



การจัดระเบียบทางเศรษฐกิจของชุมชนบัตตानी

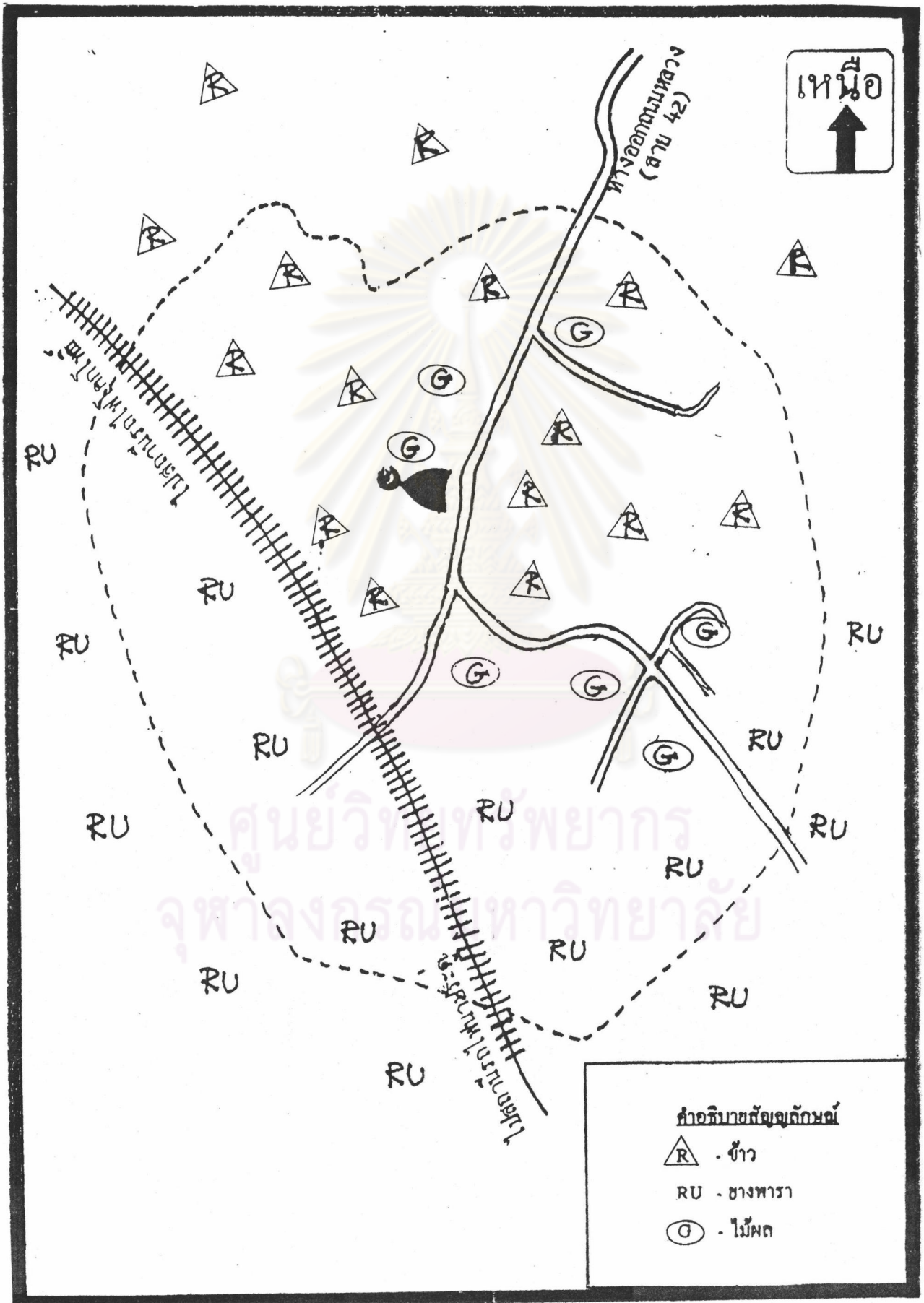
ในบทนี้จะกล่าวถึงการจัดระเบียบทางเศรษฐกิจของชุมชน"บัตตानी" ว่ามีลักษณะแบบแผนอย่างไร โดยจะแยกประเด็นออกเป็น 2 ส่วน คือประการแรกจะกล่าวถึงแบบแผนการผลิตของชุมชน และประเด็นที่สองจะกล่าวถึงภาพรวมของการจัดระเบียบทางเศรษฐกิจของชุมชนบัตตानी เพื่อเป็นพื้นฐานก่อนที่จะกล่าวถึงเรื่องของผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสังคมซึ่งกระทบต่อวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของชาวบ้านในชุมชนซึ่งจะกล่าวถึงในบทต่อไป

ระบบการผลิตของชุมชนบัตตानी

เมื่อพิจารณาจากลักษณะภูมิประเทศของชุมชนบัตตानीจะพบว่าพื้นที่ส่วนใหญ่ของชุมชนเป็นที่ราบลุ่มสำหรับการทำนาประมาณร้อยละ 60 ของพื้นที่ ส่วนที่เหลืออีกประมาณร้อยละ 37 ของพื้นที่เป็นที่ราบเชิงเขา ซึ่งใช้สำหรับการปลูกยางพารา และปลูกพืชสวนต่าง ๆ ซึ่งต้องการน้ำน้อย พื้นที่อีกร้อยละ 3 คือพื้นที่สำหรับตั้งบ้านเรือนของราษฎร ดังภาพรายละเอียดแสดงการใช้พื้นที่ภายในชุมชน ดังนี้คือ

ศูนย์วิทยุทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาพที่ 6 ภาพแสดงการใช้พื้นที่เพื่อการผลิตในชุมชนปัตตานี



การทำงาน

การทำงานเป็นแบบแผนการผลิตของชุมชนที่มีความสำคัญอย่างมาก จนสามารถกล่าวได้ว่าแทรกอยู่ในสายเลือดของชาวบ้านในชุมชนบัตตานีแทบทุกคน ในอดีตนอกจากการทำงานจะเป็นการผลิตเพื่อเลี้ยงปากเลี้ยงท้องแล้ว ยังถือว่าเป็นเครื่องชี้วัดสถานะทางสังคมในชุมชนได้อย่างดี คนสมัยก่อนมีค่านิยมว่า ที่นาเป็นทรัพย์สมบัติที่มีค่ามากที่สุด ชาวบ้านทั่วไปจะ "กลัวการอดข้าวมากกว่าอดเงิน" ใครมีที่นามากก็จะได้รับการยกย่องนับถือจากชาวบ้านทั่วไปว่าเป็นคนมีฐานะดี และจะเป็นผู้ที่มีพรรคพวกบริวารมากเนื่องจากคนที่มิมีที่นาน้อยไม่พอทำกินจะต้องมาขอแบ่งนาจากคนที่มิมีที่นามาก โดยแลกกับการยินยอมเป็นบริวาร เช่นต้องมาช่วยเป็นแรงงานให้กับเจ้าของที่นา หรือช่วยเป็นแรงงานในกิจกรรมต่าง ๆ ตามที่เจ้าของที่ต้องการ เพื่อผูกความสัมพันธ์กันไว้และเป็นหลักประกันสำหรับผู้ไม่มีที่นาว่าตนจะมีพื้นที่สำหรับปลูกข้าวกินไม่อดตาย ความสัมพันธ์เหล่านี้เหนียวแน่นจนเกิดเป็นความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ย่อย ๆ ขึ้นภายในชุมชน (ระบบนี้มาเสื่อมไปภายหลังจากที่ชาวบ้านหันไปปลูกยางพาราในฐานะพืชเศรษฐกิจตัวใหม่)

พื้นที่ตลอดสองข้างถนนที่ตัดผ่านเข้าสู่ชุมชนทั้งทางทิศตะวันตกและตะวันออกเป็นแหล่งผลิตข้าวเลี้ยงปากเลี้ยงท้องของผู้คนภายในชุมชนแห่งนี้ มีพื้นที่ประมาณ 2,035 ไร่ เมื่อฝนแรกแห่งลมมรสุมตะวันออกเฉียงเหนือพัดผ่านภาคใต้ฝั่งตะวันออกในระหว่างเดือนพฤษภาคม ถึงเดือนตุลาคม ความชุ่มฉ่ำจากสายฝนเข้ามาแทนที่เปลวแดดที่ร้อนระอุให้จางหายไป สายลมพัดพาเอาความชื้นมาฝากทุกอณูของแผ่นดินแห่งนี้ ชาวบ้านในชุมชนบัตตานีจะจัดเตรียมเครื่องมือ เครื่องใช้ และวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ไว้ให้พร้อมสำหรับฤดูกาลที่กำลังจะมาถึง ณ บัดนี้วัฏจักรของชีวิตที่ต้องต่อสู้เพื่อการเลี้ยงปากเลี้ยงท้องได้เริ่มขึ้นอีกแล้ว

1. กระบวนการผลิต

ประมาณเดือนกรกฎาคม ชาวบ้านจะจัดเตรียม "มูลนาบาบ" หรือเครื่องเช่นนี้ไว้สำหรับประกอบพิธีแรกนา (ยาดง) ซึ่งแต่ละครัวเรือนจะจัดเตรียมและประกอบพิธี

ตามความพร้อมของตนเอง แต่ส่วนมากจะกระทำกันภายหลังขึ้น 15 คำ เครื่องเช่นไหว้ที่
ใช้ประกอบพิธีนี้ได้แก่ ข้าวเหนียว และไก่ต้ม บางบ้านอาจมีขนมคาวหวานอื่น ๆ ประกอบ
อย่างละเล็กอย่างละน้อยใส่ในกระทงใบตอง โดยเจ้าของที่นาจะเป็นผู้กล่าวพิธีบูชาเจ้าที่
เจ้าทางเพื่อขอให้การทํานานปีนี้ได้ผลดี เสร็จแล้วก็จะชุดหลุมฝังเครื่องเช่นไหว้ตั้ง
กล่าวเสีย หลังจากนั้นก็จะทำการไถเอาฤกษ์เอาชัยเป็นอันเสร็จพิธี อย่างไรก็ตามปัจจุบัน
มีผู้ประกอบพิธีกรรมดังกล่าวลดน้อยลงไปอย่างมาก เนื่องจากถือกันว่าจะเป็นการเคารพบูชา
ผีหรือสิ่งอื่นแทนพระผู้เป็นเจ้า ซึ่งถือกันว่าเป็นบาปอย่างร้ายแรง ชาวบ้านในชุมชนจึงลดชั้น
ตอนของพิธีกรรมลงเหลือเพียงแต่การเลือกไถที่นาที่บริเวณคบบริเวณหนึ่ง พร้อมกับขอพร
จากพระผู้เป็นเจ้าเพื่อเอาฤกษ์เอาชัยเท่านั้นอย่างไรก็ตามการไถจะต้องรอให้ฝนต้นฤดู
ตกลงมาบ้างซึ่งโดยมากจะอยู่ในช่วงเดือนกรกฎาคมถึงเดือนสิงหาคม เป็นหลัก

ประมาณปี พ.ศ. 2530 มีการนำรถไถเดินตาม(แกตอกาลอ)เข้ามาแทนที่การไถ
ด้วยแรงงานสัตว์(วัว)เช่นในอดีต โดยบังยะ ซึ่งมีตำแหน่งเป็นผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้านในขณะนั้น
เทคโนโลยีเหล่านี้มีผลให้การใช้ระยะเวลาในการผลิตชาวบ้านแตกต่างไปจากเดิมคือใช้
เวลาเตรียมพื้นที่น้อยลงแต่ต้องแบกรับภาระด้านต้นทุนการผลิตสูงขึ้นอย่างมาก ปัจจุบัน
ราคาของรถไถเดินตามเหล่านี้ราคาประมาณ 40,000 บาท จึงไม่ใช่อุปกรณ์ที่ชาวบ้าน
ทั่วไปจะสามารถซื้อหามาเป็นของตนเองได้ง่ายนัก จากการสำรวจชุมชนพบว่าปัจจุบัน
ภายในหมู่บ้านมีรถไถเดินตามจำนวน 15 คันเท่านั้น ที่เหลือต้องอาศัยว่าจ้างจากบรรดา
เจ้าของรถไถเหล่านี้ อัตราค่าจ้างไถนาตกประมาณไร่ละ 300 บาท ชาวบ้านผู้จะสามารถ
เป็นเจ้าของรถไถเดินตามได้ส่วนหนึ่งต้องอาศัยกู้เงินจากแหล่งเงินกู้ต่าง ๆ เช่นธนาคาร
เพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) หรือสหกรณ์การเกษตร ขณะที่บางคน
ก็ได้เงินทุนมาจากการขายที่ดิน เป็นต้น

พร้อม ๆ กับการเตรียมพื้นที่นั้นชาวบ้านจะเตรียมพื้นที่สำหรับปลูกต้นกล้าไว้ในพื้นที่ซึ่งจัดเตรียมไว้โดยเฉพาะ พันธุ์ข้าวที่ชาวบ้านนิยมปลูกมากที่สุดได้แก่ พันธุ์ข้าวช่อสูง พันธุ์ข้าวอาเนาะอีแก (ลูกปลา) พันธุ์บอมา (หมอ) ซึ่งเรียกรวม ๆ กันว่า "พันธุ์มาเลย์" ในการเตรียมต้นกล้านี้ชาวบ้านจะนิยมใส่ปุ๋ยคอกที่ได้มาจากขี้ค่างควาที่หาซื้อได้ง่ายผสมกับมูลวัวและสัตว์เลี้ยงต่าง ๆ ที่หาได้ง่ายในชุมชน สำหรับขี้ค่างควาเหล่านี้จะมีบรรดาพ่อค้าจากภายนอกชุมชนบรรทุกรถกระบะเข้ามาขายในช่วงฤดูการทำนาเป็นประจำ ราคาซื้อขายกันทั่วไปตกประมาณกระสอบละ 10 บาท (1 กระสอบน้ำหนัก 50 กิโลกรัม) ระยะเวลาตั้งแต่ปลูกต้นกล้าจนกระทั่งสามารถนำไปปักดำได้ใช้เวลาประมาณ 40-45 วัน หรือเมื่อต้นกล้าสูงประมาณ 45 นิ้ว การปักดำนาเป็นช่วงระยะเวลาที่ต้องอาศัยแรงงานคนมากขึ้น ชาวบ้านในชุมชนปัตตานีจะใช้ระบบเอาแรงซึ่งกันและกัน หรือเรียกว่า "ระบบซอล์" โดยอาศัยแรงงานกันในระหว่างกลุ่มเครือญาติเป็นหลัก หลังจากปักดำเรียบร้อยแล้วชาวบ้านจะใส่ปุ๋ยวิทยาศาสตร์สูตร 20-20-0 ในอัตราประมาณ 15-20 กิโลกรัมต่อไร่ นอกจากนี้ก็ต้องดูแลในเรื่องของการระบายน้ำเข้าออกพื้นที่นาให้เป็นไปตามความต้องการของต้นข้าว รวมทั้งการดูแลเอาใจใส่ในการกำจัดวัชพืชต่าง ๆ จนกระทั่งต้นข้าวออกรวง และสามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ประมาณปลายเดือนกุมภาพันธ์ถึงเดือนมีนาคม

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาพที่ 7 แสดงพื้นที่ปลูกข้าวและการเตรียมพื้นที่ปลูกข้าว



การเก็บเกี่ยวข้าวภายในชุมชนภาคใต้ไม่ได้ใช้เกี่ยวเกี่ยวข้าวเหมือนในภาคอื่น ๆ แต่จะใช้เครื่องมือที่เรียกว่า "กระเก็บข้าว" หรือที่ชาวบ้านในชุมชนมุสลิมเรียกว่า "ตาแม" ซึ่งมีลักษณะเป็นคมมีดเล็ก ๆ มีด้ามจับ ุดยจะค่อย ๆ เรียงเก็บรวงข้าวทีละรวง ใช้นิ้วเป็นตัวช่วยในการจัดเรียงรวงข้าวไว้จนกว่ามือจะเต็มขนาดพอเหมาะจึงจะพุกมัดไว้เป็นก่า ๆ ข้าวหนึ่งก่าจะเรียกว่า "เรียง" การเก็บข้าวแบบนี้จะต้องอาศัยทักษะและความชำนาญในการเก็บข้าวพอสมควร แต่ก็ เป็นสิ่งที่ชาวบ้านคุ้นเคยมานานแล้วจึงสามารถเลือกเก็บเอาเฉพาะรวงข้าวได้ ดังนั้นเราจึงไม่พบเห็นกองฟางที่ได้มาจากการเก็บข้าวด้วยเกี่ยวเหมือนในภาคอื่น ๆ ช่วงเวลาเก็บเกี่ยวข้าวก็เป็นอีกขั้นตอนหนึ่งที่ต้องอาศัยระดมแรงงานจากระบบ "ซอล" มาใช้เช่นกัน ทั้งนี้เนื่องจากสภาพดินฟ้าอากาศในเขตชุมชนปัตตานีในช่วงฤดูกาลเก็บเกี่ยวมักปรากฏมีฝนตกลงมาอยู่เสมอเนื่องจากตั้งอยู่ใกล้ภูเขาใหญ่ หากชาวบ้านไม่สามารถเก็บเกี่ยวได้ทันเวลาข้าวก็จะได้รับความเสียหายจากฝนได้ นับเป็นการสูญเสียที่น่าเสียดายอย่างยิ่ง ดังนั้นระบบการเอาแรงซึ่งกันและกันหรือระบบซอลจึงยังคงเป็นระบบที่มีความสำคัญต่อชาวบ้านในชุมชนอย่างมาก เหตุผลหนึ่งก็เนื่องมาจากช่วยให้ชาวบ้านสามารถปรับตัวเข้ากับสิ่งแวดล้อมรอบตัวเขาได้ดีขึ้นนั่นเอง

ข้อนำสัง เกตอีกประการหนึ่งที่ผู้วิจัยพบในระหว่างเก็บข้อมูลก็คือ ชาวบ้านในชุมชนปัตตานีแห่งนี้จะออกเก็บเกี่ยวข้าวกันตั้งแต่เข้ามิดก่อนจะแลเห็นแสงตะวันเสียอีก (เวลาประมาณ 04.00 -05.00 น.) โดยการจุดตะเกียงแก๊ซหรือใช้ไฟฉายแบบเดียวกับ การออกกรีดยางตอนเข้ามิด ทั้งนี้ น่าจะเกิดจากความเคยชินที่ชาวบ้านต้องออกกรีดยางในเวลากลางคืนอยู่แล้ว ส่วนตัวชาวบ้านให้ เห็นผลว่าการเก็บเกี่ยวในเวลานี้ไม่ร้อน ครั้นถึงเวลาสายเมื่อแสงแดดแรงกล้าขึ้น (ประมาณ 10.00 น.) ชาวบ้านจะหยุดพักผ่อน หรือไปทำภารกิจอย่างอื่น ๆ หากบ้านอยู่ใกล้กับที่นาเขาก็จะกลับมาพักที่บ้าน แต่หากพื้นที่นาอยู่ไกลออกไปพวกเขา ก็จะปลูกสร้างเพิงพักร้อน (ตางา) ขึ้นที่กลางนาเป็นการชั่วคราว กระทั่งเวลาบ่าย ๆ (14.00 น.) การเก็บเกี่ยวในรอบบ่ายก็จะเริ่มขึ้นอีก ข้าวที่เก็บมาได้จะนำไปกองตากแดดให้แห้งก่อนจะลาเรียงไปเก็บไว้ยังข้าว (อุเมาะฮ์-ปาดิ) ต่อไป

ภาพที่ 8 แสดงการเก็บเกี่ยวผลผลิตจากการทำนา



2. การใช้ที่ดิน

ย้อนไปในสมัยเริ่มแรกของการตั้งชุมชนใหม่ๆ การจับจองที่ดินสำหรับการทำนาก็ยังมีไม่มากนัก แต่ละครัวเรือนจะจับจองที่ดินสำหรับทำกินตามกำลังความสามารถของแรงงานในครัวเรือนของตนเป็นหลัก และเพื่อลดภาระด้านภาษีที่ดินซึ่งจะต้องจ่ายให้กับรัฐ โดยเฉลี่ยแต่ละครัวเรือนจะจับจองที่ดินไว้ประมาณ 30-40 ไร่ ขึ้นอยู่กับจำนวนแรงงานภายในแต่ละครัวเรือน แต่ต่อมาเมื่อชุมชนได้รับอิทธิพลจากการขยายตัวของเศรษฐกิจเชิงพาณิชย์เพิ่มมากขึ้น ทำให้ระบบการผลิตที่กระทำเพื่อการบริโภคภายในครัวเรือนเปลี่ยนแปลงไปสู่การผลิตเพื่อการค้าและจะนวนประชากรที่เพิ่มมากขึ้น ทำให้ที่ดินกลายเป็นสิ่งที่หายาก และเริ่มมีการซื้อขายเปลี่ยนมือกันมากขึ้น อีกทั้งระบบค่านิยมของชุมชนในเรื่องระบบการแบ่งมรดก ซึ่งพ่อแม่จะแบ่งขอยที่ดินเป็นผืนเล็ก ๆ มอบให้แก่คนรุ่นลูกต่อกันไปเป็นทอด ๆ ทำให้ขนาดการถือครองที่ดินเล็กลงเรื่อย ๆ ประกอบกับเมื่อจำนวนประชากรมีเพิ่มขึ้น ยิ่งทำให้สัดส่วนการถือครองที่ดินสำหรับการทำนาลดลงตามลำดับ ดังรายละเอียดในตารางข้างล่างนี้ คือ

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4

แสดงสัดส่วนการถือครองพื้นที่สำหรับการทำนาในชุมชน"ปัตตานี"

จำนวนพื้นที่ (ไร่)	จำนวนครัวเรือนที่ถือครองพื้นที่นา	ร้อยละ
ไม่มีพื้นที่นาเลย	24	21.24
1 - 5	47	42.00
6 - 10	15	13.24
11 - 20	11	9.73
21 - 30	10	8.85
31 - 40	5	4.42
มากกว่า 41	1	0.88
รวม	113	100

ที่มา : การสำรวจข้อมูลชุมชน มีนาคม 2537 (เฉพาะผู้มีอาชีพทำนาในเขตชุมชน"ปัตตานี")

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

จากสำรวจข้อมูลในชุมชนวัดตานี พบว่าชาวบ้านส่วนใหญ่มิพื้นที่สำหรับการทำนาไม่มากนัก สัดส่วนของผู้ถือครองที่นาขนาดระหว่าง 1-5 ไร่ มีจำนวนสูงที่สุดคือ 47 ครัวเรือน หรือร้อยละ 42.00 รองลงมาคือผู้ถือครองที่นาขนาดระหว่าง 6-10 ไร่ มีจำนวน 15 ครัวเรือน หรือร้อยละ 13.24 นอกจากนี้ยังมีผู้ที่ไม่มีพื้นที่นาเป็นของตนเองเลยถึง 24 ครัวเรือน หรือร้อยละ 21.24 สำหรับผู้ที่ไม่มีที่นาหรือมีที่นาลน้อยไม่พอเพียงแก่การผลิตเพื่อเลี้ยงปากท้องในครัวเรือนก็จะขอแบ่งที่จากผู้อื่นทั้งที่เป็นคนในชุมชนเดียวกันที่มีที่ดินมากกว่าหรือไม่ได้ทำนาในฤดูกาลนั้น ๆ หรือจากคนไทยในหมู่บ้านรอบ ๆ เช่นที่บ้านน่าน (หมู่ที่ 3) หรือยางแดง (หมู่ที่ 1) ความสัมพันธ์เช่นนี้ดำรงต่อเนื่องมายาวนานแล้ว และจะยังคงอยู่ต่อไปอีกนานถึงแม้ว่าจะมีความแตกต่างทางด้านเชื้อชาติศาสนาแต่ก็ไม่ส่งผลกระทบต่อความสัมพันธ์ด้านการผลิตที่มีต่อกันในทางตรงข้ามคนไทยที่เป็นเจ้าของที่นานิยมเลือกให้คนมุสลิมแบ่งที่นาทำกินมากกว่าคนไทยด้วยกัน เนื่องจากมีความรับผิดชอบ ความขยันขันแข็ง และพุดง่ายกว่าคนไทยด้วยกันที่มักจะแสดงความ "ห้วนขอ" หรือฉลาดแกมโกงอยู่เสมอ ๆ

รูปแบบของระบบการแบ่งที่เพื่อทำการผลิตในชุมชนชาวไร่นามุสลิมมีลักษณะคล้าย ๆ กัน ชาวบ้านเรียกระบบนี้ว่า "การทำวะหะ" พื้นฐานของระบบคือผู้ที่มีที่ดินมากกว่าจะแบ่งที่ดินให้แก่ผู้ที่มีที่ดินน้อยกว่าเพื่อยืมไปใช้ในการทำการผลิต เมื่อได้รับผลผลิตมาแล้วก็จะแบ่งผลผลิตนั้นตามข้อตกลงที่มีต่อกัน การที่จะเลือกผู้ใดมาเป็นคู่ร่วมกิจกรรมพิจารณาจากความสัมพันธ์ที่มีต่อเนื่องมาในอดีต เช่น เป็นญาติมิตรกัน หรือเคยได้รับความพึงพอใจในการช่วยเหลือซึ่งกันและกันในอดีต เฉพาะกรณีของการทำนาการทำวะหะจะเริ่มตั้งแต่เจ้าของที่นาตัดสินใจเลือกคนที่เป็นญาติหรือเพื่อนบ้านที่จะต้องเป็นคนดีไม่เกียจคร้านมาเป็นผู้ทำนา โดยเจ้าของที่ดินจะออกค่านูญาให้ด้วย หรือบางรายก็แบ่งกันออกคนละครึ่ง แต่ส่วนใหญ่ที่พบคือผู้ขอทำวะหะเป็นคนจัดการทุกอย่างตั้งแต่เริ่มการไถจนถึงการเก็บเกี่ยวผลผลิต อัตราส่วนผลผลิตที่แบ่งปันกันขึ้นอยู่กับว่าจะตกลงกันอย่างไร เช่นแบ่งผลผลิตที่ได้คนละครึ่ง หรือผู้ผลิตได้ 3 ส่วน เจ้าของที่ได้ 1 ส่วน เป็นต้น หากผลผลิตข้าวปีใดมีจำนวนมากเป็นที่พอใจ

ของบรรดาเจ้าของที่นาที่อาจจะมีการให้โบนัสพิเศษแก่ผู้ท่วะห์ คือให้ส่วนแบ่งเพิ่มขึ้นเป็นพิเศษ หรือเรียกกันว่าข้าว "ยากัดส์" (ซึ่งใช้คำ ๆเดียวกับข้าวที่ชาวมุสลิมบริจาคทานให้กับบุคคลอื่น ๆ ในการจ่ายซากาตด้วย) แต่ให้ความรู้สึกลงในความหมายของคำในทางที่ดีกว่ากันเพราะเกิดจากความสามารถของผู้ท่วะห์เอง เป็นหลัก

3. การใช้แรงงาน

แรงงานที่ใช้ในการทำนาเป็นแรงงานในครัวเรือนเป็นหลัก มีการจัดแบ่งงานกันอย่างง่าย ๆ โดยใช้เกณฑ์ในเรื่องเพศ และอายุเป็นสำคัญ นอกจากนั้นจะเป็นแรงงานที่ได้จากการแลกเปลี่ยนกันระหว่างญาติมิตรและบรรดาเพื่อนบ้านที่อยู่ใกล้เคียงกันเป็นสำคัญ ภายในครัวเรือนผู้เป็นพ่อ ลูกชาย และลูกเขยมักจะรับหน้าที่ในด้านการจัดเตรียมพื้นที่ นับตั้งแต่การไถที่ตั้งแต่ไถตะ ไถคราด จนถึงการเตรียมปลูกต้นกล้า เตรียมอุปกรณ์ และเครื่องมือเครื่องใช้ต่าง ๆ ในการทำการทำนา เช่นวัว ควาย ไถ คราด เป็นต้น แต่ปัจจุบันนิยมใช้เครื่องไถนาแบบเดินตามหรือควายเหล็กแทนแรงงานจากสัตว์กันโดยทั่วไป แต่ชาวบ้านส่วนใหญ่มิจะมีรถไถดังกล่าวเป็นของตนเองจึงอาศัยว่าจ้างให้ผู้เป็นเจ้าของรถไถมาเป็นผู้ทำหน้าที่แทน ภาระที่เคยหนักหน่วงในการเตรียมพื้นที่จึงเหลืออยู่แต่เฉพาะการเตรียมพื้นที่สำหรับปลูกต้นกล้าเท่านั้น

ในระหว่างนี้ฝ่ายหญิงและเด็ก ๆ จะเป็นฝ่ายสนับสนุนฝ่ายชาย ตั้งแต่การจัดเตรียมหุงหาอาหาร เพาะต้นกล้า ดูแลกำจัดวัชพืช เป็นต้น เด็กผู้ชายที่มีอายุราว ๗-10 ขวบจะได้รับภาระให้ทำหน้าที่ด้านการเลี้ยงสัตว์เป็นหลัก โดยเฉพาะบรรดาสัตว์เลี้ยงประเภทวัว ควาย แพะ แกะ เด็กผู้หญิงมักจะทำหน้าที่ในด้านการเลี้ยงดูน้อง ๆ หรือช่วยแม่ของตนในการทำงานเกี่ยวกับกิจกรรมในครัวเรือน แต่เมื่อถึงเวลาที่จะต้องระดมแรงงานจากทุกคนในครัวเรือนเช่นช่วงที่จะต้องถอนกล้า ดำนา แรงงานทุกเพศทุกวัยจะถูกระดมมาเพื่อช่วยเหลือแรงงานซึ่งกันอย่างพร้อมเพรียง

ถึงแม้ว่าหลายครอบครัวที่มีขนาดการถือครองที่ดินขนาดเล็ก และมีแรงงานของสมาชิกในครัวเรือนเป็นพื้นฐานการผลิตอยู่แล้ว แต่ยังคงมีความจำเป็นที่จะต้องระดมแรงงานจากญาติมิตรและเพื่อนบ้านก็ยังเป็นสิ่งที่มีความสำคัญ โดยเฉพาะในช่วงฤดูกาลที่ต้องเร่งรีบให้ทันกับสภาพการเปลี่ยนแปลงของธรรมชาติ เช่นช่วงเวลาดำนาช่วงการเก็บเกี่ยวผลผลิต การขนข้าวเข้ายุ้งฉาง เป็นต้น ระบบการระดมแรงงานจากญาติมิตรและเพื่อนบ้านเพื่อแลกเปลี่ยนแรงงานซึ่งกันและกันนี้เรียกว่า "ระบบซอส์" มีลักษณะเช่นเดียวกับการลงแขกเกี่ยวข้าวที่รู้จักกันดีในสังคมชานาตามภาคอื่น ๆ ทั่วไป คือจะมีการผลิตเปลี่ยนหมุนเวียนกันเป็นเจ้าของภาพตามความจำเป็นของแต่ละครัวเรือน โดยแต่ละครัวเรือนจะจัดส่งแรงงานสมาชิกของตนออกไปช่วยเจ้าภาพ และเจ้าภาพก็ต้องส่งแรงงานตามจำนวนที่ตนได้รับมาตอบแทนเมื่อถึงกำหนดที่อีกฝ่ายหนึ่งเป็นเจ้าภาพบ้าง

ข้อสังเกต สำหรับระบบการเอาแรงงานชุมชนบัณฑิตานี้ก็คือกลุ่มของญาติมิตรที่เข้ามาร่วมระบบการแลกเปลี่ยนแรงงานจะมีขนาดเล็ก ๆ ประกอบด้วยครัวเรือน 4-5 ครัวเรือน เป็นอย่างมาก กระจัดกระจายออกไปเป็นกลุ่ม ๆ ขนาดสมาชิกไม่เกิน 10 คน นอกจากนี้เจ้าภาพที่เป็นเจ้าของสถานที่ไม่ต้องจัดเตรียมอาหารการกินอะไรมากนัก อาจจะมีเพียงขนม และน้ำเป็นหลัก เพราะสมาชิกในแต่ละครัวเรือนจะจัดเตรียมสัมภาระของตนไปเอง หรือหากที่นาอยู่ใกล้บ้านก็จะพักกลับมากินอาหารที่บ้านของแต่ละคน กลุ่มเหล่านี้จึงมีความสะดวกคล่องตัว ไม่มีปัญหาในด้านการจัดการใด ๆ ระบบนี้จึงสามารถทำหน้าที่ตอบสนองความต้องการของชาวบ้านในชุมชนอยู่ได้

อิทธิพลจากสังคมในระบบเงินตราที่นับวันแต่จะขยายตัวเพิ่มมากขึ้น ได้เข้ามามีผลกระทบต่อระบบการแลกเปลี่ยนแรงงานในชุมชนบัณฑิตานี้ กล่าวคือเริ่มจะมีการใช้ระบบจ้างแรงงานในทุ่งนามากขึ้น แต่มีระบบนี้ได้รับความนิยมน้อยกว่าการทำอะห้โดยส่วนใหญ่ผู้ที่มาทำหน้าที่เป็นแรงงานรับจ้างก็ได้แก่ผู้ที่ไม่มิตินทากิน เป็นของตนเอง หรือมิตินน้อย คนเหล่านี้อยู่รอดด้วยการการขอท้าวะห้กับคนอื่น และหารายได้เสริมจากการเป็นแรงงานรับจ้างตามฤดูกาลเช่นรับจ้างดำนา เก็บข้าว เป็นต้น อัตราค่าจ้างขึ้นอยู่กับ การตกลงร่วมกันระหว่างผู้จ้างกับผู้ถูกจ้างและที่สำคัญ คืออัตราค่าจ้างจะขึ้นอยู่กับว่าผู้จ้าง

และผู้รับจ้างมีความสัมพันธ์ทางสังคมหรือคุ้นเคยกันมากน้อยแค่ไหน เช่นนาย ก.รับจ้างเก็บข้าวให้ นาย ข.คิดค่าจ้างวันละ 100 บาท แต่เมื่อไปรับจ้างให้กับ นาย ค.คิดค่าจ้างวันละ 120 บาท ทั้งนี้เพราะนาย ข.เคยแบ่งที่นาให้นาย ก. ทานานในพื้นที่ของตน นำไปสู่ความสัมพันธ์เชิงพึ่งพาซึ่งกันและกัน การคิดค่าจ้างแรงงานจึงคิดกันนอกราคามิตรภาพด้วย

4. ทุนที่ใช้ในการทำงาน

คำว่า "ทุน"ที่ใช้ในการทำงานตามความรู้สึกของชาวบ้านมีความหมายที่แตกต่างออกไปจากทางวิชาการ ในทางวิชาการเราต้องกล่าวว่าชาวบ้านใช้ทุนในการทำงานการผลิตข้าวของตนเสมอ นับตั้งแต่การไถพื้นที่ข้าว การไถแรงงานคน แรงงานสัตว์ สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้อาจไม่ต้องซื้อหาจากท้องตลาดในขณะที่บางอย่างต้องซื้อมาจากตลาดโดยตรง เช่นปุ๋ย ยาปราบศัตรูพืช เป็นต้น สภาพความอุดมสมบูรณ์ของธรรมชาติที่ลดลงทำให้พื้นที่ที่เคยได้มีใบด้วยอินทรีย์สารที่เป็นประโยชน์ต่อต้นพืชเริ่มลดหายไป จึงความจำเป็นที่จะต้องซื้อปุ๋ยวิทยาศาสตร์จากท้องตลาดมาใช้ให้ต้นข้าวมากขึ้น วัว ควายที่เคยเป็นแรงงานสำหรับการไถนา เปลี่ยนแปลงไปเป็นการเช่ารถไถเดินตามหรือความย เหล็กแทนโรคและแมลงศัตรูพืชมีจำนวนและความรุนแรงเพิ่มมากขึ้น ทำให้ความจำเป็นที่จะต้องซื้อหายยาปราบศัตรูพืชนิตต่าง ๆ มาใช้มากขึ้น สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ก็คือเงินทุนในการดำเนินการสำหรับการผลิตข้าวที่ชาวบ้านในชุมชนปัตตานีจำเป็นต้องใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น

เมื่อพิจารณาตัวเลขการลงทุนที่คิดประมาณโดยทางราชการซึ่งคิดรวมเอาค่าเช่าที่นาไว้ด้วย จะพบว่าชาวบ้านจะต้องลงทุนสำหรับฤดูกาลผลิตปี 2536-2537 เป็นเงินถึง 1100 บาทต่อไร่ มีรายละเอียดดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 5

แสดงอัตราการลงทุนขั้นต่ำของกรรทธานานในเขตชุมชนบัตตานี ฤตุกาลผลิตปี 2536-2537

กิจกรรม	เงินทุนขั้นต่ำที่ต้องงใช้(บาท)/ไร่
1. ค่าเช่า/หรือใช้พื้นที่นา	200(หากต้องเช่า)
2. ค่าเมล็ดพันธุ์	120
3. ค่าเตรียมพื้นที่(ค่าจ้างไถ)	300
4. ค่าจ้างดำ	100
5. ค่าปุ๋ย	120
6. ค่ายาปราบศัตรูพืช	100
7. ค่าจ้างเก็บเกี่ยว	100
8. ค่าวัสดุอุปกรณ์	60
รวม	1,100(-200)บาท

หมายเหตุ ข้อมูลจากสำนักงานเกษตรอำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดบัตตานี - 2536-2537

จากตัวเลขอัตราเฉลี่ยผลผลิตข้าวในชุมชนบัตตานี เฉลี่ยไร่ละ 28 ถึง (น้ำหนักถังละ 10 กิโลกรัม) เมื่อนำมาบวกลบดูแล้วจะพบว่าพื้นที่นา 1 ไร่ ราคาเฉลี่ย/ที่ชาวบ้านสามารถขายข้าวได้ราคาขายประมาณกิโลกรัมละ 4 บาท นั้นหมายความว่าชาวบ้านจะขายข้าวเปลือกได้เป็นเงิน 1,120 บาท ขณะที่ต้นทุนการผลิตเมื่อคิดรวมค่าเช่าพื้นที่ประมาณ 1,100 บาท บวกลบกันแล้วชาวบ้านจะมีกำไรจากการทำนาเพียง 20 บาท เท่านั้น (จากการสำรวจชุมชน มีนาคม 2537)

หรือหากจะคิดในระบบแบบชาวบ้านโดยไม่คิดค่าเช่าพื้นที่ไม่คิดค่าเมล็ดพันธุ์ และค่าปุ๋ย เท่ากับว่าต้นทุนการผลิตต่อไร่จะเท่ากับ 680 บาทต่อไร่ หากได้ผลผลิต 28 ถึงแบ่งผลผลิตเป็นค่าเช่าเสีย 14 ถึง คงเหลือข้าว 14 ถึง ๆ ละ 10 กิโลกรัม ราคาขายประมาณ กิโลกรัมละ 4 บาท เท่ากับขายข้าวได้เงินประมาณ 560 บาท บวกลบแล้วขาดทุนไป 120 บาท อย่างไรก็ตามตัวเลขต่าง ๆ เหล่านี้ยากแก่การคิดคำนวณกำไรขาดทุนในเชิงเศรษฐศาสตร์ เนื่องจากตัวเลขต้นทุนหลาย ๆ อย่างเช่น ค่าเช่าที่นา หรือค่าจ้างแรงงานสำหรับดำนานา หรือเก็บเกี่ยว ถูกกำหนดขึ้นจากความคิดของชาวบ้านแต่ละคนบางคนตัดสินใจเลือกระบบการว่าจ้าง แต่ส่วนใหญ่เลือกใช้ระบบการเอาแรงซึ่งกันและกันมากกว่า ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยแวดล้อมที่มาประกอบการตัดสินใจเลือกในขณะนั้น เช่น เป็นเวลาที่ข้าวสุกใกล้ ๆ กัน และอาจจะมีการตกลงมาทำห้ำข้าวเสียหายได้หากเก็บเกี่ยวไม่ทัน เป็นต้น

อย่างไรก็ตามเราต้องเข้าใจว่าเรื่อง"กำไร-ขาดทุน"ที่เกิดจากการผลิตข้าวนี้ไม่ใช่สิ่งสำคัญในสายตาชาวบ้านเลย พวกเขาถือว่าการทำนาคือการสร้างหลักประกันให้กับชีวิต ทำให้เกิดความรู้สึกว่ามั่นคง และเป็นหลักประกันว่าพวกเขาจะมีอาหารกินแล้วชาวบ้านถือว่านี้คือ "กำไรทางใจ" ขอให้เก็บเกี่ยวผลผลิตได้บ้างก็ถือว่าได้กำไรแล้ว จะได้มากหรือน้อยก็เป็นอีกเรื่องหนึ่ง ส่วนราคาข้าวจะถูกหรือแพงอย่างไร หรือเมื่อคิดตามหลักเศรษฐศาสตร์แล้วต้นทุนที่ลงไปกับราคาข้าวที่ขายได้จะไม่สมดุลย์กันเลยก็ตาม หรืออาจจะขาดทุนทางตัวเลขแต่เงินทุนเหล่านั้นก็เป็นสิ่งที่ชาวบ้านคิดว่าพวกเขาจะต้องไปซื้ออยู่แล้ว ถ้าไม่นำมาลงทุนในการทำนาก็ต้องไปซื้อหรือต้องหมดไปกับสิ่งอื่น ๆ อยู่ดี ดังเช่นถ้อยคำของผู้อาวุโสผู้หนึ่งของชุมชนได้กล่าวเป็นเชิงสรุปไว้อย่างน่าฟังว่า ...

"...เงินสองสามร้อยนำมาซื้อข้าวกินคนเดียวเดี๋ยวก็หมด แต่เอามาทานา ได้ข้าวกินทั้งครอบครัว กินเป็นปีก็ไม่หมด นี่ละคือกาไร...."

(เป้าจุง, อายุ 76 ปี, เมษายน 2537)

5. การกระจายผลผลิต

ระบบการกระจายผลผลิตของชาวบ้านในชุมชนจะมีระบบของตนเองคือเมื่อเก็บเกี่ยวข้าวจากนาเข้ายุ้งแล้ว พวกเขาสามารถคาดการณ์หรือคำนวณปริมาณข้าวเก่าที่เหลือเก็บจากการบริโภคจากปีการผลิตก่อน แล้วจะนำส่วนที่เหลือนี้ออกจำหน่ายเพื่อแลกเป็นเงินตราสำหรับซื้อสิ่งของ เครื่องอุปโภคบริโภคอย่างอื่น ๆ ต่อไป ชาวบ้านจะไม่นิยมขายข้าวใหม่ เว้นแต่มีความจำเป็นทางเศรษฐกิจจริง ๆ เท่านั้น การขายข้าวชาวบ้านนิยมขายที่เป็นข้าวเปลือกโดยขายให้กับพ่อค้าแม่ค้าที่มีรถยนต์เข้ามาซื้อขายถึงบ้านโดยใช้ระบบตวงข้าวสารเป็นถัง น้ำหนักถังละ 10 กิโลกรัม ราคาขายกิโลกรัมละ 4 บาท แต่มีชาวบ้านบางส่วนนำข้าวเปลือกของตนไปสีที่โรงสีภายในหมู่บ้านก่อนจะนำข้าวสารเหล่านั้นไปขายที่ตลาดนัดบริเวณใกล้เคียง เช่น วันจันทร์ขายที่ตลาดนัดบ่อทอง เขตอำเภอหนองจิก วันพุธขายที่ตลาดนัดนาประดู่ วันเสาร์ขายที่ตลาดนัดโคกโพธิ์ อย่างไรก็ตามรายได้จากการขายข้าว เป็นเพียงรายได้ส่วนน้อยของชาวบ้านเท่านั้น จุดมุ่งหมายหลักของการทำนายังคงเป็นไปเพื่อการบริโภคภายในครัวเรือนเป็นสำคัญ

การทำสวนยางพารา

ยางพาราเป็นพืชเศรษฐกิจตัวใหม่ที่เข้ามามีบทบาทสำคัญต่อชีวิตของชาวบ้านในชุมชนอย่างมาก ในฐานะที่เป็นแหล่งที่มาของรายได้หลักของครอบครัว พืชเศรษฐกิจตัวนี้เพิ่งจะเข้ามามีบทบาทในวิถีชีวิตของชาวมุขมนตรีมาเมื่อประมาณ 70 ปีที่ผ่านมา ก่อนหน้านั้นชาวบ้านในบริเวณพื้นที่อำเภอโคกโพธิ์ยังไม่มีใครรู้จักพืชชนิดนี้ แต่สืบเนื่องจากกระแสความตื่นตัวในการปลูกยางพาราในพื้นที่โดยรอบเริ่มมีมากขึ้นนับต่อเนื่องมาจากเริ่มมีการนำเอาพันธุ์ยางพาราเข้ามาจากต่างประเทศเมื่อปี พ.ศ. 2442 และบรรดาผู้ปกครองในยุคนั้นได้พยายามรณรงค์และเผยแพร่พันธุ์ยางพาราเพื่อให้มีการปลูกยางเพิ่มมากขึ้นโดยเริ่มจากกลุ่มข้าราชการและบรรดาพ่อค้าชาวจีน สำหรับในเขตพื้นที่อำเภอโคกโพธิ์เริ่มมีการทำสวนยางขึ้นครั้งแรกโดยเจ้าคุณเทพ จิภิภพ (ชาวบ้านทั่วไปรู้จักกันในนามของ "โต๊ะขุน") อดีตกรรมการอำเภอหนองจิก โดยสวนยางแห่งแรกตั้งอยู่ที่ตำบลนาเกตุ "โต๊ะขุน" ได้พันธุ์ยางพารามาจากที่ใดไม่มีใครทราบแน่ชัด แต่ท่านได้ลงมือปลูกและขยายพันธุ์ยางจนกระทั่งกลายเป็นสวนขนาดใหญ่ มีขนาดพื้นที่รวมกันประมาณ 100 ไร่เศษ ซึ่งนับเป็นเรื่องแปลกใหม่สำหรับชาวบ้านที่มีการลงทุนทำการเกษตรขนาดใหญ่เช่นนี้ มีเรื่องเล่าต่อกันมาว่าสมัยก่อนใครๆ ก็อยากมาเห็น อยากปลูกต้นยางกันทั้งนั้น เมื่อไปพบเมล็ดยางที่ไหนก็จะเก็บมาปลูกที่บ้านของตน ชาวบ้านเรียกต้นยางพาราว่า "กืตอ" จากนั้นไม่นานนักยางพาราได้ขยายพันธุ์ออกไปตามพื้นที่ต่าง ๆ โดยรอบ คนกลุ่มแรก ๆ ที่หันมาลงทุนปลูกยางก็คือกลุ่มข้าราชการและบรรดาพ่อค้าชาวจีน เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีความพร้อมในเรื่องทุนและมองเห็นถึงอนาคตอันสดใสของยางพารา ส่วนชาวบ้านทั่วไปเริ่มปลูกยางแบบค่อยเป็นค่อยไป โดยปลูกแทรกอยู่กับไม้ผลอย่างอื่นตามพื้นที่ว่างทั่วไป นอกจากนี้ชาวบ้านบางกลุ่มยังมีความเชื่อว่าการปลูกยางจะทำให้ "แม่ทัพ" ในต้นข้าวเสียหายแล้วหนีจากไป ทำให้การทนามาไม่ได้ผล ชาวบ้านบางส่วนจึงต่อต้านการปลูกยางในระยะแรก ๆ แต่ต่อมาก็ไม่อาจต้านกระแสความนิยมในการปลูกยางได้ หลังจากที่ยุทธศาสตร์ของยางพาราในฐานะพืชเศรษฐกิจก็ปรากฏชัดเจนขึ้น การปลูกยางพาราจึงกลายเป็นที่ยอมรับของชาวบ้านทั่วไป และจากการที่มีการปลูกยางพาราเพื่อการค้าได้ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงค่านิยมของ

ชุมชนที่สำคัญของชุมชน จากเดิมที่ถือว่าคนที่เป็นเจ้าของที่นาคือคนร่ำรวยกลายเป็นหันมา ยกย่องเจ้าของสวนยางพาราแทน เพราะสามารถสร้างฐานะจากการขายยางพาราได้ รายได้ดีกว่าการทำงานอย่างเห็นได้ชัดเจน คนที่มีส่วนอย่างมาก ๆ จึงกลายเป็นผู้อุปถัมภ์ราย ใหม่เพิ่มขึ้นมาจากผู้มีพื้นที่นามาก ๆ

ในเขตชุมชนปัตตานี เริ่มมีการปลูกยางพาราครั้งแรกแบบทำเป็นสวนเพื่อ การค้าโดยเริ่มจากพ่อค้าชาวจีนฮกเกี้ยน 2 คน คนแรกคือเจ้าแก้วจูง ซึ่งมีกิจการค้าอยู่ที่ ตลาดนาประดู่ เป็นผู้เริ่มเข้ามาติดต่อซื้อที่ดินจากชาวบ้านโดยผ่านนายหน้าซึ่งเป็นคนภายใน ชุมชนโดยรวบรวมซื้อจากที่ดินแปลงเล็ก ๆ เพื่อปลูกยางจนกลายเป็นที่ดินแปลงใหญ่ คิดพื้นที่ รวมทั้งสิ้นประมาณ 300 ไร่ เขาจึงกลายเป็นเจ้าของพื้นที่รายใหญ่ที่สุดในชุมชน คนที่สองคือ เจ้าแก้วฮก ซึ่งมีกิจการค้าขายอยู่ที่ตลาดโคกโพธิ์ มีพื้นที่ปลูกยางประมาณ 100 ไร่ พร้อมกับ มีการลงทุนทำสวนยางขนาดใหญ่ขึ้นชาวบ้านในชุมชนก็เริ่มหักล้างถางพงเพื่อปลูกยาง พารากันอย่างแพร่หลาย

1. กระบวนการทำสวนยางพารา

แม้ว่าการปลูกยางพาราในฐานะที่เป็นพืชเศรษฐกิจสำหรับชุมชนปัตตานีจะเป็น กิจกรรมที่เพิ่งเกิดขึ้นเมื่อประมาณ 70 ปีมานี้เอง แต่ชาวบ้านในชุมชนปัตตานีก็สามารถปรับตัว และสามารถเรียนรู้กระบวนการผลิตได้อย่างไม่ยากนัก การปลูกยางพาราในระยะแรก ชาวบ้านจำเป็นต้องอาศัยการร่วมแรงร่วมใจด้านแรงงานจากบรรดาญาติมิตรและเพื่อนบ้าน ค่อนข้างมาก เพราะต้องใช้แรงงานสำหรับหักล้างถางพงเพื่อการเตรียมพื้นที่ปลูกยางใน เขตป่าเขาที่แต่ละคนจับจองเอาไว้ ชาวบ้านจะปลูกยางด้วยการหยอดเมล็ดลงในหลุม หลุมและประมาณ 5-10 เมล็ด เมื่อดันกล้างอกขึ้นมาแล้วจึงค่อยคัดเลือกเหลือเอาไว้ เฉพาะต้นที่แข็งแรงที่สุด ดังนั้นการปลูกยางแบบชาวบ้านจึงเป็นการทำตามความสะดวก ของตนเป็นหลัก ไม่มีการวางแผนหรือกำหนดระยะปลูกเหมือนสวนยางสมัยใหม่

สภาพของสวนยางในสมัยนั้นมีลักษณะ เป็นป่าอย่างมากกว่าสวนยาง ต่อมาการปลูกยางพารา ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยราชการที่เกี่ยวข้องมากขึ้น มีการถ่ายทอดเทคนิคใหม่ ๆ ในการปลูกและการผลิตยางแผ่นให้มีคุณภาพสูงขึ้นโดยเฉพาะมีการนำยางพารามากจากต่างประเทศ เช่นพันธุ์ จี.ที.1, พี.อาร์.255, พี.อาร์.261 และอาร์.อาร์.ไอ.เอ็ม.600 เป็นต้น โดยวิธีการติดตาม หรือเปลี่ยนยอดต่าง ๆ เพื่อให้ยางพันธุ์พื้นเมืองมีคุณภาพสูงขึ้น

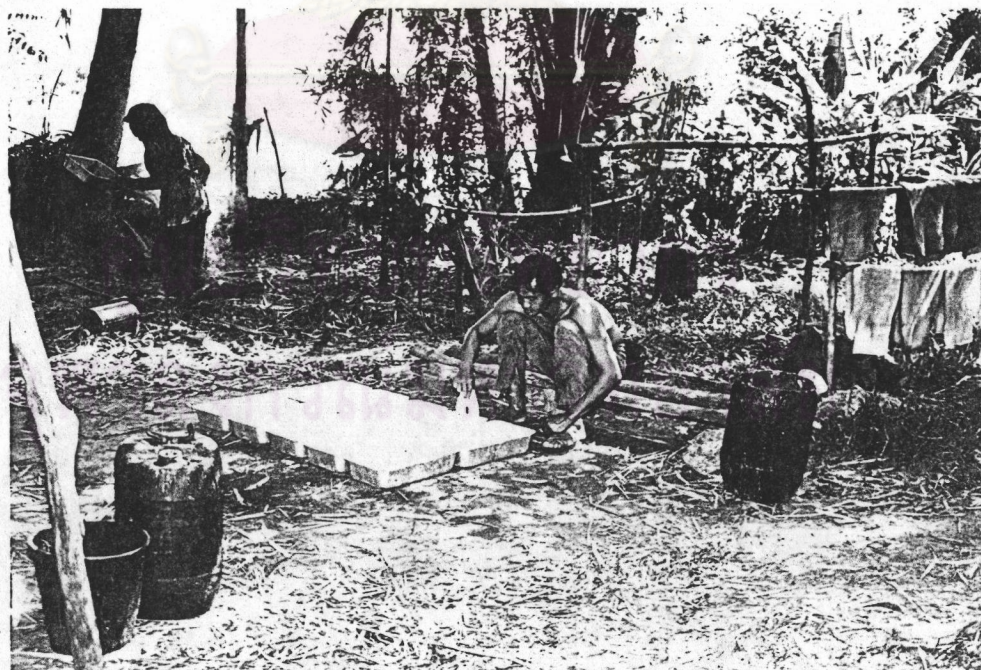
ปัจจุบันการปลูกยางพาราจะต้องใช้ระยะเวลาประมาณ 7 ปีขึ้นไปยางถึงจะเริ่มให้น้ำยางในระหว่างที่ต้นยางกำลังเติบโตนั้นเจ้าของสวนยางจะคอยดูแลและเอาใจใส่ในเรื่องการบำรุงรักษาต่าง ๆ เช่นน้ำปุ๋ย กำจัดวัชพืช และโรคแมลงศัตรูพืชต่าง ๆ ในการปลูกยางสมัยใหม่จะมีการปลูกพืชคลุมดินระหว่างร่องปลูกยางด้วย และเจ้าของสวนยังสามารถใช้พื้นที่ในระหว่างร่องยางให้เป็นประโยชน์โดยการปลูกพืชไร่อายุสั้นต่าง ๆ เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ไปในตัว เมื่อเข้าสู่ปีที่เจ็ดต้นยางที่สมบูรณ์จะสามารถให้น้ำยางได้ ชาวสวนก็จะจัดเตรียมอุปกรณ์สำหรับการกรีดยาง เช่นติดถ้วยรองน้ำยาง และที่สำคัญคือจะต้องมีการกรีดยางก่อน เพื่อกำหนดเส้นทางการไหลของน้ำยางนั่นเอง โดยเฉลี่ยแล้วในรอบปีหนึ่ง ๆ ชาวบ้านในภาคใต้จะสามารถกรีดยางเฉลี่ยตลอดทั้งปีได้ประมาณ 5-6 เดือนเท่านั้น ทั้งนี้เนื่องจากในปีหนึ่ง ๆ ต้นยางจะมีช่วงระยะเวลาการผลัดใบประมาณ 3 เดือน ช่วงนี้ต้นยางจะไม่ให้น้ำยาง และช่วงเวลาที่เหลือเกิดจากฝนที่ตกลงมาในเวลากลางคืนทำให้น้ำยางที่จะออกมาขาดความเข้มข้น แต่ก็เชื่อว่าในช่วงระยะเวลานี้ ชาวสวนยางจะว่างเว้นจากกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับต้นยางไม่ เพราะจะเป็นช่วงเวลาที่ต้องทำการใส่ปุ๋ย หรือดูแลกำจัดวัชพืชต่าง ๆ ไปด้วย นั่นเอง

โดยธรรมชาติของต้นยางจะให้ปริมาณน้ำยางได้ดีที่สุดในขณะที่อุณหภูมิต่ำ ดังนั้น ชาวสวนยางจะต้องตื่นนอนตั้งแต่ตอนดึกหรือตอนเช้ามืดเพื่อออกไปกรีดยาง และเนื่องจากสวนยางของชาวบ้านในชุมชนส่วนใหญ่อยู่ห่างไกลออกไปจากบริเวณชุมชนที่พักอาศัย ชาวบ้านจึงนิยมเดินทางไปด้วยรถมอเตอร์ไซด์ โดยนำอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่จำเป็นไปด้วย แต่อุปกรณ์ส่วนใหญ่เช่นถังใส่น้ำยาง จักรีดแผ่นยาง มักจะเก็บรักษาไว้ที่บริเวณสวนยางแล้ว ชาวสวนจะเดินกรีดยางไปที่ละต้น ๆ หลังจากนั้นก็จะวนมาเก็บรวบรวมน้ำยางใส่ถัง โดยเฉลี่ยแล้วคน ๆ หนึ่งจะสามารถกรีดยางได้ประมาณ 360 ต้น หรือประมาณ 6 ไร่



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาพที่ 9 ภาพแสดงลักษณะสวนยางพาราและการทำยางแผ่นของชุมชนบัณฑิตานี



ดังนั้นหากเป็นสวนยางขนาดใหญ่จึงต้องอาศัยแรงงานเพิ่มมากขึ้น น้ำยางจะหยุดไหลจากต้น เวลาสาย ๆ เมื่อชาวสวนรวบรวมน้ำยางได้แล้วก็จะนำมากรองเศษขยะและสิ่งสกปรกที่ปนเปื้อนเข้ามาออกด้วยตะแกรง ตวงน้ำยางใส่ในตะกุงแล้วผสมน้ำกรด (กรดฟอร์มิค) ผสมลงไปเพื่อให้ น้ำยางจับตัวเป็นก้อนแข็ง (สัดส่วนที่ผสมคือน้ำกรด 1 ลิตรต่อน้ำยาง 150 ลิตร) หลังจากนั้นจึงนำยางที่แข็งเป็นก้อนแล้วนั้นไปเข้าเครื่องรีดยางออกมาเป็นแผ่น ๆ โดยทั่วปายางที่ผสมน้ำกรดแล้ว 1 ตะกุง จะสามารถทำยางแผ่นได้ประมาณ 1 แผ่นหรือคิดเป็นน้ำหนักประมาณ 1 กิโลกรัม ดังนั้นเมื่อลองคิดอัตราส่วนดูคร่าว ๆ จะพบว่าสวนยางพันธุ์ดี 1 ไร่จะสามารถปลูกต้นยางได้ประมาณ 60 - 70 ต้น จะสามารถให้น้ำยางเพื่อทำเป็นยางแผ่นได้ประมาณ 3 - 4 แผ่น (หากคิดเฉลี่ยที่ราคายางกิโลกรัมละ 20 บาท(ปี 2537) ชาวสวนยางก็จะมีรายได้จากการขายยางไร่ละ 60-80 บาท)

2. การใช้ที่ดิน

พัฒนาการของการใช้ที่ดินเพื่อการปลูกยางพาราในชุมชนปัตตานีเริ่มมีขึ้นในระหว่างก่อนการประกาศพระราชบัญญัติป่าสงวนแห่งชาติ ปี พ.ศ. 2484 และช่วงหลังจากที่รัฐบาลประกาศกฎหมายฉบับนี้ออกใช้แล้ว ก่อนหน้านั้นชาวบ้านในชุมชนจะเข้าไปถากถางจับจองที่ดินทำกินในเขตป่าต่างๆ ขณะนั้นพื้นที่ป่ายังมีมากกว่าความต้องการของชาวบ้าน ทำให้ความรู้สึกหวงแหนพื้นที่ทำกินมีไม่มากนัก ในช่วงเวลานี้เริ่มเกิดระบบนายหน้าขึ้นภายในชุมชนโดยการติดต่อจากบรรดาพ่อค้าชาวจีนที่ริเริ่มปลูกยางพาราเพื่อการค้าขึ้นภายในชุมชนเป็นกลุ่มแรก ภายหลังจากนั้นไม่นานนักรัฐบาลได้ประกาศกฎหมายให้พื้นที่ป่าบริเวณด้านใต้ของชุมชนเป็นส่วนหนึ่งในเขตพื้นที่ป่าสงวนแห่งชาติ นับแต่นั้นเป็นต้นมาการเข้าถากถางป่าเพื่อเปิดเป็นที่ทำกินกลายเป็นเรื่องยากลำบากและกลายเป็นสิ่งผิดกฎหมาย ที่ดินกลายเป็นทรัพยากรที่มีค่าและหากยากขึ้นทุกขณะ อย่างไรก็ตามจากการที่กำลังเจ้าหน้าที่ผู้ทำหน้าที่รักษากฎหมายมีจำนวนน้อยและขาดการดูแลอย่างทั่วถึงจึงเท่ากับเป็นการเปิดช่องทางให้ชาวบ้านเข้าไปบุกรุกพื้นที่ป่าเพื่อปลูกยางพาราที่กำลังได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้นทุกขณะ ในช่วงเวลานี้ปริมาณยางเริ่มออกสู่ตลาดเพิ่มมากขึ้นจนทำให้คุณภาพยางไม่ดีและที่สำคัญคือทำ

ให้ราคาขายในตลาดไม่สูงเท่าที่ควร รัฐบาลพยายามแก้ไขปัญหาโดยวิธีการออกกฎหมายควบคุมการปลูกยางเพื่อหวังจะควบคุมปริมาณและพื้นที่การปลูกยางให้สามารถอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของทางราชการได้มากขึ้น แต่กลับปรากฏผลในทางตรงกันข้าม กล่าวคือรัฐยิ่งควบคุมชาวบ้านก็ยิ่งลักลอบเข้าไปบุกรุกพื้นที่ป่าเพื่อลักลอบปลูกยางในที่ซึ่งห่างไกลจากสายตาของเจ้าหน้าที่มากขึ้นเท่านั้น

พื้นที่สำหรับปลูกยางพาราส่วนใหญ่อยู่ทางทิศใต้ของชุมชน ซึ่งมีลักษณะภูมิประเทศเป็นที่ราบเชิงเขา ดินเป็นดินภูเขา มีลักษณะแข็งไม่เหมาะสมสำหรับการปลูกพืชชนิดอื่น ๆ การปลูกยางพาราจึงเป็นการใช้ประโยชน์จากพื้นที่สูงสุด แต่ข้อมูลจากการศึกษาชุมชนปรากฏว่าพื้นที่สวนยางจะจัดกระจายออกไปเป็นแปลงเล็กแปลงน้อย เจลี่ยแล้วชาวบ้านในชุมชนมีขนาดการถือครอง ในสัดส่วนประมาณ 1-15 ไร่ ดังรายละเอียดในตารางแสดงการถือครองที่ดินสำหรับการทำสวนยางพารา ดังนี้

ศูนย์วิทยพัชการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 6

ตารางแสดงขนาดการถือครองพื้นที่ทำสวนยาง

จำนวนพื้นที่(ไร่)	จำนวนครัวเรือนที่ถือครอง	สัดส่วนร้อยละ
0	10	20.8
1 - 5	18	37.5
6 - 10	6	12.5
11 - 15	8	16.7
16 - 50	4	8.3
> 50	2	4.2
รวม	48	100

ที่มา ; จากการเก็บข้อมูลภาคสนาม มีนาคม 2537

ศูนย์วิจัยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

จากสัดส่วนการถือครองที่ดินของผู้ที่มีอาชีพทางด้านการทำสวนยางพารา ในชุมชนปัตตานี พบว่ามีขนาดพื้นที่ประมาณ 1 - 5 ไร่มากที่สุด คือมีถึง 18 ครัวเรือนหรือ ร้อยละ 37.5 รองลงมาจะถือครองที่ดินที่สัดส่วนประมาณ 11 - 15 ไร่ หรือร้อยละ 8 สำหรับการถือครองพื้นที่สวนยางพาราขนาดใหญ่เกินกว่า 50 ไร่มีเพียง 2 รายเท่านั้น หรือ คิดเป็นร้อยละ 4.2 ซึ่งที่ดินทั้งสองแปลงนี้เป็นของพ่อค้าชาวจีนจากภายนอกชุมชน ซึ่งปัจจุบัน ที่ดินทั้งสองแปลงนี้ตกทอดมาถึงคนรุ่นลูก ซึ่งได้แก่ เจ้าแก้วอุดม จากตลาดสุขาภิบาล นาประดู่ ถือครองพื้นที่จำนวน 300 ไร่ และอีกแปลงหนึ่งเป็นของ เจ้าแก้วยาน จากตลาดสุขาภิบาลโคกโพธิ์ ถือครองพื้นที่จำนวน 100 ไร่ นอกจากนี้ยังมีครัวเรือนที่ประกอบอาชีพทำสวนยาง แต่ไม่มีพื้นที่สวนยางเป็นของตนเองเลยเป็นจำนวนถึง 10 ครัวเรือน บรรดาผู้ไม่มีสวนยางเป็นของตนเองเหล่านี้อาศัยการเป็นแรงงานรับจ้าง (ลูกกฐี) ในสวนยางของบรรดาญาติ ๆ ที่มีสวนยางแต่ไม่ได้กรีดยางเอง หรือบางส่วนไปก็ออกไปรับจ้างเป็นแรงงานกรีดยางนอกเขตชุมชน

3. การใช้แรงงาน

แรงงานที่นำมาใช้ในการผลิตยางสวนใหญ่เป็นแรงงานที่ได้จากสมาชิกในครอบครัวเป็นอันดับแรก เช่นเดียวกับการผลิตข้าว โดยปกติสมาชิกของครัวเรือนจะเข้ามามีบทบาทในการผลิตยางในขั้นตอนต่าง ๆ ตั้งแต่เริ่มเข้าสู่วัยรุ่น จากการศึกษาโดย ศูนย์วิจัยการยาง หาดใหญ่ พบว่าโดยปกติแล้วคน 1 คน สามารถกรีดยางได้ประมาณ 6 ไร่/วัน หรือประมาณ 360 ต้น เฉลี่ยแล้วชาวสวนที่มีความชำนาญระดับกลางจะใช้เวลาในการผลิตยางประมาณ 1 ชม./ต้นยาง 100-150 ต้น ดังนั้นหากเจ้าของสวนยางรายใดมีแรงงานไม่เพียงพอสำหรับการผลิตยาง ก็จะว่าจ้างแรงงานมาเป็นผู้ผลิตแทน เรียกกันว่า "อาเนาะกอลี" (ลูกกฐี) ลูกจ้างกรีดยางเหล่านี้มักจะมีความสัมพันธ์ทางเครือญาติกับเจ้าของสวนยาง หรือหากไม่ใช่ญาติก็จะต้องเป็นบุคคลที่เจ้าของสวนให้ความเชื่อถือและไว้วางใจ ดังนั้นความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้างและลูกจ้างจึงมีลักษณะเป็นการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน (Reciprocity) โดยเจ้าของสวนยางพาราจะเป็นผู้ลงทุนให้ในเรื่องวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต ส่วนลูกจ้างจะเป็นผู้ใช้แรงงานของตนเองในขั้นตอนการผลิตต่าง ๆ สัดส่วนใน

การแบ่งปันผลประโยชน์จะแบ่งออกเป็นสองส่วนเท่า ๆ กัน ระหว่างผู้เป็นเจ้าของสวนยาง และลูกจ้าง ยกเว้นกรณีสวนยางของเจ้าเก่าจากตลาดทั้งสองคนได้มอบหมายให้ "เป๊าะแอ" (ซึ่งเดิมพ่อของแกททำหน้าที่เป็นนายหน้าซื้อที่ดินให้กับเจ้าเก่าทั้งสอง) เป็นผู้ทำหน้าที่ดูแลผลประโยชน์ให้ หน้าที่ของเป๊าะแอก็คือการหาแรงงานมาทำสวนยางให้เจ้าเก่า แล้วคอยควบคุมดูแลและแบ่งปันผลประโยชน์ให้แก่เจ้าเก่า ความสัมพันธ์ระหว่างครอบครัวของเจ้าเก่า และครอบครัวของเป๊าะแอมิมีมานานทำให้เกิดความไว้วางใจกันอย่างมาก เป๊าะแอจะได้รับส่วนแบ่งจากผลผลิตถึง 1 ใน 3 (ผลผลิตแบ่งออกเป็น 3 ส่วนเท่าๆกัน เจ้าเก่าได้ 1 ส่วน เป๊าะแอได้ 1 ส่วน และลูกจ้างได้ 1 ส่วน)

วงจรการใช้แรงงานในสวนยางพาราเริ่มจากชาวบ้านจะตื่นนอนประมาณ 03.00 น. แล้วจะจัดเตรียมอุปกรณ์ต่าง ๆ สำหรับออกไปกรีดยาง การเดินทางไปสวนยางมักจะใช้รถมอเตอร์ไซค์เป็นพาหนะ โดยชาวบ้านจะปลูกสร้างขนา(เพิงพัก)ไว้สำหรับเป็นที่พัก และเก็บรวบรวมวัสดุอุปกรณ์เครื่องใช้ต่าง ๆ การกรีดยางพาราจะใช้เวลาไม่น้อยแตกต่างกันตามลักษณะพื้นที่ แต่ชาวบ้านจะกะเวลาให้สามารถกรีดยางได้ทันเวลาว่างพอดี เพื่อว่าต้นยางพาราจะสามารถให้ผลผลิตน้ำยางได้มากที่สุดในช่วงเวลานี้ หลังจากหยุดพักช่วงระยะเวลาหนึ่งกะพอให้น้ำยางไหลออกจากต้นหมดแล้ว ชาวบ้านก็จะออกเก็บรวบรวมน้ำยางเพื่อนำไปผสมกับน้ำกรด แล้วทิ้งไว้ให้แข็งในตระกรงน้ำยาง เมื่อยางจับตัวเป็นก้อนแข็งชาวบ้านก็จะนำมาเข้าเครื่องจักรสำหรับรีกยางออกเป็นแผ่น แล้วตากแดดทิ้งไว้ให้แห้ง โดยมากจะตากทิ้งไว้ไม่น้อยกว่า 3 วัน ถึงจะนำขึ้นบรรจุรถมอเตอร์ไซค์กลับบ้านเพื่อรอการจำหน่ายต่อไป

อย่างไรก็ตามการทำสวนยางพาราในชุมชนปัตตานียังมีระบบการแลกเปลี่ยนแรงงานระหว่างญาติมิตรด้วย แต่มักจะเลือกแลกเปลี่ยนแรงงานเฉพาะกิจกรรมในเรื่องเกี่ยวกับการดูแลกำจัดวัชพืช การใส่ปุ๋ย เป็นต้น โดยชาวบ้านจะนัดหมายกันแล้วออกสลับสับเปลี่ยนกันออกไปทำกิจกรรมเหล่านี้ในสวนของใคร ลงแรงไปเท่าไรก็จะได้รับการชดเชยคืนจากผู้เป็นเจ้าของภาพเท่านั้น เช่นเดียวกับการทำนา กิจกรรมต่าง ๆ เหล่านี้จะกระทำกันในช่วงที่ต้นยางพาราผลัดใบเป็นส่วนใหญ่

4. ทุนที่ใช้ในการผลิต

เงินทุนเป็นปัจจัยสำคัญรองลงมาจากที่ดิน แต่ก็เฉพาะผู้ที่มีที่ดินของตนเองเท่านั้นจึงจะถือเป็นผู้ลงทุนปลูกยางพาราอย่างจริงจังตั้งแต่ขั้นตอนต้น ๆ เพราะสำหรับผู้ที่มีอาชีพรับจ้างแรงงานในสวนยางจะมีการลงทุนบ้างก็เฉพาะในช่วงหลังเท่านั้น เดิมทีชาวสวนจะเป็นผู้ลงทุนลงแรงของตนเองในการปลูกยางพาราทั้งหมด แต่ภายหลังจากที่รัฐบาลมีนโยบายสนับสนุนให้ปลูกยาง เนื่องจากเห็นว่า เป็นพืชเศรษฐกิจสำคัญ รัฐจึงก้าวเข้ามาเป็นผู้ทำหน้าที่ส่งเสริมและสนับสนุนให้ชาวสวนยางหันมาปลูกยางพาราพันธุ์ดีแทนยางพันธุ์พื้นเมือง ระบบการส่งเสริมของรัฐ เป็นการให้เงินทุนส่งเคราะห์แก่ชาวบ้านผ่านทางกองทุนส่งเคราะห์การทำสวนยาง ซึ่งเป็นหน่วยงานสังกัดในกระทรวงเกษตรและสหกรณ์การเกษตร โดยมีหลักเกณฑ์การพิจารณาจากจำนวนพื้นที่สวนยางพันธุ์พื้นเมืองเดิมเป็นเบื้องต้น กล่าวคือมีจำนวนสวนยางพันธุ์พื้นเมืองเดิมอยู่เท่าใดก็จะสามารถขอรับเงินทุนส่งเคราะห์ได้เท่านั้น แต่ก็ยังมีรายละเอียดเพิ่มเติมบางอย่าง เช่นทางราชการจะส่งเจ้าหน้าที่ไปตรวจว่าเป็นสวนยางพันธุ์พื้นเมืองจริงหรือไม่ จำนวนต้นยางโดยเฉลี่ยเหมาะสมหรือไม่ หรือบางช่วงที่ผ่านมานโยบายของรัฐก็จะกำหนดให้ผู้ที่มาขอรับการส่งเคราะห์จะต้องผ่านการอบรมหลักสูตรระยะสั้นเกี่ยวกับการปลูกการดูแลและการผลิตสวนยางพันธุ์ใหม่ด้วย

ปัจจุบันกองทุนส่งเคราะห์ฯได้กำหนดอัตราค่าส่งเคราะห์เอาไว้ที่ราคา 6,800 บาทต่อไร่ โดยคิดรวม ค่าเตรียมพื้นที่ ค่าต้นพันธุ์ยาง ค่าปุ๋ย ค่ายาปราบศัตรูพืชค่าแรงงาน และรวมทั้งเงินค่าใช้จ่ายสำหรับเลี้ยงครอบครัวในช่วงระยะเวลาที่ต้นยางที่ปลูกใหม่ยังเล็กอยู่ไม่มีรายได้จากผลผลิต จากการสำรวจพบว่าเจ้าของสวนยางพาราที่มีที่ดินของตนเองทั้ง 38 ครัวเรือน เคยขอรับการส่งเคราะห์จากรัฐบาลทั้งสิ้น สัดส่วนของเงินทุนส่วนใหญ่นำมาใช้ในการผลิตยางใช้สำหรับเป็นค่าวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ เช่นค่าปุ๋ย ค่ายาปราบศัตรูพืช ค่าเครื่องมือกรีดยาง และผลิตยางแผ่น เป็นต้น ซึ่งวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ เหล่านี้เป็นสิ่งที่ชาวสวนยางต้องพึ่งพาจากตลาดทั้งสิ้น ทำให้ต้องผูกพันอยู่กับระบบตลาดอย่างเหนียวแน่น (รวมทั้งจะต้องขายผลผลิตของตนสู่ตลาดเท่านั้นด้วย) สำหรับค่าใช้จ่ายหรือเงินลงทุนอื่นๆ ได้แก่ค่าจ้างแรงงาน ค่าเตรียมพื้นที่ เป็นต้น จากตัวเลขของทางราชการได้คำนวณอัตราค่าใช้จ่ายที่ชาวบ้านต้องใช้เป็นทุนในการทำสวนยาง ดังนี้

ตารางที่ 7

แสดงอัตรากาลงทุนครั้งแรกที่ใช้ในการผลิตยางแผ่น
(เฉพาะที่คิดมูลค่าได้ชัดเจน ราคาต่อหน่วย/ไร่)

รายการ	ราคา(บาท)/ไร่
ต้นกล้ายางพันธุ์ดี	1050 (15*70)
ปุ๋ย	30
มีดกรีดยาง	40
น้ำกรดใส่ยาง	24
ถังใส่น้ำยาง	50
ตะกวงผสมยาง	50
ชุดแบตเตอรี่สำหรับกรีดยาง	280
ถ้วยรองน้ำยาง	2
เข็มขัดรัดถ้วยน้ำยาง	1
ยาปราบศัตรูพืช	120
ค่าแรงงาน	100
อื่น ๆ	
รวม	1,747

จาก : สำนักงานเกษตรอำเภอโคกโพธิ์ (พฤษภาคม 2537)

5. การกระจายผลผลิตยางพารา

ยางพาราเป็นพืชเศรษฐกิจที่มีความผูกพันอยู่กับระบบตลาดเป็นอย่างมาก กลไกการตลาดจึงเข้ามามีส่วนในการกำหนดความผันผวนหรือการขึ้นลงของราคายางอยู่ตลอดเวลา นอกจากนี้บรรดากลไกการตลาดของยางพารายังอยู่ในมือของพ่อค้าคนกลาง ตั้งแต่ระดับท้องถิ่นไปจนถึงระดับประเทศ มีขั้นตอนและกระบวนการติดต่อซื้อขายที่ซับซ้อนจนยากเกินกว่าล้าหลังชาวสวนยางธรรมดา ๆ จะเข้าไปมีบทบาทในการกำหนดทิศทางและความเป็นไปของราคายางพาราในท้องตลาดได้ ในระยะแรกที่ผู้วิจัยเข้าทำการศึกษาชุมชนปัตตานีจนถึงก่อนหน้าเดือนมกราคม 2537 ปรากฏว่าราคายางพาราในตลาดโดยรวมต่ำมาโดยตลอด แม้ว่าทางราชการจะพยายามกำหนดมาตรการต่างๆ ขึ้นมาเพื่อหวังจะเข้าแทรกแซงให้ราคายางสูงขึ้น เช่นการกำหนดราคาประกันยางแผ่น การลดภาษีส่งออกยาง เป็นต้น แต่มาตรการต่าง ๆ เหล่านี้ไม่ปรากฏผลเป็นที่น่าพอใจนัก ตัวอย่างเช่น ขณะที่รัฐบาลประกาศราคายางพาราไว้ที่ราคากิโลกรัมละ 20 บาท แต่ราคายางพาราที่พ่อค้ารับซื้อจริง ๆ กลับไม่ถึงเพราะพ่อค้าทั่วไปจะตีราคายางว่าเป็นยางชั้นที่ 3 ลงไป หากเป็นช่วงที่ปริมาณยางในท้องตลาดมีจำนวนมากราคายางยิ่งต่ำลงไปอีก แต่เนื่องจากชาวบ้านที่มีอาชีพทำสวนยางพาราต้องอาศัยรายได้หลักมาจากการขายยาง ความต้องการเงินมาเป็นค่าใช้จ่ายจึงกลายเป็นจุดอ่อนที่ไม่อาจต่อรองกับพ่อค้าได้มากนัก อีกประการหนึ่งยางพาราเป็นพืชเศรษฐกิจที่ชาวบ้านไม่สามารถนำมาแปรรูปเป็นอาหารหรือสินค้าอย่างอื่นได้เลย ดังนั้นไม่ว่าราคายางจะถูกหรือแพงแค่ไหนชาวสวนยางก็ต้องขายให้กับพ่อค้าจนได้

อย่างไรก็ตามนับตั้งแต่เริ่มต้นเดือนมกราคม 2537 ราคายางมีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อย ๆ ทั้งนี้เป็นผลสืบเนื่องมาจากความต้องการใช้ยางธรรมชาติในตลาดโลกมีแนวโน้มสูงขึ้นตามลำดับ โดยเฉพาะนับตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2537 เป็นต้นมา ราคายางเริ่มขยับตัวสูงขึ้นเนื่องจากเป็นช่วงเข้าสู่ฤดูมรสุม มีฝนตกชุก ชาวสวนยางไม่สามารถกรีดยางได้เต็มที่นัก ผลผลิตยางออกสู่ตลาดน้อย ประกอบกับสต็อกยางของญี่ปุ่น และประเทศอุตสาหกรรมอื่น ๆ มีความต้องการยางมากขึ้น นอกจากนี้ยังมีความต้องการสั่งซื้อยางพาราเข้ามาจากประเทศจีนเพิ่มขึ้น ยิ่งทำให้ราคายางพาราขยับตัวสูงขึ้นตามลำดับ

ตารางที่ 8

แสดงราคาเฉลี่ยยางพาราในตลาดรับซื้อท้องถิ่น กรกฎาคม 2536 - มกราคม 2538

เดือน / ปี	ราคาเฉลี่ย (บาท/กก.)
กรกฎาคม 2536	19
สิงหาคม "	18
กันยายน "	16
ตุลาคม "	17
พฤศจิกายน "	17
ธันวาคม "	18
มกราคม 2537	20
กุมภาพันธ์ "	21
มีนาคม "	22
เมษายน "	23
พฤษภาคม "	28
มิถุนายน "	32
กรกฎาคม "	27
สิงหาคม "	31
กันยายน "	31
ตุลาคม "	30
พฤศจิกายน "	32
ธันวาคม "	34
มกราคม 2538	37

ที่มา: จากการเก็บข้อมูลภาคสนาม กรกฎาคม 2536 - มกราคม 2538

จะเห็นได้ว่าในช่วงเดือน สิงหาคม -กันยายน 2537 ราคายางแผ่นมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากช่วงเวลาที่ยางยังคงตกต่ำอยู่นั้น ชาวสวนยางบางส่วนโดยเฉพาะผู้ที่มิอาชีพรับจ้างกรีดยางเริ่มหันไปประกอบอาชีพอื่น ๆ ประกอบกับมีฝนตกหนักติดต่อกันเป็นเวลานาน การกรีดยางกระทำได้ยากลำบาก ราคายางแผ่นจึงสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ครั้นถึงเดือน พฤศจิกายน ปริมาณความต้องการใช้ยางจากประเทศอุตสาหกรรมต่าง ๆ เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับผลผลิตยางที่ออกสู่ตลาดในระยะนี้ไม่เพียงพอกับความต้องการใช้ยาง ยิ่งส่งผลให้ราคายางมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องตามลำดับ ช่วงเวลาเหล่านี้จึงถือเป็นปีทองของชาวสวนยางพาราอย่างแท้จริง

ชาวบ้านในชุมชนปัตตานีนิยมนำยางแผ่นของตนออกไปขายที่ตลาดสุขาภิบาลนาประดู่ และตลาดสุขาภิบาลโคกโพธิ์ ซึ่งมีร้านค้ารับซื้อยางพารารวมทั้งสิ้น 7 ร้าน อยู่ที่นาประดู่เสีย 4 ร้าน และที่โคกโพธิ์อีก 3 ร้าน ร้านค้าเหล่านี้เป็นร้านค้าของพ่อค้าเชื้อสายจีนถึง 6 ร้าน ซึ่งทั้งหมดเป็นร้านค้าที่เปิดดำเนินการมานานแล้ว และมีร้านค้าของพ่อค้าเชื้อสายมุสลิมเพียง 1 ร้านเท่านั้น ร้านค้าของชาวมุสลิมเหล่านี้เพิ่งจะเปิดดำเนินการได้ไม่นานนัก และเป็นร้านขนาดเล็กที่เลือกรับซื้อเฉพาะเศษยาง หรือ "จี้ยาง" เท่านั้น เนื่องจากมีทุนในการดำเนินการน้อยกว่าร้านค้าใหญ่ ๆ ของบรรดาพ่อค้าชาวจีน โดยร้านค้าเหล่านี้จะนำยางบรรทุกไปขายต่อให้กับบริษัทรับซื้อยางเพื่อการส่งออกที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ซึ่งบริษัทใหญ่ ๆ เหล่านี้จะนำยางที่ได้เข้าโรงรมยางเพื่อลดความชื้นแล้วนำส่งออกไปยังตลาดกลางยางที่สิงคโปร์ จากนั้นยางจะถูกกระจายต่อไปทั่วโลก จากการศึกษาพบว่าชาวบ้านจะนิยมนำยางแผ่นของตนไปขายให้กับพ่อค้าเจ้าประจำเป็นหลัก เนื่องจากมีความเชื่อถือในเรื่องการกำหนดราคา ไม่กดราคา และมีความเป็นกันเองสูง สามารถพึ่งพาวินยามประสพความเดือดร้อนต่าง ๆ ได้ ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าชาวจีนและชาวสวนยางเป็นไปด้วยความสนิทสนม เป็นกันเอง และมีสายสัมพันธ์ที่ยาวนาน บางคู่มีความผูกพันนานนับแต่คนรุ่นพ่อต่อเนื่องมาจนถึงคนรุ่นลูก ๆ เช่น สามารถหยิบยืมเงินได้ด้วยความเป็นกันเอง มีการช่วยเหลือกันวินยามที่ครอบครัวของฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง โดยเฉพาะฝ่ายชาวบ้านต้องการความช่วยเหลือ เช่น ยามเจ็บไข้ได้ป่วย หรือการเข้ามามีส่วนร่วมในงาน

ประเพณีต่าง ๆ แม้ว่าจะมีความแตกต่างทางวัฒนธรรมกันก็ตาม ถึงแม้ว่าโดยข้อเท็จจริงแล้วพ่อค้าเหล่านี้อยู่ได้จากการแสวงหากำไรจากการซื้อขายในราคาถูกและขายแพงเพื่อผลกำไร อีกทั้งดีต่าย่างพาราของชาวบ้านให้เป็นอย่างชั้นที่ต่ำอยู่เสมอ (โดยมากชาวบ้านจะขายยางของตนที่ ชั้น 3 ลงมา) แต่ด้วยความสัมพันธ์แบบส่วนตัว (Informal Relationship) สามารถลดกระแสความขัดแย้งที่อาจเกิดขึ้นได้

จากการศึกษาชุมชนพบว่าปัจจุบันรูปแบบการแข่งขันในตลาดรับซื้อขายเริ่มต้นตัวมากขึ้น จากเดิมที่ชาวสวนยางเป็นฝ่ายไปหาพ่อค้า แต่ปัจจุบันกำลังเปลี่ยนไปในทางกลับกันมากขึ้น โดยเฉพาะเริ่มมีพ่อค้ารุ่นใหม่ ๆ ที่มีทุนน้อยและเปิดดำเนินการแบบพ่อค้าเร่ พ่อค้าเหล่านี้จะนำรถยนต์กระบะเข้าไปรับซื้อขายแผ่นถึงบ้านโดยตรง และให้ราคาใกล้เคียงกับการที่ชาวบ้านต้องนำยางออกไปขายที่ตลาด ชาวบ้านบางคนจึงเริ่มหันมานิยมขายยางแผ่นของตนให้กับพ่อค้าเหล่านี้มากขึ้น เนื่องจากได้รับความสะดวกและลดค่าใช้จ่ายในการขนย้ายผลผลิตของตนออกสู่ตลาด นอกจากนี้ในระยะไม่นานมานี้อุตสาหกรรมการผลิตยางแผ่นในพื้นที่ใกล้เคียงเริ่มมีมากขึ้น ทำให้เกิดตลาดรับซื้อน้ำยางดิบแทนการซื้อขายแผ่นเพิ่มมากขึ้นโดยจะมีบรรดาพ่อค้าเร่เข้ามาเป็นผู้รับซื้อน้ำยางดิบถึงบ้านชาวสวนยาง ในระยะแรกๆ ชาวบ้านในชุมชนปัตตานีหลายคนก็หันมาขายน้ำยางดิบกัน เนื่องจากเห็นว่าเป็นการสะดวก และมีเวลาว่างมากขึ้น แต่เนื่องจากระบบการซื้อขายใช้ระบบเงินเชื่อ กล่าวคือพ่อค้าที่มารับซื้อมีทุนน้อยจึงต้องค้ำค้าน้ำยางเอาไว้ก่อน เมื่อได้เงินจากการนำยางไปส่งขายให้โรงงานแล้วจึงนำเงินมาจ่ายให้ชาวสวนในวันถัดไป หรือจ่ายเงินเป็นงวด ๆ 3 - 7 วันจ่ายครั้งหนึ่ง เป็นต้น ทำให้ชาวบ้านเริ่มไม่นิยมขายน้ำยางดิบกันนัก โดยเฉพาะเมื่อราคายางแผ่นมีราคาสูงขึ้นการซื้อขายน้ำยางดิบในชุมชนปัตตานีจึงหยุดไปโดยปริยาย อย่างไรก็ตามผู้วิจัยพบว่าในชุมชนใกล้เคียงอื่น ๆ ยังคงมีการขายน้ำยางสดอยู่เช่นเดิม ทั้งนี้ น่าจะเนื่องมาจากชาวสวนในชุมชนเหล่านั้นมีกิจกรรมอื่น ๆ นอกภาคการเกษตรเสริมอยู่ การขายน้ำยางสดทำให้พวกเขามีเวลาว่างเพื่อทำกิจกรรมเสริมอื่น ๆ ที่คิดแล้วว่ามีรายได้ดีกว่าการใช้เวลาในการทำยางแผ่นเช่นเดิม นั่นเอง

กิจกรรมการผลิตอื่น ๆ

นอกจากการทำนาและการทำสวนยางพาราแล้ว ชาวบ้านในชุมชนบัตตานี ยังมีกิจกรรมการผลิตอื่น ๆ อีกหลายประการ ซึ่งในที่นี้จะกล่าวถึงอย่างกว้าง ๆ ดังนี้

1. การทำสวนผลไม้

เนื่องจากสภาพพื้นดินในเขตชุมชนบัตตานี เป็นดินที่ขาดความอุดมสมบูรณ์จึงไม่เหมาะสมกับการปลูกผลไม้ใด ๆ ไร่ใดก็ตามผลไม้ที่ชาวบ้านนิยมปลูกกันมากที่สุดก็คือมะพร้าว ซึ่งเป็นพืชที่นิยมปลูกกันมานานตั้งแต่ครั้งอดีต คนสมัยก่อนปลูกมะพร้าวแบบตามบุญตามกรรม คือปลูดยึดตามสภาพธรรมชาติของมันเอง แต่ปัจจุบันความต้องการมะพร้าวในอดีตเพิ่มสูงขึ้นอย่างมาก โดยเฉพาะความต้องการเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมผลิตอาหารที่มีส่วนผสมของมะพร้าวมีเพิ่มมากขึ้น ทำให้ราคามะพร้าวในตลาดเพิ่มสูงขึ้น ผลผลิตจากมะพร้าวที่เคยปลูกกันแบบทิ้ง ๆ ขว้าง ๆ เลยกลายมาเป็นรายได้เสริมที่มีความสำคัญต่อครอบครัวเพิ่มมากขึ้น แต่น่าเสียดายมะพร้าวที่ชาวบ้านปลูกส่วนใหญ่เป็นพันธุ์พื้นเมือง ให้ผลผลิตต่ำ อีกทั้งมีอายุการปลูกมากแล้ว ปริมาณผลผลิตที่ได้รับจึงต่ำด้วย

ควบคู่กับการปลูกมะพร้าวได้เกิดกิจกรรมเสริมต่อเนื่องกันอีกอย่างหนึ่ง นั่นคืออาชีพเลี้ยงและฝึกลิงเพื่อรับจ้างเก็บมะพร้าว อาชีพนี้ต้องอาศัยทักษะความสามารถเฉพาะตัวที่ถ่ายทอดมาในกระแสวัฒนธรรมจากคนรุ่นก่อน ๆ เฉพาะในเขตชุมชนบัตตานีมีผู้เป็นเจ้าของลิงเพื่อใช้สำหรับขึ้นมะพร้าวรวม 4 ราย มีจำนวนลิงรวมกันทั้งสิ้น 10 ตัว ลิงเหล่านี้ได้รับการฝึกฝนให้มีความชำนาญในการเก็บผลมะพร้าวโดยเฉพาะ (แต่ก็มีลิงบางตัวที่เจ้าของสามารถฝึกให้เก็บพืชผลชนิดอื่น ๆ เช่น สะตอ ได้ด้วย) อัตราค่าจ้างในการเก็บมะพร้าวเจ้าของสวนจะจ่ายเป็นส่วนแบ่งผลผลิตแทนเงิน เฉลี่ยในอัตรา 8:2 กล่าวคือมะพร้าว 10 ผล เจ้าของสวนจะได้ 8 ผล และเจ้าของลิงที่ได้รับ 2 ผล สัดส่วนเหล่านี้จะมีการปรับขึ้นลงตามแต่ราคามะพร้าวในตลาดด้วย

นอกจากการทำสวนมะพร้าวแล้ว ชาวบ้านในชุมชนยังมีการปลูกผลไม้อื่น ๆ ในเขตบ้านเรือนอีก เช่น มะม่วง ขนุน ทุเรียน เงาะ สะตอ และลองกอง เป็นต้น แต่ผลไม้ต่าง ๆ ที่กล่าวมานี้ มีจำนวนไม่มากนัก สาเหตุหนึ่งเกิดจากข้อจำกัดทางด้านนิเวศน์วิทยา นั่นคือสภาพดินไม่เหมาะสมกับการปลูกไม้ผลเท่าที่ควร และปริมาณน้ำและความชื้นไม่เพียงพอในการทำสวนผลไม้ การปลูกไม้ผลจึงมีเพียงพอแก่การบริโภคในครัวเรือนเท่านั้น

2. การปลูกพืชไร่และพืชอายุสั้นอื่น ๆ

เมื่อสิ้นสุดฤดูกาลทำนาชาวบ้านในชุมชนปัตตานีจะนิยมใช้พื้นที่ว่างจากการทำนามาปลูกพืชไร่ และพืชอายุสั้นต่าง ๆ ที่ไม่ต้องการน้ำมากนัก เช่น การปลูกแตงโม แตงกวา ถั่วลิสง ถั่วฝักยาว พริก มะเขือ มะระ เป็นต้น พืชผลเหล่านี้ส่วนใหญ่ใช้สำหรับการบริโภคในครัวเรือนเป็นหลัก ยกเว้นแตงโม ในปัจจุบันได้กลายมาเป็นแหล่งรายได้เสริมนอกฤดูกาลทำนาของชาวบ้าน แต่เนื่องจากเป็นพืชที่ปลูกง่าย ลงทุนต่ำ ไม่ต้องการการดูแลเอาใจใส่มากนักในช่วงปีแรก ๆ ชาวบ้านสามารถนำแตงโมที่ปลูกได้ไปจำหน่ายที่ตลาดนัดต่าง ๆ ราคาค่อนข้างสูงทำให้เป็นที่นิยมปลูกของชาวบ้านเป็นอย่างมากจนผลผลิตที่ได้ล้นตลาด ราคาจึงลดต่ำลงและส่วนใหญ่ชาวบ้านจะปลูกแตงโมในที่นาซึ่งว่างเปล่าภายหลังการเก็บเกี่ยว ไม่มี การใส่ปุ๋ย หรือบำรุงรักษามากนัก ทำให้ผลผลิตที่ได้มีคุณภาพต่ำ ไม่เป็นที่นิยมของตลาด ดังนั้นแตงโมจึงไม่สามารถช่วยให้ชาวบ้านมีรายได้เพิ่มมากขึ้นนัก และมักจะกลายเป็นอาหารว่างประจำวัน หรือแทนนมของพวกเด็ก ๆ หรือไม่ก็เป็นของฝากสำหรับญาติมิตรที่เดินทางไปเยี่ยมเยียน

กลางปี 2536 หลังการเข้ามาส่งเสริมของเจ้าหน้าที่การเกษตรมีชาวบ้านหลายคนรวมตัวกันทำแปลงสวนผัก และเพาะเห็ดเพื่อออกจำหน่ายเป็นรายได้เสริมอีกทางหนึ่ง โดยเจ้าหน้าที่เป็นผู้สนับสนุนในเรื่องความรู้ เมล็ดพันธุ์ และจัดหาตลาดให้ ชาวบ้านมีหน้าที่ในการลงมือลงแรง และช่วยกันดูแลรักษา ในระยะแรก ๆ กิจกรรมทั้งหมดนี้ดำเนินไปด้วยดี มีการแบ่งปันรายได้จากการขายผลผลิตให้แก่สมาชิก แต่เมื่อเจ้าหน้าที่ผู้

รับผิดชอบในเรื่องนี้ย้ายไปดำรงตำแหน่งในเขตท้องที่อื่น กิจกรรมดังกล่าวก็ต้องล้มตามไปด้วยสาเหตุใหญ่เนื่องจากชาวบ้านขาดทักษะในการติดต่อเรื่องการตลาด ในที่สุดก็ต้องเลิกไปโดยปริยาย

3. การเลี้ยงสัตว์

การเลี้ยงสัตว์เป็นอีกอาชีพหนึ่งที่ช่วยเสริมรายได้ให้กับชาวบ้านในชุมชนพอสมควร สัตว์ที่เลี้ยงกันส่วนใหญ่คือ โค แพะ เป็ด ไก่ สัตว์ที่นิยมเลี้ยงแทบทั้งหมดเป็นพันธุ์พื้นเมือง เนื่องจากเลี้ยงง่าย สามารถปรับตัวเข้ากับสภาพแวดล้อมและทนทานต่อโรคภัยไข้เจ็บได้เป็นอย่างดี ทั้งยังสามารถหาอาหารตามธรรมชาติได้เอง แต่ในช่วงเวลา 2 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2535) ทางราชการได้เข้ามาส่งเสริมการผสมเทียมโคโดยคาดหวังว่าจะปรับปรุงโคพันธุ์พื้นเมืองให้มีสายพันธุ์ที่ดีขึ้น แต่การผสมเทียมโคไม่ได้รับความนิยมนจากชาวบ้านเลย เนื่องจากชาวบ้านไม่คุ้นเคยกับกิจกรรมแบบนี้ เพราะภายหลังการผสมเทียมแล้วชาวบ้านต้องปฏิบัติตามวิธีการและขั้นตอนต่าง ๆ ที่เจ้าหน้าที่กำชับไว้ อีกทั้งงานหลาย ๆ ขั้นตอนชาวบ้านไม่สามารถปฏิบัติเองได้ เช่นเมื่อถึงกำหนดคลอด ลูกโคที่ได้จากการผสมเทียมจะมีขนาดใหญ่กว่าปกติ ทำให้แม่โคไม่สามารถคลอดได้เอง เสี่ยงต่อการเสียชีวิต จึงต้องอาศัยเจ้าหน้าที่มาช่วยในการทำคลอดให้ หากเป็นนอกเวลาราชการไม่สามารถหาตัวเจ้าหน้าที่ได้ ชาวบ้านจะต้องแบกรับภาระความเสี่ยงด้วยการช่วยตนเอง นอกจากนี้โคพันธุ์ผสมยังเลี้ยงยากกว่าปกติ หากินไม่เก่งเท่าโคพื้นเมือง ชาวบ้านจึงมีการเลี้ยงดูเพิ่มมากขึ้น ไม่นานโคเหล่านี้ก็ถูกขายไปตรงการผสมเทียมของรัฐจึงไม่ประสบความสำเร็จในชุมชนแห่งนี้

โดยทั่วไปการเลี้ยงสัตว์ของชาวบ้านจะเป็นการปล่อยให้สัตว์ออกหากินเองตามทุ่งนา ซึ่งจะมีพ่อบ้าน หรือคนแก่ หรือเด็กผู้ชาย เป็นผู้นำไปผูกไว้บนทุ่งแต่เช้าตรู่ ระหว่างวันนั้นก็จะมีคนให้หญ้า และเลื่อนที่บ้างตามความเหมาะสม จนกระทั่งเย็นจึงจะนำสัตว์เหล่านั้นกลับเข้ามา นอกจากนี้ชาวบ้านในชุมชนไม่นิยมทำคอกสัตว์ สัตว์เลี้ยงส่วน

ใหญ่จะถูกปล่อยไว้ใต้ถุนบ้าน หรือปล่อยให้อนอนใต้ต้นไม้ โดยเฉพาะแพะ จะเป็นสัตว์ที่ถูกปล่อยให้หากินใบทั่วทานองค่าไหนนอนนั้น โดยชาวบ้านจะมีระบบการจำฝูงสัตว์ของพวกเขาเอง นอกจากนี้ยังมีแพะที่ชาวบ้านซื้อมาแล้วนำมาปล่อยที่มีนิสัยเหมือนกับการทำบุญของคนไทยทั่วไป แพะเหล่านี้ก็จะออกลูกออกหลานเพิ่มมากขึ้น เมื่อถึงเทศกาลสำคัญหรืองานบุญส่วนรวมชาวบ้านก็จะนำแพะเหล่านี้มาฆ่าและในงาน นอกจากนี้ชาวบ้านยังมีความเชื่อที่น่าสนใจเกี่ยวกับเรื่องแพะว่าจะไม่มีการขโมยแพะโดยเด็ดขาด เพราะถือว่าเป็นสัตว์เลี้ยงของท่านศาสดามูฮัมหมัด ใครขโมยแพะจะถือกันว่าบาปหนักมาก แต่ความเชื่อดังกล่าวไม่รวมไปถึงสัตว์เลี้ยงประเภทโค เพราะในช่วงที่ผู้วิจัยทำการศึกษายุ่้นปรากฏว่ามีกรณีโคสูญหายไป 2 ครั้งด้วยกัน

สำหรับการเลี้ยงสัตว์เพื่อการค้าอย่างจริงจังเพิ่งจะเริ่มเมื่อประมาณ 3 ปีที่ผ่านมาเอง โดยมีบริษัทจากภายนอกเข้ามาสนับสนุนให้ชาวบ้านเลี้ยงไก่พันธุ์เนื้อแล้วขายให้กับบริษัทในราคาประกัน วิธีการที่นิยมทำกันคือชาวบ้านจะเป็นผู้ลงทุนในเรื่องที่ดิน และอาคารสิ่งปลูกสร้าง และอุปกรณ์ส่วนประกอบต่าง ๆ ส่วนบริษัทจะลงทุนทางด้านพันธุ์ไก่ อาหารไก่ เมื่อถึงกำหนดคือประมาณ 45 วัน บริษัทจะมารับไก่เหล่านั้นออกไปส่งขายต่อ โดยผู้เลี้ยงจะได้รับส่วนแบ่งจากยอกราคาไก่ (ซึ่งซื้อในราคาประกันตามแต่จะตกลงกัน) เฉลี่ยประมาณร้อยละ 30 - 40 ของราคาที่ยขายได้ จนถึงปัจจุบันมีชาวบ้านในชุมชนลงทุนเลี้ยงไก่ในลักษณะนี้แล้ว 3 ราย มีจำนวนไก่ทั้งสิ้นประมาณ 1 หมื่นตัว

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาพรวมของการจัดระเบียบทางเศรษฐกิจของชุมชนบัตตานิ

ผลจากการศึกษาชุมชนบัตตานิทำให้เราทราบว่าชุมชนเหล่านี้มีการจัดระเบียบทางเศรษฐกิจแบบทวิลักษณ์ (Dual Economy) ระหว่างการจัดระเบียบทางเศรษฐกิจของชุมชน 2 ลักษณะ ลักษณะแรกเป็นการจัดระเบียบแบบดั้งเดิมของชุมชน (Traditional Economic Organization) ซึ่งเน้นการผลิตเพื่อการบริโภคภายในครัวเรือน เน้นความร่วมมือช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งกันและกัน (Reciprocity) บนพื้นฐานของความสัมพันธ์ทางเครือญาติ ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดเจนคือการทำงานในชุมชนยังมีการนำระบบการลงแรงซึ่งกันและกัน (ระบบซอล) มาใช้เช่นในอดีต และยังคงใช้ระบบการแบ่งผลผลิตกันระหว่างเจ้าของที่ดินกับผู้เช่า (ระบบวะห้) ซึ่งระบบเหล่านี้ยังคงดำรงอยู่ถึงแม้ว่าจะมีการนำเอาเทคโนโลยีใหม่ ๆ เข้ามาใช้ในชุมชนมากขึ้นก็ตาม

ลักษณะประการที่สอง เป็นการจัดระเบียบทางเศรษฐกิจแบบใหม่ (Modern Economic Organization) ที่เน้นการปลูกพืชเศรษฐกิจเพื่อการค้าซึ่งมีความผูกพันกับระบบการตลาดภายนอกชุมชนท้องถิ่นเพิ่มมากขึ้น ตัวอย่างสำคัญคือการปลูกยางพารา ซึ่งเป็นพืชที่ชาวบ้านปลูกเพื่อการค้าเพียงอย่างเดียว ซึ่งแทบทุกขั้นตอนของการผลิตจะผูกพันอยู่กับระบบตลาดทั้งสิ้น

จากลักษณะของการจัดระเบียบทางเศรษฐกิจแบบทวิลักษณ์ดังกล่าวนี้ ผู้วิจัยได้สรุปภาพรวมการจัดระเบียบทางเศรษฐกิจของชุมชนไว้ดังนี้

รูปแบบการใช้ที่ดินเพื่อการผลิต

จากการศึกษาพบว่าชาวบ้านในชุมชนบัตตานิส่วนใหญ่มีที่ดินสำหรับการผลิตทางการเกษตรค่อนข้างน้อย ที่ดินที่มีส่วนใหญ่เป็นแปลงเล็ก ๆ กระจุกกระจายออกไป ขนาดพื้นที่ประมาณ 5 - 10 ไร่ แต่ยังมีไร่ชคืดที่แทบจะทุกครัวเรือนมีพื้นที่อย่างน้อยสำหรับ

ปลูกสร้างบ้านพักอาศัยของตนเอง มีเพียง 2 ครอบครัวเท่านั้นที่ไม่มีแม้แต่ที่ดินปลูกสร้างบ้านเนื่องจากเป็นบุคคลที่เพิ่งย้ายเข้ามารับจ้างทำงานในภาคการเกษตรแล้วตั้งถิ่นฐานในชุมชนภายหลังโดยอาศัยที่ดินของญาติ ๆ เหนืออื่นใดปัจจัยการเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากรภายในชุมชนที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วส่งผลให้จำนวนที่ดินทำกินมีขนาดเล็กลงตามลำดับ ทั้งนี้เนื่องจากระบบการสืบทอดมรดกของชุมชนจากคนรุ่นพ่อที่จะแบ่งขอยที่ดินให้กับคนรุ่นลูก ที่มีพื้นฐานความเชื่อทางด้านศาสนา และหลักการของศาสนาซึ่งกำหนดให้ผู้ชายจะได้รับส่วนแบ่งมรดกในอัตรา 2 ส่วน ขณะที่ผู้หญิงจะได้รับเพียง 1 ส่วนแต่เนื่องจากชาวบ้านในชุมชนมีค่านิยมในการแต่งงานกับคนในชุมชนเป็นส่วนใหญ่ (Endogeneous) ดังนั้นแม้ว่าฝ่ายหญิงจะได้รับส่วนแบ่งมรดกน้อยกว่าฝ่ายชาย แต่ก็อาจจะได้ที่ดินของฝ่ายสามีมาเพิ่มได้

สิ่งที่ปรากฏการณ์เฉพาะของชุมชนชาวไร่นามุสลิมก็คือ ค่านิยมและคำสอนของศาสนาอิสลามที่ระบุไว้ว่า หากผู้ใดมีที่ดินว่างเปล่าไม่ได้ใช้ทำการผลิตใด ๆ เป็นเวลา 3 ปี ก็จะต้องเสียสิทธิ์ในที่ดินผืนนั้น แม้ว่าในข้อเท็จจริงจะยังไม่เคยปรากฏว่าจะมีผู้ใดยอมเสียสิทธิ์ในที่ดินของตน แต่ชาวบ้านก็ยังนิยมทำตามระบบค่านิยมนี้อย่างเคร่งครัดทางปฏิบัติชาวบ้านผู้เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในที่ดินจำนวนมากและไม่ได้ทำประโยชน์ก็จะปล่อยให้ผู้อื่นมาเช่าทำประโยชน์ และพบว่าส่วนใหญ่จะจัดระดับความสำคัญให้กับญาติของตนเองที่มีที่ดินไม่พอเพียงต่อการผลิตก่อนถึงจะหาคนอื่น แต่ทั้งนี้ต้องขึ้นอยู่กับความขยันและความประพฤติกองผู้มาขอใช้ที่ดินด้วย เป็นการแสดงให้เห็นหลักการคิดอย่างมีเหตุผล (Rationality) และหลักการแสวงหาประโยชน์สูงสุดตามหลักเศรษฐศาสตร์ของบรรดาเจ้าของที่ดินนั่นเอง ค่าตอบแทนที่จ่ายให้กับเจ้าของที่ดินจะจ่ายในรูปของผลผลิตแบ่งออกเป็นสองส่วนเท่า ๆ กัน เราจึงไม่อาจกล่าวได้เต็มปากกว่านี่คือระบบการเช่าแบบเหมือนอย่างกรณีของชาวนาในภาคอื่น ๆ ชาวไร่นามุสลิมในภาคใต้จะรู้จักระบบนี้กันเป็นอย่างดี เรียกว่า "การทาวะห์ หรือ เวาะห์" ผู้วิจัยได้ข้อมูลมาว่าเคยมีเจ้าของที่ดินบางรายเคยเรียกเก็บค่าเช่าที่ในรูปของตัวเงินหรือค่าเช่าแทนที่จะแบ่งผลผลิตกัน แต่ต้องพบกับการขู่ขโมยเงินจากผู้คนในชุมชนว่าเป็นคนนอกกลุ่ม เอาเปรียบผู้อื่นและผิดต่อคำสอนของพระเจ้า ในที่สุดก็ต้องเลิกการเรียกเก็บค่าเช่าไปโดยปริยาย

จะเห็นได้ว่าระบบการแข่งขันจากสังคมมีความหมายต่อพฤติกรรมของชาวบ้านในชุมชนอย่างมาก สิ่งนี้ก็เป็นอีกสาเหตุหนึ่งที่ช่วยทำให้ระบบการผลิตแบบดั้งเดิมสามารถทนกระแสการขยายตัวของทุนนิยมอยู่ได้ ขณะที่สถานการณ์ความขัดแย้งระหว่างเจ้าของที่นาและผู้เช่าที่นาภาคอื่น ๆ ของประเทศกำลังทวีความรุนแรงมากขึ้นตามลำดับทั้งนี้เนื่องจากการขยายตัวของระบบตลาดและการใช้เทคโนโลยีใหม่ ๆ ทางการเกษตรมีผลกระทบต่อสถานภาพของชาวนาผู้เช่าเป็นอย่างมาก สืบเนื่องมาจากการปฏิวัติเขียวซึ่งก่อให้เกิดผลกำไรสูงสุดจะส่งผลให้เจ้าของที่ดินเรียกร้องเอาที่ดินคืนจากผู้เช่ากลับคืนมาทำเสียเอง พร้อมทั้งใช้เครื่องจักรกลทางการเกษตรเข้ามาทำหน้าแทนแรงงานคน ผู้เช่าที่นาจึงต้องเสียสถานภาพจากการเป็นผู้เช่ากลายเป็นแรงงานรับจ้าง และต้องไปหางานนอกภาคการเกษตรในที่สุด (ปรีชา เบียมพงศ์สานต์, 2537, 200) แต่ในกรณีของชุมชนปัตตานีความสัมพันธ์ระหว่างผู้เป็นเจ้าของที่ดินกับผู้เช่าเป็นไปในลักษณะพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน

ประเด็นเรื่องกรรมสิทธิ์ในที่ดินทำกิน และการเปลี่ยนแปลงกรรมสิทธิ์ในที่ดินทำกินก็มีลักษณะเฉพาะ คือมีบุคคลจากภายนอกชุมชนเพียง 2 คนเท่านั้น ที่สามารถเข้ามาซื้อที่ดินในเขตชุมชนโดยผ่านจากคนภายในชุมชนเอง (กรณีนี้ผู้วิจัยยังไม่อยากใช้คำว่านายหน้า เนื่องจากกิจกรรมที่เกิดขึ้นไม่ชัดเจนเหมือนกรณีที่เกิดขึ้นในพื้นที่อื่น ๆ) เหตุการณ์นี้เกิดขึ้นเมื่อประมาณ 50 ปีที่แล้ว เมื่อครั้งที่ที่ดินยังไม่ถึงกับเป็นสิ่งที่มีค่าหรือราคาแพงอย่างเช่นทุกวันนี้ คนเก่าคนแก่ในชุมชนเล่าว่าไม่เคยมีใครคิดมาก่อนว่ารัฐจะใช้อำนาจปิดกั้นหรือออกกฎหมายห้ามไม่ให้พวกเขาเข้าไปดากถางป่าเพื่อทำเป็นที่ทำกินได้อย่างไร การซื้อขายที่ดินให้กับเจ้าแก้วชาวจีนครั้งนั้นจึงเป็นเสมือนอุบัติเหตุทางสังคมอย่างหนึ่งเท่านั้น มาถึงวันนี้ระบบการซื้อขายที่ดินจะกระทบกันเฉพาะคนในชุมชนเท่านั้น หรือหากเป็นคนภายนอกชุมชนก็ต้องเป็นคนมุสลิมด้วยกัน ผู้วิจัยตรวจสอบแล้วพบว่าจนถึงวันนี้ยังไม่มีคนจากภายนอกชุมชนที่ไม่ใช่คนมุสลิมเข้าไปซื้อที่ดินในชุมชนเลย ไม่อาจคาดการได้ว่าเหตุการณ์จะเป็นเช่นนี้ได้ยาวนานแค่ไหน เพราะเมื่อดูจากราคาที่ดินโดยรอบซึ่งเพิ่มสูงขึ้นอย่างมาก และดูจากชุมชนที่เคยทำการเกษตรมาก่อนแต่ถูกความเจริญเข้าไปแทนที่แล้วพบว่าชาวบ้านจะขาย

ที่ดินของตนให้แก่คนนอกชุมชนโดยเฉพาะคนจากตัวเมือง ความเจริญด้านเอาพ้อค้า และ
 นายหน้าที่ดิน เข้าไปตามตรอก ซอกซอยต่าง ๆ ที่ดินถูกปั่นราคาเพิ่มสูงขึ้นในขณะที่ชาวบ้าน
 ในบริเวณนั้นถูกความเจริญไล่ให้เข้าไปอยู่ในเขตชนบทห่างไกลออกไปทุกขณะ แต่สำหรับ
 ชาวบ้านในชุมชนวัดตานียังโชคดีเนื่องจากราคาที่ดินยังไม่ถูกปั่นให้เพิ่มสูงขึ้น และเนื่องจาก
 ความเป็นชุมชนมุสลิมที่เหนียวแน่นอยู่จึงเป็นเรื่องยากสำหรับคนต่างศาสนาที่จะเข้าไปซื้อ
 ที่ดินหรืออยู่อาศัยในชุมชนนี้ได้

ในอดีตการซื้อขายที่ดินยังคงเป็นเรื่องที่สามารถซื้อขายกันอย่างง่าย ๆ
 เพียงแต่บุคคลสองคนที่ประสงค์จะทำการซื้อขายกันกล่าววาจาต่อหน้าพยานรู้เห็นสองคนขึ้น
 ไปก็ถือว่าการซื้อขายนั้นถูกต้องสมบูรณ์แล้ว ชาวบ้านส่วนมากจึงซื้อขายที่ดินกันแบบไม่ต้องมี
 เอกสารสิทธิ์กำกับ แต่วิธีการดังกล่าวยังไม่อาจเป็นที่ยอมรับของทางราชการได้ จึงมัก
 เกิดปัญหายุ่งยากตามมาในการสืบสาวถึงที่ไปที่มาของเอกสารสิทธิ์ในการถือครองที่ดินนั้น ๆ
 อยู่เสมอ ๆ เหตุการณ์เช่นนี้เพิ่งจะเปลี่ยนแปลงเมื่อไม่กี่ปีนี้เอง ปัจจุบันหากที่ดินของใคร
 ไม่มีเอกสารก็จะมีใครยอมซื้ออีกต่อไปแล้ว ราคาการซื้อขายที่ดินในปัจจุบันเฉลี่ยประมาณ
 17,000 บาท/ไร่ สำหรับพื้นที่นา และ 30,000 บาท/ไร่ สำหรับพื้นที่สวนยาง ซึ่งถือว่า
 ค่อนข้างแพงมากเมื่อเทียบกับพื้นที่บริเวณโดยรอบ

ศูนย์วิทยทรัพยากร
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แรงงานที่ใช้ในการผลิต

การใช้แรงงานในชุมชนวัดตานีมีพื้นฐานอยู่บนแรงงานจากสมาชิกในครัวเรือนเป็นหลัก ครัวเรือนแต่ละครัวเรือนจะเป็นส่วนหนึ่งของหน่วยพื้นฐานของการผลิต นั้นหมายความว่าล้าทั้งเพียงแรงงานในแต่ละครัวเรือนยอมไม่เพียงพอสำหรับการผลิตเพียงล้าทั้ง แต่แรงงานของสมาชิกภายในครัวเรือนก็เป็นแรงงานหลักที่สำคัญที่สุด รองจากนั้นต้องอาศัยแรงงานภายในกลุ่มเครือญาติซึ่งมีการช่วยเหลือแบบตอบแทนซึ่งกันและกัน (Exchange Labor) ทั้งในระบบการผลิตแบบเดิมคือการผลิตเพื่อการบริโภคภายในครัวเรือน และการผลิตเพื่อการค้า ระบบการช่วยเหลือแรงงานกันในกลุ่มเครือญาติช่วยในการลดต้นทุนทางการผลิต จึงช่วยให้ชาวบ้านสามารถปรับตัวในท่ามกลางกระแสการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ได้ระดับหนึ่ง เครือข่ายความสัมพันธ์ด้านแรงงานของชุมชนหรือระบบการแลกเปลี่ยนแรงงานซึ่งกันและกัน หรือระบบ "ซอล" ตั้งอยู่บนพื้นฐานความสัมพันธ์ทางเครือญาติที่เกิดจากการแต่งงานภายในชุมชน (Endogeneous Marriage) จึงมีความมั่นคงและเหนียวแน่นเป็นพิเศษ นอกจากนี้ระบบการนับญาติของชุมชนยังเป็นการนับญาติทั้งสองฝ่ายอทั้งฝ่ายหญิงและฝ่ายชาย ทำให้เครือข่ายความสัมพันธ์ด้านการแลกเปลี่ยนแรงงานขยายไปครอบคลุมกิจกรรมทางสังคมด้านอื่น ๆ เช่น การช่วยเหลือด้านการเงินและด้านสังคมอื่น ๆ ในโอกาสที่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งประสบภัยจากความยากลำบากในชีวิต

จะเห็นได้ว่าระบบ "ซอล" ในชุมชนมุสลิมเป็นเสมือนหลักประกันทางสังคมที่ช่วยประคับประคองให้ชาวบ้านผู้มีฐานะยากจนให้สามารถทำการผลิตของตนเองได้แม้ว่าจะขาดแคลนปัจจัยทางการผลิต ชาวไร่นาที่มีฐานะยากจนไม่มีเงินจ้างแรงงานเพื่อทำการผลิตสามารถอาศัยแรงงานจากญาติมิตรได้ ในขณะที่เดียวกันสำหรับผู้ที่มีฐานะดีขึ้นมาหน่อยสามารถอาศัยระบบการแลกเปลี่ยนแรงงานเหล่านี้เป็นตัวลดต้นทุนในการผลิตของตน ระบบ "ซอล" จึงยังคงดำรงอยู่ในชุมชนวัดตานีได้อย่างเหนียวแน่น แม้ว่าการเปลี่ยนแปลงและการขยายตัวของระบบทุนนิยมจะรุนแรงมากขึ้นก็ตาม ทั้งนี้เนื่องจากเป็นระบบที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานค่านิยมที่มุ่งการช่วยเหลือซึ่งกันและกันตามหลักการของศาสนา มากกว่าการมุ่ง

แสวงหาผลกำไรระหว่างกัน ตัวอย่างความสัมพันธ์ในระหว่างเครือญาติที่นำไปสู่การช่วยเหลือทางด้านอื่น ๆ เช่นกรณีครอบครัวของบังแอและกะติเป๊ะสองสามีภรรยา ซึ่งทั้งคู่ต่างมาจากครอบครัวที่ยากจน ดังนั้นจึงมีทรัพย์สินโดยเฉพาะที่ดินที่ได้รับจากการแบ่งมรดกของพ่อแม่ไม่มากนัก ปัญหาแรกที่คนทั้งสองประสบภายหลังการแต่งงานคือจำนวนที่ดินที่คนทั้งสองมีอยู่น้อยไม่เพียงพอต่อการทำการผลิต คือมีที่นาารวมกันเพียง 5 ไร่เศษ นอกจากนี้ก็มีที่ดินที่ใช้สำหรับการปลูกบ้านพักอาศัยเพียง 20 ตารางวา ไม่มีที่ดินปลูกยางหรือพืชอย่างอื่นแต่อย่างใด ทั้งคู่มีบุตรสาว 2 คน ซึ่งอยู่ระหว่างการศึกษาระดับมัธยมศึกษาแล้วเรียนกล่าวโดยรวมครัวเรือนไม่มีที่ดินสำหรับทำนาเพียง 5 ไร่เศษ และมีแรงงานเพียง 2 คน (บังแอกับภรรยา ส่วนลูก ๆ ทั้งสองนั้นมาช่วยเหลือเป็นครั้งคราวเมื่อว่างเว้นจากการเรียนเท่านั้น) ซึ่งดูแล้วไม่น่าจะรับภาระของครอบครัวได้ หนทางอยู่รอดของครอบครัวนี้คือการเป็นแรงงานรับจ้างในสวนยางพาราของน้องเขยของบังแอ (เป๊ะซู่ ซึ่งค่อนข้างจะมีฐานะดี) แล้วแบ่งผลผลิตกันระหว่างเจ้าของสวนยาง (น้องเขย) กับบังแอ ดังนั้นในช่วงเวลาตอนเช้าบังแอและ กะติเป๊ะจะมีภาระในสวนยาง พอตตอนสายหลังจากเสร็จภาระในสวนยางแล้วกะติเป๊ะจะกลับบ้านมาเตรียมทำขนมไว้สำหรับขายภายในหมู่บ้านหรือบางครั้งก็เข้าไปฝากขายที่ตลาดโคกโพธิ์ ส่วนบังแอก็จะไปดูแลไร่นาตากถางวัชพืชในสวนยาง หรือดูแลสัตว์เลี้ยงของตน ในฤดูกาลทำนาจะเป็นช่วงที่ฝนตกไม่สามารถตัดยางได้ ก็จะเป็นช่วงที่มุ่งไปที่การทำนาเป็นหลัก แต่ลาพักที่นาเพียง 5 ไร่เศษยอมไม่เป็นการเพียงพอ ทั้งคู่จึงต้องไปขอทำนาแบ่ง หรือทำ "วะห์" จากญาติทางฝ่ายกะติเป๊ะเพิ่มอีกประมาณ 8 ไร่เศษ รวมพื้นที่ทำนา 13 ไร่เศษ ซึ่งเกินกว่าขีดความสามารถของคนเพียงสองคนจะทำได้ แต่พวกเขาก็ได้อาศัยแรงงานจากญาติทั้งฝ่ายของบังแอและฝ่ายของกะติเป๊ะมาช่วย ขณะเดียวกันทั้งสองก็ไปช่วยแรงงานทดแทนให้กับญาติ ๆ ที่มาช่วยเหลือตนด้วย เป็นต้น

ในหลาย ๆ ครัวเรือนมีแรงงานส่วนเกินที่เหลือจากการทำการผลิตในครัวเรือนจะมีการปรับตัวด้วยการเป็นแรงงานรับจ้างในภาคการเกษตรกรรมเป็นหลัก ส่วนมากจะใช้ระบบการแบ่งผลผลิตระหว่างผู้ว่าจ้างกับผู้รับจ้างแทนการว่าจ้างเป็นตัวเงิน มีแรงงาน

บางส่วนเลือกที่จะออกไปทำงานนอกภาคการเกษตร เช่นรับจ้างเป็นกรรมกรก่อสร้าง หรืออาชีพรับจ้างอื่น ๆ แต่จำนวนยังไม่มากนัก งานที่นิยมทำกันมากที่สุดคือเป็นแรงงานก่อสร้างในพื้นที่ใกล้เคียงหมู่บ้าน นอกจากนั้นก็เป็นกิจกรรมในภาคบริการต่าง ๆ และแรงงานในภาคอุตสาหกรรม ชื่อนาสั่งเกต คือชาวบ้านในชุมชนปัตตานีจะมีค่านิยมในการรักถิ่นฐานค่อนข้างมาก จึงมักปรากฏว่าไม่ค่อยมีผู้นิยมออกไปทำงานนอกสถานที่ซึ่งอยู่ห่างไกลชุมชนมากเกินไป หรือต้องไปพักค้างแรมที่อื่นเป็นเวลานาน ๆ ชาวบ้านมีความรู้สึกไม่คุ้นเคยกับระบบการทำงานที่มีหลักเกณฑ์หรือระเบียบข้อบังคับเข้มงวด พวกเขาจึงเลือกที่จะกลับมาทำงานในชุมชนในสภาพที่พวกเขาคุ้นเคยมากกว่า เมื่อพิจารณาจากสายตาของภายนอกแล้วอาจจะเข้าใจไปว่าเป็น "การว่างงานแฝง" อย่างเป็นทางการ แต่โดยข้อเท็จจริงแล้วการทำงานในชุมชนยังเป็นตัวเลือกที่ดีอยู่แม้ว่ารายได้ที่ได้รับอาจจะน้อยกว่าก็ตาม แต่ก็ยังเป็นสิ่งที่เหมาะสมกับตัวชาวบ้านมากที่สุด ในอดีตชาวบ้านมุสลิมในสี่จังหวัดชายแดนภาคใต้นิยมเดินทางไปทำงานรับจ้างในเขตประเทศมาเลเซียค่อนข้างมากงานส่วนใหญ่ที่ไปทำคือเป็นแรงงานในภาคการเกษตร หรือเป็นกรรมกรก่อสร้าง และเป็นลูกจ้างในร้านค้า แต่ในปัจจุบันทางประเทศมาเลเซียเข้มงวดกวดขันกับแรงงานที่เข้าไปโดยไม่ผ่านขั้นตอนตามกฎหมาย ทำให้ความนิยมเข้าไปทำงานลดน้อยลงตามลำดับ (อย่างไรก็ตามจากการที่ผู้วิจัยมีประสบการณ์ในพื้นที่จังหวัดปัตตานี ทำให้มีข้อสังเกตเบื้องต้นว่าในหมู่บ้านที่ประกอบอาชีพด้านการประมงชายฝั่ง และทำนาอย่างเดียว จะมีการเคลื่อนย้ายแรงงานออกนอกภาคการเกษตรสูงกว่าหมู่บ้านที่มีอาชีพทำสวนยางหรือสวนผลไม้ ทั้งนี้เนื่องจากความยากลำบากในการประกอบอาชีพทำให้รายได้ไม่เพียงพอในการหาเลี้ยงครอบครัว)

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ทุนที่ใช้ในการผลิต

จากสภาพทางนิเวศน์วิทยาที่เปลี่ยนแปลงไป ส่งผลให้ความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรธรรมชาติลดลงอย่างรวดเร็ว ทำให้ชาวบ้านต้องใช้ทุนในการผลิตเพิ่มมากขึ้น ที่นาซึ่งในอดีตไม่เคยต้องใส่ปุ๋ยเลยแต่ปัจจุบันชาวบ้านต้องหาซื้อปุ๋ยวิทยาศาสตร์มาใส่เพื่อเพิ่มธาตุอาหารพืชให้เพียงพอต่อความต้องการของต้นพืช นอกจากนี้เครื่องมือเครื่องใช้ทางการผลิตส่วนใหญ่ต้องหาซื้อมาจากท้องตลาดแทบทั้งสิ้น เช่นปุ๋ย ยาปราบศัตรูพืช เป็นต้น ทุนที่นำมาใช้ในการผลิตมีแหล่งที่มาทั้งจากการสะสมทุนภายในครัวเรือนที่ละเล็กละน้อย และอีกส่วนหนึ่งได้มาจากการกู้ยืมเงินทั้งภายในระบบและภายนอกระบบ

ทุนในระบบหมายถึงทุนที่หากู้ยืมมาจากสถาบันทางการเงินต่าง ๆ เช่นธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) สหกรณ์การเกษตรและธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ ปัจจุบันมีชาวบ้านที่เป็นลูกหนี้สถาบันการเงินเหล่านี้จำนวน 30 คน ลักษณะของการกู้ยืมเกิดจากการนำเอาที่ดินไปจำนองเพื่อนำเงินไปใช้ในกิจกรรมต่าง ๆ โดยเฉพาะใช้สำหรับซื้อเครื่องมือสำหรับทำการผลิต เช่นซื้อรถไถเดินตาม (ควายเหล็ก) การซื้อปุ๋ยและยาปราบศัตรูพืช หรือบางรายนำเงินที่ได้จากการกู้ยืมไปใช้ในกิจกรรมอื่นๆ เช่นซื้อรถมอเตอร์ไซด์ซื้อวัสดุต่อเติมบ้าน หรือใช้ในการแต่งงาน การเดินทางไปแสวงบุญที่นครเมกกะ ประเทศซาอุดีอาระเบีย เป็นต้น

สำหรับเงินทุนนอกระบบนั้น ชาวบ้านอาศัยการกู้ยืมเงินจากบรรดาพ่อค้า หรือบุคคลที่ชาวบ้านให้ความไว้วางใจ พ่อค้าที่กล่าวถึงนี้อาจคือเจ้าแกที่รับซื้อยางในตลาดซึ่งมีความสนิทสนมคุ้นเคยกับชาวบ้านที่นำผลผลิตยางออกไปขายอยู่แล้ว และอีกส่วนหนึ่งจากการกู้ยืมเงินของผู้มีฐานะในชุมชนเอง ซึ่งปัจจุบันมีผู้ที่ออกเงินกู้ให้ชาวบ้าน 2 ราย คือ กะนิ และกะเย้าะ ทั้งสองคนนี้ถือเป็นผู้กว้างขวางภายในหมู่บ้าน แต่มีภูมิหลังแตกต่างออกไป เช่น กรณีของกะนิ (อายุ 40 ปี) เธอเป็นบุคคลที่ได้รับการนับถือจากชาวบ้านในชุมชนทั่วไป สาเหตุหนึ่งเกิดจากสามีของเธอทำหน้าที่เป็นข้าราชการบนที่ว่าการอำเภอ นอกจากนี้ตัวเธอเองยังเป็นคนรุ่นแรก ๆ ที่ได้รับการศึกษาสูง คือเรียนจบ ม.6 จึงได้รับการคัดเลือกจากพัฒนากรที่เข้าไปทำงานในชุมชนให้เป็นผู้ดูแลเด็ก ประจำศูนย์พัฒนา

เด็กเล็กที่ทางกรมพัฒนาชุมชนจัดตั้งขึ้น นอกจากนี้เธอยังมีบทบาทในฐานะ เป็นประธานกลุ่มแม่บ้าน และหัวหน้าอาสาสมัครสาธารณสุขของชุมชนอีกด้วย การที่เธอเป็นลูกสาวคนเล็ก และเป็นผู้ดูแลพ่อแม่อยู่ จึงได้รับมรดกคือบ้านของพ่อแม่ และส่วนแบ่งไร่นามากกว่าพี่น้องคนอื่น ๆ (กรณีของเธอพ่อแม่ไม่ได้แบ่งมรดกตามเกณฑ์ "ชายสองหญิงหนึ่ง" แต่เป็นการแบ่งตามความพอใจของพ่อแม่เป็นหลัก) ภูมิหลังดังกล่าวทำให้เธอกลายเป็นคนสำคัญในกลุ่มแม่บ้าน ทำให้เธอมีบทบาทสูงในชุมชนมากคนหนึ่ง (โดยปกติแม่บ้านจะมีอำนาจในการตัดสินใจเรื่องเกี่ยวกับครอบครัวมากกว่าสามี เมื่อครองใจแม่บ้านได้ทุกอย่างก็ง่ายขึ้น)และเป็นที่พึ่งของชาวบ้านในเรื่องที่ต้องติดต่อกับทางราชการและเป็นที่พึ่งเรื่องเงินทองในยามที่ชาวบ้านประสบกับความขาดแคลน

กรณีของกะเียะ (อายุ 53 ปี) ครอบครัวของเธอเป็นชาวนาธรรมดาคนหนึ่ง แต่สามีของเธอเคยเป็นลูกจ้างทำงานให้กับการรถไฟต่อมาภายหลังหันมาลงทุนเปิดร้านค้าของชำภายในหมู่บ้านและเปิดรับซื้อเศษยาง และผลิตผลทางการเกษตรอื่น ๆ เพื่อนำไปขายต่อในตลาดอีกต่อหนึ่ง กิจการของเธอเติบโตขึ้นต่อมา เธอและสามีได้ซื้อรถยนต์ กะบะมือสองมาใช้สำหรับรับส่งผลผลิตต่าง ๆ หรือยามว่างก็รับจ้างชาวบ้านที่มีฐานะเหมาไปตามที่ต่าง ๆ ที่สำคัญ คือบรรดาลูกค้าเงินเชื่อที่มาซื้อสินค้าจากเธอจะให้ความเกรงใจเธอค่อนข้างมาก (เธอจัดได้ว่าเป็นคนปากร้ายคนหนึ่งในชุมชน) ลูกค้าหลายรายที่กลายเป็นลูกหนี้เงินกู้จากเธอและบางรายก็หนีที่ดินมาจําองจําหรือขายต่อกับเธอ ทำให้เธอกลายเป็นนายทุนสำคัญอีกคนหนึ่งของชุมชน

อย่างไรก็ตามในกรณีของชุมชนปัตตานีแห่งนี้เราไม่อาจกล่าวได้อย่างเต็มปากเต็มคำนักว่าได้เกิดระบบนายทุนเงินกู้ขึ้นในชุมชนแห่งนี้แล้ว ทั้งนี้เพราะบุคคลทั้งสองไม่ได้มีแรงจูงใจที่จะแสวงหาผลกำไรจากการปล่อยเงินกู้ให้ผู้อื่นกู้ แต่ดูเหมือนจะเป็นการให้การอุปถัมภ์แก่ผู้อื่นที่ประสบปัญหาขัดสนต่าง ๆ ในระบบค่านิยมของมุสลิมการเรียกเก็บอัตราดอกเบี้ยถือเป็นเรื่องผิดบาปสำคัญที่ศาสนาห้ามเอาไว้เพราะถือเป็นการเอาเปรียบผู้อื่นซึ่งกำลังประสบกับความยากลำบากในชีวิตอยู่แล้ว ดังนั้นการกู้ยืมเงินในชุมชนแห่งนี้จึงไม่มีการคิดอัตราดอกเบี้ย แต่ทางปฏิบัติผู้ให้ยืมเงินและผู้ยืมเงินจะตกลงจ่ายเงินคืนในอัตราที่มากกว่าจำนวนที่ยืมมา เช่น ยืมเงินไป 1,000 บาท เป็นเวลา 3 เดือน

อาจจะใช้คืนให้เป็นเงิน 1,200 บาท (ผู้วิจัยพบว่าไม่มีการกำหนดอัตราการจ่ายคืนแน่นอน เช่นร้อยละ 5 ต่อเดือน แต่ขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ระหว่างผู้ให้ยืมและผู้ยืมเป็นหลัก) วิธีการเช่นนี้เป็นสิ่งที่ชาวบ้านทั่วไปปฏิบัติกันอยู่โดยไม่ได้ถือว่า เงินที่เกินมาจากจำนวนจริงที่ยืมมานั้นว่าเป็นดอกเบี้ย แต่ผู้รู้ทางศาสนาให้ความเห็นว่าจำนวนเงินที่เกินมานี้ก็เป็นเสมือนดอกเบี้ยเช่นกันซึ่งผู้ที่รับเงินส่วนนี้จากคนอื่นถือว่าได้กระทำความผิดรุนแรงเทียบเท่ากับการสมสู่กับพ่อแม่ของตนเองทีเดียว

ในเรื่องของการระดมทุนภายในชุมชนมีไม่มากนัก ส่วนใหญ่เป็นการระดมทุนในเรื่องส่วนตัว เช่นการเลี้ยงน้ำชา (มาแอกแต) เพื่อขอเรียกรับเงินบริจาคจากเพื่อนบ้านในกรณีที่เกิดปัญหาความเดือดร้อนซึ่งจำเป็นจะต้องใช้เงินโดยด่วน และไม่อาจหาเงินจากที่อื่น ๆ ได้แล้ว หรือการระดมทุนมาเพื่อใช้ในกิจการสาธารณะประโยชน์ของชุมชน เช่น การระดมทุนสร้างโรงเรียนสอนศาสนาของชุมชน เป็นต้น

ความสัมพันธ์ระหว่างชุมชนกับตลาด

ชุมชนปัตตานีเป็นชุมชนที่ตั้งอยู่กึ่งกลางระหว่างตลาด 2 แห่งคือ ตลาดโคกโพธิ์และตลาดนาประดู่ ซึ่งตามปกติตลาดทั้งสองแห่งนี้มีสภาพเป็นชุมชนเมืองซึ่งมีการดำเนินกิจกรรมทางการซื้อขายและมีผู้ประกอบการเต็มเวลา อย่างที่ คลิฟฟอร์ด เกียร์ท (Clifford Geertz, 1963) เรียกว่า " ตลาดแบบห้างร้าน" (Firm Type) กล่าวคือมีการซื้อขายอย่างกว้างขวาง มีพ่อค้าแม่ค้าที่ทำงานด้านธุรกิจเต็มเวลา (full-time businessman) แต่ขณะเดียวกันก็มีตลาดย่อย ๆ หรือที่เรียกว่าตลาดนัด (Bazaar Type) ซึ่งเปิดทำการในบางวันแทรกอยู่ด้วยเสมอโดยตลาดชนิดนี้จะมีพ่อค้าแม่ค้าส่วนใหญ่เป็นคนงานท้องถิ่นเป็นหลัก

ในวิถีชีวิตปกติของชาวบ้านในชุมชนวัดตานีล้วนแต่เกี่ยวข้องกับตลาดแทบทุกด้านไม่มากก็น้อย ตั้งแต่เรื่องอาหารการกิน เรื่องเสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่ม เรื่องยารักษาโรค อุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้ในการผลิตต่าง ๆ เช่นพันธุ์พืช ปุ๋ย ยาปราบศัตรูพืช นอกจากนี้เป็นแหล่งที่ได้มาซึ่งสิ่งจำเป็นดังที่กล่าวมาแล้วตลาดยังเป็นสถานที่ที่ชาวบ้านในชุมชนสามารถนำผลผลิตของตนออกไปจำหน่ายอีกด้วย ตั้งแต่ขายข้าว ขายยาง พืชผักและผลไม้ตามฤดูกาลต่าง ๆ เช่น แตงโม สะตอ มะม่วง มะพร้าว มะไฟ หรือสัตว์เลี้ยงต่าง ๆ เช่น เป็ด ไก่ ออกไปขายยังตลาดต่าง ๆ เมื่อมีโรคภัย แม้บางส่วนหนึ่งจะมีพ่อค้าคนกลางในหมู่บ้านคอยทำหน้าที่รับซื้อผลผลิตต่าง ๆ เหล่านี้ หรือมีพ่อค้าย่อยจากภายนอกชุมชนเข้าไปรับซื้อผลผลิตต่าง ๆ ถึงบ้านใดบ้านก็ตาม ตลาดที่ชาวบ้านนิยมมาไปคือ ตลาดนาประดู่ และตลาดโคกโพธิ์ ทั้งสองตลาดมีความสำคัญต่อชาวบ้านในชุมชนวัดตานีและชุมชนใกล้เคียงเป็นอย่างมากเพราะเป็นเสมือนบ่อเงินบ่อทองที่พวกเขา

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาพที่ 10 ภาพแสดงกิจกรรมการซื้อขายในตลาดนัด



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สามารถผลิตที่หามาได้และที่เหลือจากการบริโภคนำไปจำหน่ายแลกกับเงินสดเพื่อนำไปซื้อหาสิ่งของเครื่องใช้อื่น ๆ ที่มีความจำเป็นและพวกเขาไม่สามารถผลิตได้เอง ทำให้วิถีชีวิตความเป็นอยู่ของชาวบ้านสะดวกสบายมากขึ้น แต่ขณะเดียวกันวิถีชีวิตของพวกเขาก็ต้องผูกพันกับตลาดมากขึ้น

หน้าที่สำคัญอย่างหนึ่งของตลาดคือเป็นแหล่งจัดจำหน่ายอุปกรณ์เครื่องใช้ต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิตด้านต่าง ๆ สามารถซื้อหาได้จากตลาดในเขตอำเภอเป็นหลัก จะมีสินค้าจำเป็นเพียงไม่กี่อย่างเท่านั้นที่ต้องไปซื้อถึงตลาดในตัวจังหวัดแสดงให้เห็นความเจริญทางเศรษฐกิจของอำเภอมิมากทัดเทียมเขตชุมชนเมืองอื่น ๆ ในระดับหนึ่ง นอกจากนั้นวัสดุอุปกรณ์บางประเภทโดยเฉพาะปุ๋ยชาวบ้าน จะนิยมซื้อจากร้านค้าสหกรณ์การเกษตรประจำอำเภอมากกว่าซื้อจากร้านค้าทั่วไปเนื่องจากราคาถูกกว่า และมั่นใจได้ว่าไม่ใช่ปุ๋ยปลอม อย่างไรก็ตามพ่อค้าก็มีการปรับปรุงเทคนิคการขายของตนเองเพื่อจะแข่งขันกับสหกรณ์ให้ได้ นั่นคือการขายสินค้าด้วยเงินเชื่อระยะยาวแล้วคิดอัตราดอกเบี้ยบวกเข้ากับราคาขาย แต่ยอมให้ชาวบ้านผ่อนชำระได้เป็นเวลานาน ๆ และสามารถผ่อนชำระได้เป็นงวด ๆ วิธีการดังกล่าวเริ่มขยายจากสินค้าประเภทปุ๋ยแล้วเลยไปถึงสินค้าประเภทอื่นด้วย ร้านค้าอุปกรณ์ทางการเกษตรจึงต้องพยายามสร้างข่ายลูกค้าเจ้าประจำของตนขึ้นมาให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้

จากการศึกษาพบว่าร้านค้าที่ขายอุปกรณ์ทางการเกษตรในตลาดมีด้วยกันทั้งหมด 12 ร้าน แยกออกได้เป็นร้านค้าที่ตลาดนาประดู่ 6 ร้าน และตลาดโคกโพธิ์ 6 ร้าน ร้านค้าส่วนใหญ่เป็นร้านของคนไทยเชื้อสายจีน 9 ร้าน ร้านของคนไทย 1 ร้าน ร้านของคนมุสลิม 1 ร้านและร้านสหกรณ์การเกษตร 1 ร้าน มีข้อน่าสังเกตประการหนึ่ง คือกรณีร้านค้าของชาวมุสลิมน่าจะได้รับความนิยมนอกจากลูกค้าโดยเฉพาะที่เป็นชาวมุสลิมด้วยกันมากกว่าร้านคนจีน แต่เนื่องจากร้านของคนมุสลิมไม่นิยมให้ลูกค้าซื้อสินค้าด้วยเงินเชื่อระยะยาว ทำให้ไม่ได้รับความนิยมนอกจากลูกค้าเท่าที่ควรสิ่งที่ผู้วิจัยพบก็คือความเป็นร้านค้าของชาวมุสลิมไม่มีผลมากไปกว่าความสัมพันธ์ส่วนตัวและความสะดวกในการซื้อขายด้วยระบบเงินเชื่อนั่นเอง

ตารางที่ 9

แสดงจำนวนร้านค้าที่จำหน่ายอุปกรณ์ทางการเกษตร

สถานที่ตั้งร้านค้า	จำนวนร้านค้า
ตลาดโคกโพธิ์	(6)
-ร้านคนไทย	-
-ร้านคนไทยเชื้อสายจีน	5
-ร้านคนมุสลิม	-
-สหกรณ์การเกษตร	1
ตลาดนาประดู่	(6)
-ร้านคนไทย	1
-ร้านคนไทยเชื้อสายจีน	4
-ร้านคนมุสลิม	1
-สหกรณ์การเกษตร	-
รวม	12

ที่มา: จากการสำรวจชุมชน เมษายน 3537

ร้านค้าอีกประเภทหนึ่งที่มีความสำคัญต่อวิถีชีวิตของชาวบ้านอย่างมาก นั่นคือร้านรับซื้อผลผลิตยางพารา ร้านรับซื้อยางเหล่านี้เกือบทั้งหมดเป็นร้านค้าเก่าแก่ที่เจ้าของกิจการดำเนินธุรกิจสืบต่อกันมาจากคนรุ่นพ่อ จากการศึกษาพบว่ามีร้านค้ารับซื้อผลผลิตยางทั้งหมด 7 ร้านแยกเป็นร้านรับซื้อยางที่ตลาดนาประดู่ 4 แห่ง และที่ตลาดโคกโพธิ์อีก 3 แห่ง ทั้งหมดนี้ส่วนใหญ่เป็นร้านค้าของคนไทยเชื้อสายจีน คือมีจำนวนทั้งสิ้น 6 ร้าน ไม่มีร้านค้ารับซื้อยางของคนไทยเลย ส่วนร้านรับซื้อยางของชาวมุสลิมมีเพียง 1 ร้านซึ่งเป็นเพียงร้านเล็ก ๆ รับซื้อเฉพาะเศษยางเท่านั้น



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 10

แสดงจำนวนร้านค้าที่รับซื้อผลผลิตยางพารา

สถานที่ตั้งร้านค้า	จำนวนร้านค้า
ตลาดโคกโพธิ์	(3)
-ร้านคนไทย	-
-ร้านคนไทย เชื้อสายจีน	3
-ร้านคนมุสลิม	-
ตลาดนาประดู่	(4)
-ร้านคนไทย	-
-ร้านคนไทย เชื้อสายจีน	3
-ร้านคนมุสลิม	1
รวม	7

ที่มา; ข้อมูลจากการสำรวจชุมชน เมษายน 2537

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

จากการศึกษาพบว่าร้านค้าที่รับซื้อยางพาราจากชาวบ้านบางร้านสามารถขยายกิจการของตนครอบคลุมกิจการด้านอื่น ๆ ด้วย ตัวอย่างเช่นร้านของเถ้าแก่ฉาย มีกิจการครอบคลุมไปถึงร้านอุปกรณ์การเกษตรและอาหารสัตว์ ร้านวัสดุก่อสร้าง (เดิมเป็นโรงเลื่อยไม้) กิจการร้านอาหาร (รวมทั้งกิจการนอกกฎหมายอื่น ๆ เช่น หวยใต้ดิน ร้านอาหารที่มีหญิงบริการ เป็นต้น) หรืออย่างร้านของเถ้าแก่เล็ก เปิดเป็นร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างขนาดใหญ่ โดยกิจการที่ขยายออกไปเหล่านี้ก็จะมีคนรุ่นลูก เป็นผู้รับหน้าที่ด้านการบริหารต่อไป

สำหรับกรณีชุมชนปัตตานีนั้น ชาวบ้านนิยมขายยางไปขายที่ตลาดโคกโพธิ์เป็นส่วนใหญ่ ทั้งนี้เพราะสามารถเดินทางได้สะดวกรวดเร็วกว่า อีกทั้งราคายางที่พ่อค้ารับซื้อก็เป็นที่พอใจของชาวบ้าน ชาวบ้านส่วนใหญ่มีลูกค้าเจ้าประจำของตนเอง ทั้งนี้เนื่องจากมีความสัมพันธ์อันดีกับ "เตา-แก"(เถ้าแก่) เป็นการส่วนตัว มีความสนิทสนมและไว้วางใจกันมานานความเชื่อถือดังกล่าวสืบต่อกันมานาน ชาวบ้านบางคนบอกว่าพ่อแม่ของเขาขายยางให้กับเถ้าแก่คนนั้น เขาก็เลยขายให้กับคนนั้นด้วย จากการสุ่มสำรวจพบว่าจากชาวบ้านในชุมชนปัตตานีที่ประกอบอาชีพด้านการทำสวนยาง (ทั้งที่เป็นเจ้าของสวนเองและทั้งที่เช่าระบบทาวะห์) จำนวน 100 คน พบว่าชาวบ้านเลือกขายยางให้กับเถ้าแก่ฉายที่ตลาดโคกโพธิ์มากที่สุด รองลงมาคือเถ้าแก่ดี และเถ้าแก่เล็กตามลำดับ แต่ก็มีบางส่วนขายยางไปขายที่ตลาดนาประดู่ ขณะที่บางคนให้คำตอบว่าการจะเลือกขายให้กับใครขึ้นอยู่กับราคาที่พ่อค้ารับซื้อเป็นหลัก

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 11

แสดงจำนวนการตัดสินใจเลือกขายยางพารา (สุ่มสำรวจจากชาวสวน จำนวน 100 คน)

ร้านรับซื้อขาย	จำนวนที่ชาวบ้านเลือกขายยางให้
ตลาดโคกโพธิ์	
-ร้านเจ้าแก้วฉาย	43
-ร้านเจ้าแก้วดี	24
-ร้านเจ้าแก้วเล็ก	21
ตลาดนาประดู่	
-ร้านเจ้าแก้วแข็ง	2
-ร้านเจ้าแก้วฮก	-
-ร้านเจ้าแก้วหลี	-
อื่น ๆ	10
รวม	100

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจชุมชน เมษายน 2537

นอกจากนี้จากการสอบถามบรรดาเจ้าของร้านรับซื้ออย่างทำให้ทราบว่า การทำธุรกิจของพวกเขาต้องอาศัยความซื่อสัตย์ที่มีต่อลูกค้าของพวกเขาเป็นหลัก และ ยังต้องสร้างความสัมพันธ์ส่วนตัวด้วยการช่วยเหลือสาระทุกข์สุขดิบต่างๆ เช่น ช่วยส่งเคราะห์ให้ในงานแต่งงาน งานเลี้ยงน้ำชา หรืองานทานบุญตามประเพณีในโอกาสต่าง ๆ รวมทั้งให้ชาวบ้านหยิบยืมเงินทองในยามที่ชาวบ้านเดือดร้อนเร่งด่วน แล้วค่อยผ่อนชำระที่หลังโดย บางครั้งก็หักจากเงินที่ได้จากการขายยางพารานั้นเอง บางรายโดยเฉพาะเจ้าเก่าขาย ซึ่งเป็นผู้กว้างขวางในอำเภอสามารถช่วยเหลือในเรื่องเกี่ยวกับคดีความต่าง ๆ ได้ด้วย เช่น หมดเตอร์ไซค์ของชาวบ้านถูกเจ้าหน้าที่ตำรวจจับ เจ้าเก่าขายก็สามารถขอรอดจากเจ้าหน้าที่ที่กลับคืนมาได้ ดังที่กล่าวมาแล้วความสัมพันธ์ระหว่างร้านค้ารับซื้ออย่างกับชาวบ้านมีมานานแล้ว และเป็นความสัมพันธ์เชิงช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ถึงแม้ว่าใน ข้อเท็จจริงแล้ว เจ้าของร้านค้าย่อมต้องการแสวงหากำไรจากชาวบ้านที่ไปขายยางก็ตาม จากประเด็นดังกล่าวนี้เอง ผู้วิจัยพบว่าสถานการณ์ราคายางพาราตกต่ำรัฐบาลมีนโยบาย ให้กองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางประจำอำเภอ เข้ามาเป็นผู้ทำหน้าที่แทรกแซงราคายาง ด้วยการรับซื้ออย่างจากชาวบ้านโดยตรงแข่งกับพ่อค้า แต่ปรากฏว่าชาวบ้านส่วนใหญ่ ยังคงเลือกที่จะขายยางให้กับร้านค้าของพ่อค้ามากกว่า เนื่องจากขั้นตอนที่ยุ่งยากในการ คัดเลือกยางของทางราชการ และเพราะช่องว่างระหว่างข้าราชการกับชาวบ้านในสังคม ยังมีอยู่มากนั่นเอง

อย่างไรก็ตามสำหรับชาวบ้านที่ปลูกยางเพื่อการค้านั้น วิถีชีวิตของพวกเขาต้อง เข้าไปเกี่ยวข้องกับตลาดโลกโดยไม่อาจจะแยกได้ เพราะการขึ้นลงของราคายางพาราขึ้นอยู่กับปริมาณความต้องการยางพาราในตลาดโลกเป็นหลัก บรรดาพ่อค้าย่อมยินดีในตลาด โลกโพธิ์และนายประตู่จะนํายางของตนไปขายต่อที่ตลาดกลางหาดใหญ่ ก่อนจะมีพ่อค้า รายใหญ่มารับซื้อเพื่อเข้าโรงงานรมควันและคัดเลือกคุณภาพยางก่อนส่งไปยังตลาดสิงคโปร์ อีกต่อหนึ่ง