

มูลนิธิชีวิตไท



ผู้บริโภค...

พลังแห่งการเปลี่ยนแปลง

พลังสังคมอินทรีย์
แก้หนี้ชาวนา



เมื่อชาวนาผู้มีหนี้ สร้างตลาดอินทรีย์ด้วยตัวเอง
พวกเขาได้เรียนรู้อะไรบ้าง

พลั่วสัวคมอินทรี
แ ก้ ห นี ช ำ ว น ำ



มูลนิธิชีวิตไท

พลังสังคมอินทรีย์ แก่หน้าขาวนา

เลขมาตรฐานสากลประจำหนังสือ (ISBN) 978-616-92554-4-4

พิมพ์ครั้งแรก เมษายน 2563

จำนวนพิมพ์ 800 เล่ม

บรรณาธิการ พงษ์ทิพย์ สำราญจิตต์

กองบรรณาธิการ ดร.เดชรัตน์ สุขกำเนิด, ผศ.ดร.ชยานี ชวะโนทย์,
ดร.อาภา หวังเกียรติ, อาริวรรณ คูสันเทียบะ, นิจันท์ ปาณะพงศ์

ฝ่ายประสานงาน นิจันท์ ปาณะพงศ์

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

National Library of Thailand Cataloging in Publication Data

พลังสังคมอินทรีย์ แก่หน้าขาวนา.-- นนทบุรี : มูลนิธิชีวิตไท (Local act), 2563.
157 หน้า.

1. ขาวนา--การดำเนินชีวิต. I. พงษ์ทิพย์ สำราญจิตต์. II. ชื่อเรื่อง.

305.555

ISBN 978-616-92554-4-4

จัดพิมพ์โดย

มูลนิธิชีวิตไท (Local Act)

129/250 หมู่บ้านเพอร์เฟกเพลส รัตนาธิเบศร์ ถนนไทรมา

ต.บางรักน้อย อ.เมือง จ.นนทบุรี 11000

โทรศัพท์และโทรสาร 02-048-5465

อีเมลล์ admin@localact.org

ข้อมูลเพิ่มเติม

www.landactionthai.org, www.facebook.com/LocalAct

สนับสนุนข้อมูล

กลุ่มส่งเสริมการเกษตรครบวงจร จ.ชัยนาท, ศูนย์การเรียนรู้
ชุมชน ป่วย อีภรณ์ บางซุด และโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพ
ตำบลบางซุด จ.ชัยนาท, กลุ่มขุนไพรอร์แกนิก และกลุ่ม
เกษตรกรบ้านชัยคลี จ.ปราจีนบุรี, กลุ่มปิ่นสุขอร์แกนิก และ
กลุ่มรวมใจ จ.สระบุรี, โครงการอาหารปันรัก และร้านอาหาร
ครัวใบโหนด จ.สงขลา, ตลาดชาวไร่ จ.อุทัยธานี

ออกแบบปก

จันทิมา แสงทองสุข

รูปเล่ม/พิสูจน์อักษร

สุชาดา เสโส

โรงพิมพ์

บริษัท มิซัน อินเตอร์ พรินท์ จำกัด

โทรศัพท์ 034-990672-3 โทรสาร 02-433-5433



สนับสนุนการจัดพิมพ์

สำนักงานกองทุนสนับสนุน
การสร้างเสริมสุขภาพ

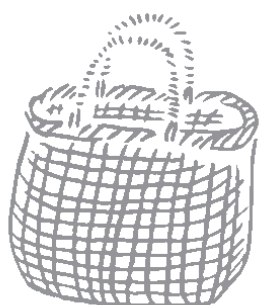
สำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ

พลั่วลั่วคมอินทรีย์ แ ก้ ห นี ช าว น า



ผู้บ ริ โ ภ ค...

พลั่งแ ห่ ง ก าร เ ป ลี ย น แ ป ล ง



สารบัญ

บทนำ: ขาวนากับผู้บริโภค ความสัมพันธ์ใหม่ที่ท้าทาย พงษ์ทิพย์ สารัญจิตต์	7
ส่วนที่หนึ่ง: เส้นทางหนี้สินขาวนาไทย	15
• ประวัติศาสตร์และวงจรหนี้สินขาวนาไทย ดร. เดชรัตน์ สุขกำเนิด	17
ส่วนที่สอง: พฤติกรรมการเงินขาวนา	49
• พฤติกรรมการเงินขาวนา กับการแก้ปัญหาของรัฐ ผศ.ดร. ชญานี ขวโนทัย	51
ส่วนที่สาม: พลังแห่งผู้บริโภค	67
• เส้นทางการผลิตอินทรีย์ พลังของขาวนาผู้มีหนี้ อารีวรรณ คูสันเทียะ	69
• ผู้บริโภค...พลังแห่งการเปลี่ยนแปลง ดร. อาภา หวังเกียรติ	107
• การเรียนรู้ของขาวนา กับตลาดอินทรีย์ที่กำลังเติบโต นิพนธ์ ปาณะพงศ์	135
เอกสารอ้างอิง	156
เครดิตภาพประกอบ	158



บทนำ:

ชานากับผู้บริโภค

ความสัมพันธ์ใหม่ที่ท้าทาย

พงษ์ทิพย์ สำราญจิตต์

ผู้อำนวยการมูลนิธิชีวิตไท

หนี้ชานา... คำเดิมที่ได้รับการกล่าวขานมานาน ก็ยุคสมัยผ่านไป
สังคมไทยก็ไม่สามารถแก้ไขปัญหาชานาได้ วิกฤตหนี้สินของชานาจึงอยู่
คู่กับสังคมไทย ท่ามกลางความเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจและสังคมที่กำลัง
รุดหน้าไป

มีบทเรียนอะไรที่เราเรียนรู้ได้บ้าง ในสถานการณ์หนี้สินชานา
นับจากอดีตจนถึงปัจจุบัน

เป็นที่ชัดเจนว่า ปัจจัยเงื่อนไขหลักที่ทำให้ชานาไทยเข้าสู่ภาวะหนี้สิน
นับแต่อดีต และถลาลึกจนมาถึงปัจจุบัน คือ ปัจจัยจากการเปลี่ยนแปลง
ระบบการผลิตแบบดั้งเดิม มาสู่การผลิตเชิงพาณิชย์ ซึ่งเป็นแบบแผนการ
ผลิตที่ถูกออกแบบให้ต้องใช้ต้นทุนการผลิตสูง เมล็ดพันธุ์ราคาแพง ปุ๋ยเคมี
ยาฆ่าแมลง ยาฆ่าหญ้า ฮอร์โมนเร่งการเติบโตของพืช กลายเป็นต้นทุนการ
ผลิตที่ชานาต้องแบกรับ และเป็นสาเหตุหลักของหนี้สินที่ชานากู้ยืมใน
ทุกฤดูการผลิต ดังที่ โสมรศมี จันทรัตน์ และคณะ (2561) กล่าวไว้ใน
บทความ “จุลทรรศน์ภาคเกษตรไทยผ่านข้อมูลทะเบียนเกษตรกรและ
สำมะโนเกษตร” ว่า สัดส่วนหนี้สินต่อรายได้ต่อหัวต่อปีของครัวเรือนเกษตร
ไทยอยู่ที่ 1.3 เท่าในปี 2560 ซึ่งร้อยละ 69 มาจากภาคเกษตร

ย้อนหลังไปคู่อติต และพิจารณาสภาพปัญหาของเกษตรกรปัจจุบัน เป็นที่น่าสังเกตว่า ในเกือบหนึ่งศตวรรษที่ผ่านมา การทำงานของรัฐที่ พยายามส่งเสริมให้ชาวนาเพิ่มการผลิตข้าวเพื่อส่งออก ตั้งแต่สร้างระบบ ชลประทาน จัดตั้งสถาบันการเงินเพื่อให้สินเชื่อแก่เกษตรกร และมีโครงการ นานัปการเพื่อให้เกษตรกรเพิ่มผลผลิต เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ในช่วง เวลาที่ผ่านมา แม้ผลผลิตข้าวของเกษตรกรจะเพิ่มขึ้นโดยลำดับ แต่ผล สะท้อนตกลับจากโครงการส่งเสริมของรัฐในอดีต ได้ชี้ให้เห็นผลในทศวรรษ หลัง ๆ ว่า รัฐเองกลับต้องใช้งบประมาณสร้างโครงการช่วยเหลือเกษตรกร ด้านต่าง ๆ ทั้งพื้กหนึ่ ย้ายหนึ่จากนอกระบบมาเป็นหนึ่ในระบบ สร้างแรง จูงใจให้เกษตรกรลดพื้นที่ปลูกข้าว หรือเปลี่ยนไปปลูกพืชชนิดอื่นที่ไม่ใช่ ข้าว ดังที่เราทราบกันดี

เรื่องนี้เป็นเรื่องสำคัญที่เราต้องสรุปทเรียน หากเรายังคงทำเหมือน เดิม คือพยายามแก้ปัญหาเก่าให้ลุล่วงไป แต่กลับสร้างปัญหาใหม่ขึ้นมา วงจรหนี้สินชาวนาก็จะไม่มีวันจบ

เสมือนว่าเราพัฒนาภาคเกษตรโดยไร้ทิศทาง เมื่อพัฒนาไปแล้ว ก็ ต้องตามแก้ไขปัญหา จากโครงการที่เราเคยพัฒนาไปนั่นเอง กล่าวให้ตรง ไปตรงมา แม้จะมีเหตุปัจจัยด้านค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นของครอบครัวเกษตรกร และการวางแผนทางการเงินที่ไม่รอบด้านเป็นเหตุปัจจัยร่วม แต่ผลพวง ตรง ๆ ของโครงการส่งเสริมเกษตรเชิงพาณิชย์ของรัฐ ก็คือหนี้สินของ เกษตรกรนั่นเอง

การทบทวนอดีต มองหาทางออกที่ยั่งยืนของปัญหาหนี้สิน ด้วยการ สนับสนุนให้เกษตรกรปรับรูปแบบการผลิต ไม่ใช่เชิงพาณิชย์แบบเดิม แต่ เป็นการผลิตที่ยั่งยืน ลดต้นทุน และสร้างตลาดใหม่ที่เป็นความสัมพันธ์ตรง ระหว่างเกษตรกรกับผู้บริโภค โจทย์เหล่านี้ล้วนเป็นความท้าทาย และเป็น

เหตุผลส่วนหนึ่งที่มูลนิธิชีวิตไท ร่วมมือกับอาจารย์และผู้ทรงคุณวุฒิหลายท่าน ทั้งจากคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, บริษัท ป่าสาละ จำกัด, วิทยาลัยวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยรังสิต, ร้านอาหารครัวใบโหนด, โครงการอาหารปันรัก, กลุ่มเกษตรอินทรีย์สนามชัยเขต และนักวิชาการอิสระบางท่าน ในการพัฒนาโครงการพัฒนาชุดความรู้ทางวิชาการและการพัฒนาหลักสูตรฝึกอบรมเกษตรกร เพื่อสนับสนุนการพัฒนาต้นแบบการแก้ไขปัญหาหนี้สินเกษตรกรด้วยระบบการผลิตที่ยั่งยืน

งานศึกษาชุดความรู้ทางวิชาการและงานพัฒนาหลักสูตรฝึกอบรมเกษตรกรในโครงการนี้ ประกอบด้วย งานศึกษาเรื่องแรก พฤติกรรมการเงินชวชนกับแนวทางแก้ปัญหาหนี้สิน เป็นงานที่ศึกษาถึงพฤติกรรมการกู้เงินและการชำระคืนเงินกู้ของชวชน เหตุผลและแรงจูงใจเบื้องหลังรวมทั้งนโยบายและผลิตภัณฑ์การเงินที่สถาบันการเงินของรัฐออกแบบเพื่อแก้ปัญหาหนี้สินเกษตรกร รวมถึงความเหมาะสมและความสอดคล้องของนโยบาย

งานศึกษาเรื่องที่สอง เป็นงานศึกษาเรื่องตลาดอินทรีย์ การเชื่อมโยงพลังของผู้บริโภคกับเกษตรกรผู้ผลิตแบบอินทรีย์ ศึกษาถึงความสัมพันธ์เชื่อมโยงระหว่างผู้บริโภคกับผู้ผลิตในระบบอาหารปลอดภัย โดยศึกษาเปรียบเทียบ 4 กรณีศึกษา ของร้านค้ากรีน ร้านอาหารสุขภาพ ที่ไม่ได้ต้องการเพียงตอบสนองผู้บริโภคเฉพาะด้านสุขภาพและสิ่งแวดล้อมเท่านั้น แต่มีเป้าหมายที่ต้องการสื่อสารให้ผู้บริโภคเข้าใจถึงปัญหาและผลกระทบของระบบอาหาร รวมถึงสร้างองค์ความรู้สนับสนุนให้ผู้บริโภคเข้าร่วมเป็นพลังในการเปลี่ยนแปลงสังคมทั้งระดับนโยบายและระดับชุมชน

ส่วนงานด้านการพัฒนาหลักสูตรฝึกอบรมเพื่อเสริมสร้างความรู้ให้เกษตรกร โครงการได้พัฒนาหลักสูตรฝึกอบรมเกษตรกรใน 3 เรื่องด้วยกัน เรื่องแรกคือ การบริหารจัดการเงินสำหรับเกษตรกรที่มีหนี้ เรื่องที่สองคือ แนวทางปรับไปสู่การผลิตแบบอินทรีย์ที่มีความยั่งยืน และเรื่องที่สามคือ ตลาดอินทรีย์ ความหวังหลุดพ้นกับดักหนี้ของชาวนา งานศึกษาชุดวิชาการและงานพัฒนาหลักสูตรฝึกอบรมสำหรับเกษตรกรนี้ ดำเนินการในช่วงระหว่างเดือนกรกฎาคม 2562 ถึงเดือนมีนาคม 2563 ในพื้นที่จังหวัดชัยนาท ฉะเชิงเทรา กรุงเทพมหานคร และสงขลา

บทความทั้ง 5 เรื่อง ในหนังสือเล่มนี้ คือส่วนหนึ่งของรายงานการศึกษาศักยภาพความรู้ทางวิชาการ เอกสารประกอบและรายงานการจัดกระบวนการเรียนรู้ให้แก่เกษตรกร ข้อมูลจากการศึกษาและการจัดกระบวนการเรียนรู้ให้แก่เกษตรกรโดยภาพรวมพบว่า ปัญหาหนี้สินของเกษตรกรไม่ได้มีเพียงมิติทางการเงินอย่างเดียว แต่เกี่ยวข้องกับมิติอื่น ๆ ได้แก่ การเปลี่ยนแปลงวิถีการดำเนินชีวิตและวิถีการผลิตในสังคมเกษตร โครงสร้างอายุของเกษตรกร การไม่มีที่ดินทำกิน ความจำกัดของขนาดการถือครองที่ดิน ราคาสินค้าเกษตรที่ไม่แน่นอน และตลาดสินค้าเกษตรที่ถูกเชื่อมกับตลาดโลก รวมไปถึงภัยพิบัติ เช่น น้ำท่วมหรือภัยแล้งที่ทำให้ผลผลิตเสียหาย สูญเสียเงินลงทุนและรายได้

เกษตรกรที่มีหนี้สินอยู่ในสภาวะจิตใจที่ถูกกดดัน ส่งผลต่อความสามารถในการตัดสินใจหรือการมองภาพรวมในปัจจุบันและอนาคต โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การตัดสินใจแก้ไขปัญหานี้สินปัจจุบันในภาวะเร่งด่วน ที่อาจส่งผลต่อการเลือกและการตัดสินใจที่ไม่รอบคอบ เช่น การอยู่ในสถานการณ์ที่ถูกกดดันให้ต้องหาเงินมาใช้หนี้ในระบบ เกษตรกรอาจพุ่งเป้าหา

แหล่งเงินทุนกระบบ แม้รู้ว่าจะต้องเผชิญกับอัตราดอกเบี้ยที่สูงและไม่เป็นธรรม นโยบายและผลิตภัณฑ์ทางการเงินของรัฐเพื่อช่วยเหลือเกษตรกร จึงต้องถูกออกแบบบนพื้นฐานความเข้าใจในพฤติกรรมการเงินและสภาวะการตัดสินใจของเกษตรกรด้วย (งานศึกษาพฤติกรรมการเงินชาวนาของ ผศ. ดร. ชญานี ขวโนทัย)

การกลับตัวออกจากวงจรหนี้สินของเกษตรกรทำได้ในหลายระดับ ประการแรกคือการหยุดหนี้สินเดิม ซึ่งอาจจะทำได้ด้วยการเจรจากับเจ้าหนี้ ขอปรับโครงสร้างหนี้กับแหล่งเงินทุน หรือการตัดใจขายทรัพย์สินและที่ดินบางส่วนเพื่อให้หลุดพ้นจากภาระดอกเบี้ยที่สูงและหนี้ที่ผูกพันยาวนาน ประการที่สองคือการสร้างรายได้ใหม่ที่ต่อเนื่องให้ครอบครัว ลดต้นทุนและรายจ่ายในครอบครัว เพื่อให้มีส่วนต่างของรายได้ที่มากกว่าเดิม ไม่ใช่คาดหวังรายได้ที่มาก แต่มีส่วนต่างจากต้นทุนที่น้อยลง ประการสุดท้ายคือการมีวินัยในการออม โดยวางแผนการใช้จ่ายเงินแบบแบ่งเป็นส่วน ๆ เพื่อใช้ในปัจจุบันและอนาคต และให้ความสำคัญกับการออมอย่างสม่ำเสมอ แม้จะอยู่ในช่วงที่ต้องชำระหนี้ก็ตาม (การจัดการเรียนรู้เรื่องการวางแผนการเงินของชาวนา โดย ดร. เดชรัตน์ สุขกำเนิด และคุณสฤณี อาชวานันทกุล)

ในงานศึกษาชิ้นสุดท้าย ความพยายามในการเสริมสร้างความรู้ให้ผู้บริโภค พลเมืองอาหารที่ตื่นตัวมากกว่าการบริโภคอาหารเพื่อสุขภาพ แต่เป็นผู้บริโภคที่มีองค์ความรู้ไปถึงรากเหง้าของปัญหาระบบอาหาร ผลกระทบของการผลิตเชิงพาณิชย์ที่สร้างบาดแผลหนี้สินให้เกษตรกร และร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการเคลื่อนไหวเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงนโยบายอาหาร คือความหวังและเป้าหมายที่ร้านค้าอาหารสุขภาพและเครือข่ายเกษตรกรผู้ผลิตแบบอินทรีย์ต้องการจะไปให้ถึง (งานศึกษาตลาดอินทรีย์

การเชื่อมโยงพลังของผู้บริโภคกับเกษตรกรผู้ผลิตแบบอินทรีย์ ของ ดร. อาภา หวังเกียรติ)

สุดท้าย ในความพยายามแก้ปัญหาหนี้ของชาวนา โครงการส่งเสริมเกษตรพาณิชย์แบบที่เป็นมาจึงไม่ใช่ทางออกที่ยั่งยืน การหันกลับมาทำเกษตรอินทรีย์ สร้างทางเลือกการผลิตให้มีต้นทุนต่ำ วางแผนการเงินด้วยความรู้ และสร้างรายได้จากตลาดใหม่ที่เป็นความสัมพันธ์ตรงระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค ได้กลายมาเป็นทางออกสำหรับชาวนาผู้มีหนี้ในปัจจุบันด้วยความหวังว่าพลังของสังคมอินทรีย์ พลังของผู้บริโภคที่ใส่ใจสิ่งแวดล้อม สุขภาพ และความเป็นไปของคนในสังคม วันหนึ่งในอนาคตข้างหน้าจะเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในการเกื้อหนุนสังคมชาวนาให้มีรายได้สูงขึ้น ปลดภาระหนี้ของตนเอง และอยู่ร่วมกับสังคมได้อย่างเสมอหน้า

พงษ์ทิพย์ สำราญจิตต์

19 มีนาคม 2563



ส่วนที่หนึ่ง

เส้นทางหนีสินชาวนา

19 - Scene during paddy harvest - KLONG RANGSIT



■ ภาพชาวนาในคลองรังสิตในยุคบุกเบิก และตลาดข้าวส่งออกกำลังบูมเต็มที่

ประวัติศาสตร์และวรรณกรรม ของชาวนาไทย

ดร. เดชรัต สุขกำเนิด

นักวิชาการด้านเศรษฐศาสตร์

เมื่อหนึ่งเดือนก่อน ผมเข้าสอนในประเด็นเรื่องหนี้สินเกษตรกร ซึ่งแน่นอนว่า เราก็คงอภิปรายกันว่าเป็นปัญหาเรื้อรังในสังคมไทยกันมานานแล้ว และทันใดนั้นก็มিনিสิตคนหนึ่งถามขึ้นมาว่า “นานเท่าไรกัน”

ผมสนใจในคำถามนี้มาก ผมจำได้ว่า ตอนผมไปค่ายเกษตรศาสตร์สู่ชนบทเมื่อ 30 ปีก่อน ผมก็ได้ยินคำว่า “ทำนาปี มีแต่หนี้กับซัง ทำนาปรังมีแต่ซังกับหนี้” แต่ผมเองก็ไม่เคยตั้งคำถามว่า เกษตรกรไทยเริ่มเป็นหนี้กันมาตั้งแต่สมัยใดกัน

บทความนี้ ผมจึงพยายามไปค้นหาว่า ชาวนาหรือเกษตรกรไทยเริ่มเป็นหนี้เมื่อไรกัน และเกษตรกรของไทยมีหนี้สินพอกพูนขึ้นจริงหรือไม่ และเส้นทางการเป็นหนี้ของชาวนาไทยเป็นอย่างไร?

หนี้สินยุคแรก

ในยุครัตนโกสินทร์ตอนต้น (รัชกาลที่ 1-3) การกู้ยืมกันมักจะได้ไม่เป็นไปเพื่อ “การลงทุน” ในการผลิต เนื่องจากการผลิตหรือการเพาะปลูกในเวลานั้นจะเน้นเพียงปัจจัยการผลิต คือที่ดินและแรงงาน ความจำเป็นหรืออุปสงค์

ในการกู้ยืมเพื่อการลงทุนจึงมีน้อยมาก การกู้ยืมที่อาจเกิดขึ้นมักเป็นการกู้ยืมข้าวจากญาติพี่น้องในกรณีที่เกิดภัยธรรมชาติ เช่น ฝนแล้งหรืออุทกภัยจนมีข้าวไม่พอกิน และการชำระคืนก็มักชำระคืนเป็นข้าวเช่นกัน

นอกจากนี้ ประมวลกฎหมายในช่วงรัชกาลที่ 3 ก็มีข้อบัญญัติว่าด้วยการกู้ยืมระหว่างญาติสนิท ซึ่งกำหนดให้ผู้ให้กู้เรียกคืนได้แต่เงินต้นเท่านั้น ทำให้ผู้ให้กู้ไม่มีแรงจูงใจในการปล่อยกู้ ดังนั้น ข้อบัญญัติดังกล่าวจึงเป็นข้อจำกัดในฝั่งอุปทานเงินกู้ไปด้วยในตัว

ต่อมาในรัชกาลที่ 4 จึงได้ยกเลิกข้อบัญญัตินี้ และเปิดให้มีการเรียกอัตราดอกเบี้ยได้ โดยคาดกันว่า อัตราดอกเบี้ยในช่วงรัชกาลที่ 4 น่าจะอยู่ในอัตราประมาณ 1 เพื่อก่อเงินต้น 1 ตำลึง ต่อเดือน หรือประมาณร้อยละ 3.125 ต่อเดือน ต่อมาในปี พ.ศ. 2411 จึงมีการออกพระราชบัญญัติเรื่องกู้เงินและขายตัว โดยมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยขึ้นสูงไว้ที่ซั้งละ 1 บาทต่อเดือน โดยมีการระบุเหตุผลในการตรากฎหมายว่า “ทั้งนี้ เงินตรามีมากขึ้นกว่าแต่ก่อน การกู้เงินจึงกระทำได้ในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าสมัยก่อน”

สังฆราชปาลเลอกัวซ์เคยประมาณไว้ว่า ในรัชสมัยรัชกาลที่ 4 มีทาสประมาณ 1 ใน 4 ของพลเมืองไทย ที่เป็นทาสเนื่องจากการติดหนี้หลังจากนาล่มติดต่อกัน หรือเกิดจากการพนัน (ดังที่เราเห็นในละครย้อนยุคทั่วไป) โดยทาสเหล่านี้จะเริ่มต้นจากการขายวัวควายก่อน แล้วก็ขายลูก ขายเมีย และขายตนเองในที่สุด ทั้งนี้ ในสมัยนั้นที่ดินทั้งหมดยังเป็นของหลวง จึงไม่สามารถขายที่ดินเพื่อชำระหนี้ได้ สังฆราชปาลเลอกัวซ์ยังระบุว่า “ทาสน้ำเงิน” นี้มักพบบริเวณใกล้เมืองโดยเฉพาะในภาคกลาง

หนีสินในยุคที่สอ

สภาพการผลิตทางการเกษตรของไทยเริ่มเปลี่ยนไปเป็นอย่างมาก หลังจาก (ก) การขยายตัวของการส่งออกข้าว หลังสนธิสัญญาเบาว์ริง (ข) การขุดคลองรังสิตและคลองเชื่อมแม่น้ำต่าง ๆ ในช่วงปี พ.ศ. 2404-2433 (ค) การออกกฎหมายรับรองกรรมสิทธิ์ในที่ดินของเอกชน ซึ่งนอกจากจะทำให้อุปสงค์ของเงินกู้มีมากขึ้นแล้ว ยังมิผลให้สามารถใช้ที่ดินเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันเงินกู้ได้อีกด้วย

อย่างไรก็ดี เจมส์ ซี. อินแกรม ก็มีความเห็นว่า ความจำเป็นในการกู้เงินเพื่อการลงทุนในการปลูกข้าว ถือเป็นเงินทุนที่ไม่มากนัก เพราะชาวนาไทยในเวลานั้นจำเป็นเพียงแค่สัตว์ลากจูง (วัวควาย) เมล็ดพันธุ์ และอุปกรณ์ในการทำไร่นาน้อย (เช่น มีด หรือพลั่ว) นอกจากนั้นชาวนาก็จะใช้แรงงานและทักษะฝีมือของตนจัดเตรียมเองได้

อินแกรมได้ประมาณเงินลงทุนที่ใช้ในการทำนาในช่วงประมาณปี พ.ศ. 2443-2448 (รัชสมัยรัชกาลที่ 5) ไว้ที่ ค่าวัวควายประมาณ 70-120 บาท ค่าเมล็ดพันธุ์ประมาณ 9 บาท และค่าอุปกรณ์ต่าง ๆ (เช่น ไถ) ประมาณ 10 บาท ต่อการทำนา 20 ไร่ หรืออาจกล่าวโดยรวม ๆ ว่าเป็นอุปสงค์ของเงินทุน (หรือเงินกู้) ประมาณ 100-150 บาทในการบุกเบิกที่นา โดยจะได้ผลผลิตประมาณ 4 หาบข้าวเปลือกต่อไร่ หรือประมาณ 80 หาบต่อปี สำหรับพื้นที่นา 20 ไร่ ซึ่งหากหักการบริโภคประมาณ 20 หาบ และนำไปขาย 60 หาบในราคาข้าวเปลือกประมาณ 2 บาทต่อหาบ ก็จะได้เงินประมาณ 120 บาทต่อปี ซึ่งใกล้เคียงกับเงินที่กู้ยืมมาพอดี

หากเราคำนวณตามแนวทางของอินแกรมก็พบว่า ในช่วงระยะที่การส่งออกข้าวกำลังรุ่งเรือง การกู้ยืมเงินเพื่อลงทุนทำนาไม่ใช่เรื่องเลือ่มากว่า

แรงของขานนาในสมัยนั้น ยกเว้นแต่ว่า (ก) เกิดภาวะฝนแล้งหรือน้ำท่วม
จนนาแล่ม (ข) อัตราดอกเบี้ยในตลาดที่สูงถึงประมาณร้อยละ 36 ต่อปี
(อัตราดอกเบี้ยตามกฎหมายคือร้อยละ 15 ต่อปี) และ (ค) เงื่อนไขการ
ชำระคืน เช่น การชำระคืนเป็นสิ่งของหรือชำระคืนบางส่วนล่วงหน้า ที่เมื่อ
คิดเป็นตัวเงินแล้วจะมีอัตราดอกเบี้ยสูงถึงประมาณร้อยละ 60 ต่อปี ทำให้
ขานนาที่ประสบปัญหาดังกล่าวจำนวนไม่น้อยต้องตกเป็นหนี้ทันที ดังเช่น
ที่เกิดขึ้นในปี พ.ศ. 2453-2455 และปี พ.ศ. 2462-63 และด้วยอัตรา
ดอกเบี้ยที่ค่อนข้างสูงทำให้การหลุดพ้นจากภาวะหนี้สินทำได้ยากขึ้น

หนี้สินเริ่มขจรขยาย

ปัญหาหนี้สินของขานนาเริ่มกลายเป็นปัญหาในวงกว้างเมื่อเกิดภาวะเศรษฐกิจ
ตกต่ำทั่วโลกในช่วงทศวรรษ 2470 ซึ่งมีผลอย่างรุนแรงต่อราคาข้าวส่งออก
ของไทยและราคาข้าวที่เกษตรกรขายได้ และทำให้การคาดการณ์ในผล
ตอบแทนจากการลงทุนของขานนาผิดคาดไปอย่างมาก และกลายเป็นแรง
กดดันสำหรับรัฐบาล (หมายถึงรัฐบาลสยามสมัยราชาธิปไตยในปลาย
รัชสมัยของรัชกาลที่ 7) จนเมื่อ พ.ศ. 2473 รัฐบาลได้มีการสำรวจเศรษฐกิจ
ในชนบทแห่งสยามขึ้นเป็นครั้งแรก โดยว่าจ้าง ดร. คาร์ล ซี. ชิมเมอร์แมน
ศาสตราจารย์ทางสังคมวิทยา จากมหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด สหรัฐอเมริกา
ให้มาทำการสำรวจและจัดทำรายงานดังกล่าว

รายงานการสำรวจของ ดร. ชิมเมอร์แมน จึงน่าจะถือเป็นรายงาน
การสำรวจภาวะหนี้สินของขานนาครั้งแรกของประเทศไทย โดยมีผลการ
สำรวจที่น่าสนใจหลายประการ ดังนี้

- ในแง่สัดส่วนครัวเรือนที่เป็นหนี้ พบว่า 49% หรือเกือบครึ่งหนึ่งของชาวนาในภาคกลางเป็นหนี้ แปลว่า ปัญหาหนี้สินเริ่มเป็นปัญหาทั่วไปของชาวนาในภาคกลางแล้ว ส่วนในภาคเหนือและภาคใต้ สัดส่วนของชาวนาที่เป็นหนี้คือ 18% และในภาคอีสาน สัดส่วนของชาวนาที่เป็นหนี้เท่ากับ 11%
- ถ้าดูในแง่ปริมาณหนี้สิน พบว่า ต้นปี 2473 ชาวนาภาคกลางมีหนี้โดยเฉลี่ย 163 บาท และเพิ่มขึ้นเป็น 190 บาทในปลายปี (เพิ่มขึ้น 14.1% ในเวลา 1 ปี) ส่วนชาวนาในภาคเหนือมีหนี้สิน 24 บาทตอนต้นปี และเพิ่มเป็น 30 บาทในช่วงปลายปี และชาวนาในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคใต้มีหนี้สินในช่วงปลายปีเท่ากับ 14 และ 10 บาท ตามลำดับ
- ทั้งนี้ ชาวนาในภาคเหนือที่มีหนี้สินร้อยละ 71 ต้องชำระดอกเบี้ยด้วย ส่วนในภาคกลาง สัดส่วนชาวนาที่เป็นหนี้ที่ต้องชำระดอกเบี้ยคือ 60% และชาวนาในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคใต้มีหนี้สินและต้องชำระดอกเบี้ยคิดเป็น 56% และ 41% ของชาวนาทั้งหมดที่เป็นหนี้ในภาคนั้น ๆ ตามลำดับ
- ส่วนอัตราดอกเบี้ยโดยเฉลี่ยที่ชาวนาจะต้องชำระคือ 21% ต่อปีในภาคเหนือ 23% ต่อปีในภาคกลาง ซึ่งเป็น 2 ภาคที่มีการกู้ยืมเงินในอัตราที่สูง ส่วนในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคใต้มีอัตราดอกเบี้ยสูงถึง 32% ต่อปี
- ในกรณีของภาคกลาง ผู้ให้กู้เงินได้แก่ (ก) คหบดีชาวจีนและชาวไทยในเมือง (ข) พ่อค้าข้าวชาวจีน และ (ค) คหบดีในกรุงเทพฯ และหากถ้ากู้ยืมเงินจำนวนน้อย อาจกู้ยืมจากเพื่อนบ้าน ส่วน

ในกรณีของภาคเหนือ^๕นั้น ผู้ให้กู้คือ (ก) คหบดีชาวจีนและชาวไทย และ (ข) พ่อค้าข้าว และในกรณีของเชียงใหม่ยังมี (ค) ชาวยุโรป และ (ง) ธนาครสยามกัมมาจล (ธนาครไทยพาณิชย์ ปัจจุบัน) รวมปล่อยกู้ด้วย

จากผลการสำรวจดังกล่าวอาจกล่าวได้ว่า ปัญหาหนี้สินของชาวนาเริ่มเป็นปัญหาทั่วไปของชาวนาภาคกลาง ตั้งแต่ก่อนปี พ.ศ. 2473 แล้ว (ประมาณ 90 ปีก่อน) ทั้งนี้เพราะภาคกลางเป็นภาคที่เข้าสู่การเกษตรเชิงพาณิชย์ก่อนภาคอื่น ๆ และการตกต่ำของราคาข้าวทำให้ภาวะหนี้สินของชาวนาในภาคกลางเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ส่วนชาวนาในภาคอื่น ๆ ยังมีสัดส่วนและปริมาณหนี้สินไม่มากนัก โดยภาคเหนือจะมีภาระหนี้สินมากกว่าภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคใต้

ส่วนในแง่ของตลาดสินเชื่อ ในช่วงเวลาดังกล่าว (พ.ศ. 2473) ยังเป็นตลาดสินเชื่อที่ไม่ใช่สถาบันการเงินเป็นส่วนใหญ่ และตลาดสินเชื่อเริ่มมีการแข่งขันกันมากขึ้นในภาคเหนือและภาคกลาง ส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยลดลงจากเมื่อ 20-30 ปีก่อน แต่ก็ยังคงอยู่ในอัตราที่สูงอยู่

รูปแบบการปล่อยกู้แบบหนึ่งที่ขยายตัวมากในช่วงนี้คือ “การตกข้าวเขียว” หรือ การกู้ยืมเงินที่ทำการกู้ยืมเป็น “เงินสด” แต่ชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยในรูปของ “ข้าวเปลือก” หลังจากเก็บเกี่ยวข้าวได้ เช่น เงินกู้ 80 บาท เสียดอกเบี้ย 40 สัด เป็นต้น

ปัญหาสำคัญของการตกข้าวเขียว คืออัตราดอกเบี้ยที่แพงมาก (เช่น ร้อยละ 8 ต่อเดือน) เพราะเกษตรกรที่กู้เงินในรูปแบบนี้มีฐานะยากจนกว่าเกษตรกรที่กู้เงินในรูปแบบอื่น ๆ และมีช่องทางหรือแหล่งข้อมูลทางการตลาดที่จำกัด โดยเฉพาะอย่างยิ่งชาวนาที่ไม่มีเงินและพาหนะที่จะนำ

ข้าวไปขายที่ตลาดหรือโรงสี เพราะการกู้เงินและการชำระคืนด้วยข้าวในลักษณะนี้ ผู้ให้กู้จะเป็นผู้มารับข้าว ขนส่งข้าว และขายข้าวด้วยตนเอง

หนี้ชาวนาในยุคปฏิวัติเขียว

หลังจากปี พ.ศ. 2473 ประเทศไทยผ่านการเปลี่ยนแปลงอย่างมาก ทั้งการเปลี่ยนแปลงการปกครอง (พ.ศ. 2475) และการเข้าสู่ช่วงเวลาสงครามมหาเอเซียบูรพาหรือสงครามโลกครั้งที่ 2 (พ.ศ. 2484-2488) ซึ่งในช่วงเวลาสงคราม ข้าวถือเป็นยุทธปัจจัยที่สำคัญ จนกระทั่งหลังสงครามโลก การค้าข้าวของไทยจึงกลับมาขยายตัวอีกครั้งหนึ่ง

การสำรวจภาวะหนี้สินครั้งสำคัญได้เกิดขึ้นอีกครั้งในปี พ.ศ. 2500-2501 และ พ.ศ. 2510-2511 โดย ศ. ดร. อุทิศ นาคสวัสดิ์ บุรพาจารย์ด้านเศรษฐศาสตร์เกษตรของประเทศไทยท่านหนึ่ง ข้อดีประการสำคัญสำหรับรายงานวิจัยเรื่องภาวะหนี้สินของชาวนาทั้ง 2 ฉบับนี้คือ การทำการสำรวจและวิเคราะห์โดยวิธีวิจัยเดียวกัน (และนักวิจัยคนเดียวกัน) จึงสามารถเปรียบเทียบความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในระหว่าง 2 ปีนั้นได้โดยตรง แต่ข้อจำกัดของรายงานฉบับนี้คือ ทำการศึกษาเฉพาะชาวนาในภาคกลางเท่านั้น (แต่รวมถึงภาคเหนือตอนล่าง เช่น นครสวรรค์ พิจิตร และเพชรบูรณ์ด้วย)

การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างปี 2500/01 กับปี 2510/11 มีมิติที่น่าสนใจก็คือ ช่วงเวลาระหว่างปีดังกล่าวเป็นจุดเริ่มต้นของการปฏิวัติเขียวหรือการใช้พันธุ์ข้าวสมัยใหม่ เพราะฉะนั้น ในรายงานฉบับปี พ.ศ. 2510 เราจึงได้เห็นชาวนาไทยเริ่มเก็บ (และจ่าย) ปัจจัยการผลิตชนิดใหม่

นั่นคือ บัณฑิต ซึ่งในช่วงเวลานั้นเรียกว่า “บัณฑิตวิทยาศาสตร์”

จากรายงานดังกล่าว ในปี 2500/01 ขาวนาในภาคกลางที่มีหนี้สินคิดเป็นร้อยละ 50 ของขาวนาทั้งหมด ซึ่งสัดส่วนดังกล่าวใกล้เคียงกับการสำรวจในปี พ.ศ. 2473 แต่พอถึงปี 2510/11 สัดส่วนขาวนาในภาคกลางที่เป็นหนี้ได้เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 83.3 ซึ่ง ศ. ดร. อุทิศก็ได้วิเคราะห์สาเหตุไว้ว่า (ก) การเก็บค่าพรีเมียมข้าวของรัฐบาลทำให้รายได้ของขาวนาตกต่ำลงมาก (ข) การลงทุนของขาวนามีมากขึ้น ทั้งการใส่ปุ๋ยวิทยาศาสตร์ และการจ้างรถแทรกเตอร์

ข้อมูลหนี้สินในปีที่สำรวจ (2510/11) มีความน่าสนใจไม่น้อย กล่าวคือ ในช่วงต้นปีที่สำรวจ ขาวนาในภาคกลางมีหนี้สินโดยเฉลี่ย 2,169 บาท/ครัวเรือน แต่พอถึงปลายปี ศ. ดร. อุทิศพบว่า หนี้สินของเกษตรกรเพิ่มขึ้นเป็น 3,007 บาท/ครัวเรือน หรือเพิ่มขึ้น 39% ภายในปีเดียว ขณะเดียวกัน อัตราการชำระคืนหนี้สินในปีนั้นก็มีเพียงแค่ 50% เท่านั้น นับได้ว่าปี 2510/11 น่าจะเป็นปีที่หนักหนาไม่น้อยสำหรับขาวนาในภาคกลาง

นอกจากนี้ เมื่อเปรียบเทียบวัตถุประสงค์ของการกู้เงิน พบว่า การกู้เงินเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการทำนาได้เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 29 ของเงินกู้ทั้งหมด ในปี 2500/01 มาเป็นร้อยละ 47 ในปี 2510/11 ส่วนเงินกู้เพื่อการบริโภคลดลงจากร้อยละ 50 ของเงินกู้ทั้งหมดในปี 2500/01 เหลือร้อยละ 31 ในปี 2510/11

อีกภาพหนึ่งที่น่าสนใจคือ เจ้าหนี้ ในปี 2510/11 เจ้าหนี้ที่สำคัญที่สุดของขาวนาภาคกลางคือ พ่อค้าข้าว (ร้อยละ 32 ของเงินกู้ทั้งหมด) ซึ่งแข่งหน้าญาติและเพื่อน (ร้อยละ 18) และคหบดี (ร้อยละ 17) ที่เคยเป็นเจ้าหนี้หลักของขาวนาในภาคกลางในการสำรวจของ ดร. ชิมเมอร์แมน (ปี พ.ศ. 2473) ขึ้นมา

ขณะเดียวกันก็เริ่มเห็นบทบาทของสถาบันการเงิน ได้แก่ ธนาคารพาณิชย์และสหกรณ์ที่เข้ามาปล่อยกู้ โดยมีสัดส่วนรวมกันถึงร้อยละ 25 (ทั้งนี้เป็นการปล่อยผ่านกลุ่มเกษตรกรร้อยละ 14) ในปี 2510/11 ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปี 2500/01 เป็นอย่างมาก โดยในปี 2500/01 สัดส่วนการกู้ผ่านสถาบันการเงินยังมีเพียงร้อยละ 6 ของเงินกู้ทั้งหมดเท่านั้น

แม้ว่าความต้องการเงินกู้ของชาวนาจะเพิ่มมากขึ้น แต่เนื่องจากการเข้ามาแข่งขันของผู้ให้กู้รายใหม่ ๆ รวมทั้งสถาบันการเงินด้วย ทำให้อัตราดอกเบี้ยที่กู้ในรูปเงินสด (หรือ cash loan) โดยเฉลี่ยในภาพรวมลดลงจากร้อยละ 26 ต่อปีในปี 2500/01 มาเหลือร้อยละ 21 ต่อปีในปี 2510/11 โดยที่ในปีดังกล่าว อัตราดอกเบี้ยโดยเฉลี่ยของสถาบันการเงินจะเท่ากับร้อยละ 12.18 ต่อปี และอัตราดอกเบี้ยของเอกชน (ปัจจุบันเรียกว่า เงินกู้นอกระบบ) จะอยู่ที่ร้อยละ 23.36 ต่อปี

ทั้งนี้ ศ.ดร.อุทิศได้ชี้ประเด็นว่า การเข้ามาของสถาบันการเงินในพื้นที่ที่ใกล้พระนคร เช่น อยุธยา ราชบุรี ได้ทำให้อัตราดอกเบี้ยที่กู้ในรูปเงินสดของเอกชนลดลงอย่างมาก คือเหลือประมาณร้อยละ 17 ต่อปี แต่ในบางจังหวัดที่อยู่ไกลออกไป เช่น นครสวรรค์ พิจิตร และเพชรบูรณ์ อัตราดอกเบี้ยของภาคเอกชนยังสูงถึงร้อยละ 33-35 ต่อปี

ณ จุดนี้ สิ่งที่อยู่ในหัวของผู้เขียนคือ แม่แยม เศรษฐีโรงสี/เงินกู้แห่งตลาดชุมแสง (จ. นครสวรรค์) แห่งละคร *กรรม* ในละครเราได้เห็นการสะสมทุนของแม่แยมจนร่ำรวยในช่วงเวลาดังกล่าว ซึ่งก็คือประมาณปี พ.ศ. 2510 พอดี และขณะเดียวกัน หลายคนก็อาจนึกถึงภาพของพ่อก้าน ชาวนาจน ๆ ผู้หลงรักลูกสาวกำนัน แต่กำนันก็อยากให้ลูกสาวของตนแต่งงานกับลูกชายของแม่แยมอย่างมากว่า



- บ้านแบ้ว หรือครอบครัวอศวรุ่งเรืองพานิช จากละครยอดนิยมเรื่อง *กรรมกร* ที่รำววยขึ้นจากกิจการโรงสีข้าว และการปล่อยเงินกู้ แม้กระทั่งร้านนี้ก็ได้มาจากการยึดหลักประกันของลูกหนี้เช่นกัน

อย่างไรก็ดี การขยายตัวของระบบตลาดข้าวและการคมนาคมขนส่งที่สะดวกขึ้น รวมถึงชาวนาเองเริ่มมีรายได้เงินสดจากแหล่งอื่น ๆ (เช่น การรับจ้าง) มีมากขึ้น ทำให้ความจำเป็นในการกู้ยืมเงินแบบ “ตกข้าวเขียว” เริ่มลดความนิยมลงไปอย่างชัดเจนในยุคนี้

สิ่งที่น่าสนใจอีกประเด็นหนึ่งในรายงานดังกล่าวก็คือ การถือกำเนิดขึ้นของเงินกู้รูปแบบใหม่ นั่นคือ การกู้ยืมวิทยาศาสตร์ ซึ่งในปี 2510/11 พบว่า ชาวนาในภาคกลางถึงร้อยละ 57 หรือมากกว่าครึ่งหนึ่งได้ใช้ปุ๋ยวิทยาศาสตร์แล้ว โดยในปีดังกล่าวปุ๋ยวิทยาศาสตร์ราคา 110 บาท/กระสอบ และชาวนาจะใช้ปุ๋ยประมาณฟาร์มละ 9.1 กระสอบ (หรือ 454 กิโลกรัม)

หรือประมาณ 10 กิโลกรัม/ไร่ คิดเป็นเงินประมาณ 1,004 บาท/ฟาร์ม

การกู้ยืมวิทยาศาสตร์เกือบทั้งหมดเป็นการกู้ยืมในรูปสิ่งของ (kind loan) โดยพ่อค้าปุ๋ยเป็นผู้เสนอสินเชื่อให้ ทั้งนี้ การกู้ยืมวิทยาศาสตร์คิดเป็นร้อยละ 94 ของการกู้ยืมในรูปสิ่งของทั้งหมด แต่หากคิดเทียบกับเงินกู้ทั้งหมด (ทั้งในรูปเงินสดและสิ่งของ) ก็จะคิดเป็นประมาณร้อยละ 10 ของเงินกู้ทั้งหมด โดยอัตราดอกเบี้ยในกรณีของการกู้ยืมจะสูงถึงประมาณร้อยละ 32 ต่อปี โดยในจังหวัดที่ค่อนข้างห่างไกลจะมีดอกเบี้ยสูงมาก เช่น การกู้ยืมที่นครสวรรค์และพิจิตรจะมีอัตราสูงถึงร้อยละ 40 และร้อยละ 53 ต่อปี ตามลำดับ

จากการสำรวจของ ศ. ดร. อุทิศ ดังกล่าว ทำให้เห็นภาพว่า ในขณะที่ชาวนาภาคกลางกำลังก้าวขาข้างหนึ่งเข้าสู่ยุคของการปฏิวัติเขียว ชาอีกข้างหนึ่งก็ก้าวเข้าสู่ยุคของหนี้สินไปพร้อม ๆ กัน

การขยายตัวของหนี้ในยุคพืชไร่

หลังจากปี พ.ศ. 2500 นอกจากประเทศไทยจะเข้าสู่ยุคปฏิวัติเขียวที่นำปัจจัยการผลิตสมัยใหม่มาใช้ในการผลิตทางการเกษตรเอง ปรากฏการณ์ที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งของระบบการเกษตรไทยคือ การขยายตัวของ การปลูกพืชไร่ โดยเฉพาะในพื้นที่ดอนหรือพื้นที่ที่ไม่ใช่ที่ราบลุ่มซึ่งเหมาะสำหรับ การทำนา

การขยายตัวของ การปลูกพืชไร่ในช่วงเวลานั้นมีด้วยกันหลายชนิด และอาจแตกต่างกันไปตามสภาพพื้นที่ ตามเครือข่ายทางธุรกิจ และตามช่วงเวลา แต่พืชไร่ที่สำคัญในช่วงเวลาดังกล่าวได้แก่ ข้าวโพด มันสำปะหลัง

ถั่วเหลือง สับปะรด อ้อย และหากเป็นภาคใต้ พืชเศรษฐกิจใหม่ที่ขยายตัวอย่างมากในเวลานั้นก็คือ ยางพารา

แน่นอนว่า การปลูกพืชชนิดใหม่ในพื้นที่ที่ไม่ได้เป็นพื้นที่เกษตรกรรมมาก่อน (ส่วนใหญ่เป็นพื้นที่ป่าเดิม) จำเป็นต้องใช้เงินลงทุน ไม่แตกต่างจากการขยายตัวของการปลูกข้าวในพื้นที่ภาคกลางเมื่อเกือบหนึ่งศตวรรษก่อน ซึ่งนั่นก็แปลว่า เกษตรกรผู้ลงทุนในการปลูกพืชใหม่จำเป็นต้องใช้สินเชื่อกู้หรือเข้าสู่ระบบหนี้สินด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การปลูกพืชไร่จำเป็นต้องใช้เงินสดในการลงทุนมากกว่าการปลูกข้าว เพราะต้องลงทุนซื้อเมล็ดพันธุ์ ปุ๋ยเคมี สารกำจัดศัตรูพืช การจ้างแทรกเตอร์เพื่อไถเตรียมดินในสภาพดินที่ค่อนข้างแข็ง รวมถึงการจ้างแรงงานเพื่อกำจัดวัชพืชด้วย (ในกรณีของข้าว สามารถใช้การขังน้ำในนาเพื่อควบคุมหรือกำจัดวัชพืชได้บางส่วน)

ข้อมูลจากการศึกษาของนิพนธ์ พัวพงศกร และประยงค์ เนตยารักษ์ (2531) ชี้ให้เห็นว่า ในปี 2530 เกษตรกรผู้ปลูกพืชไร่ในภาคกลางมีการกู้ยืมเงินหรือมีหนี้สินถึงร้อยละ 96 ของเกษตรกรที่ปลูกพืชไร่ทั้งหมด เช่นเดียวกับเกษตรกรในภาคเหนือตอนล่าง เกษตรกรที่ปลูกพืชไร่มีการกู้ยืมเงินถึงร้อยละ 83 ของเกษตรกรผู้ปลูกพืชไร่ทั้งหมด ส่วนในภาคอีสาน เกษตรกรผู้ปลูกพืชไร่ก็มีการกู้ยืมเงินถึงร้อยละ 67 เช่นกัน

แม้ว่าในช่วงหลังปี 2510 สถาบันการเงินจะมีบทบาทสำคัญในการให้สินเชื่อแก่ภาคการเกษตรมากขึ้นแล้ว (ดังที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น) แต่เกษตรกรผู้ปลูกพืชไร่มักบุกเบิกและทำการเกษตรในพื้นที่ที่ไม่มีเอกสารสิทธิ์ในที่ดินมาก่อน รวมถึงพื้นที่เหล่านี้นักเป็นพื้นที่ห่างไกล ทำให้การกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินยังทำได้ลำบาก และเกิดเป็นช่องว่างสำหรับการกู้ยืมรูปแบบใหม่ที่เรียกว่า “ระบบลูกไร่”

กองทัพ-คือนองดาบ
ใน ๔ ชั่วโมง

จนแต่ทำให้การทำ
มาหากินในท้องถิ่น
เจริญก้าวหน้าและ
ช่วยขบถระกัการ
ครองชีพของราษฎร

๑ (๒๒๖) ๑๒๕๐๔๕๑๕๑ ๑/๑๕/๒๕๕๒

www.ck12.org

Rotfaithai.Com

Photo by Seree plap Magazine



■ การตัดถนนมิตรภาพ ในปี พ.ศ. 2501
ซึ่งนำมาสู่การขยายตัวของ การปลูกพืชไร่
ในภาคอีสาน เพราะความสะดวกในการ
ขนส่ง



ในระบบลูกไร่ ผู้ให้กู้ส่วนใหญ่เป็นพ่อค้าพืชผลการเกษตรในแต่ละท้องถิ่น ซึ่งมักจะมีสายสัมพันธ์ทั้งทางการตลาดและการเงินกับผู้แปรรูป (เช่น โรงงานน้ำตาล โรงงานสับประดกระป๋อง โรงงานอาหารสัตว์) และผู้ค้ารายใหญ่ เช่น ผู้ส่งออก ดังนั้น นอกเหนือจากความต้องการสินเชื่อและปัจจัยการผลิตของเกษตรกรแล้ว (ซึ่งบางส่วนโรงงานหรือผู้ค้ารายใหญ่จะจัดหาให้พ่อค้าในท้องถิ่น) ระบบลูกไร่ยังมีกุญแจสำคัญอีกประการหนึ่งคือการเข้าถึงแหล่งตลาด เพราะพืชเหล่านี้แทบไม่มีตลาดหรือความต้องการใช้งานในแต่ละท้องถิ่น เกษตรกรจึงต้องขายผ่านพ่อค้าเหล่านี้เท่านั้น รวมถึงเกษตรกรมักจะขาดเครื่องจักรสำคัญที่ใช้ในการแปรรูปเบื้องต้น เช่น เครื่องกะเทาะเมล็ด หรือรถบรรทุกในการขนส่งผลผลิต

ดังนั้น ผู้ให้กู้ในระบบลูกไร่จึงใช้ช่องว่างของความต้องการและความขาดแคลนของเกษตรกร เข้ามำก้ากับและควบคุมเกษตรกรโดยตรงและทางอ้อม ทั้งในแง่การซื้อ/จ้าง/และใช้ปัจจัยการผลิต การขายผลผลิต และการกู้ยืมเงินไปพร้อมกันในตัว หรือที่เรียกว่า Inter-locking markets

หากมองในมุมมองของผู้ให้กู้ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นนายทุนหรือพ่อค้าภายในแต่ละพื้นที่ การให้กู้ยืมแก่เกษตรกรผู้ปลูกพืชไร่มีความเสี่ยงสูงกว่าเกษตรกรปกติ เพราะนอกเหนือจากความผันผวนในการผลิต เช่น ลมฟ้าอากาศ และโรคแมลงแล้ว ยังมีความผันผวนของราคาที่สูงขึ้นลงตามตลาดโลก และที่สำคัญ หลักทรัพย์ที่ใช้ค้ำประกัน ซึ่งก็คือ ที่ดิน ยังไม่มีเอกสารสิทธิ์ตามกฎหมายด้วย ดังนั้นผู้ให้กู้จึงใช้การกำก้อกับและควบคุมลูกหนี้ในแทบทุกตลาด (ทั้งตลาดปัจจัยการผลิตและตลาดผลผลิต) เพื่อลดความเสี่ยงของตนเอง

แต่หากมองในมุมมองของเกษตรกรผู้กู้ การกู้ยืมเงินในระบบลูกไร่นี้ทำให้เกษตรกรต้องสูญเสียอำนาจต่อรองในแทบทุกตลาด ส่งผลให้เงินกู้ในระบบ

ลูกไร่มีอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าการกู้เงินในรูปแบบของเงินสดมาก เช่น ในปี พ.ศ. 2530 อัตราดอกเบี้ยกู้ยืมเงินสดในภาคกลางและภาคเหนืออยู่ที่ประมาณร้อยละ 1.9-2.0 ต่อเดือน แต่อัตราดอกเบี้ยสำหรับการกู้ยืมในระบบลูกไร่จะเท่ากับร้อยละ 3.2 ต่อเดือนในภาคกลาง ร้อยละ 3.8 ต่อเดือนในภาคเหนือตอนบน และร้อยละ 5.5 ต่อเดือนในภาคเหนือตอนล่าง (ซึ่งก็คือประมาณร้อยละ 40-70 ต่อปี)

จากข้อมูลในรายงานเล่มเดียวกันของนิพนธ์ พัวพงศกร และประยงค์ เนตยารักษ์ (2531) พบว่า ในปี พ.ศ. 2530 เกษตรกรผู้ปลูกพืชไร่ในภาคกลางและภาคเหนือตอนล่าง ยังมีการกู้ยืมเงินนอกระบบ หรือในระบบลูกไร่ สูงถึงร้อยละ 80 ของเกษตรกรปลูกพืชไร่ที่มีการกู้ยืมทั้งหมด

ปัจจุบัน เราอาจจะไม่เห็นอิทธิพลของระบบลูกไร่มากเท่าในอดีต เพราะการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในทั้งสามตลาด กล่าวคือ ในด้านตลาดสินเชื่อ เกษตรกรสามารถเข้าถึงสินเชื่อในระบบได้มากขึ้น โดยเฉพาะภายหลังจากที่ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) มีระบบค้ำประกันกลุ่ม (หรือใช้บุคคลเป็นผู้ค้ำประกัน) และธนาคารพาณิชย์เข้ามาปล่อยสินเชื่อในภาคการเกษตรมากขึ้น ส่วนในตลาดปัจจัยการผลิตก็มีการแข่งขันมากขึ้น มีผู้ค้าหลายรายมากขึ้น และเกษตรกรซึ่งเข้าถึงสินเชื่อในระบบด้วยตนเองแล้วก็สามารถเลือกซื้อปัจจัยการผลิตได้ด้วยตนเอง และสุดท้าย ระบบลูกไร่บางส่วนก็ได้ผันตนเองเป็นสินเชื่อในระบบ โดยผ่านระบบการเกษตรแบบพันธสัญญา ทำให้โรงงานแปรรูปและผู้รับซื้อสร้างความมั่นใจในการจัดหาวัตถุดิบผ่านการทำการเกษตรแบบพันธสัญญาแทนการกู้ยืมเงินในระบบลูกไร่เช่นเดิม

หนี้สินเข้าระบบ และเติมแผ่นดิน

การขยายตัวของสินเชื่อในระบบ และการใช้ระบบค้ำประกันกลุ่มของ ธ.ก.ส. ทำให้เกษตรกรที่มีข้อจำกัดในการเข้าถึงสินเชื่อในระบบ (เช่น มีที่ดินน้อย หรือไม่มีเอกสารสิทธิ์ในที่ดินทำกิน) สามารถเข้าถึงสินเชื่อได้สะดวกขึ้น ทำให้สัดส่วนครัวเรือนเกษตรกรที่มีหนี้สินเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วจากไม่ถึงร้อยละ 50 ของครัวเรือนเกษตรกรทั้งหมดในปี พ.ศ. 2537 เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 78 ของครัวเรือนเกษตรกรทั้งหมดในปี พ.ศ. 2553/54 (สำรวจโดยสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร) แม้กระทั่งในภาคอีสานซึ่งเป็นภาคที่มีการเข้ามาและขยายตัวของหนี้สินช้ากว่าภูมิภาคอื่น ๆ (ตามที่เขียนไว้ข้างต้น) กลับปรากฏว่า ร้อยละ 87 ของเกษตรกรในภาคอีสานมีหนี้สินเช่นเดียวกัน และมีอัตราครัวเรือนที่มีหนี้สินสูงกว่าภาคอื่น ๆ ด้วย

ค่าเฉลี่ยหนี้สินของครัวเรือนเกษตรกรไทยในปี 2553/54 อยู่ที่ 59,808 บาท/ครัวเรือน โดยภาคที่มีขนาดหนี้สินสูงที่สุดคือ ภาคเหนือ โดยมีหนี้สินเฉลี่ยที่ 86,899 บาท/ครัวเรือน ส่วนภาคที่มีหนี้สินน้อยที่สุดในขณะนั้นคือ ภาคใต้ มีหนี้สินโดยเฉลี่ยที่ 36,378 บาท/ครัวเรือน

ประเด็นที่น่าสนใจในช่วงเวลานั้นคือ หนี้สินที่ลดลงของภาคใต้ เพราะในช่วงเวลานั้น ราคายางพาราพุ่งสูงขึ้นเป็นประวัติการณ์ (สูงกว่า 100 บาท/กิโลกรัม) ทำให้ขนาดหนี้สินของครัวเรือนเกษตรกรในภาคใต้ในเวลานั้นลดลงอย่างต่อเนื่องจาก 50,478 บาท/ครัวเรือนในต้นปี 2550/51 เหลือ 36,378 บาท/ครัวเรือนในปลายปี 2553/54 (หนี้สินลดลงโดยเฉลี่ย 14% ต่อปี) น่าเสียดายที่หลังจากนั้นราคารายพารากลับตกต่ำลง จนเกษตรกรในภาคใต้ต้องกลับมาเผชิญปัญหาหนี้สินอีกครั้งหนึ่ง

ความเปลี่ยนแปลงหนึ่งที่น่าสนใจเป็นอย่างยิ่งคือ แหล่งเงินกู้ส่วนใหญ่

ของพี่น้องเกษตรกรได้เปลี่ยนจากแหล่งเงินกู้ในระบบ มาเป็นแหล่งเงินกู้ที่เป็นสถาบันการเงินแล้ว โดยร้อยละ 90 ของเกษตรกรในทุกภาคได้ใช้เงินกู้จากแหล่งที่เป็นสถาบัน ซึ่งนั่นมีผลให้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้โดยเฉลี่ยทั้งประเทศลดลงเหลือ 6.87% ต่อปี โดยอัตราดอกเบี้ยของเงินกู้ในระบบอยู่ที่ 6.57% ต่อปี และอัตราดอกเบี้ยของเงินกู้ในระบบอยู่ที่ 12.11% ต่อปี ดังนั้นเมื่อมองในแง่ดอกเบี้ย อาจกล่าวได้ว่า ความพยายามในการสร้างระบบสินเชื่อการเกษตรนั้นประสบความสำเร็จและมีผลให้อัตราดอกเบี้ยลดลงอย่างมาก

แม้ว่าเงินกู้ในระบบจะค่อย ๆ ลดความสำคัญลงไปเรื่อย ๆ พร้อมกับอัตราดอกเบี้ยโดยเฉลี่ยที่ลดลงมาโดยตลอด แต่ผู้คนจำนวนไม่น้อยก็เป็นห่วงสถานการณ์หนี้สินของเกษตรกรไทยที่กำลังท่วมท้นมากขึ้น โดยข้อมูลล่าสุดในปี 2560 ของสถาบันวิจัยเศรษฐกิจป๋วย อึ๊งภากรณ์ ชี้ว่าครัวเรือนเกษตรกรไทยมีสัดส่วนหนี้สินต่อรายได้ต่อคนต่อปีอยู่ที่ 1.3 เท่า โดยเกือบร้อยละ 70 มาจากหนี้สินทางการเกษตร) ในแง่การกระจายตัวพบว่ามีเกษตรกร 30% ที่มีสัดส่วนหนี้สินต่อรายได้ต่อคนต่อปีสูงกว่า 1 เท่าต่อปี และมีเกษตรกรประมาณ 10% ที่มีสัดส่วนหนี้สินต่อรายได้ต่อคนต่อปีสูงกว่า 3 เท่าต่อปี

การเปรียบเทียบหนี้สินในแต่ละช่วงเวลา

หลังจากที่ทราบพัฒนาการของหนี้สินในแต่ละช่วงเวลาแล้ว ความท้าทายประการหนึ่งที่ผมสนใจคือ การเปรียบเทียบว่า หนี้สินของเกษตรกรในแต่ละช่วงเวลานั้นพอกพูนขึ้นจริงหรือไม่ เพราะหากเทียบง่าย ๆ จากตัวเลข

ก็ย่อมเห็นปริมาณหนี้สินที่เพิ่มขึ้น แต่ส่วนหนึ่งนั้นก็ก็เป็นเพราะค่าของเงินที่เปลี่ยนแปลงไปตามเวลา ทำให้การเปรียบเทียบหนี้สินในแต่ละช่วงเวลาไม่สามารถกระทำได้โดยตรง

ความพยายามหนึ่งที่จะเปรียบเทียบหนี้สินในแต่ละช่วงเวลาคือ การเปรียบเทียบระหว่างหนี้สินกับรายได้ต่อหัวต่อปี (หรือต่อเดือน) ซึ่งจะทำให้เห็นขนาดของหนี้สินต่อรายได้ได้ชัดเจนขึ้น นำเสียดายที่ในรายงานเล่มต่าง ๆ ในอดีตไม่ได้ให้ข้อมูลรายได้ต่อคนต่อปีไว้ เราจึงไม่สามารถเปรียบเทียบหนี้สินดังกล่าวได้อีก นอกจากนี้ ภาวะความผันผวนขึ้นลงของการผลิตและการตลาดข้าวก็อาจทำให้การเปรียบเทียบระหว่างปีคลาดเคลื่อนไปได้

อย่างไรก็ดี เพื่อเป็นการทดลองเบื้องต้น ผู้เขียนจึงลองเปรียบเทียบขนาดของหนี้สินกับราคาข้าวเปลือกในแต่ละเกวียน (ตัน) เพื่อดูว่า เกษตรกรจะต้องใช้ข้าวเปลือกกี่เกวียนในการชำระหนี้ อย่างไรก็ดี ผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่ในช่วงหลังที่มีการใช้ปัจจัยการผลิตสมัยใหม่ย่อมเพิ่มสูงขึ้นกว่าในอดีต (และเป็นมูลเหตุหนึ่งแห่งการเพิ่มขึ้นของหนี้สินเช่นกัน) เราจึงต้องแปลงจำนวนข้าวเปลือกที่ต้องใช้ในการชำระหนี้ให้เป็นจำนวนไร่ที่เกษตรกรต้องใช้ในการผลิตเพื่อนำข้าวเปลือกไปชำระหนี้

ในปี พ.ศ. 2473 ซึ่งเป็นปีที่ราคาข้าวตกต่ำเป็นประวัติการณ์ครั้งแรกของประเทศไทย ชาวนาภาคกลางซึ่งปลูกข้าวเพื่อขายเป็นหลัก มีหนี้สิน 190 บาท/ครัวเรือน ราคาข้าวเปลือกนาสวนในเดือนกันยายน 2473 มีราคาเท่ากับ 83 บาท/เกวียน (ตัน) เพราะฉะนั้น ชาวนาต้องการข้าวเปลือก 2.3 เกวียนในการชำระหนี้ ในขณะที่ผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่ในภาคกลางเท่ากับ 188 กิโลกรัม/ไร่ เท่ากับว่า ชาวนาภาคกลางจะต้องทำนาประมาณ 12.2 ไร่จึงจะเพียงพอในการชำระหนี้

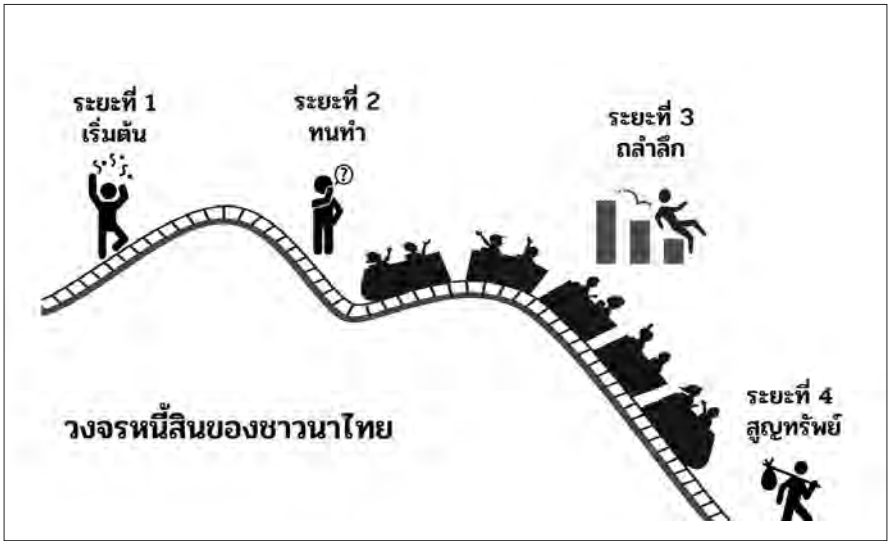
ต่อมาในปี 2510/11 จากรายงานวิจัยของอุทิศ นาคสวัสดิ์ ราคาข้าวเปลือกโดยเฉลี่ย 1,075 บาท/ตัน หนี้สินของเกษตรกรในภาคกลาง 3,007 บาท/ครัวเรือน ผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่ (กรณีนาดำ) เท่ากับ 280 กิโลกรัม/ไร่ เพราะฉะนั้น เมื่อเทียบกันแบบเบื้องต้นแล้ว เกษตรกรมีหนี้เทียบเท่าข้าวเปลือก 2.8 ตัน ซึ่งจะต้องทำการเพาะปลูกข้าว 10.0 ไร่ เพื่อชำระหนี้ดังกล่าว

ในยุคใกล้ปัจจุบัน รายงานของสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรระบุว่า ในปี 2553/54 เกษตรกรในภาคกลางมีหนี้สิน 61,433 บาท/ครัวเรือน ในขณะที่ราคาข้าวเปลือกที่เกษตรกรขายได้ในปีดังกล่าวเท่ากับ 11,841 บาท/ตัน ซึ่งนั่นแปลว่า เกษตรกรมีหนี้สินเทียบเท่าข้าวเปลือก 5.2 ตัน (ดูเสมือนว่ามากขึ้น) แต่ในยุคปัจจุบันเกษตรกรในภาคกลางมีผลผลิตโดยเฉลี่ยประมาณ 600 กิโลกรัม/ไร่ เพราะฉะนั้นเมื่อเทียบกันแล้วจึงเท่ากับเกษตรกรจะต้องทำนา 8.6 ไร่ เพื่อชำระหนี้ ซึ่งนับว่าดีขึ้นกว่าอดีตเล็กน้อย

อย่างไรก็ดี ในปี 2561 ที่หนี้สินการเกษตรพุ่งขึ้นมาเป็น 179,462 บาท/ครัวเรือน (ตามฐานข้อมูล Big Data ของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์) ในขณะที่ราคาข้าวเปลือกลดลงเหลือประมาณ 9,842 บาท/ตัน แปลว่าเกษตรกรต้องการข้าวเปลือก 18.2 ตัน หรือเท่ากับต้องทำนาประมาณ 29 ไร่ (ผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่ในภาคกลาง 628 กิโลกรัม/ไร่) จึงจะเพียงพอต่อการชำระหนี้ ซึ่งแปลว่า ภาระหนี้สินของเกษตรกรน่าจะเพิ่มมากขึ้นในปัจจุบัน

ด้วยข้อจำกัดของข้อมูลในการทดลองเบื้องต้นนี้ เราจึงไม่อาจถือเป็นข้อสรุปใดๆ ได้เลย แต่สิ่งหนึ่งที่เห็นได้ชัดก็คือ ความผันผวนของการตลาดและราคาข้าวที่ยังดำรงอยู่ตั้งแต่เกือบศตวรรษมาจนกระทั่งถึงปัจจุบัน ยังคงเป็นอุปสรรคสำคัญของเกษตรกรในการหลุดพ้น (หรือแม้กระทั่งลดภาระ) จากวงจรหนี้สินที่มีอยู่

เส้นทางหนี้สินของชาวนาไทย



หากพินิจพิจารณาจากประสบการณ์ในประวัติศาสตร์กว่า 150 ปีที่ผ่านมา
เส้นทางการเป็นหนี้สินของชาวนาไทยสามารถแบ่งออกได้เป็น 4 ระยะ
ได้แก่

ระยะที่ 1 – เริ่มต้น

คงแทบไม่มีชาวนารายใดที่จะก้าวเข้าสู่วงจรหนี้สินด้วยความคิดว่า
ตนเองจะอยู่ในวงจรหนี้สินดังกล่าวจนแทบหาทางออกไม่ได้ แต่เกษตรกร
ส่วนใหญ่ก้าวเข้าสู่วงจรหนี้สินด้วยความน่าดึงดูดใจของการลงทุนที่ (คาด
ว่า) จะให้ผลตอบแทนที่น่าสนใจ ไม่ว่าจะเป็นการปลูกข้าวในช่วงรัชกาลที่
5-7 หรือการใช้ปุ๋ยวิทยาศาสตร์เมื่อปี พ.ศ. 2500-2510 รวมถึงการขาย
ตัวของพืชไร่ในช่วงเวลาต่อมา

โดยทั่วไป การลงทุนลักษณะนี้จะให้ผลตอบแทนดีในช่วงแรก และทำให้เกิดความน่าสนใจจนชาวนา/เกษตรกรรายอื่น ๆ ก็สนใจและหันมา กู้ยืมเงินเพื่อการลงทุน แต่ผลตอบแทนดังกล่าวก็มักจะค่อย ๆ ลดลงในรอบ ถัด ๆ ไป จนถึงจุดหนึ่งผลตอบแทน (ที่คาดว่าจะดี) ก็อาจจะไม่คุ้มทุน ในที่สุด

ภาวะความไม่พอเพียงของรายได้ เมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนค่าใช้จ่าย ทั้งในการผลิตทางการเกษตรและในครัวเรือน อาจเกิดขึ้นในบางช่วงเวลา (หรือบางฤดูกาลหรือบางเดือนของปีนั้น) หรือในภาพรวมทั้งปี ซึ่ง ล้วนแต่ส่งผลให้ชาวนา/เกษตรกรต้องเข้าสู่วงจรหนี้สินในอนาคต

อย่างไรก็ดี เราก็อาจพบชาวนาบางส่วนที่ก้าวเข้าสู่การเป็นหนี้ด้วย เหตุการณ์ไม่คาดหมายในชีวิต เช่น ภัยพิบัติ อุบัติเหตุ และ/หรือสุขภาพ โดยที่ไม่ได้เกิดจากแรงจูงใจในการลงทุนทำการเกษตรโดยตรง

ระยะที่ 2 – กู้ยืม

สืบเนื่องจากระยะแรกของเส้นทางหนี้สินของชาวนาไทย เมื่อเข้าสู่ ระยะที่ 2 ชาวนาก็เริ่มมี “หนี้สินสะสม” มากขึ้น โดยจุดหรือเกณฑ์สำคัญของระยะที่ 2 นี้ก็คือ ชาวนาเริ่มไม่สามารถคาดการณ์ได้ (อย่างมั่นใจ) อีกแล้วว่า ตนเองจะชำระหนี้สินได้หมดเมื่อใด

ในระยะนี้ ชาวนาก็จำเป็นต้องประเมินทางเลือกต่าง ๆ ที่ตนมี ไม่ว่าจะเป็น (ก) การปลูกพืช/เลี้ยงสัตว์เดิม (ข) การเปลี่ยนไปปลูกพืช/เลี้ยงสัตว์ใหม่ หรือ (ค) การออกจากภาคเกษตรไปประกอบอาชีพอื่น ๆ

แต่โดยส่วนใหญ่ ชาวนาจะไม่ค่อยมีทางเลือกอื่น ๆ (ยกเว้นออกจาก ภาคเกษตรไป ซึ่งก็มักจะขายทรัพย์สินทางการเกษตรไปบางส่วนหรือทั้งหมด

และเล็กเป็นเกษตรกร) ก็จำเป็นต้อง “ทนทำ” หรือปลูกพืช/เลี้ยงสัตว์ชนิดเดิมต่อไป โดยอยู่ในสถานการณ์ที่มีความเสี่ยงและความไม่แน่นอนสูง ทั้งการผลิตและการตลาด ทำให้รายได้ไม่แน่นอน แม้ว่าบางปีจะมีกำไร แต่ในบางปีก็ขาดทุน ในขณะที่ชาวนายังต้องชำระดอกเบี้ยเป็นปกติ กล่าวโดยทั่วไป อัตราผลตอบแทนจากการเกษตรโดยเฉลี่ยในช่วงนี้มักต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ โดยเฉพาะในอดีตที่ชาวนาต้องเสียดอกเบี้ยในอัตราที่แพงมาก ส่งผลให้ภาวะหนี้สินเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว

ดังนั้นจึงไม่น่าแปลกใจที่ตั้งแต่อดีตที่ผ่านมา ชาวนาที่ทำการเกษตรเชิงพาณิชย์แบบเชิงเดี่ยว (หรือมีกิจกรรมหลักเพียงชนิดเดียว) จะก้าวเข้าสู่วงจรหนี้สินเร็วกว่าชาวนาที่ยังทำการผลิตโดยเน้นการบริโภคภายในครัวเรือน

ระยะที่ 3 – กล้าลึก

จากระยะทนทำ ชาวนาที่เป็นหนี้สินจะก้าวเข้าสู่ระยะ “กล้าลึก” หรือภาวะที่หนี้สินพอกพูนขึ้นเรื่อย ๆ เมื่อต้องเผชิญความเสี่ยงทั้งทางการผลิตและราคา ซึ่งปรากฏว่า มูลค่าความเสียหาย (ในปีที่เสียหาย) มักจะมากกว่าผลตอบแทน (ในปีที่ได้กำไร) ทำให้เกิดหนี้สินสะสมเพิ่มมากขึ้น เพราะนอกจากจะต้องแบกรับความเสียหายที่เกิดขึ้นแล้ว ยังต้องแบกรับภาระดอกเบี้ยของหนี้สินเดิมด้วย

หนี้สินสะสม = หนี้สินเดิม + ดอกเบี้ย + ความเสียหายที่เกิดขึ้นในปีนั้น

จนมีการศึกษาพบว่า ความเสียหายที่เกิดขึ้นใน 1 ปี จะสร้างผลกระทบต่อเนื่องที่ทำให้หนี้สินเพิ่มขึ้นไปอีก 3-7 ปี (แล้วแต่สภาพ/มูลค่า

ความเสียหายในแต่ละกรณี) หมายความว่า กว่าที่สถานการณ์ทางการเงินของขานารายนั้นจะกลับมาสู่ภาวะปกติได้ (คือมีหนี้สินเท่าเดิม ก่อนได้รับความเสียหาย) ต้องได้กำไรต่อเนื่องกัน 3-7 ปี

แต่ในความเป็นจริง ขานาดังกล่าวก็มักจะเผชิญความเสียหาย (หรือความชวย) อื่น ๆ เข้ามาแทรกเสมอ ทำให้หนี้สินของขานาสะสมเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ

ในระยะนี้ ปริมาณหนี้สินจะยังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่เนื่องจากปริมาณหนี้สินสะสมยังคงน้อยกว่ามูลค่าทรัพย์สินที่ใช้เป็นหลักประกันเงินกู้วงจร “ถลาลึก” จึงเดินต่อไปได้อีกหลายปี (ขึ้นอยู่กับมูลค่าของหลักประกันของขานารายนั้น) จนกว่าจะเข้าสู่ระยะสุดท้ายคือระยะสูญทรัพย์

ระยะที่ 4 – สูญทรัพย์

แม้ว่า ในทางทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ การผลิตที่ได้รับผลตอบแทนน้อยกว่าต้นทุนการผลิตผันแปร (หรือต้นทุนที่ใช้เพื่อซื้อปัจจัยการผลิตผันแปร) ก็น่าจะเข้าสู่ภาวะที่เรียกว่า “จุดปิดกิจการ” ไปแล้ว เพราะการผลิตนั้นไม่คุ้มค่าแม้กระทั่งกับการจัดหาปัจจัยการผลิตผันแปร

แต่ในวงจรหนี้สินของขานา หนี้สินที่หมุนเวียนมาให้ขานากู้ยืมเป็นประจำทุกปี ทำให้ขานาไม่ต้องเผชิญกับจุดปิดกิจการดังกล่าว ตั้งแต่ระยะถลาลึกแล้ว แต่ก็ต้องแลกด้วยการเป็นหนี้สินที่เพิ่มมากขึ้น จนกระทั่งเข้าสู่ระยะสูญทรัพย์ในที่สุด

การเร่งเข้าสู่ระยะ “สูญทรัพย์” ของขานาคือ การเสียดอกเบี้ยปรับ หรืออัตราดอกเบี้ยผิณฑชำระหนี้ ซึ่งมักจะมีอัตราสูงมาก (ประมาณ 18-28% ต่อปี แล้วแต่เจ้าหนี้ โดยคิดจากปริมาณหนี้สินคงค้างทั้งหมด)

เพราะแทบจะไม่มีกิจการใดที่จะให้ผลตอบแทนมากกว่าอัตราดอกเบี้ย
ผิन्दชำระหนี้

ในทางปฏิบัติ ระยะเวลาในช่วงนี้ประมาณ 3-5 ปี ภาระหนี้รวมจะ
เพิ่มขึ้นเป็นเท่าตัวอย่างรวดเร็ว และนำไปสู่ชั้นภาระหนี้รวมมากกว่ามูลค่า
ทรัพย์สินที่ใช้เป็นหลักประกันเงินกู้ ซึ่งเจ้าหนี้ก็จะนำคดีดังกล่าวเข้าสู่
กระบวนการทางกฎหมายหรือการบังคับขายทอดตลาดของทรัพย์สินที่เป็น
หลักประกันเงินกู้ในที่สุด

ในขณะนี้ แนวทางที่ลูกหนี้สามารถทำได้คือ

- การเจรจาประนอมหนี้ เช่น การปรับลดดอกเบี้ยค้างชำระลง
(hair-cut) การปรับลดอัตราดอกเบี้ย และการยืดระยะเวลาการ
ชำระคืน
- การซื้อหนี้สินค้างชำระ (เข้ากองทุนฟื้นฟูและพัฒนาเกษตรกร)
- ความพยายามในการซื้อทรัพย์สินคืน ซึ่งอาจถูกปันราคาใน
ระหว่างการประมูล และหากลูกหนี้ชนะการประมูล แต่ไม่มีเงิน
จ่าย (ในภายหลัง) ก็จะต้องเสียค่าปรับครึ่งหนึ่งของมูลค่าที่ยื่น
ประมูล

แต่ข้อจำกัดสำคัญของลูกหนี้ (ชาวนา) คือ การไม่ทราบข้อกฎหมาย
ที่เกี่ยวข้องกับการบังคับหนี้ และการไม่มีทางเลือกอื่น ๆ ทางการเงิน (รวม
ถึงทรัพย์สินอื่น ๆ) ที่จะนำมาใช้แก้ปัญหาดังกล่าวได้ ชาวนาจำนวนไม่น้อย
จึงต้องสูญเสียที่ดิน ซึ่งเป็นหลักทรัพย์สินค้ำประกันในที่สุด

ภูมิคุ้มกันขอชวาวนา

การแก้ไขปัญหาวงจรหนี้สินของชวาวนา สามารถดำเนินการในขั้นตอนต่าง ๆ ใน 4 ระยะ ได้ดังนี้

ระยะที่ 1 – เริ่มต้น

ชวาวนาสามารถป้องกันตนเองจากการเข้าสู่ระยะเริ่มต้นของวงจรหนี้สินด้วยการ วิเคราะห์การลงทุน ว่าคุ้มค่าจริงหรือไม่ และแม้ว่าชวาวนาคิดว่ากิจการดังกล่าวน่าจะมีมูลค่าในการลงทุน ก็จำเป็นจะต้องวิเคราะห์ความเสี่ยงประกอบด้วย เช่น กิจการที่จะลงทุนดังกล่าวมีความเสี่ยงแค่ไหน เราจะสามารถลดความเสี่ยงลงได้อย่างไรบ้าง เราสามารถกระจายความเสี่ยงไปสู่กิจการ/กิจกรรมอื่นๆ ได้หรือไม่ การประกันความเสี่ยงทำได้หรือไม่ อย่างไร

ขณะเดียวกัน ระบบสวัสดิการสังคมที่ดีจะช่วยให้ความเสี่ยงทางการเงินจากสาเหตุอื่นๆ เช่น การเจ็บป่วย อุบัติเหตุ ของชวาวนาลดลง และจะทำให้ชวาวนาที่ก้าวเข้าสู่วงจรหนี้สินโดยไม่จำเป็นลดลงด้วย

ระยะที่ 2 – กู้ทำ

เมื่อก้าวเข้าสู่ระยะทนทำ สิ่งที่มีความสำคัญมากคือการแสวงหาทางเลือกใหม่ เช่น การหาตลาดใหม่ (ในกิจการเดิม) เช่น การแบ่งขายในตลาดท้องถิ่น การเปิดตลาดอินทรีย์ การขายทางออนไลน์ หรือการหากิจการทางเลือกใหม่ เช่น การปลูกพืชอื่น หรือการทำกิจกรรมอื่นๆ ที่จะเพิ่ม/เสริมรายได้จากพืชเดิม

นอกจากนี้ ในระยะนี้ชาวนายังควรวางแผนทางออกจากการลงทุนเดิม ก่อนที่จะเข้าสู่ระยะถดถอย ซึ่งการออกจากการลงทุนเดิมจำเป็นต้องพิจารณาการจัดการหนี้เดิม (รวมถึงการปรับโครงสร้างหนี้ หรือการขายทรัพย์สินบางส่วน) และการลงทุนในกิจกรรมใหม่

ระยะที่ 3 – ถดถอย

เมื่อก้าวเข้าสู่ระยะถดถอยแล้ว ชาวนาควรทำความเข้าใจจากข้อมูลทางการเงินที่มีว่า ภาวะถดถอยดังกล่าวกำลังจะทำให้ตนก้าวเข้าสู่ภาวะที่ต้องเสียดอกเบี้ยปรับ และภาวะที่ต้องสูญเสียหลักทรัพย์สินค้ำประกันในระยะเวลาเท่าใด จากนั้นก็ต้องวางแผนการเงิน เช่น การปรับโครงสร้างหนี้ การรีไฟแนนซ์ เป็นต้น รวมถึงการตัดขายทรัพย์สินอื่น ๆ เพื่อชำระหนี้เดิม

นอกจากนี้ ในระยะดังกล่าวชาวนาควรมีทางเลือกอื่น ๆ เสริมรายได้ เพื่อลดภาระหนี้เดิมลง และขณะเดียวกันก็ถือเป็นทางเลือกในการกระจายความเสี่ยงของชาวนาด้วย

ระยะที่ 4 – ระยะสูญญกรัพย์

เมื่อเข้าสู่ระยะสูญญกรัพย์แล้ว สิ่งที่เป็นอย่างมากที่สุดสำหรับชาวนาคือ ที่ปรึกษาทางกฎหมาย เพื่อที่จะหาแนวทางในการเจรจาประนอมหนี้ เช่น การปรับโครงสร้างหนี้ ซึ่งรวมถึงการดำเนินนโยบายการปรับโครงสร้างหนี้ของ ธ.ก.ส./รัฐบาล ก็จะมีส่วนช่วยเหลือเกษตรกรได้มาก

ส่วนอีกทางเลือกหนึ่งก็คือ การที่ชาวนาปรึกษากับหน่วยงานให้เข้ามาช่วยรับซื้อหนี้สินจากเจ้าหนี้เดิม เช่น กองทุนฟื้นฟูและพัฒนาเกษตรกร และ ธนาคารที่ดิน (ที่กำลังพยายามจัดตั้งอยู่) เพื่อให้ชาวนามีทางเลือกมากขึ้นในการจัดการหนี้



■ ภูมิคุ้มกันของชาวนาจากวงจรหนี้สิน: การแสวงหาทางเลือกใหม่ไม่ว่าจะเป็นการปรับเปลี่ยนระบบการผลิตหรือหาช่องทางตลาดใหม่ รวมถึงวางแผนการเงิน การเข้าร่วมกับหน่วยงานที่ช่วยเหลือเกษตรกรในการปรับโครงสร้างหนี้ เช่น กองทุนฟื้นฟูและพัฒนาเกษตรกร หรือธนาคารที่ดิน



■ กองทุนฟื้นฟูและพัฒนาเกษตรกร เป็นหนึ่งในหน่วยงานที่ช่วยเหลือเกษตรกรในการปรับโครงสร้างหนี้ โดยดำเนินการในหลายรูปแบบ ทั้งการรับซื้อหนี้เดิมของเกษตรกร การให้เงินกู้ยืม และจัดกิจกรรมพัฒนาองค์ความรู้และทักษะต่างๆ ในการทำการเกษตรจนเกษตรกรบางส่วนสามารถปลดหนี้สิน ได้ก่อน موعدที่ดินคืนมาได้



อย่างไรก็ดี ในภาพรวมทั้งหมด การจัดตั้งกองทุนฟื้นฟูและพัฒนาเกษตรกรที่ผ่านมา กองทุนฯ มีเกษตรกรสมัครเป็นสมาชิกจำนวน 518,992 ราย ยอดหนี้รวม 88,495 ล้านบาท แต่ยังช่วยเหลือเกษตรกรได้ไม่มากนัก เพราะข้อจำกัดในการดำเนินการหลายประการ โดยจนถึงสิ้นปี 2560 กองทุนฟื้นฟูและพัฒนาเกษตรกรได้ดำเนินการชำระหนี้แทนสมาชิกไปแล้วทั้งสิ้น 29,219 ราย (ประมาณร้อยละ 5.6 ของสมาชิกที่ขึ้นทะเบียนทั้งหมด) เป็นเงินกว่า 6,092 ล้านบาท (ประมาณร้อยละ 6.9 ของยอดหนี้ของสมาชิกทั้งหมด) และรักษาที่ดินทำกินไว้ให้เกษตรกรจำนวน 4,244 แปลง รวมพื้นที่ 33,156 ไร่

การกลับตัวออกจากวงจรหนี้สินของชาวนาไทย

ที่ผ่านมา การกลับตัวออกจากวงจรหนี้สินของชาวนาไทย ไม่ว่าจะกลับตัวในระยะใด จำเป็นจะต้องดำเนินการใน 3 ประการ คือ

- หยุดหนี้สินเดิม อาจจะด้วยการปรับโครงสร้างหนี้ หรือการตัดขายทรัพย์สินเพื่อชำระหนี้สินบางส่วน เพื่อให้ภาระที่จะต้องชำระหนี้สินเดิมลดลง โดยเฉพาะภาระดอกเบี้ยเงินกู้ ตามแนวทางที่ได้กล่าวมาข้างต้น
- การสร้างรายได้ใหม่ ๆ ซึ่งอาจจะมาจาก (ก) การหาตลาดใหม่ และ/หรือ (ข) การทำกิจการใหม่ ๆ/การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ทั้งนี้ หากต้องการจะชำระหนี้สินเดิมให้หมดในระยะเวลาประมาณ 5 ปี รายได้สุทธิจากการเกษตรต่อปีจะต้องมากกว่า 25% ของ

ปริมาณหนี้คงค้าง และที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือ เป็นกิจการ/
ตลาดที่มีความเสี่ยงต่ำ (อย่างน้อยในช่วงระยะเวลา 5 ปี)

- การมีเงินลงทุนใหม่ ซึ่งอาจจะมีคามจำเป็นสำหรับการสร้าง
รายได้ใหม่ แต่การจะลงทุนใหม่ก็ควรพิจารณาทางเลือกที่
(ก) ใช้เงินลงทุนไม่มากนัก (ข) สามารถลงทุนแบบค่อยเป็นค่อยไป
หรือสามารถเพิ่มการลงทุนเป็นระยะ ๆ ได้ และ (ค) มีความเสี่ยง
และมีต้นทุนทางการเงินต่ำ



ส่วนที่สอง

พฤติกรรมการณ์เงินชวนา



พฤติกรรมการณ์เงินชานา กับการแก้ปัญหาวอรัฐ

ผศ. ดร. ชญานี ชวะโนทย์

คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ปัญหาหนี้สินกับเกษตรกรเป็นของคู่กัน ซึ่งมีได้มีเพียงมิติทางการเงินอย่างเดียว แต่มีความเกี่ยวข้องกับมิติอื่น ๆ ได้แก่ การเปลี่ยนแปลงวิถีการดำเนินชีวิตและวิถีการผลิตในสังคมเกษตร โครงสร้างอายุของเกษตรกร ความจำกัดของที่ดิน ตลาดสินค้าเกษตรที่เชื่อมกับตลาดโลกด้วย รวมถึงราคาสินค้าเกษตรที่ไม่แน่นอน มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นที่จะเผชิญกับภัยพิบัติ เช่น น้ำท่วมหรือภัยแล้งที่ทำให้ผลผลิตไม่ได้ตามที่ต้องการ สูญเสียเงินลงทุนและรายได้ และยังรวมถึงโครงการสนับสนุนต่าง ๆ ของภาครัฐที่มีส่วนทำให้การตอบสนองของเกษตรกรเปลี่ยนแปลงไป นอกจากนี้ การเผชิญกับปัญหาหนี้สินมายาวนานก็บั่นทอนจิตใจเกษตรกรอยู่ไม่น้อยเช่นกัน เกษตรกรที่ทำการผลิตเฉพาะพืชหลัก เช่น ข้าว จะมีรายได้หลังจากเก็บเกี่ยวเพียงปีละ 2 ครั้ง หรือถ้าบางปีมีน้ำอุดมสมบูรณ์ก็อาจทำได้ถึง 3 ครั้ง ขณะที่รายจ่ายมีเป็นประจำทุกเดือน นั่นคือ คราวเรือนมีการอุปโภคบริโภคค่อนข้างคงที่ข้ามเวลา (consumption smoothing) เมื่อมีรายได้ไม่พอค่าใช้จ่ายในเดือนนั้น ๆ จะต้องไปกู้ยืมมา หรือจะมาจากการเก็บออมจากรายได้จากการขายผลผลิตในฤดูการผลิตก่อนหน้า ซึ่งก็ยากที่จะเก็บออมไว้ได้เพราะมักจะมีรายจ่ายพิเศษอื่น ๆ เช่น ต้องซ่อมอุปกรณ์การเกษตร ซ่อมแซมบ้าน ซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าใหม่ ค่าชุดนักเรียนใหม่ของหลาน ซึ่งจะ

ทำให้ไม่มีเงินเก็บออมไว้ใช้อย่างเพียงพอในเดือนที่ไม่มีรายได้เป็นก่อนจากการเกษตรเข้ามา จะเห็นว่าเกษตรกรต้องเผชิญกับสถานการณ์รอบด้าน การจัดการแก้ปัญหาทั้งหมดด้วยตัวเกษตรกรเป็นเรื่องที่ทำหายอย่างยิ่ง บทความนี้จะกล่าวถึงผลที่เกิดขึ้นภายใต้สภาวะความกดดันที่เกิดจากความจำกัดทางการเงิน ประเด็นด้านจิตวิทยาและเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจทางการเงิน เพื่อให้เห็นมุมมองใหม่ที่อาจช่วยให้ทำความเข้าใจพฤติกรรมและปัญหาหนี้สินของเกษตรกรในอีกมุมหนึ่งได้ และอาจนำไปสู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินและนโยบายจากภาครัฐที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ

พฤติกรรมการเงินและปัญหานี้สิน ในมุมมองเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม

World Development Report (2015) ได้ประมวลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับจิตใจ สังคม และพฤติกรรม (Mind, Society, and Behavior) ไว้โดยมีใจความสำคัญเกี่ยวกับการทำความเข้าใจพฤติกรรมมนุษย์เพื่อเป้าหมายในการพัฒนาทางเศรษฐกิจ ทั้งนี้การที่จะพัฒนาความเป็นอยู่ของผู้คนจำเป็นต้องเข้าใจปัจจัยทางด้านจิตวิทยาและทัศนคติทางสังคมของคนในกลุ่มต่าง ๆ ที่อยู่ในสถานการณ์ที่แตกต่างกันด้วย นอกจากนี้งานของ Mullainathan and Shafir (2013) ก็ช่วยให้เห็นภาพที่ชัดเจนขึ้นในกรณีปัญหาความจำกัด (scarcity) ที่มีผลต่อสภาพจิตใจและการตัดสินใจของคน โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้น้อยที่มีความจำกัดทางการเงินอยู่แทบจะตลอดเวลา เราอาจให้นิยามความจำกัดหรือความขาดแคลน (scarcity) ในที่นี้คือ

ช่องว่างระหว่างสิ่งที่ต้องการกับทรัพยากรที่จะใช้ในการทำให้เกิดสิ่งที่ต้องการนั้น เช่น การที่เรามีงานที่ต้องทำให้เสร็จหลายชิ้น แต่ทรัพยากรเวลาอยู่จำกัดทำให้เราทำงานส่งไม่ทัน หรือการที่มีหนี้อยู่หลายก้อน แต่เรามีทรัพย์สินและเงินทุนไม่พอที่จะนำไปใช้หนี้ เป็นต้น ในสถานการณ์ปกติ สมองจำเป็นต้องใช้ทรัพยากรทางการคิด (cognitive resources) ในการตัดสินใจ แต่ในสถานการณ์ที่มีความขาดแคลนเกิดขึ้นนั้น จะก่อให้เกิดภาระทางการคิดวิเคราะห์ (cognitive burden) ที่ทำให้ความสามารถในการตัดสินใจลดลง หรืออาจกล่าวได้ว่า ความยากจนกดดันทรัพยากรที่ใช้ในการคิดตัดสินใจ (ที่เป็นเหตุเป็นผล) ไปหมด

ความขาดแคลนมิได้เกิดขึ้นแค่เฉพาะกับผู้ที่มีรายได้น้อยเพียงเท่านั้น คนชั้นกลางในเมืองก็อาจเผชิญสภาวะความจำกัด/ขาดแคลนนี้ได้เช่นกัน หากมีสถานการณ์ที่ไปกระตุ้นให้เกิดความรู้สึกจำกัดหรืออยู่ใต้สภาวะความกดดันจากความขาดแคลนบางอย่าง อย่างไรก็ตาม ภาวะความขาดแคลนก็อาจจะไม่ได้มีอยู่ตลอดเวลา มีงานศึกษาทดลองในกลุ่มเกษตรกรไร้อ้อยในประเทศไทยอินเดีย โดยในช่วงก่อนเก็บเกี่ยว ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่ยังไม่มีรายได้จากการขายอ้อยเข้ามา และส่วนใหญ่มีการกู้ยืมเงินมาใช้จายนักวิจัยได้ทดลองให้เกษตรกรทำแบบทดสอบทางจิตวิทยาเพื่อดูความสามารถในการควบคุมสติ/การคิดตอบสนองอย่างรวดเร็ว (เช่น ให้ตอบจำนวนตัวเลข แทนที่จะตอบเป็นตัวเลขที่ถูกเขียน เช่น ถ้าเห็นเลข 44 ต้องตอบว่า 2 เพราะมีตัวเลขเพียง 2 ตัว เป็นต้น) รวมไปถึงให้ทำแบบทดสอบทาง IQ ที่เน้นเรื่องการใช้เหตุผล (Raven's matrix test on fluid intelligence) ผลพบว่า เกษตรกรทำคะแนนออกมาได้ไม่ดีเท่าไร ขณะที่เมื่อให้ทำการทดสอบอีกครั้งในช่วงหลังเก็บเกี่ยวที่มีรายได้จากการขายผลผลิตแล้วนั้น ผลกลับออกมาว่าเกษตรกรทำคะแนนได้ดีกว่า (Mani and

others, 2013) แสดงให้เห็นว่า ความจำกัดนั้นทำให้ความสามารถในการ
คิดตอบสนองของคนเราลดลง

ในสหรัฐอเมริกาเองก็มีผู้ให้กู้แบบ payday lender เป็นจำนวน
มากทั่วประเทศ โดยมีจำนวนสาขามากกว่าสาขาของแมคโดนัลด์และ
สตาร์บัคส์รวมกัน สินเชื่อรายวัน (payday loan) เป็นที่พึงของผู้มีรายไ
ด้น้อยในสหรัฐอเมริกา โดยสามารถกู้เงินสดได้ทันที แล้วจ่ายเงินพร้อมค่า
ธรรมเนียมเมื่อเงินเดือนออก ณ สิ้นเดือน ซึ่งอาจจะอีก 1-2 สัปดาห์ถัดมา
แรงงานรายได้น้อยก็สามารถจ่ายค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์ หรือค่าประกัน
ได้ทันตามกำหนด แล้วเมื่อเงินเดือนออกก็ค่อยไปจ่ายเงินที่กู้ยืมมาพร้อม
ดอกเบี้ย ซึ่งก็จะเห็นวงจรของการกู้ยืมในลักษณะเช่นนี้ไปเรื่อย ๆ เมื่อเรา
ไม่สามารถชำระค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ได้ ก็จะทำให้เราอยู่ในสภาพความขาดแคลน
(scarcity) สมองจะถูกจำกัดให้คิดว่าจะจัดการอย่างไรถึงจะมีเงินใช้จนถึง
สิ้นเดือน ดังนั้นการเข้าถึง payday loan ก็จะเป็นที่ดึงดูดใจมากกว่าทาง
เลือกอื่น ๆ ซึ่งก็จะทำให้แรงงานที่มีรายได้น้อยแก้ปัญหาในการหาเงินมา
ใช้ได้ทันก่อนสิ้นเดือน ขณะที่ต้นทุนของการกู้ยืมเงินและการจ่ายคืนนั้นยัง
มาไม่ถึง จึงไม่ได้คำนึงถึง แม้จะต้องจ่ายแพงในอนาคตก็ตาม ความหิวใน
วันนี้เป็นสิ่งที่ต้องแก้ปัญหาให้ได้ก่อน ขณะที่ความหิวในอนาคตเป็นสิ่งที่
ยังมาไม่ถึง

ตัวอย่างข้างต้นจะเห็นว่า กำหนดการชำระค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ตอนนี้
เป็นสิ่งเร่งด่วน ส่วนหนี้และดอกเบี้ยที่จะมาถึงในอนาคตไว้ค่อยคิดภายหลัง
ปัญหาในปัจจุบันเร่งเร้าให้เกิดความกดดันมากกว่าสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต
ซึ่งก็ทำให้มีข้อจำกัดในการคิดพิจารณาปัญหา หรืออาจกล่าวได้ว่า ความ
จำกัดนี้มาบั่นทอนช่องทางการส่งข้อมูลในกระบวนการคิด (bandwidth
tax) ทำให้เราต้องคิดแก้ปัญหาในปัจจุบันเป็นหลัก หากจะต้องคิดให้

รอบคอบเพื่อแก้ปัญหาที่จะเกิดขึ้นในอนาคตด้วยนั้น เราต้องใช้ทรัพยากรทางความคิดมากขึ้น และต้องใช้เวลาควบคุมต่อการกระตุ้นต่อแรงจูงใจอื่น ๆ มากขึ้นด้วย ดังนั้นเมื่อช่องทางของกระบวนการคิดถูกจำกัด เราก็จะเห็นแต่ปัจจุบันที่เร่ร่อน ทำให้เราตัดสินใจกู้ยืมเงินมาใช้ (แก้ปัญหา) ไปก่อน ความจำกัดที่เกิดขึ้นนี้ทำให้เราเอนเอียง (bias) ที่จะเลือกใช้วิธีกู้ยืมเงินนั่นเอง

เมื่อเราต้องการใช้เงิน แม้เงินกู้จะแพงก็ตาม แต่การเข้าถึงเงินกู้ในบางกรณีก็อาจจะดีกว่าการเข้าไม่ถึงเลยก็ได้ เช่น ต้นทุนของการจ่ายค่าน้ำค่าไฟ หรือค่าบริการไม่ตรงเวลา อาจต้องเสียค่าปรับในการเข้าเป็นสมาชิก หรือค่าปรับในการให้บริการใหม่ที่แพงกว่า หากมีเงินกู้มาใช้จ่ายไปก่อนแล้วค่อยไปคืนตามกำหนดเมื่อเงินเดือนประจำออกมานั้น ต้นทุนค่าดอกเบี้ยอาจจะยังไม่แพงมาก อย่างไรก็ตาม กรณีที่ชาวนาต้องไปกู้ธนาคารเพื่อมาใช้หนี้ในระบบ เพราะกลัวว่าถ้าผิดนัดชำระไปเรื่อย ๆ แล้วต่อไปอาจจะไม่มีสิทธิ์ได้กู้เงินหรือได้รับความช่วยเหลือจากแหล่งเงินกู้ในระบบนั้น ๆ ได้อีกต่อไป กลายเป็นหนี้เสีย ถูกฟ้องร้อง และจะถูกยึดหลักทรัพย์ค้ำประกัน ชาวนาที่ถูกภาวะบีบคั้นจะมองว่าต้องรีบจ่ายหนี้ส่วนนี้ก่อนเป็นการเร่งด่วน แต่เมื่อกู้ธนาคารคืนแล้ว ก็กู้ไปคืนนอก โดยเฉพาะเมื่อเงินกู้ธนาคารมีดอกเบี้ยที่สูงมาก และชาวนาเองก็ไม่สามารถมีรายได้ที่มากพอมาหยุดวงจรการกู้ยืมนี้ได้ ก็ทำให้การกู้มาแก้ปัญหาในระยะสั้นนั้นเป็นสิ่งที่ผิดพลาด และยังทำให้เราเผชิญกับปัญหาและสภาพความจำกัดหนักเข้าไปอีก และบางกรณียังทำให้เสียทรัพย์สินที่เอาไปใช้ในการกู้ธนาคารเพิ่มไปอีกด้วย

แต่การกู้ยืมก็ไม่ใช่ว่าเลวร้ายไปตลอด เมื่อทรัพยากรในปัจจุบัน (จะเป็นเงินหรือเวลาก็ตาม) ที่จะนำมาใช้นั้นให้ประโยชน์ในปัจจุบันมากกว่าในอนาคต สร้างโอกาสที่จะทำรายได้มากกว่าที่จะรอลงทุนเมื่อเก็บออมได้

ซึ่งโอกาสทำกำไรอาจจะหมดไปแล้ว กรณีนี้สินเชื่อก็เป็นสิ่งที่ดี แต่เมื่อเราอยู่ภายใต้สภาวะที่จำกัด เสมือนอยู่ในอุโมงค์ที่เราไม่เห็นสิ่งที่อยู่ข้างนอก ไม่เห็นปัญหาที่จะตามมาในอนาคต หรือเรื่องที่สำคัญแต่ยังไม่เร่งด่วนในตอนี้ เรามีแนวโน้มจะกู้ยืมมากกว่าที่ควรจะเป็นตามการวิเคราะห์ต้นทุนและผลประโยชน์ นั่นคือ เมื่อเผชิญความขาดแคลน เราจะกู้ยืมทั้งกรณีที่เป็นประโยชน์ในระยะยาวและกรณีที่ไม่เป็นประโยชน์ เหมือนเวลามีปัญหาเครื่องยนต์ เราแก้ปัญหาเฉพาะหน้าด้วยอะไหล่ที่หาง่ายราคาไม่แพงไปก่อน แต่อาจจะก่อให้เกิดต้นทุนที่แพงกว่าในระยะยาวได้

ความขาดแคลน (จะเป็นเงินหรือเวลาก็ได้) ทำให้เราละเลยสิ่งที่สำคัญแต่ยังไม่เร่งด่วน ทั้งที่สิ่งนั้นจะมีประโยชน์แน่นอนในอนาคต แต่สามารถรอไปก่อนได้ จึงยังไม่ใส่ใจสิ่งสำคัญในตอนี้ ตัวอย่างเช่น การออมเป็นเรื่องที่ยากมากสำหรับผู้มีรายได้น้อย หรือสำหรับชาวนาที่รายได้แทบจะไม่พอกับรายจ่าย โดยเฉพาะชาวนาหรือเกษตรกรที่มีรอบการเพาะปลูก 3-4 เดือนจึงจะมีรายได้จะเข้ามารอบหนึ่ง หรือพืชบางชนิดให้รายได้เพียงปีละครั้ง เกษตรกรจะต้องมีวินัยในการควบคุมตัวเอง (self-control) ที่สูงมากที่จะไม่ใช้เงินไปกับสิ่งกระตุ้นทั้งหลาย เพื่อออมเงินไว้ใช้จ่ายในช่วงที่ไม่มีรายได้เข้ามา ชาวนาส่วนใหญ่เมื่อขายข้าวได้ก็ต้องคืนหนี้ค่าปุ๋ยค่ายาปราบศัตรูพืชให้ร้านค้าไปก่อนถ้าซื้อเชื่อมา แล้วก็ทยอยใช้หนี้ก้อนที่ถึงกำหนด หรือก่อนเร่งด่วนที่ต้องจ่ายคืนก่อน/ผิมนัดชำระไม่ได้แล้ว สุดท้ายก็จะเหลือเงินไว้ใช้จ่ายไม่มากนัก และในที่สุดก็ไม่มีเงินเก็บออมไว้ใช้จ่ายในยามฉุกเฉิน เช่น กรณีมีอุบัติเหตุ เจ็บป่วย ซึ่งบางครั้งก็จำเป็นต้องไปหาหมอคลินิกหรือโรงพยาบาลที่ไม่ได้อยู่ในสิทธิบัตรทอง หรือกรณีมีภัยพิบัติ/น้ำท่วมเกิดขึ้น ซึ่งหากเกิดเหตุไม่คาดคิดที่จำเป็นต้องใช้เงิน ก็จะกลับเข้าสู่วงจรการกู้ยืมเงินได้อีก

การอ้อมเป็นปัญหาผัดวันประกันพรุ่ง (procrastination) ไม่ใช่เฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้น้อยเท่านั้น แต่เกิดขึ้นกับชนชั้นกลางด้วยเช่นกัน เช่น กรณีอ้อมเพื่อเกษียณ ถ้าไม่มีแรงจูงใจการลดหย่อนภาษีหรือไม่มีระบบบังคับอ้อมที่นายจ้างร่วมสมทบ คนก็อาจไม่เห็นความสำคัญเลย เพราะเป็นเรื่องในอนาคตอีกยาวไกล และมีปัจจัยกระตุ้น (temptation) หลากหลายที่ทำให้คนใช้เงินในปัจจุบันแทนที่จะเก็บออมไว้มาก่อน แล้วก็ผัดวันที่จะออมนเงินออกไปเรื่อย ๆ ทำนองเดียวกับการทำประกันที่ต้องตัดสินใจในวันนี้ (และจ่ายค่าเบี้ยประกันเลย) แต่จะมีผลในอนาคต หลายครั้งที่คนอาจไม่เห็นความสำคัญของการทำประกันเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นในอนาคต แต่การบังคับขายประกันควบกับการให้บริการทางการเงินโดยไม่ให้ข้อมูลและทางเลือกในการตัดสินใจแก่ลูกค้าก็ไม่สมควรทำเช่นกัน เพราะการบังคับซื้อผลิตภัณฑ์ทางการเงินอาจถูกนำไปใช้ในลักษณะที่ปิดบังค่าธรรมเนียมหรือต้นทุนที่ซับซ้อนเพื่อประโยชน์ของผู้ให้บริการก็ได้

จะเห็นว่าความจำกัดทางการเงินมีผลต่อความสามารถในการตัดสินใจ คนเราจะมีทรัพยากรที่ใช้ตัดสินใจหรือให้ความใส่ใจกับบางเรื่องที่มีรายละเอียดได้ไม่มากนัก หากมีเรื่องที่ต้องคำนึงถึงอยู่หลายเรื่องแล้ว และอยู่ภายใต้ความจำกัดทางการเงินด้วยอีก การตัดสินใจทางการเงินยังต้องใช้ทรัพยากรทางความคิดมากขึ้น ก็ยิ่งทำให้เรามีโอกาสตัดสินใจที่อาจก่อให้เกิดความผิดพลาดหรือปัญหาที่จะตามมาในอนาคตได้ง่าย

ความหวั่นในการปรับตัว: แนวทางการจัดการและปรับพฤติกรรม

คนเรามีแนวโน้มที่จะตัดสินใจทางการเงินในมุมแคบมากกว่าที่จะมองภาพรวมของสถานการณ์ทางการเงินของตัวเอง เช่น ถ้าทำบัญชีครัวเรือนแบบไม่มีเป้าหมาย ก็มีแต่จะบั่นทอนจิตใจ เพราะชาวบ้านจะจดแต่รายจ่ายที่ออกไป แต่แทบจะไม่มีรายได้เข้ามา ทำให้รู้สึกไม่อยากทำบัญชีอีกต่อไป แต่หากกำหนดเป้าหมายของการทำบัญชีให้ชัดเจน เช่น เพื่อให้เห็นรายจ่ายที่ไม่จำเป็น จะได้หาวิธีลดการใช้จ่ายดังกล่าว (เช่น ต้องลดให้ได้เดือนละ 500 บาท) หรือทำเพื่อมาประเมินสถานะการเงินและความสามารถในการชำระหนี้ ก็จะช่วยให้เห็นความสำคัญ และรู้สึกสนุกไปกับการทำบัญชีหากมีความท้าทายที่ชัดเจน มีงานศึกษาในต่างประเทศ (World Development Report, 2015) พบว่า การให้ความรู้ทางการเงินหากมิได้มีการกำหนดเป้าหมายหรือไม่มีที่ปรึกษาเฉพาะบุคคล จะไม่มีผลต่อการตัดสินใจทางการเงินที่ถูกต้อง

ความขาดแคลนนอกจากมีผลต่อความสามารถในการใช้ความคิดในการตัดสินใจแล้ว ยังมีผลต่อการรับรู้และสมรรถนะในการทำงานด้วย กรณีการอบรมความรู้ทางการเงิน หากเราให้ข้อมูลอย่างละเอียดแก่คนที่กำลังอยู่ในภาวะขาดแคลน คนเหล่านั้นอาจจะไม่สามารถตั้งสติทำความเข้าใจความรู้นั้น ๆ ได้อย่างเต็มที่ งานศึกษาที่ประเทศโดมินิกัน โดย Micro-finance Institute ADOPEM ซึ่งมีลูกค้าเป็นผู้ประกอบการรายเล็ก เกรงว่าลูกค้าจะไม่เข้าใจวิธีทำบัญชีและการเงินอย่างเพียงพอ จึงเห็นว่าควรมีการให้ความรู้ด้านการเงินเพิ่มเติม เมื่อนักวิจัยจากมหาวิทยาลัย MIT (Drexler, Fischer, and Schoar, 2014) ได้เข้าไปทำการศึกษาลึกซึ้ง

ดังกล่าว พบว่าหลักสูตรความรู้ทางการเงินนั้นมีรายละเอียดค่อนข้างมาก ใช้เวลาอบรมรวมหลายสัปดาห์และเน้นไปที่เทคนิคการบัญชีแบบดั้งเดิม ที่นักวิจัยจึงได้พยายามออกแบบหลักสูตรใหม่ที่เน้นเฉพาะใจความสำคัญ (rules of thumb) ที่ช่วยให้คนจำและเข้าใจได้ง่ายขึ้น สอดคล้องกับพฤติกรรม/การปฏิบัติที่ทำกันอยู่ ทำให้ไม่ต้องใช้ bandwidth ในการทำความเข้าใจมากนัก ในการทดลองพบว่า คนที่เรียนในหลักสูตรเน้นใจความสำคัญนี้สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้มากกว่าคนที่เรียนจากหลักสูตรเต็มรูปแบบ นอกจากนี้รายรับในธุรกิจของคนที่ย่านหลักสูตรใจความหลักนั้นก็เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญด้วย การทำให้ง่าย ทำให้เข้าใจได้เร็วขึ้นและนำไปใช้ได้มากกว่าการให้ข้อมูลที่มีความซับซ้อนและต้องนำไปย่อยเอง

รูปแบบการให้ข้อมูลและความรู้ทางการเงิน ก็มีผลต่อการทำความเข้าใจและตัดสินใจใช้ผลิตภัณฑ์ทางการเงิน ตัวอย่างเช่น การนำเสนอทางเลือกที่แตกต่างกันให้แก่ผู้ใช้บริการมีผลต่อพฤติกรรมที่แตกต่างกัน มีการทดลองในสหรัฐอเมริกาสำหรับการกู้ยืมเงินรายวัน (payday loan) โดยสุ่มให้ข้อมูลในส่วนของดอกเบี้ยแก่ลูกค้า โดยแบ่งเป็น กลุ่มแรกให้ข้อมูลเป็นอัตราดอกเบี้ย ขณะที่อีกกลุ่มให้ข้อมูลเป็นจำนวนตัวเงินที่ต้องจ่ายเป็นดอกเบี้ย ผลปรากฏว่า ลูกค้าที่ได้รับข้อมูลที่เป็นจำนวนเงินดอกเบี้ยจ่ายมีอัตราการกลับมากู้ยืมอีกน้อยกว่าลูกค้าที่ได้รับข้อมูลเป็นอัตราดอกเบี้ย (Bertrand and Morse, 2011)

เราจะเห็นว่า การออกแบบเครื่องมือทางการเงินมีผลต่อการตัดสินใจทางการเงินของคน นอกจากนี้การนำเสนอผลิตภัณฑ์ทางการเงินก็มีผลต่อการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ด้วยเช่นกัน (framing effects) อารมณ์ ความต้องการ ณ เวลาที่ตัดสินใจ ทักษะคิดด้านความเสี่ยง ทักษะคิดด้านเวลา (เช่น present bias ที่มองเห็นแต่ปัจจุบันมากกว่าคำนึงถึงอนาคต) ก็มีผลต่อการ

ตัดสินใจของคน การแนะนำผลิตภัณฑ์ทางการเงินจึงควรแนะนำให้สอดคล้องกับความจำเป็นของลูกค้ายิ่ง ๆ และสอดคล้องกับทัศนคติด้านความเสี่ยงของลูกค้า ไม่ใช่แนะนำกว้าง ๆ หรือให้ข้อมูลซับซ้อนเกินกว่าที่ลูกค้าจะทำความเข้าใจได้ รวมถึงต้องไม่ปิดบังต้นทุนหรือค่าธรรมเนียมที่อาจจะเป็นภาระผูกพันหรือส่งผลร้ายแรงต่อลูกค้าในอนาคต

นอกจากนี้ การที่ปัญหาความขาดแคลนทำให้เรามุ่งคิดถึงแต่ปัจจุบัน แม้ว่าพรุ่งนี้เราจะจน แต่นั่นก็เป็นอีกปัญหาหนึ่งที่ไว้อย่างมากในอนาคต สภาพขาดแคลนนี้ทำให้เรามีพฤติกรรมที่ไม่มองการณ์ไกล (myopia) ขาวดีคือ การไม่มองการณ์ไกลนี้ไม่ได้เป็นลักษณะนิสัยที่ติดตัวคน แต่เพราะสภาพความจำกัดมีส่วนทำให้เราไม่ได้คิดถึงอนาคต และหากออกแบบเครื่องมือทางการเงินหรือนโยบายที่ดีพอที่คำนึงถึงอคติเชิงพฤติกรรมเหล่านี้ ก็จะช่วยแก้ปัญหาได้ ตัวอย่างเช่น การออมเป็นเรื่องสำคัญ แต่ไม่ได้เร่งด่วน จึงมักจะกลายเป็นสิ่งที่อยู่นอกการมองเห็น เพราะมักจะมีสิ่งอื่นที่เร่งด่วนกว่า การออมมาทำให้เราต้องใช้จ่ายเงินออกไปก่อน ผลลัพธ์การออมที่มีลักษณะเป็นพันธสัญญา (commitment) หรือมีการส่งข้อความเตือน (reminder) จึงเป็นการช่วยลดพลังงานทางความคิดที่ต้องแบ่งมาใช้ควบคุมตัวเอง (self-control) ได้ดี งานศึกษาที่ฟิลิปปินส์พบว่า การเตือนโดยส่งข้อความไปกระตุ้นว่าเดือนนี้ท่านได้ออมแล้วหรือยัง ส่งผลให้คนออมเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 6 และกรณีกลุ่มสัจจะออมทรัพย์ที่ต้องออมเงินทุกเดือนก่อนที่จะกู้เงินออกไปได้ และก็ต้องทยอยใช้คืนเงินกู้ในแต่ละเดือน โดยใช้สัจจะ/แนวคิดทางศาสนาและการตกลงทางสังคมร่วมกันของคนในชุมชนเป็นตัวช่วยบังคับพฤติกรรม

ในกรณีการกู้ยืม เราจะเห็นว่า ผู้ให้กู้ยืมนอกระบบจะมีวิธีในการตามเก็บเงินกู้ เช่น ให้ส่งเงินทุกวัน หรือตามไปที่บ้านทุกวัน ก็เพื่อที่จะให้

แน่ใจว่าผู้กู้คืนเงินได้ตามกำหนด และการจ่ายเงินกู้และดอกเบี้ยนั้นจึงกลายเป็นสิ่งสำคัญเร่งด่วนสำหรับผู้กู้ ที่น่าสนใจคือ ยอดที่ต้องจ่ายคืนต่อวันจะไม่สูงมากนัก เพื่อให้ผู้กู้สามารถจ่ายคืนได้ แม้จะเป็นเพียงส่วนของดอกเบี้ยก็ตาม เช่น ลูกหนี้ระบบต้องจ่ายคืนหนี้ระบบซึ่งมีดอกเบี้ยวันละ 500 บาท ลูกหนี้สามารถไปไล่หามาคืนได้ แต่ถ้าให้ออมเงินจำนวนนี้เอง จะไม่สามารถทำได้ ในทางตรงข้าม หากกำหนดการจ่ายคืนหนี้เพียงปีละครั้ง และเป็นก้อนใหญ่ จะทำให้เกษตรกร (และคนทั่วไป) มีความลำบากในการเก็บออมไว้เองเพื่อจ่ายคืนปีละครั้ง หากเปลี่ยนการจ่ายคืนหนี้เป็นทยอยคืนเดือนละครั้ง หรือให้ถี่ขึ้น แต่ในจำนวนเงินที่ต้องจ่ายคืนก้อนเล็กลง คนก็จะมองว่าหาเงินมาคืนได้ไม่ยากเกินไปนัก อีกทางเลือกคือให้คืนหลังจากที่เก็บเกี่ยวผลผลิตได้ทันที อย่างกรณีบัตรสินเชื่อของ ธ.ก.ส. ที่สามารถใช้ซื้อเชื้อเพลิงจากร้านค้าได้เหมือนซื้อเงินสด (ไม่ต้องเสียดอกเบี้ยแฝงของร้านค้าปัจจัยวัตถุดิบ) แล้วเมื่อเก็บเกี่ยวผลผลิตได้เงินก็ค่อยไปจ่ายคืนในเวลาที่กำหนด ก็พอจะทำให้อยู่ในขอบข่ายที่เกษตรกรจะจัดการการหมุนเงินของตัวเองได้ (แต่ต้องไม่มีปัญหาภัยพิบัติหรือกรณีฉุกเฉินอื่น ๆ เข้ามา)

กรณีตัวอย่างของชาวนาที่ตำบลบางซุด จังหวัดชัยนาท มีหนี้สหกรณ์การเกษตร (ผู้ค้าประกัน 3 คน) ราว ๆ สองแสนกว่าบาท ซึ่งไม่สามารถชำระได้แล้ว กำลังเข้าสู่กระบวนการของกองทุนฟื้นฟูและพัฒนาเกษตรกร มีหนี้โรงโม่ (เป็นค่าปรับปรุงบ้าน) หนี้บัตร ธ.ก.ส. ใช้ซื้อปุ๋ย/ยาปราบศัตรูพืช หนี้จากการกู้ยืม (ลุง) เป็นค่าใช้จ่ายให้ลูกไปโรงเรียน และหนี้ลีสซิ่งซื้อมอเตอร์ไซด์สองหมื่นกว่าบาท ซึ่งก่อนสุดท้ายนี้ผ่อนจ่ายตรงเวลา (ทุกวันที่ 16 ของเดือน เดือนละ 1200 บาท) และยังเป็นลูกหนี้ชั้นดี สามารถกู้เงินสดออกมาได้อีกก้อนเพื่อเอาไปหมุนใช้จ่ายในบ้าน (จ่ายคืนทุกวันที่ 6

ของเดือน เดือนละ 600 บาท) ชาวบ้านก็รับจ้างนวดเพื่อให้ได้เงินมาใช้คืนหนี้ที่ต้องจ่ายตรงตามเวลาให้ทัน ด้วยยอดคืนไม่สูงมากนักจึงสามารถใช้คืนได้จากการประกอบอาชีพเสริมที่ทำให้พอมีรายได้เข้ามาจนเจือได้ แต่หากมีเรื่องฉุกเฉินขึ้นมาก็จะลำบากทันที ซึ่งชาวบ้านก็ยอมรับว่ารู้สึกเครียดที่ต้องคอยหมุนเงินไปผ่อนจ่ายให้ตรงตามกำหนด ในขณะที่หนี้สินเหล่านี้ซึ่งเป็นก้อนใหญ่ก็ไม่สามารถใช้คืนได้อีกต่อไป

รายได้ที่ไม่แน่นอนก็เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้เกษตรกรต้องเข้าสู่วงจรการกู้ยืมเงิน หากเกษตรกรสามารถมีทางเลือก เช่น อาชีพเสริม หรือมีกิจกรรมทางการเกษตรที่สร้างรายได้ที่แน่นอน ก็จะช่วยบรรเทาปัญหาดังกล่าว นอกจากนี้ หากมีการออกแบบผลิตภัณฑ์การเงินที่นำรายรับของเกษตรกรหลังเก็บเกี่ยวมาทำเป็นรายได้ประจำในแต่ละเดือนแทน ก็อาจจะช่วยให้เกษตรกรสามารถบริหารเงินค่าใช้จ่ายในแต่ละเดือนให้สอดคล้องกันมากขึ้นได้โดยไม่ต้องอยู่ในสภาวะขาดแคลนอันยาวนานในช่วงระหว่างรอเก็บเกี่ยวผลผลิต

กรณีการแก้ปัญหารายได้ที่ไม่แน่นอนด้วยวิธีจำนำข้าว เพื่อให้ชาวนาขายข้าวได้ในราคาที่สูงขึ้น แต่การจ่ายเงินของโครงการรัฐที่ล่าช้านั้น ชาวนารอไม่ได้เพราะต้องมียอดค่าใช้จ่ายทุกเดือน ก็จำเป็นต้องไปกู้ยืมนอกระบบมาใช้แล้วพอได้เงินรับจำนำข้าวจากรัฐ ก็ต้องนำเงินนี้ไปคืนหนี้ในระบบพร้อมดอกเบี้ย แทบจะไม่เหลือเงินที่ขายข้าวได้ในราคาที่สูงเลย (พงษ์ทิพย์ สารัญจิตต์ และคณะ, 2556) นอกจากนี้ Attavanich (2016) ก็พบว่าเกษตรกรไม่ได้นำเงินที่ขายข้าวได้ในราคาประกันที่สูงไปลงทุนเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ซึ่งส่วนหนึ่งก็เพราะรายได้ที่ได้มาถูกนำไปใช้จ่ายในสิ่งที่เร่งด่วนกว่าการลงทุนเพื่อเพิ่มรายได้ในอนาคตที่ยังมาไม่ถึงและเผชิญกับความไม่แน่นอนในอนาคต



- กุมภาพันธ์ 2563 ทีมงานวิชาการโครงการศึกษาเรื่องพฤติกรรมทางการเงินของชาวนาลงพื้นที่เก็บข้อมูลกรณีศึกษาที่ชาวนา อ.สรรคบุรี จ.ชัยนาท ผลที่ได้จากกิจกรรมในครั้งนี้คือได้ทราบข้อมูลกรณีศึกษาที่ชาวนา อ.สรรคบุรี จ.ชัยนาท และหนี้สินเชื่อปัจจัยการผลิตจำนวน 5 ราย ชาวนาทั้งหมดเป็นหนี้ทั้งในระบบและนอกระบบ เป็นชาวนาเช่า (มีที่ดินทำกินของตนเอง แต่ไม่เพียงพอ ต้องเช่านาเพิ่ม) และมีหนี้สินเชื่อปัจจัยการผลิตร่วมด้วย

จะเห็นว่า การเข้าถึงบริการทางการเงินและการกำกับดูแลบริการทางการเงินที่ดี อาจไม่เพียงพอต่อการปรับปรุงการตัดสินใจทางการเงินของคน นโยบายที่จะมีประสิทธิภาพก็ต้องดำเนินการให้ถูกเวลากับพฤติกรรมของคนด้วย ตัวอย่างกรณีการให้เงินช่วยเหลือแบบมีเงื่อนไข (Conditional cash transfer program) ในเมืองโบโกตา ประเทศโคลอมเบีย พบว่า เงินช่วยเหลือที่โอนให้ครัวเรือนเป็นก้อนในช่วงเดือนที่นักเรียนจะต้องใช้ลงทะเบียนในการเรียนต่อ มีผลอย่างยิ่งต่ออัตราการเรียนต่อในรอบปีการศึกษาถัดไป (Barrera-Osorio and others, 2011) ในทำนองเดียวกัน หากมีโครงการสนับสนุน/ช่วยเหลือของรัฐแก่เกษตรกร ก็ควรให้เงินช่วยเหลือดังกล่าวมาในช่วงที่เกษตรกรจะลงทุนการผลิตในรอบถัดไป เงินดังกล่าวจะได้ใช้ไปในการทำการเกษตรมากกว่าที่จะถูกนำไปหมุนใช้จ่ายอย่างอื่น

ค่าเช่า รายจ่ายค่าอาหาร รายจ่ายทางการศึกษา รายจ่ายค่าน้ำ ล้วนเป็นส่วนหนึ่งของงบประมาณของครัวเรือน แทนที่เราจะมองปัญหาการศึกษา สุขภาพ การเงิน แยกออกจากกัน ควรมองให้เป็นส่วนหนึ่งของความสามารถในการใช้กระบวนการคิด (bandwidth capacity) ที่จะจัดการแก้ปัญหาต่าง ๆ ที่รุมเร้า โดยเฉพาะเมื่ออยู่ภายใต้ความกดดัน การมองสถานการณ์ทางการเงินแบบองค์รวม จะช่วยให้คนสามารถเห็นภาพและลำดับการแก้ปัญหาได้ดีขึ้นโดยคำนึงถึงสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้ด้วย นอกจากนี้ การออกแบบโครงการ นโยบาย หรือผลิตภัณฑ์ทางการเงิน ก็ควรที่จะช่วยให้เกษตรกรลดการใช้กระบวนการคิดที่ซับซ้อน โดยต้องทำให้ทางเลือกที่ไม่ดี (bad choices) เป็นตัวเลือกที่ยากที่จะเลือกในเวลาที่อยู่ภายใต้ภาวะความกดดัน/ความจำกัด แล้วก็ทำให้พฤติกรรมที่ดีมีความง่ายในการตัดสินใจที่จะเลือกทำ



ส่วนที่สาม

พลั่วแห้วผู้บริโภคร



เส้นทางการผลิตอินทรีย์ พลัของชาวนาผู้มีหนี้

อารีวรรณ คุณันเทียะ

นักวิชาการมูลนิธิชีวิตไท

บทความชิ้นนี้เขียนขึ้นโดยอาศัยข้อมูลจากการสำรวจเส้นทางผลผลิตอินทรีย์ (organic mapping) ของกลุ่มชาวนาและเกษตรกรภาคกลาง 5 พื้นที่ในจังหวัดชัยนาท สระบุรี และปราจีนบุรี ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพชาวนาสู่การเป็นแหล่งผลิตอาหารที่ยั่งยืน เพื่อวิถีสุขภาวะ โดยมูลนิธิชีวิตไท ระหว่างปี 2562 ที่ผ่านมา การสำรวจข้อมูลผลผลิตอินทรีย์ของชาวนาและเกษตรกรนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ทราบถึงแหล่งผลิต ชนิด และช่วงเวลาของผลผลิตอินทรีย์ของกลุ่มชาวนาที่จะออกจำหน่ายสู่ตลาด เพื่อสื่อสารเชื่อมโยง และสร้างความเข้าใจระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค

จากการที่ผู้เขียนได้มีโอกาสทำงานร่วมกับเครือข่ายชาวนาและเกษตรกรภาคกลางช่วงระยะหนึ่ง ได้พบเจอเรื่องราวที่น่าสนใจมากมายท่ามกลางปัญหาและการดิ้นรนต่อสู้เพื่อการมีคุณภาพชีวิตที่ดีของ “ชาวนา” พบว่าชาวนาเป็นอาชีพที่ถูกบีบคั้นจากปัญหาเชิงโครงสร้างเศรษฐกิจและสังคมต่อเนื่องยาวนาน โดยเฉพาะปัญหาวิกฤตหนี้สิน การสูญเสียที่ดิน และความเหลื่อมล้ำทางสังคม แต่ท่ามกลางปัญหาและความทุกข์ยาก ก็พบเจอแง่มุมอยู่เหมือนกัน ยังมีชาวนาผู้กล้าจำนวนหนึ่งที่ไม่ยอมแพ้ต่อโชคชะตาลุกขึ้นมาเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตของตนเอง ปรับเปลี่ยนวิธีการผลิตจากการพึ่งพาตลาดและสารเคมี สู่แนวทางการผลิตแบบอินทรีย์ เพื่อพึ่งพาตนเอง

สร้างความยั่งยืนต่อตนเอง สังคม และสิ่งแวดล้อม

การปรับเปลี่ยนวิธีการผลิตของชาวนาทั่วไปที่ไม่มีวิกฤตหนี้ นับว่ายากอยู่แล้ว แต่ชาวนาที่มีวิกฤตหนี้สินยิ่งปรับตัวได้ยากกว่าหลายเท่า เพราะต้องฝ่าฟันปัญหาโครงสร้างการผลิตและการตลาดที่ยังรากลึกในสังคมไทยมายาวนาน นั่นเป็นเหตุผลที่ว่าทำไมกระแสความนิยมบริโภคสินค้าเพื่อสุขภาพและอาหารปลอดภัยที่เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง จึงส่งผลกระทบต่อการขายตัวของพื้นที่ผลิตอินทรีย์น้อย

อย่างไรก็ตาม การปรับตัวที่จำเป็นที่สุดคือ การปรับจากด้านในของชาวนาก่อนเป็นสำคัญ ชาวนาต้องวิเคราะห์ถึงสาเหตุแห่งปัญหาหนี้สินของตนเองอย่างจริงจัง การปรับความคิดหรือการกำหนดเป้าหมายเพื่อต้องการหลุดจากวงจรหนี้สิน เป็นจุดเริ่มที่สำคัญที่จะนำไปสู่ความสำเร็จของการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมและรูปแบบการผลิตเป็นลำดับต่อมา

ความสำเร็จและความต่อเนื่องในการปรับตัวของชาวนาเพื่อแก้ปัญหาหนี้สินต้องอาศัยความร่วมมือจากพลังทางสังคม โดยเฉพาะพลังของผู้บริโภคและผู้ประกอบการทางสังคม เพื่อสร้างความมั่นคงทางรายได้และป้องกันความเสี่ยงให้แก่ชาวนา ในระยะปรับเปลี่ยน ผลผลิตอินทรีย์มีแนวโน้มลดลง นั่นคือความเสี่ยงด้านรายได้ และอาจซ้ำเติมวิกฤตหนี้สินรอบใหม่ ชาวนาจึงจำเป็นต้องอาศัยการเชื่อมโยงเพื่อสร้างหลักประกันการตลาดบนพื้นฐานความสัมพันธ์ในหลายรูปแบบ เช่น การซื้อขายล่วงหน้ากับผู้บริโภค การมีสมาชิกผู้บริโภครับซื้อผลผลิตประจำ การเป็นหุ้นส่วนและลงทุนการผลิตร่วมกันในกลุ่มชาวนาและผู้บริโภค เป็นต้น

การเชื่อมโยงผู้ผลิตกับผู้บริโภค อันจะนำไปสู่การหนุนช่วยซึ่งกันและกัน ในการขับเคลื่อนสังคมให้เกิดระบบอาหารที่ยั่งยืน ส่งเสริมให้เกษตรกรเลิกใช้สารเคมี แก้ปัญหาหนี้สิน รวมทั้งมีส่วนร่วมในการรักษา

สิ่งแวดล้อมและสังคม เป็นการเชื่อมโยงเพื่อสร้างให้เกิดสังคมที่ดีและ
น่าอยู่ร่วมกัน ซึ่งปัจจุบันยังมีอยู่น้อย และจำเป็นต้องสร้างให้เกิดความ
เข้าใจและขยายผลให้เพิ่มขึ้น

การปรับตัวของชาวนา... กว่าจะเป็นผลผลิตอินทรีย์สู่ผู้บริโภค

ชาวนาภาคกลางส่วนใหญ่มีต้นทุนชีวิตติดลบ มีภาระหนี้สิน ดอกเบี้ย และ
ค่าใช้จ่ายในครัวเรือนสูง ในขณะที่เงื่อนไขการผลิตแบบอินทรีย์จำเป็นต้อง
ใช้เงินลงทุนก้อนใหม่ ต้องแบกรับต้นทุนการฟื้นฟูดินที่เสื่อมโทรมจากการ
ผลิตแบบเคมี ที่ต้องใช้เวลอย่างน้อย 2-3 ปีดินจึงจะปรับสภาพดีขึ้น และ
ต้องแบกรับความเสี่ยงต่อปริมาณผลผลิตต่ำ ที่สำคัญคือ อาจจะไม่มียield
รองรับสำหรับผลผลิตอินทรีย์ในระยะปรับเปลี่ยน

ดังนั้นการปรับตัวของชาวนาที่อยู่ในระยะปรับเปลี่ยน จึงจำเป็นต้อง
มีการสนับสนุนความรู้ ปัจจัยการผลิตและการตลาดที่จำเป็น เช่น เมล็ด
พันธุ์อินทรีย์ ปุ๋ยหมัก และการประกันราคาผลผลิตผ่านระบบกลุ่ม รวมถึง
ความพยายามพัฒนาระบบตลาดท้องถิ่นร่วมกัน ทั้งนี้ ความไม่มั่นใจใน
ระบบตลาดที่จะรองรับผลผลิตในระยะปรับเปลี่ยนนี้ เป็นเหตุผลสำคัญที่
ทำให้ชาวนายังลังเลที่จะปรับไปสู่ระบบการผลิตที่ยั่งยืนเต็มรูปแบบ

การผลิตอินทรีย์ระยะปรับเปลี่ยน ระบบเศรษฐกิจสอวขาเพื่อกระจายความเสี่ยง

สำหรับการทำเกษตรอินทรีย์ระยะปรับเปลี่ยนของชาวนาที่มีปัญหาหนี้สิน ฐานเศรษฐกิจของชาวนากลุ่มนี้มีความเปราะบาง หากล้มเหลวอาจตกอยู่ในสถานะวิกฤต ชาวนาที่มีปัญหาหนี้สินส่วนใหญ่จะไม่กล้าปรับตัวแบบหักดิบ แต่จะทำเกษตรอินทรีย์แบบค่อยเป็นค่อยไป ประกอบกับระยะเริ่มต้นยังขาดความมั่นใจในช่องทางตลาดที่รองรับผลผลิตระยะปรับเปลี่ยน (ยังไม่มีมาตรฐานเกษตรอินทรีย์รองรับ) ดังนั้นรูปแบบการปรับตัวจึงเป็นลักษณะยืนอยู่บนเศรษฐกิจสอวขา หรือการมีรายได้มากกว่าแหล่งเดียว เพื่อกระจายความเสี่ยง ในขณะที่ระบบการผลิตก็อาจแตกต่างกัน เช่น แปลงเกษตรผสมผสานปลอดสารเคมีสำหรับบริโภคในครอบครัว แปลงที่ปลูกแบบปลอดภัย แปลงที่ยังใช้ปุ๋ยเคมีบางส่วน แปลงที่ปลูกแบบอินทรีย์ไม่ใช้สารเคมีเลย และแปลงที่มีการรับรองแบบมีส่วนร่วม (PGS: Participatory Guarantee System)

เศรษฐกิจขาที่หนึ่ง แปลงเกษตรอินทรีย์แบบผสมผสาน เกษตรกรทำการผลิตในระบบนี้เพื่อลดรายจ่าย เพิ่มรายได้ เป็นการทำเกษตรตามวิถีพื้นบ้าน เน้นผลิตเพื่อการบริโภคในครัวเรือนเป็นหลัก และหากมีผลผลิตส่วนเกินจะนำไปจำหน่ายตามตลาดท้องถิ่นหรือช่องทางตลาดทางไกล เน้นความหลากหลายของผลผลิต การสร้างความหลากหลายของพืชผักในระบบอินทรีย์ที่มากกว่า 15 ชนิดต่อแปลง พบว่าชนิดพืชที่ปลูกจะอยู่ในแปลงสวนครัวแปลงเล็กแปลงน้อยข้างบ้าน ซึ่งเน้นพืชผักผลไม้ที่ตนเองมักบริโภค มากกว่าแปลงที่สร้างรายได้หลัก ซึ่งมักปลูกพืชไม่กี่ชนิดเพื่อตอบสนองตลาด

เศรษฐกิจชาที่สอง แปลงเกษตรอินทรีย์เพื่อขาย เกษตรกรในกลุ่มนี้จะมีผลผลิตจำหน่ายผ่านระบบตลาด พืชเศรษฐกิจหลักซึ่งเป็นสินค้าพื้นฐาน ได้แก่ ข้าวอินทรีย์ หน่อไม้อินทรีย์ ไข่ไก่และไข่เป็ดอินทรีย์ เป็นต้น ซึ่งส่วนใหญ่จะมีมาตรฐานเกษตรอินทรีย์รับรอง ทำให้สามารถนำผลผลิตไปวางจำหน่ายในช่องทางตลาดทางไกลได้ ราคาผลผลิตจะสูงกว่าสินค้าทั่วไปร้อยละ 30 เนื่องจากปริมาณผลผลิตที่ได้ต่ำกว่าการผลิตแบบใช้สารเคมี ในหลายพื้นที่ปริมาณผลผลิตอินทรีย์ที่ได้ต่ำกว่าความต้องการของตลาด หรือไม่สามารถผลิตได้ตามเป้าหมายการตลาดที่วางไว้

นอกจากนี้ยังมีผลผลิตอินทรีย์บางชนิดที่ประสบปัญหาราคาคงต่ำและสินค้าล้นตลาดในบางฤดูกาล ชาวนาจึงเลือกแก้ปัญหาด้วยการแปรรูปผลผลิตและการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม เช่น กล้วยฉาบ แป้งกล้วย กล้วยตาก มะม่วงกวน ไข่เค็ม เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อแก้ไขปัญหาผลผลิตเน่าเสียในเบื้องต้น จากนั้นจึงค่อยพัฒนาไปสู่การตอบโจทย์ความต้องการของตลาดในขั้นต่อไป

อุดช่องว่างความเสี่ยง ความไม่ต่อเนื่องของผลผลิต

วงจรปัญหานี้สืบเนื่องจากชาวนา ส่วนหนึ่งเกิดจากการที่ชาวนามีรายได้น้อย ไม่สม่ำเสมอ และไม่แน่นอน ชาวนาบางกลุ่มจึงมีรูปแบบการปรับตัวเพื่ออุดช่องว่างความเสี่ยงและความไม่แน่นอนของผลผลิตและรายได้ เช่น ปัญหาจากสภาพดินฟ้าอากาศไม่แน่นอน ตัวอย่างเช่น กลุ่มขุนไพร ออร์แกนิก จังหวัดปราจีนบุรี เลือกลงแผนการผลิตพืชผักที่ทนกับสภาพ

อากาศได้ดี และมีอายุการขายระยะยาวเพื่อประกันความเสี่ยงไว้ด้วย เช่น พริกทอง พริกแพง น้ำเต้า และบัตเตอร์นัต เป็นต้น

นอกจากนี้ยังมีกรณีตัวอย่างของชาวนาและเกษตรกรกลุ่มปันสุข ออร์แกนิก จังหวัดสระบุรี ที่เลือกวางแผนการผลิตโดยเน้นพืชผักยืนต้นที่ลงทุนครั้งเดียวและเก็บผลผลิตได้ระยะยาว เช่น ผักหวานป่า มะตูมแขก สะเดา มะรุม เป็นต้น รวมทั้งการเพิ่มช่องทางสร้างรายได้ด้วยการขายกิ่งพันธุ์พืชยืนต้น เช่น ผักหวานป่า มะตูมแขก ฝรั่ง มะนาว ส้มโอ หม่อน หรือมัลเบอร์รี่ เนื่องจากมีการวิเคราะห์ตลาดร่วมกันและพบว่า มีร้านจำหน่ายผลผลิตและผลิตภัณฑ์แปรรูปทางการเกษตรจำนวนมาก แต่ไม่ค่อยมีร้านจำหน่ายกิ่งพันธุ์พืชในพื้นที่มากนัก

เส้นทางพลผลิตอินทรีย์ ขอบชาวนาผู้มีหนี้ (Organic Mapping)

1. กลุ่มส่งเสริมการเกษตรครบวงจร อ. สรรคบุรี จ. ชัยนาท

ชาวนากลุ่มนี้ทำนาปลูกข้าวเฉลี่ยปีละ 2 ครั้ง ร่วมกับการปลูกผักปลอดสารเคมี ทำสวนไม้ผล ปลูกหม่อนเลี้ยงไหม เลี้ยงปลา และเลี้ยงแพะ ส่วนใหญ่เป็นหนี้ชั้นวิกฤตทั้งในและนอกระบบ หนี้ผิวน้ำชำระและถูกฟ้อง บางรายสูญเสียที่ดินเพราะถูกยึดทรัพย์ ที่ดินถูกขายทอดตลาด กิจกรรมที่กลุ่มฯ ดำเนินการมาอย่างต่อเนื่องคือ การแก้ไขปัญหาหนี้สินเพื่อรักษาที่ดินทำกินให้สมาชิก การรวมกลุ่มชาวนาเพื่อทำเกษตรผสมผสาน และ

ส่งเสริมให้ชาวนาปรับตัวไปสู่การผลิตที่ยั่งยืน กลุ่มฯ ร่วมกับมูลนิธิชีวิตไท ได้รับซื้อข้าวอินทรีย์ในระยะปรับเปลี่ยน เพื่อให้ชาวนาเกิดความมั่นใจและกล้าที่จะปรับเปลี่ยนวิธีการผลิตของตนเอง

ผลการสำรวจเส้นทางผลผลิตอินทรีย์ของกลุ่มส่งเสริมการเกษตรครบวงจร พบว่า ชาวนากลุ่มนี้มีพื้นที่แปลงเกษตรอินทรีย์ต่ำสุด 1 งาน สูงสุด 19 ไร่ พื้นที่ผลิตเฉลี่ย 7.2 ไร่ต่อราย ระบบการผลิตส่วนใหญ่ยังเป็นระบบเกษตรปลอดภัย (ใส่ปุ๋ยเคมีร่วมกับปุ๋ยอินทรีย์) บางส่วนปรับเปลี่ยนสู่ระบบเกษตรปลอดภัย และเข้าสู่มาตรฐานเกษตรอินทรีย์แบบมีส่วนร่วม (PGS) ชนิดของผลผลิตมีความหลากหลายต่อรายต่ำสุด 15 ชนิด สูงสุด 22 ชนิด ผลผลิตได้แก่ ข้าว พืชผักสวนครัว ผักยืนต้น พืชไร่ ผลไม้ ไข่เป็ด ไข่ไก่ ผลผลิตที่มีปริมาณมากและพร้อมจำหน่ายสู่ตลาดได้แก่ ข้าวขาวเกยไชย ข้าว กข. 43 มะนาวแป้น ส้มโอขาวแตงกวา ตะไคร้ มะขามเปียก มะม่วงแก้ว มะม่วงน้ำดอกไม้ ฝรั่ง ส่วนสินค้าแปรรูปได้แก่ แป้งกล้วย กล้วยอบเนย กล้วยฉาบ มะม่วงกวน มะม่วงดอง น้ำตาลโตนด เป็นต้น

แนวทางการผลิตของชาวนากลุ่มนี้ในระยะต่อไป คือการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ให้มีความหลากหลายเพิ่มขึ้นเพื่อยกระดับรายได้ รวมถึงการพัฒนาช่องทางตลาดสีเขียวระดับท้องถิ่นและตลาดทางไกล

2.. กลุ่มปันสุขออร์แกนิก

อ. เจลิบพระเกียรติ จ. สระบุรี

ชาวนาและเกษตรกรกลุ่มนี้มีรายได้หลักจากการทำไร่ข้าวโพด ไร่ถั่ว ไร่ทานตะวัน ร่วมกับการปลูกผักพื้นบ้าน เพาะเห็ด และเลี้ยงไก่เป็นรายได้เสริม ปัจจุบันประสบปัญหาหนี้สินและมลพิษจากการทำเหมืองปูน ทำให้เกษตรกรมีปัญหาสุขาภาวะ เกษตรกรมีความพยายามที่จะยกระดับรายได้ และประสิทธิภาพการผลิตก่อนซื้อเห็ดอินทรีย์ที่มีคุณภาพ ทั้งเห็ดนางฟ้า ภูฐาน เห็ดนางรม เห็ดหลินจือ รวมไปถึงการแปรรูปเห็ดเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม

ผลการสำรวจเส้นทางผลผลิตอินทรีย์ของกลุ่มปันสุขออร์แกนิก พบว่า เกษตรกรมีพื้นที่แปลงเกษตรอินทรีย์ต่ำสุดตั้งแต่ 200 ตารางวา ถึงสูงสุด 10 ไร่ พื้นที่ผลิตเฉลี่ย 2.75 ไร่ต่อราย ชนิดของผลผลิตต่อราย มีความหลากหลายต่ำสุด 16 ชนิด สูงสุด 31 ชนิด ระบบการผลิตส่วนใหญ่คือระบบปลอดสารเคมี และเกษตรอินทรีย์ระยะปรับเปลี่ยน ชนิดของผลผลิตได้แก่ ข้าว พืชผักสวนครัว ผักยืนต้น พืชไร่ ผลไม้ ไข่ไก่ เป็นต้น ผลผลิตที่มีปริมาณมากและพร้อมจำหน่ายสู่ตลาด ได้แก่ เห็ดนางฟ้า ผักหวานป่า หน่อไม้ ถั่วลิสง กุ้งก้ามกราม ฝรั่งกิมจู มะนาวแป้น น้อยหน่า หนังกุ้ง กุ้งก้ามกราม ไข่ไก่ ไข่เค็ม กุ้งก้ามกราม ผักหวานป่า

แนวทางการผลิตของกลุ่มในระยะต่อไปคือ การยกระดับความรู้ เรื่องการพัฒนาคุณภาพสินค้าผักและเห็ดอินทรีย์ การพัฒนาการตลาด และช่องทางจำหน่าย เพื่อให้เกษตรกรมีรายได้ นำมาชำระหนี้สินของครอบครัวได้

3. กลุ่มรวมใจ อ.พระพุทธรูป จ.สระบุรี

เกษตรกรกลุ่มนี้มีรายได้หลักจากการทำไร่ ทำนา ร่วมกับการปลูกพืชผักปลอดสารเคมี ไม้ผล และการเลี้ยงปลา เกษตรกรหลายรายประสบปัญหาหนี้สินทั้งในระบบและนอกระบบ รวมทั้งประสบปัญหามลพิษจากเหมืองปูน เช่นเดียวกับกลุ่มปันสุขออร์แกนิก

จากผลการสำรวจเส้นทางผลผลิตอินทรีย์ของกลุ่มรวมใจ พบว่าเกษตรกรมีพื้นที่แปลงเกษตรอินทรีย์ต่ำสุดตั้งแต่ 1 งาน สูงสุด 10 ไร่ พื้นที่ผลิตเฉลี่ย 4 ไร่ต่อราย ชนิดของผลผลิตมีความหลากหลายต่อรายต่ำสุด 15 ชนิด สูงสุด 30 ชนิด รูปแบบการผลิตส่วนใหญ่คือเกษตรปลอดสารเคมี และเกษตรอินทรีย์ระยะปรับเปลี่ยน ชนิดของผลผลิตได้แก่ ข้าว พืชผักสวนครัว ผักยืนต้น พืชไร่ ผลไม้ ไข่ไก่ เป็นต้น ชนิดผลผลิตที่มีปริมาณมากและพร้อมจำหน่ายสู่ตลาดได้แก่ ข้าวหอมปทุมธานี กลัวย่น้ำว่า กลัวยหอม ฝรั่งกิมจู มะม่วงแก้ว มะละกอ มะพร้าว น้ำหอม เป็นต้น และมีผลผลิตที่ต้องการแปรรูปเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ได้แก่ กลัวย่น้ำว่า ปลานิล แดดเดียว เป็นต้น

แนวทางของกลุ่มในระยะต่อไปคือ การพัฒนาศักยภาพเรื่องการแปรรูปผลผลิตอินทรีย์ กลัวยและผลไม้อื่นๆ รวมถึงการเสริมศักยภาพเรื่อง การรวบรวมและจัดการผลผลิตทางการตลาดร่วมกัน เพื่อให้สมาชิกมีรายได้ และวางแผนแก้ปัญหาหนี้สินร่วมกัน

4. กลุ่มขุนไพรอร์แกนิก อ.ประจันตคาม จ.ปราจีนบุรี

ชาวนาและเกษตรกรในกลุ่มนี้มีรายได้หลักจากการทำนา ร่วมกับการผลิตพืชผักผสมผสาน การเลี้ยงเป็ดไข่ และการเลี้ยงปลา มีศักยภาพด้านการผลิตผักอินทรีย์ร่วมกับเครือข่ายเกษตรอินทรีย์สนามชัยเขต ซึ่งมีตลาดเชื่อมโยงกับผู้บริโภคในเมืองผ่านระบบสมาชิก และผู้ประกอบการค้าปลีกสินค้าอินทรีย์ แต่ประสบปัญหาไม่สามารถผลิตพืชผักอินทรีย์ได้เพียงพอกับความต้องการของตลาด ระยะที่ผ่านมากลุ่มมีแนวทางการผลิตพืชผักที่มีอายุจัดเก็บระยะยาว เช่น ฟักทอง ฟักแฟง น้ำเต้า บัตเตอร์นัต เป็นต้น มีการพัฒนาช่องทางตลาดทางไกลและไกลผ่านระบบมาตรฐานเกษตรอินทรีย์แบบมีส่วนร่วม ขยายสมาชิกใหม่ในกลุ่ม พร้อมกับการพัฒนาชุดความรู้เฉพาะของกลุ่มเรื่องการเลี้ยงเป็ดไข่อินทรีย์

ผลการสำรวจเส้นทางผลผลิตอินทรีย์ของกลุ่มขุนไพรอร์แกนิกพบว่า เกษตรกรมีพื้นที่แปลงเกษตรอินทรีย์ต่ำสุด 12 ไร่ สูงสุด 67 ไร่ พื้นที่ผลิตเฉลี่ย 26.2 ไร่ต่อราย ระบบการผลิตของสมาชิกเป็นเกษตรอินทรีย์ทั้งหมด แต่มีการรับรองมาตรฐานที่แตกต่างกันคือ มาตรฐานเกษตรอินทรีย์สากล (สหภาพยุโรปและแคนาดา) และมาตรฐานเกษตรอินทรีย์แบบมีส่วนร่วม (PGS) ผลผลิตมีความหลากหลายต่อรายต่ำสุด 16 ชนิด สูงสุด 22 ชนิด ได้แก่ ข้าว พืชผักสวนครัว ผักยืนต้น พืชไร่ ผลไม้ ไข่เป็ด เป็นต้น ผลผลิตที่มีปริมาณมากและพร้อมจำหน่ายสู่ตลาดได้แก่ ข้าวมะลิแดง ฟักทอง ฟักแฟง ไข่เป็ด ไข่เหี่ยวอีสาน ผักสลัด ผักกาดขาว คื่นช่าย แตงกวา กระเจียบเหี่ยว ถั่วฝักยาว มะเขือเทศราชินี บัตเตอร์นัต มัลเบอร์รี่ เมล่อน ญี่บุ่น ทานตะวันงอก ผักบุ้งงอก มะนาวแป้น มะกรูด มะพร้าว น้ำหอม

เป็นต้น สินค้าแปรรูปได้แก่ ปลาข้าวทรงเครื่อง ไข่เค็มใบเตย ไข่เค็มสมุนไพร เป็นต้น

แนวทางระยะต่อไปของกลุ่มคือ การพัฒนาช่องทางตลาดและแหล่งให้บริการร้านค้าริมทางหรือร้านค้าของกลุ่มเองเพื่อรองรับผลผลิตส่วนเกินของสมาชิก เนื่องจากทำเลที่ตั้งของพื้นที่ใกล้สถานที่ท่องเที่ยวทางธรรมชาติ ได้แก่ น้ำตกตะคร้อ น้ำตกธารทิพย์ และเขาใหญ่ ผู้บริโภคสามารถแวะเที่ยวชมฟาร์ม ศึกษาวิถีธรรมชาติแบบพอเพียง และท่องเที่ยวบริเวณใกล้เคียง และสามารถแวะเลือกซื้อสินค้าและผลิตภัณฑ์อินทรีย์เป็นของฝากกลับบ้านได้

5. กลุ่มเกษตรกรบ้านชัยคลี อ.ประจันตคาม จ.ปราจีนบุรี

เกษตรกรในชุมชนบ้านชัยคลีพึ่งพารายได้จากการเก็บหาของป่า และปลูกข้าวไว้บริโภคเอง เกษตรกรกลุ่มนี้มีปัญหาหนี้สินทั้งในระบบและนอกระบบ เกษตรกรในชุมชนมีรายได้ที่ไม่แน่นอน เนื่องจากรายได้จากการเก็บหาของป่าขึ้นอยู่กับฤดูกาล ในระยะที่ผ่านมากลุ่มได้รับการพัฒนาศักยภาพเรื่องการแปรรูปและการสร้างมูลค่าเพิ่มผลผลิตจากป่า การพัฒนาฐานทรัพยากรป่าชุมชนเพื่อดูแลรักษาแหล่งอาหารธรรมชาติ เพื่อให้เกษตรกรมีรายได้จากผลผลิตจากป่าอย่างต่อเนื่อง

ผลการสำรวจเส้นทางผลผลิตอินทรีย์ของกลุ่มเกษตรกรบ้านชัยคลีพบว่า เกษตรกรมีพื้นที่แปลงเกษตรอินทรีย์ต่ำสุด 50 ตารางวา สูงสุด 12 ไร่ พื้นที่เฉลี่ย 4.85 ไร่ต่อราย ระบบการผลิตของเกษตรกรส่วนใหญ่เป็น

ระบบปลอดสารเคมี และระบบปลอดภัย ผลผลิตมีความหลากหลาย
ต่อรายต่ำสุด 7 ชนิด สูงสุด 26 ชนิด ได้แก่ พืชผักสวนครัว ผักยืนต้น
พืชไร่ ผลไม้ เป็นต้น ผลผลิตที่มีปริมาณมากและพร้อมจำหน่ายสู่ตลาด
ได้แก่ หน่อไม้เขี้ยวอีสาน หน่อไม้ไผ่ตง ทั้งในรูปแบบหน่อไม้สด หน่อไม้ต้ม
หน่อไม้ดอง และมีสินค้าผลผลิตจากป่าชุมชนที่ขายในท้องถิ่นได้แก่ เห็ดป่า
ผักหวานป่า ไข่มดแดง และกระบก (อัลมอนต์ป่า)

ในระยะต่อไปกลุ่มต้องการยกระดับเรื่องการแปรรูปผลผลิตและการ
พัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าอินทรีย์ระดับชุมชน เพื่อสร้างมูลค่าและสร้างรายได้
เพิ่มให้แก่สมาชิก รวมทั้งการจัดตั้งคณะกรรมการชุมชนเพื่อดูแลฐาน
ทรัพยากรแหล่งอาหารตามธรรมชาติ และการพัฒนาตลาดอินทรีย์ในแหล่ง
ท่องเที่ยว

เส้นทางผลผลิตอินทรีย์ (Organic Mapping)

กลุ่มส่งเสริมการเกษตรครบวงจร อ.สรรคบุรี จ.ชัยนาท

F001

ศรีไพร แก้วเยี่ยม
131 หมู่ 5 ต.บางซุด
อ.สรรคบุรี จ.ชัยนาท
โทร. 080-1176210

ชนิดผลผลิต

ข้าวขาวเหนียว
สับโอขาวแตงกวา

F002

จันทอง เกสรมาลา
39/2 หมู่ 5 ต.บางซุด
อ.สรรคบุรี จ.ชัยนาท
โทร. 086-2157440

ชนิดผลผลิต

ข้าวขาวเหนียว เป็ดไข่

F003

แหวน เอี่ยมจำ
77/2 หมู่ 10
ต.แพรกศรีราชา
อ.สรรคบุรี จ.ชัยนาท
โทร. 093-2360839

ชนิดผลผลิต

สับโอขาวแตงกวา
มะพร้าวน้ำหอม

F004

นุศิมา อนุศาสนนันท์
62 หมู่ 5 ต.บางซุด
อ.สรรคบุรี จ.ชัยนาท

ชนิดผลผลิต

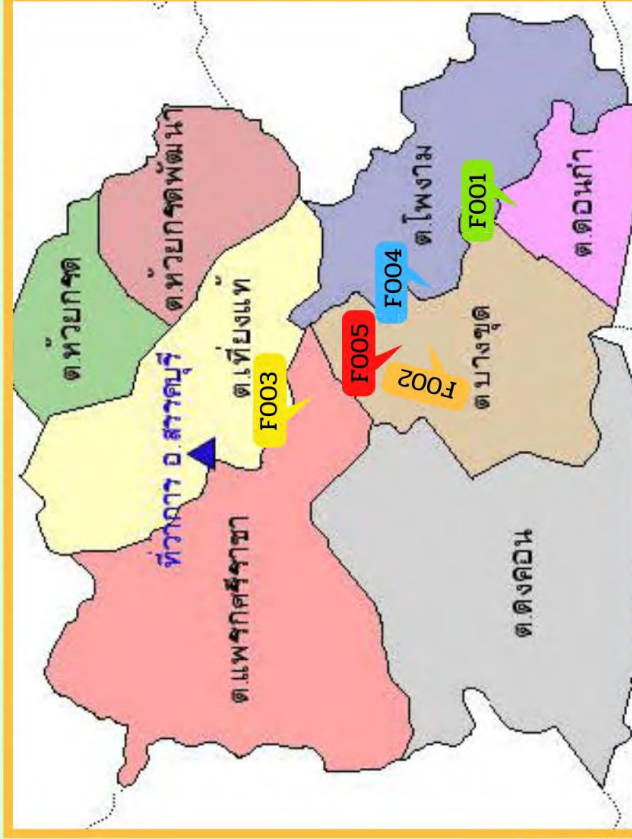
มะม่วง มะนาว
ผักพื้นบ้าน

F005

วันจิ ลาเอริญ
19/2 หมู่ 5 ต.บางซุด
อ.สรรคบุรี จ.ชัยนาท
โทร. 089-5277893

ชนิดผลผลิต

ขอม มะนาว มะม่วง
พริกขี้หนู ผักพื้นบ้าน





■ ผลผลิตอินทรีย์ และการแปรรูปผลผลิตของชาวบ้าน กลุ่มส่งเสริม
การเกษตรครบวงจร อ. สรรคบุรี จ. ชัยนาท



เส้นทางผลผลิตอินทรีย์ (Organic Mapping)

กลุ่มป็นสุขออร์แกนิก จ.เฉลิมพระเกียรติ จ.สระบุรี

F001

สฤษฎี แสมเมืองนุส
105 หมู่ 10
ต.หน้าพระลาน
อ.เฉลิมพระเกียรติ
โทร. 087-1683981

ชนิดผลผลิต

ผักหวานป่า มะนาวแป้นรำไพ
กล้วย

F002

สมจิต วงษ์นาคะ
160/1 หมู่ 10
ต.หน้าพระลาน
อ.เฉลิมพระเกียรติ
โทร. 085-0879752

ชนิดผลผลิต

ชะอม แก้วบังนก

F003

สมลี มณีรัตน์
95 หมู่ 10
ต.หน้าพระลาน
อ.เฉลิมพระเกียรติ
โทร. 081-9485296

ชนิดผลผลิต

เห็ดนางฟ้า

F004

สุรณี กุ่มน้ำเพ็ญ
273 หมู่ 10
ต.หน้าพระลาน
อ.เฉลิมพระเกียรติ
โทร. 099-2479075

ชนิดผลผลิต

บ่อยหน้าหมิง ไฟกิมซุง
ไฟเขียวอีสาน

F005

สายพัณ ใจราษฎร์
239 หมู่ 10
ต.หน้าพระลาน
อ.เฉลิมพระเกียรติ
โทร. 089-7436956

ชนิดผลผลิต

ผักหวานป่า ชะอม
มะม่วงน้ำดอกไม้



เส้นทางผลผลิตอินทรีย์ (Organic Mapping)

กลุ่มรวมใจ อ.พระพุทธรบาท จ.สระบุรี

FO01

ปาเลิดา สอนศิริ
33/2 หมู่ 9 ต.หนองแก
อ.พระพุทธรบาท จ.สระบุรี
โทร. 087-0302053

ชนิดผลผลิต

มะพร้าวน้ำหอม ฝรั่ง

FO02

กัสนีย์ พายเวหา
27/1 หมู่ 7 ต.หนองแก
อ.พระพุทธรบาท จ.สระบุรี
โทร. 095-8016930

ชนิดผลผลิต

ข้าวหอมปทุม มะละกอแขกดำ

FO03

บึงออร์ ปานเจริญ
118/3 หมู่ 7 ต.หนองแก
อ.พระพุทธรบาท จ.สระบุรี
โทร. 089-6965375

ชนิดผลผลิต

เห็ดนางฟ้า พริกแพะ

FO04

นายเกษม บัศรี
หมู่ 7 ต.หนองแก
อ.พระพุทธรบาท จ.สระบุรี
โทร. 098-8673087

ชนิดผลผลิต

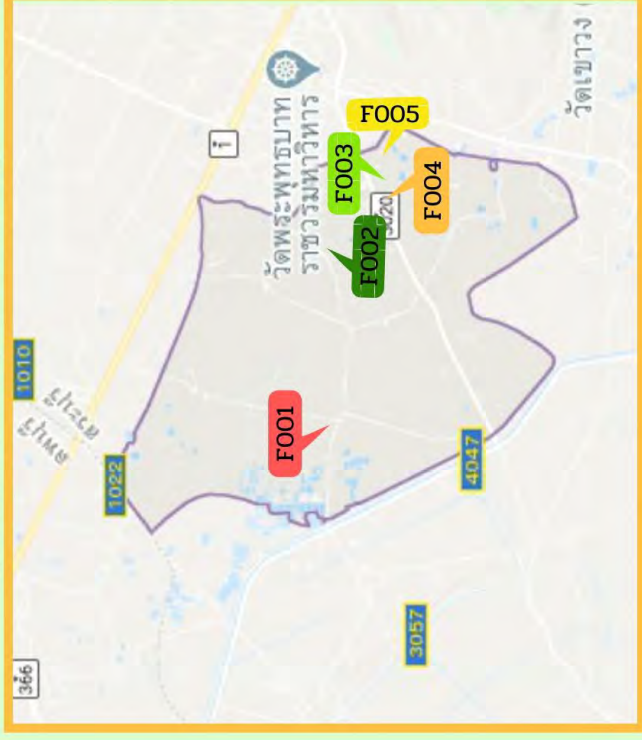
มะนาวแป้น พริกขี้หนู มะกรูด

FO05

วราพร รักจันทร์
114/2 หมู่ 7 ต.หนองแก
อ.พระพุทธรบาท จ.สระบุรี
โทร. 082-6265492

ชนิดผลผลิต

ฝรั่งกิมจู กล้วย พริก





■ ผลผลิตอินทรีย์ของ
ชาวบ้าน กลุ่มรวมใจ
อ.พระพุทธบาท
จ.สระบุรี



เส้นทางผลผลิตอินทรีย์ (Organic Mapping)

กลุ่มทุนไพรอร์แกนิก อ. ประจันตคาม จ. ปราจีนบุรี



F001

วังพวงษ์ ภูคำปี่
51 หมู่ 3 ต.หนองแก้ว
อ.ประจันตคาม
โทร. 081-5787949

ชนิดผลผลิต

เขี้ยวหอมมะลิแดง
ผักพื้นบ้าน

F002

กิตินิย์ สุดเรือง
13 หมู่ 4 ต.หนองแก้ว
อ.ประจันตคาม
โทร. 094-8107409

ชนิดผลผลิต

บึงคุด มะม่วง หน่อไม้
ผักหวานป่า

F003

ประติษฐ์ อาสามพงษ์
2 หมู่ 5 ต.หนองแก้ว
อ.ประจันตคาม
โทร. 087-0601832

ชนิดผลผลิต

ลูกตาลสด มะม่วง
ผักสวนครัว



F004

กิตติชัย วรวงศ์สุวรรณ
30 หมู่ 9 ต.หนองแก้ว
อ.ประจันตคาม
โทร. 081-9255322

ชนิดผลผลิต

เมล็ดพันธุ์ปิ่น บัตเตอร์นัต
ผักสลัด มะเขือเทศราชินี
กล้วย มะพร้าว น้ำหอม

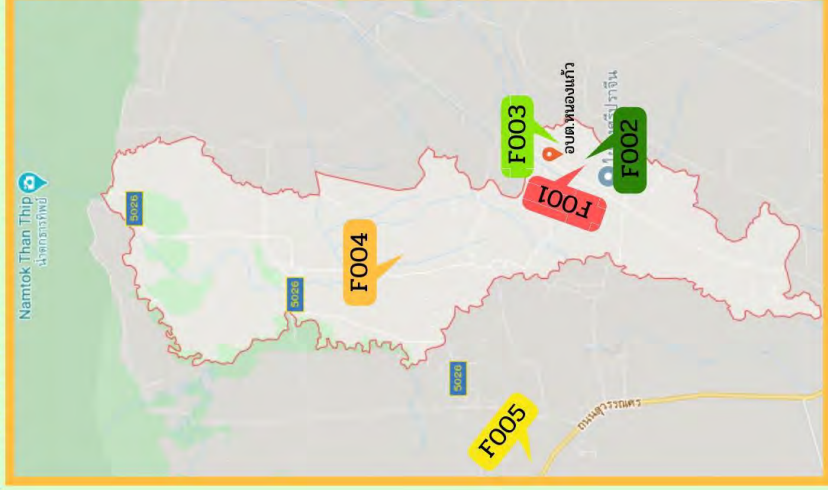


F005

กิตติพงษ์ กองคำแปล
49 หมู่ 19 ต.โพธิ์เงา
อ.ประจันตคาม
โทร. 098-2517577

ชนิดผลผลิต

หน่อไม้เขียววีสาน
มะม่วงเขียวเสวย
มะม่วงแก้ว ขนุน
ผักสวนครัว





■ ผลผลิตอินทรีย์ของชาวบ้าน
กลุ่มขุนไพรออร์แกนิก
อ.ประจันตคาม จ.ปราจีนบุรี



เส้นทางผลผลิตอินทรีย์ (Organic Mapping)

กลุ่มเกษตรกรบ้านชัยคีรี ต.หนองแก้ว อ.ประจันตคาม จ.ปราจีนบุรี



F001

อะเดซ บุตรศรี
1/2 หมู่ 11
ต.หนองแก้ว
อ.ประจันตคาม
โทร. 087-2857214

ชนิดผลผลิต

หน่อไม้เขี้ยวอีสาน กล้วย

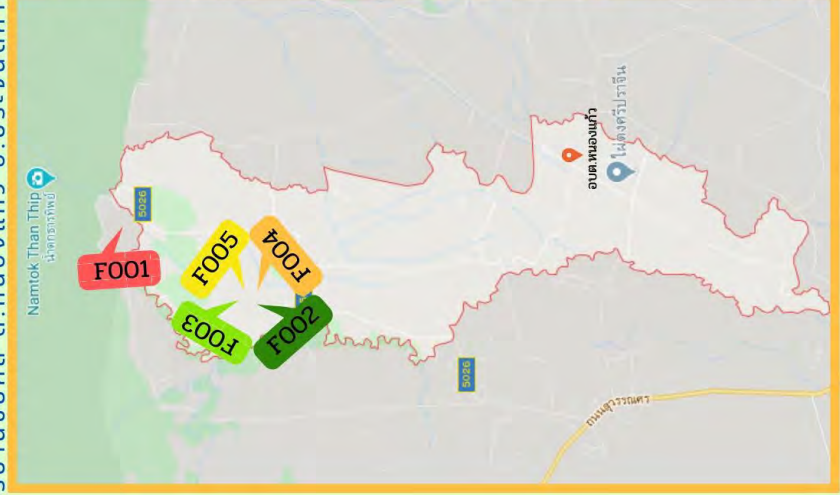


F002

นิวัตร ทองแก้ว
24/2 หมู่ 11
ต.หนองแก้ว
อ.ประจันตคาม
โทร. 082-0032447

ชนิดผลผลิต

เห็ดป่า ของป่า



F003

สมโภชน์ คำลือ
35 หมู่ 11
ต.หนองแก้ว
อ.ประจันตคาม
โทร. 089-5427311

ชนิดผลผลิต

หน่อไม้เขี้ยวอีสาน กล้วย



F004

สุวิน ชื่นแพง
23 หมู่ 11
ต.หนองแก้ว
อ.ประจันตคาม
โทร. 098-6974043

ชนิดผลผลิต

หน่อไม้เขี้ยวอีสาน
พริกขี้หนู กล้วย
มะนาวแป้น

F005

อลาด พุ่มนาค
39 หมู่ 11
ต.หนองแก้ว
อ.ประจันตคาม
โทร. 080-6145228

ชนิดผลผลิต

มะละกอ ผักสวนครัว

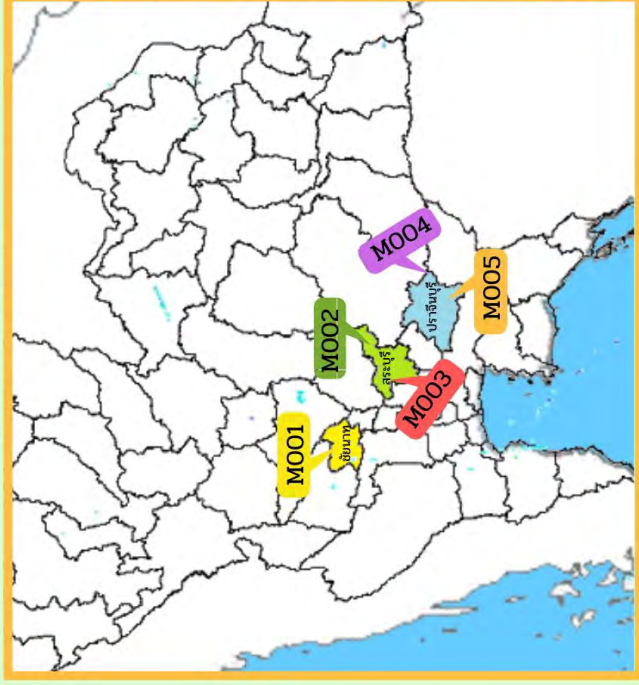


■ ผลผลิตอินทรีย์ของชาวบ้าน กลุ่ม
เกษตรกรบ้านชัยคิลี อ.ประจันตคาม
จ.ปราจีนบุรี



แหล่งจำหน่ายผลผลิตอินทรีย์

5 พื้นที่เป้าหมาย



MO01

ศูนย์การเรียนรู้ชุมชน
ป้วย อีงการณั บางซุด
หมู่ 5 ต.บางซุด อ.สรรคบุรี จ.ชัยนาท
ทุกวัน 09.00-16.00 น.

ชนิดสินค้า

ผลิตภัณฑ์กล้วยร้อยใจ
แป้งกล้วย กล้วยอบเนย
กล้วยสติก กล้วยฉาบ

MO02

ตลาดนัดเกษตรอินทรีย์
สว.พระพุทธบาท
ด้านหน้าตึก OPD
สว.พระพุทธบาท จ.สระบุรี
ทุกวันพุธ เวลา 07.00-15.00 น.

ชนิดสินค้า

ผักสด ผลไม้ น้ำผลไม้
อาหารแปรรูป
อาหารพร้อมรับประทาน
กิ่งพันธุ์ ปุ๋ยอินทรีย์



MO03

ปิ่นสุขอ์แคคคิกรุป
285/1 หมู่ 10
ต.หน้าพระลาน
อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.สระบุรี
จันทร์-ศุกร์ 09.00-16.00 น.

ชนิดสินค้า

ก้อนเห็ดนางฟ้าภูฐาน เห็ดสด
ไข่ไก่ ไข่เค็มสมุนไพร

MO04

ร้านบุญไพรออร์แกนิก
51 หมู่ 3 ต.หนองแก้ว
อ.ประจันตคาม จ.ปราจีนบุรี
ทุกเสาร์-อาทิตย์ 08.00-16.00 น.

ชนิดสินค้า

ข้าวสาร ผักสด กล้วย
ไข่เป็ด น้ำพริก ไข่เค็ม
น้ำผลไม้เพื่อสุขภาพ

MO05

ร้านบุญไพรออร์แกนิก
สว.เจ้าพระยาอภัยภูเบศร
อ.เมือง จ.ปราจีนบุรี
ทุกวันศุกร์ 08.00-15.00 น.

ชนิดสินค้า

ผักสลัด ผักสด ผลไม้
มะเขือเทศราชินี เมล่อน
ฟักทอง ไข่เป็ด น้ำพริก
ไข่เค็ม น้ำผลไม้

เรื่องราวบางส่วนขอผลผลิตอินทรี จากชาวนาผู้มีหนี้

ข้าวขาวเกยไชย จากที่ราบลุ่มบางซุด

กลุ่มชาวนาตำบลบางซุด อำเภอสรรคบุรี จังหวัดชัยนาท ผู้ประสบปัญหาหนี้สินและต้องการปรับเปลี่ยนการผลิตจากนาเคมีสู่นาอินทรีย์ เริ่มทดลองปลูกข้าวขาวเกยไชยในระบบปลอดสารเคมีครั้งแรกเมื่อปี 2561 โดยนำพันธุ์ข้าวจากเครือข่ายชาวนาจังหวัดนครสวรรค์ ซึ่งเป็นข้าวไม่ไวต่อแสง สามารถทำนาได้ปีละ 2 ครั้ง ภายหลังการปลูกพบว่าข้าวมีผลผลิตดีเฉลี่ย 700 กิโลกรัมต่อไร่ เหมาะสมกับสภาพพื้นที่ เมื่อชาวนาผู้ปลูกได้ทดลองกินแล้วก็รู้สึกชื่นชอบในรสชาติ ความหอมนุ่ม และลักษณะเมล็ดเล็กเรียวยาวสวยงาม ชาวนาในพื้นที่จึงเริ่มขอแบ่งพันธุ์ข้าวไปปลูกขยายในแปลงของตนเอง โดยเน้นปลูกเพื่อบริโภคเองเพื่อลดรายจ่ายในครอบครัว หากมีผลผลิตเหลือก็ขายให้เพื่อนบ้านและคนในชุมชน

“ข้าวขาวเกยไชย” ใช้ชื่อเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น ตั้งจากชื่อของตำบลเกยไชย อำเภอุมแสง จังหวัดนครสวรรค์ แหล่งกำเนิดตำนานจระเข้ต่างเกยไชย จระเข้ใหญ่แห่งลุ่มน้ำน่านที่ออกอาละวาดทำร้ายผู้คนจำนวนมากในสมัยรัชกาลที่ 5 ที่ทุกคนไม่มีวันลืม

“ข้าวขาวเกยไชย” เกิดขึ้นจากการพัฒนาพันธุ์ของชาวนาจังหวัดนครสวรรค์ โดยนำพันธุ์มาจากข้าวบาสมати (Basmati) เป็นสายพันธุ์จากตอนเหนือของอินเดีย เมล็ดมีลักษณะเรียวยาว หุงขึ้นหม้อ ร่วน ไม่เหนียวติดกัน ได้นำมาผสมกับสายพันธุ์ช่อราตรี เป็นข้าวนุ่ม เมื่อเย็นตัวลงยังนุ่ม

และหอมเป็นเอกลักษณ์ ข้าวขาวเกยไชยมีอายุปลูกจนเก็บเกี่ยว 90-120 วัน เมื่อหุงจะมีกลิ่นหอมอ่อน ๆ มีความนุ่มเหนียว กินอร่อย หากเป็นข้าวกล้องจะออกหวาน กรอบเหนียว

ในปี 2562 ขาวนาตำบลบางซุดที่มีปัญหาหนี้สินและต้องการปรับเปลี่ยนการผลิตเพื่อแก้หนี้จำนวนหนึ่ง ริเริ่มปลูกข้าวขาวเกยไชยในระบบปลอดสารเคมีทดแทนการปลูกข้าวเคมีออกสู่ตลาด ผ่านโครงการความร่วมมือกับมูลนิธิชีวิตไท ที่รับซื้อข้าวจากขาวนาในราคาประกัน และจัดหาตลาดให้ขาวนาที่เข้าร่วมโครงการ พร้อมกับส่งเสริมความรู้ด้านการวางแผนการผลิต การตลาด การบริหารจัดการการเงิน เพื่อการพึ่งตนเองและแก้ปัญหาหนี้สิน กระบวนการหนุนเสริมทั้งด้านการเงินและความรู้ลักษณะนี้เป็นการเสริมสร้างกำลังใจและให้หลักประกันความเสี่ยงแก่ขาวนาที่มีหนี้สินและต้องการปรับระบบการผลิต เพื่อให้เกิดความพร้อมและตัดสินใจปรับเปลี่ยนโดยไม่กังวลเรื่องภาระหนี้และรายจ่ายครัวเรือน

ไขเปิดอินทรีย์ ของดีที่หนองแก้ว

ทัศนีย์ สุดเรือง เริ่มต้นทำเกษตรอินทรีย์ หักดิบการใช้สารเคมีทุกชนิด ตั้งแต่ปี 2559 โดยเรียนรู้แนวคิดและเทคนิคเกษตรอินทรีย์จากการเข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรอินทรีย์ตำบลหนองแก้ว อำเภอประจันตคาม จังหวัดปราจีนบุรี และเรียนรู้เพิ่มเติมด้วยตนเอง แปลงเกษตรของทัศนีย์ปัจจุบันได้เข้าสู่ระบบการรับรองมาตรฐานเกษตรอินทรีย์สากลร่วมกับกลุ่มเกษตรอินทรีย์สนามชัยเขต ผลผลิตสามารถขายได้ในช่องทางที่กว้างขึ้น มีการประกันราคา รับซื้อล่วงหน้าที่เป็นธรรมกับเกษตรกร หนึ่งในกิจกรรม



■ ข้าวขาวเกยไชย
จากที่ราบลุ่มบางซุด
และไขเป็ดอินทรีย์
ของดีที่หนองแก้ว



สำคัญซึ่งเป็นรายได้หลักของทัศนีย์คือ การเลี้ยงเปิดไข่แบบอินทรีย์ โดยทัศนีย์จะเลี้ยงเปิดด้วยสูตรอาหารธรรมชาติที่ผสมเองสลับกับการให้เปิดหาอาหารกินเอง จุดเด่นคือสูตรอาหารซึ่งมีส่วนผสมของกากเปียร์หมัก ผลผลิตไข่ที่ได้จะมีสีแดงสด และไม่ขาว

เปิดไข่อินทรีย์...ความสำเร็จเริ่มจากจุดเล็ก ๆ จากการเลี้ยงเปิดครั้งแรกจำนวน 50 ตัว โดยเลี้ยงเปิดไข่ไว้เพื่อการบริโภคในครัวเรือน เหลือกินจึงขาย มีแนวทางที่เราเลี้ยงเอง กินเอง ระบบการผลิตต้องปลอดภัยจากสารเคมี มีคุณภาพผลผลิตที่ดี ไข่เปิดมีสีแดงน่ารับประทาน แตกต่างจากไข่เปิดทั่วไป ต้นทุนการผลิตไม่สูง เน้นการพึ่งพาตนเอง จากนั้นจึงเริ่มศึกษาเรียนรู้ด้วยตนเองมาเรื่อย ๆ โดยเลี้ยงเปิดร่วมกับบ่อปลา วันหนึ่งพบว่ากากเปียร์หมักที่ใช้เลี้ยงปลาทำให้ปลาโตเร็ว จึงทดลองนำกากเปียร์หมักมาเลี้ยงเปิดไข่ พบว่าได้ผลดี เปิดให้ไข่คุณภาพดีสีสวยสด เมื่อประสบผลสำเร็จจึงเริ่มขยายปริมาณการเลี้ยงเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ จาก 50 ตัว เป็น 100 ตัว และเพิ่มเป็น 150, 200 และ 400 ตัวในปัจจุบัน ในขณะเดียวกันก็เริ่มมองหาช่องทางการตลาดและการสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยมีช่องทางจำหน่ายในตลาดชุมชนและตลาดท้องถิ่น ทั้งในรูปแบบไข่สด และผลิตภัณฑ์แปรรูปคือ ไข่เค็มใบเตย และไข่เค็มหมักสมุนไพร

จนถึงปัจจุบัน ประสบการณ์กว่า 3 ปีที่ทัศนีย์เรียนรู้และทดลองเลี้ยงเปิดไข่อินทรีย์ พร้อมกับการปรับเปลี่ยนระบบการผลิตจากเคมีสู่อินทรีย์ วันนี้ทัศนีย์ค้นพบว่าตนเองมีความถนัดและชื่นชอบการเกษตรผสมผสานที่เลี้ยงเปิดไข่อินทรีย์เป็นฐานรายได้หลัก โดยในอนาคตมีแผนที่จะขยายผลและต่อยอด สร้างรายได้เพิ่มเรื่องการขายวัตถุดิบกากเปียร์หมักเพื่อเป็นอาหารเปิดให้เกษตรกรที่สนใจ พร้อมขยายปริมาณการเลี้ยงเปิดและขยายโรงเรียนเพิ่มเติม เนื่องจากยังมีภาระหนี้สินและค่าใช้จ่ายด้านการศึกษา

ของลูกที่กำลังศึกษาระดับปริญญาตรี

ทัศนียกกล่าวว่า รู้สึกดีใจที่ชะตาชีวิตทำให้ได้กลับมาสู่ภาคเกษตร การใช้ชีวิตอยู่กับการเกษตรแบบนี้ทำให้รู้สึกมีความสุขและความสงบอย่างแท้จริง วันหนึ่งเมื่อหมดภาระหนี้สิน สามิของทัศนียที่ทำงานบริษัทที่สระบุรี ก็มีแผนจะลาออกจากงานและกลับมาอยู่ช่วยกันทำการเกษตรเต็มตัว เมื่อวันนั้นมาถึงครอบครัวก็จะได้อยู่กันพร้อมหน้าพร้อมตา

เห็ด อาหารทรงคุณค่า จากป่าชัยคลี

ชุมชนบ้านชัยคลี ตำบลหนองแก้ว อำเภอประจันตคาม จังหวัดปราจีนบุรี เป็นตัวอย่างชุมชนที่มีการพึ่งพิงทรัพยากรอาหารจากป่า เริ่มต้นจากกระบวนการปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของคนจนไร้ที่ดิน ลูกขึ้นมาดูแลรักษา ปกป้อง และบริหารจัดการทรัพยากรป่าชุมชนให้เกิดประโยชน์ต่อชุมชนและมีความยั่งยืน

เห็ดจากป่า คือฐานรายได้หลักของคนไร้ที่ดินในชุมชนบ้านชัยคลี ฤดูกาลเก็บเห็ดจะเริ่มตั้งแต่เดือนมิถุนายนไปจนถึงพฤศจิกายน หรือประมาณ 4 เดือนต่อปี ชาวบ้าน 1 คนจะเก็บเห็ดได้ต่อครั้งประมาณ 10 กิโลกรัม นำมาขายได้กิโลกรัมละ 200 บาท มีรายได้ประมาณ 2,000 บาทต่อครั้ง และจะเก็บเห็ดประมาณ 7 ครั้งต่อเดือน ในช่วงฤดูเก็บเห็ดคนในชุมชนจึงมีรายได้เฉลี่ยประมาณ 15,000 บาทต่อเดือน

พี่ตุ่น นวัตกรรม กงแก้ว เป็นชาวนาไร้ที่ดินตั้งแต่รุ่นบรรพบุรุษ การเก็บหาของป่าและการรับจ้างจึงเป็นอาชีพและรายได้หลักของครอบครัว พี่ตุ่น



■ เห็นจากป่า, ป่าชุมชนและหนองน้ำสาธารณะ
บ้านชัยคลี แหล่งทรัพยากรอาหารของคนใน
ชุมชน



ประเมินว่าในช่วงฤดูเก็บเห็ด จะมีชาวบ้านซึ่งเป็นคนในชุมชนและนอกชุมชนเข้าไปเก็บเห็ดในป่าชุมชนหนองแก้ววันละประมาณ 100 คน โดยมีปริมาณเห็ดที่เก็บรวมกันได้เฉลี่ย 1,000 กิโลกรัมต่อวัน

ตารางที่ 1 ฐานทรัพยากรที่สมบูรณ์
ให้ผลผลิตเห็ดหลากหลายชนิดในช่วงเวลาที่แตกต่างกันในรอบปี

ชนิดเห็ด	ช่วงเวลา	ราคาขาย (กก.)
1. เห็ดน้ำหมาก	มิ.ย.-พ.ย.	100 บาท
2. เห็ดโคน	มิ.ย.-ก.ค.	300 บาท
3. เห็ดดิน	ก.ค. ช่วงเข้าพรรษา	100 บาท
4. เห็ดตะไคร	มิ.ย.-ส.ค.	500 บาท (หายาก)
5. เห็ดระโงก	มิ.ย.-ส.ค.	200 บาท
6. เห็ดสายน้ำผึ้ง (ขาวาว)	มิ.ย.-พ.ย.	200 บาท
7. เห็ดสายน้ำผึ้ง (ขาวสั้น)	มิ.ย.-พ.ย.	100 บาท (รสขม)

นอกเหนือจากเห็ด ฟักต้นและครอบครัวฟักฟิงผลผลิตจากป่าทั้งเพื่อการบริโภคและเพื่อขาย มีทั้งไข่มดแดง แมงกีนูน ผักหวาน ดอกแต้ว ผักชะมวง หน่อไม้ป่า รวมไปถึงการจับปลาในหนองน้ำสาธารณะมาแปรรูปเป็นปลาร้าไว้ขาย ฟักต้นมีหน่อสีนเกือบสองแสนบาท ซึ่งเป็นหน่อที่กุ่มาเพื่อใช้จ่ายในครอบครัว ทุกวันนี้รายได้จากการเก็บหาของป่าเริ่มมีความไม่แน่นอน เพราะการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศและความเสื่อมโทรมของทรัพยากร ปัจจุบันฟักต้นพยายามหารายได้เสริมด้วยการแปรรูปผลผลิตจากป่าขายในชุมชน พร้อม ๆ กับการลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นลง เพื่อให้สามารถบริหารรายได้กับค่าใช้จ่ายให้สมดุลมากขึ้น

น้ำตาลโตนดกุ่มบางชุด คุณค่าที่มากกว่าความหวาน

น้ำตาลโตนด คือ น้ำหวานธรรมชาติจากช่อดอกและช่อผลของต้นตาลโตนด น้ำตาลโตนดถือเป็นน้ำตาลที่ดีที่สุดชนิดหนึ่ง เป็นอาหารเพื่อสุขภาพ เป็นน้ำตาลที่มีค่าดัชนีน้ำตาลต่ำ (Low GI Sugar) ทำให้ซึมเข้าสู่เลือดช้า ซึ่งน้ำตาลที่มีสารให้ความหวานที่มีค่า GI สูงกว่าจะเสี่ยงต่อโรคเบาหวานและโรคที่เกิดจากน้ำตาลมากกว่า นอกจากนี้น้ำตาลโตนดยังมีสารต้านอนุมูลอิสระ 7,000 หน่วย/100 กรัม (น้ำตาลทรายขาวมีน้อยกว่า 21 หน่วย/100 กรัม) ช่วยลดความเสี่ยงต่อโรคหลายโรค เช่น โรคมะเร็ง โรคเบาหวาน โรคหัวใจ โรคสมอง มีส่วนประกอบของเกลือธรรมชาติช่วยให้ร่างกายสดชื่น

■ “ต้นตาล นาข้าว” วิถีเกษตรเชิงนิเวศภาคกลาง

การทำนาแบบดั้งเดิมของคนไทย จะรักษาไม่ย่นต้นที่ขึ้นอยู่ในนาเอาไว้ เพื่อใช้ประโยชน์ในการอุปโภคและบริโภค หนึ่งในต้นไม้นั้นที่ชาวนาตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันนิยมรักษาไว้คือ ต้นตาลโตนด

ต้นตาลโตนด เป็นพืชที่มักขึ้นเองตามธรรมชาติ มีอยู่ทุกจังหวัดของประเทศไทย โดยหนึ่งในพื้นที่ที่พบมากคือจังหวัดชัยนาท หนึ่งในเขตพื้นที่นาลุ่มภาคกลาง ชาวนาในพื้นที่ยังคงยึดถืออาชีพการทำน้ำตาลโตนดจากต้นตาลที่มีอยู่ในธรรมชาติควบคู่กับการทำนา ซึ่งวิถีการเกษตรเชิงนิเวศเหล่านี้มีการสืบทอดมาตั้งแต่บรรพบุรุษ จากรุ่นสู่รุ่น เป็นวัฒนธรรมที่



- น้ำตาลโตนดทั้งบางขุดมีรสชาติความหวานและความหอมที่เป็นเอกลักษณ์ ไม่ฟอกสี และไม่เติมสารเคมีใดๆ ในกระบวนการผลิต



สืบทอดกันมาเป็นเวลาช้านาน

หากกล่าวถึงอาชีพการทำน้ำตาลโตนดในจังหวัดชัยนาทนั้น คนส่วนใหญ่จะนึกถึงตำบลห้วยกรด อำเภอสรรคบุรี แต่ยังมีอีกพื้นที่หนึ่งที่มีการประกอบอาชีพการทำน้ำตาลโตนดมาอย่างต่อเนื่อง คือที่ตำบลบางซุด อำเภอสรรคบุรี

■ “น้ำตาลโตนด” ชุมทรัพย์และภูมิปัญญาที่ถูกลิ้มเลือน

จากการสอบถามผู้คนในพื้นที่ตำบลบางซุดพบว่า ชาวนาที่ยังคงดำรงวิถีการทำน้ำตาลโตนดแบบดั้งเดิมอยู่ในปัจจุบันเหลือเพียงรายเดียวเท่านั้น คือ **ลุงอ้วน รongงาม** อายุ 57 ปี ชาวนาหมู่ที่ 10 ในตำบลบางซุด ลุงอ้วนมีผู้ช่วยคนสำคัญคือภรรยา **ป้าบุญมา รongงาม หรือป้าใจ** ซึ่งน้ำตาลโตนดจากฝีมือและกรรมวิธีของลุงอ้วนขึ้นชื่อในเรื่องคุณภาพ ความสดใหม่ หอมหวาน และมาจากธรรมชาติแท้ ไม่มีสิ่งเจือปน คนในชุมชนและชุมชนรอบข้างหากต้องการน้ำตาลโตนดก็ต้องนึกถึงน้ำตาลของลุงอ้วนและป้าใจเป็นอันดับแรก

ภูมิลำเนาเดิมของลุงอ้วนคือตำบลห้วยกรด ได้มาแต่งงานอยู่กินกับภรรยาที่เป็นคนตำบลบางซุด จึงย้ายมาลงหลักปักฐานที่นี่ ลุงอ้วนได้เรียนรู้วิธีการทำน้ำตาลโตนดจากพ่อ ซึ่งรุ่นพ่อได้รับการสืบทอดมาจากรุ่นปู่ก็ที เมื่ออายุ 11 ปี ลุงอ้วนก็เริ่มฝึกฝนการป็นต้นตาลกับพ่อแล้ว

ลุงอ้วนเล่าว่า ฤดูกาลผลิตน้ำตาลโตนดนั้นจะอยู่ในช่วงระหว่างเดือนมกราคมถึงพฤษภาคมของทุกปี หรือประมาณ 5 เดือนต่อปี บางครั้งก็ขึ้นอยู่กับสภาพดินฟ้าอากาศ ฝนแล้งหรือฝนมากด้วยเช่นกัน อายุของต้นตาลที่สามารถทำน้ำตาลโตนดได้นั้นจะต้องอยู่ในวัยเจริญพันธุ์ อายุตั้งแต่ 10

ปีขึ้นไป และอยู่ในระยะแทงช่อดอกใหม่ ๆ

ขั้นเตรียมการ ขั้นตอนแรกที่สำคัญคือ การขึ้นต้นตาล เริ่มตั้งแต่ การพาดพะอง หรือการนำบันไดไม้ไผ่พาดและป็นขึ้นสู่ยอดตาล เลือกลหา ช่อผลของตาลหรือวงตาลที่มีระยะเหมาะสมต่อการให้น้ำตาล จากนั้นจะ ทำการนวดวงตาล ก่อนนวดต้องเด็ดลูกอ่อนที่ติดอยู่กับวงตาลออกให้ หมด หากเป็นวงตาลตัวเมียจะใช้ไม้หนีบหรือไม้nardทรงกลม วงตาลตัวผู้ จะใช้ไม้หนีบทรงแบน ซึ่งจะนวดทุกวัน นวดวันละครั้ง ประมาณ 7 วัน ช่วงบ่ายหรือเย็น เพื่อเป็นการกระตุ้นให้วงตาลผลิตน้ำหวาน

ขั้นตอนการผลิตน้ำตาลสด หลังจากนวดวงตาลครบ 7 วันแล้ว จะเป็นขั้นตอนการผลิตน้ำตาลสด โดยใช้มีดปาดวงตาลบาง ๆ เพื่อให้ น้ำตาลสดไหลออกมา และใช้ภาชนะกระบอกไม้ไผ่แขวนติดกับวงตาลไว้ เพื่อรองน้ำตาลสด การปาดวงตาลจะปาดแผลใหม่ทุกวัน วันละ 2 ครั้ง คือช่วงเช้าและช่วงเย็น การปาดตาลครั้งหนึ่งน้ำตาลสดจะไหลออกมา ประมาณ 8-10 ชั่วโมง จึงหยุดไหล

นอกจากนี้ลุงอ้อนได้นำภูมิปัญญาดั้งเดิมของบรรพบุรุษในการยิด อายุน้ำตาลสดหรือการถนอมน้ำตาลสด ด้วยการนำเปลือกหรือแก่นของ ไม้ตะเคียนและไม้พะยอมมาผานหรือหั่นเป็นชิ้นเล็ก ๆ ใส่รองไว้ที่ก้นกระบอก 1 หยิบมือ เพื่อป้องกันไม่ให้น้ำตาลสดมีรสเปรี้ยวเสียในระหว่างที่อยู่บน ยอดตาลนานประมาณ 10 ชั่วโมง จนกว่าน้ำตาลสดจะเต็มกระบอก การ รองน้ำตาลสดสามารถทำได้วันละ 2 รอบ รอบเย็นถึงเช้า และรอบเช้าถึง เย็น

ขั้นตอนการเคี้ยวน้ำตาล หลังจากเก็บน้ำตาลสดมาได้ไม่เกิน 1-2 วันจะต้องทำการเคี้ยวโดยเร็ว เพื่อให้ได้น้ำตาลที่มีคุณภาพดี วิธีการเคี้ยว นั้น เริ่มจากการนำน้ำตาลสดที่กรองเอาเศษไม้และเศษผงออก เทใส่กระทะ

ตั้งไฟให้เดือด หมั่นคนสม่ำเสมอ ประมาณ 2-3 ชั่วโมง จนกระทั่งเห็นว่า น้ำตาลมีสีเข้มขึ้นและมีลักษณะข้นเหนียว จากนั้นยกกระทะลง ปั่นด้วย ไม้ปั่น 4 แฉก เพื่อให้น้ำตาลเย็นตัวเร็วและมีสีขาวนากิน เมื่อน้ำตาลเริ่ม เย็นตัว ให้รีบตักใส่หลุมหรือแม่พิมพ์ที่เตรียมไว้

■ ความอยู่รอดของชาวนาผู้สืบทอดภูมิปัญญา “น้ำตาลโตนด”

อาชีพหลักของลุงอ่อนและป้าใจคือการทำนาปรังจำนวน 16 ไร่ เป็น ที่นาของตนเอง 8 ไร่ นาเช่า 8 ไร่ มีรายได้จากการทำนาขายข้าวเปลือก ในราคาตันละ 6,500 บาท ประมาณ 80,000 บาทต่อรอบ รวม 2 รอบ มีรายได้ประมาณ 160,000 บาทต่อปี หักต้นทุนการผลิตที่ต้องจ่ายไปทั้ง ค่าไถ ค่าเมล็ดพันธุ์ ค่าปุ๋ย ค่ายาปราบศัตรูพืช ค่ารถเกี่ยว ค่าเช่านา เฉลี่ย 2 รอบประมาณ 130,000 บาท แล้วเหลือรายได้สุทธิเพียง 30,000 บาท ต่อปี ทั้งนี้ฐานรายได้จากการทำนาปรังของลุงอ่อนมีความไม่แน่นอน และ นำมาสู่ปัญหาภาระหนี้สินที่มีกับ ธ.ก.ส. จำนวนสองแสนกว่าบาท

ปัจจุบันลุงอ่อนและป้าใจมีรายได้จากการผลิตน้ำตาลโตนดเป็นอาชีพ เสริม เฉลี่ยวันละ 5 กิโลกรัม หรือประมาณวันละ 500 บาท หนึ่งปีสามารถ ผลิตได้ 5 เดือน นอกจากนี้ยังมีรายได้จากการจำหน่ายลูกตาลอ่อนประมาณ 5,000 บาทต่อปี โดยแหล่งจำหน่ายส่วนใหญ่จะจำหน่ายตรงให้แก่ผู้บริโภค และคนในพื้นที่

จะเห็นได้ว่าภูมิปัญญา “น้ำตาลโตนด” เป็นภูมิปัญญาชาวนาที่ ทรงคุณค่า ที่ช่วยเกื้อหนุนเศรษฐกิจชาวนาและเกษตรกรรายย่อยได้เป็น อย่างดี แต่น่าเสียดายที่ปัจจุบันภูมิปัญญาเหล่านี้ไม่ถูกให้คุณค่า และมี แนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง ปัจจัยสำคัญเกิดจากการเปลี่ยนแปลงสภาพ

นิเวศ การขยายพื้นที่ทำนาเพิ่มมากขึ้น และผลกระทบจากโครงการจัดรูป
ที่นาภาคกลาง รวมถึงความไม่รู้สึภภาคภูมิใจในอาชีพการเกษตรของคน
รุ่นใหม่ ดังนั้นเพื่อความอยู่รอดของชาวนาและภูมิปัญญาที่ทรงคุณค่า จึง
ควรพัฒนาระบบเกษตรในพื้นที่ภาคกลางบนฐานระบบนิเวศที่ช่วยเกื้อหนุน
ภาคเกษตร และการพึ่งพาตนเองของชาวนารายย่อยให้คงอยู่ได้ต่อไป



ผู้บริโภคร...

พลัวแห่งการเปลี่ยนแปลง

ดร. อาภา หวังเกียรติ

ภาควิชาวิศวกรรมสิ่งแวดล้อม

วิทยาลัยวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยรังสิต

ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมาประเทศไทยมีการขยายเติบโตของตลาดสีเขียวที่เป็นตลาดทางเลือกอาหารปลอดภัยในอัตราที่เพิ่มสูงขึ้น จะเห็นได้จากการเพิ่มขึ้นของร้านค้ากรีน การออกร้านตลาดสีเขียวประจำเดือน มีรายการสินค้าสีเขียวเข้าไปอยู่ในซูเปอร์มาร์เก็ตของห้างสรรพสินค้า การเปิดตลาดสีเขียวให้ผู้บริโภคได้มีการสั่งซื้อสินค้าและการส่งล่วงหน้า (pre-order) ในช่องทางการตลาดแบบออนไลน์ สะท้อนให้เห็นถึงความตื่นตัวของกลุ่มผู้บริโภคในเรื่องสุขภาพและสิ่งแวดล้อมจากอาหารปลอดภัย นอกจากนั้นยังมียุทธศาสตร์การจัดทัวร์ เช่น การจัดทัวร์สวนส้มอินทรีย์ของมูลนิธิชีวิตไท เพื่อเข้าไปชมแปลงและกระบวนการผลิตทั้งหมดของเกษตรกร ซึ่งนอกจากจะทำให้ผู้บริโภคมีความมั่นใจในผลผลิตแบบอินทรีย์แล้ว อีกด้านหนึ่งก็ทำให้ผู้บริโภคได้เรียนรู้ถึงพิษภัยของการใช้สารเคมีกำจัดศัตรูพืชในระบบเกษตรเคมี

การเชื่อมโยงผู้บริโภคเข้ากับผู้ผลิตในระบบอาหารปลอดภัย เป็นส่วนสำคัญที่จะช่วยผลักดันให้ทุกคนที่เกี่ยวข้องเกิดความตระหนักและมีจิตสำนึกเปลี่ยนแปลงเป็นพลเมืองอาหารที่มีความเข้าใจในโลกาภิวัตน์ของระบบอาหารที่ในปัจจุบันปัจจัยการผลิตและตลาดอาหารตกอยู่ในกำมือ

ของทุนขนาดใหญ่ โดยใช้นโยบายของรัฐเป็นเครื่องมือในการกำกับ บทความ
ชิ้นนี้เป็นการศึกษากรณีโครงการอาหารปันรัก อำเภอลาดใหญ่ และครัว
ใบโหนด อำเภอสิงหนคร จังหวัดสงขลา ด้วยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก โดย
มีความสนใจในประเด็นการจัดทำตลาดสีเขียวหรืออาหารปลอดภัยที่ไม่ใช่
แค่เพียงตอบสนองต่อผู้บริโภคที่ตื่นตัวเฉพาะปัญหาสุขภาพของตนเอง ของ
ครอบครัว และปัญหาสิ่งแวดล้อมเท่านั้น แต่เป็นการทำตลาดอาหาร
ปลอดภัยที่ทำให้ผู้บริโภคได้เข้าใจถึงปัญหาและผลกระทบตลอดห่วงโซ่ของ
ระบบเส้นทางอาหาร และสร้างองค์ความรู้ส่งเสริมสนับสนุนให้ผู้บริโภค
ออกมาร่วมช่วยกันขับเคลื่อนกับผู้ผลิตให้เกิดพลังของการเปลี่ยนแปลงใน
ตลอดห่วงโซ่อาหาร ตั้งแต่ปัญหาระดับโครงสร้างนโยบายลงมาจนถึงระดับ
ชุมชน

อาหารปันรัก

จากซื้ออาหารทะเลฝาก...เป็นปันรักผ่านอาหาร

จากการที่ ศุภวรรณ ชนะสงคราม อดีตเจ้าหน้าที่และผู้ประสานงานโครงการ
องค์กรพัฒนาเอกชนในพื้นที่ชุมชนประมงพื้นบ้าน อำเภอนะจะ จังหวัด
สงขลา ได้มีการนำอาหารทะเลจากพื้นที่ทำงานมาเป็นของฝากให้เพื่อน
พี่น้องในมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ และบริเวณใกล้เคียงในพื้นที่อำเภ
อลาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ที่มีความต้องการอาหารทะเลที่สดและปลอดภัย
เพื่อนพี่น้องผู้บริโภคซึ่งยินดีที่จะจ่ายเงินเพื่อให้ได้อาหารที่ปลอดภัยมี
คุณภาพ จึงขอให้ปรับเป็นการนำอาหารทะเลมาขายให้แทน แรกเริ่มยัง

เป็นลักษณะคล้ายฝากซื้อและซื้อขายกันในราคาเท่าทุน แต่ต่อมาเพื่อน
พี่น้องผู้บริโภคมองมีความยินดีที่จะจ่ายเพิ่มขึ้น เพื่อให้มีกำไรบ้างจากส่วนต่าง
ของการซื้อขาย จึงได้มีการนำเงินรายได้ที่เกิดขึ้นมอบให้แก่กองทุน
มหาวิทยาลัยชาวบ้านลานหอยเสียบ อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา เพื่อที่
ชาวบ้านจะได้นำไปใช้ในกิจกรรมฟื้นฟูอนุรักษ์ทรัพยากรชายฝั่งทะเลใน
พื้นที่ จากความร่วมมือระหว่างชาวประมงพื้นบ้านมหาวิทยาลัยชาวบ้าน
ลานหอยเสียบ กับเจ้าหน้าที่องค์กรพัฒนาเอกชนกลุ่มอมรินทร์พนักพัฒนา
ภาคใต้ ที่ต้องการให้ผู้บริโภคได้เรียนรู้และเข้าใจถึงที่มาของอาหารที่ปลอดภัย
และมีโอกาสได้เป็นส่วนหนึ่งในการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม และสมาคม
ผู้บริโภคสงขลาที่มีความสนใจและกำลังศึกษาแนวทางทำธุรกิจเพื่อสังคม
จึงร่วมกันพัฒนารูปแบบการดำเนินการปันรักให้เป็นธุรกิจ และร่วมกัน
ก่อตั้ง “โครงการอาหารปันรัก” ขึ้นอย่างเป็นทางการตั้งแต่เดือนตุลาคมปี
พ.ศ. 2547 โดยหลักคิดสำคัญของโครงการ นอกจากจะทำให้ผู้บริโภคได้
รับประทานอาหารตามฤดูกาลที่สด ปลอดภัยและไม่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ
ในราคาที่ยุติธรรมแล้ว ยังมีเป้าหมายที่ต้องการให้ผู้บริโภคได้เรียนรู้และ
เข้าใจถึงกระบวนการผลิตอาหารของชาวประมงพื้นบ้านที่ไม่ทำลายสิ่ง
แวดล้อม มีความรับผิดชอบต่อผู้บริโภคและสังคม ตลอดจนการสนับสนุน
ให้ผู้บริโภคมีส่วนร่วมส่งเสริม สนับสนุนเกษตรกรรายย่อยในการดูแลรักษา
สิ่งแวดล้อม

ปันรัก: อาหารทะเลปลอดภัยจากชาวประมง

โครงการปันรัก ไม่มีหน้าร้านในการขายสินค้า แต่ใช้ระบบสมาชิกในการทำตลาด โดยเริ่มจากฐานกลุ่มเพื่อนพี่น้องผู้บริโภคเดิมที่ได้ซื้อขายกันมาก่อนจะจัดตั้งเป็น “โครงการอาหารปันรัก” และมีการขยายสมาชิกไปสู่อาจารย์ในมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ที่เคยมีการทำกิจกรรมฟื้นฟูอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลร่วมกันมาก่อน ตลอดจนการขยายออกสู่ผู้สนใจอื่น ๆ ที่มีการแนะนำต่อ ๆ กันไป จนท้ายที่สุดขยายออกสู่วงกว้างผ่านเฟซบุ๊ก

อาหารปันรัก: ตลาดอาหารสำหรับผู้รักสุขภาพและสิ่งแวดล้อม ซึ่งจะใช้ในการสื่อสารประชาสัมพันธ์กิจกรรมและอาหารของโครงการสำหรับคนทั่วไป แต่สำหรับการประกาศเรื่องราวการสินค้าและอื่น ๆ จะประกาศเฉพาะในกลุ่มข้อความกลุ่มในเฟซบุ๊กและในไลน์สำหรับสมาชิก

การตลาดตั้งแต่แรกเริ่มของโครงการปันรัก ไม่มีการวางขายหน้าร้าน แต่เริ่มต้นจากการที่โครงการประกาศและรวบรวมรายการสินค้าจากผู้บริโภคที่เป็นสมาชิก แล้วส่งให้ตัวแทนของผู้ผลิตที่เป็นชาวประมงพื้นบ้านของมหาวิทยาลัยชาวบ้านลั่นทมหอยเสียบ จำนวน 3 คน เป็นผู้รวบรวมและจัดเตรียมผลผลิต โดยแต่ละคนแบ่งงานกันทำ ตั้งแต่การรับผิดชอบต้มปูและกุ้ง รับผิดชอบตัดแต่งปลา และเป็นตัวสำรองในการช่วยรวบรวมสินค้าเพิ่มเติม ทางโครงการจะเป็นผู้ช่วยในการจัดการบรรจุภัณฑ์ และเป็นผู้นำไปส่งให้ผู้บริโภค โดยเป็นการนำส่งที่โครงการกำหนดจุดนัดหมายภายในมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ สัปดาห์ละ 1 ครั้ง แล้วผู้บริโภคต้องมารับสินค้าด้วยตัวเอง สำหรับการกำหนดราคานั้น จะคำนวณจากราคาต้นทุนที่ซื้อขายกันในชุมชนประมงแล้วบวกกำไร การตั้งราคาจะเปรียบเทียบให้ใกล้เคียงกับราคาอาหารทะเลที่ขายในตลาดสดใหญ่



■ ศุภวรรณ ชนสงคราม โครงการอาหารปันรัก

อาหารทะเลที่สดและปลอดภัยจากชาวประมงพื้นบ้าน ■





อาหารปันรักเป็นอาหารทะเลที่จับจากธรรมชาติตามฤดูกาล จึงยากที่จะคาดหมายประมาณการชนิดและปริมาณของผลผลิตที่ชาวประมงพื้นบ้านจะจับได้มาในแต่ละครั้งในวันที่นัดหมายซื้อขาย ซึ่งสินค้าที่ผู้บริโภคต้องการในบางครั้งชาวประมงก็อาจจะจับมาไม่ได้เลย โครงการจึงปรับวิธีการสั่งอาหารทะเล ด้วยการใช้คำว่า “ปลาทางเลือก” โดยสมาชิกที่ส่งรายการนี้จะต้องยอมรับการจัดสรรปลาจากโครงการไม่ว่าชาวประมงจับปลาชนิดใดได้ โครงการมีสิทธิ์ในการแบ่งปัน แต่สมาชิกที่ส่งรายการนี้จะได้สิทธิพิเศษคือ หากปลาที่ได้มามีไม่เพียงพอที่จะจัดสรรให้สมาชิกทุกราย สมาชิกรายอื่นซึ่งส่งระบุชนิดปลาอย่างเฉพาะเจาะจงจะถูกเรียงลำดับไว้ท้ายสุด สมาชิกที่ส่ง “ปลาทางเลือก” จะได้รับการจัดสรรให้ในอันดับแรก

การสร้างรายการ “ปลาทางเลือก” นี้ ส่งผลให้สมาชิกที่ส่วนใหญ่เป็นคนเมืองและรู้จักเฉพาะปลาที่มีขายในท้องตลาดเพียงไม่กี่ชนิด เช่น ปลากะพง ปลาเก๋า ปลากระบอก ปลาจาระเม็ด ปลาทุ เป็นต้น ได้รู้จักและลิ้มรสปลาตามฤดูกาลอีกหลายชนิด เช่น ปลาโหมงาม ปลานวลจันทร์ทะเล ปลาน้ำดอกไม้ ปลาสิğun ปลาสีเสียด ฯลฯ เป็นการช่วยฟื้นฟูวิถีชีวิตและสร้างความหลากหลายของทรัพยากรอาหาร

ปัจจุบันโครงการอาหารปันรักมีสมาชิกอยู่ในกลุ่มไลน์ประมาณ 470 คน และมีสมาชิกที่สั่งซื้ออาหารทะเลจากโครงการประมาณสัปดาห์ละ 40-50 คน โดยปกติจะมีการจัดส่งและขายอาหารอยู่ 3 สถานที่ ได้แก่ การส่งสินค้าที่สมาชิกส่งล่วงหน้า บริเวณหน้าธนาคารไทยพาณิชย์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ทุกวันพุธ ซึ่งปัจจุบันได้มีการเพิ่มการให้บริการนำส่งถึงบ้านโดยนักศึกษาของมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ทั้งนี้ สมาชิกผู้สั่งซื้อสินค้าจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการนำส่งเอง

นอกจากนี้โครงการยังได้มีการออกร้านที่ตลาดทางเลือกในอำเภอหาดใหญ่ อีกเดือนละ 2 ครั้ง ได้แก่ ตลาด Fin ตืออยู่ดี ทุกวันอาทิตย์สัปดาห์แรกของเดือน และตลาด Fin Market ตลาดวันรมย์ ทุกวันอาทิตย์สัปดาห์ที่สามของเดือน ต่อมาโครงการได้มีการขยายพื้นที่ของผู้ผลิตรายไปและสินค้าที่นำมาขายในโครงการป็นรักมากขึ้น แต่เดิมผลผลิตได้จากชาวประมงในอำเภอจะนะเป็นพื้นที่หลัก ก็ขยายออกไปสู่พื้นที่ตำบลม่วงงาม อำเภอสิงหนคร ซึ่งเป็นชาวประมงที่เคยร่วมรณรงค์ต่อสู้เรื่องเรือกะดักปั่นไฟมาด้วยกัน และแพชุมชนช่องฟืน ตำบลเกาะหมาก อำเภอปากพะยูน ซึ่งเคยเป็นพื้นที่ทำงานของโครงการแลได้และสมาคมรักษ์ทะเลไทยในอดีต ทำให้สินค้าของโครงการมีความหลากหลายมากขึ้น จากเดิมพื้นที่จะนะที่ขายบูตัมก็เพิ่มเป็นเนือปูแคะพร้อมรับประทาน ซึ่งไม่คิดว่าจะขายได้เพราะราคาสูงและยุ่งยากในการจัดการนี้้ง แคะ ให้มีคุณภาพ ส่วนพื้นที่ม่วงงามก็มีกุละหอมม่วงงาม เป็นปลากุละเค็มที่พัฒนามาจากสูตรของอำเภอตากใบ จังหวัดปัตตานี นอกจากนี้ยังมีกุ้งแชบ๊วยและปลาทุ ส่วนพื้นที่แพช่องฟืน นอกจากมีปลาซีเกะ ปลาแห้ง ปลาแมวลัว ยังมีปลาหยองเพิ่มขึ้น รวมถึงอาหารพร้อมรับประทานอื่น ๆ เช่น ข้าวเหนียวคลุกมะพร้าว หน้าปลาแห้ง หน้ากุ้งหวาน หน้า น้ำพริกมะขาม ข้าวมันแกงกุ้ง เป็นต้น



■ อาหารปันรัก อาหารทะเลที่จับจากธรรมชาติตามฤดูกาล จำหน่ายแก่สมาชิกทั้งอาหารสด และอาหารปรุงสุกพร้อมรับประทาน





■ ท้าวร่องพิน กิจกรรมที่นำผู้บริโภคมารู้จักกับผู้ผลิต ได้สัมผัสวิถีชีวิตของชาวประมงพื้นบ้าน



อาหารปันรักและความมั่นคงทางอาหาร

การดำเนินการโครงการอาหารปันรักที่ผ่านมา ได้ก่อให้เกิดความเชื่อมโยงเส้นทางความมั่นคงทางอาหารทะเลที่ปลอดภัยจากผู้ผลิตถึงผู้บริโภค จากผลผลิตทางทะเลที่จับโดยชาวประมงพื้นบ้านในท้องทะเลธรรมชาติห่างไกลจากแหล่งมลพิษ โดยเครื่องมือประมงขนาดเล็กที่รับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมปลอดภัยจากการใช้สารเคมี ใช้เพียงแต่น้ำแข็งในการรักษาความสด และนำส่งถึงผู้บริโภคโดยตรง

นอกจากนี้โครงการปันรักยังสร้างโอกาสและการเรียนรู้ให้แก่ผู้บริโภคได้ตระหนักและเข้าใจถึงวิถีชีวิตและวิธีการทำประมงพื้นบ้าน โดยการจัดทัวร์ให้แก่สมาชิกและคนทั่วไปที่สนใจปีละ 2 ครั้ง ได้มาสัมผัสวิถีชีวิตประมงพื้นบ้าน ได้เห็นเครื่องมือจับปลาของชาวบ้านที่ไม่ใช้สักรัดโล่ล่าจับสัตว์น้ำให้ได้จำนวนมากโดยไม่คำนึงถึงความเหมาะสม เช่น การไม่ใช้อวนตาถี่จับสัตว์น้ำที่ยังไม่โตเต็มที่ หากแต่ใช้เครื่องมือที่ดักรอให้สัตว์น้ำมาติดเพื่อคัดเลือกชนิด ขนาด และปริมาณสัตว์น้ำให้พอเหมาะกับการนำมาบริโภค ตลอดจนถึงการเข้าร่วมกิจกรรมอนุรักษ์พันธุ์สัตว์น้ำของชาวประมง เช่น การปล่อยปูในธนาคารปู และทุกครั้งที่มีการจัดทัวร์ โครงการก็จะเชื่อมโยงให้เห็นถึงปัญหานโยบายการพัฒนาอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่กำลังคุกคามแหล่งอาหารและฐานทรัพยากรของชุมชนชายฝั่ง

ศุภวรรณ ชนะสงคราม ได้กล่าวถึงความหวังเล็ก ๆ ของโครงการอาหารปันรักไว้ว่า “เราอยากให้คนกินปลาได้กินอาหารทะเลที่ปลอดภัย ได้รู้จักกับประมงพื้นบ้าน ได้ต่อกันโดยตรง และได้มีส่วนร่วมในการอนุรักษ์ อันที่จริงแล้ว คนที่อยากให้มีกุ้งปลาและทะเลอุดมสมบูรณ์ไม่ใช่มีแต่เฉพาะชาวประมง แต่คนกินปลาที่เป็นผู้บริโภคก็อยากให้ทะเลอุดมสมบูรณ์เช่น

กัน ซึ่งการที่ชุมชนชาวประมงจะคุยกับผู้บริโภคในเมืองเรื่องการอนุรักษ์
มันยากที่เขาจะรู้สึกอยากฟัง แต่ถ้าเราบอกว่าเรามีอาหารสดปลอดภัย และ
ได้ซื้อขายกัน รู้จักกันมากขึ้น โอกาสที่เราจะคุยกับเขาก็จะสูงขึ้น การซื้อ
ขายจึงเป็นช่องทางทำให้เขามารู้จักเรา แล้วคุยกันต่อ สื่อสารกันต่อ”
ในช่องทางไลน์เกือบทุกครั้งที่วันที่มีการขายอาหาร ศุภวรรณจะใช้โอกาส
ในการสื่อสารหลังจากส่งอาหารทะเลเสร็จแล้ว ขอบคุนทุกคนที่สนับสนุน
ชาวประมงในการรักษาทะเล หรือในกรณีที่ชาวบ้านมีกิจกรรม เช่น ต้อง
ไปศาลเพื่อฟังคำพิพากษาคดี ไปเข้าร่วมกิจกรรมของเครือข่าย หรือจัด
ประชุมสัมมนา ทำให้ในสัปดาห์นั้นต้องดส่งอาหารทะเล ก็จะมีการสื่อสาร
ให้สมาชิกได้รู้ว่าชาวประมงที่จับปลาส่งมาเป็นอาหารให้เขานั้น ก็กำลัง
เผชิญหน้าและต่อสู้เพื่อปกป้องรักษาท้องทะเลจากแผนการพัฒนาอุตสาหกรรม
และโครงการขนาดใหญ่

การสื่อสารอย่างสม่ำเสมอผ่านการส่งต่ออาหารทะเลที่ปลอดภัย
ทำให้เริ่มมีสมาชิกบางส่วนเสนอตัวเข้ามามีส่วนร่วมในการอนุรักษ์ทะเล
เช่น บริจาคเงินเดือนละ 100 บาทเพื่อสมทบทุนให้ธนาคารปู บางคนก็
บริจาคเงินโดยตรงให้โครงการเพื่อให้เอาไปใช้ในกิจกรรม เป็นต้น

วิธีการของโครงการอาหารปันรัก ถึงแม้ว่าจะขายไม่เยอะ คนซื้อไม่
มาก แต่มีจุดแข็งที่ได้ปฏิสัมพันธ์ตรงกับผู้บริโภคที่มาซื้ออาหารทะเลทุกคน
ทำให้รู้จักธรรมเนียมและความคิดของผู้บริโภคแต่ละคน แม้ว่ายังยากที่จะเห็น
พลังของผู้บริโภคคนชั้นกลางในเมืองแสดงตัวอย่างชัดเจนในการค้านโครงการ
อุตสาหกรรมขนาดใหญ่ แต่ในแง่ที่พวกเขาจะมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์นั้น
มีโอกาasเป็นไปได้สูง เช่น การทำธนาคารปูดั่งที่กล่าวมาข้างต้น หรือการ
ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมในการเลิกกินปลากะตัก หลังรับรู้ข้อมูลว่าเครื่องมือ
จับปลากะตัก ซึ่งคือเรือปั่นไฟนั้น ได้ทำลายล้างท้องทะเลมหาศาล



- โครงการอาหารปันรักได้มีการรณรงค์เรื่องการลดการใช้พลาสติกมาโดยตลอด เช่น ขอความร่วมมือให้ผู้บริโภคนำถุงหรือภาชนะมาใส่อาหารเอง หรือการจำหน่ายกะปิในห่อกระดาษเคลือบไขผึ้ง ทดแทนกระปุกพลาสติก เป็นต้น

โครงการอาหารปันรักได้มีการรณรงค์เรื่องการลดการใช้พลาสติกมาโดยตลอด ในระยะแรกเป็นการขอความร่วมมือว่าใครมีภาชนะให้อามาใส่อาหารทะเลได้ และในปี 2561 ได้มีการงดใช้ถุงพลาสติกแบบหิ้ว โดยผู้บริโภคต้องนำถุงหรือภาชนะมาเอง และยังมีความพยายามที่จะงดใช้ถุงพลาสติกใส่ในสินค้าบางรายการ เช่น ทอดมัน ปลาทอด เป็นต้น รวมถึงการให้ชาวบ้านทำกระดาชเคลือบไขผึ้งเพื่อใช้ในการห่อกะปิแทนกระปุกพลาสติก และมีแผนการที่จะทำกระดาชและผ้าเคลือบไขผึ้งออกขายอีกด้วย

นอกจากโครงการอาหารปันรักแล้ว ยังมีกลุ่มปันรัก ที่เกิดจากการรวมตัวกันของนักกิจกรรมในหาดใหญ่ และคนกินปลา ที่ได้จัดคอนเสิร์ตเพื่อระดมเงินไปช่วยเหลือคดีของชาวบ้านอำเภोजะนะในปี 2557 และรวมตัวจัดตั้งเป็นกลุ่มปันรักขึ้นในช่วงปี 2558-2559 กลุ่มปันรักนี้จะมีคนทำงานบางส่วนซ้อนกันอยู่กับโครงการอาหารปันรัก โดยกลุ่มปันรักเป็นกลุ่มที่เน้นทำกิจกรรมด้านสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับเมืองหาดใหญ่ ทั้งการจัดเสวนา การจัดฉายภาพยนตร์แล้วพูดคุยในประเด็นต่าง ๆ เช่น ปัญหาจากโรงไฟฟ้าถ่านหิน ปัญหาผลกระทบเรื่องฝุ่นควันจากอินโดนีเซีย ไฟไหม้ป่าพรุควนเค็ง เป็นต้น

แนวทางการทำงานของโครงการเป็นการสร้างให้ผู้บริโภคตระหนักรู้ถึงห่วงโซ่อาหารทะเลที่ปลอดภัยจากธรรมชาติ ที่มีเรื่องราวของวิถีชีวิตและภูมิปัญญาท้องถิ่นในการจับสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านซ้อนอยู่ เสน่ห์ของอาหารปันรักก็คือ การส่งต่อและแบ่งปันความรักทะเลจากชาวประมงพื้นบ้านผ่านอาหารพื้นถิ่นที่สดใหม่ ปลอดภัย และราคายุติธรรม สิ่งเหล่านี้เป็นรากฐานสำคัญในการสร้างความมั่นคงทางอาหารที่จะช่วยรักษาระบบนิเวศ ทรัพยากรท้องถิ่น ตลอดจนภูมินิเวศวัฒนธรรม สมกับคำที่ว่า “อาหารปันรัก ส่งมอบอาหารปลอดภัย ใส่ใจทะเล”

ครัวใบโหนด

ส่วนตัวและส่วนรวมคือหัวใจเดียวกัน

กว่าจะเป็น...ครัวใบโหนด

“ครัวใบโหนด” เป็นธุรกิจร้านอาหารปลอดภัย ก่อตั้งขึ้นจากการขยายกิจกรรมของเครือข่ายกลุ่มออมทรัพย์คาบสมุทรสทิงพระ จังหวัดสงขลา

เครือข่ายกลุ่มออมทรัพย์นี้เกิดจากการรวมกลุ่มออมทรัพย์เล็ก ๆ ของชาวบ้านในบ้านบ่อกุลและหัวเปเลว อำเภอสทิงพระ จังหวัดสงขลา ในปี 2533 เพื่อช่วยเหลือเรื่องปัญหาทางการเงินและหนี้สินของเกษตรกร อันเป็นผลพวงมาจากการทำการเกษตรแบบเคมี และต่อมาเริ่มจัดตั้งเป็นกลุ่มออมทรัพย์และสวัสดิการของชุมชน ตั้งแต่ช่วงประมาณปี 2535 มีเป้าหมายในการสร้างความมั่นคงยั่งยืนของครอบครัวและชุมชนตั้งแต่ครรภ์มารดาถึงเชิงตะกอน ทั้งความมั่นคงทางการเงิน ปัจจัยการผลิต วิถีชีวิต สิ่งแวดล้อม สุขภาพและสวัสดิการ ด้วยการช่วยไถ่ถอนและรักษาที่ดินที่เป็นทรัพยากรต้นทุนในการทำมาหากินของเกษตรกรไว้ และช่วยให้สมาชิกกลุ่มหลุดพ้นจากวงจรหนี้สินของระบบเงินกู้แบบทุนนิยมทั้งในและนอกระบบ รวมถึงนำรายได้และดอกผลมาเป็นกองทุนสวัสดิการของชุมชน เพื่อสร้างระบบสวัสดิการแบบพึ่งตนเองให้แก่ชุมชนและสมาชิกตั้งแต่เกิดจนถึงตาย ตั้งแต่การมอบเงินขวัญถุงให้แก่ทารกแรกเกิด การให้การช่วยเหลือค่าเล่าเรียน ค่ารักษาพยาบาล ค่าฌาปนกิจศพ ฯลฯ ตลอดจนฟื้นฟูวิถีชีวิตวัฒนธรรม “โหนด นา เล” และการสร้างความสัมพันธ์ของคนต่างรุ่นในชุมชน ทั้งพ่อเฒ่าแม่เฒ่า บ่าวชายสาวนุ้ย และเด็ก ๆ ผ่านกิจกรรมต่าง ๆ เช่น กิจกรรมผู้สูงอายุ ค่ายสาวนุ้ย ค่ายคนสามวัย ฯลฯ การส่งเสริมให้



■ “โหนด นา เล” ฐานเศรษฐกิจและวิถีชีวิตที่เกื้อกูลของชาวคาบสมุทรสิงหะ

ลูกหลานอยู่ในถิ่นและคืนถิ่น โดยมีโครงการเงินกู้ยืมเพื่อการลงทุนให้แก่หนุ่มสาวของชุมชนที่เป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ทั้งที่อยู่ในชุมชนและต้องการกลับคืนถิ่น

นอกจากนั้นยังมีการขยายบทบาทของกลุ่มออกไปช่วยเหลือชุมชนต่าง ๆ ที่ประสบภัยพิบัติธรรมชาติ โดยเริ่มจากการช่วยเหลือชาวบ้านผู้ประสบภัยน้ำท่วมใหญ่ในอำเภอเมืองหาดใหญ่ เมื่อปี พ.ศ. 2540 ทำให้หลังจากนั้นมา เมื่อมีภัยพิบัติใหญ่ ๆ กลุ่มก็จะมีการช่วยเหลือผู้ประสบภัยต่อเนื่องเสมอมา เช่น กรณีเหตุการณ์สึนามิในหลายจังหวัดชายฝั่งอันดามัน เมื่อปี 2548 เหตุการณ์น้ำท่วมใหญ่ภาคใต้ปี 2553 ภัยพิบัติจากพายุดีเปรสชันในพื้นที่คาบสมุทรสิงหะและน้ำท่วมดินถล่มในพื้นที่จังหวัด

นครศรีธรรมราช รวมทั้งการจัดส่งพันธุ์ไม้เพื่อร่วมช่วยเหลือและฟื้นฟูชุมชนที่ได้รับผลกระทบจากน้ำท่วมพื้นที่นครสวรรค์และภาคกลาง เมื่อปี 2554 ทั้งนี้ในกิจกรรมการช่วยเหลือต่าง ๆ นี้ได้มีการเปิดรับบริจาคจากสาธารณะเพื่อสมทบกับเงินกองทุนของกลุ่มด้วย

กลุ่มได้มีการกำหนดการจัดสรรรายได้ของกลุ่มไว้อย่างชัดเจน ตั้งแต่ปี 2538 โดยผลกำไรที่ได้จะปันผลคืนให้แก่สมาชิก 50% ที่เหลือจัดสรรเป็นกองทุนธุรกิจ 30% กองทุนสวัสดิการ 10% การพัฒนากลุ่ม 5% และการพัฒนาสังคม 5%

จากโครงการช่วยเหลือการฉาบฉวยของสมาชิกตั้งแต่เริ่มจัดตั้งกลุ่มพบว่าสมาชิกมีสาเหตุการเสียชีวิตมาจากโรคมะเร็ง และอื่น ๆ ซึ่งสัมพันธ์กับอาหารที่บริโภค ทำให้มีการร่วมกันวิเคราะห์หาต้นตอของปัญหาว่ามาจากการใช้สารเคมีในระบบเกษตรแบบเคมี กลุ่มจึงได้รณรงค์ให้สมาชิกสร้างระบบอาหารที่พึ่งพาตนเองและปลอดภัย โดยชักชวนให้สมาชิกร่วมกันปรับเปลี่ยนมาทำเกษตรระบบอินทรีย์ ปลูกข้าวและพืชผักพื้นบ้านบริโภคเองในครัวเรือนและชุมชน โดยไม่ใช้สารเคมี ซึ่งต่อมาในปี 2538 ได้มีการร่วมกันพัฒนาธุรกิจแปรรูปอาหารปลอดภัยโดยใช้สูตรท้องถิ่นของชุมชนออกจำหน่าย ได้แก่ น้ำตาลโตนดแฉ่น น้ำตาลโตนดผง ขนมะพร้าว เป็นต้น ส่งขายในหลายจังหวัดภาคใต้และร้านขายอาหารกรีนทั่วประเทศ ทั้งยังส่งไปประเทศญี่ปุ่นด้วย แต่เนื่องจากมีคู่แข่งมาก สู้ทุนใหญ่ไม่ได้ และเกิดการบูมของตลาดออนไลน์ ปัจจุบันจึงปรับเหลือเพียงทำการผลิตตามที่มีการสั่งสินค้าเข้ามาเท่านั้น

กลุ่มได้สร้างองค์ความรู้เรื่องพิษภัยอันตรายและผลกระทบของการใช้สารเคมีต่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อม การส่งเสริมทางเลือกในการปรับเปลี่ยนเข้าสู่การทำเกษตรอินทรีย์ ตลอดจนการพลิกฟื้นและสร้างระบบ

อาหารปลอดภัยให้แก่สมาชิกและชุมชนอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งได้ร่วมกับมูลนิธิชีวิต ในปี 2550 จัดทำโครงการอาหารท้องถิ่นที่ปลอดภัย ทำวิจัยเรื่องน้ำพริกกับความหลากหลายของผักพื้นบ้าน การฟื้นฟูสูตรอาหารท้องถิ่นและทรัพยากรชีวภาพที่เป็นวัตถุดิบในอาหาร

การที่กลุ่มได้รวบรวมองค์ความรู้เกี่ยวกับอาหารการกิน สรรพคุณและการใช้ประโยชน์ของผักพื้นบ้าน ตลอดจนตามหาสูตรตำรับอาหารท้องถิ่น และการที่ได้จัดกิจกรรมต่าง ๆ ร่วมกันในสมาชิกเครือข่าย เช่น การจัดเสวนา จัดค่ายผู้เฒ่ากับสาวน้อย การจัดกิจกรรมอาหารกลางวันให้แก่เด็กในโรงเรียน ฯลฯ ทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ประสบการณ์ต่างวัยอย่างต่อเนื่องระหว่างสมาชิก 3 รุ่น ได้แก่ พ่อเฒ่าแม่เฒ่า คนวัยทำงาน และคนรุ่นหนุ่มสาว ทำให้เครือข่ายกลุ่มออมทรัพย์ตระหนักว่า ความมั่นคงทางอาหารและระบบอาหารที่ปลอดภัยเป็นหัวใจสำคัญของชุมชนในทุกรุ่น และเป็นประเด็นที่สามารถเชื่อมโยงกับปัญหาของผู้บริโภคทั้งระดับประเทศและระดับโลกได้ จึงนำไปสู่การก่อตั้ง “ครัวใบโหนด” ในปี 2553

ครัวชุมชนเพื่อคนทั้งหมด....

ส่วนตัวและส่วนรวมคือหัวใจเดียวกัน

ครัวใบโหนด เป็นธุรกิจร้านอาหารที่ตั้งเป้าไว้เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงอาหารที่ดีและปลอดภัยได้ เป็นพื้นที่แลกเปลี่ยนเรียนรู้เรื่องแหล่งที่มาของอาหารในคาบสมุทรสติงพระ ตลอดจนอนุรักษ์สืบสานและสร้างสรรค์อาหารท้องถิ่นให้สามารถดำรงอยู่คู่ไปกับการบริโภคอาหารที่มีคุณภาพ ปลอดภัยและยั่งยืน โดยมีอาหารที่หลากหลายบนฐานการพัฒนาชุมชนต้นแบบด้านความมั่นคงทางอาหารที่จะก่อให้เกิดต้นแบบระบบอาหารปลอดภัยในระดับจังหวัดและภูมิภาค และใช้อาหารเป็นเครื่องมือสื่อกลาง





■ ครั้วใบโหนด ร้านอาหารที่จำหน่ายอาหารพื้นบ้านและผลผลิตจากวัตถุดิบปลอดสารเคมี จัดกิจกรรมแลกเปลี่ยนเรียนรู้เรื่องแหล่งที่มาของอาหารในคาบสมุทรสทิงพระ การอนุรักษ์และสร้างสรรค์อาหารท้องถิ่นให้สามารถดำรงอยู่คู่กับการบริโภคอาหารที่มีคุณภาพ ปลอดภัย และยั่งยืน



พัฒนาความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิต-ผู้บริโภค ผ่านการเล่าเรื่องที่มาของอาหาร และการจัดเวทีให้ความรู้ผู้บริโภคที่เป็นคนชั้นกลาง เพื่อมาร่วมด้วยช่วยกันกับผู้ผลิตผลักดันให้เกิดนโยบายอาหารปลอดภัยทั้งระดับท้องถิ่นและระดับชาติ

ครัวโบโหนดและเครือข่ายกลุ่มอาหารยังร่วมกันส่งเสริมการฟื้นฟูาร้างของสมาชิกเพื่อทำนาปลูกข้าวแบบอินทรีย์ และปลูกผักพื้นบ้านโดยไม่ใช้สารเคมี ให้สมาชิกได้มีอาหารปลอดภัยบริโภคในครัวเรือน และขายเป็นวัตถุดิบให้แก่ครัว ซึ่งนอกจากครัวจะใช้วัตถุดิบที่ปลอดภัย ทั้งผักพื้นบ้าน และข้าวพันธุ์พื้นบ้านหลากหลายสายพันธุ์จากนาอินทรีย์ของสมาชิกเครือข่ายแล้ว ยังใช้อาหารทะเลจากประมงพื้นบ้านซึ่งใช้เครื่องมือขนาดเล็กที่รับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม การดำเนินกิจกรรมของครัวจึงเป็นทั้งการสนับสนุนห่วงโซ่การผลิตและการบริโภคที่ยั่งยืน อาหารที่ขายในครัวโบโหนดจึงเป็นอาหารแบบท้องถิ่นแท้ๆ ที่ปรุงโดยแม่ครัวที่เป็นคนในพื้นที่ โดยเน้นวัตถุดิบที่เป็นผักพื้นบ้านปลอดสารพิษซึ่งรับซื้อมาจากชาวบ้าน ทั้งที่ปลูกด้วยตนเองและเก็บหาจากไม้ยืนต้นในธรรมชาติมาขายให้กับครัวเมนูอาหาร อาทิเช่น แกงคั่วลูกโหนด ยำสาย (ยำสาหร่ายทะเลกับมะม่วงพืชมะเขือ) แกงเลียงจากสารพัดผักพื้นบ้าน ต้มส้มปลาน้ำตาลโหนด ลูกตาลน้ำตาลโหนด เป็นต้น

การทำธุรกิจร้านอาหารของครัวโบโหนด ได้ส่งเสริมให้เกิดการฟื้นฟูสูตรอาหารท้องถิ่นและรวบรวมความรู้วัตถุดิบท้องถิ่น ส่งผลให้มีการตระหนักถึงคุณค่า อนุรักษ์ฟื้นฟู โดยรวบรวมพันธุ์ผักและพันธุ์ข้าวพื้นบ้านให้มีการปลูกเพื่อเก็บรักษาต้นพันธุ์ไว้ในพื้นที่แปลงเกษตรและพื้นที่ผักสวนครัวในบ้านได้มากกว่า 100 ชนิด ครัวโบโหนดยังจัดกิจกรรมการสร้างจิตสำนึกในการอนุรักษ์พืชพันธุ์พื้นบ้าน ให้เด็ก ๆ และเยาวชนได้รู้จักและเรียนรู้

คุณค่าอาหารของพืชผักท้องถิ่น ผ่านการรณรงค์อาหารปลอดภัยในโรงเรียน และศูนย์พัฒนาเด็กเล็กในพื้นที่ จำนวน 10 แห่ง ด้วยการทำครัวสาธิตเมนูอาหารท้องถิ่นและชวนเด็กนักเรียนมาร่วมลงมือทำอาหารกับแม่บ้านอาหาร เป็นการเชื่อมความสัมพันธ์ที่ดีของคนต่างรุ่นผ่านครัวอาหาร อีกทั้งยังสนับสนุนเมล็ดพันธุ์ ต้นกล้าผักพื้นบ้านให้ปลูกในสวนครัวของโรงเรียน สนับสนุนพันธุ์ปลาให้เลี้ยงในสระน้ำของโรงเรียน มีการจัดกิจกรรมรณรงค์อื่น ๆ เพื่อเป็นการเผยแพร่แนวคิดให้คนในชุมชนและสาธารณชนทั่วไป เช่น การจัดงาน “วันผักพื้นบ้าน อาหารท้องถิ่น คาบสมุทรสติงพระ” โดยมีกิจกรรมหลากหลาย ทั้งการสาธิตปรุงอาหารท้องถิ่น ประกวดปรุงอาหารท้องถิ่น ประกวดผลผลิตการเกษตรปลอดสารเคมี ตรวจหาสารเคมีในเลือด และตรวจสุขภาพ มินิพรรคการความรู้เกี่ยวกับ “ผักพื้นบ้าน อาหารท้องถิ่น” ของคนคาบสมุทรฯ รวมถึงพิชภัยจากสารเคมีเกษตร อาหารเป็นยา และโภชนาการสมัย

ครัวไวโหนดให้นิยามตัวเองว่าเป็นครัวชุมชนเพื่อคนทั้งหมด โดยใช้ร้านอาหารที่ทำหน้าที่ผลิตเมนูอาหารพื้นบ้านจากแหล่งอาหารและผักพื้นบ้านที่ปลอดภัยในท้องถิ่น เป็นตัวเชื่อมต่อผู้ผลิตกับผู้บริโภคภายนอก ให้มาเรียนรู้ปัญหาและการผลิตอาหารของชุมชนอย่างเป็นระบบ ตลอดจนการจัดกิจกรรมในการรณรงค์กับคนชั้นกลางเพื่อเชื่อมโยงโครงสร้างปัญหาจากระดับชุมชนไปสู่ระดับประเทศและระดับโลก ในรูปแบบของการจัดเวทีให้ความรู้ กระตุ้นให้เกิดการตื่นตัว ในประเด็นเรื่องอาหารปลอดภัย ผลกระทบจากสารเคมีการเกษตรต่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อม โดยมีการประสานนักวิชาการมาให้ความรู้ จัดเป็นเวทีเสวนาแลกเปลี่ยนพูดคุยที่ครัวไวโหนดประมาณ 3 เดือนครั้ง โดยผู้เข้าร่วมนอกจากแกนนำและสมาชิกกลุ่มแล้ว ยังมีผู้บริโภค ข้าราชการเกษียณ และกลุ่มคนชั้นกลางที่มีความ

สนใจเรื่องอาหารและสุขภาพ ซึ่งที่ผ่านมาในปี 2558 สมาชิกและเครือข่าย ผู้บริโภคของครัวใบโหนดก็ได้ออกมารวมตัวกับภาคีเครือข่ายความมั่นคงทางอาหารภาคใต้ ร่วมกันเคลื่อนไหวยื่นหนังสือพร้อมอ่านแถลงการณ์ถึงนายกรัฐมนตรีผ่านผู้ว่าราชการจังหวัดสงขลา ขอให้รัฐบาลชะลอการส่งร่างกฎหมาย พ.ร.บ. ความปลอดภัยทางชีวภาพ ต่อสภานิติบัญญัติแห่งชาติ เพื่อปรับปรุงร่าง ผ่านศูนย์ดำรงธรรมจังหวัดสงขลา และในปี 2560 ก็ได้มีการออกมาเคลื่อนไหวให้รัฐบาลแบนสารเคมีกำจัดศัตรูพืชอันตรายทางการเกษตร 3 ชนิด

การขับเคลื่อนครัวใบโหนดด้วยแนวคิดที่ว่า “ส่วนตัวและส่วนรวมคือหัวใจเดียวกัน” จึงทำให้ครัวใบโหนดไม่ได้เป็นเพียงร้านอาหาร ตลาดสีเขียว หรือศูนย์การเรียนรู้ของชุมชนเท่านั้น สามารถ สระกวี ผู้ร่วมก่อตั้งครัวใบโหนดได้กล่าวไว้ว่า “ครัวใบโหนดอาจไม่มีกำไรทางการเงินมากนัก แต่มีกำไรทางสังคมมากมาย กิจกรรมต่าง ๆ ของครัวเป็นการสร้างเสริมความมั่นคงทางอาหารให้แก่ชุมชน ทำให้คนในชุมชนมีรายได้ มีวิถีการทำเกษตรที่ปลอดภัย มีอาหารที่ปลอดภัย ครัวยังรองรับการจ้างงานหนุ่มสาวรุ่นใหม่ ๆ ให้สามารถทำงานในชุมชนตัวเองได้ สิ่งเหล่านี้เป็นการฟื้นฟูเสริมสร้างฐานรากทรัพยากรและศักยภาพชุมชนที่ยั่งยืน กระบวนการสร้างความมั่นคงทางอาหารเหล่านี้ ก็คือการสร้างเสริมอำนาจของชาวบ้าน คนเล็กคนน้อยในสังคมตลอดห่วงโซ่ระบบอาหาร และที่สำคัญชุมชนต้องจับมือกับผู้บริโภค ต้องรู้เท่าทันโลกาภิวัตน์ของระบบอาหารที่อำนาจในการจัดการอาหารถูกผูกขาดโดยระบบทุนนิยม และต้องต่อสู้ให้อาหารกลับมาอยู่ในมือของผู้หญิงและคนในชุมชน” เราจึงเห็นบทบาทของครัวใบโหนดที่มากกว่าร้านขายอาหารปลอดภัย แต่เป็นศูนย์กลางที่เชื่อมต่อองค์ความรู้เรื่องระบบโลกาภิวัตน์อาหารให้แก่ผู้บริโภค หนุนเสริมเครือข่าย



- กิจกรรมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ประสบการณ์ต่างวัย ระหว่างสมาชิก 3 รุ่น พ่อแม่แม่เฒ่า คนวัยทำงาน และคนรุ่นหนุ่มสาว และกิจกรรมเคลื่อนไหวณรงค์เรื่องความมั่นคงทางอาหารและสารเคมีอันตราย



ผู้ผลิตกับผู้บริโภค ให้มาร่วมกันรณรงค์และขับเคลื่อนนโยบายให้ประเทศไทย เป็นพื้นที่ปลอดพีซีเอ็มโอ และรณรงค์การแบนสารเคมีกำจัดศัตรูพืช ทั้งในระดับพื้นที่และระดับชาติร่วมกับภาคีเครือข่ายอื่น ๆ

ไปข้างหน้า.... เปลี่ยนแปลงด้วยพลังพลเมืองอาหาร

จากอาหารปันรัก และครัวใบโหนด ที่เป็นหน่ออ่อนของความพยายามในการสร้างพลเมืองอาหารที่ตื่นตัวมากกว่าการบริโภค ได้ส่งเสริมสนับสนุนสร้างเวทีการเรียนรู้ให้แก่ผู้บริโภค ทั้งเชิญนักวิชาการมาให้ความรู้สม่ำเสมอ จัดทัวร์ให้ผู้บริโภคได้เรียนรู้รากเหง้าปัญหาผ่านผู้ผลิตอาหารที่ตนเองซื้อกินเป็นประจำ จัดกิจกรรมกระตุ้นให้เกิดจิตสำนึก และยกระดับโดยการชักชวนให้ผู้บริโภคเข้ามาร่วมในการเคลื่อนไหวเพื่อกดดันรัฐบาลให้มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายที่ส่งผลกระทบต่อความปลอดภัยในอาหาร เป็นการสร้างอำนาจของคนเล็กคนน้อยให้เข้าไปมีส่วนร่วมในการกำหนดระบบอาหาร

การจะเกิดระบบอาหารที่ปลอดภัยและประชาธิปไตยอาหารที่แท้จริง ซึ่งจะเปลี่ยนแปลงโครงสร้างระบบอาหารที่ยังผูกขาดอยู่ในอำนาจของทุนขนาดใหญ่ นั้น จะไม่สามารถเกิดขึ้นได้จากความร่วมมือของผู้บริโภค และชุมชนเล็ก ๆ เพียงสองสามชุมชน แต่ต้องขยายการสร้างพลเมืองอาหารที่ก้าวหน้าออกไปสู่ชุมชนและสังคมให้กว้างขวางมากยิ่งขึ้น เพื่อที่จะสานร้อยเชื่อมพลังเป็นภาคีเครือข่ายในการสร้างระบบอาหารที่ปลอดภัย ยั่งยืน และเป็นธรรม ให้เกิดเป็นจริง



การเรียนรู้ของชาวนา กับตลาดอินทรีย์ที่กำลังเติบโต

นิพนธ์ ปาณะพงศ์

นักวิชาการอิสระ

บทความนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายงานการจัดฝึกอบรมเรื่อง “ตลาดอินทรี ความหวังหลุดพ้นกับดักหนี้ของชาวนา” จัดโดยมูลนิธิชีวิตไท เมื่อวันที่ 23-24 พฤศจิกายน 2562 ณ ศูนย์ฝึกอบรมวิเทรน ดอนเมือง

หลักสูตรการฝึกอบรมเรื่องตลาดอินทรีนี้ เป็น 1 ใน 3 หลักสูตรฝึกอบรม ที่มูลนิธิชีวิตไทจัดให้แก่กลุ่มชาวนาและเกษตรกรที่มีปัญหาหนี้สิน และกำลังริเริ่มปรับการผลิตมาสู่ระบบอินทรีย์หรือการผลิตที่ยั่งยืน ส่วนอีก 2 หลักสูตรที่จัดขึ้นในเวลาใกล้เคียงกัน ในเดือนพฤศจิกายนและธันวาคม 2562 คือการฝึกอบรมเรื่อง การวิเคราะห์หนี้และการวางแผนการเงินของชาวนา และแนวคิดและเทคนิคเกษตรอินทรีย์เพื่อแก้ปัญหาหนี้สิน

การจัดฝึกอบรมเรื่อง “ตลาดอินทรี ความหวังหลุดพ้นกับดักหนี้ชาวนา” ครั้งนี้ มีเป้าหมายเพื่อเสริมสร้างศักยภาพของชาวนาในการเรียนรู้ การคิด และการวิเคราะห์สถานการณ์ตลาดอินทรีในระดับท้องถิ่นและในภาพกว้างระดับประเทศ เพื่อนำมาวางแผนการผลิตในระบบอินทรีย์ เพื่อให้มีรายได้เสริมและนำรายได้ส่วนหนึ่งมาชำระหนี้

ชาวนาผู้เข้าร่วมการฝึกอบรม เป็นกลุ่มชาวนาทั้งที่มีหนี้ และผู้ที่กำลังริเริ่มทำการผลิตแบบอินทรีย์และต้องการเรียนรู้เรื่องตลาดอินทรี เพื่อนำมาวางแผนการผลิต ชาวนาและเกษตรกรผู้เข้าร่วมฝึกอบรมมาจาก

พื้นที่เป้าหมายการทำงานของมูลนิธิ คือ จังหวัดชัยนาท ปราจีนบุรี และสระบุรี

การฝึกอบรมครั้งนี้ประกอบด้วยเนื้อหา 3 เรื่องหลัก คือ สถานการณ์การผลิตและตลาดอินทรีย์ในระดับประเทศและระดับสากล กลยุทธ์ ช่องทาง และแนวทางพัฒนาตลาดอินทรีย์ และการสร้างตลาดท้องถิ่นกับการแก้ปัญหาหนี้สินเกษตรกร

ผู้เขียนจะนำเสนอเนื้อหาและขั้นตอนของการฝึกอบรมไปตามลำดับ เพื่อให้ผู้อ่านได้เห็นภาพของกระบวนการจัดฝึกอบรมครั้งนี้

สถานการณ์ตลาดอินทรีย์ ระดับประเทศและระดับสากล

เนื้อหาในส่วนแรกคือ สถานการณ์ตลาดอินทรีย์ระดับประเทศและระดับสากล โดย ดร. อาภา หวังเกียรติ จากภาควิชาวิศวกรรมสิ่งแวดล้อม วิทยาลัยวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยรังสิต มีใจความสำคัญคือ

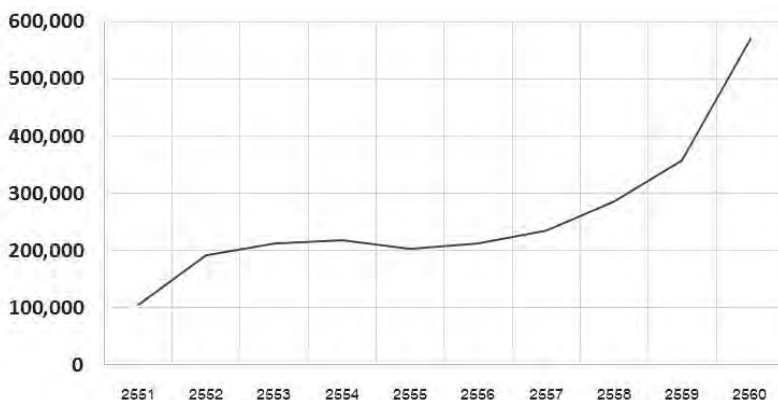
ปัจจุบัน แม้ความต้องการของตลาดอินทรีย์จะมีอัตราสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่ระบบการผลิตและการเข้าสู่พื้นที่ความต้องการของตลาด จากเกษตรกรผู้ผลิตอินทรีย์นั้นกลับไม่สอดคล้องกัน ด้วยเงื่อนไขที่ตลาดอินทรีย์ส่วนใหญ่ต้องการผลผลิตที่ได้รับการรับรองมาตรฐานอินทรีย์ (Organic Agriculture Certification) ทำให้เกษตรกรที่มีผลผลิตอินทรีย์ แต่ยังไม่มีมาตรฐานรับรอง ไม่สามารถหาตลาดให้ผลผลิตของตนได้ และพบเจอปัญหาในด้านการตลาดแตกต่างกันไป

เกษตรกรปัจจุบันต้องการเข้าถึงตลาด เพื่อรองรับผลผลิตของตน ทั้งที่เป็นอินทรีย์และผลผลิตในระยะปรับเปลี่ยน เกษตรกรบางส่วนต้องการเรียนรู้เทคนิคการทำการตลาด และบางส่วนมีข้อจำกัด ไม่สามารถผลิตผลผลิตทางการเกษตรได้มากพอกับค่าใช้จ่ายของครัวเรือน จึงต้องการแปรรูป/พัฒนาผลผลิตที่ตนมี เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและจูงใจผู้บริโภค

อย่างไรก็ดี การจะพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เกษตรกรมีให้ตลาดความต้องการของผู้บริโภคได้นั้น เกษตรกรต้องทำความเข้าใจสถานการณ์ตลาดอินทรีย์ภายในประเทศและระดับสากลโดยภาพรวมเสียก่อน เพื่อให้เข้าใจถึงนโยบายเกษตรอินทรีย์ของรัฐ ในระดับกระทรวงไปจนถึงระดับนโยบายในชุมชนตนเองว่าเป็นอย่างไร จึงจะทำให้เกษตรกรสามารถประเมินช่องทางตลาด และการทำการตลาดที่สอดคล้องกับความต้องการเหล่านั้นได้

ข้อมูลจากสหพันธ์เกษตรอินทรีย์นานาชาติ ในปี พ.ศ. 2560 มีเกษตรกรผู้ผลิตด้วยระบบอินทรีย์ทั่วโลกถึง 2.9 ล้านครอบครัว จาก 178 ประเทศ ตลาดอินทรีย์โลกมีมูลค่าเกือบ 90,000 ล้านยูโร (3.03 ล้านล้านบาท) พื้นที่เกษตรอินทรีย์ที่ได้รับการรับรองมาตรฐานมีมากกว่า 436.25 ล้านไร่ ขยายตัวเพิ่มขึ้น 20% (73 ล้านไร่) เมื่อเปรียบเทียบกับปี พ.ศ. 2559 ซึ่งทั่วโลกมีพื้นที่เกษตรอินทรีย์ 361.25 ล้านไร่ จะเห็นว่าจำนวนพื้นที่การทำเกษตรอินทรีย์ในไทยเพิ่มสูงขึ้นทุกปี ปัจจุบันมีพื้นที่ประมาณ 600,000 ไร่

ตารางที่ 1 จำนวนพื้นที่เกษตรที่ได้รับการรับรองมาตรฐานอินทรีย์ในประเทศไทย (ไร่)
ปี พ.ศ. 2551-2560



ที่มา: สหพันธ์เกษตรอินทรีย์นานาชาติ

จากข้อมูลสถิติดังกล่าวทำให้เห็นว่า เกษตรอินทรีย์ในประเทศไทย กำลังพัฒนาไปในทิศทางเดียวกับความต้องการของตลาดโลก จากแผน ยุทธศาสตร์เกษตรอินทรีย์ ฉบับที่ 2 ปี พ.ศ. 2560-2564 กำหนดให้กระทรวง เกษตรและสหกรณ์สนับสนุนการปลูกข้าวอินทรีย์เป็นหลัก ภายใต้โครงการ ผลิตข้าวอินทรีย์ 1 ล้านไร่ และเห็นชอบให้กระทรวงพาณิชย์วางแผนการ ตลาด เป็นที่น่าสังเกตว่า แผนยุทธศาสตร์นี้มุ่งเน้นไปที่ตลาดส่งออกผลผลิต อินทรีย์ขนาดใหญ่ ในขณะที่ผู้ผลิตอินทรีย์ในประเทศไทยส่วนใหญ่เป็น เกษตรกรรายย่อยที่มีผลผลิตเพียงพอแค่ในระดับครัวเรือนหรือชุมชน ทั้ง ยังไม่สามารถประยุกต์ใช้นวัตกรรมเทคโนโลยีด้านการผลิตมาควบคุมปัจจัย เสี่ยงต่อการผลิต เช่น สภาพอากาศ ภัยพิบัติ (ภัยแล้ง/น้ำท่วม) หรือการ แก้ไขปัญหาโรคและแมลงศัตรูพืชได้อย่างมีประสิทธิภาพมากพอ เกษตรกร

รายย่อยจึงยังคงประสบปัญหาการควบคุมคุณภาพและปริมาณผลผลิตเพื่อการส่งออกขนาดใหญ่ สิ่งเหล่านี้เป็นโจทย์สำคัญที่ทำทลายวงจรผู้ผลิตอินทรีย์ไทยมาอย่างยาวนาน ตารางต่อไปนี้จะสะท้อนให้เห็นถึงวงจรปัญหาการจัดการตลาดอินทรีย์ไทยว่า มีลักษณะการจัดการตลาดแบบใด และพบช่องว่างของการทำงานที่สะท้อนผ่านระบบต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำได้อย่างไรบ้าง

ต้นน้ำ คือ สินค้าอินทรีย์ที่ยังไม่ผ่านการแปรรูป เช่น อาหารสดต่างๆ

กลางน้ำ คือ สินค้าอินทรีย์แปรรูปชั้นกลาง เช่น กลุ่มอาหารแปรรูปอาหารพร้อมรับประทาน เครื่องดื่ม

ปลายน้ำ คือ สินค้าอินทรีย์แปรรูปชั้นสูง เช่น กลุ่มอาหาร Super food อาหารทางการแพทย์ อาหารเหลวสำหรับผู้ป่วย อาหารเสริมวิตามิน และสารสกัดต่างๆ เป็นต้น

ตารางที่ 2 การวิเคราะห์ตลาดสินค้าอินทรีย์¹

	ตลาดสินค้าอินทรีย์		
	ต้นน้ำ	กลางน้ำ	ปลายน้ำ
ความหลากหลายของสินค้า	ปานกลาง	น้อย	น้อยมาก
นวัตกรรมของสินค้า	น้อย	ปานกลาง	สูง
มูลค่าสินค้า/หน่วย	น้อย	ปานกลาง	สูง
ลักษณะของกลุ่มผู้ประกอบการ	• เกษตรกร/กลุ่มวิสาหกิจชุมชน • กลุ่ม SME • ผู้ประกอบการค้าปลีกรายเล็ก-รายกลาง	• กลุ่มวิสาหกิจชุมชน/แม่บ้าน เกษตรกร • ผู้ประกอบการร้านอาหาร • ผู้ประกอบการค้าปลีกรายเล็ก-รายใหญ่	• ผู้ประกอบการรายใหญ่ • บริษัทข้ามชาติ • ธุรกิจค้าปลีกรายใหญ่ • กลุ่มโรงพยาบาล
จำนวนผู้ผลิตสินค้า	มาก	ปานกลาง	น้อย
การแข่งขันในตลาด	สูง	ปานกลาง	น้อย

ที่มา: ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

¹ อาภา หวังเกียรติ และสมภพ ดอนดี. (2562). “ตลาดอินทรีย์ของชาวนาภาคกลาง”. รายงานวิจัย. โครงการพัฒนาต้นแบบการปรับตัวของชาวนาที่มีปัญหาหนี้สินสู่การผลิตอาหารที่ยั่งยืน เพื่อวิถีชีวิตสุขภาวะ. มูลนิธิชีวิตไท.

ตลาดอินทรีย์ในประเทศไทยแบ่งออกเป็น 2 ประเภทกว้าง ๆ คือ ขายแบบออนไลน์ และแบบออฟไลน์

1. การขายแบบออนไลน์ มีทั้งแบบขายตรง เป็นการขายผ่านช่องทางแอปพลิเคชันต่างๆ เช่น Facebook, LAZADA, Shopee, LINE เป็นต้น การขายลักษณะนี้ทำให้ผู้ขายได้ติดต่อกับผู้บริโภคโดยตรง ซึ่งผู้บริโภคจะเชื่อถือจากการสร้างความเชื่อใจและเทคนิคการขายของผู้ผลิตแต่ละคนเอง อีกรูปแบบหนึ่งคือการขายผ่านคนกลาง ดังเช่นที่มูลนิธิชีวิตไทพยายามเป็นคนกลางในการทำการตลาดและหาลูกค้าให้เกษตรกร แล้วจึงประสานกับพื้นที่ เพื่อรวบรวมผลผลิตก่อนจะจำหน่ายตามออเดอร์ในแต่ละรอบ

2. การขายแบบออฟไลน์ คือการขายแบบมีหน้าร้านที่ผู้บริโภคสามารถเห็นผลิตภัณฑ์จริง เช่น ตลาดท้องถิ่น ตลาดเขียว หรือกลุ่มร้านค้ากรีน เช่น Lemon Farm, Farm To, โครงการหลวง/ดอยคำ เป็นต้น รวมถึงตลาดร้านอาหาร และตลาดธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่อย่าง TOPs, Big C, The Mall Group เป็นต้น

ร้านธุรกิจค้าปลีกหรือโมเดิร์นเทรด และร้านค้ากรีนเหล่านี้ มีการรับซื้อสินค้าทั้งที่เป็นอินทรีย์และแบบปลอดภัยที่อยู่ภายใต้มาตรฐานคุณภาพของร้าน รวมถึงข้อตกลงในการจัดการสินค้าที่นำมาขาย เกษตรกรจึงจำเป็นต้องวางแผนการผลิตที่มีความต่อเนื่องและเป็นไปตามมาตรฐานที่ทางร้านตรวจสอบคุณภาพได้ พร้อมทั้งสามารถรับมือกับความต้องการของร้านในด้านต่างๆ เช่น การรับรองสินค้าอินทรีย์หรือแบบปลอดภัย การชิงวัดน้ำหนักสินค้าที่แม่นยำ การขนส่งถึงร้านค้า การเพิ่มเติมสินค้าให้กับร้าน หรือการเปลี่ยนสินค้าที่รวดเร็วและต่อเนื่อง เป็นต้น



- ตลาดอินทรีย์แบบออฟไลน์ คือการขายแบบมีหน้าร้านที่ผู้บริโภคสามารถเห็นผลิตภัณฑ์จริง เช่น ตลาดท้องถิ่น ตลาดเขียว กลุ่มร้านค้ากรีน และตลาดธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่

ดังนั้น ปัญหาสำคัญของการสร้างตลาดของเกษตรกรที่ปรับเปลี่ยนมาทำอินทรีย์ จึงไม่ได้อยู่ที่เพียงความต้องการของผู้บริโภค แต่อยู่ที่การเข้าถึงแหล่งจำหน่าย ซึ่งต้องอาศัยการรวมกลุ่มและการจัดการผลผลิตร่วมกันของกลุ่มเกษตรกร เพราะเกษตรกรโดยส่วนใหญ่ที่ผลิตแบบอินทรีย์ เป็นเกษตรกรรายย่อยที่มีกำลังการผลิตน้อย ได้ผลผลิตต่อรอบเพียงไม่กี่กิโลกรัม ไม่มีปริมาณมากพอหรือไม่หลากหลายเพียงพอต่อความต้องการขนาดใหญ่ของร้านค้าโมเดิร์นเทรด สิ่งสำคัญที่ช่วยประคับประคองความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าไว้ได้และเกษตรกรควรคำนึงถึงคือ การรวมกลุ่ม การสร้างเครือข่าย เพื่อให้สมาชิกช่วยกันบริหารความเสี่ยงต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นในการทำตลาดอินทรีย์

การจัดฝึกอบรมในเนื้อหานี้ ทีมผู้จัดได้ใช้กระบวนการกลุ่มย่อย เพื่อให้เกษตรกรที่เข้าร่วมได้ระดมความคิดเห็นของตนเองและแลกเปลี่ยนกับเพื่อนสมาชิกในกลุ่มย่อย ในประเด็นเรื่องปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกที่ส่งเสริมให้เกิดและเป็นอุปสรรคในการทำตลาดอินทรีย์ จากนั้นวิทยากรจึงสรุปประเด็นปัญหาที่เกษตรกรประสบอยู่ ร่วมแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเรื่องภาพรวมของตลาดอินทรีย์ และให้คำแนะนำเกี่ยวกับการเข้าถึงช่องทางตลาดรูปแบบต่าง ๆ ตามเนื้อหาข้างต้น

กลยุทธ์ ช่องทาง และแนวทางพัฒนาตลาดอินทรีย์

หากจะพูดถึงสี่ส้นของการอบรมในหลักสูตรนี้ คงหนีไม่พ้น “การจำลองตลาดขายสินค้าอินทรีย์ของชาวนา” ซึ่งเป็นกิจกรรมที่วิทยากรจัดขึ้นเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับผู้เข้าร่วมฝึกอบรม ก่อนที่จะเชื่อมโยงเข้าสู่เนื้อหาใน ส่วนที่ 2 เรื่อง “กลยุทธ์ ช่องทาง และแนวทางพัฒนาตลาดอินทรีย์” โดย ดร. เดชรัต สุขกำเนิด นักวิชาการด้านเศรษฐศาสตร์

โดยกระบวนการนี้ วิทยากรได้แจ้งให้เกษตรกรเตรียมสินค้าและผลิตภัณฑ์อินทรีย์ของตนเองมาแสดงด้วย และจัดกิจกรรมจำลองการเปิดตลาดขายสินค้าอินทรีย์โดยชาวนา เพื่อให้ผู้เข้าร่วมอบรมได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้ทั้งเทคนิคการขายสินค้า เทคนิคการพูดเชิญชวนลูกค้า การทำบรรจุภัณฑ์สินค้า การสร้างเรื่องราว (story) ให้สินค้าของตน จนถึงการวางแผนเพื่อเข้าถึงตลาดในรูปแบบต่างๆ

การจำลองตลาดอินทรีย์ครั้งนี้ ทำให้เห็นถึงความมุ่งมั่นของเกษตรกรผู้เข้าร่วมฝึกอบรม ที่เตรียมสินค้าอินทรีย์และสินค้านำมาปรับเปลี่ยนหลากหลายชนิดมาอย่างเต็มที่ เพื่อนำมาเป็นตัวอย่างสินค้า และใช้รูปแบบการขายตามความถนัดของตนเอง รวมถึงแลกเปลี่ยนประสบการณ์การขายสินค้าอินทรีย์กับเพื่อนชาวนาและเกษตรกรที่เข้าร่วมฝึกอบรม กิจกรรมนี้ ได้สะท้อนให้เห็นแนวทางการตลาดของแต่ละพื้นที่อย่างชัดเจน และชี้ให้เห็นจุดแข็งจุดอ่อนของการทำตลาดอินทรีย์ในแต่ละรูปแบบ

ทางเลือกของการทำตลาดอินทรีย์มีหลากหลายช่องทาง ขึ้นอยู่กับจุดประสงค์ (agenda) ของเกษตรกรเองว่า ต้องการขายให้ผู้บริโภคกลุ่มใด เพื่อให้สอดคล้องกับกำลังการผลิตของตน แต่เกษตรกรก็มักตั้งคำถามกลับมาว่า “ตลาดอยู่ที่ไหน แล้วขายอันไหนดีกว่ากัน?” คำถามนี้จึงเป็นที่มา

ของเนื้อหาการฝึกอบรมเรื่อง กลยุทธ์ ช่องทาง และแนวทางการพัฒนา ตลาดอินทรีย์ในครั้งนี้

ดร. เดชรัตน์ ได้แบ่งช่องทางการทำตลาดอินทรีย์ ออกเป็น 4 รูปแบบ ดังนี้

ขายเอง ข้อดีของการขายเองคือ การได้พบลูกค้าโดยตรง ได้รับความรู้ ความต้องและความชอบของลูกค้า ทำให้รู้ว่าสินค้าชนิดใดเป็นที่ต้องการ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง หากขายอาหารแปรรูปจะยิ่งช่วยให้ผู้ขายพัฒนารสชาติอาหารของตัวเองให้เข้ากับรสนิยมของลูกค้ามากขึ้น ข้อดีอีกประการหนึ่งคือ สามารถขายได้ราคาดี เพราะเป็นผู้ขายเอง ไม่มีค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น ค่าฝากขาย ค่าขนส่ง แต่ก็มีข้อควรระวังคือ การเลือกพื้นที่ขายควรมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเหมาะสมกับสินค้าที่จะขาย เพราะไม่ใช่ตลาดทุกที่จะขาย สินค้าดีเหมือนกันหมด และหากพื้นที่นั้นไม่ได้เป็นตลาดใกล้บ้าน หรือมีค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่มาจากการขนส่งสินค้าและการเข้าพื้นที่ขาย ก็ควรคำนึงถึงความคุ้มค่าและจำนวนของสินค้าที่นำมาขายต่อครั้งด้วย เพื่อการตั้งราคาสินค้าที่เหมาะสม ไม่ขาดทุน

ฝากร้านขาย ข้อดีคือลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าได้ตลอดเวลาและเกษตรกรไม่ต้องเสียเวลาเป็นผู้ขายเอง แต่กลับมีข้อควรคิดคือ การลดและการแบ่งเปอร์เซ็นต์ระหว่างผู้ผลิตกับผู้รับฝากขาย เกษตรกรควรตกลงเรื่องการเก็บเงินและการดูแลรักษาสินค้า รวมถึงจุดวางสินค้าให้รอบคอบ เพราะตำแหน่ง (position) ของการวางสินค้าที่เป็นจุดดึงดูดสายตาของลูกค้า ย่อมส่งผลต่อยอดจำหน่ายเสมอ

ขายออนไลน์ การขายลักษณะนี้ แม้จะมีฐานลูกค้ากว้างขวางและหลากหลาย แต่มีข้อจำกัดมากมาย ทั้งเรื่องจำนวนสินค้าที่ขายต่อการส่ง

แต่ละครั้ง คุณภาพ ความรวดเร็วในการส่ง และการประกันสินค้าเพื่อ
ป้องกันความเสียหายระหว่างการขนส่ง สิ่งเหล่านี้ล้วนมีผลกระทบต่อการ
ตั้งราคาผลิตภัณฑ์ ทั้งยังมีการแข่งขันสูง แต่มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างลูกค้ากับ
ผู้ผลิตน้อย การสร้างความประทับใจและรักษฐานลูกค้าไว้จึงเป็นสิ่งที่
ผู้ขายควรให้ความสำคัญ หมั่นทำการโฆษณาอย่างต่อเนื่องและใส่ใจติดตาม
ลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ



■ กิจกรรมจำลองตลาดอินทรีย์และการเรียนรู้รูปแบบบรรจุภัณฑ์



■ ตัวอย่างบรรจุภัณฑ์ “กล้วยฉาบ” และ “กล้วยเบรคแตก” ของเกษตรกร

ขายล็อตใหญ่ มีข้อดีคือสามารถขายได้ปริมาณมาก และมีความแน่นอนของปริมาณที่ขายในช่วงเวลาหนึ่ง แต่ต้องมีการส่งมอบตรงเวลา และเป็นไปตามเงื่อนไขการรับรองคุณภาพสินค้าของคู่ค้า เพราะหากผิดเงื่อนไข จะเสี่ยงต่อการถูกจ่ายค่าปรับตามรอบการขนส่ง หรืออาจถูกยกเลิกสินค้าทั้งหมดจนสร้างความเสียหาย นอกจากนี้เกษตรกรยังต้องคำนึงถึงเงื่อนไขการชำระเงินและเครดิตต่าง ๆ ในการขายสินค้าแบบเป็นล็อตใหญ่ด้วย

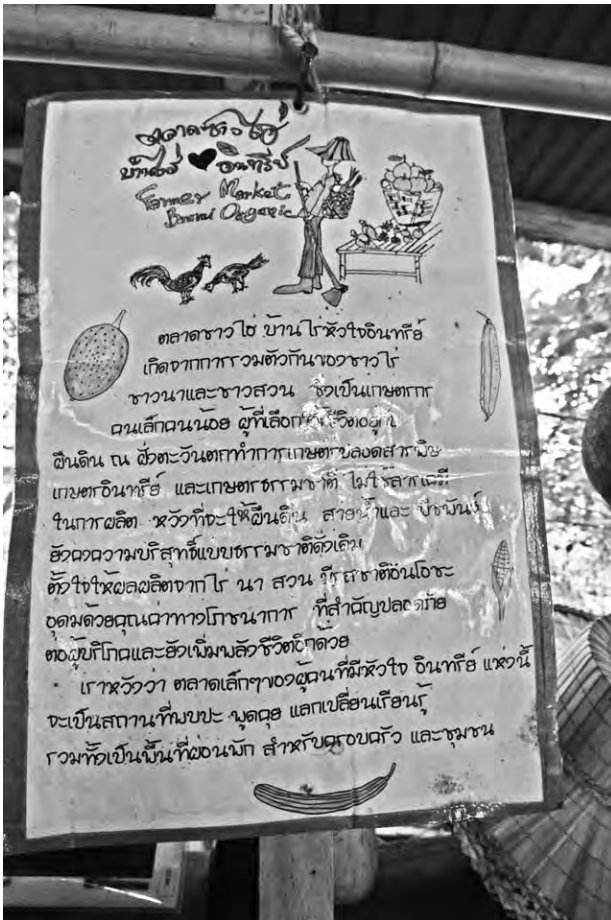
การสร้างตลาดท้องถิ่น กับการแก้ปัญหาหนี้สินเกษตรกร

“ในเมื่อเรามีหนี้สิน แล้วเราจะพึ่งตนเองบนวิถีเกษตรเพียงอย่างเดียวได้อย่างไร” เป็นคำถามที่เกษตรกรหลายคนถามคุณสุพจน์ ศรีไสยเพชร ผู้ก่อตั้งตลาดชาวไร่ อำเภอบ้านไร่ จังหวัดอุทัยธานี ซ้ำแล้วซ้ำอีก

เมื่อครั้งที่เริ่มต้นก่อตั้งตลาดชาวไร่ สิ่งที่คุณสุพจน์ได้พิสูจน์ให้สมาชิกกลุ่มเกษตรกรเห็น ไม่เพียงแค่เปลี่ยนทัศนคติของผู้เป็นหนี้ให้หันมาทำเกษตรอินทรีย์ด้วยหัวใจ ค่อย ๆ ปรับเปลี่ยนวิถีชีวิตของตนเองจนสามารถแก้ไขปัญหานี้ได้ แต่ยังได้ยกระดับตลาดชาวไร่ให้กลายเป็นพื้นที่ทางสังคมที่สมาชิกเกษตรกรและคนในชุมชนสามารถใช้เพื่อแลกเปลี่ยนวัฒนธรรม และแบ่งปันความสุขร่วมกัน

เนื้อหาส่วนที่ 3 ของการฝึกอบรมนี้ จึงให้ความสนใจเรื่อง การสร้างตลาดท้องถิ่นกับการแก้ปัญหาหนี้สินเกษตรกร

โดยคุณสุพจน์ได้แบ่งลักษณะการทำงานในการสร้างตลาดอินทรีย์ท้องถิ่นออกเป็น 4 ขั้นตอน ดังนี้



■ คุณสุพจน์ ศรีไสยเพชร
จากกลุ่มตลาดชาวโฮ
อำเภอบ้านไร่ จังหวัด
อุทัยธานี

1. การรวมกลุ่มเกษตรกรเพื่อสร้างตลาดร่วมกัน เริ่มต้นจากการวางใจร่วมกันกับสมาชิกกลุ่มเกษตรกรว่า มีเป้าหมายในการสร้างตลาดอินทรีย์เพื่ออะไร ซึ่งตลาดชาวโหม้มีจุดประสงค์เพื่อแก้ปัญหาหนี้และฟื้นฟูเศรษฐกิจของครัวเรือน โดยใช้เกษตรกรอินทรีย์หรือเกษตรปลอดสารเคมีมาเป็นแกนหลักหลักดัน และให้เกษตรกรลดพื้นที่การปลูกพืชเชิงเดี่ยว เพราะหากสมาชิกหันมาปลูกผักปลอดสาร แต่ยังไม่ลดพื้นที่การปลูกพืชเชิงเดี่ยวลง ยังคงมีความเสี่ยงสูงจากการขาดทุนและมีต้นทุนการผลิตที่สูง ผลก็คือจะไม่สามารถหลุดพ้นจากวงจรหนี้สินได้ ส่วนเกษตรกรที่มีพื้นที่มาก และต้องการสร้างรายได้จากพื้นที่เหล่านั้น กลุ่มก็จะสนับสนุนให้เกษตรกรปลูกไม้ยืนต้นหรือไม้ป่า เพื่อสร้างรายได้ระยะยาว

2. การพึ่งตนเองและการสร้างตลาด เมื่อสมาชิกมีเป้าหมายร่วมกันแล้ว ก็จะเริ่มวางแผนว่าต้องทำอย่างไรจึงจะไปถึงเป้าหมายนั้น เริ่มจากการให้เกษตรกรพึ่งตนเองในเรื่องปัจจัย 4 ในการดำรงชีวิตให้ได้ คือ อาหาร เสื้อผ้า ยารักษาโรค และที่อยู่อาศัย มุ่งเน้นให้สมาชิกเกษตรกรสร้างสิ่งจำเป็นที่ใช้ในชีวิตประจำวันเพื่อลดค่าใช้จ่ายส่วนนี้ เช่น เรื่องอาหาร โดยเริ่มสำรวจครัวเรือนของตนเองว่ามีพืชชนิดใดที่สามารถผลิตเองได้และยกระดับขายเป็นสินค้าได้ เช่น อ้อย นำมาแปรรูปเป็นน้ำตาลอ้อยและไซรัป เป็นต้น ส่วนเรื่องยารักษาโรค เนื่องจากสมาชิกในกลุ่มมีความรู้เกี่ยวกับสมุนไพรพื้นบ้าน จึงแนะนำให้ปลูกเพิ่มและทำเครื่องดื่มน้ำมันจากธรรมชาติขาย หรือนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดร่างกาย เช่น แชมพู สบู่ เพื่อสร้างรายได้เพิ่มเติม สิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นจากการรวมกลุ่มของสมาชิก เกิดการแบ่งปันความรู้และเรียนรู้ระหว่างกัน เพื่อสร้างเครื่องมือในการปลดหนี้จากฐานความคิดและความรู้ของชาวบ้านเอง

นอกเหนือจากการสร้างผลิตภัณฑ์บนพื้นฐานองค์ความรู้ของเกษตรกรเองแล้ว การสำรวจความต้องการของคนในชุมชนและกลุ่มตลาดอื่นๆ ยังมีส่วนสำคัญในการสร้างให้เกิดความสำเร็จของตลาดชาวไฮ้ เพราะการรู้สถานการณ์ตลาดและความต้องการของผู้บริโภคจะช่วยให้เราสามารถสร้างความแตกต่างและสร้างเอกลักษณ์ให้สินค้าของเราได้ ทั้งยังจะช่วยดึงดูดกลุ่มผู้บริโภคที่หลากหลายให้เข้ามาสนใจผลผลิตในตลาดของเราด้วย

จากการสำรวจตลาดของกลุ่มเกษตรกร พบว่า คนในพื้นที่มีฐานะทางเศรษฐกิจค่อนข้างดี และให้ความสนใจกับกระแสรักสุขภาพ ชาวตลาดชาวไฮ้จึงทดลองทำคอร์สฝึกอบรมเรื่องสุขภาพ เรื่องการแปรรูปผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ (การแปรรูปน้ำมันงาคุด) ให้แก่ผู้บริโภค และเก็บค่าใช้จ่ายคนละ 2,500 บาท สิ่งที่กลุ่มเกษตรกรชาวไฮ้ขาย จึงไม่ใช่แค่ น้ำมันงาคุด แต่เป็นการขายความรู้และความหวังในการมีสุขภาพที่ดีให้แก่ผู้บริโภคด้วย

3. การสร้างพื้นที่ตลาด ที่เป็นมากกว่าตลาด เริ่มต้นจากการออกแบบตลาดร่วมกันกับสมาชิกเกษตรกรว่าต้องการสร้างอุดมการณ์อย่างไรให้เกิดขึ้นในพื้นที่ตลาด แนวคิดตลาดแบบไหนที่พวกเขาอยากเห็น สิ่งไหนที่สามารถขายได้ สิ่งไหนที่ห้ามขาย เช่น ไม่อนุญาตให้นำลูกชิ้น น้ำอัดลม ไก่แปรรูปสำเร็จ อาหารที่มีผงชูรส มาวางจำหน่ายในตลาด รวมถึงสินค้าที่ได้รับการรับรองจากมาตรฐานใดบ้างที่สามารถนำมาจำหน่ายในตลาดได้ เหล่านี้เป็นข้อตกลงร่วมกันระหว่างสมาชิกผู้ขายในตลาด ซึ่งต้องอาศัยวิธีค่อยๆ พูดคุยกัน แก้ปัญหาร่วมกันไปทีละอย่าง

นอกจากนี้ เอกลักษณ์ที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งของตลาดชาวไฮ้คือ ความหลากหลายทางชาติพันธุ์ ในตลาดชาวไฮ้มีทั้งพี่น้องชาวมุ คนลาว คนจีน และคนใต้พลัดถิ่น มารวมกลุ่มเป็นสมาชิกผู้ขายในตลาดแห่งนี้



■ ตลาดชาวไฮ พื้นที่
ทางสังคม ที่สมาชิก
เกษตรกรและคน
ในชุมชนสามารถ
ใช้เพื่อแลกเปลี่ยน
วัฒนธรรมและแบ่ง
ปันความสุขร่วมกัน



ดังนั้นทุกชาติพันธุ์ที่เข้าร่วมกับกลุ่มและสินค้าผ่านการรับรองจากกลุ่มแล้ว ก็สามารถมาขายสินค้าที่ตลาดแห่งนี้ได้ ทำให้ผู้บริโภคมีความสนใจ อยากรู้ที่มาที่ไปของผู้ขายที่มีความหลากหลายทางชาติพันธุ์ด้วย

4. การบริหารจัดการตลาดและกลุ่มเกษตรกร การทำงานเป็นกลุ่ม เป็นธรรมชาติที่คนมักมีความเห็นต่างกัน สมาชิกจึงต้องค่อย ๆ พูดคุยกัน ตกลงร่วมกัน กลุ่มตลาดชาวโหม้มีแนวทางที่ต้องการให้คนขายมีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้า จึงสร้างให้เกิดกลุ่มพูดคุยในการทำงานเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มแรกคือกลุ่มแกนนำหลัก ที่จะพูดคุยกันเรื่องการค้าเนกิจกรมตลาด และกลุ่มย่อยอีกกลุ่มที่เป็นตัวแทนผู้ค้าในตลาดที่จะช่วยประสานและสะท้อนความต้องการกับลูกค้าโดยตรง

การทำงานของแกนนำทั้ง 2 กลุ่ม ล้วนเป็นการอาสาทำด้วยใจ เป็นการกำหนดโดยสมาชิกในกลุ่มที่เสนอชื่อผู้ที่มีศักยภาพมาช่วยบริหารจัดการกลุ่ม และมีการตกลงร่วมกันว่า ไม่มีค่าตอบแทน แม้แต่นักดนตรีที่เล่นในตลาดก็ไม่มีค่าตอบแทน เพื่อสร้างสำนึกร่วมให้ทุกคนเห็นว่า ตลาดแห่งนี้คือตลาดของทุกคน ต้องช่วยกันดูแล และส่งต่ออุดมการณ์ที่ดีในการสร้างเศรษฐกิจในท้องถิ่น แก้ไขปัญหาหนี้สินในครัวเรือน รวมไปถึงการอนุรักษ์ฟื้นฟูสิ่งแวดล้อมในท้องถิ่น ไปสู่ผู้บริโภคต่อไป

เนื้อหาของการฝึกอบรมในเรื่อง การสร้างตลาดท้องถิ่นกับการแก้ปัญหาหนี้สินเกษตรกร ทำให้เห็นว่า หัวใจสำคัญของการแก้ปัญหาหนี้สินเริ่มต้นจากความตั้งใจของเกษตรกร ทั้งความตั้งใจในการจัดการระบบการผลิตของตนเอง การรวมกลุ่มเพื่อสร้างอำนาจการต่อรอง จนถึงความตั้งใจในการสร้างตลาดท้องถิ่น แต่ความตั้งใจนี้จะไม่เห็นผล หากเกษตรกรไม่เรียนรู้สถานการณ์ความต้องการของตลาดอินทรีย์รอบข้าง หรือไม่ปรับตัว

ให้เท่าทันกับการสร้างตลาดในรูปแบบต่าง ๆ รวมไปถึงการวิเคราะห์ถึงแนวทางที่จะสร้างรายได้ของตนเองให้สอดคล้องกับรายจ่ายและหนี้คงค้างที่ตนมี ดังนั้นการหมั่นศึกษาและพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ของตนให้ยกระดับดีขึ้นเสมอ จึงเป็นสิ่งที่เกษตรกรควรให้ความสำคัญเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือแก่ผู้บริโภค

ในการฝึกอบรมเรื่อง “ตลาดอินทรีย์ ความหวังหลุดพ้นกับดักหนี้ของชาวนา” ครั้งนี้ เกษตรกรผู้เข้าร่วมได้สะท้อนสิ่งที่ได้รับจากการฝึกอบรมว่า ทำให้เข้าใจสถานการณ์ตลาดอินทรีย์ในประเทศไทยดีขึ้น ได้เข้าใจว่าการทำตลาดอินทรีย์เป็นเรื่องละเอียดอ่อน ไม่ใช่แค่การผลิตสินค้าชนิดหนึ่งมาขายแก่ผู้บริโภคเท่านั้น แต่สินค้าอินทรีย์เหล่านั้นคือเสียง (voice) ที่จะเป็นภาพแทนและเครดิตของเกษตรกรอินทรีย์ ที่เป็นเครื่องมือสร้างความน่าเชื่อถือแก่ผู้บริโภคด้วย

เอกสารอ้างอิง

บทนำ

โสมรค์มี จันทรัตน์ และคณะ, 2561. “จุลทรรศน์ภาคเกษตรไทยผ่านข้อมูลทะเบียนเกษตรกรและสำมะโนเกษตร.” สถาบันวิจัยเศรษฐกิจป๋วย อึ๊งภากรณ์. https://www.pier.or.th/?post_type=abridged&p=5580

ประวัติศาสตร์และวงจรหนี้สินของชาวนาไทย

คาร์ล ซี. ซิมเมอร์แมน. 2525. *การสำรวจเศรษฐกิจในชนบทแห่งสยาม*. (จิเม วีระไวทยะ ผู้แปล). มูลนิธิโครงการตำราสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์

เจมส์ ซี อินแกรม. 2552. *การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจในประเทศไทย 1850-1970*. (ชูศรี มณีพฤกษ์ และคณะ ผู้แปล). มูลนิธิโตโยต้าประเทศไทย และมูลนิธิโครงการตำราสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์

นิพนธ์ พัวพงศกร และประยงค์ เนตยารักษ์. 2531. “วิวัฒนาการของรูปแบบสัญญากู้ในชนบทไทย” ใน *เศรษฐกิจไทยบนเส้นทางแห่งสันติประชาธรรม*. (รังสรรค์ ธนะพรพันธุ์ และนิพนธ์ พัวพงศกร บรรณาธิการ). คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. 2557. *รายงานการศึกษาหนี้สินของครัวเรือนเกษตรกรและขนาดเงินกู้ที่เหมาะสม ปี พ.ศ. 2557*. สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

โสมรค์มี จันทรัตน์ และคณะ, 2561. “จุลทรรศน์ภาคเกษตรไทยผ่านข้อมูลทะเบียนเกษตรกรและสำมะโนเกษตร.” สถาบันวิจัยเศรษฐกิจป๋วย อึ๊งภากรณ์. https://www.pier.or.th/?post_type=abridged&p=5580

อุทิศ นาคสวัสดิ์. 2513. *รายงานผลการวิจัยเรื่อง ภาวะหนี้สินและการค้าข้าวของชาวนาภาคกลาง ประเทศไทย พ.ศ. 2510/11*. สำนักงานสภาวิจัยแห่งชาติ และ USOM

พฤติกรรมการเงินชาวนากับการแก้ปัญหารของรัฐ

พงษ์ทิพย์ สำราญจิตต์ และคณะ (2556). *ชาวนา ชีวิตปริ่มน้ำ*. กรุงเทพฯ. กลุ่มปฏิบัติงานท้องถิ่นไร้พรมแดน (Local Act).

พงษ์ทิพย์ สำราญจิตต์ และคณะ (2559). *หนี้ในระบบเกษตรกร พางเส้นสุดท้ายสู่การสูญเสียที่ดิน*. กรุงเทพฯ. มูลนิธิชีวิตไท.

Attavanich, W. (2016). Did the Thai rice-pledging programme improve the economic performance and viability of rice farming?. *Applied Economics*. 48(24): pp. 2253-2265.

Barrera-Osorio, F., Bertrand, M., Linden, L., and Perez, F. (2011). Improving the Design of Conditional Transfer Programs: Evidence from a Randomized Education Experiment in Colombia. *American Economic Journal: Applied Economics*. 3(2): pp. 167–95.

Bertrand, M. and Morse, A. (2011). Information Disclosure, Cognitive Biases, and Payday Borrowing. *The Journal of Finance* 66(6): pp. 1865-93.

Drexler, A., Fischer, G., and Schoar, A. (2014). Keeping It Simple: Financial Literacy and Rules of Thumb. *American Economic Journal: Applied Economics*. 6(2): pp. 1-31.

Mani, A., Mullainathan, S., Shafir, E. and Zhao, J. (2013). Poverty Impedes Cognitive Function. *Science*. 341: pp. 976–80.

Mullainathan, S. and Shafir, E. (2013). *Scarcity: Why Having Too Little Means So Much*. Times Books, New York.

World Development Report. (2015). *World Development Report 2015: Mind, Society, and Behavior*. <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2015>