บทที่ 3

สภาพทั่วๆไปของเกษตรกรและการจำหน่ายผลผลิต

ในปัจจุบันนี้มักจะมีคำกล่าววิพากวิจารณ์กันเสมอว่า ความเหลื่อมล้ำทางฐานะความเป็นอยู่ระหว่างคนรวยส่วนน้อยกับคนยากจนซึ่งเป็นคนส่วนใหญ่ได้ขยายตัวเพิ่มขึ้นทุกที โดยเฉพาะอย่างยิ่งในฐานะช่องคนส่วนน้อยในตัวเมืองกับคนส่วนใหญ่ในชนบท ดังจะพิจารณาได้จากตัวเลขที่ สมภพ มานะรังสรรค์[1] กล่าวอ้างไว้

รายได้ของคนในภาคต่างๆ
เมื่อเปรียบเทียบกับคนในกรุงเทพฯ

ภาค	2519	2521
กรุงเทพฯ	100.00	100.00
กลาง	55.4	54.3
เหนือ	25.9	24.1
อีสาน	16.2	14.8

จากตัวเลขข้างต้นแสดงให้เห็นว่า ในปี 2519 คนในภาคอีสานมีรายได้คิดเป็นเพียงร้อยละ 16.2 ของคนกรุงเทพฯเท่านั้น แต่พอถึงปี 2521 ตัวเลขดังกล่าวกลับลดเหลือเพียง 14.8 นอกจากนี้ สมภพ ยังกล่าวอีกว่า ข้อมูลที่เป็นภาพสะท้อนให้เห็นฐานะความเป็นอยู่ของชาวไร่ชาวนาไทย ก็คือ ข้อมูลจากการสำรวจ ของเจ้าหน้าที่ธนาคารโลก ซึ่งเดินทางมาสำรวจในไทย เมื่อ 2 - 3 ปีที่แล้ว ได้รายงาน

---

[1] สมภพ มานะรังสรรค์ , "โซ่ตรวนที่ต้องปลดในภาคการเกษตร" หนังสือพิมพ์มติชนรายวัน วันศุกร์ที่ 11 กุมภาพันธ์ พุทธศักราช 2526 หน้า 5

ผลออกมาว่า ชาวไร่ชาวนาไทยที่ยากจนที่สุด คือมีรายได้ต่ำกว่าเส้นความยากจน (Poverty Line) คือต่ำกว่าเดือนละ 150 บาท มีถึงร้อยละ 28 ของชาวไร่ชาวนาทั้งประเทศ ซึ่งสมภพกล่าวว่า ปัจจัยที่สำคัญยิ่งประการหนึ่งที่ส่งผลให้เกษตรกรจำนวนมากของไทยยังคงต้องตกอยู่ในฐานะที่ยากจน ก็คือ "ปัญหาทางด้านการตลาดผลผลิตทางการเกษตร" ซึ่งยังไม่เอื้ออำนวยให้พวกเขาขายผลผลิตได้ในราคาที่สมเหตุสมผล คือขายได้ไม่คุ้มกับต้นทุนที่ลงไป สิ่งที่สมภพเสนอแนะเพื่อยกระดับฐานะความเป็นอยู่ของเกษตรกร คือ การปรับปรุงระบบการตลาดผลิตผลทางการเกษตรให้มีประสิทธิภาพ คือ ระบบที่ให้ความเป็นธรรมทั้งเกษตรกรผู้ขายสินค้าและพ่อค้าผู้ซื้อสินค้านั้นตลอดจนถึงประชาชนผู้ซื้อหาผลิตผลนั้นมาบริโภค เมื่อทุกฝ่ายสามารถซื้อขายดังกล่าวได้ด้วยราคายุติธรรมแล้วก็จะส่งผลถึงการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศในระยะยาวด้วย จากการวิเคราะห์ของสมภพทำให้มองเห็นว่าปัจจุบันสภาพความเป็นอยู่ของเกษตรกรไทยส่วนใหญ่มีฐานะยากจน และการจะแก้ปัญหาความยากจนได้วิธีหนึ่งก็คือ การปรับปรุงประสิทธิภาพของการตลาดผลิตผลทางการเกษตร ให้กระจายส่วนของกำไรให้เป็นธรรมทุกฝ่าย ทั้งเกษตรกรและพ่อค้าคนกลาง ซึ่งจากบทความนี้แสดงให้เห็นว่าพ่อค้าคนกลางยังคงมีความสำคัญต่อระบบการตลาดผลิตผลทางการเกษตรอยู่

ในระบบการตลาดผลิตผลการเกษตรนั้น มักจะมีผู้วิจารณ์กันอยู่เสมอว่าพ่อค้าคนกลางเอาเปรียบเกษตรกร เป็นผู้แย่งเอากำไรที่เกษตรกรควรจะได้รับจากการขายผลผลิตไปจนหมดสิ้น คำวิจารณ์หรือคำกล่าวนี้ทำให้ดูเสมือนว่า พ่อค้าคนกลางนั้นนอกจากจะไม่มีความจำเป็นสำหรับการซื้อขายหรือการตลาดแล้ว ยังเป็นสิ่งที่คอยทำลายเศรษฐกิจของเกษตรกรซึ่งเป็นคนกลุ่มใหญ่ของประเทศอีกด้วย แนวความคิดของผู้วิจารณ์ด้านนี้มักจะเสนอว่าน่าที่จะตัดพ่อค้าคนกลางออกไปจากระบบการตลาดเพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรผู้ผลิตให้มีสภาพความเป็นอยู่สูงขึ้น มีฐานะดีขึ้น แต่จากเหตุผลและสภาพการณ์ต่างๆนั้นเกษตรกรของไทยสามารถที่จะทำการค้าโดยไม่มีคนกลางได้หรือไม่ สิ่งที่เราต้องคำนึงถึงก็คือ สภาพความเป็นอยู่ของเกษตรกร รายได้ของเกษตรกรและการดำเนินงานของพ่อค้าคนกลาง ตลอดจนเงื่อนไข

ที่เกษตรกรต้องพึ่งพาคนกลางในสภาพการตลาดปัจจุบันนี้ก่อน เราจึงจะสามารถตัดสินได้ว่าควรจะมีคนกลางอยู่ในตลาดการค้าผลผลิตทางการเกษตรหรือไม่ โดยเฉพาะในตลาดระดับท้องถิ่นในระดับเศรษฐกิจชนบท เช่น อำเภอวังทรายพูนนี้ สิ่งที่เราต้องควรพิจารณาคือสภาพความเป็นอยู่ของเกษตรกร การผลิต การจำหน่าย ปัญหาและอุปสรรคต่างๆ เป็นต้น เมื่อวิเคราะห์ดูถึงประสิทธิภาพของการตลาดว่าเราจะสามารถตัดคนกลางออกจากการตลาดได้หรือไม่ คือเกษตรกรมีความพร้อมที่จะดำเนินการค้าผลิตผลได้เองหรือไม่

- สภาพโดยทั่วไปของเกษตรกรในเขตอำเภอวังทรายพูน จังหวัดพิจิตร

- ฐานะทางเศรษฐกิจ จากงานการศึกษาของนักวิชาการหลายท่านที่ศึกษาเกี่ยวกับเกษตรกรหรือชาวนาไทย ส่วนใหญ่แล้วจะเสนอผลการศึกษาว่า เกษตรกรจะมีฐานะยากจนซึ่งการที่เกษตรกรมีฐานะยากจนนี้จะส่งผลกระทบถึงระบบการตลาดด้วย ส่วนสาเหตุของความยากจนนั้นจะมีสาเหตุหลายประการและประการหนึ่งเนื่องมาจากการขาดความรู้ เมื่อชาวนามีความรู้ต่ำทำให้ประสิทธิภาพของการผลิตต่ำ เมื่อผลผลิตที่ได้น้อย รายได้ที่ได้มาก็ไม่คุ้มกับรายจ่ายที่ต้องเสียไป และผลที่ติดตามคือการเป็นหนี้สินของชาวนาซึ่งจะส่งผลกระทบถึงปัจจัยหลายๆอย่างในการผลิตและการจำหน่ายผลผลิตของเกษตรกรที่จะได้กล่าวต่อไป สิ่งที่จะเป็นเครื่องวัดฐานะทางเศรษฐกิจของเกษตรกรมีหลายประการ เช่น

1. ลักษณะการถือครองที่ดิน จากการศึกษาครัวเรือนเกษตรกร 150 ครัวเรือนที่ทำนา ใน 8 หมู่บ้าน พอจะแสดงลักษณะการถือครองที่ดิน ดังในตาราง

ตารางที่ 4แสดงลักษณะการถือครองที่ดินของครัวเรือนที่มีอาชีพทำนา

ลักษณะการถือครอง	จำนวน	เปอร์เซ็นต์
เป็นเจ้าของที่นาทั้งหมด	57	38.00
เช่ามาทั้งหมด	85	56.67
เช่ามาเป็นบางส่วน	8	5.33
รวม	150	100

จากตาราง ที่แสดงนี้ พิจารณาได้ว่า ในจำนวน 150 ครัวเรือน ที่เป็นตัวอย่างในการศึกษาครั้งนี้ มี 93 รายที่เป็นผู้เช่านาทำ ซึ่งคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ได้ 62.00% ของครอบครัวที่ทำนาทั้งหมด และในจำนวนนี้มีถึง 56.67 % ที่ต้องเช่านาทั้งหมด และต้องเช่าเป็นบางส่วน 5.33 % ส่วนครัวเรือนที่ทำนาโดยไม่ต้องเช่า คือมีที่ดินเป็นของตนเองจำนวน 38.00 % ในจำนวนผู้เช่านาที่ต้องเช่าที่ต้องเช่าทั้งหมด จะมีจำนวนเปอร์เซ็นต์สูงในหมู่บ้าน ตากแดด เนินหัวโล้ เป็นต้น ถ้าพิจารณาในลักษณะการถือครอง คือสภาพกรรมสิทธิ์เหนือที่ดินแล้ว จะแบ่งออกเป็นประเภทได้ 3 ประเภท คือเป็นเจ้าของเองทั้งหมด เป็นเจ้าของบางส่วน (มีทั้งที่ของตนและเช่ามา) กับเช่ามาทั้งหมด การที่ให้ความสำคัญในเรื่องกรรมสิทธิ์ก็เนื่องจากว่า [1] "การมีที่ดินเป็นของตนเองทำให้เกิดความรู้สึกถึงความมั่นคงและภูมิใจที่ตนเองมีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินนั้น ประการที่สองก็ได้แก่ การมีกรรมสิทธิ์ในที่ดินซึ่งทำประโยชน์อยู่นั้น จะเป็นหลักประกันความมั่นคงแก่เกษตรกรผู้นั้นที่สามารถจะผลิตอาหารเพื่อเลี้ยงครอบครัวและมีที่ดินเพื่ออยู่อาศัย นอกจากนั้นเกษตรกรเองก็ยังมีความมั่นใจและใช้ความสามารถของตนที่จะหารายได้จากการใช้ประโยชน์ในที่ดินแปลงนั้นๆอย่างเต็มที่"

---

[1] สมนึก ศรีปลั่ง , "ความยากจนของเกษตรกร.....,"หน้า49

การเช่าที่ผู้อื่นทำกินนั้น นอกจากจะต้องเสียค่าเช่าซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไข และความพอใจของผู้ให้เช่าแล้ว ความตั้งใจจะผลิตหรือทำนุบำรุงที่ดินให้เต็มที่ก็จะไม่มีด้วย ไม่ใช่ที่ของตนเอง นอกจากนี้การเป็นเจ้าของที่ดินเองยังแสดงให้เห็นถึงฐานะและความเป็นอยู่ของเกษตรกรอย่างดีอีกด้วย

ในการสำรวจ การถือครองที่ดินใน อำเภอ วังทรายพูน นั้น ได้แยกออกเป็น 3 ประเภทดังกล่าว พอจะจำแนกตามการถือครอง ตามขนาดของที่ดิน โดยแบ่งเป็นผู้มีที่ดินระหว่าง 1-24 ไร่ จัดเป็นผู้ที่มีที่ดินขนาดเล็ก ผู้ที่มีที่ดินระหว่าง 25-50 ไร่ จัดเป็นผู้มีที่ดินขนาดกลาง และผู้ที่มีที่ดินเกินกว่า 50 ไร่ขึ้นไป ถือเป็นพวกที่มีที่ดินขนาดใหญ่

ตาราง 5 อัตราส่วนร้อยของลักษณะการถือครองที่ดินจำแนกตามขนาดที่ดินถือครอง

ขนาดของที่ดินถือครอง	ลักษณะการถือครอง			รวมทุกขนาด
	เจ้าของทั้งหมด	เช่าเป็นบางส่วน	เช่าทั้งหมด	
ที่ดินขนาดเล็ก	10.34	3.40	10.20	23.94
ที่ดินขนาดกลาง	18.66	1.93	34.10	54.69
ที่ดินขนาดใหญ่	9.00	-	12.37	21.37
รวม	38.00	5.33	56.67	100

เจ้าของที่นา อาจจะเป็นคนใน หมู่บ้านนั้น หรือ เป็นพ่อค้าอยู่ในชุมชนตลาด หรือเป็นคนที่อยู่ในอำเภอ หรือจังหวัดอื่น เช่น ที่ดินในหมู่บ้านตากแดด เจ้าของจะเป็นพ่อค้าในตลาดวังทรายพูน อำเภอตะพานหิน และอำเภอเมืองพิจิตร เป็นต้น ส่วนใหญ่และมีที่นาตั้งแต่ 200-300 ไร่ขึ้นไป สำหรับแหล่งที่ชาวนาเช่านาทำ ดังแสดงในตาราง

ตาราง 6 แสดงแหล่งที่เช่านาของชาวนา อำเภอวังทรายพูน จังหวัดพิจิตร

แหล่งที่เช่า	จำนวน	เปอร์เซ็นต์
พ่อค้า คหบดีในอำเภอ	40	43.01
พ่อค้า คหบดีนอกอำเภอ	21	22.58
ญาติพี่น้อง	14	15.05
กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน	10	10.75
เพื่อนบ้าน	8	8.60
รวม	93	100

จะเห็นได้ว่า จากจำนวนผู้เช่านาทั้งหมด 93 ราย เป็นผู้ที่เช่าจาก พ่อค้า คหบดีในชุมชนตลาดวังทรายพูน เป็นจำนวนสูงสุด คือ ร้อยละ 43.01 และรองลงมาคือ พ่อค้า คหบดีต่างอำเภอ จำนวนร้อยละ 22.58 นอกนั้นจะเป็นการเช่าจากญาติพี่น้องร้อยละ 15.05 กำนัน ผู้ใหญ่บ้านร้อยละ 10.75 และเพื่อนบ้านร้อยละ 8.60 สำหรับการเช่านาที่เจ้าของนาอยู่ในอำเภอหรือในหมู่บ้าน ชาวนาที่ต้องการจะไปติดต่อขอเช่าจากเจ้าของด้วยตนเองซึ่งในบางครั้งอาจจะต้องเสียค่าเช่าล่วงหน้าเป็นการมัดจำก่อนบางส่วน ส่วนเจ้าของที่นาที่อยู่อำเภออื่นหรือจังหวัดอื่นอาจจะมีตัวแทนคอยดูแลผลประโยชน์อีกต่อหนึ่ง ซึ่งชาวนาผู้เช่าจะไปติดต่อขอเช่านาจากตัวแทนดังกล่าว

สำหรับ ค่าเช่านา ในเขตท้องที่ อำเภอวังทรายพูน มีการคิดค่าเช่าทั้งเป็นเงินและเป็นข้าวเปลือก แต่ส่วนมากจะคิดเป็นข้าวโดยเฉพาะพวกที่เช่าจากพ่อค้า อัตราค่าเช่าก็แล้วแต่จะตกลงกันโดยเฉลี่ยแล้วจะอยู่ในอัตรา 15-20 ถัง/ไร่ *

---

* ตามพระราชบัญญัติ การเช่าที่ดินเพื่อการเกษตรกรรม 2524 กำหนดอัตราค่าเช่าไว้ 10 ถัง/ไร่ และระยะเวลาในการให้เช่า 6 ปี

และถ้าคิดเป็นเงินอยู่ในอัตราประมาณ 500 - 600 บาท/ไร่ ซึ่งอัตราค่าเช่านี้จะตกลงกันโดยพิจารณาจากคุณภาพของที่นาที่ผลผลิตที่ได้มากน้อย คือ นาดีหรือไม่ดี อย่างเช่นนาในเขตหมู่บ้านหนองยาง หนองพระ จะตกประมาณ 20 ถัง/ไร่ ส่วนในเขตพื้นที่ที่นาได้ผลผลิตน้อยเช่น บ้านตากแดด เนินหัวโล้ จะเฉลี่ยประมาณ 15 ถัง/ไร่ โดยปกติเจ้าของนาจะเก็บค่าเช่านาหลังฤดูเก็บเกี่ยวแล้ว ส่วนระยะเวลาที่เช่าก็แล้วแต่จะตกลงกันโดยมากจะตกลงกันปีต่อปี ซึ่งถ้าไม่มีปัญหาเกิดขึ้นทั้ง 2 ฝ่ายต่างก็ตกลงกันด้วยดี ก็จะเช่าทำไปเรื่อยๆ

การเช่านา โดยปกติ ไม่ได้มีการ ทำสัญญา เป็น ลายลักษณ์อักษร ดังที่กล่าวแล้วว่าขึ้นอยู่กับข้อตกลงทั้งสองฝ่ายในแต่ละปี ถ้าเจ้าของนาไม่พอใจเพราะคิดจะทำนาเองหรือจะให้ผู้อื่นเช่าทำต่อ ชาวนาที่เช่าอยู่ก็ไม่สามารถจะไปคัดค้านได้ แม้จะมีกฎหมายเช่านาคุ้มครองแต่ส่วนใหญ่การเช่าจะไม่มีการทำสัญญาไว้ ดังที่กล่าวมาแล้ว ฉะนั้นผู้เช่าจึงต้องพยายามที่จะรักษาความสัมพันธ์นี้ไว้ให้ดี ไม่พยายามทำให้เจ้าของนาต้องไม่พอใจ เช่น พยายามส่งค่าเช่าให้ตรงตามเวลาและเวลาที่ตกลงกันไว้ หรือขายผลผลิต ส่วนที่เหลือให้กับพ่อค้าเจ้าของนา เป็นต้น

2.) <u>ภาวะหนี้สินของชาวนา</u> นอกจากชาวนาจะประสบปัญหาในเรื่องที่ดินทำกินแล้ว ชาวนาวังทรายพูนยังประสบกับปัญหาในเรื่องเงินทุนที่ใช้ในการเพาะปลูก สำหรับในครัวเรือนที่เป็นผู้เช่านา รายได้จากการขายข้าวในฤดูเพาะปลูกหนึ่งๆ นอกจากเสียค่าใช้จ่ายในการลงทุนเพาะปลูกแล้วยังต้องเสียค่าเช่าอีกเป็นจำนวนมาก โดยทั่วไปผลิตผลที่ได้จากการเพาะปลูก ชาวนาจะเก็บไว้บริโภคและทำพันธุ์ส่วนหนึ่ง ส่วนที่เหลือจึงจะขายซึ่งเงินที่ได้มาก็จะมาใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน ฉะนั้นรายได้ที่จะเหลือไว้ใช้เป็นทุนสำหรับการเพาะปลูกครั้งต่อไปจึงแทบจะไม่มีหรือมีอยู่น้อย ดังนั้นชาวนาจึงจำเป็นต้องไปกู้เงินจากแหล่งเงินกู้ต่างๆ เพื่อนำมาซื้อปุ๋ย เครื่องใช้ต่างๆตลอดจนใช้จ่ายในการเพาะปลูกและการบริโภคประจำวัน

นอกจากนี้ ดังที่กล่าวมาแล้วว่า ชาวนาส่วนหนึ่ง ในเขตวังทรายพูน เป็นผู้ที่อพยพมาจากท้องถิ่นอื่น ซึ่งสาเหตุที่อพยพมาก็เพื่อจะหนีความแห้งแล้ง ยากจนมาจากถิ่นเดิม เมื่ออพยพเข้ามาอยู่ใหม่ยังขาดแคลนทั้งที่ดินทำกิน และเงินทุนจึงจำเป็นต้องกู้เงินจากแหล่งเงินกู้ต่างๆโดยเฉพาะจากพ่อค้าเพื่อมาลงทุนในการเพาะปลูก และใช้จ่ายในครอบครัว ดังนั้นชาวนาวังทรายพูนจึงมีหนี้สินดังเหตุผลข้างต้น

จากการศึกษา ภาวะหนี้สิน ของชาวนา วังทรายพูน พบว่า ชาวนาวังทรายพูนถึงร้อยละ 71.33 มีหนี้สิน สาเหตุของการเป็นหนี้ที่สำคัญก็ดังได้กล่าวมาแล้ว นอกจากนี้อาจจะมีสาเหตุอื่นที่ทำให้เกิดหนี้สิน ก็เนื่องจากกู้เงินมาเป็นค่าใช้จ่ายในการประกอบพิธีกรรมต่างๆ เช่นการบวชนาค การแต่งงาน เป็นต้น ตัวอย่าง ชาวนารายหนึ่งในหมู่บ้านหนองยาง ไปกู้เงินพ่อค้ามา 10,000 บาท เพื่อเอามาจัดงานแต่งงานให้ลูกชาย และมีชาวนาอีกหลายรายที่เมื่อขายข้าวได้แล้วก็ยังไม่นำเงินไปใช้หนี้ พ่อค้า เพียงแต่ให้ดอกเบี้ยโดยไม่ใช้เงินต้น และนำเงินนั้นมาจัดงานบวชลูกซึ่งทำให้ภาวะหนี้สินพอกพูนขึ้นไปอีก นอกจากนี้เงินกู้ที่ชาวนากู้มาไม่ใช้ไปในการเพาะปลูกทั้งหมด เช่น ชาวนารายหนึ่งในเขตหมู่บ้านตาก-แดด กู้เงินจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรมาเป็นจำนวนเงิน 20,000 บาท จะเอามาใช้ในการเพาะปลูก คือเป็นค่า น้ำมันรถไถ และค่าปุ๋ย เป็นเงิน 4,500บาท ค่าจ้างแรงงาน 2,000 บาท ส่วนที่เหลืออีก 13,500 บาท จะเอามาใช้จ่ายในครัวเรือน รวมทั้งนำมาซ่อมแซมบ้านใหม่ด้วย

ตารางที่ 7 แสดงหนี้สินของชาวนาวังทรายพูน จังหวัดพิจิตร

ภาวะหนี้สิน	จำนวน	เปอร์เซ็นต์
ผู้ไม่มีหนี้สิน	43	28.67
ผู้ที่มีหนี้สิน	107	71.33
รวม	150	100

สำหรับแหล่งที่กู้ ก็มีทั้ง สถาบันการเงิน และ เอกชน และอัตราดอกเบี้ยที่กู้ก็แตกต่างกันไปตามกฎหรือข้อตกลงของแหล่งเงินกู้นั้นๆ แหล่งกู้ยืมของชาวนาวังทรายพูน ดังตารางต่อไปนี้

ตาราง 8 แสดงแหล่งกู้ยืมเงินของชาวนาวังทรายพูน จังหวัดพิจิตร

แหล่งกู้ยืม	จำนวน	เปอร์เซ็นต์
ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์	45	42.06
พ่อค้า คหบดีในอำเภอ	22	20.56
ญาติ พี่น้องและเพื่อนบ้าน	17	15.89
สหกรณ์การเกษตร	15	14.02
พ่อค้า คหบดีนอกอำเภอ	8	7.48
รวม	107	100

แหล่งเงินกู้ จากสถาบันการเงิน คือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ มีสำนักงานอยู่ตั้งอยู่ที่อำเภอเมือง จังหวัดพิจิตร และสหกรณ์การเกษตรวังทรายพูนจำกัด จำนวนชาวนาที่กู้จากสถาบันการเงินนี้รวมแล้ว 56.08 % ของจำนวนผู้ที่กู้ทั้งหมด โดยกู้จากธนาคารฯเป็นจำนวนถึง 42.06 % และสหกรณ์ 14.02 % โดยที่สถาบันการเงินของรัฐนี้ให้กู้แก่ชาวนาโดยคิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 13 ต่อปี และระยะเวลาการใช้เงินกู้คืน คือวันที่ 31 มีนาคม ซึ่งก็เท่ากับระยะเวลา 1 ปี ปัจจุบันนี้สถาบันการเงินนี้ได้รับความนิยมจากชาวนาพอสมควร โดยเฉพาะชาวนาที่มีหลักทรัพย์ คือมีที่นาเป็นของตนเอง เพราะไม่ต้องเสียดอกเบี้ยสูงเหมือนกู้จากเอกชน แต่แหล่งเงินกู้นี้ก็ไม่สามารถจะตอบสนองความต้องการในการกู้ของชาวนาได้หมด เพราะมีชาวนาเป็นจำนวนมากที่ต้องการกู้เงิน แต่เนื่องจากขาดหลักทรัพย์หรือผู้ค้ำประกันจึงทำให้ไม่สามารถจะกู้เงินได้ จึงทำให้ต้องหันไปกู้จากเอกชนที่ต้องเสียดอกเบี้ยสูงกว่าที่กู้จากธนาคารฯ สำหรับ

ปัญหาในการกู้เงินจากสถาบันการเงินของรัฐบาลนี้บางครั้งก็เกิดปัญหา เนื่องจากชาวนาไม่เข้าใจหรือไม่รับผิดชอบในหนี้สินในเรื่องการใช้คืน คือใช้คืนไม่ตรงเวลา หรือเอาเงินที่ขายข้าวได้ไปใช้จ่ายอย่างอื่นก่อน พอธนาคารเรียกหนี้สินคืนก็ไม่มีเงินมาชำระจึงต้องไปกู้จากเอกชนเอามาใช้ธนาคาร จึงทำให้ชาวนามีหนี้สินทั้งสองด้าน หรือในบางรายธนาคารเรียกเงินกู้คืนไม่ได้ก่อให้เกิดหนี้สูญ ดังตารางแสดงการให้สินเชื่อของธนาคารฯ สหกรณ์วังทรายพูน ก็เช่นเดียวกันในปีเพาะปลูก 2523 - 24 ให้สินเชื่อแก่ชาวนาเป็นเงิน 3,800,000 บาท แต่ชาวนานำเงินมาใช้คืนเพียง 30 % เท่านั้น ซึ่งเป็นเหตุให้สหกรณ์ ไม่สามารถขยายจำนวนเงินกู้ได้ จึงทำให้ชาวนาต้องไปกู้จากเอกชน

ตาราง 9 แสดงการให้สินเชื่อของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร

ปี พ.ศ.	กู้ยืม (บาท)	ใช้คืน (บาท)	เปอร์เซ็นต์
2520	125,255,545	65,148,395	52.01
2521	234,242,370	110,107,650	47.00
2522	295,326,810	121,964,103	41.30
2523	316,962,700	32,963,270	10.40

ที่มา : ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร จังหวัดพิจิตร เอกสารบรรยายข้อราชการ จังหวัดพิจิตร มกราคม 2525*

ฉะนั้น ในเรื่องของบทบาท สถาบันการเงินของรัฐฯ ดังกล่าว จึงควรจะได้รับการศึกษาถึงประสิทธิภาพหรือผลที่มีต่อชาวนาและเพราะ

---

* หมายเหตุ ในปีเพาะปลูก พ.ศ. 2522 - 23 เกิดภาวะฝนแล้งทั่วประเทศ รวมทั้งจังหวัดพิจิตรด้วย ทำให้ผลผลิตของชาวนาเสียหาย จึงไม่มีเงินใช้หนี้คืนธนาคารฯ

สาเหตุใดจึงก่อให้เกิดภาวะหนี้สูญเกิดขึ้นเป็นจำนวนมากดังตารางข้างบน เพื่อที่จะได้แก้ปัญหาเรื่องภาวะหนี้สินของชาวนาได้อย่างมีประสิทธิภาพ

แหล่งเงินกู้ที่สอง คือ เอกชน ซึ่งประกอบด้วย กู้จาก พ่อค้าคหบดีในอำเภอวังทรายพูนจำนวนร้อยละ 20.56 ญาติพี่น้องและเพื่อนบ้าน ร้อยละ 15.89 และพ่อค้าคหบดีนอกอำเภอร้อยละ 7.48 สำหรับอัตราดอกเบี้ยที่กู้จากเอกชนนี้มีการคิดดอกเบี้ยเป็นเงิน และเป็นข้าวเปลือก โดยถ้าคิดเป็นเงินจะเสียดอกเบี้ยร้อยละ 2 - 5 บาท/เดือน ถ้าคิดดอกเบี้ยเป็นข้าวเปลือกประมาณร้อยละ $1\frac{1}{2}$ - 2 ถัง อัตราดอกเบี้ยถ้าคิดกลับมาเป็นเงินจะอยู่ในอัตราที่สูงมาก คือประมาณร้อยละ 45 - 60 บาท สำหรับระยะเวลาให้กู้ยืมครั้งหนึ่งๆคิดเป็นฤดู เพาะปลูกพอได้ข้าวก็จะใช้คืน ในบางรายถ้าได้ข้าวไม่พอส่งเงินต้นก็จะส่งแต่ดอกเบี้ยก่อน ส่วนเงินต้นก็เก็บไว้ก่อนเมื่อถึงฤดูเก็บเกี่ยวก็คิดดอกเบี้ยไปเรื่อยๆจนกว่าจะใช้เงินหมด

ในการกู้ยืมเงินจาก เอกชน คือ พ่อค้านี้ ส่วนใหญ่ถ้าเป็นเงินจำนวนไม่มากจะไม่มีการทำสัญญา แต่ถ้ากู้เงินเป็นจำนวนมาก เช่น กู้เป็นหมื่นๆบาทขึ้นไป ชาวนาจะต้องเอาหลักทรัพย์คือโฉนดที่นามาไว้ที่พ่อค้าเพื่อเป็นการค้ำประกัน ในบางครั้งชาวนาทำนาไม่ได้ผลไม่มีเงินส่งค่าดอกเบี้ยและเงินต้น ทำให้หนี้สินที่มีอยู่พอกพูนขึ้นและยังต้องกู้เพิ่มอีก จนในที่สุดชาวนาไม่สามารถใช้หนี้คืนพ่อค้าได้ทำให้ที่ดินหลุดไปเป็นกรรมสิทธิ์ของพ่อค้า สำหรับการพิจารณาว่าจะให้ใครกู้ยืมเงินนั้น ส่วนใหญ่แล้วก็ต้องพิจารณาดูว่าไว้ใจได้แค่ไหน ส่วนใหญ่แล้วก็จะให้กู้กับชาวนาที่เคยติดต่อกันเป็นประจำ เช่นเป็นลูกนา หรือเคยขายข้าวให้กับพ่อค้าเป็นประจำ แม้ว่าการกู้เงินจากเอกชนจะต้องเสียดอกเบี้ยในอัตราสูง แต่ความต้องการเงินมีมากชาวนาก็จำเป็นต้องกู้เพราะไปกู้จากสถาบันการเงินของรัฐบาลไม่ได้ดังกล่าวมาแล้ว

การกู้เงิน จากเอกชน มีอีกวิธี ที่เรียกว่าเป็น "การตกข้าว" โดยจะตกลงกันล่วงหน้า โดยคิดราคาข้าวเปลือกไว้ก่อนว่า ข้าวเปลือก 1

เกวียน คิดเป็นเงินเท่าไร ส่วนใหญ่ก็จะประเมินราคาต่ำกว่าราคาในท้องตลาด เมื่อชาวนาเอาเงินไปเท่าไรก็จะคิดเป็นข้าวตามที่ตกลงกันไว้ เช่นในตอนที่ชาวนามากู้จะตกลงกันไว้ว่า ข้าว 1 เกวียน เท่ากับ 2,500 บาท และเมื่อถึงฤดูเก็บเกี่ยวชาวนาจะต้องนำข้าวเปลือกมาใช้คืนกับเจ้าหนี้ในอัตราที่ตกลงกันไว้ ทั้งที่ในขณะนั้นราคาของข้าวเปลือกอาจจะราคาเกวียนละ 3,000 บาทเป็นต้น

การให้กู้ยืมในเขต วังทรายพูน มีอีกอย่าง คือ การยืมเป็นสิ่งของแล้วใช้คืนหรือเสียดอกเบี้ยเป็นข้าวเปลือก เช่นชาวนาจะซื้อเครื่องสูบน้ำ ปุ๋ย น้ำมัน เป็นเงินเชื่อโดยในการใช้คืนนี้ชาวนาต้องเสียเงินค่าอุปกรณ์นั้นซึ่งอาจจะคิดราคาแพงกว่าราคาเงินสดและชาวนายังต้องเสียดอกเบี้ยจากจำนวนเงินที่เป็นค่าสิ่งของนั้น ซึ่งก็จะตกลงกันไว้ล่วงหน้าว่าจะต้องเสียในอัตราเท่าไร เช่น นายก.อยู่ในหมู่บ้านหนองยาง ซื้อเครื่องสูบน้ำจากพ่อค้าในราคา 25,000 บาท จะตกลงกันไว้เลยว่าจะต้องเอาข้าวเปลือกมาใช้คืนตามราคาเครื่องสูบน้ำ คือ 10 เกวียน และในจำนวนเงิน 25,000 บาทนี้ยังจะต้องเสียอัตราดอกเบี้ยอีกในอัตรา 2 ถัง/ร้อย ในระยะเวลา 1 ปีการเพาะปลูก เมื่อคิดเป็นข้าวก็จะตกประมาณ 500 ถัง เป็นต้น ซึ่งการซื้อขายกันด้วยวิธีนี้พ่อค้าจะได้ประโยชน์มาก

สำหรับเรื่อง ภาวะหนี้สิน นี้จะมีผลต่อ การซื้อขายระหว่างพ่อค้าคนกลางกับชาวนาที่เป็นลูกหนี้อยู่ ซึ่งผลหรืออิทธิพลนั้นจะได้กล่าวอีกครั้งในบทที่ 5 ในเรื่องของความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าคนกลางกับชาวนา

จำนวนหนี้สิน ที่ชาวนา เป็นหนี้อยู่ ในอัตราสูงพอสมควร คือเฉลี่ยแล้วจะตกประมาณ 15,000 บาท/ครัวเรือน และก็จะมีบ้างที่เป็นลูกหนี้ทั้งสถาบันการเงินของรัฐบาลและเอกชนคือพ่อค้า เนื่องจากบางครั้งหาเงินมาชำระคืนธนาคารฯหรือสหกรณ์ไม่ทันก็ไปกู้ยืมจากพ่อค้าเอามาใช้คืนก่อน ซึ่งก่อให้เกิดปัญหาหนี้สินทั้งสองทางซึ่งจะมีผลอย่างมากต่อสภาพการผลิตและการจำหน่ายผลผลิตของชาวนา

ตาราง 10 แสดงจำนวนหนี้สินของชาวนา

จำนวนหนี้สิน (บาท)	จำนวน	เปอร์เซนต์
ต่ำกว่า 5,000	8	7.48
5,000 - 10,000	15	14.02
10,000 - 15,000	20	18.69
15,000 - 20,000	33	30.81
20,000 - 25,000	21	19.63
25,000 บาทขึ้นไป	10	9.35
รวม	107	100

3. ระดับการศึกษา ชาวนาในเขตวังทรายพูนส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับประถมปีที่ 4 ส่วนผู้ที่มีการศึกษาสูงกว่านี้ที่อยู่ในหมู่บ้านก็ไปได้ประกอบอาชีพทำนา เช่นรับราชการครูเป็นต้น ในจำนวนนี้ มีถึง15.34 % ที่อ่านไม่ออกเขียนไม่ได้ เมื่อชาวนามีการศึกษาต่ำความสนใจในเรื่องข่าวสารต่างๆก็มีน้อย และอีกสาเหตุหนึ่งแหล่งข่าวสาร เช่น หนังสือพิมพ์ หรือข่าวสารทางราชการ จะเข้าไปไม่ถึงในหมู่บ้านที่อยู่ไกล , การคมนาคมไม่สะดวก ดังนั้นจึงทำให้ชาวนาขาดความรู้ในเรื่องข่าวสารต่างๆโดยเฉพาะข่าวสารการตลาด ราคาของผลผลิต ส่วนใหญ่ชาวนาจะพึ่งข่าวสารด้านนี้จากพ่อค้าที่เข้าไปรับซื้อผลผลิตของตน คือมีจำนวนถึง 65.15 %

นอกจากนี้ เนื่องจากศึกษาต่ำ ชาวนาไม่มีความรู้ ในเรื่องการตลาด จากการสอบถามประมาณ 76.28 % จะตอบว่าถ้าไม่มีพ่อค้ามารับซื้อข้าวก็จะไม่รู้ว่าจะไปขายที่ไหน จึงทำให้มองเห็นได้ว่าชาวนายังไม่พร้อมที่จะเป็นผู้ขายผลผลิตของตนโดยการตัดพ่อค้าคนกลางออกไป

การที่ ชาวนา มีระดับการศึกษาต่ำ อาจจะทำให้ ขาดความรู้ความสนใจในการผลิตที่ทันสมัย จึงทำให้ประสิทธิภาพในการผลิตต่ำ เมื่อผลผลิต

มีน้อยจึงทำให้เหลือส่วนที่ขายได้เงินมาใช้จ่ายก็มีน้อยไม่พอใช้จ่ายในครอบครัว จึงทำให้เกิดการต้องกู้เงินมาลงทุนและใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน จะเห็นได้การศึกษามีความสำคัญต่อสภาพการดำเนินชีวิตของชาวนาโดยเฉพาะในด้านการตลาดผลิตผลของตน

ตาราง 11 แสดงแหล่งข่าวสารด้านราคาของชาวนา

แหล่งข่าวสาร	จำนวน	เปอร์เซ็นต์
พ่อค้าในอำเภอที่ไปรับซื้อ	52	34.38
พ่อค้าจร	38	25.33
ฟังจากวิทยุ	22	14.62
เพื่อนบ้าน	14	9.23
พ่อค้าในหมู่บ้าน	13	8.67
นายหน้า	11	7.33
รวม	150	100

ในด้านข่าวสารการตลาด โดยเฉพาะ เรื่องราคา ส่วนใหญ่ชาวนาจะรู้จากพ่อค้าที่ไปรับซื้อผลผลิตของตน มีเพียง 9.23 % ที่รู้เรื่องราคาจากเพื่อนบ้านแต่โดยมากจะเป็นการสอบถามกันทางด้านราคาว่าขายไปได้เท่าไร สำหรับผู้ที่ขายก่อนเพื่อที่จะให้ราคาของตนไม่แตกต่างไปจากเพื่อนบ้าน นอกจากนี้ยังมีชาวนาอีก 14.62 % ที่ฟังราคาข้าวจากวิทยุ จากการประกาศประกันราคาข้าวของรัฐบาล แต่จากการสอบถามชาวนาจะบอกว่า การรู้ราคาประกันราคาของรัฐบาลก็ไม่ได้เป็นประโยชน์อะไร เพราะตนต้องขายข้าวให้กับพ่อค้า การจะเอาราคาที่รัฐบาลประกาศไปต่อรองกับพ่อค้าจะไม่เกิดผลอะไร เพราะในการซื้อขายพ่อค้าจะเป็นผู้กำหนดราคาซื้อเอง ถ้าชาวนาต้องการขายข้าวตามราคาของรัฐบาลก็ให้ไปขายกับรัฐบาลเอง สำหรับในการศึกษาครั้งนี้ไม่ได้ศึกษาวิเคราะห์ถึงบทบาท ประสิทธิภาพของรัฐบาลในการแทรกแซงตลาดข้าวโดยการกำหนด

ราคาขั้นต่ำว่าได้ผลแค่ไหน ฉะนั้นจึงน่าจะมีการศึกษาวิเคราะห์เรื่องนี้กันอย่างจริงจัง เพื่อประโยชน์ต่อการค้าข้าวของชาวนาโดยตรง

4. ลักษณะการผลิตและการจำหน่ายผลผลิตของชาวนา

ดังที่กล่าวมาแล้วว่า ข้าว เป็นพืชเศรษฐกิจหลักของอำเภอวังทรายพูน รายได้ส่วนใหญ่ของชาวนาได้มาจากผลผลิตข้าว ฉะนั้นการวิเคราะห์ถึงการผลิตและการจำหน่ายข้าวจึงเป็นสิ่งจำเป็น เพื่อจะได้เป็นแนวทางในการพัฒนาเศรษฐกิจของท้องถิ่นในระดับต่อไป

ในสังคม ชาวนาสมัยก่อนจะสามารถ อยู่ได้ตัวเอง ดังที่ Eric R. Wolf[1] ได้ให้คำจำกัดความของชาวนาไว้ว่า ชาวนา (Peasant) เป็นประชากรที่มีวิถีชีวิตซึ่งเกี่ยวข้องอยู่กับการเพาะปลูกและมีอำนาจในการตัดสินใจเกี่ยวกับกระบวนการเพาะปลูก ตัดสินใจได้ว่าจะปลูกพืชอะไร ชาวนาจะต้องเลี้ยงตัวเองได้ และทำการเพาะปลูกเพื่อเลี้ยงตัวเองและครอบครัวมิใช่เพื่อเป็นการค้าหรือการลงทุนเพื่อผลกำไร ต่อมาสังคมมีการเปลี่ยนแปลงการขยายตัวของเศรษฐกิจสมัยใหม่โดยเฉพาะเศรษฐกิจแบบตลาดได้ขยายเข้าไปสู่สังคมชาวนา ทำให้ชาวนาต้องเข้าไปสู่วงการตลาด นำที่ดินและแรงงานของตนเข้าไปสู่การแข่งขันอย่างเปิดเผย สำรวจทางเลือกต่างๆที่จะใช้ปัจจัยการผลิตให้ได้ผลตอบแทนสูงสุดและจะเลือกผลผลิตที่ได้กำไรมากกว่าผลผลิตที่เสี่ยงต่อการขาดทุน ดังนั้นชาวนาจะหันมาใช้วิธีการผลิตที่ทันสมัย ใช้เครื่องจักรแทนแรงงานคนและสัตว์ ทำให้สามารถผลิตพืชผลเป็นจำนวนมากและทำการผลิตเพื่อการค้า มิใช่เป็นการผลิตเพื่อเลี้ยงครอบครัวดังแต่ก่อน

สังคมชาวนา ในเขตวังทรายพูน ในปัจจุบัน มีลักษณะดังที่กล่าวไว้ คือเป็นสังคมที่ก้าวเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจแบบตลาด ดังนั้นลักษณะอาชีพ

---

[1] Eric R. Wolf, Peasant War of the Twentieth Century (London:John Dickens & Co. Ltd. Northampton, 1971) pp.276-277

ของชาววังทรายพูนจะเป็นลักษณะของความชำนาญพิเศษ (Specialization) คือไม่มีหมู่บ้านไหนจะผลิตของทุกสิ่งทุกอย่างที่ต้องการได้ทั้งหมดโดยไม่ต้องซื้อหาจากที่อื่น ฉะนั้นความต้องการเงินเพื่อการแลกเปลี่ยนสินค้าหรือสิ่งของที่ต้องการจึงมีอยู่ในระดับสูง ชาวบ้านต้องซื้อสิ่งของทุกอย่าง ตั้งแต่เสื้อผ้า อาหาร เครื่องใช้ต่างๆ จากตลาดในเมืองหรือในหมู่บ้าน ดังนั้นจุดมุ่งหมายของการผลิตก็จะมุ่งเพื่อขายให้ได้เงินมา เพื่อเอาไว้ใช้จ่ายในชีวิตประจำวันและเพื่อการลงทุนในการผลิตต่อไปมากกว่าที่จะผลิตเพื่อเลี้ยงครอบครัวเท่านั้น ดังนั้นลักษณะสังคมชนบทของวังทรายพูน จึงถือว่าเป็นระบบเศรษฐกิจที่ขึ้นกับเงิน (Money Economy) ฉะนั้นในการผลิตชาวนาส่วนใหญ่จึงมุ่งเพื่อให้ได้ผลผลิตเพิ่มขึ้น เช่นการใส่ปุ๋ยในที่นา เป็นต้น

<u>เทคนิคในการผลิต</u> การทำนาในเขต วังทรายพูน จะเป็นการทำนาดำ เพราะนาดำเป็นนาที่ไม่ต้องใช้ปริมาณน้ำมาก ดังที่กล่าวมาแล้วว่าพื้นที่ในเขตวังทรายพูนเป็นที่ราบลุ่มอยู่นอกเขตชลประทาน การทำนาอาศัยน้ำธรรมชาติ ปัจจุบันแนวโน้มการผลิตได้เกิดการเปลี่ยนแปลงเนื่องจากผลในด้านให้ได้ผลผลิตเพิ่มมากขึ้น ได้มีการรับเอาวิทยาการตลอดจนเครื่องใช้เครื่องมือที่ทันสมัยไปใช้มากขึ้น เช่นการใช้รถแทรกเตอร์ การใส่ปุ๋ย ใช้เครื่องสูบน้ำเป็นต้น แต่ก็ยังมีอยู่บ้างใช้การผลิตแบบสมัยเก่า เช่น การใช้ควายไถนา เนื่องจากขาดเงินทุนในการจ้างแทรกเตอร์มาไถทำให้ทุ่นเงินลงทุน แต่ชาวนาที่ผลิตแบบวิธีเก่าก็ผลิตได้น้อย เสียเวลานาน และอาจจะได้ผลผลิตที่ต่ำกว่า โดยเฉลี่ยข้าวที่ผลิตได้ในเขตวังทรายพูนประมาณ 45 ถัง/ไร่ แต่มีบางหมู่บ้านที่ผลิตได้ประมาณ 30 ถัง/ไร่

<u>ทุนและแรงงานที่ใช้ในการผลิต</u> ถึงแม้ว่าการผลิต ปัจจุบันนี้มีการใช้เครื่องทุนแรงช่วยทำให้สะดวกและใช้เวลาน้อย แต่การใช้แรงงานคนเพื่อทำงานในนาก็ยังมีอยู่มาก นับตั้งแต่การถอนกล้า ดำนา เก็บเกี่ยว หรือการไถชนิด

ที่ใช้รถไถแบบเดินตามหรือการไถด้วยควายก็ตามแรงงานที่ใช้จะเป็นแรงงานในครอบครัว แต่ถ้าทำนาเป็นจำนวนมากแรงคนในครอบครัวไม่พอก็จำเป็นต้องจ้างแรงงาน ซึ่งอาจเป็นแรงงานในหมู่บ้านหรือต่างหมู่บ้านมาช่วยทำอีก ซึ่งการจ้างแรงงานนี้ทำให้ต้นทุนในการผลิตของชาวนาเพิ่มขึ้นอีก เพราะในการทำนาชาวนาต้องลงทุนสูงพอสมควร คือในการทำนาชาวนาจะต้องเตรียมทุกสิ่งทุกอย่างนับตั้งแต่อาหาร เสื้อผ้า เครื่องมือเครื่องใช้ในการทำนา เช่น จอบ เสียม คราด ตลอดจนปุ๋ย ยาฆ่าแมลง สิ่งของเหล่านี้ชาวนาต้องซื้อทุกสิ่งทุกอย่าง เงินที่ใช้ซื้อสิ่งของเหล่านี้ก็เป็นเงินที่ได้จากการขายผลผลิตเป็นส่วนใหญ่ แต่บางครั้งจะมีปัญหาตรงที่ชาวนาขาดเงินทุน จึงมีความจำเป็นต้องกู้ยืมเงินมาลงทุน ที่เป็นเช่นนี้เพราะชาวนาบางคนใช้จ่ายเงินไม่สมเหตุสมผลโดยเฉพาะเมื่อขายข้าวได้ใหม่ๆไม่ค่อยมีการคำนึงถึงการประหยัด เช่นจากการสัมภาษณ์ชาวนาในเขตหนองยางบอกว่าขายข้าวได้จะซื้อรถจักรยานให้ลูกเพราะลูกอยากได้ โดยไม่คำนึงว่าสิ่งนี้เป็นความจำเป็นหรือเปล่า ทั้งๆที่ตัวชาวนาเองก็ยังมีหนี้สินที่จะต้องชำระแต่นำเงินมาซื้อรถให้ลูก จึงทำให้รายได้จากการขายผลผลิตไม่พอเพียงสำหรับใช้จ่าย หรือเพื่อเป็นทุนในการผลิตในปีต่อไป จึงทำให้ต้องเป็นหนี้ที่พอกพูนขึ้นเรื่อยๆ

นอกจากนี้ การใช้ประโยชน์จากที่ดินยังใช้ไม่เกิดประโยชน์อย่างเต็มที่เพราะในปีหนึ่งๆชาวนาจะเพาะปลูกทำนาได้เพียงครั้งเดียว ชาวนาส่วนใหญ่มีความเห็นว่าที่ดินจะปลูกพืชอื่นอีกไม่ได้เพราะหน้าแล้งจะขาดน้ำ ฉะนั้นการปลูกพืชอื่นจึงมีอยู่น้อย นอกจากหมู่บ้านที่อยู่ใกล้แหล่งน้ำ ก็จะมีการทำไร่ยาสูบบ้าง แต่ก็มีเพียงไม่กี่ครอบครัวความรู้ในเรื่องการปรับปรุงคุณภาพของที่ดินก็มีน้อย และจากข้อจำกัดทางสภาพภูมิศาสตร์ คือการขาดแคลนแหล่งน้ำ ทำให้ชาวนาวังทรายพูนใช้ประโยชน์จากที่ดินไม่เต็มที่ ปล่อยทิ้งว่างเปล่าในฤดูแล้ง

<u>การจำหน่ายผลผลิตของชาวนา</u> ในการตลาดเป็นปัญหาสำคัญอีกอย่างหนึ่งที่ชาวนาต้องประสบอยู่ผลผลิตที่ได้จากการเพาะปลูกปีหนึ่งๆส่วนใหญ่จะ

ขายให้แก่พ่อค้าที่เข้ามารับซื้อในหมู่บ้าน โดยมากแล้วเมื่อเก็บเกี่ยวเสร็จแล้วชาวนาจะต้องขายข้าวหน้าลาน คือพบว่า 86.92 % ต้องรีบขายข้าวหน้าลาน ซึ่งเหตุผลที่สำคัญที่จำเป็นต้องรีบขาย คือ ร้อยละ 44.62 รีบขายเพราะไม่มีที่เก็บ ร้อยละ 41.54 เพราะชาวนาต้องการเงินไปใช้หนี้ และร้อยละ 9.99 ที่ขายหน้าลานเพราะมีพ่อค้าเข้าไปรับซื้อมาก และอีกร้อยละ 3.85 เป็นเหตุผลอื่นๆ เช่นกลัวข้าวราคาลง , ไม่อยากเสียค่าใช้จ่ายในการขนส่งมาเก็บเป็นต้น

การจากที่ ชาวนาส่วนใหญ่ จะขายข้าวให้กับพ่อค้า ที่ไปซื้อถึงในหมู่บ้าน จะทำให้ตลาดจำกัดอยู่แต่เฉพาะในหมู่บ้านนั้นเอง ชาวนาไม่รู้ความเป็นไปของตลาดภายนอก แม้กระทั่งราคาข้าวก็ฟังจากพ่อค้า เป็นต้น และปัญหาในเรื่องราคาข้าวก็นับเป็นปัญหาใหญ่ของชาวนา เพราะผู้กำหนดราคาคือพ่อค้าคนกลาง ชาวนาอาศัยเพียงแต่ฟังราคาจากเพื่อนบ้านบ้างหรือฟังจากวิทยุ แต่ก็จะช่วยอะไรไม่ได้มาก โดยเฉพาะที่ชาวนาที่ต้องรีบขายข้าวตั้งแต่หน้าลาน จะมีก็แต่ชาวนาที่มีฐานะดีที่พอจะเก็บข้าวไว้รอราคาได้บ้าง สำหรับเรื่องการขายผลผลิตของชาวนานี้จะได้กล่าวอีกครั้งในบทที่ 5

ความสัมพันธ์ในหมู่เกษตรกร

ความสัมพันธ์ หรือ การรวมกลุ่มในหมู่ เกษตรกร หรือ ชาวนา จะมีความสำคัญและเป็นเงื่อนไขที่สำคัญในด้านของความสัมพันธ์ ในการซื้อขายผลผลิตระหว่างพ่อค้าคนกลางกับชาวนา คือถ้าชาวนาสามารถรวมกลุ่มกันได้ มีการรวมกลุ่มกันขายผลผลิต มีการแลกเปลี่ยนข่าวสารด้านราคา มีการช่วยเหลือร่วมมือกันในหมู่ชาวนา ก็จะสามารถทำให้มีการต่อรองราคากับพ่อค้าได้ แต่จากสภาพทางเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม ต่างๆของชาวนาในชนบท โดยเฉพาะในเขตอำเภอวังทรายพูน มีสภาพหรือความพร้อมที่จะให้มีการรวมกลุ่มกันได้หรือไม่ และถ้าไม่สามารถที่จะรวมกลุ่มกันมีสาเหตุหรือเงื่อนไขอะไรที่เป็นสิ่งขัดขวางซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นปัจจัยที่น่าศึกษาวิเคราะห์

แต่เดิมนั้น สังคมชาวนา เป็นสังคมที่ทำการผลิต เพื่อให้พอเพียงสำหรับการบริโภคในครอบครัว แต่ปัจจุบันนี้สภาพของสังคมเปลี่ยนแปลงไปเป็นการผลิตเพื่อการค้า เป็นที่น่าสังเกตว่าอะไรเป็นสิ่งที่สังคมเปลี่ยนไป Eric R. Wolf[1] กล่าวว่า ระบบการตลาดแบบทุนนิยม เป็นสิ่งที่ก้าวเข้าไปในสังคมของชาวนาที่มีความยึดถือกันแบบประเพณีดั้งเดิมของบุคคลระบบทุนนิยมเข้าไปทำลายสภาพที่เป็นอยู่เดิม คือ ความผูกพันกันแบบเครือญาติ และเพื่อนบ้าน ให้กลายมาเป็นการกระทำทางเศรษฐกิจ (economic actor) ทำให้ชาวนาเป็นอิสระจากข้อผูกพันทางสังคม มีการเรียนรู้ทางระบบเศรษฐกิจทุนนิยมที่จะลงทุนน้อยแต่จะให้ได้ผลตอบแทนกลับมามากที่สุด รู้จักการซื้อขายที่เป็นระบบขึ้น ในสังคมชาวนาวังทรายพูนก็เช่นเดียวกันได้รับอิทธิพลของเศรษฐกิจแบบตลาดสมัยใหม่ ที่หันมาทำการผลิตเพื่อการค้า และทุกสิ่งทุกอย่างต้องแลกเปลี่ยนด้วยเงิน จึงทำให้ชาวนาเปลี่ยนทัศนคติถือตัวเองสำคัญมากขึ้นกว่าเดิม ความผูกพันทางเครือญาติและเพื่อนบ้านมีน้อยลง ลักษณะของชาวนาจะเป็นลักษณะตัวใครตัวมันมากขึ้น (Individu listic) ที่มีความผูกพันธ์กับตลาดในเมือง ดังที่ A L Kroeber[2] กล่าวว่า "ชาวนาเป็นส่วนหนึ่งในสังคมที่มีวัฒนธรรมอยู่ในชนบท มีชีวิตอยู่โดยมีความสัมพันธ์กับตลาดในเมือง" และ Redfield[3] นำมาขยายความต่อว่า "จะไม่มีชาวนามาก่อนเมือง ไม่มีชาวนาไม่มีชาวเมือง " ในแง่ของความ

---

1 Eric R. Wolf, Ibid.,pp. 276 - 277.

2 AL Kroeber, Quoted in Teodor Shanin, " Peasantry as a Political Factor" Sociology Review (Vol. 14, No.11966), pp. 20 - 21.

3 Redfielf, Ibid.,pp. 22 - 24.

สัมพันธ์ของชาวนากับคนในเมือง ก็จะเป็นเรื่องของอำนาจทางการเมือง การเก็บภาษี การปกครอง ซึ่งเป็นลักษณะโครงสร้างของความสัมพันธ์ทางอำนาจ (power relation) และจะมีการควบคุมเมืองโดยผู้ปกครอง (elite) จึงทำให้ศักยภาพของชาวนาต้องอยู่ในลักษณะพึ่งพิง (dependent) ต่อสังคมเมือง จากแนวความคิดที่นำมาวิเคราะห์กับสังคมชนบทของวังทรายพูน ก็จะทำให้เห็นได้ว่าชาวนาวังทรายพูนยังต้องพึ่งตลาดในอำเภออยู่อย่างมาก เช่นตลาดวังทรายพูนเป็นสถานที่ที่ชาวนาจะเข้ามาหาซื้อสินค้าและบริการต่างๆและในขณะเดียวกันตลาดวังทรายพูนก็ยังเป็นแหล่งที่ชาวนาจะมาขายผลผลิตของตน นอกจากนี้ในด้านของความสัมพันธ์กับคนในเมืองโดยเฉพาะพ่อค้า ข้าราชการซึ่งเป็นสิ่งที่จะได้วิเคราะห์ต่อไป

เห็นได้ว่า สังคมชาวนา ไม่สามารถจะอยู่ได้ด้วยตัวเอง จะต้องมีความสัมพันธ์กับสังคมภายนอก ก่อนที่จะดูความสัมพันธ์กับสังคมภายนอกเราควรจะได้วิเคราะห์ดูความสัมพันธ์ภายในหมู่สังคมชาวนาก่อน มีนักวิชาการหลายท่านโดยเฉพาะ สมนึก ศรีปลั่ง [1] ได้เสนอแนวคิดว่าในการที่จะแก้ไขความยากจนของชาวนาโดยเฉพาะในด้านของการต่อรองราคาในการซื้อขายกับพ่อค้า จะกระทำได้โดยชาวนาจะต้องรวมตัวกันเป็นสหกรณ์ใช้เป็นสถาบันในการต่อรองทางเศรษฐกิจกับพ่อค้า แต่เราก็มักจะรับฟังคำวิจารณ์กันอยู่เสมอว่าประสิทธิภาพของสหกรณ์หรือการรวมตัวกันของชาวนาไม่มีประสิทธิภาพหรือไม่ก่อผลโดยตรง ซึ่งกล่าวได้ง่ายๆก็คือการรวมกลุ่มของชาวนาไม่มีผลหรือไม่มีประสิทธิภาพเป็นผลหรือมีสาเหตุมาจากอะไร

Wolf [2] ได้เสนอว่า การที่ชาวนา ไม่สามารถรวมตัวกันได้เป็นเพราะ

---

[1] สมนึก ศรีปลั่ง , "ความยากจนของเกษตรกร...." หน้า 5 - 7

[2] Eric R. Wolf, "On Peasant Rebellions" International Social Science Journal, (Vol. 21, 1969); pp. 264 - 274.

1. ชาวนามักจะทำงานเอง ทำโดยตนเองไม่ค่อยมีการร่วมมือกัน จะทำในที่ดินของตนเอง ยิ่งกว่านั้นอาจมีการแข่งขันโดยที่มีอิทธิพลจากชุมชนภายนอกหรือได้รับความช่วยเหลือจากภายนอกชุมชน

2. ในการใช้แรงงาน จะเป็นงานหนัก เป็นงานประจำ และ เป็นการทำตามแบบแผนในแต่ละปี งานของชาวนาลักษณะการประจำ (Routine)

3. การทำงานของชาวนา และถูกควบคุมโดยที่ดินซึ่งจะมีผลทำให้ผลิตเพียงเพื่อพอกินพอใช้ และจากเงื่อนไขของตลาดที่จะทำให้ชาวนาผลิตเพื่อการค้า

4. ข้อผูกพันระหว่างเครือญาติ รวมทั้งการช่วยเหลือซึ่งกันและกันลดลง เนื่องจากอิทธิพลของระบบเศรษฐกิจทุนนิยม

5. กลุ่มผลประโยชน์ของชาวนาจะมีการจัดลำดับขึ้นไว้ในหมู่ของคนรวยกับคนยากจน เช่น เจ้าของที่นากับผู้เช่าหรือผู้ใช้แรงงาน

6. การตัดสินใจรวมกันของชาวนามีน้อย และการตัดสินใจในหมู่ชาวนาเองก็มักไม่ค่อยได้ร่วม ดังนั้นชาวนาจึงมักจะเป็นเครื่องมือทางเศรษฐกิจการเมืองของพวกคนรวย ที่มิใช่เป็นคนในหมู่บ้านเดียว ซึ่งคนรวยนั้นจะเป็นคนที่อยู่และมีตำแหน่งทางสังคมสูงกว่าตน

จากแนวความคิดของ Wolf พอจะเป็นแนวทางในการวิเคราะห์ดูความสัมพันธ์ในหมู่ชาวนาในอำเภอวังทรายพูน ซึ่งทำให้เห็นได้ว่าในสังคมชาวนาวังทรายพูนมีการร่วมมือประสานกันน้อยจะเป็นแบบลักษณะต่างคนต่างอยู่ แต่ละคนก็จะดำเนินกิจการของตนโดยเฉพาะในด้านการขายผลผลิต ดังที่ได้กล่าวมาแล้วว่าการติดต่อไปมาหาสู่กันในหมู่ชาวนามีน้อย ความสัมพันธ์ทางสังคม เช่น เครือญาติ เพื่อนบ้าน มีน้อยลง เนื่องจากการขยายตัวหรืออิทธิพลของเศรษฐกิจแบบตลาด ดังนั้นจึงทำให้การร่วมมือประสานกันในหมู่ชาวนามีน้อยหรือเกือบจะ

ไม่มีเลย

ถ้าเราจะมองความสัมพันธ์ในหมู่ชาวนาตามแนวนอน (**horizontal** relationship) เราพอจะแบ่งบุคคลในสังคมชาวนา ได้ออก เป็น 3 ประเภท ตามลักษณะการถือครองที่ดิน คือ

1. ชาวนาที่เป็นเจ้าของรายใหญ่ในหมู่บ้าน โดยถือครองที่ดินตั้งแต่ 50 ไร่ขึ้นไป ในกลุ่มอาจจะรวม ผู้ใหญ่บ้าน กำนัน ซึ่งเป็นผู้นำในท้องถิ่นเข้าไว้ด้วย กลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่เป็นอิสระที่สุด

2. ชาวนาที่ถือครองที่ดินขนาดเล็กหรือปานกลาง คือตั้งแต่ 50 ไร่ลงมา และสามารถที่จะประกอบอาชีพพอเลี้ยงตัวเองได้โดยไม่ต้องเป็นหนี้ กลุ่มนี้มีความเป็นอิสระน้อยลง

3. เป็นผู้เช่า ผู้ไร้ที่ทำกิน และพวกรับจ้างแรงงานที่มีอยู่ในชุมชนนั้น กลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่ต้องพึ่งพิงทางเศรษฐกิจต่อผู้อื่นทั้งในและนอกหมู่บ้าน

การแบ่งชาวนาออกเป็นบุคคลสามประเภทนี้ เป็นการแบ่งเอง โดยผู้ศึกษาเพื่อแนวทางในการวิเคราะห์ดูความสัมพันธ์ภายในกลุ่มชาวนา 3 กลุ่มนี้

ความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มที่ 1 กับกลุ่มที่ 3 จะมีอยู่อย่างมาก โดยเฉพาะเป็นความสัมพันธ์ที่ต้องพึ่งพาทางเศรษฐกิจ ส่วนกลุ่มที่ 2 จะเป็นพวกที่พอจะช่วยตัวเองได้ จึงทำให้ไปมีความสัมพันธ์กับบุคคลภายนอกสังคม เช่น พ่อค้า ซึ่งจะได้กล่าวอีกต่อไป ส่วนในด้านของความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มที่ 1 กับกลุ่มที่ 3 นั้น จะเป็นเรื่องของการที่กลุ่มที่ 3 ต้องเป็นผู้เช่านาหรือรับจ้างแรงงานให้กับกลุ่มที่ 1 โดยที่กลุ่มที่ 1 จะได้รับผลประโยชน์จากการลงมือลงแรงของกลุ่มที่ 3 ซึ่งอาจจะเป็นในรูปของค่าเช่านา ค่าดอกเบี้ย ความรู้สึกเป็นบุญคุณยกย่องนับถือ ส่วนกลุ่มที่ 3 จะได้รับประโยชน์ในด้านของมีที่ทำกินและได้รับผลผลิตส่วนที่เหลือ

จากเป็นค่าเช่าแล้ว ค่าจ้างแรงงานในรายที่รับจ้างทำงานให้กับกลุ่มที่ 1 หรือความช่วยเหลือในด้านเงินทุน อุปกรณ์การผลิต หรือความช่วยในด้านการเงินเพื่อซื้อเครื่องอุปโภคบริโภค เป็นต้น ความสัมพันธ์ในลักษณะนี้ต่างฝ่ายต่างได้รับประโยชน์ด้วยกันทั้งสองฝ่ายจึงทำให้ความสัมพันธ์นี้ยังคงมีอยู่

ส่วนความสัมพันธ์ แบบร่วมมือประสานกันนั้น มีอยู่น้อย ส่วนใหญ่จะมีในลักษณะต่างฝ่ายได้รับประโยชน์ร่วมกัน (Symbiotic Relationship) เพราะผู้มีเงินหรือกลุ่มที่ 1 มักไม่ค่อยอยากช่วยใคร และไม่เห็นความสำคัญของการรวมกลุ่มเพราะคิดว่าตัวเองไม่ได้เดือดร้อนอะไร ถ้าจะให้ความช่วยเหลือก็ต้องมีผลประโยชน์ตอบแทน เช่น การเช่าที่ดิน การเช่าควาย หรือการให้เงินกู้ เป็นต้น ส่วนการช่วยเหลือกันในระหว่างกลุ่มที่ 3 ก็มีอยู่บ้างในด้านของญาติพี่น้องที่สนิท ส่วนมากจะเป็นช่วยเหลือกันในด้านแรงงาน เช่น การปลูกบ้าน ดำนา แต่การช่วยเหลือก็ทำได้ไม่มากนัก เพราะต่างฝ่ายต่างก็มีฐานะทางเศรษฐกิจยากจน ต้องช่วยเหลือตัวเองก่อน ส่วนใหญ่แล้วพวกนี้จะไปพึ่งพิงผู้ที่อยู่ระดับสูงมากกว่า เช่น พ่อค้าเป็นต้น จึงเป็นสาเหตุให้ความสัมพันธ์ในแนวนอนในหมู่ชาวนาด้วยกันเองมีน้อย เพราะต่างฝ่ายต่างก็ไม่สามารถจะช่วยเหลือกันได้ในด้านของเศรษฐกิจ

การมองดูความสัมพันธ์ในแนวตั้ง (Vertical Relation) จะเป็นความสัมพันธ์ระหว่างสังคมชาวนากับกลุ่มภายนอก เช่น พ่อค้า ข้าราชการ เป็นต้น การที่ความร่วมมือประสานกันในหมู่ชาวนาไม่เกิดขึ้น ก็มีสาเหตุสำคัญประการหนึ่งก็เนื่องความสัมพันธ์ตามแนวตั้งของชาวนากับกลุ่มต่างๆ คือ

1. ความสัมพันธ์ระหว่าง พ่อค้า กับ ชาวนากลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นผู้ที่มีฐานะดี โดยมากจะเป็นความสัมพันธ์ในด้านการซื้อขายโดยตรง เพราะชาวนาไม่มีความจำเป็นต้องพึ่งพาพ่อค้าในด้านอื่นนอกจากในด้านของตลาด ในด้านของผู้นำท้องถิ่น กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน พ่อค้าก็จำเป็นต้องติดต่อไว้ด้วยเพื่อผลทางด้านการค้า

ของตน เพราะผู้นำท้องถิ่นเหล่านี้มีอิทธิพลพอสมควรกับชาวบ้าน ที่ชาวนาจะให้ความเชื่อในผู้นำ

2. การติดต่อสัมพันธ์ระหว่าง พ่อค้า กับชาวนา พวกที่ 2 จะเป็นพวกที่พอจะช่วยตัวเองได้ ในชาวนาพวกที่ 2 นี้จะมีความสัมพันธ์กับพ่อค้าทางด้านการค้าขาย รวมทั้งการที่เคยรับความช่วยเหลือจากพ่อค้ามาก่อน จึงเกิดความรู้สึกผูกพันสนิทสนมคุ้นเคยและเป็นหนี้บุญคุณ เช่นอย่างชาวบ้านในหมู่บ้านหนองยางรายหนึ่งมีที่นาเป็นของตนเองอยู่ 30 ไร่ โดยที่ตัวเองอพยพมาอยู่บ้านหนองยางเมื่อ 20 ปีที่แล้ว การเข้ามาครั้งแรกเงินทุนที่มีมาไม่พอกับการซื้อที่นา จึงไปยืมเงินจากพ่อค้ามาซื้อที่นา เมื่อทำนาได้ผลผลิตก็จะขายให้พ่อค้ารายนั้นเสมอ แม้ปัจจุบันนี้จะประกอบอาชีพจนกระทั่งสามารถใช้หนี้คืนพ่อค้าหมดแล้ว แต่ชาวนาก็ยังขายผลผลิตให้กับพ่อค้ารายนั้นอยู่ เนื่องจากความรู้สึกในด้านเป็นบุญคุณว่าพ่อค้าเคยให้ความช่วยเหลือมา

3. ความสัมพันธ์ระหว่าง พ่อค้า กับ ชาวนาพวกที่ 3 จะเป็นความสัมพันธ์ที่ต้องพึ่งพิงกันอย่างมากทางด้านเศรษฐกิจ โดยเหตุที่ว่าผู้ที่อพยพเข้ามาอยู่ใหม่ในเขตวังทรายพูน โดยมากจะเป็นผู้ที่ยากจน หนีความแห้งแล้งมาจากถิ่นเดิม เมื่อเข้ามาอยู่ในวังทรายพูนก็จะประสบปัญหาในด้านการขาดแคลนเงินทุน รวมทั้งที่ดิน ที่เป็นปัจจัยที่สำคัญในการผลิต จึงทำให้ชาวนาเหล่านี้จำเป็นต้องไปพึ่งพาพ่อค้า ทั้งในด้านเงินทุน และที่ดิน จึงก่อให้เกิดระบบ "ลูกนา" ของพ่อค้าขึ้น เมื่อชาวนาเก็บเกี่ยวผลผลิตของตนได้แล้วก็จำเป็นต้องไปขายให้กับพ่อค้าที่เป็นเจ้าของนา รวมทั้งต้องจ่ายค่าเช่าและค่าดอกเบี้ยด้วย การที่ชาวนาจำเป็นต้องขายผลผลิตส่วนที่เหลือให้กับพ่อค้าเจ้าของที่นา ก็หวังผลในด้านของการช่วยเหลือและการเช่านาในปีต่อไป เพราะการเช่านาในเขตวังทรายพูนดังที่กล่าวมาแล้วมักจะไม่มีการทำสัญญาจะเป็นการติดต่อตกลงร่วมกันของทั้งสองฝ่าย คือผู้เช่าและผู้ให้เช่า

ในด้านของความสัมพันธ์ระหว่าง ชาวนา กับเจ้าหน้าที่ราชการนั้น จะเป็นความสัมพันธ์ทางอ้อมมากกว่า คือชาวบ้านจะรู้ข่าวสารของทางราชการจากผู้นำ คือกำนัน ผู้ใหญ่ อีกต่อหนึ่ง ส่วนความสัมพันธ์กับข้าราชการโดยตรงก็จะเป็นในเรื่องของการไปติดต่อราชการที่ที่ว่าการอำเภอเท่านั้น ส่วนในด้านความรู้สึกที่มีต่อเจ้าหน้าที่ราชการในระดับสูง เช่น นายอำเภอ ปลัดอำเภอ เป็นต้น ชาวนาจะมองว่าบุคคลเหล่านี้เป็นเจ้านาย การเข้าไปติดต่อสัมพันธ์ต้องมีพิธีรีตองมาก ต้องคอยระวังคำพูด กลัวจะพูดไม่ถูก ทัศนคติของชาวนาที่มองข้าราชการยังคงยึดถือระบบเจ้าขุนมูลนาย ถ้าข้าราชการมาที่บ้านชาวบ้านจะถือว่าเป็นเกียรติและจะให้การต้อนรับเป็นอย่างดี สรุปได้ว่าการติดต่อสัมพันธ์กับเจ้าหน้าที่ราชการจะเป็นเรื่องของระบบราชการมากกว่า เรื่องของการช่วยเหลือพึ่งพากันทางด้านเศรษฐกิจหรือความสนิทสนมคุ้นเคยกันเป็นการส่วนตัว เพราะเจ้าหน้าที่ราชการนานๆครั้งจึงจะเข้าไปในหมู่บ้านส่วนใหญ่แล้วเจ้าหน้าที่ราชการจะอยู่ที่ชุมชนตลาดวังทรายพูน หรืออยู่ในจังหวัด เช่น นายอำเภอก็ไม่ได้พักที่อำเภอ จะพักที่จังหวัดพิจิตร การที่ชาวนามองข้าราชการเป็นเจ้านายอาจจะเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้นโยบายประกันราคาข้าวของรัฐบาลในเขตวังทรายพูน ไม่ประสบผลเท่าที่ควร ซึ่งเรื่องนี้จะได้มีการกล่าวถึงอีกครั้งในบทที่ 5

จากที่กล่าวมาทั้งหมด พอจะสรุปได้ว่า การที่ชาวนาวังทรายพูนไม่มีการรวมกลุ่มกันในการขายผลผลิต เพราะ

1. ลักษณะการผลิตของชาวนา วังทรายพูน จะเป็นลักษณะต่างๆคนต่างทำ และเป็นลักษณะความชำนาญพิเศษ (Specialization) อาจจะทำให้ผลผลิตจำนวนน้อย การตัดสินใจร่วมกันมีน้อย

2. จากการขยายเข้ามาของเศรษฐกิจ แบบตลาด หรือ แบบทุนนิยมในสังคมชาวนา ทำให้ความสัมพันธ์ทางเครือญาติ และเพื่อนบ้านลดลง เพราะทุกสิ่งทุกอย่างต้องแลกเปลี่ยนกัน การร่วมมือในด้านแรงงานมีน้อยลง

3. ชาวนาบางส่วน อยู่ในภาวะเป็น "ลูกนา" และ "ลูกหนี้" พ่อค้า จึงมีความสัมพันธ์ด้านการพึ่งพิงทางด้านเศรษฐกิจกับพ่อค้า จึงต้องขายผลผลิตของตนให้กับพ่อค้า เพื่อหวังผลในด้านความช่วยเหลือในปีต่อๆไป

4. สำหรับชาวนาที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดี ไม่เดือดร้อนในเรื่องการเงิน และมองไม่เห็นประโยชน์ของความร่วมมือในการขาย เพราะตัวเองสามารถที่จะเก็บข้าวไว้รอขายเมื่อราคาสูงได้ หรือสามารถที่จะเลือกขายให้กับพ่อค้ารายใดก็ได้ที่ให้ราคาสูง

5. ชาวนาต้องรีบขายผลผลิตของตน เพื่อนำเงินมาใช้หนี้และใช้จ่ายในครัวเรือน ส่วนใหญ่แล้วเมื่อเก็บเกี่ยวเสร็จก็จะรีบขายทันที เพราะเจ้าหนี้อาจจะมาเร่งรัด และในรายที่เป็นลูกหนี้ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ก็จะต้องชำระหนี้ภายในวันที่ 31 มีนาคม เช่นกัน

6. ในหมู่ชาวนาด้วยกันเองขาดผู้นำที่จะคิดริเริ่มในการรวมกลุ่ม

จากที่กล่าวมาทั้งหมดนี้จะเป็นเงื่อนไข หรือสาเหตุที่สำคัญที่ทำให้ชาวนาไม่สามารถขายผลผลิตของตนโดยตรงได้ จึงยังคงต้องพึ่งพ่อค้าคนกลางในด้านของการเป็นตลาดรับซื้อต่อไป และยังไม่สามารถที่จะตัดพ่อค้าคนกลางออกจากระบบการตลาดผลิตผลทางการเกษตรได้ นอกจากนี้ยังมีสาเหตุหรือปัญหาอื่นๆอีกที่ชาวนายังประสบอยู่ที่ทำให้ไม่สามารถพัฒนาเศรษฐกิจของชาวนาให้ดูล่วงไป

5. ปัญหาต่างๆของชาวนาวังทรายพูน จังหวัดพิจิตร

1. การคมนาคม เป็นปัญหาที่สำคัญประการหนึ่งในการดำเนินกิจการค้าข้าว อย่างเช่น การศึกษาของปรีชา คุวินทร์พันธุ์[1] ในเรื่อง

---

[1] ปรีชา คุวินทร์พันธุ์ , "บทบาทของพ่อค้าในตลาดระดับท้องถิ่น" วารสารสังคมศาสตร์ ปีที่ 13 ฉบับที่ 3 (กรกฎาคม 2519) , หน้า 58 - 59

"บทบาทของพ่อค้าในตลาดระดับท้องถิ่น" ในอำเภอวังทอง จังหวัดพิษณุโลก พบว่า หมู่บ้านที่อยู่ห่างไกลออกไปในท้องที่ที่ราบสูง และการคมนาคมค่อนข้างลำบาก ลักษณะถนนเป็นทางเกวียนหรือถนนดินลูกรัง ในฤดูฝนบางหมู่บ้านอาจจะถูกตัดขาดจากหมู่บ้านภายนอก ในหมู่บ้านดังกล่าวการซื้อขายสินค้าเกษตรกรรมมีอยู่จำกัด ชาวบ้านต้องอาศัยพ่อค้าจากภายนอกเดินทางเข้าไปรับซื้อ และพ่อค้าที่เดินทางเข้าไปซื้อก็มีเพียงไม่กี่คน ราคาที่ซื้อขายกันมักจะเป็นราคาที่พ่อค้าเป็นผู้กำหนด ชาวบ้านไม่มีทางเลือกมากนัก การคมนาคมก็ไม่เอื้ออำนวยที่จะให้ชาวนานำสินค้ามาขายแก่พ่อค้าในตลาดได้โดยตรง ซึ่งอาจจะเป็นสาเหตุให้ชาวนาได้รับราคาที่ต่ำกว่าราคาตลาดบ้าง

ในเขตพื้นที่ วังท่าร้ายพูน ก็มีลักษณะคล้ายๆ กับซึ่ง ปรีชา ศึกษา คือ บางหมู่บ้านที่อยู่ไกลๆออกไป เช่น ตากแดด ที่ถนนเป็นถนนดินลูกรัง พอในฤดูฝนก็ใช้การไม่ได้ ชาวบ้านต้องประสบปัญหาในด้านการขนส่งข้าวออกไปขาย ทำให้ลำบากและเสียค่าใช้จ่ายสูง เมื่อการคมนาคมไม่สะดวกพ่อค้าที่เข้าไปรับซื้อในหมู่บ้านก็มีน้อย และอาจจะใช้ประโยชน์จากความลำบากในเรื่องการคมนาคมโดยการซื้อในราคาที่ต่ำกว่าราคาต่ำตลาดได้ เมื่อการคมนาคมไม่สะดวก การที่ชาวบ้านจะบาติดต่อกับเมืองน้อยลงก็ยิ่งเป็นสาเหตุให้ชาวนาขาดความรู้ในเรื่องต่างๆโดยเฉพาะในด้านการตลาด ราคาของผลผลิตทำให้ต้องพึ่งพ่อค้าในด้านนี้ ส่วนราคาที่จะตกลงขายให้กับพ่อค้า ชาวนาจะขายไม่ให้ต่างไปจากของเพื่อนบ้านมากนัก และจะเปรียบเทียบกับราคาของปีที่ผ่านมา

ในหมู่บ้านที่การคมนาคม ไม่สะดวก มีพ่อค้า เข้าไปซื้อน้อย ดังนั้น เมื่อมีพ่อค้าเข้าไปรับซื้อชาวนาจะรีบขายข้าว เนื่องจากไม่มีพ่อค้าให้เลือกมากนัก และพ่อค้าได้เข้ามารับภาระในเรื่องการขนส่ง และอีกอย่างข้าวเป็นพืชผลเป็นผลิตผลที่มีความเสื่อมสูงเพราะชาวนาขาดแคลนที่เก็บ ถ้าชาวนาจะขนส่งสินค้าไปขายเองนั้น ค่าใช้จ่ายอาจจะสูงกว่าการขายให้พ่อค้าที่มารับซื้อเสียอีก

2. ปัญหา เรื่องน้ำ ในเขตท้องที่ วังทรายพูน ชาวนาจะประสบปัญหาเรื่องน้ำมากเพราะไม่มีแม่น้ำไหลผ่าน และพื้นที่อยู่นอกเขตชลประทาน การเพาะปลูกต้องอาศัยน้ำฝน ในฤดูแล้ง น้ำในคลองตื้นเขิน ซึ่งสาเหตุจากการขาดแคลนน้ำจึงทำให้ชาวนาไม่สามารถปลูกพืชอื่นได้ ดังที่ บรรลือ สุทรารมณ์[1] กล่าวว่า การที่เกษตรกรเสียเปรียบพ่อค้าในเวลาซื้อขายกัน สาเหตุประการหนึ่งคือ ชาวนาไม่ค่อยมีความคิดเป็นตัวของตัวเอง ไม่มีการจัดวางแผนที่ถูกต้อง จะปลูกพืชที่เคยทำมาและจะทำตามกัน เพราะคิดว่าถ้าปลูกผิดไปจากเดิมแล้วไม่รู้จะนำไปขายที่ไหน ฉะนั้นเมื่อถึงหน้าเก็บเกี่ยวผลผลิตที่ออกมาจึงมากกว่าอุปสงค์ในเวลานั้น ราคาจึงตกต่ำ และเกษตรกรต้องประสบปัญหาในด้านการขาย

ในเรื่องน้ำนี้ ก็เป็นปัญหาที่สำคัญ ของชาวนา วังทรายพูน ที่ทำให้ปลูกพืชอื่นไม่ได้ ต้องปลูกข้าว และต้องรอน้ำจากน้ำฝน แต่ที่จะกล่าวว่าชาวนาทั้งหมดมีความคิดเป็นแบบ passive นั้น อาจจะไม่จริงเสมอไป จะมีชาวนาบางส่วนที่รู้จักคิดได้ด้วยตัวเอง (Rational) โดยเฉพาะชาวนาที่อยู่ใกล้กับเมืองจะมีความเป็นตัวของตัวเองมากขึ้น อย่างเช่น ชาวนาในเขตหมู่บ้านวังทรายพูนใน และชาวบ้านหนองยางที่เป็นหมู่บ้านที่มีลำคลองผ่าน ชาวนาที่มีพื้นที่ใกล้แหล่งน้ำปัจจุบันชาวนาบางรายจะหันมาปลูกพืชอื่นแทนข้าว เช่น ยาสูบ เหตุที่เปลี่ยนเพราะยาสูบเป็นพืชที่ทำรายได้ดี และข้าวในระยะ 2 -3 ปีที่ผ่านมาราคาต่ำ ชาวนาจึงหันมาปลูกยาสูบแทน และปัจจัยเสริมที่ทำให้ชาวนาคิดเปลี่ยนมาปลูกยาสูบ เพราะชาวนาไม่ต้องไปหาตลาดขายเอง จะมีพ่อค้าจากโรงงานจากเชียงใหม่มาตกลงรับซื้อถึงบ้านและเป็นราคาที่ตกลงกันก่อนแล้วว่าจะซื้อขายกันราคาเท่าไร และสินค้าที่ผลิตออกมาได้ทั้งหมดทางโรงงานก็รับซื้อหมด ฉะนั้น การปลูกยาสูบจึงเริ่มจะเป็นที่นิยมปลูกกันในเขตหมู่บ้านที่อยู่ใกล้ลำคลอง นี่ก็แสดงว่าชาวนาก็มีความคิดเป็นตัวของตัวเองเหมือนกัน

3. ปัญหาในเรื่อง สถาบันที่ให้ความช่วยเหลือ และเจ้าหน้าที่

---

[1]บรรลือ สุทรารมณ์ , "ปัญหาการเพิ่มผลผลิต...," หน้า 8 - 10

ในปัจจุบันรัฐบาลพยายามที่จะช่วยเหลือชาวนา โดยจัดเป็นในรูปของกลุ่มเกษตรกรและสหกรณ์การเกษตร ถ้าจะพิจารณาถึงผลที่ได้รับยังไม่ประสบผลเท่าที่ควร เนื่องจากชาวนายังขาดความเข้าใจต่อการช่วยเหลือนั้น ชาวนาเห็นว่ากลุ่มต่างๆดังกล่าวมีประโยชน์ก็เพราะจะกู้เงินได้ แต่ไม่ได้เข้าใจว่าเป็นการเสียสละเพื่อผลประโยชน์ร่วมกัน ทุกคนรู้แต่จะรับประโยชน์แต่ไม่เข้าใจสิ่งที่ตนจะต้องรับผิดชอบ

ปัญหาการรวมกลุ่ม หรือ การจัดตั้งกลุ่ม เกษตรกร หรือ สหกรณ์ที่ไม่ประสบผลสำเร็จได้มีนักวิชาการ คือ อคิน รพีพัฒน์[1] ได้ศึกษามาถึงปัญหาการพัฒนาขบวนการสหกรณ์ในประเทศไทย พบว่า การจัดตั้งสหกรณ์ในท้องถิ่นมักเกิดขึ้นโดยเจ้าหน้าที่ทางราชการ และมีการให้กู้ยืมเงินโดยเสียดอกเบี้ยในอัตราต่ำมาเป็นเหยื่อล่อให้คนสมัครเป็นสมาชิก บุคคลที่เข้าเป็นสมาชิกก็โดยหวังที่จะเอาเงินกู้ดอกเบี้ยถูก และผลประโยชน์ต่างๆอันเป็นอภิสิทธิ์ที่จะได้รับจากทางการเท่านั้น หาใช่เป็นการรวมกลุ่มเพื่อช่วยเหลือตนเองของชาวนาไม่ ทัศนคติของสมาชิกที่มีต่อกลุ่มก็คือ คิดว่ากลุ่มสหกรณ์เป็นหน่วยงานของทางราชการประเภทหนึ่งที่มีหน้าที่ให้ความช่วยเหลือตน

การรวมกลุ่มกันของชาวนา มิใช่เป็นกลุ่มที่รวมตัวกัน เพื่อช่วยตัวเอง หากเป็นกลุ่มที่รวมกันเพื่อรับการอุปถัมภ์เป็นความสัมพันธ์แบบพึ่ง (Dependent Relationship) การมองว่ากลุ่มสหกรณ์เป็นหน่วยงานของรัฐที่จะต้องให้ความช่วยเหลือ ซึ่งเป็นเหมือนทัศนคติที่ผู้รับการอุปถัมภ์มีต่อผู้อุปถัมภ์

---

[1] ม.ร.ว. อคิน รพีพัฒน์ , "ปัญหาการพัฒนาขบวนการสหกรณ์ในประเทศไทย ศึกษาเฉพาะกรณีสหกรณ์การเกษตรและกลุ่มเกษตรกร (สถาบันไทยคดีมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ โรงพิมพ์บำรุงนุกูลกิจ 2523) หน้า 35 - 53

นั่นเอง และการที่คนจะเป็นสมาชิกสหกรณ์ต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน ดังนั้น คนที่จะเป็นสมาชิกได้มักจะเป็นผู้ที่มีฐานะดี และกรรมการที่ดำเนินการที่จะเป็นกำนันผู้ใหญ่บ้าน และชาวนาผู้มีฐานะดี

นอกจากนี้ อัมมารี สยามวาลา[1] ยังกล่าวว่า สหกรณ์เป็นขบวนการของคนที่มีฐานะเท่าเทียมกันมาร่วมกันทำงานเพื่อช่วยตนเอง เพื่อต่อรองกับผู้ที่มีฐานะทางเศรษฐกิจและโอกาสทางเศรษฐกิจที่ดีกว่า เป็นการรวมตัวกันโดยอาศัยความสัมพันธ์ในแนวราบ (horizontal relation) เรามักจะพูดกันโดยทั่วไปว่าสหกรณ์ตั้งขึ้นมาเพื่อต่อรองกับพ่อค้า เพื่อแข่งขันกับพ่อค้า แต่เราอาจกล่าวได้ว่าขบวนการสหกรณ์ที่แท้จริงที่มั่นคงและแข็งแรงอาจเป็นสิ่งที่ยังเป็นไปไม่ได้ในโครงสร้างทางสังคมและการเมืองไทยในปัจจุบัน เสถียรภาพของสังคมไทยที่คงอยู่ได้พอสมควร อาจเป็นเพราะความสำคัญของความสัมพันธ์ในแนวดิ่ง (Vertical Relation) และระบบอุปถัมภ์ ซึ่งเข้ากันกับความสัมพันธ์ในแนวดิ่ง ในด้านหนึ่งระบบอุปถัมภ์เป็นระบบที่ redistribute หรือส่งกลับผลประโยชน์ที่คนที่มีทรัพยากรเหนือกว่าได้ลงไปสู่ผู้ที่ยากจน แต่ในการทำงานของระบบนี้การส่งผลประโยชน์กลับลงไปนั้น ต้องพึ่งความสัมพันธ์ส่วนตัวเป็นสำคัญและคงจะไม่ทั่วถึง และยุติธรรมทั่วหน้ากัน

ถ้าการสหกรณ์ เป็นกระบวนการ ที่ให้การศึกษาที่ทำให้คนรู้จักทำงานร่วมกันเพื่อปรับปรุงฐานะทางเศรษฐกิจร่วมกัน รู้จักร่วมกันแก้ปัญหาและวางแผนร่วมกันแล้ว การสหกรณ์ก็เป็นแนวทางหนึ่งที่สำคัญอย่างยิ่งในการพัฒนาคนโดยเฉพาะชาวนาผู้ผลิต

นอกจากนี้ ทางด้านของเจ้าหน้าที่ ราชการเองก็ยังมีทัศนคติที่คิดว่าเป็นนายประชาชนซึ่งเป็นอุปสรรคที่สำคัญที่ขัดขวางการเข้าถึงชาวบ้าน

---

[1] อัมมาร์ สยามวาลา , "ชาวในเศรษฐกิจไทย....," หน้า 80-83

ความจริงใจและการเสียสละต่อชาวบ้านอย่างจริงจังเท่านั้นที่จะสร้างความเชื่อถือและยอมรับจากประชาชน และเมื่อได้รับการยอมรับจากชาวบ้านแล้วก็จะสามารถแก้ปัญหาของชาวบ้านและช่วยเหลือพัฒนาท้องถิ่นให้เจริญได้

4. ปัญหาเรื่องยุ้งฉาง นับเป็นปัญหาที่สำคัญประการหนึ่งในด้านการตลาดและการผลิตของชาวนา จากการที่ไม่มียุ้งฉางเก็บข้าวจึงทำให้ชาวนาจำเป็นต้องขายข้าวตั้งแต่เก็บเกี่ยวเสร็จใหม่ๆซึ่งมีจำนวนสูงถึงร้อยละ 44.62 ของจำนวนผู้ที่ขายข้าวหน้าลานทั้งหมด การแก้ปัญหาก็ควรจะทำพร้อมกันกับการจะทำให้ชาวนาเสียเปรียบพ่อค้าอย่างมากในด้านของผลการตอบแทนในด้านของการแลกเปลี่ยน ดังที่กล่าวมาแล้ว แต่ถ้าวิเคราะห์ในประเด็นที่ว่าพ่อค้าที่ให้กู้สิ่งของหรือเงินไปในลักษณะนี้ พ่อค้าจะมีความเสี่ยงในด้านของหนี้สูญสูง เพราะชาวนาที่กู้ไปนั้นไม่ได้มีสัญญาค้ำประกันไว้กับพ่อค้า เพราะชาวนาไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันเนื่องจากเป็น "ลูกนา" ของพ่อค้าอยู่ และอีกอย่างหนึ่งปริมาณในด้านของเงินกู้มีจำนวนสูง ดังนั้นเมื่ออุปสงค์ (Demand) มีเป็นจำนวนมากและอุปทาน (Supply) มีจำนวนน้อย จำนวนของอัตราดอกเบี้ยก็ย่อมจะต้องสูงเป็นธรรมดา

นอกจากนี้ ผลกระทบของการเป็นหนี้สิน ทำให้ชาวนาต้องรีบขายข้าวตั้งแต่ "หน้าลาน" เพราะมีความจำเป็นต้องชำระหนี้ ซึ่งการขายข้าวตั้งแต่หน้าลานเป็นระยะที่ชาวนาเก็บเกี่ยวเสร็จใหม่ๆทำให้ปริมาณข้าวที่ออกสู่ตลาดมีมาก ดังนั้นในช่วงนี้อาจเป็นช่วงที่ราคาต่ำสุดเพราะมีปริมาณมากดังกล่าวและเมื่อผลผลิตมีจำนวนมากดังกล่าวพ่อค้าก็จะเข้ามารับซื้อตามใจชอบ ทำให้ลดการแข่งขันกันในด้านการตลาดของพ่อค้าซึ่งจะมีผลเสียต่อชาวนาในเรื่องของราคา เมื่อพ่อค้าไม่ต้องแข่งขันกันและปริมาณข้าวที่ออกสู่ตลาดที่มีมาก ดังนั้นราคาของข้าวในช่วงนี้จึงต่ำ และในเรื่องของการกำหนดราคานี้อาจจะเป็นการแสวงหากำไรในการดำเนินธุรกิจการค้าของพ่อค้าได้ โดยทั่วไปแล้วชาวนาอยู่ในภาวะเสียเปรียบ

เพราะไม่อาจจะเป็นผู้กำหนดราคาขายผลผลิตของตนได้ เนื่องจากขาดอำนาจในการต่อรอง เพราะชาวนาเป็นบุคคลที่อยู่ล่างสุดในโครงสร้างการตลาด และยังมีสาเหตุอื่นอีก เช่น ชาวนามีปัญหาเรื่องเงินทุน หนี้สิน ยุ้งฉางสำหรับเก็บข้าว รวมทั้งการขาดการรวมกลุ่มและไม่มีตัวแทนที่จะคอยพิทักษ์ผลประโยชน์ทั้งในระดับท้องถิ่นและระดับชาติ ในขณะที่พ่อค้าคนกลางมีสิ่งเหล่านี้พร้อมกว่า นอกจากนี้การที่ชาวนาอยู่ในภาวะที่เสียเปรียบยังเป็นเพราะ การขาดความรู้ความชำนาญในการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนเครื่องมือและวิธีการที่ใช้ในการติดต่อซื้อขาย เช่นการกำหนดชั้นและคุณภาพมาตรฐานที่ใช้ในการซื้อขายไม่มีมาตรฐานที่แน่นอน ซึ่งอาจจะทำให้มีการแสวงหาผลประโยชน์จากข้อบกพร่องเหล่านี้ได้

ปัญหาในการค้าข้าว โดยเฉพาะ ปัญหาในด้านชาวนานั้น เป็นปัญหาที่สำคัญที่สุด ดังที่รัฐบาลและสถาบันต่างๆหลายฝ่ายพยายามให้การช่วยเหลือ ปัญหาที่สำคัญคือชาวนามีความรู้ในเรื่องเกี่ยวกับตลาดข้าวโดยเฉพาะด้านราคาน้อยมาก รวมทั้งการกำหนดชั้นและคุณภาพข้าว ดังนั้นการซื้อขายมักจะอาศัยหรือถูกกำหนดราคาจากพ่อค้าและโดยการเปรียบเทียบราคากับเพื่อนบ้านเท่านั้น ชาวนาจำนวนน้อยที่เป็นชาวนาที่มีฐานะดี มีความรู้ดีที่จะสนใจค้นคว้าเกี่ยวกับสภาพต่างๆของตลาดข้าวจะมีอยู่บ้างที่ฟังราคาข้าวจากวิทยุ การอ่านหนังสือพิมพ์มีบ้าง โดยเหตุนี้ชาวนาจึงมักจะเสียประโยชน์ของตน ซึ่งสาเหตุที่ทำให้ชาวนาขาดความรู้ในเรื่องดังกล่าวก็เนื่องมาจากการศึกษาของชาวนา ส่วนใหญ่จะมีการศึกษาแต่การศึกษาภาคบังคับของรัฐบาลและมีบางส่วนที่ไม่ได้รับการศึกษา อ่านไม่ออกเขียนไม่ได้ การศึกษาของชาวนาไม่ได้เป็นการต่อรองโดยตรงในการซื้อขายกับพ่อค้า แต่จะมีผลโดยทางอ้อมในด้านการแสวงหาความรู้ในด้านต่างๆ เช่น ด้านราคา การคิดเป็นเหตุเป็นผลในด้านของกำไร ขาดทุน ถ้าชาวนามีการศึกษาโอกาสในการที่จะศึกษาเรื่องดังกล่าวก็จะมีมากกว่าชาวนาที่มีการศึกษาต่ำ เมื่อชาวนามีความรู้ในเรื่องการตลาดดีพอก็ย่อมที่จะต่อรองกับพ่อค้าได้ในด้านของการซื้อขายซึ่งจะทำให้เสียประโยชน์น้อยลง

ส่วนในด้านของ ฐานะเศรษฐกิจ ของชาวนา นั้นจะเป็นเครื่องมือต่อรองและโอกาสของชาวนาในการค้ากับพ่อค้าเป็นอย่างดี เพราะชาวนาที่มีฐานะดีไม่มีหนี้สิน มียุ้งฉางที่เก็บข้าวก็ไม่มีความจำเป็นที่จะต้องรีบขายข้าวตั้งแต่ "หน้าลาน" ซึ่งเป็นช่วงที่ข้าวราคาต่ำ ชาวนาจะเก็บข้าวไว้รอราคา เมื่อเห็นว่าราคาสูงพอสมควรก็จะขายข้าวของตน และในการขายนั้นชาวนาที่มีฐานะดีก็มีโอกาสที่เลือกผู้ซื้อได้มาก

ตาราง 12 แสดงลักษณะการขายผลผลิตของชาวนา

การขายผลผลิต	จำนวน	เปอร์เซนต์
ขายทันทีหลังเก็บเกี่ยวเสร็จ	130	86.92
ไม่ขายเก็บไว้รอราคา	20	13.08
รวม	150	100

ตาราง 13 แสดงสาเหตุที่ต้องรีบขายผลผลิตของชาวนา

เหตุที่ต้องรีบขาย	จำนวน	เปอร์เซนต์
ไม่มีที่เก็บ	58	44.62
ต้องการเงินใช้หนี้	48	36.88
มีพ่อค้ามารับซื้อมาก	19	14.65
อื่นๆ	5	3.85
รวม	130	100

6. ต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนของชาวนา

ในการวิเคราะห์ ดูต้นทุนการผลิต และผลตอบแทนของชาวนานี้ อาศัยการคำนวณโดยสถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย[1] ที่ได้คำนวณต้นทุนและผลตอบแทนของชาวนาในจังหวัดอยุธยา มาเปรียบเทียบ การที่วิเคราะห์ถึงต้นทุนและผลตอบแทนของชาวนาก็เพื่อที่จะได้เป็นประโยชน์เป็นเหตุผลประกอบว่าทำไมชาวนายังคงยากจนอยู่ และยังคงต้องพึ่งพิงพ่อค้าสำหรับในการศึกษาคำนวณต้นทุนในการผลิตนี้ จะไม่สามารถคำนวณต้นทุนคงที่ได้ซึ่งใช้ที่ดินและค่าเสื่อมของเครื่องมืออุปกรณ์ในการเกษตร แต่จะคิดจากต้นทุนผันแปรซึ่งประกอบด้วยค่าแรงตั้งแต่การเตรียมดินจนถึงการเก็บเกี่ยวและขนมายังลาน ค่าอุปกรณ์การเกษตร ต้นทุนเหล่านี้มีทั้งเป็นตัวเงินสดและมิใช่เป็นเงินสด

สำหรับอัตราค่าแรงที่จ้างกันอยู่ในเขต วังทรายพูน มีดังนี้

1. ค่าจ้างถอนกล้าไร่ละประมาณ	= 50 บาท (ค่าถอนกล้าประมาณ 40 บาทต่อ 100 กำ 1 ไร่จะต้องใช้กล้าประมาณ130กำ)
2. ค่าจ้างปักดำไร่ละ	= 100 – 120 บาท
3. ค่าจ้างเกี่ยวไร่ละ	= 130 – 140 บาท
4. ค่าจ้างขนข้าวจากนามาลาน 100 ฟ่อน (1 ไร่)	= 120 บาท
5. ค่าจ้างนวด 100 ฟ่อน	= 150 บาท
6. ค่าจ้างรถไถไร่ละประมาณ	= 100 บาท

---

[1] จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย สถาบันวิจัยสังคม, รายงานผลการวิจัยโครงการอยุธยา เล่ม 3 การผลิตและการกระจายผลผลิต (ไม่ปรากฏโรงพิมพ์ 2525) หน้า 39–40.

ต่อไปจะเป็นจะการคำนวณ ต้นทุนในการผลิตต่อไร่ ของชาวนาใน เขตหมู่บ้านหนองยาง ชาวนารายหนึ่ง ทำนา 50 ไร่ เป็นที่นาของตนเอง การทำนาใช้แรงงานในครอบครัวทั้งหมด 4 คน นาที่ทำเป็นนาดำ การไถนาใช้รถไถชนิดเดินตาม ระยะเวลาในการทำงาน คือใช้เวลาไถ 25 วัน ดำนา 27 วัน และเกี่ยวข้าว 45 วัน ผลผลิตที่ได้ทั้งหมด 25 เกวียน ขายไปได้เกวียนละ 2,900 บาท

<u>ต้นทุนในการผลิต</u> โดยคิด ค่าจ้างเฉลี่ยต่อไร่ ได้ดังนี้ คือ

ค่าน้ำมันที่ใช้กับรถไถ = 1500 บาท
ใส่ปุ๋ย 5 ลูกราคาลูกละ 250 บาท = 1,400 บาท
ใช้ยาฆ่าแมลง 2 ขวดๆละ 110 บาท = 220 บาท
สำหรับค่าแรงงานจะคิดอัตราค่าแรงต่อไร่ ตามราคาที่จ้างกันอยู่ตามตารางข้างต้น คือ
ค่าจ้างไถไร่ละ 100 บาท ทั้งหมด 50 ไร่ = 5,000 บาท
ค่าถอนกล้าไร่ละประมาณ 52 บาท = 2,600 บาท
ค่าปักดำไร่ละ 120 บาท = 6,000 บาท
ค่าเกี่ยวไร่ละ 130 บาท = 6,500 บาท
ค่าจ้างขนข้าวจากนามาลาน 100 ฟ่อน/120 บาท
(100 ฟ่อน - เกวียน) = 3,000 บาท
ค่าจ้างนวด 100 ฟ่อน/150 บาท = 3,750 บาท
รวม ค่าใช้จ่ายที่เป็นต้นทุนทั้งหมด = 30,870 บาท
เฉลี่ยประมาณไร่ละ 617.4 บาท

<u>รายได้</u>

ได้ผลผลิตทั้งหมด 25 เกวียน ขายได้เกวียนละ 2,900 บาท เพราะฉะนั้นเป็นเงินที่ขายได้ทั้งหมด 72,500 บาท เฉลี่ยจะได้ประมาณไร่ละ

1,450 บาท ดังนั้นชาวนารายนี้มีกำไรไร่ละประมาณ 832.60 บาท โดยที่ยังไม่ได้หักค่าแรงงานของคนในครอบครัวออก

สำหรับผลตอบแทนที่ ชาวนาอยุธยา ได้รับจากการคำนวณของสถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยยังไม่ได้หักค่าดอกเบี้ย ค่าแรงงานชาวนาและค่าเช่านา ชาวนาจะมีกำไร 918 บาทต่อไร่ ในกรณีที่ลงทุน 1,086 บาท เมื่อผลผลิตประมาณ 574 ก.ก./ไร่ และขายข้าวเปลือกได้เกวียนละ 3,470 บาท สำหรับข้าวนาปรัง ส่วนข้าวนาปี ชาวนาจะได้กำไรประมาณ 700 - 1,165 บาทต่อไร่ ในกรณีที่ลงทุน 700 - 800 บาท และผลผลิตประมาณไร่ละ 400 - 450 ก.ก./ไร่[1]

การคำนวณรายได้ คิดจากปริมาณผลผลิตที่ได้ทั้งหมด มิได้หักส่วนที่เก็บไว้ทำพันธุ์และบริโภคในครัวเรือน สำหรับชาวนาที่เป็นผู้เช่านาจะต้องเสียค่าเช่าอีกในอัตราไร่ละ 2 ถัง ดังนั้นถ้าคิดอัตราค่าแรงงานของชาวนาด้วยแล้วจะทำให้ต้นทุนในการผลิตต่อไร่ของชาวนาสูงขึ้น อย่างเช่นค่าแรงงานของชาวนาครอบครัวนี้ที่ใช้แรงงานในครัวเรือน 4 คน ในอัตราการจ้างวันละ 40 บาท ดังนั้นค่าแรงงานทั้งหมด = 15,520 บาท ดังนั้นจึงทำให้ต้นทุนการผลิตต่อไร่จะสูงเฉลี่ยประมาณไร่ละ 1,855.60 บาท ดังนั้นถ้าคิดค่าแรงงานในครัวเรือนด้วยแล้ว ชาวนาจะไม่มีกำไรในการผลิตข้าว และยังจะขาดทุนอยู่อีกไร่ละ 405.60 บาท

ที่กล่าวมาทั้งหมด แสดงให้เห็นสภาพโดยทั่วไป ของชาวนารังสรรายพูน ทั้งทางด้านเศรษฐกิจและสังคม จากสภาพดังกล่าวนี้จึงทำให้ชาวนาต้องพึ่งพิงผู้อื่นอยู่ ไม่สามารถที่จะช่วยตัวเองได้ทั้งทางด้านการผลิตและการจำหน่าย

---

[1] จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย สถาบันวิจัยสังคม เรื่องเดียวกัน, หน้า 40.

สินค้า จึงต้องพึ่งพ่อค้าในด้านของการตลาดและการลงทุน การที่จะช่วยให้ชาวนามีสภาพความเป็นอยู่ดีขึ้น จะต้องเร่งรีบให้ความช่วยเหลือแก้ไขปัญหาของชาวนาร่วมกันทั้งภาครัฐบาล และเอกชน รวมทั้งด้านตัวชาวนาเองด้วย

จากสภาพและปัญหาต่างๆ ของชาวนาดังกล่าวมาแล้ว จะเป็นเงื่อนไขในด้านของการตลาดผลิตผลทางการเกษตรที่ตัวชาวนาเองได้ติดต่อค้าขายกับพ่อค้าคนกลาง ซึ่งความสัมพันธ์ในด้านนี้จะกล่าวในบทต่อไป

จากการคำนวณต้นทุนการผลิต และผลตอบแทนของชาวนาที่ยกมาเป็นตัวอย่างในการศึกษา จะพบว่า ชาวนาพอจะมีกำไรเฉลี่ยต่อไร่บ้าง แต่สิ่งที่ต้องคำนึง คือ แรงงานที่เป็นแรงงานในครัวเรือน และบางรายจะเป็นแรงงานแฝง และอีกอย่างการทำงานของชาวนาเป็นการทำงานทั้งปี ที่มีรายได้เพียงครั้งเดียว และรายได้ที่ได้รับนี้จะต้องใช้ไปตลอดทั้งปี และยังเป็นรายได้ที่ไม่แน่นอนขึ้นอยู่ปัจจัยหลายอย่าง เช่น สภาพดินฟ้าอากาศ ลักษณะการผลิต ตลอดจนในเรื่องราคา เป็นต้น ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะเป็นตัวกำหนดวิถีการดำเนินชีวิตของชาวนา เป็นที่น่าสังเกตว่าถ้าเทียบรายได้กับบุคคลที่อยู่ในอาชีพอื่น เช่น ข้าราชการ หรือค้าขาย ชาวนาจะเป็นผู้ที่มีรายได้ต่อครัวเรือนต่ำที่สุด แต่ทำไมชาวนายังคงสามารถดำเนินชีวิตอยู่ได้ มีกลไกทางสังคมอะไรที่เป็นตัวคอยค้ำจุนให้ชาวนายังคงอยู่ได้ เป็นเรื่องที่น่าจะได้มีการศึกษาวิจัยกันอย่างกว้างขวางต่อไป

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย