บทความวิจัย

“ผู้ค้าถุงพลาสติกอีสาน” ในโลกสมัยใหม่: จากสังคมชาวนาสู่ระบบสังคมเศรษฐกิจแบบเงินตรา*

ยุคล พิทักษา
นักศึกษาปริญญาโท
สาขาวิชาการพัฒนาสังคม คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
yukon11014@hotmail.com

บทคัดย่อ

บทความชิ้นนี้ได้นำเสนอการเปลี่ยนแปลงหมู่บ้านแห่งหนึ่งในจังหวัดยโสธร โดยให้ความสำคัญกับการเปลี่ยนแปลงเศรษฐกิจชนบทของภาคอีสาน ซึ่งการค้าถุงพลาสติกที่เป็นอาชีพนอกภาคการเกษตรกลายมาเป็นแหล่งรายได้ที่มากกว่าอาชีพในภาคเกษตรกรรม ผู้เขียนมองว่า ปรากฏการณ์จาก “ชาวนา”สู่การกลายมาเป็น “ผู้ประกอบการค้าถุงพลาสติก” ได้แสดงให้เห็นถึงการเปลี่ยนแปลงของ “ระบบเศรษฐกิจบนฐานของที่ดิน” เข้าสู่ “ระบบเศรษฐกิจฐานทุน” มากขึ้น นอกจากนี้ สัดส่วนรายได้ที่มากขึ้น ได้ส่งผลต่อการปรับเปลี่ยนรูปแบบการใช้ชีวิตและการบริโภคของผู้ค้าถุงพลาสติกให้มี “ความสมัยใหม่” มากขึ้น

คำสำคัญ ผู้ค้าถุงพลาสติกอีสาน ระบบสังคมเศรษฐกิจแบบเงินตรา ชาวบ้านผู้รู้จักโลกกว้าง

*บทความชิ้นนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิทยานิพนธ์เรื่อง “แม่ค้าถุงพลาสติกอีสาน” ในโลกสมัยใหม่: จากสังคมชาวนาสู่ระบบสังคมเศรษฐกิจแบบเงินตรา สาขาวิชาการพัฒนาสังคม คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ได้รับทุนสนับสนุนการวิจัยจากชุดโครงการทุนวิจัยมหาบัณฑิต สกว.ด้านมนุษย์ศาสตร์-สังคมศาสตร์ สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) รุ่นที่ 10 ในกลุ่มหัวข้อการเปลี่ยนแปลงเข้าสู่วัฒนธรรมระบบเงินตราในชนบทอีสานและชนบทพื้นที่สูงในภาคเหนือ โดยมี ร.ศ.ดร.จามะรี เชียงทอง เป็นที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

Research

“Isan Plastic Bag Traders” in the Modern World: From Peasant Society towards Monetary Socio-Economic System

Yukon Pitaksa
Master Student, Master of Arts (Social Development)
Faculty of Social Sciences, Chiang Mai University
yukon11014@hotmail.com

Abstract

This article aimed to examine the change of a rural village in Yasothon Province by focusing on the economic change in rural area of Northeastern region in Thailand. The plastic bag trading is an off-farm occupation in order to become the main income source replacing the farm occupation. This article was shown turning “Farmers” into “Plastic bag traders” which has indicated the change of “Land-based economy” towards “Capital-based economy”. In addition, the ratio of the increased incomes of the plastic bag traders leaded to changing the modern livelihood and consumption patterns.

Keywords: Plastic Bag Traders, Monetary Socio-Economic System, Cosmopolitan Villagers

บทนำ

ในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจฉบับที่ 1 (พ.ศ.2504-2509) เป็นต้นมา ภาคอีสานมีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง ปัจจัยที่ส่งผลทำให้บริบทอีสานเกิดการเปลี่ยนแปลงด้านหนึ่งมาจากนโยบายของรัฐบาล ส่วนอีกด้านหนึ่งเป็นผลจากการรุกคืบของระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยม ความเปลี่ยนแปลงดังกล่าวได้ส่งผลต่อวิถีการดำรงชีพของชาวอีสานเป็นอย่างมาก ยกตัวอย่างเช่น การพัฒนาด้านการคมนาคม ทำให้การเดินทางจากเมืองสู่ชนบทสะดวกสบายมากขึ้น ผลผลิตในภาคการเกษตรจึงถูกส่งออกขายนอกหมู่บ้านและต่างประเทศ โดยสอดคล้องตามนโยบายการส่งออกของรัฐบาล จึงเป็นเหตุให้ชาวอีสานก้าวเข้าสู่การผลิตเชิงพาณิชย์ ชาวบ้านหันมาปลูกพืชเศรษฐกิจ เช่น ข้าวโพด มันสำปะหลัง ปอ อ้อย แต่ภายหลังการผลิตพืชเศรษฐกิจดังกล่าวไม่ได้รับความนิยม เนื่องจาก ราคาผลผลิตตกต่ำ น้ำไม่เพียงพอ ชาวอีสานบางส่วนจึงได้ผันตนเองเข้าสู่การเป็นแรงงานรับจ้างทั้งในและต่างประเทศ (Theerasasawat, 2003)

ในงานศึกษาของธิติญา เหล่าอัน (Laoan, 2010) ได้แสดงให้เห็นถึง การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจของ “สังคมชาวนา” จากพ.ศ.2500-2550 ที่หมู่บ้านกู่กาสิงห์ จังหวัดร้อยเอ็ด แสดงให้เห็นว่านโยบายรัฐเป็นปัจจัยที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในชนบทอีสาน เช่น การตัดถนน ทำให้การคมนาคมสะดวกขึ้น ชาวนาสามารถนำผลผลิตทางการเกษตรออกขายนอกหมู่บ้าน นอกจากนี้รัฐยังได้แนะนำส่งเสริมให้ชาวนาในเขตทุ่งกุลาร้องไห้[1] หันมาปลูกข้าวหอมมะลิเพื่อขาย แต่ในระบบการผลิตเพื่อขาย ทำให้ชาวบ้านบางส่วนมีฐานะทางเศรษฐกิจที่ดีขึ้น แต่บางส่วนกลับจนลง เนื่องจากชาวนาบางรายกู้เงินมาเพื่อทำการผลิต แต่ขายได้ไม่คุ้มทุน ในปีที่ราคาผลผลิตตกต่ำ หรือเกิดภัยพิบัติทางธรรมชาติ จึงทำให้ชาวนาบางส่วนเกิดภาวะหนี้สิน ซึ่งธิติญา เหล่าอัน (Laoan, 2010, pp. 66-68) ได้เรียกความแตกต่างของฐานะทางเศรษฐกิจดังกล่าวว่า “การแตกตัวทางชนชั้น” แบ่งเป็น ชาวนารวย ชาวนากลาง ชาวนาจน และชาวนาไร้ที่ดิน

บทความชิ้นนี้ศึกษาหมู่บ้านหนองก่าม (นามสมมติ) ในจังหวัดยโสธร เป็นอีกตัวอย่างหนึ่งในภาคอีสานที่ได้มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบเศรษฐกิจเพื่อยังชีพไปสู่ระบบตลาด และชาวบ้านบางกลุ่มได้ผันตนเองกลายเป็นแรงงานรับจ้างนอกหมู่บ้าน ได้มีโอกาสสะสม “ทุน” และ “ประสบการณ์” หวนกลับคืนถิ่นฐานบ้านเกิด และได้เลื่อนสถานะจาก “แรงงานรับจ้าง” กลายเป็น “ผู้ประกอบการค้าถุงพลาสติก” สร้างอาชีพใหม่ให้แก่ชุมชน และสร้างรายได้ที่มากกว่าอาชีพทำนา

[1] ทุ่งกุลาร้องไห้มีเนื้อที่ประมาณ 2.1 ล้านไร่ ครอบคลุมพื้นที่ 5 จังหวัด ร้อยเอ็ด สุรินทร์ ศรีสะเกษ มหาสารคาม และยโสธร พื้นที่ดังกล่าวได้รับสมญานามว่าเป็น “พื้นที่ที่แห้งแล้งที่สุด”ของประเทศไทย เพราะมีปัญหาเกี่ยวกับโครงสร้างทางกายภาพ คือ ดินและน้ำ ในขณะที่ช่วงต้นฤดูเพาะปลูกจะประสบกับภาวะฝนทิ้งช่วงและเกิดน้ำท่วมในช่วงปลายฤดูเพาะปลูกจึงสร้างความเดือนร้อนให้ชาวนา ดังนั้น รัฐบาลได้ส่งเสริมให้ชาวบ้านปลูกข้าวหอมมะลิ เพราะพันธุ์ข้าวดังกล่าวทนต่อลักษณะทางกายภาพของทุ่งกุลาร้องไห้ (Laoan, 2010, p.55).

ขอบเขตการศึกษาและวิธีวิจัย

หน่วยการวิเคราะห์

หน่วยการวิเคราะห์ในการศึกษา คือ วิเคราะห์สัดส่วนรายได้ระหว่างอาชีพทำนาและอาชีพค้าถุงพลาสติก และการปรับเปลี่ยนรูปแบบการใช้ชีวิตและการบริโภคของผู้ค้าถุงพลาสติก

วิธีการเก็บข้อมูล

(1) ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงชนบทอีสานจาก หนังสือ รายงานวิจัย และวิทยานิพนธ์

(2) การเก็บข้อมูลภาคสนาม จากการสังเกตการณ์อย่างมีส่วนร่วม การสัมภาษณ์เชิงลึก และการเก็บข้อมูลรายได้เชิงตัวเลข โดยแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ **ส่วนที่หนึ่ง** การเก็บข้อมูลด้านเศรษฐกิจ โดยสัมภาษณ์จากแบบสอบถามจำนวน 114 ครัวเรือน และสัมภาษณ์เชิงลึกเกี่ยวกับสัดส่วนรายได้ระหว่างอาชีพค้าถุงพลาสติกและอาชีพทำนาจำนวน 2 ราย **ส่วนที่สอง** การเก็บข้อมูลด้านสังคม โดยการสัมภาษณ์ชาวบ้านเชิงลึกเกี่ยวกับประวัติศาสตร์หมู่บ้าน ภูมิหลังของชาวบ้าน วิถีชีวิตความเป็นอยู่ เพื่อนำข้อมูลมาใช้ในการวิเคราะห์พัฒนาการการเปลี่ยนแปลงของสังคมหมู่บ้าน

การวิเคราะห์ข้อมูล

วิเคราะห์ผ่านสัดส่วนรายได้ระหว่างอาชีพทำนาและอาชีพค้าถุงพลาสติก ซึ่งสัดส่วนรายได้ที่เพิ่มขึ้น ได้ส่งผลต่อการปรับเปลี่ยนรูปแบบการใช้ชีวิตและการบริโภคของผู้ค้าถุงพลาสติก

ยุคแห่งการกลายเป็นแรงงานรับจ้าง (พ.ศ. 2496-2535)

จากหลักฐานที่ถูกบันทึกไว้ในรูปแบบเอกสารอัดสำเนาประวัติความเป็นมาของ พื้นที่วิจัยบ้านหนองก่าม (นามสมมติ) เป็นชุมชนตั้งขึ้นในช่วงประมาณปี พ.ศ. 2425 มีอายุมากกว่า 100 ปี ชาวบ้านที่ย้ายเข้ามาตั้งถิ่นฐานได้จับจองที่อยู่อาศัย และที่ดินทำกินเพื่อยังชีพ ชาวบ้านส่วนใหญ่จะบุกเบิกที่ดินตามจำนวนสมาชิกในครัวเรือน เพราะงานบุกป่าถางพงเป็นงานที่ยากลำบาก และต้องใช้แรงงานคนเท่านั้น ชาวบ้านปลูกข้าวเพื่อยังชีพ และมีวิถีชีวิตที่ต้องพึ่งพิงธรรมชาติเป็นหลัก

เมื่อประชากรเพิ่มขึ้นจากรุ่นสู่รุ่น ทำให้การแบ่งสรรปันส่วนที่ดินทำกินในแต่ละครัวเรือนน้อยลง ที่ดินที่เป็นป่าไม้ไม่เหลือให้บุกเบิกอีกต่อไป และข้าวมีราคาตกต่ำ ประกอบกับการสร้างถนนหนทาง ทำให้เกิดการติดต่อระหว่างเมืองกับชนบทสะดวกขึ้น ชาวบ้านทั้งหญิงและชายจึงเกิดการเคลื่อนย้ายไปเป็นแรงงานรับจ้างในภาคเมือง หมู่บ้านหนองก่าม (นามสมมติ) ก็เป็นหนึ่งในหมู่บ้านที่เกิดการเปลี่ยนแปลง โดยชาวบ้านต้องเดินทางออกจากหมู่บ้านเพื่อไปเสี่ยงโชค ภายใต้ชีวิตความเป็นอยู่ที่ต้องพึ่งเงินตรามากขึ้น “เงิน” จึงเป็นส่วนหนึ่งในการดำรงชีวิต เพราะชาวบ้านไม่สามารถพึ่งธรรมชาติได้เพียงอย่างเดียว

ในช่วงปีพ.ศ. 2496-2535 ชาวบ้านหนองก่าม (นามสมมติ) ต่างเคลื่อนย้ายตนเองจากแรงงานภาคเกษตรกรรมเข้าสู่ภาคเมืองมากขึ้น อาชีพในเมืองที่ชาวบ้านในหมู่บ้านเลือกทำ เช่น ปั่นสามล้อ ขับแท็กซี่ พี่เลี้ยงเด็ก เย็บผ้า เด็กเสิร์ฟ หนุ่ม-สาวโรงงาน เป็นต้น แม้ว่าชาวบ้านจะเคลื่อนย้ายตนเองทำงาน

นอกหมู่บ้าน แต่ชาวบ้านส่วนใหญ่เมื่อถึงฤดูทำนาจะเดินทางกลับบ้านชั่วคราวเพื่อเป็นแรงงานทำนาในครัวเรือน วงจรชีวิตวนเวียนอยู่ระหว่างการทำนาและเป็นแรงงานรับจ้างในภาคเมืองสลับไปมา ดังกรณีศึกษาที่จะกล่าวต่อไป

“พ่อใหญ่มี” อายุ 87 ปี (เกิดปีพ.ศ.2471) เล่าว่า ในช่วงอายุประมาณ 25 ปี (ปี พ.ศ. 2496) ได้เดินทางออกจากหมู่บ้านไปปั่นรถสามล้อในกรุงเทพฯ เพื่อหาเงินมาใช้จ่ายในครอบครัว เมื่อถึงฤดูทำนาพ่อใหญ่มีจะกลับบ้านช่วยครอบครัวทำนา แต่หลังจากนั้นประมาณ 4-5 ปี อาชีพปั่นสามล้อซบเซา พ่อใหญ่มีจึงเลิกปั่นสามล้อ ไปทำงานตัดอ้อยในจังหวัดชลบุรี พ่อใหญ่มีทำงานตัดอ้อยประมาณ 12 ปี และได้หวนคืนถิ่นฐานบ้านเกิดใช้ชีวิตอยู่กับครอบครัว เงินที่ได้จากการไปทำงานพ่อใหญ่มีจะนำมาซื้อควายไว้ใช้งานในครัวเรือน กรณีพ่อใหญ่มีเห็นได้ว่า การเดินทางไปทำงานนอกหมู่บ้านมิได้มีวัตถุประสงค์เพื่อจะออกจากหมู่บ้านไปเลย หากแต่เป็นการทำงานเก็บเงินเพื่อมาลงทุนในภาคเกษตรกรรมให้ดำรงอยู่

“ลุงสมชัย” อายุ 50 ปี (เกิดปี พ.ศ. 2508) เป็นตัวอย่างหนึ่งที่ได้สะสม “ประสบการณ์” และนำกลับมาใช้สร้างรายได้เมื่อหวนคืนถิ่น ในปี พ.ศ.2533 ลุงสมชัยได้เข้ามาทำงานรับจ้างก่อสร้างในกรุงเทพฯ เขาไม่มีที่ดินทำกิน หากเช่าที่นาเพื่อทำการผลิตก็ไม่คุ้มทุน เพราะราคาผลผลิตตกต่ำ ผืนดินแห้งแล้ง ต่อมาเมื่อเขาสะสมเงินได้จำนวนหนึ่งจึงหวนกลับคืนถิ่น และนำทักษะอาชีพด้านงานก่อสร้างมาปรับใช้เพื่อสร้างรายได้มาจุนเจือครอบครัว

ทั้งนี้ได้มีชาวบ้านบางรายสามารถสร้างอาชีพที่มั่นคงในกรุงเทพฯ และมิได้เดินทางหวนกลับคืนถิ่นดังกรณีของ **“ราตรี”** อายุ 39 ปี (เกิดปี พ.ศ. 2518) ทำงานเป็นแม่ครัว ร้านอาหารแห่งหนึ่งในกรุงเทพฯ ตั้งแต่ อายุ 15 ปี (ปี พ.ศ. 2533) สาเหตุที่ต้องเดินทางมาเป็นแรงงานรับจ้างเพราะ อยู่บ้านไม่มีอาชีพที่ก่อให้เกิดรายได้ ราคาข้าวตกต่ำ ที่ดินทำกินของครอบครัวไม่พอเลี้ยงสมาชิกในครอบครัว เมื่ออายุ 24 ปี (พ.ศ. 2542) ราตรีลาออกจากที่ทำงานเดิมเพื่อเปิดกิจการร้านอาหารของตนเอง ปัจจุบันราตรีเป็นเจ้าของกิจการร้านอาหารขนาดกลาง และแต่งงานสร้างครอบครัวปักหลักอยู่ในกรุงเทพฯ

อย่างไรก็ตาม ชาวบ้านหลายรายยังคงหวนกลับคืนถิ่น กลับมาปักหลักอยู่ภูมิลำเนาของตนเองและนำเงินมาลงทุนทำนา ดังกรณีของ “พ่อใหญ่มี” และชาวบ้านบางคนได้นำทักษะอาชีพที่เคยสั่งสมนำมาใช้เพื่อสร้างรายได้เพื่อมาจุนเจือครอบครัว เช่นเดียวกับกรณีของ “ลุงสมชัย”

ความสัมพันธ์กับชุมชน

จามะรี เชียงทอง (Chiengthong, 2011, p. 358) กล่าวว่า ชาวบ้านที่ไปทำงานนอกหมู่บ้าน ในเมืองหรือโรงงานที่มีเงินเดือนประจำใช้ชีวิตอยู่นอกชุมชนเป็นส่วนใหญ่ ที่มีฐานะปานกลาง เป็นไปได้ว่าความสัมพันธ์ทางสังคมในหมู่บ้านมีความสำคัญน้อยลงต่อยุทธศาสตร์ในการดำรงชีวิตของพวกเขา เวลาที่ไปร่วมงานในชุมชนก็มีน้อย แต่การที่เติบโตขึ้นมาในชุมชนและยังอาศัยอยู่ในชุมชนก็ยังทำให้เขามีผลประโยชน์บางอย่างที่ยังร่วมอยู่กับชุมชน หากมีมรดกที่เป็นที่ดินทางการเกษตร พวกเขาก็ยังคงพยายามรักษามรดกที่ดินนี้ไว้ โดยให้ญาติที่ยังมีแรงงานทำการเกษตรเช่าทำการผลิต ซึ่งนอกจากจะ

สามารถรักษาที่ดินไว้เป็นสินทรัพย์ ยังสามารถแบ่งข้าวส่วนหนึ่งมาไว้บริโภคในครัวเรือน เป็นการประหยัดค่าใช้จ่าย รวมทั้งยังสามารถสร้างบุญคุณกับญาติหรือผู้เช่าที่ดินไว้ด้วย

ถึงแม้ว่าชาวบ้านจะเดินทางไปมาระหว่างพื้นที่เมืองและชนบทมากขึ้น แต่พวกเขาก็มิได้หลุดออกจากความสัมพันธ์ในชุมชน หากแต่พวกเขายังยึดติดกับชุมชน และพยายามธำรงรักษาเครือข่ายความสัมพันธ์แบบเดิม และความสัมพันธ์แบบเครือญาติ

ดังในกรณีศึกษา “ป้าอ้วน”[2] (เกิด พ.ศ. 2508) แม้จะเดินทางออกมาทำงานนอกหมู่บ้านตั้งแต่วัยสาว แต่เธอก็มิเคยละทิ้งถิ่นฐานบ้านเกิดของตนเองเลย ยังเชื่อมความสัมพันธ์กับคนในชุมชน และยังส่งเงินกลับบ้านให้ผู้เป็นแม่อยู่เสมอ เมื่อถึงสู่ฤดูทำนา เธอจะเดินทางกลับบ้าน เพื่อเป็นแรงงานทำนาช่วยครอบครัว ครั้นเมื่อแต่งงานแล้วภาระมากขึ้นจึงไม่มีเวลาเพียงพอที่จะเป็นแรงงานช่วยครอบครัวทำนา แต่จะช่วยเหลือด้วยการส่งเงินกลับบ้านให้ผู้เป็นแม่ เพื่อนำเงินไปลงทุนในการทำนา และใช้จ่ายสำหรับจุนเจือครอบครัวที่บ้านในชนบท

ในช่วงที่ป้าอ้วนแต่งงาน มีครอบครัวของตนเอง รอบระยะเวลาหนึ่งปีจะเดินทางกลับไปเยี่ยมเยียนญาติพี่น้องในเทศกาลพิเศษวันหยุดยาว เช่น วันปีใหม่ วันสงกรานต์ นอกจากนี้ ในช่วงงานประเพณีบุญบั้งไฟของหมู่บ้าน ป้าอ้วนจะเดินกลับบ้านเพื่อเข้าร่วมงานประเพณีเกือบทุกปี ซึ่งเป็นธรรมเนียมปฏิบัติของชุมชนถือเป็นวันแห่งการรวมญาติพี่น้อง และป้าอ้วนยังทำหน้าที่เป็นสมาชิกของชุมชนที่ดี โดยการรวบรวมเงินจากเครือข่ายเพื่อนฝูง คนรู้จัก ที่อยู่ภายนอกชุมชน เพื่อนำเงินมาสมทบร่วมทำบุญ “ทอดผ้าป่า” ให้แก่วัดประจำหมู่บ้านหนองก่าม (นามสมมติ)

หลังจากที่ผู้เป็นแม่แบ่งมรดกให้ลูกทั้งสิบคนแล้ว (ป้าอ้วนเป็นลูกสาวคนที่เก้า) ซึ่งช่วงเวลานั้นป้าอ้วน ยังทำมาหากินอยู่ในจังหวัดระยอง จึงอนุญาตให้หลานสาว (ลูกพี่สาวคนที่สอง) ทำนาในพื้นที่ในมรดกของป้าอ้วน โดยไม่คิดค่าเช่านาเป็นตัวเงิน แต่หลานสาวจ่ายค่าเช่าเป็นข้าวไว้เพื่อกินเท่านั้น

นอกจากนี้ เธอยังใช้เครือข่ายความสัมพันธ์แบบเครือญาติเพื่อสร้างฐานการค้าถุงพลาสติกผ่านหลานชาย (ลูกพี่ชายคนที่เจ็ด) ผู้ที่ป้าอ้วน เคยอุปถัมภ์ โดยการส่งเงินกลับบ้านให้แม่อยู่เสมอ ส่วนหนึ่งแม่นำมาใช้เป็นค่าเลี้ยงดูหลาน

“ป้าอ้วน” ได้สร้างความสัมพันธ์เชื่อมโยงกับญาติพี่น้อง และคนในชุมชนอย่างต่อเนื่องผ่านระบบเครือญาติ และผ่านสำนึกร่วมทางศีลธรรมจากกิจกรรมทางศาสนา เช่น การทอดผ้าป่า เมื่อเธอหวนกลับมาใช้ชีวิตที่ถิ่นฐานบ้านเกิดจึงไม่ถือเป็นคนแปลกหน้าในสายตาคนในชุมชน

จาก “ชาวนา” สู่การเป็น “ชาวบ้านผู้รู้จักโลกกว้าง” (Cosmopolitan Villagers)

[2] “ป้าอ้วน” อายุ 50 ปี (เกิดปี 2508) เริ่มไปทำงานที่กรุงเทพฯเมื่อปี พ.ศ. 2520 งานแรกที่ทำคือ งานพี่เลี้ยงเด็ก หลังจากนั้นทำงานเป็นเด็กเสิร์ฟร้านกาแฟ ป้าอ้วนได้ลาออกจากงานรับจ้างและหันมาประกอบอาชีพค้าขายเริ่มตั้งแต่ ขายปลาหมึกแห้ง ขายผลไม้ เปิดร้านข้าวต้ม ขายส้มตำ จนเมื่อปี พ.ศ. 2545 ป้าอ้วนหวนกลับคืนถิ่นประกอบอาชีพค้าถุงพลาสติกควบคู่กับการทำนา.

ในทัศนะของ Keyes การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ การเมือง ประชากร และเทคโนโลยี ได้ช่วยให้เกิดการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขสำหรับคนในชุมชนชาวนาในการสร้างความหมายหรือการตีความปรากฏการณ์ในโลกรอบตัวที่พวกเขาอาศัยอยู่ซึ่งในปัจจุบันไม่ได้จำกัดอยู่กับการอ้างอิงถึงแหล่งวัฒนธรรมเดิมที่มาจากวัฒนธรรมชุมชนและขนบจารีตประเพณีท้องถิ่นเท่านั้น แต่ยังหมายถึงการผนวกเอาเงื่อนไขใหม่ ๆ ที่เกิดขึ้นจาก “ประสบการณ์” เช่น ประสบการณ์จากระบบการศึกษาในโรงเรียน จากการอพยพไปขายแรงงานต่างถิ่น การปฏิวัติเทคโนโลยีและการสื่อสารสมัยใหม่ มาใช้สร้าง “โลกทัศน์” และการตีความของพวกเขาในการดำเนินชีวิตในโลกปัจจุบัน ซึ่งในบทความปี 2010 Keyes ได้เรียกการเปลี่ยนแปลงของชาวนาอีสานว่าการกลายเป็น “ชาวบ้านผู้รู้จักโลกกว้าง” (Cosmopolitan Villagers)

การที่เป็น “ชาวบ้านผู้รู้จักโลกกว้าง” (Cosmopolitan Villagers) มีโอกาสเข้าถึงระบบสื่อสารมวลชนที่ทันสมัยไม่ว่าจะเป็นอินเตอร์เน็ต วิทยุ โทรทัศน์ ซึ่งปัจจุบันนี้หมู่บ้านหนองก่าม (นามสมมติ) ได้ติดตั้งจานรับสัญญาณดาวเทียมสามารถมีช่องให้เลือกดูหลากหลาย ไม่ว่าจะเพื่อสร้างความบันเทิง การเมือง ทำให้ชาวบ้านมีความตื่นตัวทางการเมืองมากขึ้น เพราะได้รับรู้มุมมองทางการเมืองที่หลากหลาย วิธีคิดทางการเมืองจึงมิได้ฝังติดอยู่กับระบบศักดินาเจ้าขุนมูลนาย

ระบบสื่อสารมวลชนที่ทันสมัย และถนนลาดยางที่ตัดผ่านหมู่บ้าน ผู้คนสามารถเดินทางข้ามไปมาได้สะดวกสบายมากขึ้น ได้เป็นช่องทางในการนำความรู้ ทัศนคติ และมุมมองใหม่ๆ เข้าสู่หมู่บ้าน ส่งผลให้ชาวบ้านเกิดความรู้สึกใกล้ชิดและเป็นส่วนหนึ่งในสังคมเมืองและสังคมโลกมากขึ้น ต่างจากในอดีตที่ชาวบ้านมักจะเป็นผู้ถูกกำหนดชะตาชีวิตจากภาครัฐเพียงอย่างเดียว

ดังกรณีศึกษา “ป้าไพ”[3] รองนายกอบต.เป็นผู้มีความพร้อมที่จะเป็นผู้นำท้องถิ่น ผ่านการอ้างอิงกับความสามารถในการเป็น “ชาวบ้านผู้รู้จักโลกกว้าง” (Cosmopolitan Villagers) เพื่อมาประกอบสร้างความเป็นคนพร้อมในการทำงานในชุมชนของเธอ นอกจากนั้น ความรู้และประสบการณ์ในการค้าขายพบปะผู้คนมากหน้าหลายตา จึงถูกคาดหวังว่าเป็นผู้ที่มีความรู้และมีความสามารถในการติดต่อสัมพันธ์กับคนภายนอก หน่วยงานราชการ และสามารถที่จะทำงานพัฒนาหมู่บ้านได้ จึงถูกคาดหวังว่าจะสามารถต่อรองกับกลุ่มอำนาจและเจ้าหน้าที่จากหน่วยงานองค์การต่างๆในการนำโครงการพัฒนามาสู่ชุมชนได้ คุณสมบัติของการมีความพร้อมทางด้านเศรษฐกิจ เมื่อป้าไพไม่ต้องดิ้นรนหาเงินเพื่อจุนเจือครอบครัว ทำให้มีเวลามากพอในการก้าวเข้าสู่สภาวะผู้นำผ่านการเป็นนักการเมืองท้องถิ่น หรือการทำงานสาธารณะประโยชน์เพื่อสังคม

เปรียบเทียบกับงานศึกษาของ พรรณภัทร ปลั่งศรีเจริญสุข (Plungsricharoensuk, 2009, p. 86) การเป็นคนงานข้ามชาติคืนถิ่นที่มีความพร้อมทางเศรษฐกิจก้าวเข้าสู่การเป็นผู้นำหมู่บ้าน ผ่านการอ้างอิงความสามารถในการเป็น “คนไปไกล” หรือ “ความเป็นผู้นำ” ของครอบครัวที่มีความพร้อมทางเศรษฐกิจ มาประกอบสร้างความเป็นคนพร้อมในการทำงานเพื่อชุมชน นอกจากนั้น ความรู้และประสบการณ์ในการเป็นแรงงานข้ามแดน จึงถูกคาดหวังว่าเป็นผู้ที่มีความรู้และมีความสามารถในการ

[3] “ป้าไพ” มีอาชีพเป็นแม่ค้าเร่ขายเนื้อสัตว์ (เนื้อวัว, เนื้อหมู) และยังเป็นเพื่อนกับป้าอ้วน อายุใกล้เคียงกัน (เกิดราวปี พ.ศ. 2508) และในปี พ.ศ. 2548 ได้ลงสมัครในตำแหน่ง รองนายกอบต.ซึ่งลงสมัครในพรรคเดียวกันกับน้องชายป้าอ้วน และชนะการเลือกตั้ง.

ติดต่อสัมพันธ์กับทั้งภายในและภายนอกหมู่บ้าน และการไปทำงานในต่างแดนของพวกเขายังเป็นเครื่องพิสูจน์ความสามารถในการดิ้นรนต่อสู้เพียงลำพังในพื้นที่ที่เรียกว่ามีความพัฒนาหรือก้าวหน้ากว่าบ้านเกิด จึงถูกคาดหวังว่าจะสามารถต่อรองกับกลุ่มอำนาจและเจ้าหน้าที่จากหน่วยงานองค์การต่าง ๆ ในการนำโครงการพัฒนามาสู่ชุมชนได้

นอกจากการทำงานนอกหมู่บ้านจะสร้างรายได้ให้ชาวบ้าน แล้วยังสร้างมุมมองใหม่ ๆ ในการใช้ชีวิตอีกด้วย เพราะ การพบปะกับผู้คนหลากหลายอาชีพในต่างถิ่น ย่อมทำให้รับรู้ว่าในสังคมมีผู้คนที่หลากหลาย จึงต้องเรียนรู้ที่จะปรับตัวใช้ชีวิตอยู่ต่างถิ่นฐานบ้านเกิด พวกเขาเหล่านั้นจึงกลายเป็น “ชาวบ้านผู้รู้จักโลกกว้าง” (Cosmopolitan Villagers)

ดังนั้น โลกของคนอีสานจึงมิได้ถูกประกอบสร้างจากวัฒนธรรมชุมชนเพียงอย่างเดียวอีกต่อไป แต่การรับรู้ของชาวอีสานเป็นแบบวัฒนธรรมผสมผสานระหว่างวัฒนธรรมชุมชน และวัฒนธรรมที่เขาเหล่านั้นได้เคลื่อนย้ายพาตัวเองเข้าสู่วิถีใหม่ ๆ และการเป็นผู้รู้จักโลกกว้างยังนำมาซึ่งการเสนอภาพตัวตน “สมัยใหม่ ที่มีโอกาสได้เดินทาง และสัมผัสกับการสื่อสารมวลชนที่ทันสมัย และถึงแม้ว่าชาวบ้านที่ไปทำงานนอกหมู่บ้านจะพบเจอกับค่านิยมและวัฒนธรรมสมัยใหม่ แต่ความเป็นชุมชนก็ยังทำงานยึดโยงกับระบบเครือญาติ และสำนึกร่วมทางศีลธรรมผ่านวัด ด้วยการทำบุญ “ทอดผ้าป่า” นำเงินมาบูรณปฏิสังขรณ์วัดวาอาราม โรงเรียนในชุมชน

ยุคหวนคืนถิ่นและการกลายเป็นผู้ประกอบการค้าถุงพลาสติก (พ.ศ. 2536-ปัจจุบัน)

ชาวบ้านที่ออกเดินทางไปขายแรงงานนอกหมู่บ้านบางส่วนสามารถสร้างอาชีพที่มั่นคงใช้ชีวิตอยู่ในเมือง และยังมีอีกบางส่วนที่มิได้ละทิ้งถิ่นฐานบ้านเกิดของตนเอง อพยพไปอยู่พื้นที่อื่นเสมอไป หากแต่เมื่อพวกเขาเหล่านั้นได้มีโอกาสสะสม “ประสบการณ์”และสะสม “ทุน” ในช่วงระยะเวลาหนึ่ง เขาได้นำอาชีพที่ได้เรียนรู้จากภายนอกหมู่บ้าน มาสู่ถิ่นฐานบ้านเกิดของตนเอง สร้างอาชีพใหม่ ๆ และสร้างรายได้ให้แก่ชาวบ้านคนอื่น ๆ ดังกรณี “วิเชียร” ที่เดินทางไปทำงานโรงงานแห่งหนึ่งในจังหวัดสระแก้ว ได้กลับมาเปิดโรงงานผลิตถุงพลาสติกที่ภูมิลำเนาของตน วิเชียรไปทำงานนอกหมู่บ้านในสถานะของการเป็น “แรงงานรับจ้าง” แต่เมื่อเขามีทุนและประสบการณ์ที่เพียงพอจึงได้กลับคืนถิ่น เลื่อนสถานะกลายเป็น “ผู้ประกอบการค้าถุงพลาสติก”

ในปี พ.ศ. 2536 วิเชียรได้นำประสบการณ์การเรียนรู้ภายนอกชุมชนเข้ามาเผยแพร่ให้กับคนในชุมชนจึงก่อเกิดอาชีพค้าถุงพลาสติก ลักษณะขายส่ง วิเชียรนำถุงพลาสติกบรรทุกขึ้นรถยนต์และเร่ขายตามร้านค้าต่าง ๆ ส่วนใหญ่เป็นร้านค้าที่อยู่ในตัวอำเภอของภาคอีสาน และเขาได้ชักชวนญาติพี่น้องเพื่อนฝูง ร่วมประกอบอาชีพเช่นเดียวกันกับตนเอง ซึ่งเริ่มแรกมีชาวบ้านที่สนใจและซื้อรถยนต์เพื่อประกอบอาชีพถุงพลาสติกประมาณ 20 คัน และในปี พ.ศ.2540 วิเชียรได้ตั้งโรงงานผลิตถุงพลาสติกขึ้นในหมู่บ้านหนองก่าม (นามสมมติ) แต่ปัจจุบันโรงงานดังกล่าวได้ยุบตัวลง ด้วยเหตุผลปัญหาในครอบครัว

อาชีพค้าถุงพลาสติกขยายตัวอย่างรวดเร็ว ส่วนหนึ่งผู้เขียนมองว่าเป็นผลจากพฤติกรรมการใช้ชีวิตสมัยใหม่ การค้าเกือบทุกประเภทจะบรรจุสินค้าใส่ถุงพลาสติกให้กับลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นสินค้าอุปโภค

หรือบริโภค ล้วนแล้วแต่ต้องนำถุงพลาสติกมาบรรจุทั้งสิ้น อาชีพค้าถุงพลาสติกจึงสร้างรายได้อย่างงอกงามให้แก่ผู้ค้าถุงพลาสติก

ในปี พ.ศ.2557 จากการสำรวจสุ่มกลุ่มตัวอย่าง 114 ครัวเรือน[4] พบว่า 50 ครัวเรือน ประกอบอาชีพค้าถุงพลาสติกควบคู่กับการทำนา และมีเพียง 1 ครัวเรือนที่ประกอบอาชีพค้าถุงพลาสติกอย่างเดียว สาเหตุที่ชาวบ้านประกอบอาชีพค้าถุงพลาสติกควบคู่กับการทำนา เพราะชาวบ้านร้อยละ 66.7 มีที่ดินเพื่อทำการผลิตมากกว่า 10 ไร่ และอาชีพค้าถุงพลาสติกสร้างรายได้ให้แก่ชาวบ้านมากกว่าการทำนา (Pitaksa, 2015, pp. 43-44)

เปรียบเทียบรายได้ระหว่างอาชีพทำนาและอาชีพค้าถุงพลาสติก

ในหัวข้อนี้ผู้เขียนได้แสดงตัวเลขรายได้ระหว่างอาชีพทำนาและอาชีพค้าถุงพลาสติก โดยพิจารณาผ่านกรณีศึกษาคือ ลุงชาติและป้าอ้วน

[4] หมู่บ้านหนองก่าม (นามสมมติ) มีครัวเรือนทั้งสิ้น 224 ครัวเรือน (ข้อมูลพื้นฐาน กชช 2ค. ปี 2556 จากสำนักงานพัฒนาชุมชน อำเภอมหาชนะชัย จังหวัดยโสธร).

ตารางที่ 1 แสดงรายได้และต้นทุนการผลิตข้าวปีพ.ศ. 2556 (รอบระยะเวลา 1 ปี) กรณีศึกษาลุงชาติ ปลูกข้าวอย่างเดียว และป้าอ้วน ขายถุงพลาสติกกับปลูกข้าว

กรณีศึกษา	เนื้อที่เพาะปลูก (ไร่)			*ผลผลิต (กก.)				**รายได้จากการขายข้าวเปลือก (บาท: กก.)		ต้นทุนการผลิต (บาท)										รายได้หลังหักต้นทุนการผลิต
				เจ้าหอมมะลิ		เหนียว กข.6		ข้าวสด (15.80 บาท: กก.)	ข้าวตาก (20 บาท: กก.)	ค่าจ้าง						ค่าวัสดุปลูก			รวม	
	เจ้าหอมมะลิ	เหนียว กข.6	รวม	เพื่อกิน	เพื่อขาย	เพื่อกิน	เพื่อขาย			รถไถ 2 ครั้ง	จีดยาคลุมหญ้า	รถเกี่ยวข้าวเจ้าหอมมะลิ	ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับจ้างคนเกี่ยวข้าวเหนียว กข.6			ฟางข้าวปลูก	ปุ๋ย	ยาคลุมหญ้า		
													ค่าแรง	ค่านวดข้าว	อาหารเลี้ยงคนเกี่ยวข้าว					
ลุงชาติ	32	8	40	900	12,100	3,000	-	191,180	-	17,600	2,500	22,000	6,000	700	1,500	28,000	16,000	5,200	99,500	91,680
ป้าอ้วน	8	-	8	840	2,160	-	-	-	43,200	4,000	750	4,800	-	-	-	4,000	5,000	3,000	21,550	21,650

ที่มา: การเก็บข้อมูลภาคสนามปี 2557

*ผลผลิตเฉลี่ยของทั้งจังหวัดยโสธร ข้าวเจ้า 367 กก.ต่อไร่ ส่วนข้าวเหนียว 358 กก.ต่อไร่ (ข้อมูลจากสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร) และจากกรณีศึกษาข้างต้น มีผลผลิตเฉลี่ยข้าวเจ้า 400 กก.ต่อไร่ ส่วนข้าวเหนียว 375 กก.ต่อไร่

**ราคาขายในปี 2556 เป็นราคาที่ได้รับจากโครงการนโยบายรับจำนำข้าว

*** หากคิดเฉลี่ยรายได้ต่อไร่ ลุงชาติจะมีรายได้เป็นเงินเท่ากับ 2,865 บาทต่อไร่ ส่วนป้าอ้วนจะมีรายได้เป็นเงินเท่ากับ 2,706.25 บาทต่อไร่ ซึ่งทั้งสองมีรายได้ต่อไร่ไม่ต่างกันมากนัก

จากตารางที่ 1 แสดงให้เห็นถึง ผลผลิต ต้นทุนการผลิต และรายได้ของผู้ที่ประกอบอาชีพทำนา ในปีพ.ศ. 2556 โดยมีกรณีศึกษาเปรียบเทียบกัน 2 ราย คือ ลุงชาติ และป้าอ้วน

กรณีศึกษาที่ 1 **"ลุงชาติ"** เป็นผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 6 และมีอาชีพทำนา ลุงชาติมีพื้นที่การทำนาทั้งหมด 40 ไร่ แบ่ง 2 ส่วน ส่วนแรก 32 ไร่ไว้สำหรับปลูกข้าวเจ้าหอมมะลิ ส่วนที่สอง 8 ไร่ ปลูกข้าวเหนียวเพื่อกินสำหรับครัวเรือนของตนเองและครัวเรือนของน้องชาย ซึ่งรวมสมาชิกทั้ง 2 ครัวเรือนทั้งสิ้น 10 คน ผลผลิตข้าวเหนียวที่ไว้กินอยู่ในจำนวน 3,000 กิโลกรัม ส่วนผลผลิตข้าวเจ้าหอมมะลิได้ทั้งหมดในปริมาณ 13,000 กิโลกรัมไว้สำหรับเพื่อกินของครอบครัวตนเอง 900 กิโลกรัม เพื่อขาย 12,100 กิโลกรัม

ลุงชาติกล่าวว่า ใน ปี พ.ศ 2556 ข้าวสดได้ราคา 15.80 บาทต่อกิโลกรัม ส่วนราคาข้าวที่ตากแล้วจะได้ราคาประมาณ 19-20 บาท ขึ้นอยู่กับคุณภาพของข้าว และความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อ (เจ้าของโรงสี) และผู้ขาย (ชาวบ้าน) ซึ่งทั้งผู้ซื้อและผู้ขายเป็นคนในหมู่บ้านเดียวกัน รายได้จากการขายข้าวเปลือกสดของปีพ.ศ 2556 ลุงชาติจึงมีรายได้ที่ยังไม่หักต้นทุนการผลิตทั้งสิ้น 191,180 บาท (12,100 กก.*15.80 บาท)

ในส่วนรายได้สุทธิ (รายได้หลังหักต้นทุนการผลิต) ของลุงชาติ คือ 91,680 บาท (191,180-99,500 บาท) เงินส่วนที่เหลือจึงเป็นเงินที่ไว้ใช้จ่ายสำหรับ 1 ปี และลงทุนเพื่อการปลูกข้าวในปีต่อไป ซึ่งลุงชาติมีสมาชิกในครัวเรือนทั้งหมด 5 คน หากลุงชาติประกอบอาชีพปลูกข้าวเพียงอย่างเดียวจะมีรายได้เฉลี่ยต่อคนต่อปีอยู่ในตัวเลขประมาณ 18,336 บาท เท่านั้น แต่ลุงชาติยังได้รับเงินเดือนจากการเป็นผู้ใหญ่บ้านมาช่วยในการสนับสนุนจุนเจือครอบครัว

กรณีศึกษาที่ 2 คือ **"ป้าอ้วน"** ประกอบอาชีพค้าถุงพลาสติกควบคู่กับทำนา มีเนื้อที่ในการปลูกข้าวทั้งสิ้น 8 ไร่ ตั้งแต่ปี พ.ศ 2540 ป้าอ้วนให้หลานสาว (ลูกพี่สาว) ทำนาในที่ดินของตนเอง แต่เมื่อปีพ.ศ. 2554 ป้าอ้วนได้กลับมาทำนาเอง เพราะรัฐบาลมีนโยบายในการสนับสนุนราคาข้าว ทำให้ราคาข้าวสูงขึ้น จึงเป็นแรงจูงใจในการทำนา

จากการได้สัมภาษณ์โดยสุ่มกลุ่มตัวอย่างของบ้านหนองก่าม (นามสมมติ) ทั้งหมู่ 3 และหมู่ 6 จำนวน 114 ครัวเรือน จากทั้งสิ้น 224 ครัวเรือน (ข้อมูลจาก กชช.2 ค ปี 2556) พบว่า นโยบายของรัฐบาลในแต่ละยุคแต่ละสมัยได้ส่งผลต่อความผันผวนราคาข้าวของเกษตรกรเป็นอย่างมาก บางปีราคาข้าวสูง บางปีราคาข้าวต่ำ ราคาที่ผันผวนจึงเป็นความเสี่ยงอีกประการหนึ่งที่สำคัญของอาชีพเกษตรกร

ป้าอ้วนได้ข้าวจากค่าเช่านาประมาณ 10 กระสอบ (กระสอบละ 30 กิโลกรัม) เป็นข้าวเจ้า 7 กระสอบ และข้าวเหนียว 3 กระสอบ รวมประมาณ 300 กิโลกรัม มีไว้สำหรับกินเท่านั้น ไม่ได้เพื่อขาย ซึ่งการจ่ายค่าเช่านาระหว่างป้าอ้วนกับหลานสาวไม่ได้ใช้หลักเกณฑ์ 2 ต่อ1 ตามหลักเกณฑ์ทั่วไปที่ชาวบ้านใช้กัน(ผู้เช่าได้สอง เจ้าของที่ได้หนึ่ง) ทว่าความสัมพันธ์ของระบบเครือญาติยังไม่จางหายไปอย่างสิ้นเชิง ถึงแม้ว่าชาวบ้านเหล่านั้นจะมีการเคลื่อนย้ายไปมาระหว่างเมืองกับชนบท แต่ความสัมพันธ์ในระบบเครือญาติก็ยังคงร้อยรัดกันอย่างต่อเนื่อง

> **ป้าอ้วน** กล่าวว่า *“บ่ได้เอาค่าเช่ากับหลานอิหยังหลายดอก เอาให่เขาเฮ็ดอยู่เฮ็ดกิน แล้วแต่เขาสิให่ แต่บ่เคยเกินสิบสอบดอก แต่สองสามปีหลังมาเฮ็ดเอง เพราะราคาข้าวดี แต่ก็บ่ได้หยังหลายดอกนาน้อย ค่าปุ๋ย ค่ายากะแพง แต่กะดีกว่าให้เขาเฮ็ด”* (ไม่ได้เก็บค่าเช่าจากหลานเยอะ ให้เขาทำอยู่ทำกิน แล้วแต่เขาจะให้แต่ไม่เกินสิบกระสอบ แต่สองสามปีหลังมาทำนาเอง เพราะราคาข้าวดี แต่ก็ไม่ได้เงินเยอะเท่าไหร่เพราะนาน้อย ราคาปุ๋ย ราคายากำจัดวัชพืช ศัตรูพืชก็แพง แต่ก็ดีกว่าให้คนอื่นทำ)

ป้าอ้วนปลูกข้าวเจ้าหอมมะลิเพื่อขายและเพื่อกิน ผลผลิตข้าวทั้งหมด 3,000 กิโลกรัม ไว้สำหรับกิน 840 กิโลกรัม ไว้เพื่อขาย 2,160 กิโลกรัม ป้าอ้วนขายข้าวตากราคา 20 บาทต่อกิโลกรัม รายได้สุทธิ (รายได้หลังหักต้นทุนการผลิต) คือ 21,650 บาท หากครัวเรือนนี้ประกอบอาชีพปลูกข้าวเพียงอาชีพเดียว จะคิดรายได้เฉลี่ยต่อคนจากสมาชิกครัวเรือนทั้งหมด 4 คน เฉลี่ยคนละ 5,412.5 บาทต่อคนของรอบระยะเวลา 1 ปี แต่ป้าอ้วนไม่ได้ประกอบอาชีพทำนาอย่างเดียว อีกอาชีพของป้าอ้วนคือ ค้าถุงพลาสติก ในส่วนของรายได้จากการทำการค้าถุงพลาสติกจะอธิบายในตารางที่ 2 เพื่อเปรียบเทียบให้เห็นภาพความแตกต่างรายได้และต้นทุนการผลิตของอาชีพทั้งสองอาชีพได้อย่างชัดเจน

ตารางที่ 2 แสดงรายได้ ต้นทุนสินค้า และค่าใช้จ่ายของผู้ประกอบการรายย่อยค้าถุงพลาสติกหนึ่งครัวเรือนต่อ 1 เที่ยว (กรณีศึกษาป้าอ้วน)

ต้นทุนสินค้า (บาท)					รายได้ (บาท)	ค่าใช้จ่ายแต่ละวัน (5 วัน: บาท)				สินค้าคงเหลือ (บาท)	รายได้หลังหักต้นทุนสินค้าและค่าใช้จ่าย (บาท)
ถุงพลาสติก		เชือกฟาง		รวม		ค่าน้ำมัน (800บ.)	ค่าที่พัก (300บ.)	ค่าอาหาร (250 บ.* 2 คน)	รวม		
สด	เชื่อ	สด	เชื่อ								
70,000	30,000	30,000	20,000	150,000	120,000	4,000	1,500	2,500	8,000	50,000	12,000

จากตารางที่ 2 แสดงการเดินทางไปค้าถุงพลาสติก 1 เที่ยว เที่ยวละประมาณ 5วัน เดือนหนึ่งจะเดินทางไปขายถุงพลาสติกประมาณ 3 เที่ยว (15 วัน) จากการสัมภาษณ์ต้นทุนสินค้าใน 1 เที่ยวอยู่ที่ประมาณ 150,000 บาท แต่ละเที่ยวจะไม่ได้ขายสินค้าออกไปจนหมดรถแต่จะมีสินค้าคงเหลืออยู่ประมาณ 50,000 บาท ในต้นทุนสินค้าจะรวมทั้งถุงพลาสติกและเชือกฟาง เป็นเงินสด 100,000 บาท ที่เหลือ 50,000 บาท เป็นเงินเชื่อ รายได้ต่อเที่ยวที่ยังไม่หักต้นทุนสินค้าและค่าใช้จ่ายแต่ละวันคือ

120,000 บาท หากหักต้นทุนสินค้าและค่าใช้จ่ายแต่ละวันก็จะได้รายได้สุทธิอยู่ที่ประมาณ 12,000 บาท ต่อหนึ่งเที่ยวในการออกเดินทางไปขายถุงพลาสติก

หากคำนวณรายได้สุทธิของการออกไปขายถุงพลาสติกในรอบ 1 เดือนจะได้รายได้สุทธิอยู่ที่ประมาณ 36,000 บาท หักค่างวดรถคันที่สอง[5] 8,000 บาท ก็จะเหลือรายได้ต่อเดือน 28,000 บาท หากคำนวณในรอบระยะเวลา 1 ปี ก็จะมีรายได้ต่อปีอยู่ที่ตัวเลขประมาณ 336,000 บาท แต่ทั้งนี้รายได้การค้าขายไม่คงที่ จากการสัมภาษณ์บางเที่ยวได้กำไรสุทธิอยู่ที่ประมาณ 10,000-20,000 บาท บางเที่ยวขายไม่ดี กำไรต่อเที่ยวอยู่ที่ประมาณเพียง 5,000 บาทเท่านั้น

เมื่อเปรียบเทียบเฉพาะรายได้จากการทำนาระหว่างลุงชาติที่มีที่นา 40 ไร่ และป้าอ้วนซึ่งมีที่นา 8 ไร่ จะพบว่า ลุงชาติมีรายได้จากการขายข้าว 91,680 บาท ในขณะที่ป้าอ้วนมีรายได้จากการขายข้าวเพียง 21,650 บาท (ดูจากตารางที่ 1) จะเห็นได้ว่าเมื่อมีที่นาเพียง 8 ไร่ รายได้ไม่เพียงพอสำหรับใช้จ่ายในครอบครัว แต่ถ้าหากทำการเทียบรายได้สุทธิระหว่างอาชีพทำนาและอาชีพขายถุงพลาสติก รายได้จากการขายถุงพลาสติกของป้าอ้วนจะสูงกว่าลุงชาติตัวเลขอยู่ที่ 336,000 บาท กับ 91,680 บาท

จากข้อมูลตัวเลขที่ปรากฏข้างต้นเป็นกรณีตัวอย่างเพื่ออธิบายถึงสาเหตุที่ชาวบ้านหนองก่าม (นามสมมติ) หันมาประกอบอาชีพค้าถุงพลาสติก เนื่องจากอาชีพค้าถุงพลาสติกสร้างรายได้ให้กับชาวบ้านมากกว่าอาชีพทำนา และชาวบ้านที่ประกอบอาชีพค้าถุงพลาสติกมีเงินหมุนเวียนตลอดทั้งปี

จากการสำรวจบางครัวเรือนบอกว่าขาดทุนจากอาชีพทำนา ยกตัวอย่าง 2 ครัวเรือนที่ผู้เขียนได้ทำการสัมภาษณ์

> **ป้าการ** อายุ 48 ปี เกิด 2510 (ทำนา 5 ไร่ ลูกชายและสามีทำอาชีพค้าถุงพลาสติกขายกันคนละคัน) เล่าว่า *“เฮ็ดนาก็บ่ค่อยได้เงิน ทีเฮามันน้อย ที่ก็บ่งาม ข้าวก็ได้น้อย บางปีแฮงแล้ง บางปีน้ำท่วม บางปีราคาข้าวต่ำ มันเป็นจั่งซี้ก็บ่ได้หยังดอก ได้แต่ข้าวไว้กิน ได้เงินมาใช้ก็จากการค้าถุง”* (ทำนาไม่ค่อยได้กำไร ที่นาน้อย ดินไม่มีคุณภาพ ทำให้ผลผลิตที่ได้มาน้อย บางปีแห้งแล้ง บางปีน้ำท่วม บางปีข้าวราคาต่ำ ถ้าได้รับผลกระทบแบบนี้ก็คงไม่ได้อะไรจากการทำนา มีเพียงข้าวไว้กิน ได้เงินใช้จากการค้าถุงพลาสติก)
>
> **ป้าน้อย** อายุ 50 ปี เกิด 2508 (สามีทำอาชีพรับจ้าง ไม่มีที่นาเป็นของตนเอง รายได้ส่วนใหญ่ได้มาจากการส่งเงินกลับบ้านของลูกสาวที่ไปทำงานต่างจังหวัด) *เล่าว่า “บ่ใด่มีนาเป็นของเจ้าของ เซ่าเฮ็ดกิน บ่ใด่หยังดอก ค่าปุ๋ย ค่ายาก็แพง เฮ็ดพอมีข้าวไว้กินซื่อ ๆ”* (ไม่มีที่ดินเป็นของตนเองต้องเช่านาเพื่อทำกิน รายได้ที่ได้มาก็ได้ไม่มาก เพราะค่าปุ๋ย ค่ายากำจัดวัชพืช ศัตรูพืชแพง ทำนาเพื่อจะได้มีข้าวกินเท่านั้น)

[5] ป้าอ้วนมีรถยนต์ 2 คัน ซึ่งรถยนต์คันเก่าจ่ายค่างวดรถหมดแล้ว และได้ซื้อรถคันใหม่ที่มีประสิทธิภาพในการบรรทุกสินค้าได้มากกว่ารถคันเก่า

นอกจากกรณีศึกษาที่ขาดทุนจากการประกอบอาชีพทำนา ยังมีบางกรณีศึกษาที่มีรายได้สุทธิต่อปีจากการทำนาเกินกว่า 100,000 บาท ยกตัวอย่าง 2 ครัวเรือนที่ผู้ศึกษาได้สัมภาษณ์

แม่ใหญ่จันทร์ อายุ 75 ปี (เนื้อที่ในการเพาะปลูกข้าวของตนเองทั้งสิ้น 60ไร่) กล่าวว่า *“ เฮ็ดนามันกะพอได้กินได้เซาอยู่ เฮาบ่มีอาชีพอื่น เฮ็ดอย่างอื่นก็บ่เป็นเฮ็ดเป็นแต่นามาตั้งแต่พ่อแต่แม่ ปู่ย่าตายาย เฮ็ดมาตั้งแต่น้อยฮอดเฒ่า ปีที่แล้วก็ได้มา 160,000 หักหมดคูแนวแล้ว”* (ทำนาก็พอได้อยู่ได้กิน เราไม่ได้มีอาชีพอื่น ทำอย่างอื่นก็ไม่เป็น ทำนามาตั้งแต่รุ่นบรรพบุรุษทำ ตั้งแต่ตัวเองยังเป็นเด็กจนกระทั่งแก่ ปีที่แล้วก็มีรายได้หลังหักต้นทุนการผลิตแล้วเหลือประมาณ 160,000 บาท)

พ่อใหญ่สี อายุ 70 ปี (เนื้อที่ในการเพาะปลูกข้าวของตนเองทั้งสิ้น 60ไร่ และมีรถไถใหญ่เป็นของตนเอง) *“เฮ็ดนาก็พอได้อยู่ ที่แต่พ่อแต่แม่เฮาหลายบ่เฮ็ดกะสิให้ปล่อยถิ่มสื่อ ๆ ซ่ำเบาะ พ่อใหญ่มีรถไถใหญ่ก็ดีแหน่เฮ็ดนาเจ้าของนำ รับจ้างได้นำคิดกะเขาไร่ละ 550 บาท ปีที่แล้วกะได้เงินขายข้าว 200,000 บาท หักหมดแล้ว รถไถก็บ่ต้องจ้างเงินก็เลยเหลือหลาย สองแสนบ่ได้รวมเงินรับจ้างไถนาเด่อ”* (รายได้จากการทำนาก็พอได้บ้างอยู่ ที่นาเยอะจะปล่อยทิ้งก็ไม่ได้ พ่อใหญ่มีรถไถใหญ่ก็ช่วยทุ่นแรงหน่อยได้ทำนาของตนเองและรับจ้างทำให้กับคนอื่นคิดไร่ละ 550 บาท ปีที่แล้วได้เงินจากการขายข้าวประมาณ 200,000 บาท เพราะไม่ต้องมีค่าใช้จ่ายจ้างรถไถเงินจึงเหลือมาก เงินสองแสนไม่ได้รวมค่ารับจ้างไถนา)

จากคำสัมภาษณ์ข้างต้น สามารถทำความเข้าใจได้ว่าผู้ประกอบอาชีพทำนาที่จะมีรายได้สุทธิจากการขายข้าวได้ในจำนวนที่มากผู้นั้นต้องมีที่ดินในการเพาะปลูกจำนวนที่มาก และมีเครื่องทุ่นแรงเพื่อใช้แบ่งเบาค่าใช้จ่ายในการผลิต ซึ่งสิ่งเหล่านี้ใช่ว่าทุกคนจะสามารถเข้าถึงได้ ชาวบ้านมีที่ดินจำนวนมากส่วนใหญ่ได้รับมรดกตกทอดมาจากบรรพบุรุษ ส่วนเครื่องทุ่นแรงไม่ว่าจะเป็นรถไถใหญ่ รถเกี่ยวข้าว หากไม่มีเงินก็ไม่สามารถที่จะจับจองเป็นเจ้าของได้ ดังนั้น จึงเป็นสาเหตุที่ก่อให้เกิดความเหลื่อมล้ำเรื่องรายได้เกิดขึ้น ชาวบ้านมีพื้นที่ทำนาน้อยจึงต้องประสบปัญหาต้นทุนการผลิตที่มาก ก่อให้เกิดรายได้ที่น้อย ชาวบ้านบางรายเกิดภาวะหนี้สิน เพราะกู้เงินมาลงทุนทำนา แต่ผลผลิตไม่ได้ราคาที่คุ้มทุน

ความแตกต่างหลากหลายฐานะทางเศรษฐกิจ

จากการสำรวจข้อมูลเกี่ยวกับรายได้พบว่า ครัวเรือนที่มีรายได้สูงสุดอยู่ที่จำนวน 740,000 บาทต่อปี แหล่งรายได้มาจากอาชีพขายถุงพลาสติกจำนวน 720,000 บาท และมาจากอาชีพทำนาจำนวน 20,000 บาท ส่วนครัวเรือนที่มีรายได้ต่ำสุดอยู่ที่จำนวน 5,000 บาทต่อปี ซึ่งแหล่งรายได้มาจากการทำนา โดยครัวเรือนที่มีรายได้ต่ำสุดมีสมาชิกทั้งสิ้น 4 คน เป็นผู้ที่มีรายได้ 2 คน และไม่มีรายได้ 2 คน มีที่นา 4 ไร่เท่านั้น

ผู้เขียนยังได้ทำการเปรียบเทียบรายได้ของครัวเรือนที่ประกอบทั้งอาชีพขายถุงพลาสติกและทำนาพบว่า มีครัวเรือนทำนาร่วมกับค้าถุงพลาสติกมีทั้งสิ้น 50 ครัวเรือน จากจำนวนการสุ่มกลุ่มตัวอย่าง 114 ครัวเรือน ซึ่งจากข้อมูลพบว่า ตัวเลขรายได้รวมต่อปีของครัวเรือน 50 ครัวเรือน เป็นรายได้จากการทำนาอยู่ที่จำนวน 2,099,000 บาท และรายได้จากค้าถุงพลาสติกอยู่ที่ 9,596,000 บาท ดังนั้น จากข้อมูลตัวเลขดังกล่าว**รายได้จากการขายถุงพลาสติกมีจำนวนที่มากกว่าการทำนา**

ผู้เขียนจำแนกฐานะทางเศรษฐกิจตามความแตกต่างของรายได้ของครัวเรือน 114 ครัวเรือน โดยแบ่งเป็น 5 กลุ่ม ดังนี้

(1) **“ยากจนมากที่สุด”** คือ ชาวบ้านที่ไม่มีที่ดินทำกินต้องเช่าที่ดินทำนา หรือชาวบ้านที่มีที่ดินประมาณ 10 ไร่ ซึ่งชาวบ้านในกลุ่มนี้จะประกอบอาชีพทำนาเป็นหลักเพียงอย่างเดียว และสมาชิกในครัวเรือนส่วนใหญ่ไม่ได้อยู่ในวัยแรงงานจึงเป็นผู้ที่ไม่มีรายได้

(2) **“ยากจน”** คือ ชาวบ้านที่ทำนาเป็นหลัก และมีรายได้จากการรับจ้างเล็กน้อย (เช่น เกี่ยวข้าว ใส่ปุ๋ย ใส่ยาฆ่าศัตรูพืช เย็บผ้า เป็นต้น) ชาวบ้านในกลุ่มนี้มีที่ดินทำกินเป็นของตนเองและเช่าที่ดินทำกิน ซึ่งมีที่ดินอยู่ระหว่าง 10-20 ไร่ พบว่า ชาวบ้านในกลุ่มนี้บางรายให้สัมภาษณ์ว่าประสบปัญหาขาดทุนจากการประกอบอาชีพทำนา

(3) **“พออยู่ได้”** คือ ชาวบ้านที่ประกอบอาชีพทำนาควบคู่กับรับจ้างอื่นๆ หรือทำนาควบคู่กับการค้าถุงพลาสติก (หน่วยรถ, เด็กติดรถ)[6] ซึ่งจะมีที่นาไม่เกิน 30 ไร่ และบางกรณียังให้สัมภาษณ์ว่าประสบปัญหาขาดทุนจากการทำนา นอกจากนี้ในกลุ่มฐานะทางเศรษฐกิจระดับพออยู่ได้ยังประกอบไปด้วยชาวบ้านที่ประกอบอาชีพทำนาเป็นหลัก ซึ่งมีที่นามากกว่า 50 ไร่ บางครัวเรือนมีรถไถขนาดใหญ่ใช้สำหรับทำนาของตนเองและรับจ้าง

(4) **“ฐานะดี”** คือ กลุ่มชาวบ้านที่ขายถุงพลาสติกเป็นหลักและทำนาควบคู่ไปด้วย ชาวบ้านจะมีที่นาประมาณ 10 ไร่ขึ้นไป จากข้อมูลพบว่า ส่วนใหญ่ชาวบ้านในกลุ่มนี้ทำอาชีพค้าถุงพลาสติกมากกว่า 3 ปี ซึ่งชาวบ้านที่เป็นหน่วยรถหรือเด็ดติดรถที่มีโอกาสสะสมประสบการณ์นานกว่าจะมีสัดส่วนรายได้ที่

[6] การค้าถุงพลาสติกในหมู่บ้านหนองก่าม (นามสมมติ) แบ่งได้ 2 ลักษณะ (1) ผู้ที่เป็นเจ้าของกิจการค้าถุงพลาสติกและเป็นเจ้าของรถยนต์จะเรียกว่า หน่วยรถ ส่วนผู้ที่รับจ้างเจ้าของกิจการค้าถุงพลาสติกและไม่ได้เป็นเจ้าของรถยนต์จะเรียกว่า เด็กติดรถ ชาวบ้านในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่เป็นวัยรุ่นอายุจะอยู่ระหว่าง 15-25 ปี และมาจากครัวเรือนที่อยู่ในฐานะไม่ดีนัก.

มากกว่าชาวบ้านที่เพิ่งเข้าสู่วงการค้าถุงพลาสติกใหม่ ๆ และผู้ค้าถุงพลาสติกบางครัวเรือนจะมีรถยนต์สำหรับค้าถุงพลาสติกมากกว่า 1 คัน และบางครัวเรือนมีรถหกล้อใช้เพื่อการบรรทุกถุงพลาสติก นอกจากนี้ ชาวบ้านในกลุ่ม “ฐานะดี” ยังประกอบไปด้วยชาวบ้านที่ทำงานเป็นเจ้าหน้าที่รัฐฯ,ค้าขาย (อาหารสด,อาหารสำเร็จรูป) ควบคู่กับการทำนา

(5) **“ฐานะดีมาก”** คือ ชาวบ้านที่ค้าขายถุงพลาสติกในลักษณะยี่ปั๊วและลักษณะหน่วยรถโดยใช้รถหกล้อตระเวนทั่วจังหวัดทางภาคอีสาน ซึ่งบางรายยังเปิดร้านขายของชำขนาดใหญ่ในหมู่บ้าน ข้อมูลจากการสำรวจชาวบ้านในกลุ่มฐานะดีมากยังมีที่นามากกว่า 30 ไร่ ซึ่งจะทำนาควบคู่กับการค้าถุงพลาสติก และมีชาวบ้านบางรายประกอบการค้าขายวัสดุอุปกรณ์ทางการเกษตร ทั้งยังเปิดร้านขายของชำร่วมด้วย

ตารางที่ 3 จำนวนกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรายได้เฉลี่ยของครัวเรือนต่อปี (บาท)

กลุ่มครัวเรือน	รายได้ (บาท/ต่อปี)	จำนวนครัวเรือน	ร้อยละ
1. ยากจนมาก	ไม่เกิน 10,000	6	5.3
2. ยากจน	10,001-50,000	30	26.3
3. พออยู่ได้	50,001-100,000	22	19.3
4. ฐานะดี	100,001-500,000	50	43.8
5. ฐานะดีมาก	มากกว่า 500,000	6	5.3
รวม		114	100

ที่มา: ข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างครัวเรือน 114 ครัวเรือน เดือนตุลาคม พ.ศ.2557

ครัวเรือนที่เลือกประกอบอาชีพค้าถุงพลาสติกควบคู่กับการทำนา เนื่องจากรายได้จากการทำนาอย่างเดียวไม่เพียงพอสำหรับทำให้ครอบครัวอยู่ได้อย่างมั่นคง จึงต้องเลือกอาชีพอื่นนอกภาคเกษตรกรรมเพื่อลดและกระจายความเสี่ยง ซึ่งอาชีพค้าขายถุงพลาสติกเป็นอาชีพที่นิยมทำกันอย่างแพร่หลายในหมู่บ้าน

จะเห็นได้ว่า ชาวบ้านหนองก่าม (นามสมมติ) ได้สร้างหลักประกันความเสี่ยงจากอาชีพเกษตรกรรม โดยการผันตนเองมาประกอบอาชีพนอกภาคการเกษตรเพื่อลดและกระจายความเสี่ยง

จนกระทั่งถึงช่วงเวลาหนึ่ง ชาวบ้านสามารถก้าวข้ามความเสี่ยงที่ตนมีไปได้ ก้าวเข้าสู่ขั้นของการลงทุนต่อสู้ดิ้นรน อดทนทำงานหนักเอาเบาสู้เพื่อให้ตนเองและครอบครัวมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

กล่าวคือ ระบบเศรษฐกิจในภาคอีสานได้เริ่มมีการเปลี่ยนแปลงจากระบบเศรษฐกิจบนฐานของที่ดิน (Land-based Economy) เข้าสู่เศรษฐกิจฐานทุน (Capital-based Economy) มากขึ้น (Ganjanapan, 2011, p.11) เพราะชาวบ้านหนองก่าม (นามสมมติ) ได้สะสม “ทุน” และ “ประสบการณ์” จึงสามารถเลื่อนสถานะจาก “แรงงานรับจ้าง” กลายเป็น “ผู้ประกอบการค้าถุงพลาสติก”

แม้ว่าชาวบ้านหนองก่าม (นามสมมติ) จะมีสัดส่วนรายได้ที่มากขึ้นจากการประกอบอาชีพค้าถุงพลาสติก แต่ก็ไม่ได้หมายความว่าจะไม่มีคนยากจนอีกต่อไป (ดูตารางที่ 3)

ผู้เขียนมีความเห็นสอดคล้องกับจามะรี เชียงทอง (Chiengthong, 2014, p.79) ที่กล่าวว่า คนจนในชนบทนั้นกระจายตัวกันอยู่ทั่วไป โดยอาจซ่อนตัวอยู่ในกระต๊อบเล็ก ๆ ในหมู่บ้านด้านหลังของบ้านสมัยใหม่ของชาวนาที่มีฐานะดี ดังนั้น การใช้คำเรียกชาวนาโดยรวมว่า “ชาวนาผู้มีรายได้ปานกลาง” ทำให้บดบังความยากจนที่ยังมีอยู่ในสังคมไทย และความอ่อนแอในทางเศรษฐกิจของคนจนเหล่านั้น

“การบริโภคสมัยใหม่” ของผู้ค้าถุงพลาสติก

ในปี พ.ศ. 2557 ภายในหมู่บ้านหนองก่าม (นามสมมติ) ประกอบด้วย โรงงานผลิตเชือกฟาง ร้านขายของชำ ร้านขายวัสดุอุปกรณ์การเกษตร ร้านอาหารสดและอาหารสำเร็จรูป ร้านอินเตอร์เน็ต ตู้ซักผ้าหยอดเหรียญ การมีร้านค้าและสิ่งอำนวยความสะดวกสบายจำนวนมากในหมู่บ้านก็เพื่อตอบสนองวิถีชีวิตสมัยใหม่ให้แก่ชาวบ้านที่ต้องใช้ชีวิตอย่างเร่งรีบ จึงต้องมีการบริหารจัดการเวลาอย่างเป็นระบบ โดยเฉพาะผู้ค้าถุงพลาสติกต้องออกจากบ้านตั้งแต่เช้าทำมาหากิน

การเกิดขึ้นของอาชีพค้าถุงพลาสติกในหมู่บ้านเป็นส่วนในการสร้างอาชีพใหม่ ๆ ให้กับกลุ่มคนบางกลุ่ม เช่น อาชีพขายอาหารสำเร็จรูป เมื่อในอดีตแต่ละครอบครัวมักจะทำอาหารรับประทานเอง แม้แต่วัตถุดิบในการประกอบอาหารชาวบ้านก็มักจะไม่ได้ซื้อ จะไปหาตามป่าหรือปลูกกินเอง แต่เมื่อหันมาประกอบอาชีพค้าถุงพลาสติก ทำให้มีเวลาน้อยลง เพราะต้องเดินทางไปค้าถุงพลาสติกนอกหมู่บ้านเป็นประจำ จึงไม่มีเวลาว่างพอสำหรับการประกอบอาหารรับประทานเอง เป็นสาเหตุให้จำเป็นต้องซื้ออาหารสำเร็จรูปแทน ดังนั้น สัดส่วนรายได้ของผู้ค้าถุงพลาสติกที่มากขึ้น เป็นส่วนช่วยปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการบริโภค

ชาวบ้านหนองก่าม (นามสมมติ) ได้เรียนรู้และติดต่อเชื่อมโยงกับสังคมภายนอกอยู่ตลอดเวลา ทั้งจากการเดินทางค้าขาย และการใช้โทรศัพท์มือถือที่มีสัญญาณอินเตอร์เน็ต ทำให้การติดต่อสื่อสารและการรับรู้ข่าวสารเป็นเรื่องง่ายนิดเดียวแค่ปลายนิ้วมือ ดูทีวีที่ติดตั้งจานรับชมสัญญาณดาวเทียม ชาวบ้านสามารถเลือกรับรู้ข่าวสารบ้านเมืองและความบันเทิงได้หลากหลายช่องทางมากขึ้นกว่าในอดีตที่มีเพียงช่องฟรีทีวีเท่านั้น

กรณีผู้ค้าถุงพลาสติกบางรายจะติดต่อสื่อสารระหว่างลูกค้า หรือเพื่อนร่วมอาชีพผ่านช่องแชททางไลน์ เพื่อพูดคุยเรื่องราวในชีวิตประจำวัน หรือสั่งสินค้าผ่านทางระบบมือถือสมาร์ทโฟน ซึ่งเป็น

ประโยชน์ต่อผู้ค้าถุงพลาสติก เพราะสามารถบรรทุกสินค้าได้ตรงความต้องการของลูกค้าไม่เสียเที่ยว ประหยัดเวลาและต้นทุนค่าใช้จ่ายอื่น ๆ

นอกจากนี้ ผู้ค้าถุงพลาสติกมีรถยนต์ เป็นสินทรัพย์ มากครัวเรือนมีมากกว่า 1 คัน ซึ่งรถยนต์นอกจากจะมีประโยชน์เพื่ออำนวยความสะดวกในการเดินทางแล้ว และช่วยบรรทุกขนส่งสินค้า รถยนต์ยังมีความหมายแฝงบ่งบอกถึง “การบริโภคสมัยใหม่” ไม่ใช่ทุกคนจะสามารถครอบครองได้ แต่ผู้ที่มีฐานะทางเศรษฐกิจที่ดีเท่านั้นจึงจะสามารถเข้าถึง

สรุป

พัฒนาการการเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านหนองก่าม (นามสมมติ) เริ่มตั้งแต่ยุคการตั้งถิ่นฐานบ้านเรือน บุกเบิกที่ดินทำกินแต่เมื่อจำนวนชาวบ้านในหมู่เพิ่มขึ้นทำให้มีการแบ่งสรรปันส่วนที่ดินทำกินมรดก ในแต่ละครัวเรือนน้อยลง ที่ดินที่เป็นป่าก็ไม่มีให้บุกเบิกอีกต่อไปแล้ว ทั้งชาวบ้านยังประสบปัญหาคุณภาพดินตกต่ำ ราคาผลผลิตผัวผวน ในหมู่บ้านไม่มีอาชีพที่ก่อให้เกิดรายได้หลังฤดูทำนา ผนวกกับนโยบายการพัฒนาของภาครัฐและการเคลื่อนตัวอย่างเข้มข้นของเศรษฐกิจทุนนิยม จึงทำให้ชาวบ้านทั้งหญิงชายเคลื่อนย้ายตนเองไปเป็นแรงงานรับจ้างในภาคเมือง

ผู้เขียนมีความเห็นสอดคล้องกับ พัฒนา กิติอาษา (Kitiarsa, 2014) ที่ได้กล่าวว่า หัวใจของอีสานใหม่ คือ การพัฒนาที่เกิดจากแรงผลักดันนโยบายของภาครัฐ และแรงปรารถนาภายในของชาวบ้านที่มีความเพียรพยายามต่อสู้ดิ้นรน เพื่อเลื่อนสถานภาพทางสังคมให้ตนเอง ครอบครัว และชุมชนมีสภาพชีวิตที่ดีขึ้น แรงปรารถนา ความใฝ่ฝัน ความหวังของความทันสมัย ภายในของชาวอีสานมีความสำคัญไม่น้อยไปกว่าแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับต่างๆเลย ทั้งนี้จิตสำนึกและแรงปรารถนาของคนอีสานยังมีรากฐานทางประวัติศาสตร์และสังคมวัฒนธรรมที่ผูกพันแนบแน่นกับ “จิตวิญญาณนักเสี่ยงโชค” (ผู้เขียน) เป็นผู้กำหนดชะตากรรมชีวิตของตนเอง ชอบการเดินทางผจญภัยไปยังดินแดนต่าง ๆ สอดคล้องกับงานเขียนของคำพูน บุญทวี (Boontawee, 2007) “ลูกอีสาน” ช่วยให้เราเข้าใจสถานการณ์ชีวิตทางเศรษฐกิจ และสังคมวัฒนธรรมของชุมชนหมู่บ้านอีสานในช่วงก่อนสงครามโลกครั้งที่สอง และก่อนยุคการพัฒนาและความทันสมัยจากสำนึกของคนอีสานได้อย่างลุ่มลึกและมีชีวิตชีวา

การเดินทางไปเป็นแรงงานรับจ้างนอกหมู่บ้าน สิ่งที่ชาวบ้านได้รับไม่เพียงเป็นตัวเงิน แต่ชาวบ้านเหล่านั้นยังได้สะสม “ประสบการณ์” เรียนรู้วิถีชีวิตที่แตกต่างหลากหลาย เสริมสร้างทักษะอาชีพ จนกลายเป็น “ชาวบ้านผู้รู้จักโลกกว้าง” โลกทัศน์ของชาวอีสานจึงมีกระบวนการหล่อหลอมผสมผสานกันระหว่างวิธีคิดแบบดั้งเดิม และวิธีคิดสมัยใหม่ที่ได้รับมาจากประสบการณ์ชีวิตโลกกว้าง แต่ถึงแม้ผู้คนจะข้ามท้องถิ่นหรือข้ามชาติ วัฒนธรรมชุมชนแบบดั้งเดิมก็ยังทำงานอย่างต่อเนื่องผ่านระบบเครือญาติ และระบบศีลธรรมเป็นตัวยึดโยง ระหว่างคนที่อาศัยในหมู่บ้าน และคนทำงานนอกหมู่บ้านมีจิตสำนึกร่วมกัน

ในกรณีหมู่บ้านหนองก่าม (นามสมมติ) แรงงานรับจ้างบางคนเมื่อสะสมเงินทุนและประสบการณ์เขาได้นำอาชีพใหม่ ๆ นั่นคือ อาชีพค้าถุงพลาสติกเผยแพร่สู่บ้านเกิด และสร้างรายได้มากกว่าการทำนา

ผู้เขียนยังมีความเห็นว่า เมื่อโครงสร้างอาชีพของชาวบ้านมีการเปลี่ยนแปลงที่ต้องอิงอยู่กับ “เงินตรา” มากขึ้น (การประกอบอาชีพค้าถุงพลาสติก) จึงทำให้มุมมองเกี่ยวกับที่ดินเกิดการเปลี่ยนแปลง เพราะชาวบ้านหันมาพึ่งพิงอาชีพบนฐานของทุนมากกว่าอาชีพที่อยู่บนฐานของที่ดิน

พัชรินทร์ ลาภานันท์ (Lapanun, 2015) ศึกษาปรากฏการณ์การแต่งงานข้ามชาติระหว่างผู้หญิงอีสานและผู้ชายตะวันตก ของหมู่บ้านนาดอกไม้ จังหวัดอุดรธานี การแต่งงานข้ามชาติส่งผลให้ผู้หญิงอีสานเหล่านั้นได้เลื่อนสถานะทางสังคมกลายเป็นผู้มั่งมี สร้างบ้านเรือนรูปแบบสมัยใหม่ ตกแต่งเฟอร์นิเจอร์ที่หรูหรา การเปลี่ยนแปลงทางวัตถุที่เกิดขึ้นเป็นสัญลักษณ์ที่แสดงถึงความเป็น “ชนชั้นกลาง” พัชรินทร์เรียกปรากฏการณ์ความเปลี่ยนแปลงดังกล่าวนี้ว่า การก่อตัวของ “ชนชั้นใหม่” โดยมองความสำคัญของรูปแบบการใช้ชีวิต (Life Style) และการบริโภคเป็นหลัก มากกว่าความสำคัญกับการผลิต การเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต และแรงงานตามแนวมาร์กซิสม์ ซึ่งถือเป็นกรอบคิดหลักในการศึกษาวิเคราะห์ชนชั้นและการจัดช่วงชั้นทางสังคม แต่ประสบการณ์ของเมียฝรั่งและชาวบ้านนาดอกไม้ กลับชี้ให้เห็นว่าการบริโภคและการได้รับการยอมรับจากสังคม ส่งผลต่อการก่อตัวของ “ชนชั้นใหม่” ซึ่งเป็นไปตามข้อเสนอของ บูดิเยอร์และเวเบอร์

ผู้เขียนมีความเห็นสอดคล้องกับพัชรินทร์ (Lapanun, 2015) ในประเด็นที่ว่าการมีสัดส่วนรายได้ที่มากขึ้น ย่อมส่งผลต่อการปรับเปลี่ยนรูปแบบการใช้ชีวิต (Life Style) และการบริโภค ให้เข้าใกล้ความเป็น “ชนชั้นใหม่” ในสังคมชนบทมากขึ้น แต่ทว่าก็ยังมีชาวบ้านที่มีฐานะยากจนกระจายตัวอยู่ทั่วไปในหมู่บ้าน ปัญหาความยากจนในชนบทก็ยังมิได้หมดไป

เอกสารอ้างอิง

Boontawee, K. (2007). *A Child of the Northeast* [In Thai]. Nonthaburi: Pouyzian Publisher.

Chiengthong, J. (2011. *Proletarianization and Socio-Economic Differentiation in Peri-Urban, Peri-Rural Space in Jamaree Chiengthong et al, Rural Thailand: Middle Peasants and landless Labourers* [In Thai]. Department of Sociology and Anthropology, Faculty of Social Sciences, Chiang Mai University.

Chiengthong, J. (2014). Reviews of Concepts of Patron-Client Relations and the Importance of Political and Economic Brokerage in Village Studies [In Thai]. *Journal of Social Science, Faculty of Social Sciences, Chiang Mai University, 26*(2), 59-91.

Ganjanapan, A. (2011). “Rural *Isan* adapts its structure: what are villagers adaptation?” [In Thai]. *Journal of Liberal Arts, Ubonratchathani University, Special Issue* (1) 2554, 5-41.

Keyes, Charles F (2010a). From Peasant to Cosmopolitan Villagers: Refiguring the ‘Rural’ in Northeastern Thailand. In: Paper Presented at the International Conference on Revisiting Agrarian Transformation in Southeast Asia, May 13– 15, Chiang Mai, Thailand.

Kitiarsa, P. (2014). *Isan* Becoming: Agrarian Change and the Sense of Mobile Community in Northeast Thailand [In Thai] .Bangkok: Wiphasa Publisher.

Laoan, T. (2010). *Economic Changes of the “Peasant Society” in Isan Region, from 1957-2007: A Case Study of Kugasing Village, Roi Ed Province* [In Thai]. Master’s Thesis, Department of History, Faculty of Humanities, Chiang Mai University.

Lapanun, P. (2015). Wives of *Farang*: Formation of new “class” in (rural) Thailand. In Chusak Wittayapak (ed.) Culture is Power : Practice of Power, Self and New Class in Cultural Space [In Thai]. Faculty of Social Sciences, Chiang Mai University.

Pitaksa, Y. (2015). *Isan* Female Plastic Bag Traders. in the Modern World: From Peasant Society Towards Monetary Socio-Economic System. [In Thai]. Master’s Thesis, Department of Social Development, Faculty of Social Sciences, Chiang Mai University.

Plungsricharoensuk, P. (2009). Male Transnation Labour Returnees and Contested Meanings of “Khon Pai Klai” (who going far away) [In Thai]. *Journal of Social Science, Faculty of Social Sciences, Chiang Mai University, 21*(2), 59-100.

Theerasasawat, S. (2003). *The Isan Village Economy, 1945-2001* [In Thai]. Bangkok: Sangsan Publisher.