้านการประกอบการ การคิดกำไรขาดทุน
สุขภาพและความปลอดภัยในการทำงาน
- 4) จัดประชุมเพื่อสรุปผลการดำเนินงานทั้งหมด

สรุปการประชุมตรวจสอบ
สังเคราะห์ข้อมูลการศึกษาสถานการณ์การประกอบอาชีพ
วันที่ 1 ตุลาคม 2552

1) ทบทวน/พิจารณาข้อมูลที่ได้จากการศึกษา

บ้านต้นหยงลูโละ

- เปลี่ยนส้มโอเชื่อม ทำมะขามแก้ว และกระหรี่ปั๊บ เป็นอาชีพที่มาจากฐานทรัพยากร/ภูมิปัญญาท้องถิ่น
- คนประมาณครึ่งหมู่บ้านมีไปทำงานต่างประเทศด้วย ส่วนใหญ่ไปทำงานตามร้านอาหาร
- ข้าวตัง ข้าวพอง 2 รายเป็นหลัก แล้วกระจาย
- หมวกกะปิเยาะห์ 1 รายเป็นหลักแล้วกระจายให้ 3-4 ราย
- ทำกะละแม ราดู ะดิง ประมาณ 5-6 ราย

ข้อคิดเห็น

- 1) บ้านต้นหยงลูโละ หน้าที่ 3 บรรทัดที่ 5 ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์ชื่อ “นางแอร์เซาะ” มิใช่ “นางแอร์”
- 2) รายได้จากการบรรจุมะขามแก้ว เฉลี่ย 30-70 บาท/คน ในกรณีที่มีรายได้ 100 - 120 บาท ก็จะเป็นการทำในครอบครัว จากการสัมภาษณ์เรามาดูเฉพาะตอนปลาย คือทำงานเฉพาะการบรรจุมะขามแก้วเท่านั้น แต่ไม่ได้ไปดูตอนที่เขากวนที่บ้านของฟาตีเมาะ ซึ่งเป็นแม่ของสมาชิก อบต. ดังนั้น คนที่เป็นนายทุนคือ สมาชิก อบต. ที่เป็นเจ้าของกิจการ โดยให้ระบุว่าเจ้าของกิจการ ไม่ใช่ใช้นายทุน
- 3) ข้อมูลด้านอาชีพสตรี (หน้า 2) ให้ระบุว่าการศึกษาของต้นหยงลูโละ เป็นข้อมูลเฉพาะหมู่ที่ 1 และ 2 เท่านั้น
- 4) หน้าที่ 2 ย่อหน้าที่ 2 ชื่อคน “มัน” กับ “แอร์” ให้เปลี่ยนเป็นชื่อเต็ม และควรใส่ด้วยว่าอายุเท่าไร เพศอะไร นอกจากนั้นเห็นว่าประเด็นนี้จะถามผู้หญิงเพิ่มเติม แต่ความคิดเห็นของเยาวชนที่เขียนในนี้แล้วเป็นความคิดเห็นที่ดี น่าจะใส่เอาไว้
- 5) ความโดดเด่นของอาชีพหมู่บ้านนี้ที่สำคัญคือการทำนาเกลือ น่าจะพูดถึงบทบาทผู้หญิงในความเป็นแรงงาน แต่ในรายงานนี้ไม่มี จึงควรพูดถึงบทบาทของผู้หญิงในการขนเกลือ อย่างไรก็ตามแอร์ให้ความเห็นว่ามีผู้หญิงจำนวนหนึ่งช่วยงานในนาเกลือ แต่น้อยมาก
- 6) พี่ละม้ายให้ความเห็นว่าในเรื่องนาเกลือ ทางโครงการวิจัยกัมปงได้เก็บข้อมูลไว้ส่วนหนึ่ง อาจลองพิจารณาว่าข้อมูลที่เก็บมาจะสามารถนำไปใช้ในมิติเรื่องอาชีพได้หรือไม่ ถ้าได้

ก็ให้อ้างอิงไปได้เลย เพราะหากกัมปงไปเก็บแล้ว แล้วทางอาชีพไปเก็บเพิ่มแล้วซ้ำซ้อนกัน ก็จะเป็นการรบกวนชาวบ้าน

7) กรณีทำเปลือกส้มโอเชื่อมในหน้าที่ 5 บรรทัดแรก ให้เขียนระบุไปด้วยว่าใส่กระสอบ เป็น ใช้เปลือกส้มโอไปแช่น้ำ แล้วนำมาใส่กระสอบเหยียบด้วยเท้าเพื่อเอาน้ำออก

8) ข้อ 1.4 ทำกาละแม ขนมราดู และวะดิง เปลี่ยนจากครอบครัวของ จะอุมมา เป็น ครอบครัวของ

จะอุมมา

9) ควรระบุพื้นที่การศึกษาให้ชัดเจนว่า ในบ้านตันหยงลูโละ เราสำรวจแค่หมู่ที่ 1 และ 2 เท่านั้นนอกจากนั้นในพื้นที่ตันหยงลูโละ มีสถานที่ศักดิ์สิทธิ์ด้วย จึงควรเพิ่มสถานที่ทาง ประวัติศาสตร์ด้วย คือ กุโบรยา และจุดฝังศพของเจ้าแม่ลิวกอเนียวและบอกถึงทัศนคติของ ชาวบ้านในมุมมองเรื่องการท่องเที่ยว เพราะแม้ว่าพื้นที่จะมีศักยภาพในด้านการเป็นแหล่ง ท่องเที่ยว แต่ไม่แน่ใจว่าประชาชนในพื้นที่ต้องการให้คนภายนอกเข้ามาหรือไม่ เช่น บางครั้ง นักท่องเที่ยวเข้ามาชมมาจุดประตัดเสี่ยงดัง เอาหัวหมูไปบูชา ซึ่งมันผิด

10) เรื่องสถานที่ฝังศพของเจ้าแม่ หลายคนก็เข้าใจผิดว่าเป็นจุดที่อยู่ใกล้มัสยิดเกรือเสะ แต่จริงๆ แล้วไม่ใช่ ไม่ได้อยู่ตรงนี้ แต่อยู่อีกแห่งหนึ่ง ซึ่งทำอย่างไรที่จะทำให้คนได้เข้าไปรู้จัก เพราะมันเป็นเรื่องประวัติศาสตร์ แต่อาจจะไม่ให้มีการจุดประตัด ทำอย่างไรที่จะทำให้เกิดจุด สมดุล ทำให้ความจริงมันปรากฏให้เป็นที่รับรู้

11) ผู้หญิงที่แบกกระสอบเกลือ จะได้ค่าแรงประมาณ 3 บาทต่อ 100 เมตร

บ้านบางตาวา

-งานประดิษฐ์ด้วยมือและทำขนม บ้านบางตาวา เป็นอาชีพนำเข้ามาจากภายนอก เพราะคน ช่างนอกไปสอน

ข้อคิดเห็น

1) ควรทำตารางเพื่อทำให้เห็นความเชื่อมโยงของอาชีพที่มีลักษณะเกี่ยวข้อกัน เช่น อาชีพที่เป็นฐานทรัพยากรและภูมิปัญญาท้องถิ่น และเป็นอาชีพรายได้ด้วย โดยเรียงแนวนอน ให้หมด แนวตั้งเป็นลักษณะอาชีพต่างๆ

2) ควรเขียนคำอธิบาย คำนิยาม เช่น อาชีพรายได้ คืออะไร เพื่อให้ผู้อ่านเข้าใจได้ง่ายขึ้น เพราะเมื่อแบ่งตามลักษณะอาชีพแล้วพบว่าทำเป็นรายได้ แต่ก็มีการผลิตเป็นกลุ่ม เช่น หมวกกะปิเยาะห์ ทำกัน 3 – 4 ราย แต่เป็นอาชีพรายได้ ซึ่งอาจทำให้ผู้อ่านเกิดความ สับสน นอกจากนี้ควรนิยามความหมายของคำว่ากลุ่ม คืออะไร เนื่องจากตามความ

เข้าใจของคำว่า “กลุ่ม” จะมองตามที่ตั้งตั้งโดยรัฐ ได้แก่ มีโครงสร้างประธาน รองประธาน กรรมการ ก็คือกลุ่มแล้ว ตามแนวคิดที่ทางราชการให้มาจัดตั้งกลุ่ม ขณะที่บางอาชีพ ก็มีการทำงานร่วมกันหลายคน เป็นธุรกิจในครอบครัว คนทำก็มีทั้งญาติและกลุ่มคนในหมู่บ้านมาช่วยกันทำ

- 3) แกไขข้อมูลสภาพทั่วไปของบ้านบางดาวา ดังนี้
- a. จำนวนมัสยิด เปลี่ยนจาก 2 แห่ง เป็น 3 แห่ง
 - b. ศูนย์พัฒนาเด็กเล็ก 2 แห่ง
 - c. แกไขคำว่า บางดาวา ที่ว่าเป็น น้ำกร่อย เพราะคำว่าน้ำกร่อย ภาษาะวีเรียกว่า โอปายา แต่ที่ได้ใช้ชื่อบางดาวา เพราะว่ามีน้ำในคลองหลังหมู่บ้านเป็นน้ำจืดอยู่ตลอดปี
 - d. แกะปูมี 3-4 ราย ที่รับจ้าง ซึ่งเป็นปูน้ำลึกจากประมงน้ำลึก แต่ถ้าเป็นปูจากประมงน้ำตื้นประมาณ 10-15 ฟัน ซึ่งจะแกะกันเองภายในครอบครัว (แกะปูหมายถึง แกะปูออกจากอวน มิใช่แกะเนื้อปูต้มขายขาย ดังนั้นในข้อมูลเพื่อให้ชัดเจนควรระบุให้ชัดไปเลยว่าแกะปูจากอวน)
 - e. แกไข ตาราง เป็น ตาราง ซึ่งเป็นคนควบคุมคนงานในเรือ แต่ไม่ใช่หัวหน้าคนงาน ตารางเป็นคนเก่ง เป็นคนเชี่ยวชาญในงาน หากลูกน้องทำอะไรไม่ได้ ตารางคนนี้จะป็นรู้เกี่ยวกับงานทั้งหมด
 - f. จอแบ เราเป็นคนซื้ออุปกรณ์เองและเตรียมไปเอง เป็นเครื่องมือเฉพาะตัว มีหลายขนาด ราคาประมาณ 6 บาท แล้วแต่ขนาด เป็นพลาสติก
 - g. นายหน้ามีหน้าที่จัดหาคนงานให้กับแพลที่จ้างมา (หน้า 24 บรรทัดสุดท้าย) ระหว่างที่ทำงานก็จะมีตารางเป็นคนดูแลควบคุมคนงาน คล้ายๆ หัวหน้างานที่ควบคุมงาน
 - h. ในการไปทำงานต่างประเทศ ค่าใช้จ่ายต่างๆ เช่น ค่าพาสสปอร์ต ค่าเดินทาง ค่าที่พัก ขึ้นอยู่กับเจ้าแ่แต่ละคน เจ้าแ่บางคนก็จ่ายให้ หรือบางคนก็ไปเอง รับผิดชอบค่าใช้จ่ายเอง ที่พักก็ต้งหาเช่าเอง แต่ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับตนเอง เช่น สบู่ ยาสีฟัน เราจะเป็นคนจ่ายเอง หากเจ็บป่วยไม่สบาย เจ้าแ่จ่ายให้ ในส่วนค่าจ้างบางคนก็ได้ บางคนเจ้าแ่ไม่จ่ายค่าแรง คือติดไว้หลายเดือน พอจะจ่ายทีเดียวกัเป็นเงินก้อน ก็รู้สึกเสียดายที่จะให้ บางคนแก้ปัญหาโดยเบิกมาก่อนเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายส่วนตัว
 - i. ในการเขียนกรณีศึกษาคนที่ไปทำงานต่างประเทศ อาจจะให้ข้อมูลพื้นฐานของคนให้สัมภาษณ์ เช่น เขาอายุเท่าไร เพราะบางครั้งเวลาไปทำพาสสปอร์ต

จำเป็นต้องทำหนังสือให้ผู้ปกครองยินยอมในกรณีที่เขาอาจจะอายุน้อย บางร้านอาจกลัวข้อหาพรากผู้เยาว์ เพราะโสธยาตอนไปแรกๆ อายุ 15 ปี ซึ่งต้องให้พ่อแม่ยินยอมในการทำพาสสปอร์ต

j. ในธุรกิจเผ้าคลุมผมมุสลิมและหมวกกะปิเยาะห์ ส่งขายมาเลย์ เขาล้ำลึกกันว่าคนมาเลย์ขี่โกงที่สุด เนื่องจากเขาไปก่อนแล้วชอบจ่ายทีหลัง พอนานๆ ไปไม่จ่ายเลย ยิ่งทางรัฐกลั่นตันยิ่งขี่โกง ภาษายะวี เรียกขี่โกง ว่า “ตาปู”

- 4) แก้ไขข้อมูลหน้า 27 จาก 3 เดือนแก้ไขเป็น 2 เดือน ได้ 6,000 บาท
- 5) กรณีศึกษาคนไปทำงานต่างประเทศ มันควรมีมากกว่านี้เพราะบางคนไปแล้วถูกตำรวจจับก็มี แต่พอหลังรายชื่อ คนจะเดินทางไปทำงานต่างประเทศแล้ว

บ้านกลาง

- แก้ไขชื่ออำเภอ จากปานาละ เป็น ปะนาละ
- หน้า 12 บรรทัดที่ 6 ที่ประชุมมีการถกเถียงว่าการศึกษาข้อมูลไม่สามารถจะไปเดินสำรวจได้.....ควรจะได้หรือไม่ โดยคุณโสธยา มีความเห็นว่าควรได้ซึ่งจะแสดงให้เห็นว่าในการเก็บข้อมูลมีความเสี่ยงอะไรบ้างเพื่อให้คนทั่วไปได้รับรู้ถึงสถานการณ์ในพื้นที่ ส่วนพี่สุยมีข้อเสนอว่าถ้าจะทำงานในพื้นที่บ้านกลางต่อไปภายใต้สถานการณ์ความเสี่ยงมันจะมีช่องทางโอกาสในการทำงานได้อย่างไร โดยในสถานการณ์ความรุนแรง และการมีส่วนร่วมของชาวบ้านเป็นแบบนี้ จะมีการปรับวิธีการทำงานเชิงพัฒนาอย่างไรให้มันสอดคล้องกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้น ในพื้นที่สีแดงซึ่งได้แก่บ้านกลางให้ขยายบริบท เราสามารถเขียนได้ว่าภายใต้สถานการณ์นี้ นักวิจัยต้องเผชิญกับความยากลำบากอย่างไร แต่ในท้ายที่สุดเราก็ได้ข้อมูลจากความร่วมมือของแกนนำ ซึ่งเป็นคนในพื้นที่ เราอาจมี part ข้อเสนอแนะว่าถ้าเราเจอหมู่บ้านแบบนี้ แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาอาชีพควรทำอย่างไร
- ในการเข้าไปพื้นที่แล้วไม่เห็นเด็กกับวัยรุ่น อาจจะเป็นเพราะช่วงที่นักวิจัยเข้าไปแล้วไม่เห็น ดังนั้นในรายงานควรระบุให้ชัดเจนถึงช่วงเวลาที่เราเข้าไปเก็บข้อมูลในพื้นที่
- ยิ่งคนไปมาเลย์มาก เด็กก็ยิ่งไม่ได้เรียนหนังสือมาก เป็นเพราะว่าเด็กไม่ไปโรงเรียนเอง เนื่องจากไม่มีคนคอยกระตุ้น
- คนที่ไปรับจ้างดำนาที่มาเลย์ จะได้ค่าจ้าง 1,500 บาท/วัน/คน เพราะวันหนึ่งเขาดำได้หลายไร่ เพราะชาวนาที่นี่ดำนาเร็วมาก ไป 20 วันก็กลับมา จะได้เงินมาประมาณ 70,000 บาท ซึ่งหลายคนก็อยากจะไปเพราะสามารถมีเงินมาเลี้ยงดูครอบครัวได้เป็นปี
- มีคนทำน้ำตาล 20 กว่ารายด้วย ในบ้านกลาง

ประเด็นหารือ

1) ด้านทรัพยากรและภูมิปัญญาท้องถิ่น

ปัตตานีเป็นศูนย์กลางอาหาร และผลิตให้ทางสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ประเด็นนี้ดูจากหลักฐานทางการตลาด เช่น ขนมต่างๆ ปลาแห้ง ข้าวเกรียบ เราพบว่าเขาทำที่ตันหยงลูละจริงๆ แต่ไม่ได้ขายที่ปัตตานี บางอันไปขายตลาดตากใบ นราธิวาส ยะลา หลายอันไม่ได้ขายในปัตตานี แต่ออกนอกพื้นที่ปัตตานี ถ้าสมมุติหากพื้นที่ตรงนี้มีปัญหาในเรื่องการทำอาหาร จังหวัดอื่นๆ ก็จะมีปัญหาด้วย เพราะว่าเขาซื้ออาหารจากที่นี่

ความเห็นผู้เข้าร่วม

- ตันหยงลูละเป็นที่ขึ้นชื่อในเรื่องการทำอาหารดั้งเดิมหลายอย่างมาตั้งแต่บรรพบุรุษ แต่เราขาดทักษะในการพัฒนาในการตลาด
- มองว่าตันหยงลูละอยู่ในอำเภอเมือง มีการปรับตัวเปลี่ยนแปลงค่อนข้างยาวนานกว่าบางตาวา ซึ่งถ้าดูข้อมูลจะเห็นว่ามีคนทำประมงแค่ 20 ครั้วเรือน คือมันไกลจากการทำงานเกษตรกรรมไปเป็นอาชีพบริการ แม้แต่บางตาวาเอง เดิมอาชีพพวกนี้มันแทบจะไม่มีแต่ตอนนี้มันมีอาชีพเหล่านี้ขึ้นมาเดิมปลาเค็มไม่ได้ทำเลย พอได้ปลามากก็ส่งหมด ตอนหลังก็เริ่มมาทำปลาเค็ม เมื่อก่อนปลาเค็มเป็นปลาในหมู่บ้าน แต่ตอนนี้ต้องไปซื้อที่สะพานปลา
- ในส่วนบ้านกลาง ก็ทำนา และทำน้ำตาลสด แต่ถ้าดูรายได้หลักพบว่ามีมาจากการไปรับจ้างที่มาเลย์ ในส่วนตันหยงลูละ ผลิตอาหารเยอะมาก และไปขายรอบๆ ซึ่งเราประเมินว่ามีหลายชุมชนรอบๆ ที่ทำอาหารเหมือนกัน
- เมื่อก่อนปัตตานีเป็นศูนย์กลางทางการค้ามันก็เลยเกิดการผลิต มีการแลกเปลี่ยนสินค้ากันจึงได้มีการสืบทอดภูมิปัญญา
- บ้านบางตาวา แม้ว่าบางตาวาจะมีทรัพยากรทางทะเล แต่ปัญหาคือทรัพยากรถูกทำลายมานาน เราเป็นชาวประมงก็จริง แต่เราต้องซื้อปลากิน

2) ทักษะคิดต่อการรวมกลุ่มไม่ค่อยดี มองว่าหากมีการรวมกลุ่มก็จะไม่ประสบความสำเร็จ

ความเห็นของผู้เข้าร่วม

1) ประสพการณ์ในการรวมกลุ่มไม่ดี

- มีปัญหาเรื่องเงินทองและการจัดสรรผลประโยชน์ เช่น ปีหนึ่งแบ่งปันผลประโยชน์ 2 ครั้ง ในขณะที่ชาวบ้านต้องกินต้องใช้ทุกวัน

- ในการรวมกลุ่ม คือ สมาชิกกลุ่มมาช่วยกันทำงาน แต่พอขาดไป 1 คน หรือมีคนไม่มาทำงานในส่วนนั้นก็จะขาดไป งานก็ไม่เดิน
- 2) การรวมกลุ่มไม่ได้เกิดจากความต้องการของตนเอง
- การรวมกลุ่มเกิดจากการที่คนภายนอกยัดเยียด/เสนอให้มีการรวมกลุ่ม เช่น คุณไปหารายชื่อมา 20 คน ตั้งกลุ่ม แล้วคุณจะได้งบประมาณมาทำ แต่พบว่าบางคนมีรายชื่ออยู่ในกลุ่ม แต่ไม่รู้ว่าคุณเองเป็นสมาชิกกลุ่มนี้ พอได้งบประมาณ ชื่อของมาตั้งๆ ไว้ ทำให้ไม่ทำก็ค่อยคิดก่อน หรือเงินก็ยังอยู่ในบัญชี ไม่รู้จะถอนมาทำอะไร
 - รูปแบบ/กระบวนการกลุ่มที่รัฐกำหนดให้ไม่สอดคล้อง เหมาะสมกับวิถีชีวิตของชาวบ้าน โดยการรวมกลุ่มก็ยังจำเป็นอยู่ แต่ก็ต้องหารูปแบบของกลุ่มที่ชาวบ้านอยากจะเป็น โครงสร้างของกลุ่มที่อยากจะเป็น มิใช่ตั้งโครงสร้างตามที่รัฐกำหนดให้ เช่น มีประธาน รองประธาน กรรมการ แต่โครงสร้างกลุ่มอย่างที่เราไม่ได้กำหนด แต่ชาวบ้านกำหนดเองพบว่าดำเนินการไปได้ดี (41.10)

สรุปการประชุม
การเสวนาเพื่อรับฟังแนวทางการพัฒนาอาชีพกลุ่มสตรีในพื้นที่เป้าหมาย
วันที่ 18 พฤศจิกายน 2552
ณ ห้องประชุม ชั้น 2 คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขต
ปัตตานี

รายชื่อผู้เข้าร่วมประชุม จำนวน 36 คน

1	นายฮารัมมูญ ยะดา	บ้านตันหยงลุโละ จ.ปัตตานี
2	นายอิสมาแอ ชุมิต	บ้านตันหยงลุโละ จ.ปัตตานี
3	นางสาวจันทิมา สุขอ้อม	บ้านบางตาва จ.ปัตตานี
4	นางวานิดา สาละ	บ้านบางตาва จ.ปัตตานี
5	นายรอสะ เจ๊ะเม็ง	บ้านกลาง จ.ปัตตานี
6	คุณดาโอะ ชือเฮง	บ้านกลาง จ.ปัตตานี
7	คุณยะห์ อาลี	อำเภอเมือง จ.ปัตตานี
8	นายฮาเกิน เจะหามะ	อำเภอปานาเระ จ.ปัตตานี
9	คุณดวงสุดา นุ้ยสุภาพ	อำเภอยะหริ่ง จ.ปัตตานี
10	คุณชูใบกะห้ คอเลาะ	อำเภอเมือง จ.นราธิวาส
11	นายสาละ ริกาสอ	อำเภอสายบุรี จ.นราธิวาส
12	นายฮารัง ยะแล	อำเภอสายบุรี จ.นราธิวาส
13	คุณสม โกไศยกานนท์	อำเภอเมือง จ.ยะลา
14	คุณปัทมา ศรีแสง	อำเภอยะหา จ.ยะลา
15	คุณอาชีชะ มะเดาะ	อำเภอยะหา จ.ยะลา
16	นางเตะหาวอ สาละ	นักวิจัยท้องถิ่น
17	นางสาวสุณีย์ แวเค็ง	นักวิจัยท้องถิ่น
18	คุณไชรยา จามจุรี	สำนักส่งเสริมและการศึกษาต่อเนื่อง ม.อ.ปัตตานี
19	คุณอัสรา รัชการันย์	สำนักส่งเสริมและการศึกษาต่อเนื่อง ม.อ.ปัตตานี
20	ผศ.อาริน สะอิดี	ผู้ช่วยอธิการบดีฝ่ายวิเทศสัมพันธ์ จ.ปัตตานี
21	คุณกรวิภา ขวัญเพชร	ผู้อำนวยการพิเศษ กศน. จ.ปัตตานี
22	คุณชากีนา คุลยธารา	กลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีมุสลิม จ.ปัตตานี

23	คุณราณี ดุลย์ธำรา	กลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีมุสลิม จ.ปัตตานี
24	คุณเพชรรัตน์ เทียนสำเภา	กลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีมุสลิม จ.ปัตตานี
25	นางฮัมฮ๊ะ ฮัมพัส	สถานพินิจปัตตานี
26	คุณปาตีเมาะ ยูโซ๊ะ	สถานพินิจปัตตานี
27	นางสาวมายีอนัง อีสอ	สวชต. มอ. ปัตตานี
28	นางสาวอาจีเมาะ มะค็ือระ	สวชต. มอ.ปัตตานี
29	คุณเมตตา ภูนัง	สวชต. มอ.ปัตตานี
30	คุณพวงเพ็ญ มณีสว่างวงษ์	มอ.ปัตตานี
31	นางสาวธัญญมาศ เทพญา	มูลนิธิเพื่อการเยียวยาและสร้างความสมานฉันท์ชายแดนใต้
32	นางแย๊ะ สะแลแม	
33	คุณรอฟีอะ สาเบ	
34	นางสาวราณี หัสสรังสี	คณะทำงานวาระทางสังคม สถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์
35	นางพุลทรัพย์ สวนเมือง ตูลาพันธ์	มูลนิธิเพื่อการพัฒนาแรงงานและอาชีพ
36	นางสาวสุนิสา ค้างเงิน	มูลนิธิเพื่อการพัฒนาแรงงานและอาชีพ

สถานการณ์ผู้หญิงวัยทำงานในประเทศไทย

นางพุลทรัพย์ สวนเมือง ตูลาพันธ์ กล่าวว่า สถานการณ์ผู้หญิงวัยทำงานในประเทศไทย ในยุคของโลกาภิวัตน์ ทำให้โลกของการค้าเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม กลายเป็นระบบการค้าเสรี ที่มีการแข่งขันสูง โรงงานต่างๆ พยายามลดต้นทุนการผลิตเพื่อให้ผลิตสินค้าในราคาถูก และมีการจ้างแบบเหมาช่วงมากขึ้น คือ การให้คนรับงานไปทำที่บ้าน โดยผู้จ้างไม่ต้องรับผิดชอบทั้งเรื่องกฎหมายการคุ้มครองและสิทธิประกันสังคม อีกทั้งยังได้ค่าแรงต่ำ ระบบการเปิดการค้าเสรีทำให้ประเทศไทยมีแรงงานที่อยู่นอกระบบเป็นจำนวนมาก

ประเทศไทย มีแรงงานนอกระบบจำนวน 36 ล้านคน และไม่ได้รับการคุ้มครองใด ๆ ถึง 2 ใน 3 คือประมาณ 24 ล้านคน ในจำนวนนี้เป็นผู้หญิงประมาณมากกว่าครึ่งหนึ่ง ที่ไม่ได้อยู่ภายใต้กฎหมายและได้รับสิทธิประกันสังคม แรงงานเหล่านี้มีจำนวนชั่วโมงการทำงานที่ยาวนาน มีความเสี่ยงจากการทำงาน และยังได้รับค่าแรงที่ต่ำกว่าค่าแรงขั้นต่ำ

ในส่วนของรัฐบาลก็ไม่สามารถเข้าถึงตัวแรงงานนอกระบบได้ ไม่สามารถรับรู้ปัญหา เพราะมองเป็นปัญหาปัจเจก เป็นตัวบุคคล ไม่มองปัญหาเชิงโครงสร้างในระดับประเทศ ทำให้กลุ่มแรงงานเหล่านี้มีความอ่อนแอและต้องเผชิญอยู่กับปัญหาวิกฤตเศรษฐกิจ

เมื่อก่อนผู้หญิงมีหน้าที่ทำงานบ้านดูแลครอบครัว ผู้ชายมีหน้าที่หาเลี้ยงครอบครัว แต่ในปัจจุบันค่าครองชีพที่สูงขึ้น ทำให้รายได้ไม่เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายภายในครอบครัว ทำให้ผู้หญิงต้องออกมาช่วยผู้ชายหารายได้ อีกทั้งยังต้องทำงานบ้านอยู่เช่นเดิม ด้วยเหตุนี้ ทำให้ผู้หญิงเริ่มหาอาชีพที่สามารถทำงานอยู่ที่บ้าน เพราะถ้าไปทำงานโรงงาน จะต้องเข้าเป็นรอบเวลา แต่การเลือกทำงานที่บ้านก็ต้องยอมรับต่อสภาพรายได้ที่ไม่แน่นอน และงานที่อาจมีไม่ต่อเนื่อง

จำนวนผู้หญิงร้อยละ 28.6 หรือในจำนวนผู้หญิง 100 คน จะมี 28 คนที่มีรายได้น้อยกว่าวันละ 40 บาท (คิดเฉลี่ยคนทำงานบ้านผู้หญิงทั่วประเทศ) หรือเกือบ 60% ของผู้หญิง มีรายได้น้อยกว่าวันละ 100 บาท ในขณะที่ค่าแรงขั้นต่ำของจังหวัดปัตตานีประมาณ 150 บาท จะเห็นได้ว่าผู้หญิงในปัตตานี รายได้น้อยกว่าที่ควรจะเป็น

ผู้หญิงที่เป็นแรงงานนอกระบบที่พบเห็นส่วนใหญ่มีความเสี่ยงในการทำงาน เพราะที่ใช้ที่อยู่อาศัยเป็นสถานที่ทำงาน หรือแม้กระทั่งหาบเร่แผงลอยที่ตั้งร้านอยู่บนท้องถนน เสี่ยงต่อมลภาวะเป็นพิษ การถูกรถเฉี่ยวชน แต่หากเปรียบเทียบกับแรงงานในระบบ โดยเฉพาะแรงงานในระบบ จะให้ความสำคัญต่อเรื่องสุขภาพ ความปลอดภัยเป็นอันดับแรก บางโรงงาน ตั้งเปร์วเช่นต์ความเสี่ยงอันตรายไว้ว่าต้องเป็นศูนย์ และประเทศไทยกำหนดให้เรื่องสุขภาพความปลอดภัยของแรงงานในระบบเป็นวาระแห่งชาติ โดยให้มีความเสี่ยงน้อยที่สุด แต่แรงงานนอกระบบต้องนั่งทำงานตั้งแต่เช้าจนถึงเย็น จากค่าจ้างรุ่งเช้า ร่างกายไม่ได้พักผ่อนอย่างเพียงพอ เสี่ยงอันตรายต่อร่างกายและสายตา แล้วตัวแรงงานเอง คิดว่าเป็นเรื่องของแต่ละคน ไม่เคยคิดว่าเป็นสาเหตุมาจากการทำงาน เนื่องจากไม่มีความรู้เกี่ยวกับความเสี่ยงในการทำงานและการป้องกันที่ถูกต้อง อีกทั้งปัญหาของการเข้าไม่ถึงแหล่งทุน ไม่มีหน่วยงานของรัฐเข้ามาให้ความช่วยเหลือ ขาดโอกาสในการพัฒนาการเป็นผู้ประกอบการ ขาดทักษะในการรวมกลุ่มอาชีพจนทำให้คุณภาพชีวิตตกต่ำ และเจอสภาพความยากจน

ส่วนปัญหาของผู้หญิงในภาคใต้ จะมีข้อจำกัดในหลาย ๆ ด้าน เช่น ปัญหาด้านทรัพยากร ด้านเศรษฐกิจ ความรุนแรงจากความไม่สงบ ด้านอาชีพที่ยังทำอยู่บนบทบาทเดิม ๆ เช่น การทำอาหาร ทำขนม การตัดเย็บเสื้อผ้า เป็นต้น อีกทั้งข้อจำกัดทางวัฒนธรรม การขาดโอกาสในการพัฒนาภาวะผู้นำ และการพัฒนาตนเอง รวมทั้งความสามารถในการเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร

ข้อคิดเห็นจากผู้เข้าร่วมเสวนา

สภาพปัญหา

1. ในพื้นที่ที่มีการรวมตัวและจัดตั้งเป็นกลุ่มอาชีพ แต่มีปัญหาเรื่องตลาดและการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่
2. ในพื้นที่ของจังหวัดนราธิวาสและจังหวัดยะลา ไม่มีการรวมกลุ่มของคณะทำงานเป็นกลุ่มอาชีพเหมือนในจังหวัดปัตตานี
3. ด้านการตลาดจะสู้ตลาดจากประเทศจีนไม่ได้ ทำให้ต้องเปลี่ยนอาชีพ
4. สินค้าที่ชาวบ้านผลิตไม่ได้รับการพัฒนาและบรรจุภัณฑ์ไม่มีคุณภาพ
5. เยาวชนในท้องถิ่น ไปทำงานที่มาเลเซียเป็นส่วนใหญ่ ไม่มีการสานต่ออาชีพของท้องถิ่น เช่น การทำนาเกลือ เป็นต้น
6. ชาวบ้านไม่มีประสบการณ์และการแลกเปลี่ยนด้านอาชีพอื่นๆ อยู่แต่ในสภาพแวดล้อมเดิมๆ
7. ปัญหาของภาครัฐ
 - งบประมาณไม่ทั่วถึง
 - การทำงานที่จำกัดเรื่องเวลา
 - การส่งเสริมอาชีพไม่เป็นไปตามความต้องการของผู้เรียน
 - ฐานข้อมูลของภาครัฐและองค์กรภายนอกไม่มีการเชื่อมโยงกันเรื่องฐานข้อมูล

วิธีการแก้ไขปัญหา

1. ให้มีการรวมกลุ่มอาชีพสตรีและธรรมาภิบาลให้มีจำนวนสมาชิกของกลุ่มเพิ่มมากขึ้น เพื่อเพิ่มจำนวนการผลิตที่รองรับกับ order ของตลาด
2. ใช้เครือข่ายวิทยุชุมชน ช่วยในการกระจายให้ความรู้เรื่องสิทธิและกฎหมาย เพื่อสะท้อนบทบาทของผู้หญิงชายแดนใต้ให้สังคมได้รับรู้
3. การแก้ปัญหาของภาครัฐ
 - ให้กำลังใจ
 - ชักชวนให้มาฝึกอาชีพด้านอื่นๆ ให้มากขึ้น
 - เปลี่ยนรูปแบบการทำงานของหน่วยงานภาครัฐต่างๆ ให้มีการขับเคลื่อนและกระบวนการพัฒนามากขึ้น
 - ฝึกให้ชาวบ้านค้นหาปัญหาและหนทางแก้ไขด้วยตัวเอง
 - ให้มีองค์กรภายนอกหรือภาคีความร่วมมือ เข้าไปเป็นพี่เลี้ยงในการรวมกลุ่มอาชีพ

ข้อเสนอแนะต่อการทำงาน

1. ทั้งภาครัฐและภาคประชาชน ต้องทำงานด้วยความจริงใจต่อกัน และขบวนการทำงานต้องเป็นไปอย่างต่อเนื่องและจริงจัง
2. ต้องให้ชาวบ้านออกมาเรียนรู้แลกเปลี่ยนประสบการณ์กับกลุ่มอาชีพอื่น ๆ
3. การจัดสรรงบประมาณของภาครัฐ ไม่ควรสนับสนุนแต่หน่วยงานหรือกลุ่มอาชีพเดิม
4. จัดทำฐานข้อมูลที่มีการเชื่อมโยงกันของภาครัฐและองค์กรภายนอก จะได้ไม่มีปัญหาซ้ำซ้อนทำให้รู้ว่างบประมาณที่รัฐสนับสนุน คือหน่วยงานหรือกลุ่มอาชีพใด
5. การทำงานของภาครัฐหรือองค์กรภายนอก ถ้าต้องการให้ประสบความสำเร็จอย่างรวดเร็ว รัฐต้องสนับสนุนกลุ่มที่มีการรวมกลุ่มได้แล้ว ส่วนกลุ่มที่ยังขาดโอกาส ต้องให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้าไปกระตุ้นในการรวมตัว เพื่อการพัฒนาต่อไป

สรุปการประชุมการนำเสนอผลงานการศึกษา
“สถานการณ์การประกอบอาชีพของผู้หญิงกับการสร้างและพัฒนาอาชีพ
ของผู้หญิงในจังหวัดชายแดนใต้”

วันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2553 ณ ห้องมหาเลา ชั้น 2
 โรงแรมเซาท์เทิร์นวิว จังหวัดปัตตานี

หน่วยงานราชการ

- | | |
|------------------------------|--|
| 1. น.ส. อาชีวะห์ สาอิ | สำนักงาน กศน.จังหวัดปัตตานี |
| 2. นางทิพย์มณี ผาสุก | ศูนย์ กศน. อำเภอทุ่งยางแดง |
| 3. น.ส. ฮาสนะห์ มุสอ | ศูนย์ กศน. อำเภอปานาเระ |
| 4. นางวรรณธนา ไผ่สีดำ | สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดปัตตานี |
| 5. น.ส. ราณี หัสสรังสี | คณะทำงานวาระทางสังคม |
| | สถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย |
| 6. น.ส. ชูวษะบะห์ อามะ | พิพิธภัณฑสถานประวัติศาสตร์ มอ.ปัตตานี |
| 7. น.ส. นุรไอลา สะมะแอเงาะมา | พิพิธภัณฑสถานประวัติศาสตร์ มอ.ปัตตานี |
| 8. นางพวงเพ็ญ มณีสว่างวงศ์ | คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มอ.ปัตตานี |

นักวิจัยท้องถิ่น/ผู้นำชุมชน

- | | |
|--------------------------|------------------------------|
| 9. นายสาและ ริกาสอ | เครือข่ายแรงงานนอกระบบภาคใต้ |
| 10. นายฮารง เยะแล | เครือข่ายแรงงานนอกระบบภาคใต้ |
| 11. นายไชลสุดีง สาอิ | เครือข่ายแรงงานนอกระบบภาคใต้ |
| 12.. นายฮาร์มัญ ยะดา | บ้านต้นหยงลูโละ |
| 13. นายอิสมาแอ ชุมิด | บ้านต้นหยงลูโละ |
| 14. น.ส. จันทิมา สุขอ้อม | บ้านบางดาวา |
| 15. นางวานิดา สาและ | บ้านบางดาวา |

เจ้าหน้าที่มูลนิธิเพื่อการพัฒนาแรงงานและอาชีพ

- | | |
|-------------------------------------|------------------------------------|
| 16. นางพุลทรัพย์ สวนเมือง ตูลาพันธ์ | มูลนิธิเพื่อการพัฒนาแรงงานและอาชีพ |
| 17. น.ส. สุนิสา ค้างเงิน | มูลนิธิเพื่อการพัฒนาแรงงานและอาชีพ |

ความเป็นมาของโครงการ

นางสาวราณี หัสสร้างลี กล่าวถึงความเป็นมาในการศึกษาว่า เกิดเหตุการณ์อะไรขึ้นใน 3 จังหวัด ตั้งแต่ปี 2547 และใช้เวลาถึง 5 ปีในการเกิดโครงการ “สถานการณ์การประกอบอาชีพของผู้หญิงกับการสร้างและพัฒนาอาชีพของผู้หญิงในจังหวัดชายแดนภาคใต้” ที่ทำงานเกี่ยวข้องกับชุมชนอย่างแท้จริง โดยได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนงานวิจัย (สกว.) และทางมูลนิธิเพื่อการพัฒนาแรงงานและอาชีพ หรือ “Homenet Thailand” ได้เข้ามาช่วยในโครงการนี้ เพราะเป็นหน่วยงานที่มีบทบาทสำคัญในเรื่องของข้อมูลและภาพรวม อีกทั้งมีการติดต่อแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร การปฏิสัมพันธ์ เพราะมีเครือข่ายแรงงานนอกระบบอยู่ที่ภาคใต้ด้วย

นอกจากนี้ ทางสกว.ยังมีโครงการพื้นฐานหลัก คือ โครงการวิจัยกัมปง ที่มีนักวิจัยท้องถิ่นเข้าร่วมในโครงการ เป็นการวิจัยหมู่บ้านจากรากฐานของพื้นที่จริงโดยดูเรื่องระบบนิเวศ 2 เรื่อง คือ ระบบนิเวศที่เป็นภูเขาและระบบนิเวศที่เป็นอ่าวและทะเล โครงการวิจัยกัมปง ศึกษาทั้งหมด 6 หมู่บ้าน ทำให้รู้ถึงวิถีชีวิตของชาวมุสลิม ความเปลี่ยนแปลงทางสังคมที่ส่งผลกระทบต่อความคิดรวมทั้งความเป็นอยู่ที่เปลี่ยนไป และในส่วนของงานพัฒนาอาชีพพบว่า การพัฒนาบางอย่างไม่สอดคล้องกับวิถีชีวิตในชุมชนชาวมุสลิม จึงพยายามศึกษาทำความเข้าใจอาชีพที่มาจากพื้นฐานชุมชน จะมีการต่อยอดและพัฒนาต่อไปได้อย่างไร

ด้วยเหตุนี้จึงทำให้ทางมูลนิธิเพื่อการพัฒนาแรงงานและอาชีพ เข้ามามีส่วนร่วมในโครงการ เพราะสามารถเชื่อมโยงเป็นนโยบายไปยังกระทรวงต่างๆ ของประเทศ

นำเสนอผลการศึกษา (บ้านตันหยงลูโละ บ้านบางตาва บ้านกลาง)

นางพุลทรัพย์ สวนเมือง ตูลาพันธุ์ นำเสนอพื้นที่ที่ได้ศึกษาการพัฒนาอาชีพของผู้หญิง 3 พื้นที่ คือบ้านบางตาва บ้านตันหยงลูโละ และบ้านกลาง โดยกล่าวถึงความสำคัญที่ทำให้เกิดอาชีพมี 3 อย่าง คือ

- 1) อาชีพที่มาจากฐานทรัพยากร ทักษะหรือภูมิปัญญาท้องถิ่น
- 2) อาชีพที่พัฒนามาจากบทบาทดั้งเดิมของผู้หญิง
- 3) อาชีพที่อยู่ภายในชุมชน แต่ต้องอาศัยวัตถุดิบจากภายนอกกับอาชีพรับจ้าง

หากมองในแง่ของผู้หญิงจะมีอาชีพ 2 ประเภท คือ อาชีพที่ทำกับครอบครัว เช่น ทำนา ทำประมง แต่อาชีพเหล่านี้ต้องอาศัยทรัพยากรธรรมชาติ และอาชีพเสริมที่ผู้หญิงเข้าไปมีบทบาท จนบางครั้งเป็นรายได้หลักของครอบครัว เช่น การทำขนม ปลาแห้ง และการตัดเย็บเสื้อผ้าสามารถแบ่งงานออกได้เป็น 3 ประเภท คือ

1) กิจการในครอบครัว ใช้การลงทุนไม่สูง ทำกันภายในครอบครัว 2-3 คนใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ การตลาดเป็นแบบท้องถิ่น เช่น การทำปลาแห้ง ทำงานประดิษฐ์ด้วยมือ ทำขนม น้ำตาลแว่น ข้าวเกรียบ ขนมหม้อแกง เป็นต้น

2) ผู้ประกอบการรายย่อย ใช้ทุนปานกลาง

3) ผู้ประกอบการขนาดเล็ก ใช้ทุนสูง ใช้เทคโนโลยีจากภายนอก มีการจ้างงานที่เป็นระบบมากขึ้น มีตลาดท้องถิ่นและตลาดภายนอก เช่น โรงงานทำขนมปัง มีการแบ่งงานกันอย่างชัดเจนทำงานเป็นรอบเช้าและรอบบ่าย

ข้อสังเกตในการลงพื้นที่เก็บข้อมูล

1. **บทบาทของผู้หญิง** เดิมผู้หญิงทำงานบ้านไม่มีค่าจ้าง แต่ปัจจุบันมีอาชีพเสริมทำให้มีรายได้ช่วยเหลือครอบครัว และการเปลี่ยนแปลงบทบาทของผู้หญิง ทำให้ผู้หญิงได้แลกเปลี่ยนประสบการณ์และมองเห็นโลกทัศน์ที่กว้างขึ้น แต่การเปลี่ยนแปลงบทบาทยังเป็นปัญหา คือ ผู้หญิงยังต้องทำงานหนัก ทั้งงานในครอบครัวและงานอาชีพเสริมของตนเอง อีกทั้งยังต้องดูแลลูกด้วย

2. **ศักยภาพการตลาด** แต่ละอาชีพมีช่องทางการตลาดเป็นจำนวนมาก เพียงแต่ต้องพัฒนาเรื่องของบรรจุภัณฑ์และตราชี้ชื่อ

3. **การสร้างงานและสร้างอาชีพ** หากสังเกตแต่ละพื้นที่ กิจการในครอบครัวของต้นหยงลูโละ มีประมาณ 20-30 ราย และมีการจ้างงานเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะผู้หญิงที่อยู่ในวัยกลางคน เกือบหนึ่งร้อยคน ทำให้คนเหล่านี้มีอาชีพและสามารถช่วยเหลือครอบครัวได้ ส่วนหมู่บ้านบางตาว่า มีการออกไปรับจ้างข้างนอกมากกว่าต้นหยงลูโละ เพราะอาชีพในชุมชนมีน้อยกว่า ขณะที่บ้านกลางก็มีอาชีพทำนา-ดำนาเป็นส่วนใหญ่

เหตุผลที่หมู่บ้านต้นหยงลูโละมีอาชีพที่หลากหลาย เพราะในอดีตเคยเป็นเมืองท่า เป็นศูนย์กลางการตลาด และมีกลุ่มคนเชื้อสายจีนอาศัยอยู่ ทำให้มีการค้าขายมากกว่าหมู่บ้านอื่น

4. **ความสัมพันธ์ในการจ้างงาน** ปัจจุบันมีการจ้างงานที่เป็นนอกระบบมากขึ้น โดยจ้างเป็นรายวันและแบบเหมาช่วง สภาพนายจ้างจะไม่เหมือนนายจ้างแต่เหมือนเพื่อนร่วมงาน เพราะทำงานหนักพอๆกัน เพียงแต่เป็นผู้ลงทุนและมีกำไรมากกว่า

ด้านสุขภาพความปลอดภัยในการทำงานยังคงมีความเสี่ยง เช่น การนั่งทำงานติดต่อกันหลายชั่วโมง ทำให้มีอาการปวดเมื่อยตามร่างกาย ขณะเดียวกันความรู้เชิงสุขภาพกับผู้บริหารก็ยังมี

น้อย เพราะยังพบว่าผู้ผลิตขนมกระหรีป๊อป ยังจุ่มถุงพลาสติกใส่น้ำมันลงในกระทะ และเรื่องความสะดวกในการผลิตที่ไม่ถูกสุขลักษณะ จากผลสำรวจของแรงงานนอกระบบที่เข้ารับการรักษานในโรงพยาบาลพบว่า ประมาณ 50 % เป็นโรคที่เกิดจากสภาพการทำงาน และแพทย์ไม่ได้รักษาอาการจากสาเหตุ ซึ่งทางมูลนิธิฯ พยายามรณรงค์ร่วมกับทางสำนักงานหลักประกันสุขภาพแห่งชาติ (สปสช.) โดยให้ สปสช. เก็บข้อมูลการรักษาพยาบาลในชั้นต้นเรื่องสุขภาพสภาพความปลอดภัยในการทำงาน

5. ทศนคติในการรวมกลุ่ม การรวมกลุ่มอาชีพส่วนมากเป็นความต้องการจากบุคคลภายนอกมากกว่าการรวมกลุ่มของคนในพื้นที่ เป็นการรวมกลุ่มเพื่อให้ได้งบประมาณและการรวมกลุ่มแบบนี้จะไม่ประสบความสำเร็จ ทั้งๆที่การรวมกลุ่มอาชีพเป็นทางเลือกหนึ่งของการแก้ปัญหาและสามารถช่วยเหลือกันเองด้านการตลาดและการจัดการอาชีพได้ แต่สิ่งที่พบจากการลงพื้นที่การรวมกลุ่มดังกล่าว จะมีธรรมเนียมปฏิบัติ คือ

1. รายได้ เนื่องจากทศนคติการรวมกลุ่ม ที่มองว่าการรวมกลุ่มไม่ใช่ทางแก้ปัญหา เพราะใน 1 ปี มีการแบ่งปันผลประโยชน์ปีละ 1 ครั้ง ทำให้ชาวบ้านไม่ต้องการรวมกลุ่มอาชีพ
2. การถูกโกง เนื่องจากกลุ่มอาชีพไม่มีสัญญาจ้าง และการรวมกลุ่มแต่ละกลุ่ม ชาวบ้านจะเชื่อผู้นำกลุ่ม แต่ไม่มีการจดบันทึกบัญชี ซึ่งอาจมีความเสี่ยงที่จะผิดพลาดได้

6. ความสามารถในการจัดการธุรกิจ

7. ไม่มีการเชื่อมโยงกันเรื่องอาชีพ

8 งานรับจ้าง รายได้ของงานรับจ้างมีความยืดหยุ่นสูง โดยมีค่าแรงประมาณวันละ 30-100 บาท หรือ 3,000 บาทต่อเดือน ขณะที่ทำงานในโรงงานมีการทำงานที่แน่นอน และได้ค่าแรงวันละ 120-145 บาท หรือประมาณ 3,600-4,500 บาทต่อเดือน และงานรับจ้างทำงานในประเทศมาเลเซีย ได้เงินเดือนประมาณ 6,000 บาท

ความคิดเห็นจากผู้เข้าร่วมประชุม

1. ด้านอาชีพ

1.1 สำนักงานพัฒนาชุมชน การส่งเสริมอาชีพสตรี เริ่มต้นตั้งแต่มีโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) โดยมีการบูรณาการจากหน่วยงานของภาครัฐในเรื่องการฟื้นฟูตลาดและการพัฒนามาตรฐาน ทั้งกระทรวงสาธารณสุขและกระทรวงอุตสาหกรรม ถ้าเปรียบเทียบมาตรฐาน

สินค้า OTOP ใน 3 จังหวัดชายแดน (ปัตตานี นราธิวาส ยะลา) จังหวัดปัตตานีจะมีความเข้มแข็งมากที่สุด

ส่วนกลุ่มอาชีพที่ไม่เคยลงทะเบียนอาชีพกับหน่วยงานราชการ สามารถลงชื่อกับหน่วยงานต่างๆของทางราชการได้ เพราะจะมีเจ้าหน้าที่ติดตามและคัดสรรผลิตภัณฑ์ รวมทั้งการเข้าไปช่วยเหลือการพัฒนาด้านการตลาด มาตรฐานสินค้า การบรรจุภัณฑ์ และการฝึกทำแผนธุรกิจ การฝึกอบรมการคิดต้นทุน-กำไร

งานของสำนักงานพัฒนาชุมชนจะดูแลส่วนขององค์กร โดยการคัดเลือกผู้ที่เข้าฝึกอบรม มาเป็นคณะกรรมการพัฒนาสตรีระดับหมู่บ้าน ตำบล อำเภอ จังหวัด จนถึงระดับประเทศ ส่วนระบบราชการหน่วยงานที่รับผิดชอบกลุ่มสตรีโดยตรง คือ กระทรวงพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ แต่บุคลากรเหล่านี้ไม่มีอยู่ในพื้นที่ งานพัฒนาอาชีพจึงตกอยู่กับสำนักงานพัฒนาชุมชนที่สังกัดกระทรวงมหาดไทย แม้ในส่วนของจังหวัดมีการเชื่อมโยงการทำงาน แต่ก็มีปัญหาพอสมควร โดยเฉพาะเรื่องงบประมาณ แต่เมื่อรัฐบาลมีโครงการไทยเข้มแข็ง ทำให้สำนักงานพัฒนาชุมชนดูแลกลุ่มสตรีได้เพิ่มขึ้น แต่ไม่สามารถให้งบประมาณได้ทุกหมู่บ้าน ในจังหวัดปัตตานีมี 30 หมู่บ้านในทุกอำเภอ ตำบลละ 3 หมู่บ้าน ที่อยู่ในโครงการไทยเข้มแข็ง เหตุผลที่หน่วยงานราชการต้องทำงานกับกลุ่มอาชีพที่มีความพร้อมเพราะกลุ่มเหล่านี้มีความสามารถในการแลกเปลี่ยนข้อมูลและช่วยเหลือกันภายในกลุ่มได้ จะได้รับการพิจารณาการให้งบประมาณมากกว่ากลุ่มที่ไม่มีความเข้มแข็ง เพราะว่าเจ้าหน้าที่มีจำนวนจำกัด

สำนักงานพัฒนาชุมชน ได้เป็นเลขานุการอนุกรรมการโครงการ 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ โดยเชิญหน่วยงานที่เกี่ยวข้องมาปรึกษาหารือการพัฒนาอาชีพ แต่มีปัญหาเรื่องงบประมาณที่ได้รับไม่ตรงกัน ข้อจำกัดหรือเงื่อนไขที่ไม่สามารถบูรณาการกันได้ เพราะกลุ่มเป้าหมายต่างกัน แต่การจัดงานจำหน่ายสินค้า การจัดนิทรรศการ การให้ความรู้ สามารถทำร่วมกันได้ แต่ที่เป็นปัญหามากคือบุคลากรของภาครัฐที่มีจำนวนจำกัด ขณะที่ภารกิจของภาครัฐมีมากขึ้นและการทำงานของรัฐในปัจจุบันให้ความสำคัญกับหน่วยราชการท้องถิ่น เช่น องค์การบริหารส่วนจังหวัด (อบจ.) และองค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) ส่วนงานบูรณาการต้องช่วยเหลือกัน เช่น กระทรวงศึกษาธิการ มอ.ปัตตานี อาชีวะ กศน. อาจช่วยในเรื่องเทคโนโลยี หรือให้ความรู้กับชาวบ้าน และปัจจุบันทางสำนักงานพัฒนาชุมชนได้ร่วมมือกับไปรษณีย์ไทยในโครงการ “กินอร่อยเพื่อไทย” เป็นการส่งเสริมสินค้าทางไปรษณีย์ ที่ทำอยู่ตอนนี้มีโรตีสีกรอบ สินค้าตัวต่อไป คือ ไก่ทอดกระเทียมเครื่องข้าวยา โดยทางอาชีวะเข้ามาช่วยเรื่องการศึกษาให้

หน่วยงานที่มีหน้าที่ความรับผิดชอบในการพัฒนาและช่วยเหลือกลุ่มอาชีพในพื้นที่ ได้แก่

1. กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ : กรมส่งเสริมการเกษตร กรมประมง กรมปศุสัตว์
2. กระทรวงพาณิชย์ : กรมการค้าภายใน
3. กระทรวงมหาดไทย : กรมการปกครอง สำนักงานพัฒนาชุมชน

4. กระทรวงพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์
5. กระทรวงศึกษาธิการ : มอ.ปัตตานี การศึกษานอกโรงเรียน อาชีววะ
6. กระทรวงอุตสาหกรรม
7. กระทรวงสาธารณสุข
8. องค์การบริหารส่วนจังหวัด (อบจ.)
9. องค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.)

1.2 European Union : EU ทาง EU. มีโครงการพัฒนาส่งเสริมอาชีพ ทั้งหมด 23 พื้นที่ ในโครงการกลุ่มสตรีจะมี 5 ชุมชน ที่ทาง EU. เข้าไปรับผิดชอบ โดยเข้าไปต่อยอดกลุ่มที่มีอยู่แล้ว อย่างเช่น บ้านตันหยงลูโล๊ะ ช่วยเหลือกลุ่มเยาวชนเสี่ยงไถ่คนกระทา บ้านบางดาวา ช่วยเหลือกลุ่มทำเชือกชีวภาพ โดยใช้ท่อ PVC. ปักลงในทะเล เพื่อให้หอยแมลงภู่มาเกาะ และยังสามารถกันคลื่นจากทะเลได้ และบ้านกลาง ช่วยเหลือกลุ่มทำปุ๋ยชีวภาพและทำขนมจีน

1.3 การศึกษานอกโรงเรียน (กศน.) ปัจจุบันภาครัฐสนับสนุนการฝึกอาชีพเป็นจำนวนมาก และบางพื้นที่ที่มีอาชีพหลัก คือ การกรีดยาง จะมีเจ้าหน้าที่เข้าไปฝึกเลี้ยงปลาให้หรือบางพื้นที่ที่มีงบประมาณลงไปไม่ถึง จะมีการส่งเสริมการเรียนรู้ให้

การสนับสนุนอาชีพของ กศน. แบ่งเป็น

1. การฝึกทักษะอาชีพ คือ การให้ชาวบ้านฝึกอาชีพใดอาชีพหนึ่ง
2. การพัฒนาอาชีพ คือ ทาง กศน. เข้ามาสนับสนุนโดยหาวิทยากรและแนะนำความรู้เพิ่มเติมของอาชีพในชุมชน

ในอดีต การอบรมฝึกอาชีพเป็นความต้องการของวิทยากร แต่ 3 - 4 ปีที่ผ่านมา ได้มีการเปลี่ยนแปลงระบบการทำงานใหม่ โดยมีการจัดเวทีสอบถามชาวบ้านถึงความต้องการในการฝึกอาชีพ

2. หน่วยงานภาครัฐ / อบต.

2.1 ปัญหา

1. ประชาชนไม่สามารถเข้าถึงหน่วยงานของภาครัฐและ อบต. ได้ และทั้งการประชาสัมพันธ์ข่าวสารไปไม่ถึง
2. ผู้บริหารระดับสูงและผู้นำหมู่บ้าน ไม่ได้ให้ความสำคัญเรื่องอาชีพในพื้นที่
3. การทำงานของ อบต. คิดแต่โครงสร้างพื้นฐาน เช่น ทำถนน บ่อน้ำ ไม่เน้นถึงเรื่องการพัฒนาอาชีพ
4. หน่วยงานที่ใช้งบประมาณจะสนับสนุนกลุ่มเดิมที่มีความเข้มแข็ง

2.2 วิธีการแก้ไขปัญห

1. ต้องมีการส่งเสริมการสร้างงาน และส่งเสริมผู้ประกอบการรายย่อยในชุมชน
2. ให้ อบต. ส่งเสริมชาวบ้านให้มีทัศนคติการรวมกลุ่มอาชีพ การกระตุ้นให้เกิดความคิดริเริ่ม และการต่อยอดด้านอาชีพ
3. ให้เจ้าหน้าที่ อบต. ดูแลเรื่องการทำงาน บทบาทหน้าที่ และดึงหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามามีส่วนร่วมการบูรณาการและวางแผนร่วมกัน
4. ให้หน่วยงานรัฐเชื่อมโยงฐานข้อมูล และเชื่อมโยงกลุ่มอาชีพในระดับเริ่มต้นให้เป็นที่รู้จักต่อหน่วยงานรัฐ เช่น สหกรณ์ กศน. เครือข่ายแรงงานนอกระบบ หรือหน่วยงานอื่นๆ เพื่อให้ชุมชนหรือกลุ่มอาชีพมีความโดดเด่นขึ้นมา
5. ให้หน่วยงานต่างๆ ช่วยในการพัฒนาเรื่องรูปแบบผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ การแปรรูป เพื่อเพิ่มรายได้ และการพัฒนาหรือการส่งเสริมต้องไม่ขัดต่อวิถีชีวิตของคนมุสลิม
6. ภาครัฐควรจำกัดโควตาของแรงงานต่างด้าว ในการเข้ามาทำงานในประเทศ

3. ข้อเสนอแนะ

การทำโครงการพัฒนาด้านอาชีพ สิ่งสำคัญ คือ เรื่องเศรษฐกิจ เพราะสามารถทำให้คุณภาพชีวิตดีขึ้น และการพัฒนาอาชีพต้องดูเรื่องการจัดความสัมพันธ์ในชุมชน ผลประโยชน์อยู่กับผู้มีอิทธิพลหรือผู้มีอำนาจหรือไม่ และคนในชุมชนจะจัดการปัญหาได้อย่างไร ทางเครือข่ายแรงงานนอกระบบ จะสามารถทำหน้าที่ในการริเริ่มความสัมพันธ์ได้หรือไม่ เพราะหน่วยงานราชการเป็นหน่วยงานที่มีโครงสร้างใหญ่ ระบบที่ซับซ้อนและข้อจำกัดในการบูรณาการ แต่ถ้าจัดความสัมพันธ์ใหม่ โดยการทดลองการรวมกลุ่มเล็กๆ ความสามารถในการขับเคลื่อนจะเป็นไปได้หรือไม่ และทางหน่วยงานต่างๆ จะเข้าร่วมได้อย่างไร เพราะการรู้ข้อจำกัดแต่ละหน่วยงาน จะสามารถนำข้อดีมาส่งเสริมกัน

การพัฒนาชุมชนและสังคม ต้องคิดถึงในหลายๆด้าน การจัดความสัมพันธทางสังคมต้องมีที่ยึดเหนี่ยวจิตใจ และการพัฒนาอาชีพในท้องถิ่นต้องไม่ทำลายทรัพยากรสิ่งแวดล้อม และต้องมีแผนพัฒนาระยะยาว ไม่ใช่เป็นการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าเท่านั้น

[illegible]

ภาพกิจกรรม



ภาพที่ 1 : ประชุมกลุ่มอาชีพสตรีบ้านกลาง
อ.ปานาเระ จ.ปัตตานี



ภาพที่ 2 : อาชีพทำขนมหม้อแกงของสตรี
บ้านกลาง อ.ปานาเระ จ.ปัตตานี



ภาพที่ 3 : กลุ่มส่งเสริมอาชีพตัดเย็บเสื้อผ้าสตรี
บ้านกลาง อ.ปานาเระ จ.ปัตตานี



ภาพที่ 4 : สภาพพื้นที่ของบ้านกลาง
อ.ปานาเระ จ.ปัตตานี ซึ่ง
มีต้นตาลโตขึ้นจำนวนมาก



ภาพที่ 5 : การจำหน่ายผลผลิตจากต้นตาล
ส่วนใหญ่จะขายลูกตาลสด
มากกว่าที่จะนำไปแปรรูปเป็น
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ



ภาพที่ 6 : ปลาที่เป็นวัตถุดิบสำหรับนำไปทำ
ข้าวเกรียบปลา



ภาพที่ 7 : การผลิตข้าวเกรียบปลา ซึ่งเป็น
อาหารที่นิยมในภาคใต้



ภาพที่ 8 : อาชีพรอจู้ห่อมะขามแก้ว
ซึ่งทำกันหลายครัวเรือนในชุมชน
ต้นหยงดูโละ โดยได้รับค่าจ้าง
ถุงละห้าสิบบาท



ภาพที่ 9 : มะขามแก้ว จำหน่ายที่ประเทศ
มาเลเซียในราคาถุงละ 10 บาท



ภาพที่ 10 : การบรรจุกะหรี่ปั๊ปล้างสูง ได้รับ
ค่าจ้างกระสอบละ 200 บาท โดย 1 กระสอบ
สามารถบรรจุได้ 180 ถุง



ภาพที่ 11 : สภาพทั่วไปของการผลิตกะหรี่ปั๊



ภาพที่ 12 : การปั้นกะหรี่ปั๊



ภาพที่ 13 : การเย็บหมวกกะปิเยาะห์



ภาพที่ 14 : การเย็บหมวกกะปิเยาะห์ ซึ่งใช้ฝีมือ
ในการเย็บเป็นลวดลาย



ภาพที่ 15 : การเก็บรวบรวมข้อมูลการประกอบ
อาชีพเปลือกส้มโอเชื่อม
บ้านต้นหยงตุโละ



ภาพที่ 16 : ไลนับกำลังหั่นเปลือกส้มโอ
เพื่อนำไปเชื่อม



ภาพที่ 17 : ขนมหั่นเปลือกส้มโอเชื่อม



ภาพที่ 18 : ขนมหั่นแม่ บ้านตันหยงลูโละ
ซึ่งทำกันมาตั้งแต่บรรพบุรุษดั้งเดิม



ภาพที่ 19 : พื้นที่นาเกลือในชุมชนตันหยงลูโละ
อาชีพการทำนาเกลือเป็นอาชีพที่
สำคัญอาชีพหนึ่งของชุมชน



ภาพที่ 20 : งานประดิษฐ์ด้วยมือ ของผู้หญิง
ในชุมชนบ้านบางดาวา ซึ่งใช้
เป็นจั่นหมวกในงานแต่งงาน
ของชาวมุสลิม



ภาพที่ 21: การทำลูกอม หมู่บ้านตันหลงลูโละ



ภาพที่ 23 : โรงงานทำขนมปัง ในหมู่บ้าน
ตันหยงลูโละ



ภาพที่ 24 : รูปแบบผลิตภัณฑ์ของโรงงาน
ทำขนมปัง หมู่บ้านตันหยงลูโละ



ภาพที่ 25 : การทำปลาแห้ง
หมู่บ้านบางตาวา



ภาพที่ 26 : การประชุมการสังเคราะห์ ข้อมูล
ศึกษาศานการณการประกอบ อาชีพ
วันที่ 1 ตุลาคม 2552 ณ ห้อง ประชุม
ชั้น1 คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
วิทยาเขตปัตตานี



ภาพที่ 27 : การประชุมเสวนาเพื่อรับฟังแนว
ทางการพัฒนาอาชีพกลุ่มสตรีใน
พื้นที่เป้าหมาย วันที่ 18
พฤศจิกายน 2552 ณ ห้อง
ประชุม ชั้น 2 คณะวิทยาศาสตร์
และเทคโนโลยี
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
วิทยาเขตปัตตานี



ภาพที่ 28 : การนำเสนอผลงานการศึกษา
“สถานการณ์การประกอบอาชีพ
ของผู้หญิงกับการสร้างและ
พัฒนาอาชีพของผู้หญิงในจังหวัด
ชายแดนใต้” วันที่ 18
กุมภาพันธ์ 2553 ณ
ห้องมหาเลลา ชั้น 2 โรงแรมเซาท์
เทิร์นวิว จังหวัดปัตตานี

บรรณานุกรม

คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี รายงานวิจัย
“โครงการวิจัยกัมปเพื่อเสริมสร้างศักยภาพชุมชนท้องถิ่น 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ของประเทศไทย”
2552

คณะทำงานวาระทางสังคม สถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการ
สร้างเสริมสุขภาพ (สสส.) เครือข่ายผู้หญิงเพื่อความก้าวหน้าและสันติภาพ มูลนิธิผู้หญิง มูลนิธิฟรีดริค เอ
แบร์ท, *ฝนกลางไฟ: พลังชีวิต พลังใจ ห้าสิบเสียงจากผู้หญิงชายแดนใต้*, 2552

ผศ.ดร. ชุกรี หะยีสาแม และ ผศ. อับดุลเลาะห์ อับรู *ผลการสังเคราะห์งานวิจัยเพื่อท้องถิ่นภาคใต้ตอนล่าง
มิติเศรษฐกิจชุมชน* คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานีและ
วิทยาลัยอิสลามศึกษา มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี, 2552

คณะทำงานวาระทางสังคม สถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการ
สร้างเสริมสุขภาพ(สสส.) *ความรู้และความไม่รู้จังหวัดชายแดนใต้ปี 2552*, 2552

www.nso.go.th

www.southwatch.org

www.budutani.com

<http://gotoknow.org/blog/mitree-suk2/338637>

www.cpd.go.th

www.mol.go.th

<http://www.prachatai.com/journal/2008/02/15907>

www.sbpac.go.th