

รายงานการวิจัย

เรื่อง

**การศึกษานโยบายชาวบ้านเพื่อแก้ปัญหาครอบครัวและชุมชน
: ศึกษากรณีธุรกิจชุมชนขนาดเล็ก กลุ่มเกษตรกรท่อนาแวงนาง
อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม**

สุวิทย์ ธีรศาสตร์

สนับสนุนการวิจัยโดย

สำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ

1 พฤษภาคม 2536

(ก)

- ชื่อเรื่อง : การศึกษานโยบายชาวน้ำนึ่งเพื่อแก้ปัญหาครอบครัวและ
ชุมชน : ศึกษากรณีธุรกิจชุมชนขนาดเล็ก กลุ่มเกษตรกร
ทำนาแขวงนาง อำเภอมือง จังหวัดมหาสารคาม
- ผู้วิจัย : สุวิทย์ ธีรศาสตร์
- สถานที่ทำงาน : ภาควิชาประวัติศาสตร์และโบราณคดี คณะมนุษยศาสตร์-
และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น
- ช่วงเวลาที่ทำเนิการวิจัย : มิถุนายน 2535 - เมษายน 2536

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่องนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาลักษณะ สาเหตุ และผลของการจัดการ
ธุรกิจชุมชนขนาดเล็ก

วิธีการศึกษา ใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพเป็นหลัก โดยใช้ทั้งข้อมูลเอกสาร และ
ข้อมูลภาคสนาม ซึ่งเก็บระหว่างวันที่ 27 ธันวาคม 2535 - 11 เมษายน 2536 กลุ่ม
ตัวอย่างที่ใช้ศึกษา คือ กลุ่มเกษตรกรทำนาแขวงนาง ตำบลแขวงนาง อำเภอมือง จังหวัด
มหาสารคาม และธุรกิจหมอนขิดของ แม่ทรัพย์ มาจันทร์

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มเกษตรกรทำนาแขวงนางตั้งขึ้นในปี 2533 เพื่อแก้ปัญหา
หลักของชาวนาในชุมชน 2 ปัญหา คือ ปัญหาการผลิต กับปัญหาการตลาด โดยกลุ่มได้รับ
การสนับสนุนจากศูนย์มีชัยมาตั้งแต่ต้น ลักษณะของกลุ่มเป็นกลุ่มอเนกประสงค์ คือ พยายาม
สนองตอบการแก้ปัญหาหลายอย่างของชาวนา การบริหารมีลักษณะรวมศูนย์อยู่ที่ประธาน
กลุ่ม ผลของการดำเนินกิจกรรม เพียง 34 เดือนที่ถึงกลุ่มมีกิจกรรมถึง 8 กิจกรรม โดย
4 กิจกรรม ได้แก่ กิจกรรมปุ๋ยเคมี กิจกรรมเลี้ยงสัตว์ กิจกรรมเงินกู้ และกิจกรรม
ออมทรัพย์ 4 กิจกรรมนี้มีเป้าหมายเพื่อแก้ปัญหาการผลิต โดยจัดหาสินเชื่อหรือเงินทุน ปุ๋ย
เคมี พันธุ์สัตว์ อาหารสัตว์ อีก 3 กิจกรรม คือ กิจกรรมซื้อขายข้าวเปลือก กิจกรรมเช่า
แหล่งหมูขาย และกิจกรรมร้านค้า มีเป้าหมายเพื่อแก้ปัญหาการตลาดของชาวนา ส่วน
กิจกรรมเกษตรผสมผสานมีเป้าหมายก้ำกึ่งระหว่างการแก้ปัญหาการผลิตและการตลาด

(ข)

ปรากฏว่ากิจกรรมทั้งหมดสามารถแก้ปัญหาดังกล่าวของชาวนาได้ในระดับหนึ่ง ทำให้สมาชิกเพิ่มขึ้นจาก 100 คน ใน 3 หมู่บ้าน เป็น 329 คน ใน 14 หมู่บ้าน และในปลายปี 2535 เกษตรกรทำนาว่างงานได้ร่วมกับกลุ่มเกษตรกรอีก 12 ตำบล ตั้งกลุ่มธุรกิจองค์กรชุมชนขึ้นเพื่อทำธุรกิจโรงสี ชื่อชายข้าวเปลือก และสีข้าวชาย ซึ่งจะช่วยให้ชาวนาในหมู่บ้านเครือข่ายมีตลาดข้าวเพิ่มขึ้น

สำหรับธุรกิจหมอนขิดของแม่ห้วย ดำเนินกิจการมาได้ 13 ปี สามารถเลี้ยงตัวเองและครอบครัวได้ แม้มิได้ร่ำรวย เพราะยังคงทำหน้าที่ผลิตโดยใช้แรงงานในครอบครัวเป็นหลัก มิได้ทำแบบการค้า แม้จะแบ่งงานให้สมาชิกกลุ่มหมอนขิดด้วย แต่ก็มีได้หากำไรจากแรงงานของสมาชิก

(ค)

ประกาศคุณูปการ

ขอขอบคุณสำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ ที่กรุณาให้ทุนสำหรับงานวิจัยเรื่องนี้ ขอขอบคุณ ประธานสมพงษ์ มาจันทร์ และชาวบ้านหนองแวง และบ้านหนองเจริญ ทุกท่าน ที่กรุณาให้ข้อมูลที่มีประโยชน์ยิ่งต่องานวิจัยนี้

ท้ายที่สุดขอขอบคุณ อาจารย์กาญจนา อธิศาสตร์ ที่ช่วยเหลือเป็นอย่างดีในการเก็บข้อมูล และให้กำลังใจต่อผู้วิจัยจนงานวิจัยชิ้นนี้สำเร็จ

สุวิทย์ อธิศาสตร์

1 พฤษภาคม 2536

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(ก)
ประกาศศุภกฤตการ	(ค)
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย	3
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
1.4 ขอบเขตของการวิจัยและกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษา	4
1.5 ระเบียบวิธีการวิจัย	4
1.6 การศึกษาผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	5
บทที่ 2 สภาพทั่วไปของชุมชน	13
2.1 ประวัติของชุมชนโดยสังเขป	13
2.2 สภาพภูมิศาสตร์	14
2.3 สภาพสังคม เศรษฐกิจ	18
บทที่ 3 ธุรกิจชุมชน	29
3.1 กลุ่มเลี้ยงสัตว์ (2528-2532)	29
3.2 กลุ่มเกษตรกรทำนาვენาง (2513-ปัจจุบัน)	32
3.3 กลุ่มธุรกิจองค์กรชาวบ้าน (ต้นวาคม 2535 - ปัจจุบัน)	50
บทที่ 4 การศึกษาธุรกิจครัวเรือนและกลุ่มเย็บหมอนชิต	55
4.1 ธุรกิจครัวเรือน : "แม่ทรัพย์ หมอนชิต"	55
4.2 กลุ่มเย็บหมอนชิต	57
บทที่ 5 บทสรุปและข้อเสนอแนะ	60
ข้อเสนอแนะ	63
บรรณานุกรม	65

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 จำนวนครัวเรือนและประชากร	19
2.2 โครงสร้างประชากร จำนวนตามอายุ	19
2.3 จำนวนประชากร จำนวนตามเพศ	20
2.4 ร้อยละของครัวเรือนที่ครอบครองสิ่งอำนวยความสะดวกในครัวเรือน (หน่วย : ร้อยละของครัวเรือนทั้งหมดในแต่ละพื้นที่)	22
2.5 อาชีพของครัวเรือนในชุมชน (หน่วย : ครัวเรือนและร้อยละของ ครัวเรือนทั้งหมดของแต่ละหมู่)	24
2.6 ครัวเรือนที่มีที่นาและไม่มีนา (หน่วย : ครัวเรือนและร้อยละของ ครัวเรือนทั้งหมดของแต่ละหมู่)	25
2.7 ครัวเรือนที่ทำไร่ พื้นที่ทำไร่ และผลผลิต/ไร่	26
2.8 ครัวเรือนที่เลี้ยงหมูและวัวชาย	27
2.9 พื้นที่ของหมู่บ้านและพื้นที่ทำเกษตร	28
3.1 จำนวนสมาชิกกลุ่มเกษตรกรกรรห่านาแวงน่าง	34
3.2 ปริมาณการซื้อขายข้าวเปลือก	38
3.3 จำนวนบัญชีเคมีที่กลุ่มชายให้สมาชิก	39

(จ)

สารบัญแนที่- แผนภูมิ

	หน้า
แนที่ชุมนุมหนองแวงและบริเวณใกล้เคียง	15
แนที่เครือข่ายบ้านสมาชิกกลุ่มเกษตรกรแวงนาง	16
แนที่คักวางของภูมิประเทศบ้านหนองแวง	17
แนภูมิการขยายกิจกรรมของกลุ่มเกษตรกรานาแวงนาง	44

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ปรากฏการณ์ในชนบทอีสานในปัจจุบัน ซึ่งส่งผลกระทบต่อไปยังเรื่องอื่นอีกหลายเรื่อง คือ ชาวนาไม่สามารถขยายพื้นที่นาได้อีกต่อไป พื้นที่ทำนาคอครัวเรือนน้อยลง เพราะการเพิ่มขึ้นของประชากร เมื่อมีการแบ่งมรดกตกแก่แต่ละคนได้พื้นที่น้อยลง (สุวิทย์ ธีรศาสตร์, 2533: 74) เมื่อพื้นที่ทำนายน้อยลงผลผลิตต่อครัวเรือนก็ลดลงด้วย ทางแก้เพื่อให้ทำนาพอกินพอใช้ คือ การเพิ่มผลผลิตข้าวต่อไร่ให้มากขึ้น โดยการเพิ่มเทคโนโลยีทางการเกษตรสมัยใหม่ให้มากขึ้น โดยเฉพาะการใช้ข้าวพันธุ์ส่งเสริม ซึ่งสิ่งนี้จะได้ผลก็ต้องใช้ปุ๋ยเคมีควบคู่กันไป ในงานวิจัยเรื่อง การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจลุ่มแม่น้ำมูลตั้งแต่ปี 2475 ถึงปัจจุบัน พบว่าชาวนาบริเวณนี้ใช้ข้าวพันธุ์ส่งเสริมถึงร้อยละ 90.51 (ชอบ คีสวนโคก และคณะ, 2532: 108-111) ในงานวิจัยเรื่อง การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีการผลิตพืชเศรษฐกิจกับภาวะหนี้สินในหมู่บ้านอีสานเมื่อปี 2533 ก็พบว่าชาวนาที่จังหวัดสุรินทร์และขอนแก่นใช้ข้าวพันธุ์ส่งเสริมถึงร้อยละ 98 (สุวิทย์ ธีรศาสตร์ และคณะ, 2533: 92-5) ในงานวิจัยชิ้นหลังยังพบว่า ชาวบ้านใน 4 พื้นที่ของ 4 จังหวัด ใช้ปุ๋ยเคมีเพียงอย่างเดียวร้อยละ 70.8, 16.2, 100 และ 45.7 ของครัวเรือนชาวนาทั้งหมด หากนับครัวเรือนที่ใช้ทั้งปุ๋ยเคมีและปุ๋ยคอกไปด้วยกัน ตัวเลขจะเพิ่มเป็นร้อยละ 70.8, 21.6, 100, 56.6 ของครัวเรือนทั้งหมดที่ทำนา และจากข้อมูล กชช.2ค. ปี 2533 พบว่า ชาวนาในบ้านหนองแวง บ้านแวงนาง และบ้านหนองเจริญ ตำบลแวงนาง อ.เมือง จ.มหาสารคาม ใช้ปุ๋ยเคมีทุกครัวเรือน และจากงานวิจัยเช่นเดียวกันพบว่า ต้นทุนที่มากที่สุดในการทำนา คือ ค่าปุ๋ยเคมี ซึ่งสูงถึงร้อยละ 35.8-45.6 ของต้นทุนทำนาทั้งหมดที่เป็นเงินสด (สุวิทย์ ธีรศาสตร์ และคณะ, 2533: 102) ปัญหาการหาเงินมาซื้อปุ๋ยเคมีหรือ

การจัดจำหน่ายเคมีจึงเป็นเรื่องสำคัญสำหรับชาวนา บางหมู่บ้าน ธ.ก.ส. เข้าไปไม่ถึง เช่น บางห้องที่ในจังหวัดสุรินทร์ชาวนาค้างกู้เงินจากนายทุนเอาไปทานา โดยกู้ 100 บาท นายทุนคิดดอกเบี้ยเป็นข้าวถึง 20 กก. (ประมาณ 75-80 บาท) ในที่ระยะเวลาเพียง 4-6 เดือนเท่านั้น มีนายทุนคนหนึ่งของจังหวัดสุรินทร์ปล่อยเงินกู้ให้ชาวนา 352 คน ใน 28 หมู่บ้าน เงินต้น 1,821,390 บาท เขาคิดดอกเบี้ยเป็นข้าว 16,659 กระสอบ ซึ่งคิดเป็นเงินถึง 1,168,650 บาท (ภาคภูมิ วิธานศิริวัฒน์, 1531: 29-30) ที่บ้านโสมน อ.ท่าตูม จ. สุรินทร์ ซึ่ง ธ.ก.ส. มิได้ให้บริการเงินกู้ เพราะเห็นเป็นหมู่บ้านเล็กและยากจน ชาวนาบ้านโสมนต้องกู้ยืมเคมีจากเจ้าแม่บ้านศิลา ในอัตราดอกเบี้ย 1 กระสอบ (250 บาท) ชาวนาจะต้องคืนค่าปุ๋ยพร้อมดอกเบี้ยเป็นข้าวเปลือกถึง 15 ถัง (525 บาท) ซึ่งคิดเป็นดอกเบี้ยสูงถึงร้อยละ 110 บาท ในข้าว 1 ฤดูเพาะปลูก หรือประมาณ 340 เปอร์เซนต์ต่อปี (สุวิทย์ อิศราศวัต และคณะ, 2533: 143)

เมื่อชาวนาได้ลงมือทานาไปแล้ว ลงทุนซื้อปุ๋ยเคมีและใส่ปุ๋ยไปแล้ว หากฝนแล้งเงินที่ลงไปก็สูญไปด้วย หากฝนดีก็ได้ข้าวบริโภคน แต่จะขายได้ราคาดีแค่ไหนไม่มีใครรับประกันได้ พ่อค้าที่ไปซื้อข้าวจากชาวนาจะอ้างว่าตันทาง(กรุงเทพฯ) เขาซื้อถูก เขาเองก็ต้องซื้อถูกไปด้วย หากข้าวราคาถูกมากชาวนาก็อาจจะขาดทุน แต่แม้ราคาข้าวบางปีอาจจะดีจริง (ซึ่งมีเป็นส่วนน้อย) แต่ชาวนาก็ถูกนายทุนผู้รับซื้อข้าวเอาเปรียบอยู่ในเวลาซื้อขาย เช่น โกงตาชั่ง หักเปอร์เซนต์สิ่งเจือปน ต่างๆ นานา

กล่าวโดยสรุป ปัญหาหลักๆของชาวนาอีสานมี 2 เรื่อง คือ ในเรื่องการผลิตมีปัญหาการเงิน ทุนที่จะนำมาใช้ในการทานา เมื่อทานาได้ข้าวมาแล้วก็มีปัญหาขายข้าวไม่ได้ราคาอีก

ทางออกสำหรับ 2 ปัญหาหลักดังกล่าวมิใช่จะหาได้ง่ายๆ เกษตรกรหลายยุคหลายสมัยได้ร้องเรียนให้รัฐบาลหาทางช่วยเหลือ ซึ่งรัฐบาลก็ได้ช่วยเหลือในหลายๆรูปแบบ เช่น ตั้ง ธ.ก.ส. เพื่อปล่อยสินเชื่อให้เกษตรกรไปซื้อปุ๋ยเคมี รถไถเดินตาม ฯลฯ ในเรื่องราคารัฐบาลเคยออกมาตรการประกันราคา หรือให้ ธ.ก.ส. รับจำนำข้าวเปลือก แต่ดูเหมือนมาตรการ(ซึ่งมิได้กระทำอย่างสม่ำเสมอ) ดังกล่าวก็ยังไม่ช่วยปลดเปลื้องปัญหาของเกษตรกรให้หมดไป ทางออกสำหรับเกษตรกรในบางท้องถิ่น คือ การรวมตัวกันเป็นกลุ่ม

เพื่อแก้ปัญหาของตนเอง ปรากฏว่าได้ผลดีอย่างน่าอัศจรรย์ใจ เช่น กลุ่มออมทรัพย์ศรีวัง จังหวัดนครศรีธรรมราช ตั้งขึ้นในปี 2523 ตอนแรกมีสมาชิกเพียง 51 คน และมีทุน(เงินฝากของสมาชิก) เพียง 35,000 บาท แต่เพียง 8 ปีผ่านไปด้วยความเสียสละและภูมิปัญญาในการบริหารกลุ่มของกรรมการของกลุ่มนี้ ทำให้ชาวบ้านเห็นประโยชน์และศรัทธาในกลุ่มออมทรัพย์ ทำให้สมาชิกเพิ่มเป็น 1,700 คน มีเงินทุนหมุนเวียน 7,800,000 บาท สมาชิกได้ใช้บริการของกลุ่มออมทรัพย์นี้จนมีผู้ให้สมญากลุ่มออมทรัพย์ศรีวังว่าเป็น "ธนาคารแห่งชุมชนเขา" เพราะกลุ่มนี้ให้บริการเงินฝากและเงินกู้เหมือนกับธนาคาร แต่ค่างวด มีการอะลุ่มอล่วยแก่สมาชิกกว่าธนาคารมาก (พรพิไล เลิศวิชา, 2534: 184-187) กลุ่มออมทรัพย์ศรีวังอาจจะเป็นตัวอย่างที่สุดโต่งหรือพิเศษกว่ากลุ่มทั่วไป แต่ผู้วิจัยก็เชื่อว่ายังมีกลุ่มประเภทที่เป็นธุรกิจชุมชนจำนวนไม่น้อยที่แสดงให้เห็นถึงภูมิปัญญาของชาวบ้าน และกลุ่มชาวบ้าน ในการแก้ปัญหาของชาวบ้านเอง และสามารถแก้ปัญหาของชาวบ้านได้ในระดับหนึ่ง

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาลักษณะ สาเหตุ และผลของการจัดการธุรกิจชุมชนขนาดเล็ก

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ความรู้ความเข้าใจที่จะได้จากการศึกษาธุรกิจชุมชน อาจจะเป็นประโยชน์ในการเป็นแนวทางให้ชุมชนอื่นจัดตั้งธุรกิจชุมชนของคนขึ้นมา เพื่อแก้ปัญหาในชุมชนของเขาเอง

1.4 ขอบเขตของการวิจัยและกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษา

องค์กรธุรกิจชุมชนหลักที่เลือกศึกษา คือ กลุ่มเกษตรกรทำนาแวงนาง อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม และชุมชนที่ได้รับผลกระทบมากที่สุด คือ บ้านหนองแวง (ม.1) บ้านหนองแวง (ม.8) และบ้านหนองเจริญ (ม.11) ซึ่งพัฒนามาจากชุมชนเดียวกัน แต่อาจจะขาดไปถึงชุมชนอื่นที่ได้รับผลกระทบบ้าง และยังศึกษาขาดไปถึงองค์กรที่เป็นต้นเค้าของกลุ่มเกษตรกรทำนาแวงนาง คือ กลุ่มเลี้ยงสัตว์ ซึ่งล้มไปแล้ว กับกลุ่มธุรกิจองค์กรชาวบ้าน ที่พัฒนาไปจากกลุ่มเกษตรกรทำนาแวงนางด้วย

สำหรับทุนกิจในครัวเรือนที่เลือกศึกษา คือ การผลิตหมอนชนิด ของ แม่ทรัพย์ มาจันทร์ บ้านหนองเจริญ ตำบลแวงนาง อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม

โดยใช้เวลาเก็บข้อมูลภาคสนามระหว่าง 27 ธันวาคม 2535 - 11 เมษายน 2536

1.5 ระเบียบวิธีการวิจัย

ใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพ โดยผู้วิจัยลงไปเก็บข้อมูลด้วยตนเองด้วยการสัมภาษณ์ ตามเอกสารประกอบการวิจัยหมายเลข 2 "คำถามหลักสำหรับกรณีศึกษาธุรกิจชุมชนขนาดเล็ก" ซึ่งผู้วิจัยได้สร้างขึ้น การสัมภาษณ์เจาะจงสัมภาษณ์จากผู้ที่เป็นการจัดการบริหารกลุ่ม และสมาชิก กับชาวบ้านที่มิได้เป็นสมาชิก ตลอดจนผู้ประสานงานของศูนย์มีชัยด้วย

สำหรับข้อมูลเชิงปริมาณ เนื่องจากการวิจัยนี้มิได้เน้นการวิจัยเชิงปริมาณ ข้อมูลเชิงปริมาณจึงใช้ข้อมูลของทางการ คือ ข้อมูล กชช.2ค. ปี 2533 ซึ่งเก็บไว้ละเอียดดีอยู่แล้ว แต่ผู้วิจัยได้นำข้อมูลบางส่วนที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่วิจัย นำมาวิเคราะห์และคำนวณหาตารางเสียใหม่เพื่อให้ดูได้ง่าย

1.6 การศึกษาผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

(1) จ่านงค์ แรกพิณิจ ได้ศึกษากลุ่มเกษตรกรทำสวนไม้เรียง อำเภอฉวาง จังหวัดนครศรีธรรมราช พบว่า กลุ่มนี้ตั้งขึ้นในปี 2527 (จดทะเบียน) โดยรวมชาวสวนยาง 12 คน ไปศึกษาดูงานวิจัยผลผลิตยางแผ่นคุณภาพดีในที่ต่างๆ ในที่สุดก็ตกลงใจร่วมกัน 50 คน หุ้นละ 50 บาท จำนวน 20,318 หุ้น เป็นเงิน 1,015,900 บาท ตั้งโรงงานทำยางแผ่นอบแห้งขึ้น โรงงานของกลุ่มรับซื้อน้ำยางจากสมาชิกในราคาที่สูงกว่าราคาห้องตลาดเล็กน้อย หรือเท่ากับราคาตลาด โดยกลุ่มจะจ่ายค่าน้ำยางให้สมาชิกทุก 15 วัน กลุ่มเอาน้ำยางมาทำเป็นยางแผ่น แล้วนำเข้าห้องอบประมาณ 4 วัน ก็จะได้ยางอบแห้งที่มีคุณภาพดี ราคาแพง ยางชนิดนี้ตลาดจะนำไปผลิตพื้นรองเท้า ยางรัดของ เป็นต้น การจำหน่ายกลุ่มจะขายให้พ่อค้าส่งออกที่กรุงเทพฯ ในราคาขายแผ่นรมควันชั้นหนึ่งซึ่งประกาศตลาดกลางหาดใหญ่ โดยบวกอีก 2.20 บาท/กก. การขายใช้ระบบขายล่วงหน้า คือกลุ่มจะต้องคาดคะเนว่า หนึ่งวันราคาขายขึ้นสูงสุดแล้ว ผู้จัดการกลุ่มก็จะเสนอราคาไปยังบริษัท เมื่อบริษัทรับซื้อในจำนวนเท่าใดก็จะโอนเข้าบัญชีของกลุ่ม ส่วนการส่งมอบยางจะตกลงกันเป็นคราวๆไป โดยผู้ซื้อเป็นผู้จัดการขนส่งเอง โรงงานของกลุ่มผลผลิตยางอบแห้งได้สูงสุดวันละ 2 ตัน ในปี 2533 ผลการดำเนินงานกลุ่มได้กำไร 500,000 บาท นำมาปันผลให้สมาชิกในอัตราร้อยละ 16.44 ที่จริงความพยายามในทำนองนี้ได้เคยเกิดขึ้นมาแล้วในปี 2518 ชาวสวนยางแถบนั้นเคยรวมตัวกันผลผลิตยางแผ่นและขายยาง ทำได้ 5 ปีเลิกไปเพราะยางคุณภาพไม่สม่ำเสมอ และยังถูกนายทุนกำหนดราคาเหมือนเดิม เมื่อกลุ่มเกษตรกรทำสวนไม้เรียงตั้งโรงงานขึ้นมา ก็ถูกนายทุนพยายามจะล้ม ด้วยการขึ้นราคาน้ำยางเพื่อจูงสมาชิกให้เอาน้ำยางไปขายให้ (แล้วกลุ่มจะได้ไม่มียางส่งบริษัท) แต่สมาชิกของกลุ่มรู้ทันจึงไม่หลงกล ระบบการผลิตและจำหน่ายของกลุ่มได้สร้างความมั่นใจให้กับสมาชิก และพิสูจน์ว่าจริงราคาได้มากกว่า เช่น ในปี 2531 ราคาขายในห้องตลาดขึ้นสูงถึง 32 บาท/กก. พวกพ่อค้ารับซื้อยางในราคานี้เพียง 4-5 วัน ก็ลดลงเหลือ 27 บาท แต่กลุ่มยังสามารถรับซื้อในราคา 32 บาทได้ร่วมหนึ่งเดือน เพราะกลุ่มได้ขายล่วงหน้าในราคานี้ไว้แล้ว กลุ่มจึงสามารถพยุงราคาขายของสมาชิกไว้ได้ กล่าวโดยสรุป

การตั้งโรงงานผลิตยางอบแห้งที่มีคุณภาพและหาตลาดขายเอง เกษตรกรสามารถทำได้ดีทีเดียว ตัดปัญหาการเอาโรคเอาเปรียบของพ่อค้าคนกลางได้อย่างมีประสิทธิภาพ (งานงค์ แรกทิมิจ, 2534: 206-210)

(2) ฉลาด บุรณะพล ได้ศึกษาสมาคมกลุ่มออมทรัพย์ ตำบลโคกแย้ อำเภอหนองแค จังหวัดสระบุรี พบว่า สมาคมตั้งขึ้นในปี 2528 สมาชิกแรกตั้งมีเพียง 20 คน แต่ด้วยความสามารถของกรรมการจึงสามารถระดมทุนได้ถึง 5 ล้านบาท ในปี 2534 สมาชิกเพิ่มเป็น 259 คน ทุน 1.2 ล้านบาท เป้าหมายของกลุ่มแต่เดิม คือ ต้องการระดมทุนมาให้สมาชิกที่ส่วนมากยากจน กู้เอาไปใช้ในการผลิตและความจำเป็นอื่นๆ โดยให้อยู่ในวงเงินไม่เกิน 1 หมื่นบาท/ราย และรายที่มีความจำเป็นมากอาจให้กู้ได้ไม่สูงกว่า 3 หมื่นบาท โดยผู้กู้จะต้องจ่ายคืนให้สมาคมครบภายในปีงบประมาณ กิจกรรมอื่นๆของสมาคมมีธนาคารข้าว ซึ่งได้ข้าวมาจากการบริจาคของสมาชิก สมาชิกผู้ที่เดือดร้อนจะมายืมข้าวได้โดยไม่เสียดอกเบี้ย เวลามีนงานประเพณีของชุมชนก็นำข้าวไปใช้ได้ หากสมาชิกต้องการข้าวของธนาคารไปแลกพันธุ์ข้าวของทางการก็ทำได้ สำหรับโรงสีของสมาคมได้สร้างในปี 2530 ขนาด 30 เกวียน สร้างด้วยเงินจากกิจกรรมสัจจะออมทรัพย์ 1.9 ล้านบาท สีข้าว กุงชายกุงละ 5 กก. แต่สมาคมยังขาดเงินหมุนเวียนซึ่งคาดว่าจะต้องใช้เงินราว 2 ล้านบาท กิจกรรมร้านค้าสาธิต ขายสินค้าอุปโภคบริโภคให้สมาชิกและชาวบ้านทั่วไป กิจกรรมที่น่าสนใจมาก คือ สมาคมส่งเสริมอาชีพเพาะเห็ดขาย ปรากฏว่าทั้งตำบลมีโรงเพาะเห็ดราว 70-80 โรง บางคนมีรายได้จากการเพาะเห็ดไม่ต่ำกว่า 2-3 แสนบาท/ปี (ฉลาด บุรณะพล, 2534: 203-205)

(3) สุวิทย์ อีรศาสตร์ และคณะ ได้ศึกษาศูนย์สาธิตการตลาด บ้านกล้วย ตำบลท่าวัง อำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี พบว่า ศูนย์แห่งนี้ตั้งขึ้นในปี 2528 โดยผู้ใหญ่ประมวล ซึ่งไปเห็นตัวอย่างมาจากบ้านวัดเกศซึ่งอยู่ใกล้เคียง เห็นว่าหากหมู่บ้านของเขามีศูนย์สาธิตการตลาดจะช่วยให้อู่บ้านของเขาซื้อสินค้าในราคาไม่แพงกว่าที่ตลาดลพบุรี จึงได้ขอแรงลูกบ้าน และขอต้นยางจากวัด 5 ต้น ตัดแล้วเลื่อยเอามาสร้างศูนย์ฯในวัดจนสำเร็จ สำหรับทุนนั้นได้ระดมทุนจากสมาชิกหุ้นละ 50 บาท คนหนึ่งซื้อได้ไม่เกิน 20 หุ้น ปีแรกมีสมาชิกประมาณ 150 ราย 800 หุ้น (40,000 บาท) สินค้าส่วนใหญ่ร้านค้าส่งจาก

ลพบุรีและสิงห์บุรีมาส่งถึงศูนย์ฯ บางอย่างที่มาส่งเข้าก็ออกไปซื้อบ้าง ปีแรกมีกำไรเอามาปันผลกว่า 1 แสนบาท หรือคิดต่อหุ้นฯละ 20 บาท (เท่ากับ 40% ซึ่งถือว่าสูงมาก) เงินปันผลนี้สมาชิกลงมติให้แบ่งเป็น 4 ส่วน 1) พัฒนาหมู่บ้าน 10% 2) ให้คนชายซึ่งเป็นผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้านคนหนึ่ง 40% 3) ขยายกิจการ-ปรับปรุงศูนย์ฯ 30% 4) แบ่งให้สมาชิก 20% การควบคุมการเงินหาแบ่งง่าย ๆ โดยการตรวจสอบจากใบเสร็จที่ร้านค้าออกให้เวลาศูนย์ฯ จ่ายเงินซื้อสินค้า การดำเนินงานปีที่ 2 จำนวนหุ้นเพิ่มเป็น 1,500 หุ้น แต่ยอดขายตกลงจากปีแรก เพราะมีร้านค้าเกิดขึ้นใหม่ในหมู่บ้าน 2 ร้าน และบังเอิญปีนั้นเป็นปีที่ไม่ได้ทำนาปรัง (ทางกรมชลประทานให้ทำนาปรังปีเว้นปีเพราะน้ำไม่พอ) ยอดเงินปันผลจึงเหลือ 7 หมื่นบาทเศษ สำหรับยอดขายปีที่ 3 และ 4 ผู้จัดการบอกว่าเท่ากับปีที่ 2 เงินปันผลก็เท่าเดิม ในปี 2532 ซึ่งเป็นช่วงที่ไปเก็บข้อมูลผู้จัดการบอกว่าขายได้วันละ 1,500-2,000 บาท (ปีละ 540,000-720,000 บาท) ในวันหนึ่งจะมีผู้มาซื้อเงินเชื่อประมาณ 200 บาท ซึ่งปกติเชื่อไม่กี่วันก็จะนำเงินมาชำระ วิธีทวงเงิน ผู้จัดการจะใช้ "จดหมายน้อย" ถึงแม้ว่าศูนย์ฯจะไม่เจริญขึ้นไปจากปีที่ 2 แต่ชาวบ้านก็ยอมรับว่ามีข้อดีอย่างน้อย 2 ประการ คือ ประการแรก ช่วยครึ่งสินค้าในหมู่บ้านไม่ให้สูงกว่าราคาตลาดลพบุรี ประการที่ 2 ไม่มีการขายสุรา อนึ่งสินค้าที่ขายดี คือ ของกินของใช้ กับยารักษาโรค ในปี 2532 มูลค่าหุ้นกับสินค้าหมุนเวียนรวมกันประมาณ 6 แสนบาท (สุวิทย์ ธีรศาสตร์, สุนทร หิรัญวงศ์ และ ยงยศ เล็กกลาง, 2534: 48-49)

(4) สุวิทย์ ธีรศาสตร์ และ วีระศักดิ์ ประดับศรี ได้ศึกษากลุ่มเกษตรกรทำนาบ้านบุรีรัมย์(นามสมมุติ) จ.บุรีรัมย์ พบว่า กลุ่มเกษตรกรทำนาที่พัฒนามาจากกลุ่มหม่อมสาว ซึ่งตั้งขึ้นในปี 2517 โดย พระอาจารย์วิฑูรย์ บุญปัญญา (เกิดบ้านบุรีรัมย์ แต่บวชเรียนจนจบปริญญาโท เป็นเจ้าอาวาสอยู่ที่กรุงเทพฯ) ตอนแรกก็เพื่อให้กลุ่มหม่อมสาวทำประโยชน์ต่อชุมชน เช่น เตรียมงานรับผ้าจากกรุงเทพฯซึ่งมีมาทุกปี ตอนหลังกลุ่มไปทำกิจกรรมลงแขกเกี่ยวข้าวและทำร้านค้า ส่วนกลุ่มเกษตรกรทำนาทางการมาส่งเสริมให้ตั้งขึ้นในปี 2519 จดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมาย เป้าหมายคือ หาปุ๋ยเคมีมาปล่อยให้สมาชิก (ขายเงินเชื่อ) แต่ภายหลังเกิดการขาดทุนและการคอร์รัปชัน ทางกลุ่มเกษตรกรกับกลุ่มหม่อมสาวจึงรวม 2 กลุ่มนี้เข้าด้วยกันในปี 2529 ใช้ชื่อที่จดทะเบียน แต่ผู้ที่ดำเนินการคือ

กรรมการจากกลุ่มหนุ่มสาว ตัวหัวหน้ากลุ่มหนุ่มสาวก็ได้รับเลือกเป็นประธานกลุ่มเกษตรกร
ทานา และเป็นกำนันด้วย หลังจากการรวมตัวของ 2 กลุ่มกิจการของกลุ่มก็เติบโตอย่าง
รวดเร็ว ทั้งด้านการแตกกิจการ จำนวนสมาชิก กิจการที่เดิมมีแต่ขายปุ๋ยเงินซื้อ ก็
ขยายออกไปเป็นเปิดร้านค้า ซึ่งภายหลังเปิดถึง 2 ร้าน เปิดปั้มน้ำมันที่ใหญ่ที่สุดของ
อำเภอ ท่าโรงสี สมาชิกตอนรวม 2 กลุ่มเข้าด้วยกันแล้วมี 250 คน ปี 2534 เพิ่มเป็น
373 คน ยอดขายในปีที่ศึกษา (2534) ร้านค้าแรกของกลุ่มซึ่งเป็นร้านใหญ่ขายได้โดย
เฉลี่ย 2,200 บาท/วัน ร้านนี้มีคนขาย 2 คน ร้านค้าที่เปิดใหม่ขายได้โดยเฉลี่ย 900
บาท/วัน ปั้มน้ำมันขายน้ำมันโซล่า เบนซิน และน้ำมันเครื่อง โดยเฉลี่ยวันละ 7,000 บาท
มีคนขาย 1 คน โรงสีขายข้าวได้โดยเฉลี่ยวันละ 700 บาท มีพนักงานสี/ขาย 1 คน
รวมใช้พนักงานชายและพนักงานสี 5 คน ผู้จัดการ 1 คน และพนักงานบัญชี 1 คน 2
คนหลังเงินเดือนคนละ 1,000 บาท ผู้จัดการขณะนั้นเรียน ค.บ. ภาคค่ำ วค.บุรีรัมย์
ส่วนพนักงานบัญชีจบ ค.บ. วค.บุรีรัมย์ ส่วนคนอื่นหาได้เงินเดือนคนละ 500-1,000 บาท
หากรวมค่าอาหารและของใช้บางอย่างจะตกคนละ 1,100-1,600 บาท/เดือน กล่าว
โดยสรุป ค่าใช้จ่ายที่มากที่สุด (หากไม่นับสินค้าที่ซื้อเข้าร้าน) คือ เงินเดือนพนักงาน ตก
ประมาณร้อยละ 3.5-4.1 ของยอดขาย ยกเว้นโรงสี เงินเดือนพนักงานสีข้าวสูงถึงร้อย
ละ 7.6 และที่ต่ำสุด คือ พนักงานปั้มน้ำมันเงินเดือนเพียงร้อยละ 0.6 ของยอดขาย
หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งการลงทุนขายน้ำมันลงทุนน้อย แต่ทำเงินมากที่สุด

แต่อย่างไรก็ตามในปี 2533 ทางกลุ่มก็เกิดปัญหาทางการเงินเมื่อมีหนี้สิน
470,000 บาท หนี้นั้นมาจากหนี้ปุ๋ย อ.ต.ก. ที่ค้างชำระ อ.ต.ก. 420,000 บาท
(รวมคอกเบี้ย) หนี้ค่าหัวจ่ายน้ำมัน 50,000 บาท แต่กลุ่มก็ยังมีลูกหนี้ที่ยังจะเรียกร้องให้
ชำระอยู่ประมาณ 150,000 บาท ในจำนวนนี้เป็นหนี้ที่สมาชิกไปจากร้าน 120,000 บาท
และจากสมาชิกที่ยังมิได้เอาค่าน้ำมันมาชำระ 30,000 บาท หากสมาชิกเอาหนี้ 150,000
บาทมาชำระ กลุ่มก็จะมีหนี้เหลือ 320,000 บาท ภายหลังเมื่อผู้วิจัยปิดโครงการกลับมา
แล้วทราบว่าทางกลุ่มแก้ปัญหานี้ 470,000 บาท ด้วยการขายที่ดินร้านค้า 2 กับขายรถอี
แต่นของกลุ่ม และนำเงินไปชำระค่าน้ำมัน อ.ต.ก. ที่กลุ่มค้างอยู่ แม้หนี้จะไม่หมดเกลี้ยงไปที่

เดียว แต่ก็ทำให้กลุ่มไม่ถูก อ.ท.ก. พ้องล้มละลาย กลุ่มก็สามารถดำเนินการต่อไปได้ (สุวิทย์ ธีรศาสตร์ และ วีระศักดิ์ ประดับศรี, 2535: 183-259)

(5) บัณฑิต พรคหิง และ บุญถิ่น จันทะโชติ ได้ศึกษากลุ่มเกษตรกรทนามา บ้านภาพสินธุ์(นามสมมุติ) อำเภอเขาวง จังหวัดกาฬสินธุ์ พบว่า กลุ่มนี้ตั้งขึ้นตั้งแต่ปี 2521 เพื่อแก้ปัญหาขาดแคลนข้าว ผู้นำของกลุ่มเคยเป็นผู้นำกรรมกรในกรุงเทพฯ มีประสบการณ์ ในการนำมวลชนเคลื่อนไหวเรียกร้องหลายครั้ง แม้เมื่อออกมาเป็นผู้นำเกษตรกรก็นำ สมาชิกเดินทางเรียกร้องผลประโยชน์ให้เกษตรกรหลายครั้ง กลุ่มเกษตรกรทนามี 2 สถานะควมซ้อนกันอยู่ เพราะสมาชิกของกลุ่มเป็นสมาชิกสหกรณ์เลี้ยงหมูด้วย กิจกรรมหลัก ของกลุ่ม คือ หาปุ๋ยเคมีมาบริการขายเงินเชื่อให้สมาชิก สนับสนุนให้สมาชิกเลี้ยงหมู และ ให้อินเชื่ออาหารหมูและลูกพันธุ์ (ไม่เกิน 4 ตัว) แก่สมาชิก ในปี 2530 องค์การพัฒนาเอกชนต่างประเทศ(เยอรมัน) ได้ให้ทุนช่วยเหลือแก่กลุ่ม 9 แสนบาท มาทำโรงสี และส่งเสริมการเลี้ยงหมู ในระยะหลังผู้นำกลุ่มพาสมาชิกเดินทางน้อย สมาชิกบางส่วนเริ่มเบื่อหน่ายจึงไม่ไปร่วมเดินทางด้วย ทางผู้นำกลุ่มจึงปลดสมาชิกออกไปเป็นจำนวนมาก บางส่วนก็ลาออกไป ปัจจุบันกลุ่มมีสมาชิก 240 คน ให้บริการสินเชื่อปุ๋ยเคมี อินเชื่ออาหารหมู และลูกพันธุ์ และธนาคารข้าว (บัณฑิต พรคหิง และ บุญถิ่น จันทะโชติ, 2535: 41-95)

(6) ชลิต ชัยครรชิต และ กรฐลี สามาลย์ ได้ศึกษาร้านค้าของกลุ่มกองทุน พัฒนาหมู่บ้านศรีสะเกษ(นามสมมุติ) อำเภอขุขันธ์ จังหวัดศรีสะเกษ พบว่า กลุ่มที่ตั้งขึ้นจาก คำแนะนำของทางการในปี 2526 และจดทะเบียนปี 2528 ร้านค้าของกลุ่มพัฒนาไปอย่างดี ปี 2526/27 มีสมาชิก 25 คน 78 ทุน มีกำไร 4,600 บาท พอถึงปี 2533/34 สมาชิกเพิ่มเป็น 106 คน 868 ทุน (ทุนละ 20 บาท) มีกำไร 52,554 บาท แต่ปัญหาของกลุ่ม ซึ่งมองในสายตาของคนนอก คือ การบริหารกลุ่มตกอยู่ใต้อิทธิพลของกำนันและภรรยาเพียง 2 คนเท่านั้น สมาชิกเกือบจะไม่มีส่วนร่วมในการบริหารใดๆ หากกำนันและภรรยาถอนตัว กลุ่มจะต้องล้มไปอย่างแน่นอน (ชลิต ชัยครรชิต และ กรฐลี สามาลย์, 2535: 334-380)

(7) สุขุมวิทย์ ไสยโสภณ และ เขตต์ แสนศรี ได้ศึกษากลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านหนองคาย(นามสมมุติ) ตำบลปะโค อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย พบว่า กลุ่มนี้ตั้งขึ้นเมื่อเดือนธันวาคม 2529 โดยความคิดริเริ่มของพัฒนาการประจำตำบล ตอนแรกมีสมาชิกเพียง 24 คน และเกือบจะล้มไปแล้ว เพราะกรรมการไม่เอาเงินที่สมาชิกฝากออมทรัพย์ลั้จะนำเข้าฝากธนาคาร และสมาชิกบางคนมิได้ส่งเงินนี้ ต่อมาผู้นำกลุ่มคนปัจจุบันก็สามารถหันหน้าอุปสรรคหลายอย่างได้สำเร็จ กิจกรรมของกลุ่มมีดังนี้คือ ร้านค้าของกลุ่ม ซึ่งเป็นแหล่งรายได้หลักของกลุ่ม บริการให้สินเชื่อแก่สมาชิกโดยคิดต่อกู้เงินจากธนาคารกรุงไทย 4 หมื่นบาท มาปล่อยต่อให้สมาชิก โดยนำเงินจากลั้จะออมทรัพย์ของสมาชิกเป็นตัวค้ำประกัน เพาะพันธุ์ลูกปลาชายสมาชิก กิจกรรมนี้ขาดทุนเพราะขาดความรู้จริงในการเลี้ยงปลา ผลิตภัณฑ์ก่อสร้างชาย กิจกรรมนี้ขาดทุนอีก กิจกรรมโรงสีข้าวซึ่งได้ทุนจากหน่วยสันติภาพอเมริกา 50,040 บาท สถานทูตชอลแลนด์ 110,000 บาท และกลุ่มออกเงิน 85,810 บาท เป็นโรงสีขนาด 8,000 กก./วัน กลุ่มจ้างลูกเขยของประธานกลุ่มเดือนละ 1 พันบาท เป็นผู้ชาย ตั้งแต่โรงสีเริ่มเดินเครื่องในปี 2533 จนถึงปัจจุบัน กิจกรรมขายปุ๋ยให้สมาชิกทำตั้งแต่แรกจนถึงปัจจุบัน (ซื้อปุ๋ยปีหนึ่งประมาณ 10 ตันเศษ) ตั้งธนาคารข่าปี 2533 ได้เงินจากโครงการอีสานเขียว 2 แสนบาท (ขนาดฉาง 50 เกวียน) แต่กลุ่มยังมีได้ดำเนินการนี้ (ในปี 2534) อนึ่งในปี 2534 ทางกรมพัฒนาชุมชนได้ให้งบประมาณกลุ่มสร้างอาคารของศูนย์สหาคารตลาด ราคา 330,000 บาท เมื่อสร้างเสร็จก็จะย้ายร้านค้าไปอยู่ที่ศูนย์แห่งใหม่ของกลุ่ม อนึ่งสมาชิกในปี 2534 เพิ่มเป็น 299 คน 105 คนอยู่ในบ้านหนองคาย ที่เหลือส่วนมากอยู่บ้านใกล้เคียงในตำบลเดียวกัน กล่าวโดยสรุปกลุ่มดำเนินการมาได้เพราะมีประธานที่เสียสละให้กับงานของกลุ่ม นอกจากหน่วยงานของรัฐ เช่น โครงการอีสานเขียว กรมพัฒนาชุมชน และหน่วยงานต่างประเทศ ได้ให้ความช่วยเหลือทางการเงิน แต่อย่างไรก็ตามกลุ่มยังมีจุดอ่อนที่ทำให้การบริหารงานไม่ราบรื่น ทำให้สมาชิกไม่เข้าใจผู้บริหาร จุดอ่อนที่ว่าก็คือ กลุ่มขาดระบบตรวจสอบที่มีประสิทธิภาพ กรรมการซึ่งได้รับแต่งตั้งให้เป็นผู้ตรวจสอบบัญชีสินค้าไม่ได้ทำหน้าที่ของตน จะด้วยความเกรงใจ หรือเพราะค่าตอบแทนที่กรรมการได้รับน้อยมากหรือทั้งสองอย่าง นอกจากนี้การที่ประธานให้ลูกสาวเป็นคนขายสินค้าให้ร้านค้าของกลุ่ม ให้

ลูกเขยเป็นคนสี่ข้าวขายข้าวให้กลุ่ม ทำให้สมาชิกบางส่วนไม่พอใจว่าประธานกำลังหาธุรกิจ
ในครอบครัวหรือธุรกิจของกลุ่ม (สุขุมวิทย์ โสภโสมภพ และ เขตต์ แสนศรี, 2535: 381-
479)

(8) บันทึคา เพ็ญพันธ์ และ เกษแก้ว กาทหลง ได้ศึกษาองค์กรชุมชนของบ้าน
ขอนแก่น(นามสมมุติ) อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น พบว่า กลุ่มที่ศึกษา 3 กลุ่ม (กลุ่ม
เยาวชน กลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มโคแอม) เป็นกิจกรรมที่ส่งเสริมเศรษฐกิจเป็นหลัก และเน้น
ความร่วมมือความสัมพันธ์ในการพัฒนาองลงไป โครงสร้างการบริหารกลุ่มค่อนข้างเป็น
ทางการ แต่อำนาจจริงมักอยู่ที่กรรมการวงในหรือกรรมการบางคน บทบาทและหน้าที่จริง
ของกรรมการยังไม่ชัดเจน ยังใช้ความสัมพันธ์ของบุคคลเป็นหลัก (บันทึคา เพ็ญพันธ์ และ
เกษแก้ว กาทหลง, 2535: 96-182)

(9) ศุภณี आयวัฒน์ และ บุษบา จันทรพิศสาร ได้ศึกษาธนาคารโค-กระบือ
บ้านมหาสารคาม(นามสมมุติ) อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม พบว่า ธนาคารโค
-กระบือของบ้านมหาสารคามตั้งขึ้นตั้งแต่ปี 2526 ด้วยความคิดที่ว่าชาวนาบ้านนี้ส่วนใหญ่ทำ
นา แต่หลายครัวเรือนขาดควายสำหรับไถนา ต้องเช่าควายเขามาทำนา ทุนที่นำมาซื้อ
ควายให้กับครัวเรือนที่ยากจนและไม่มีควายนั้น ประธานธนาคารโค-กระบือใช้ความสามารถ
และประสบการณ์ที่รู้จักผู้คน-สถาบันต่างๆมาก ดึงทุนต่างๆเข้ามา เช่น พอ กสช. ให้งบ
มาสร้างฉางข้าวของหมู่บ้าน ชาวในฉางก็ถูกแปรสภาพเป็นควาย 4 ตัวเป็นประเดิมในปี
2526 ปี 2528 ก็ได้ควายอีก 4 ตัวจากปศุสัตว์อำเภอในโครงการควายหลวง ปี 2531
ได้ข้าว 85 กระสอบ จากโครงการ Food From Work ของสมาคมพัฒนาประชากรและ
ชุมชน (ศูนย์มีชัย) แปรข้าวเป็นวัว 9 ตัว ปี 2532 ได้งบประมาณ(เงินยืม) จากสถาบัน
วิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยขอนแก่น นำไปซื้อควายได้ 3 ครัวเรือน ปี 2533 ศูนย์
วัฒนธรรมเพื่อการพัฒนาหมู่บ้านอีสาน ให้งบ 70,000 บาท ซื้อวัว 17 ตัว ให้สมาชิก 4
ครัวเรือนยืม ปี 2534 ศูนย์มีชัยให้เงิน 90,000 บาท นำไปซื้อวัวควายให้สมาชิก 21 ตัว
ปัจจุบัน(2534)ธนาคารมีวัวควายรวม 66 ตัว ให้สมาชิก 67 ครัวเรือน ในจำนวนนี้
34 คนเป็นคนบ้านมหาสารคาม ที่เหลือเป็นบ้านใกล้เคียง วัวควายที่ธนาคารให้สมาชิกมิใช่
เป็นสิทธิ์ขาดของผู้นั้นทีเดียว เพราะจะเอาไปขายหรือให้คนอื่นเช่าต่อไม่ได้ เพราะเป้าหมาย

ของโครงการ คือ ต้องการให้สมาชิกมีวัวควายไถนา เมื่อวัวควายนั้นมีลูกตัวแรก พอหย่านมแม่ก็ให้ส่งลูกตัวแรกให้ธนาคารเพื่อจัดสรรให้สมาชิกอื่นต่อไป ลูกตัวที่สองจึงจะตกเป็นของสมาชิกสลับกันแบบนี้เรื่อยไป อย่างไรก็ตามการดำเนินงานของกรรมการค่อนข้างจะเพีงการ ผู้มีอำนาจวางแผนตัดสินใจไม่ว่าจะเป็นเรื่องภายในธนาคาร หรือประสานงานกับหน่วยงานภายนอก ส่วนใหญ่อยู่ที่ประธาน รองลงมาเป็นกรรมการอีก 2 คน ชาวบ้านไม่มีส่วนร่วมในการวางกฎเกณฑ์ต่างๆ ไม่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจเลือกผู้รับวัวควาย ผลจึงออกมาว่าในจำนวนสมาชิกบ้านมหาสารคาม 34 รายที่ได้รับวัวควาย ผู้ที่เคยเช่าควายทำนามีเพียง 2 รายเท่านั้นที่ได้รับควายจากธนาคาร ที่เหลือ 7 รายที่ได้รับวัวควายเป็นเครื่องญาติของประธาน 6 รายเป็นเครื่องญาติของกรรมการหมู่บ้าน และ 5 รายเป็นผู้รับวัวควายรอบสอง (ศุขี อายุวัฒน์ และ บุษบา จันทร์พุดติสาร, 2535: 260-333)

บทที่ 2

สภาพทั่วไปของชุมชน

2.1 ประวัติของชุมชนโดยสังเขป

บ้านหนองแวง (หมู่ 1) บ้านเวงนาง (หมู่ 8) และบ้านหนองเจริญ (หมู่ 11) เดิมทีเป็นบ้านเดียวกัน เรียกว่า บ้านหนองแวง ผู้ก่อตั้งชุมชนและผู้ถือพหุพเข้ามาตั้งรกรากเป็นกลุ่มชาติพันธุ์ไทย-ลาว อายุของชุมชนนับถึงปัจจุบันไม่น้อยกว่า 128 ปี ตามคำบอกเล่าของผู้เฒ่าผู้แก่ว่า บ้านหนองแวงมีอายุรุ่นราวคราวเดียวกับเมืองมหาสารคาม เมืองมหาสารคามได้รับการยกฐานะเป็นเมือง และแต่งตั้งเจ้าเมืองคนแรกในปี 2408 ในรัชสมัยพระบาทสมเด็จพระจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ 4 เจ้าเมืองคนแรก คือ พระเจริญราชเดชวรเชษฐชัชฌิพงษ์ ตำแหน่งเดิมเป็นหัวเมืองไชย(กวด) บุตรอุปฮาดสิงห์เมืองร้อยเอ็ด (เดิม วิชาศย์พจนกิจ, 2530: 216; บุตญา สิริสังข์, 2535)

บริเวณที่ตั้งชุมชนบ้านหนองแวงแต่เดิมเป็นป่าทึบ มีหนองน้ำขนาดใหญ่ มีสัตว์ป่านานาชนิด รวมทั้งหมี เสือ กวาง หมูป่า สัตว์ป่า ได้อาศัยกินน้ำที่หนองน้ำซึ่งมีต้นแวง (คล้ายต้นกก) ขึ้นอยู่มากมาย ภายหลังตั้งชุมชนจึงเรียกว่า "หนองแวง"

การตั้งชุมชนแห่งนี้เกิดจากพรานล่าสัตว์จากบ้านคอกไม้ บ้านหนองนาแซง บ้านหม่วย เมืองศรีภูมิ (สันนิษฐานว่าเป็นเมืองสุวรรณภูมิ จังหวัดร้อยเอ็ด) ได้เข้ามาล่าสัตว์บริเวณหนองแวงซึ่งมีสัตว์ป่าที่อุดมสมบูรณ์ และได้เห็นความอุดมสมบูรณ์ของพื้นที่ (มีดินดี น้ำดี มีป่าและสัตว์ป่านานาชนิด) เมื่อพรานเหล่านี้กลับไปบ้านก็เล่าให้ญาติพี่น้องเพื่อนฝูงถึงความอุดมสมบูรณ์ดังกล่าว และชักชวนกันมาตั้งถิ่นฐานบริเวณทิศใต้ของหนองแวง ผู้นำคนกลุ่มแรกมาตั้งถิ่นฐาน คือ นายอ่อนศรี ซึ่งเป็นคนมีฐานะดีมีความมั่นคง เป็นที่รักใคร่นับถือของคนที่มาด้วยกัน การเดินทางครั้งนั้นนายอ่อนศรีและพรรคพวกได้เตรียมเสบียงกวางบรทุกหลังช้างมา 2 เชือก ในเวลาเดินทางเป็นแรมเดือน พอมาถึงนายอ่อนศรีก็พาพรรค

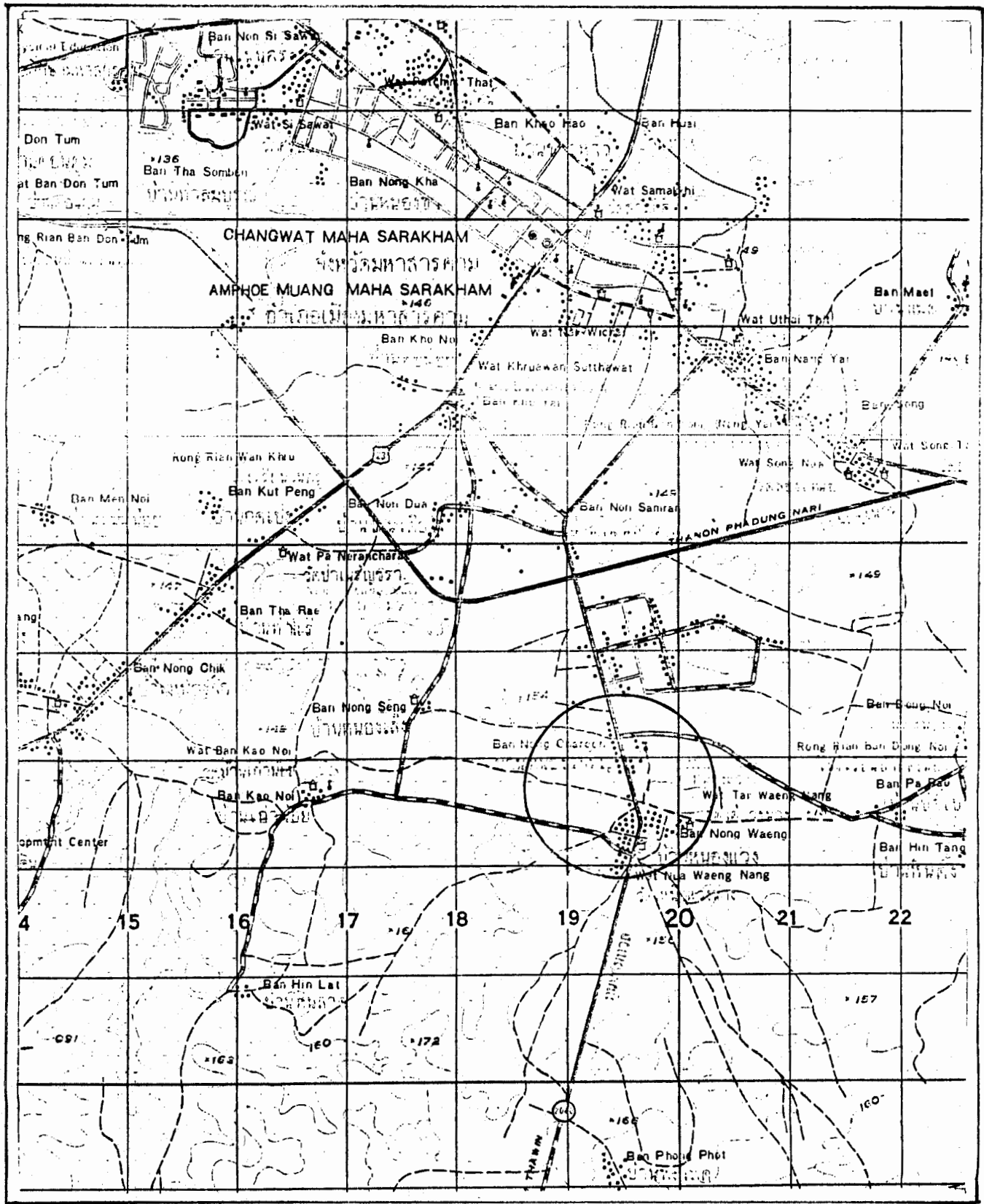
พวกหักร้างถางพงเพื่อสร้างหมู่บ้านขึ้น ให้ชื่อหมู่บ้านว่า "บ้านหนองแขวงทับนาง" ตามชื่อหนองแขวง ส่วน "ทับ" นั้น หมายถึง ห้างหรือหนึ่งร้านที่พราวนทำขึ้นบนต้นไม้สำหรับช่มยั้งสัตว์ "นาง" เป็นเครื่องมือจับสัตว์บกชนิดหนึ่งคล้ายคางคกขี้กุ่ม แต่ว่าใหญ่กว่ามาก ใช้ตีกมูปลา หมี่ กวาง เก้ง และเสือด เป็นต้น

นายอ่อนศรีได้รับการยกย่องให้เป็น "กวมบ้าน" ซึ่งก็เทียบเท่าผู้ใหญ่บ้านในปัจจุบัน ต่อมาได้มีภิกษุจากบ้านเดิมที่ศรีภูมิตามมาอยู่ในชุมชนใหม่แห่งนี้ ในจำนวนนี้มีพระภิกษุโล่เป็นผู้นำพระและชาวบ้านสร้างวัดขึ้นที่คูไม้ไต้ ชาวบ้านพากันเรียกว่า "วัดไต้" มาจนทุกวันนี้ โดยมีพระภิกษุโล่เป็นเจ้าอาวาสองค์แรก ในปี 2418 ได้สร้างพระอุโบสถขึ้น ต่อมาได้มีชาวบ้านจากเมืองศรีภูมิและเมืองร้อยเอ็ดอพยพเข้ามาตั้งรกรากมากขึ้น ทำให้ประชากรเพิ่มขึ้นมาก ในปี 2451 ชาวบ้านจึงได้ช่วยกันสร้างวัดขึ้นมาอีกวัดหนึ่ง ชาวบ้านเรียกว่า "วัดเหนือ" สืบมาจนทุกวันนี้ โดยมีพระภิกษุหลินเป็นเจ้าอาวาสองค์แรก (สำนักงานการประถมศึกษา จังหวัดมหาสารคาม, 2527: 64)

2.2 สภาพภูมิศาสตร์

ในปัจจุบันบ้านหนองแขวงได้แบ่งเขตการปกครองออกเป็น 3 หมู่ คือ หมู่ 1 บ้านหนองแขวง อยู่ทางตะวันออกของถนนคำ (มหาสารคาม-วาปีปทุม) ระหว่างวัดเหนือกับวัดไต้ เป็นชุมชนดั้งเดิมของบ้านหนองแขวง หมู่ 8 บ้านหนองแขวงหรือบ้านแขวงนาง แต่ทางการเรียกว่า บ้านหนองแขวง หมู่ 8 อยู่ใต้วัดไต้ลงมา และชี้กตะวันตกของถนนคำ หมู่ 1 บ้านหนองเจริญ อยู่ทางเหนือของหมู่ 1 และหมู่ 8 ทั้ง 2 พากถนน (คูแค้นที่) บ้านหนองแขวงอยู่ห่างจากตัวเมืองมหาสารคามมาทางใต้ 5 กม. มีถนนคำผ่ากลางหมู่บ้าน ชุมชนอยู่กับถนนแฉ่ง 2 พากถนนคำ และบริเวณระหว่างวัดเหนือกับวัดไต้ ชุมชนหนองแขวงเป็นชุมชนชานนาเช่นเดียวกับชุมชนส่วนใหญ่ของภาคอีสาน โดยมีนาอยู่ทางทิศใต้ ทิศตะวันออก และทิศตะวันตกของชุมชน มีส่วนอยู่ทางทิศตะวันออกเฉียงเหนือและทิศตะวันตกเฉียงเหนือ ทิศเหนือเป็นส่วนและสถานีบำรุงพันธุ์สัตว์มหาสารคาม ปัจจุบันมีสำนักงานเกษตรจังหวัด

แผนที่ชุมชนหนองวางและบริเวณใกล้เคียง





ถนนบายพาส

บ้านโนนสวรรค์

บ้านหนองไผ่

บ้านเก่าน้อย

บ้านหนองเจริญ

บ้านคอนบม

บ้านหนองแวง

บ้านคอนหิน

บ้านหินลาด

ถนนมหาสารคาม-วาปี

บ้านทงโศก

บ้านโคกลี

บ้านจำนั๊ก

บ้านป่ากุง

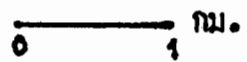
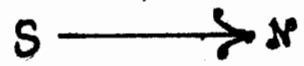
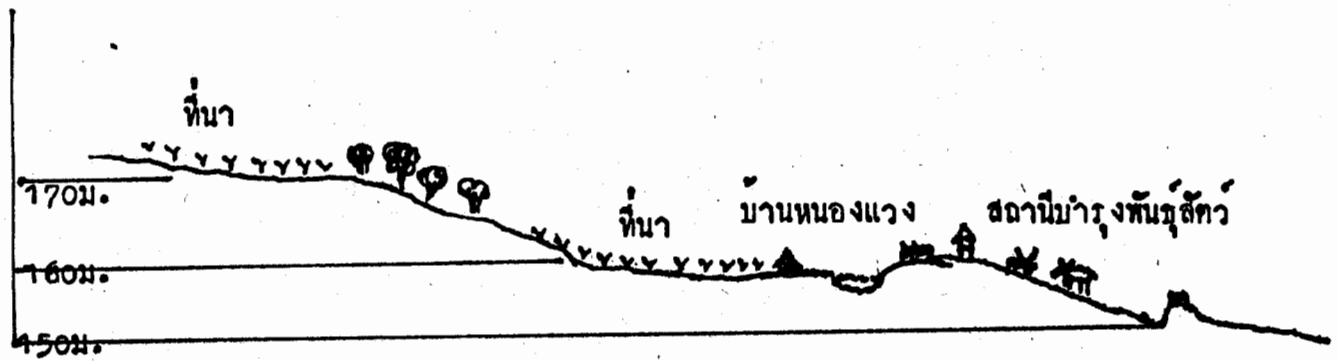
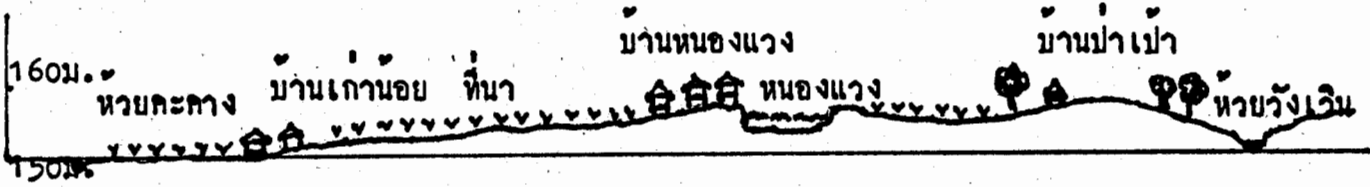
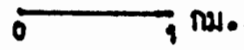
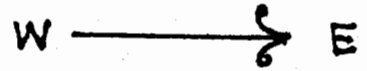
บ้านหนองคู

แผนที่เครือข่าย บ้านสมาชิก

กลุ่ม เกษตรกรพำนาฉวางนาง



แผนที่ทัศนวิสัยประเทศบ้านหนองแวง



มหาสารคาม และสำนักงานอุศสาหกรรมจังหวัดมหาสารคาม ตั้งอยู่ในหมู่ 11 เช่นเดียวกับสถานีบำรุงพันธุ์สัตว์ที่กล่าวมาแล้ว (จากการสำรวจ)

สภาพพื้นที่ของชุมชนหนองแวงมีลักษณะแบนราบ มีความลาดเอียงเพียงเล็กน้อย โดยทางทิศใต้พื้นที่ทำกินสูงจากระดับน้ำทะเลปานกลาง 170 เมตร (ต่อเขตกับบ้านพงไพล) ค่อยๆลาดไปทางเหนือ ความสูงบริเวณถนนบายพาสซึ่งต่อเขตกับบ้านโนนสำราญ ความสูง 150 เมตร บริเวณที่ตั้งบ้านกับระดับที่นาใกล้เคียงกันมาก โดยน่าจะต่ำกว่าประมาณ 1-3 เมตรเท่านั้น พื้นที่แนวตะวันตก-ตะวันออกของหมู่บ้านประมาณ 150-157 โดยตะวันตกต่ำกว่าเพียงเล็กน้อย แต่ทั้งตะวันตก(บ้านแก่น้อย) ริมห้วยตะคองและ และบริเวณตะวันออกห้วยวังเวินจะสูง 150 เมตร ซึ่งต่ำกว่าตรงกลางหรือบริเวณที่ตั้งบ้านหนองแวง ซึ่งสูงประมาณ 157-158 เมตรจากระดับน้ำทะเลปานกลาง (กรมแผนที่ทหาร) อนึ่งบริเวณบ้านหนองแวงมีแหล่งน้ำขนาดกลาง คือ หนองแวง พื้นที่ประมาณ 80 ไร่ (เดิมพื้นที่ประมาณ 50 ไร่ แต่ได้มีการขุดลอกและขยายพื้นที่และความลึก) กับหนองแวงน้อยซึ่งอยู่ในที่ดินของสถานีบำรุงพันธุ์สัตว์ พื้นที่หนองใกล้เคียงกันกับหนองแวง ไม่มีห้วยไหลผ่าน ห้วยคะคางซึ่งเป็นห้วยที่ไหลลงแก่งเลิงจาน อันเป็นแหล่งเก็บน้ำที่ใหญ่ที่สุดของเมืองมหาสารคาม อยู่ห่างไปทางตะวันตกประมาณ 4.5 กม. ทางทิศตะวันออก มีห้วยวังเวิน และห้วยเครือซูด ซึ่งมีน้ำไม่ตลอดปี อยู่ห่างจากบ้านหนองแวง 3 กม.เศษ ทั้ง 3 ห้วยที่กล่าวมานั้นอยู่ในเขตบ้านอื่น

อาณาเขตของชุมชนบ้านหนองแวง ทิศเหนือจดบ้านโนนสำราญและถนนบายพาส ทิศใต้จดบ้านพงไพล ทิศตะวันออกจดบ้านดงน้อย บ้านป่าเป้ และบ้านหินตั้ง ทิศตะวันตกจดบ้านหนองเล็ง บ้านแก่น้อย และบ้านหินตั้ง (ข้อมูลจากการสำรวจ)

2.3 สภาพสังคม เศรษฐกิจ

ชุมชนบ้านหนองแวงเป็นชุมชนขนาดใหญ่ เพิ่งประกาศเป็นเขตสุขาภิบาล และมีการเลือกตั้งสมาชิกสุขาภิบาลในเดือนมีนาคม 2536 เป็นครั้งแรก ปัจจุบัน (2533) มีครัวเรือนรวมกัน 718 ครัวเรือน มีประชากร 3,723 คน ประชากรต่อครัวเรือน 5.19 คน

ตารางที่ 1 จำนวนครัวเรือนและประชากร

หมู่	จำนวนครัวเรือน	จำนวนประชากร	ประชากร/ครัวเรือน
1 (หนองแขวง)	257	1,289	5.02
8 (หนองแขวง)	306	1,614	5.27
11 (หนองเจริญ)	155	820	5.29
รวม	718	3,723	5.19

ที่มา : คำนวณจากข้อมูล กชช.2ค. ปี 2533

ตารางที่ 2.2 โครงสร้างประชากร จำแนกตามอายุ

กลุ่มอายุ	หมู่ 1 (หนองแขวง)		หมู่ 8 (หนองแขวง)		หมู่ 11 (หนองเจริญ)		รวม	
	คน	%	คน	%	คน	%	คน	%
	ไม่เกิน 5 ปีเต็ม	71	5.51	63	3.90	13	1.59	147
5 ปี 1 วัน - 7 ปีเต็ม	264	20.48	231	14.31	40	4.88	535	14.37
7 ปี 1 วัน - 14 ปีเต็ม	238	18.46	303	18.77	133	16.22	674	18.10
14 ปี 1 วัน - 18 ปีเต็ม	211	16.37	218	13.51	97	11.83	526	14.13
18 ปี 1 วัน - 50 ปีเต็ม	335	25.99	638	39.53	393	47.93	1,366	36.69
มากกว่า 50 ปีเต็ม	170	13.19	161	9.98	144	17.56	475	12.76
รวม	1,289	100.00	1,614	100.00	820	100.00	3,723	100.00

ที่มา : คำนวณจากข้อมูล กชช.2ค. ปี 2533

ตารางที่ 2.3 จำนวนประชากร จำแนกตามเพศ

หมู่	ชาย		หญิง	
	คน	%	คน	%
1 (หนองนาง)	579	44.92	710	55.08
8 (หนองนาง)	736	45.60	878	54.40
11 (หนองเจริญ)	471	57.44	349	42.56
รวม	1,786	47.97	1,937	52.03

โครงสร้างประชากรในปัจจุบัน จากตารางที่ 2.3 จะเห็นได้ว่าในกลุ่มเด็กอายุไม่เกิน 5 ปีเต็ม จำนวนตัวอย่างเห็นได้ชัด คือ อยู่ระหว่างร้อยละ 1.59-5.51 หรือเฉลี่ยร้อยละ 3.95 ในขณะที่เมื่อ 5 ปีก่อนจำนวนเด็กในกลุ่มอายุนี้จะมากกว่านี้ เช่น ในงานวิจัยของ คารารัตน์ เมตตาริกานนท์ (2529: 273) ระบุว่า เด็กอายุ 0-4 ปี มีถึงร้อยละ 7.61 และงานวิจัยของ สุวิทย์ ศิริศาสตร์ (2529: 295) ระบุว่า เด็กอายุ 0-4 ปี มีร้อยละ 7 เช่นเดียวกัน หากนับถึง 5 ปีจะมากกว่านี้อย่างแน่นอน งานวิจัยของ สมศักดิ์ ศรีสันติสุข และ สุวรรณ บัวทวน (2528: 55) ระบุว่า เด็กอายุ 0-4 ปีมีถึงร้อยละ 7.0-10.4 สาเหตุที่จำนวนเด็กในกลุ่มอายุนี้น่า เป็นผลมาจากการคุมกำเนิดซึ่งทำกันแพร่หลาย และได้ผลมากในระยะหลัง รวมทั้งคำนึงเกี่ยวกับการมีลูกน้อย แต่สำหรับกลุ่มบน คือ ช่วงอายุ 50 ปีขึ้นไปไม่แตกต่างกันมากนักจากเมื่อ 5-6 ปีก่อน เช่น งานวิจัยของ คารารัตน์ เมตตาริกานนท์ ระบุว่า ประชากรกลุ่มอายุตั้งแต่ 50 ปีขึ้นไป (ตัวเลขจะเหลืออีก 1 ปี) มีร้อยละ 14.49 แต่ของ สมศักดิ์ ศรีสันติสุข และ สุวรรณ บัวทวน ระบุว่า มีร้อยละ 9.6-11.70 สำหรับของชุมชนหนองนางมีร้อยละ 12.76 จำนวนประชากร

ส่วนใหญ่จึงอยู่ในวัยเรียนและวัยทำงาน ซึ่งมีถึงร้อยละ 83.29 ถ้าหักกลุ่มอายุในวัยเรียน ออก (5 ปี 1 วัน - 14 ปี) ออกเสียร้อยละ 32.47 จะเหลือวัยแรงงานถึงร้อยละ 50.82 และอันที่จริงในชุมชนนี้คนที่อยู่ในวัยทำงานมีช่จากัดเพียงอายุ 50 ปี ตามข้อมูล ของ กชช.2ค. แม้อายุ 60 ปีหรือมากกว่าก็ยังทำงานกันอยู่ เพียงแต่ลดงานที่ใช้แรงมาก ลง

สำหรับโครงสร้างประชากรชุมชนหนองแวงค่อนข้างจะแตกต่างจากชุมชนทั่วไป อยู่บ้าง หากดูตามเพศ กล่าวคือ มีเพศชายน้อยกว่าเพศหญิงประมาณร้อยละ 10 ยกเว้น บ้านหนองเจริญหญิงกลับน้อยกว่าชายถึงร้อยละ 14.88 ตัวเลขที่เพี้ยนจากเกณฑ์เฉลี่ยของ ประเทศค่อนข้างมากนี้ อาจเกิดจากการเก็บตัวเลขของพัฒนากร ซึ่งมักให้ผู้ใหญ่บ้านสำรวจ โดยมีคำชี้แจงให้เห็นความสำคัญของข้อมูลเหล่านี้ก็ได้

ในเรื่องของความทันสมัยของชุมชนนี้ โดยดูจากจำนวนส้วม การใช้ไฟฟ้า โทรทัศน์ รถจักรยานยนต์ รถปิคอัพ จากตารางที่ 2.4 จะเห็นได้ว่าเป็นชุมชนที่มีความทันสมัยมาก เมื่อเปรียบเทียบกับหมู่บ้านที่เคยมีผู้ศึกษาไว้เมื่อ 4-7 ปีก่อน จะเห็นว่าชุมชน หนองแวงมีความทันสมัยกว่าหมู่บ้านเหล่านั้น เช่น ทั้ง 3 หมู่บ้านของชุมชนหนองแวงมีส้วม ราคน้ำใช้ทุกครัวเรือน ในขณะที่เมื่อ 4-7 ปีก่อนมีครัวเรือนประมาณครึ่งหนึ่งที่มีส้วมราคน้ำ ใช้ และชุมชนหนองแวงมีไฟฟ้าใช้เกือบทุกครัวเรือน มีโทรทัศน์ใช้ถึงร้อยละ 39.22- 68.48 มีจักรยานยนต์ร้อยละ 32.03-38.13

ตารางที่ 2.4 ร้อยละของครัวเรือนที่ครอบครองสิ่งอำนวยความสะดวกในครัวเรือน
(หน่วย : ร้อยละของครัวเรือนทั้งหมดในแต่ละพื้นที่)

เครื่องอำนวยความสะดวก	หมู่ที่ 1	หมู่ที่ 8	หมู่ที่ 11 ¹	หมู่บ้าน ²	หมู่บ้านสงเคราะห์ ³	หมู่บ้านชูอ ⁴
1. ครัวเรือนที่มีไฟฟ้า	100.00	90.20	75.48	0-100	90.81	95.95
2. ครัวเรือนที่มีโทรศัพท์	68.48	39.22	43.23	0-20.68	36.03	42.57
3. ครัวเรือนที่มีรถจักรยานยนต์	38.13	32.03	36.78	15.6	n.a.	n.a.
4. ครัวเรือนที่มีรถจักรยานยนต์	1.17	3.59	4.52	3.1	n.a.	n.a.
5. ครัวเรือนที่มีสวนสาธารณะ	100.00	100.00	100.00	51.00	53.03	55.73

ที่มา : 1. กชช.2ค. ปี 2533

2. สุวิทย์ ชีรสาคัด, ชอบ คีสวนโคก และ สุเมธ แก่นมณี, 2528: 385
สุวิทย์ ชีรสาคัด และ สมศักดิ์ ศรีสันติสุข, 2529: 213, 251
3. สุวิทย์ ชีรสาคัด, ชอบ คีสวนโคก และ สุรัตน์ วรวงศ์รัตน์, 2530:
287, 296
4. ชอบ คีสวนโคก, สุวิทย์ ชีรสาคัด, เสกสรรค์ ยงวนิชย์ และ ชุมพล
แนวจำปา, 2532: 299, 307

n.a. = ไม่มีข้อมูล

ในเรื่องสภาพเศรษฐกิจ ชุมชนหนองแขวงอาชีพหลัก คือ เป็นชาวนาชาวไร่ แต่อาชีพชาวนาชาวไร่หรือเกษตรกรในปัจจุบันไม่ได้เหมือนแต่ก่อน ซึ่งเกือบทั้งหมดจะทำอาชีพเดียวมิได้ทำอาชีพอื่นไปพร้อมๆกัน แต่ในปัจจุบันครัวเรือนที่เป็นเกษตรกรอย่างเดียวเหลือเพียง 21 ครัวเรือน หรือร้อยละ 2.92 เท่านั้น 2 ใน 3 หมู่ของชุมชนหนองแขวงไม่มีครัวเรือนที่เป็นเกษตรกรอย่างเดียวเลย ครัวเรือนเกษตรกรในระยะหลังจึงทำอาชีพอื่นด้วย ซึ่งดูได้จากตารางที่ 2.5 และ 2.6 จะเห็นว่ากลุ่มที่มีรายละ 29.03-89.49 หรือ

เฉลี่ยทั้ง 3 หมู่มีร้อยละ 75.91 เมื่อหักครัวเรือนที่เป็นเกษตรกรอย่างเดี่ยวออกร้อยละ 2.92 จะเหลือครัวเรือนที่เป็นเกษตรกรขณะเดียวกันก็ทำอาชีพอื่นไปด้วยถึงร้อยละ 72.99 ของครัวเรือนทั้งหมด ตัวเลขนี้มีความหมายมาก เพราะเป็นตัวชี้วัดว่าอาชีพเกษตรกรอย่างเดี่ยวรายได้ไม่พอเลี้ยงชีพ ไปไม่ไหว จะต้องทำอาชีพอื่นควบคู่ไปด้วย หากดูอาชีพนอกเกษตรกรอย่างเดี่ยวอาจจะไม่มากนัก เมื่อเทียบกับกลุ่มที่ทำทั้งเกษตรและนอกเกษตร แต่ก็มีแนวโน้มมากกว่าแต่ก่อนและมากขึ้นเรื่อยๆ โดยมีครัวเรือนที่ทำอาชีพรับจ้างอย่างเดี่ยวร้อยละ 6.27 รับราชการและรัฐวิสาหกิจร้อยละ 7.10 (ชุมชนนี้ใกล้เมือง ห่างเพียง 5 กม. ในชุมชนเองมีหน่วยงานราชการ 3 หน่วยตั้งอยู่ คือ สถานีบำรุงพันธุ์สัตว์ สำนักงานเกษตรจังหวัด และสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด ซึ่งเป็นหน่วยงานที่รองรับแรงงานจากชุมชนด้วย สำหรับคนที่จบ ปวช. ปวส. และปริญญาตรี) อาชีพค้าขายอย่างเดี่ยวร้อยละ 0.14 และทำอุตสาหกรรมในครัวเรือนอย่างเดี่ยวร้อยละ 2.28 สรุปรวมกลุ่มทำอาชีพนอกเกษตรกรอย่างเดี่ยวร้อยละ 13.79 ที่เหลือเป็นครัวเรือนในประเภทหลายอาชีพในครัวเรือนเดียวมีถึงร้อยละ 83.29

สาเหตุอีกประการหนึ่งที่ชาวบ้านในชุมชนหนองวางหันไปทำอาชีพอื่นควบคู่ไปกับการทำเกษตร หรือไม่ก็ไปทำอาชีพอื่นไปเลย เป็นเพราะไม่มีที่นา ซึ่งกลุ่มนี้มีถึงร้อยละ 24.09 เฉพาะหมู่ 11 (หนองเจริญ) มีถึงร้อยละ 70.97 ซึ่งไม่มีนา กลุ่มที่มีน้าน้อยคือต่ำกว่า 11 ไร่ ก็มีถึงร้อยละ 38.44 2 กลุ่มนี้รวมกันเป็นกลุ่มมีที่นาไม่พอทำกิน หรือไม่มีที่นาเลย มีถึงร้อยละ 62.53 ของครัวเรือนทั้งหมด

ตารางที่ 2.5 อาชีพของครัวเรือนในชุมชน (หน่วย : ครัวเรือนและร้อยละของครัวเรือนทั้งหมดของแต่ละหมู่)

ประเภทอาชีพ	หมู่ 1		หมู่ 8		หมู่ 11		รวม	
	-----		-----		-----		-----	
	ครัวเรือน	%	ครัวเรือน	%	ครัวเรือน	%	ครัวเรือน	%
1. อาชีพเด็กลงในครัวเรือน	4	1.56	36	11.76	80	51.61	120	16.71
1.1 รับจ้างอย่างเด็กลง	(4)	(1.56)	(20)	6.54	(21)	13.55	(45)	(6.27)
1.2 รับราชการรัฐวิสาหกิจ								
อย่างเด็กลง	(0)	(0)	(16)	5.23	(35)	22.58	(51)	(7.10)
1.3 เกษตรกรอย่างเด็กลง	(0)	(0)	(0)	0	(21)	13.55	(21)	(2.92)
1.4 ค้าขายอย่างเด็กลง	(0)	(0)	(0)	0	(1)	0.65	(1)	(0.14)
1.5 อุตสาหกรรมในครัวเรือน								
อย่างเด็กลง	(0)	(0)	(0)	0	(2)	1.29	(2)	(0.28)
2. อาชีพอาชีพนอกครัวเรือนเด็กลง	253	98.44	270	88.24	75	48.39	598	83.29
รวม	257	100.00	306	100.00	155	100.00	718	100.00

ที่มา : คำนวณจากข้อมูล กชช.2ค. ปี 2533

ตารางที่ 2.6 คริวเรือนที่นาและไม่มีนา (หน่วย : คริวเรือนและร้อยละของคริวเรือนทั้งหมดของแต่ละหมู่)

	หมู่ 1		หมู่ 8		หมู่ 11		รวม	
	คริวเรือน	%	คริวเรือน	%	คริวเรือน	%	คริวเรือน	%
ก. กลุ่มมีนา	230	89.49	270	88.24	45	29.03	545	75.91
1) ต่ำกว่า 1 ไร่	0	0	0	0	0	0	0	0
2) 1-5 ไร่	7	2.72	76	24.84	35	22.58	118	16.43
3) 6-10 ไร่	59	22.96	93	30.39	6	3.87	158	22.01
4) 11-20 ไร่	31	12.06	58	18.95	4	2.58	93	12.95
5) 21-50 ไร่	127	49.42	26	8.50	0	0	153	21.31
6) มากกว่า 50 ไร่	6	2.33	17	5.56	0	0	23	3.20
ข. กลุ่มไม่มีนา	27	10.51	36	11.76	110	70.97	173	24.09
รวม	257	100.00	306	100.00	155	100.00	718	100.00

ที่มา : คำนวณจากข้อมูล กษช. 2ค. ปี 2533

นอกจากการห่านาแล้ว คนในชุมชนหนองแวงยังทำไร่ป่อและมันสำปะหลัง โดยทำไร่ป่อร้อยละ 19.35-45.14 หรือเฉลี่ย 3 หมู่ร้อยละ 34.26 ส่วนไร่มันสำปะหลังทำกันเฉพาะหมู่ 1 และหมู่ 8 ส่วนหมู่ 11 ไม่มีใครปลูกมันสำปะหลัง เพราะเอาที่ไปทำสวนผักซึ่งหาเงินได้ดีกว่า สำหรับพื้นที่ซึ่งแต่ละคริวเรือนใช้ในการปลูกป่อ 3-5 ไร่ ส่วนไร่มัน 2-3 ไร่/คริวเรือน สำหรับผลผลิตของป่อต่อไร่แตกต่างกันมาก คือ ไร่ละ 100-400 กก. ส่วนไร่มันให้ผลผลิตเพียงไร่ละ 500-700 กก. เท่านั้น (ดูตารางที่ 2.7)

ตารางที่ 2.7 ' ครัวเรือนที่ทำไร่ พื้นที่ทำไร่ และผลผลิต/ไร่

	หมู่ 1	หมู่ 8	หมู่ 11	รวม
ก. ทำไร่ปอ (ครัวเรือน)	116	100	30	246
- ครัวเรือนที่ทำไร่ปอ (%)	45.14	32.68	19.35	34.26
- พื้นที่ทำไร่ปอ/ครัวเรือน	5	3	3	n.a.
- ผลผลิตปอ/ไร่ (กก.)	400	100	300	n.a.
ข. ทำไร่มันสำปะหลัง (ครัวเรือน)	51	30	0	81
- ครัวเรือนที่ทำไร่มัน (%)	19.84	9.80	0	11.28
- พื้นที่ทำไร่มัน/ครัวเรือน	3	2	0	n.a.
- ผลผลิตมันสด/ไร่ (กก.)	700	500	0	n.a.

ที่มา : คำนวณจากข้อมูล กชช.2ค. ปี 2533

นอกจากทำไร่แล้วยังเลี้ยงหมูและวัวขายอีกด้วย ครัวเรือนร้อยละ 15.74 เลี้ยงหมูชาย เฉพาะหมู่ 1 มีครัวเรือนถึง 1 ใน 3 ที่เลี้ยงหมูชาย 3 หมู่มีหมู 379 ตัว หรือเฉลี่ยครัวเรือนละประมาณ 3 ตัว ครัวเรือนที่เลี้ยงวัวมีถึงร้อยละ 55.15 เฉพาะหมู่ 1 กับ 8 มีเลี้ยงกันถึงร้อยละ 68.48-70.26 ส่วนหมู่ 11 มีเพียงร้อยละ 3.23 ส่วนวัวที่มีเลี้ยงกัน 3 หมู่มีถึง 717 ตัว หรือเฉลี่ยครัวเรือนละ 2 ตัว

ที่น่าสนใจคือรายได้จากการขายหมูและวัว โดยเฉลี่ยครัวเรือนละ 14,200 บาท โดยหมู่ 1 18,600 บาท หมู่ 8 และ 11 13,000, 11,000 บาทตามลำดับ ซึ่งรายได้จากการเลี้ยงสัตว์ 2 ชนิดนี้รวมกันเท่ากับขายข้าวได้ถึง 479 ถึงต่อครัวเรือนที่เลี้ยงวัว 396 ครัวเรือน ซึ่งหากตีเผื่อออกเป็นพื้นที่ปลูกข้าวแล้วจะเท่ากับที่นาถึง 6,249 ไร่ หรือร้อยละ 57.24 ของพื้นที่ทำเกษตรทั้งหมดของ 3 หมู่ (ผลผลิตเฉลี่ยของ 3 หมู่

ประมาณ 300 กก./ไร่ และขายข้าวได้ประมาณ กก.ละ 3 บาท) หรือหากจะคิดต่อครัวเรือนเงินรายได้จากขายหมูและวัวครัวเรือนละ 14,200 บาท คิดเป็นข้าวเปลือกเท่ากับข้าวเปลือก 473 ถัง ซึ่งต้องใช้พื้นที่ปลูกข้าวถึง 15.78 ไร่/ครัวเรือน

สำหรับหมู 11 ที่ทำกินน้อยที่สุด คือ เฉลี่ยเพียง 3.90 ไร่/ครัวเรือน ซึ่งน้อยมากไม่พอทำกิน ดังนั้นชาวบ้านหมูนี้จึงเป็นหัวตั้งตัวในกิจกรรมต่างๆของกลุ่ม ซึ่งจะกล่าวต่อไปในบทที่ 3

ตารางที่ 2.8 ครัวเรือนที่เลี้ยงหมูและวัวขาย

	หมู่ 1	หมู่ 8	หมู่ 11	รวม
	(257)	(306)	(155)	(718)
ก. เลี้ยงหมู (ครัวเรือน)	86	15	12	113
- ครัวเรือนที่เลี้ยงหมู (%)	33.46	4.90	7.74	15.74
- จำนวนหมูที่เลี้ยง (ตัว)	217	85	77	379
- รายได้จากการขายหมู/ ครัวเรือน	9,100	5,000	5,000	6,367
ข. เลี้ยงวัว (ครัวเรือน)	176	215	5	396
- ครัวเรือนที่เลี้ยงวัว (%)	68.48	70.26	3.23	55.15
- จำนวนวัวที่เลี้ยง (ตัว)	249	440	28	717
- รายได้จากการขายวัว/ ครัวเรือน	9,500	8,000	6,000	7,833
รวมรายได้จากการเลี้ยงหมูและวัว/ ครัวเรือน/ปี	18,600	13,000	11,000	14,200

ที่มา : คำนวณจากข้อมูล กษช.2ค. ปี 2533

ตารางที่ 2.9 พื้นที่ของหมู่บ้านและพื้นที่ทำเกษตร

ประเภทของพื้นที่	หมู่ 1	หมู่ 8	หมู่ 11	รวม
	(257)	(306)	(155)	(718)
ก. พื้นที่ทั้งหมด (ไร่)	3,638	7,158	867	11,663
ข. พื้นที่ทำเกษตร (ไร่)	3,362	6,951	605	10,918*
% ของพื้นที่ทำเกษตร	92.41	97.11	69.78	93.61
พื้นที่ทำเกษตรเฉลี่ยต่อครัวเรือน (ไร่)	13.08	22.72	3.90	15.21

ที่มา : คำนวณจากข้อมูล กษช.2ค. ปี 2533

* เป็นนา 9,731.5 ไร่ (89.13%) เป็นไร่ปลูก 984 ไร่ (9.01%) ที่เหลืออีก 202.5 ไร่ (1.85%) เป็นไร่มันสำปะหลังและพักสวนครัว

บทที่ 3

ธุรกิจชุมชน

พัฒนาการของธุรกิจชุมชนของชุมชนหนองแขวง อาจแบ่งได้เป็น 3 ช่วง คือ ช่วงแรกเป็นกลุ่มเลี้ยงสัตว์ ช่วงที่สองเป็นกลุ่มเกษตรกรทอผ้าทอแว่นาง ช่วงที่สามเป็นกลุ่มธุรกิจองค์กรชาวบ้าน ซึ่งจะขอกล่าวเป็นลำดับไปดังต่อไปนี้

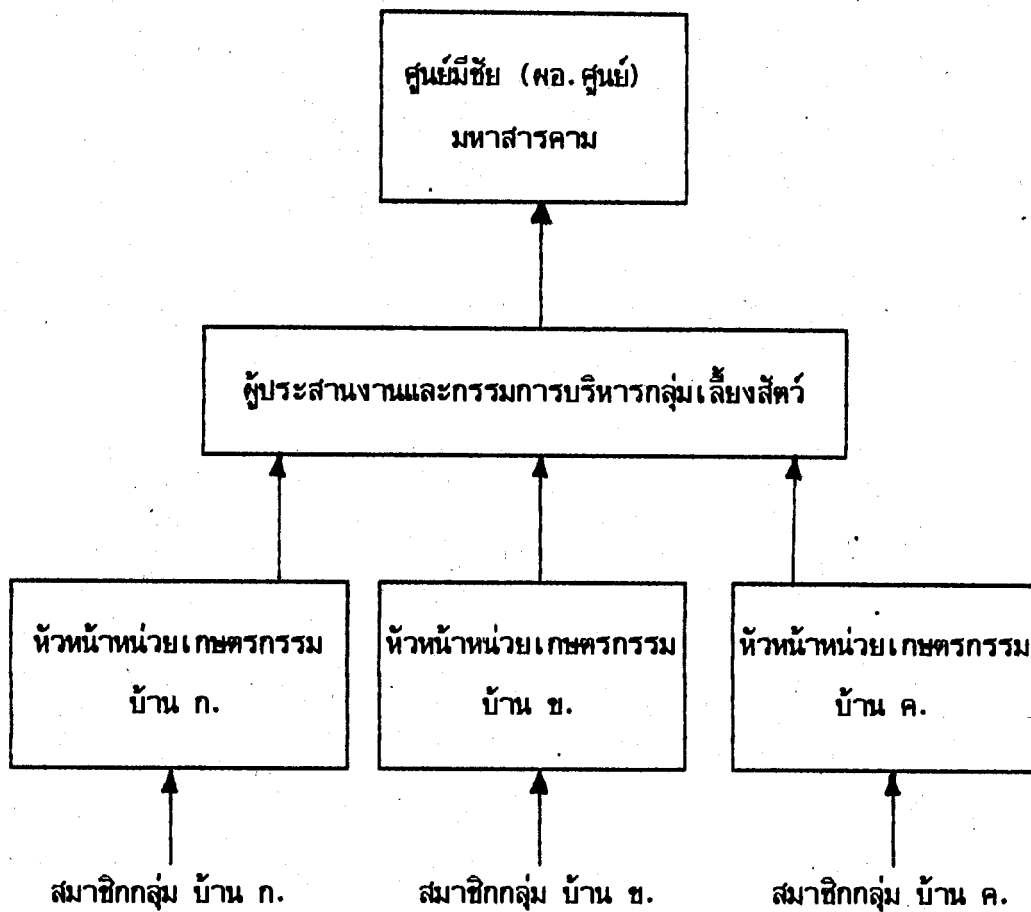
3.1 กลุ่มเลี้ยงสัตว์ (2528-2532)

กลุ่มเลี้ยงสัตว์กำเนิดขึ้นจากแรงผลักดันของนักพัฒนาเอกชน(NGO) โดยแท้ โดยสมาคมพัฒนาประชากรและชุมชนมหาสารคาม* หรือที่ชาวบ้านเรียกว่า "ศูนย์มีชัย" เป็นผู้สนับสนุนโดยตรง ทางศูนย์มีชัยได้สนับสนุนให้ชาวบ้านตั้งสมาคมพัฒนาตำบล (Tambon Development Association) หรือ TDA ขึ้น เพื่อเป็นองค์กรหลักของการพัฒนาตำบล แต่ในความเป็นจริงกิจกรรมหลักเป็นการส่งเสริมการเลี้ยงสัตว์มากกว่า ชาวบ้านจึงเรียกว่า กลุ่มเลี้ยงสัตว์ โครงสร้างของกลุ่มเลี้ยงสัตว์และความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกกับศูนย์มีชัยเป็นไปตามแผนภูมิต่อไปนี้ กล่าวคือ สมาชิกกลุ่มเลี้ยงสัตว์ในแต่ละบ้านจะมีหัวหน้าหน่วยเกษตรกรรม 1 คน เป็นหัวหน้า เป็นผู้ประสานงานกับศูนย์มีชัยโดยผ่านผู้ประสานงานทั่วไปของศูนย์ซึ่งมีอยู่ 1 คน คือ นายเกียรติ (นามสมมุติ) กิจกรรมที่กลุ่มเลี้ยงสัตว์ทำและศูนย์มีชัยสนับสนุนมี 2 ประเภท ประเภทแรก คือ การเลี้ยงสัตว์ ทางศูนย์มีชัยจะขายลูกสัตว์ซึ่งมี ลูกหมู ลูกไก่ ลูกปลา เป็นหลัก โดยขายให้เป็นเงินเชื่อ เช่น ลูกหมูขายให้ตัวละ

* สำนักงานตั้งที่บ้านแก่งเลิงจาน

ห่างจากบ้านหนองแขวงไปทางตะวันตกเฉียงเหนือ

ประมาณ 5 กม.



500 บาท สมาชิกหนึ่งซื้อได้ไม่เกิน 2 ตัว เป็นเงิน 1,000 บาท สมาชิกคืนค่าลูกหมูให้ศูนย์วิจัยเดือนละ 200 บาท รวม 5 เดือน 1,000 บาท ไม่มีคอกเบี้ย การส่งคืนส่งผ่านผู้ประสานงาน คือ นายเกียรติ ชาวบ้านนำลูกหมูมาเลี้ยงโดยซื้อหัวอาหารจากศูนย์วิจัยในระบบเงินค่อนเช่นเดียวกัน ชาวบ้านจะเลี้ยงลูกหมูประมาณ 4 เดือนเศษ น้ำหนักก็จะเพิ่มเป็นตัวละ 100-120 กก. ขายได้ 2 ตัว ประมาณ 3,700 บาท ได้กำไรหลังจากหักค่าลูกหมู อาหาร หัวอาหาร แล้วประมาณ 700-800 บาท (ต่อ 2 ตัว) ชาวบ้านได้ประโยชน์จากกิจกรรมนี้ นอกจากจะมีงานทำมีรายได้เพิ่มขึ้นแล้ว ในด้านเงินทุนชาวบ้านไม่ต้องมีเงินมากก็เลี้ยงหมู เลี้ยงไก่ เลี้ยงปลาได้ ศูนย์วิจัยเป็นผู้สนับสนุนพันธุ์สัตว์และอาหารสัตว์ขายในราคาตลาด แต่เมื่อผลิตแล้วสมาชิกต้องจัดการหาตลาดขายเอง ซึ่งก็ไม่เป็น

ปัญหา เพราะสมาชิกซึ่งมีอยู่ 16 หมู่บ้าน 140 คน เป็นหมู่บ้านที่ใกล้เมืองมหาสารคาม เช่น บ้านโนนสวรรค์ ห่างจากตัวเมือง 3 กม. บ้านหนองเส็ง 4 กม. บ้านเก่าน้อย บ้านหนองแวง บ้านหนองเจริญ 5 กม. หรืออย่างไกลหน่อยก็ห่างเพียง 7-8 กม. เช่น บ้านพังไพบ บ้านคอนหัน 8 กม. บ้านคอนนม 7 กม. ที่ไกลที่สุดห่างเพียง 15 กม. คือ บ้านป่ากุงและบ้านหนองคู สำหรับกิจกรรมประเภทที่ 2 ที่ศูนย์มีชัยสัมมนา คือ ส่งเสริมการสร้างถังน้ำฝนขนาดใหญ่ ใ้่องน้ำขนาดใหญ่ ส้วมราดน้ำ สมาชิกคนใดต้องการวัสดุเพื่อสร้างสิ่งเหล่านี้ก็แจ้งผ่านหัวหน้าหน่วยเกษตรกรรม หรือผู้ประสานงานก็ได้ ทางศูนย์ก็จะนำมาส่ง ชาวบ้านก็ค่อนข้างวัสดุเหล่านี้ ศูนย์มีชัยจึงเป็นหน่วยงานเอกชนที่สำคัญที่สุดในการสนับสนุนให้ชาวบ้านได้ใช้น้ำสะอาด มีสัมมาชี หน่วยงานของรัฐก็มีส่วนสนับสนุนในเรื่องนี้ด้วย โดยไม่ขัดแย้งกับศูนย์มีชัยในหมู่บ้านเหล่านี้ แต่บทบาทไม่เท่าของศูนย์มีชัยเพราะคลองตัวกว่า (สมพงษ์ มาจันทร์, นฤมา ศิริสังข์, มนต์สวรรค์ สุโพธิ์)

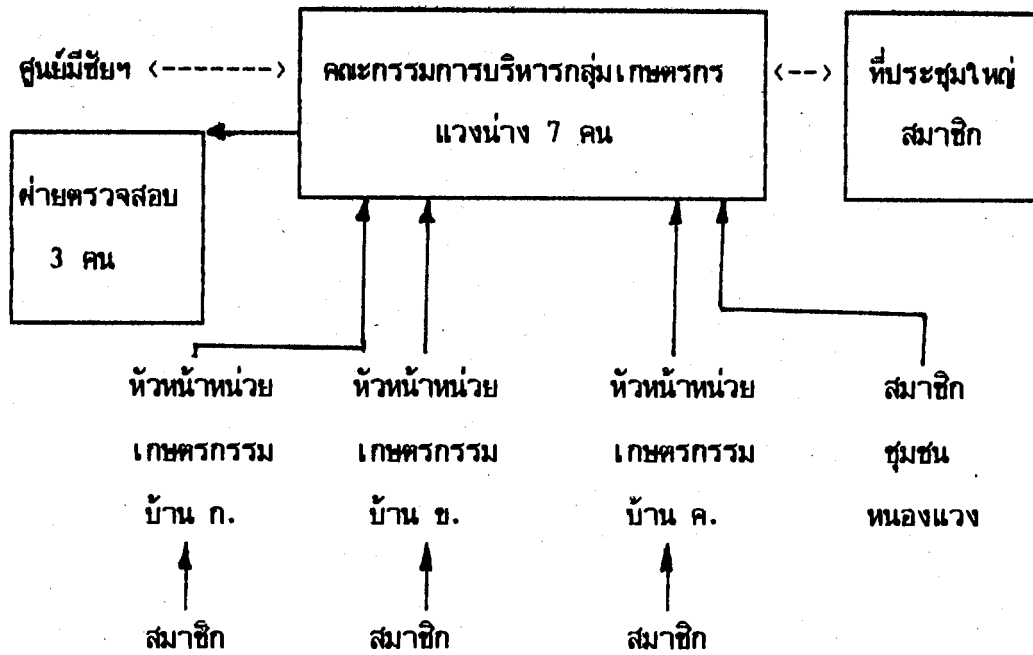
สำหรับการสมัครเป็นสมาชิกกลุ่มเลี้ยงสัตว์ ผู้สมัครจะต้องเสียค่าธรรมเนียมแรกเข้า 10 บาท ค่าหุ้น 20 บาท(ต่อหุ้น) สมาชิก 16 หมู่บ้าน (ส่วนใหญ่อยู่ในตำบลแวงน่าง) มี 140 คน เป็นสมาชิกที่อยู่ในชุมชนหนองแวง (หมู่ 1, 8, 11) 90 คน กิจกรรมแต่ละอย่างไม่จำเป็นต้องสมัครจะหาหรือไม่ก็ได้ เช่น กิจกรรมเลี้ยงหมู สมาชิกในชุมชนหนองแวงเลี้ยงหมู 36 คน ที่เหลือเลี้ยงกันโดยไม่ได้เป็นสมาชิกกลุ่มกิจกรรมของกลุ่มดำเนินไปด้วยดีจนมี 2532

กลุ่มเลี้ยงสัตว์ได้พบลงในปี 2532 สาเหตุเนื่องมาจากผู้ประสานงาน คือ นายเกียรติ ได้นำเงินที่สมาชิกส่งคืนศูนย์มีชัย (ค่าลูกสัตว์และอาหารสัตว์) หนีหายไป จนทุกวันนี้ก็มิได้กลับมายังบ้านเกิด คือ หมู่ 8 อีก ทางศูนย์มีชัยจึงได้ส่งคนมาสะสางโดยเรียกเงินจากมารดาของนายเกียรติให้ชดใช้แทนในส่วนที่นายเกียรติอมเงินของสมาชิกไป ส่วนสมาชิกที่ยังไม่ได้ส่งคืนก็ตามมาทางคืน ซึ่งก็ได้คืนไปเป็นส่วนใหญ่ (มนต์สวรรค์ สุโพธิ์)

3.2 กลุ่มเกษตรกรทํานาแว้ง (2513-ปัจจุบัน)

กลุ่มนี้เป็นการพัฒนาขึ้นมาอีกขั้นหนึ่งของกลุ่มเลี้ยงสัตว์ที่ล้มไปในปี 2532 แต่ก็ยังเกี่ยวข้องกับศูนย์มีชัยอยู่มากในเรื่องความสัมพันธ์จากศูนย์ในเรื่องเงินทุน แต่บทบาทในการพัฒนาไม่ว่าจะเป็นการริเริ่มกิจกรรมใหม่ๆ การจัดการ อยู่ที่ตัวผู้นำกลุ่มซึ่งเป็นชาวบ้าน มีข้อมูลที่ผู้ประสานงานซึ่งเป็นนักพัฒนาเอกชนอย่างแต่ก่อน

กลุ่มเกษตรกรทํานาแว้งได้จดทะเบียนกลุ่มเป็นนิติบุคคล เพื่อให้เป็นกลุ่มที่ถูกต้องตามกฎหมายตั้งแต่วันที่ 19 กรกฎาคม 2533 ผู้ริเริ่มตั้งกลุ่ม คือ นายสมพงษ์ มาจันทร์ ชาวบ้านนิคมเรียกประชาชนสมพงษ์ (ปัจจุบันอายุ 45 ปี) บ้านอยู่หมู่ 11 (หนองเจริญ) โดยได้แนวความคิดมาจาก พ่อจารย์บัวศรี ศรีสูง แห่งบ้านดงเค็ง อ.เมือง จ.มหาสารคาม (พ่อจารย์บัวศรีเสียชีวิตเมื่อปี 2535) พ่อจารย์บัวศรีมีความคิดในเรื่องการพึ่งตนเอง การแก้ปัญหาของชาวอีสาน โดยหันกลับไปดูรากเหง้าของวัฒนธรรมอีสาน ซึ่งมีรากเหง้ามาจากพระพุทธศาสนาและฮีต 12 คอง 14 วัฒนธรรมค่าสอนที่เป็นจุดสำคัญ คือ การเป็นหนี้เป็นทุกข์ในโลก และตนเป็นที่พึ่งแห่งตน โครงการของพ่อจารย์บัวศรีซึ่งมองเห็นเป็นรูปธรรม คือ โครงการกองทุนโคกระบือ ซึ่งส่งเสริมให้สมาชิกเลี้ยงวัว เพราะเชื่อว่าเหมาะสมกับสภาพแหล่งเลี้ยงของอีสาน โครงการไร่นาสวนผสม โครงการผู้ตายเพื่อผู้ยัง และโครงการกองทุนเงินล้าน (สำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ, 2534: 15-16, 57-58) ความคิดของประชาชนสมพงษ์แม้จะเน้นการพึ่งตนเองของชาวบ้าน แต่เน้นการรวมกลุ่มเพื่อให้เกิดอำนาจการต่อรอง ไม่ว่ากับพ่อค้าหรือองค์การพัฒนาเอกชนหรือหน่วยงานของรัฐ นอกจากนี้ยังเน้นการทำธุรกิจของกลุ่มเพื่อตัดตอนพ่อค้าออกไปด้วย เป้าหมายของกลุ่มก็คือ ความอยู่ดีกินดี มีฐานะที่ดีขึ้น ความคิดดังกล่าวก่อให้เกิดกิจกรรมของกลุ่มขึ้นมาภายในช่วงเวลาไม่ถึง 3 ปี ซึ่งจะกล่าวถัดจากเรื่องโครงสร้างของกลุ่ม โดยดูจากแผนภูมิต่อไปนี้



แผนภูมิที่วางนี้แสดงให้เห็นการจัดการอย่างง่าย ๆ ไม่ซับซ้อน คือ สมาชิกหากอยู่ในชุมชนหนองแวง (มี 3 หมู่) สามารถติดต่อโดยตรงกับคณะกรรมการบริหารกลุ่มได้ หากเป็นสมาชิกที่อยู่ในชุมชนอื่นติดต่อผ่านหัวหน้าหน่วยเกษตรกร หรือผู้ช่วยในหมู่บ้านของตน

สำหรับสมาชิกกลุ่มตอนแรกนี้มี 12 หมู่บ้าน ปัจจุบันเพิ่มเป็น 14 หมู่บ้าน ดังนี้

1. บ้านหนองแวง (หมู่ 1)
 2. บ้านหนองแวง (หมู่ 8)
 3. บ้านหนองเจริญ (หมู่ 11)
 4. บ้านดอนมด ต. แวงน่าง
 5. บ้านคอนหันหันนา ต. แวงน่าง
 6. บ้านโนนสำราญ ต. แวงน่าง
 7. บ้านหนองเส็ง ต. แวงน่าง
 8. บ้านหังโศก ต. แวงน่าง
 9. บ้านแก่น้อย ต. แวงน่าง
- } ชุมชนหนองแวง ต. แวงน่าง

10. บ้านหินลาด ต. แวงน่าง
11. บ้านโคกลี ต.หนองปิง
12. บ้านหนองคู ต.หนองปิง
13. บ้านป่ากุง ต.หนองปิง
14. บ้านจำนัถ ต.หนองปิง

แต่ละหมู่บ้านมีสมาชิกแตกต่างกันตั้งแต่ 3 คน (บ้านโนนสำราญ) จนถึง 52 คน (หมู่ 8 บ้านหนองแวง) เฉพาะชุมชนหนองแวง 3 หมู่ เป็นสมาชิกหลักในปัจจุบัน 131 คน ที่เหลืออีก 198 คนกระจายกันอยู่อีก 11 หมู่บ้าน หนึ่งจำนวนสมาชิกของกลุ่มได้เพิ่มขึ้นจากตอนก่อตั้งมาก ดังปรากฏในตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 จำนวนสมาชิกกลุ่มเกษตรกรทหานาแวงน่าง

วันเดือนปี	จำนวน (คน)
19 ก.ค. 2533	100
ม.ค. 2535	282
มี.ค. 2536	329

ที่มา : สัมภาษณ์ มาจันทร์

สำหรับคณะกรรมการบริหารกลุ่มชุดปัจจุบันมี 7 คน ดังนี้

1. นายสมพงษ์ มาจันทร์ (หมู่ 11) ประธาน
2. นายสุทธา โคราช (หมู่ 8) รองประธาน
3. นายจันดา โคราช (หมู่ 8) กรรมการ
4. นายทองสุข มานิล (หมู่ 1) เลขานุการ
5. นายเรืองยศ ศรีจันทร์ (หมู่ 1) เฝ้าระวัง

6. นายบุญช่วย ตะนะสอน (หมู่ 8) กรรมการ

7. นายลำปาง มาจันทร์ (หมู่ 11) กรรมการ

ประธานและกรรมการทุกคนได้รับเลือกตั้งจากที่ประชุมใหญ่ของสมาชิก ซึ่งมีการประชุมปีละครั้ง กรรมการส่วนใหญ่ได้เลือกตั้งเข้าเก่า ยกเว้นนายลำปางน้องชายนายสมพงษ์ ซึ่งเป็นผู้จัดการร้านค้าที่ตั้งขึ้นใหม่ เพิ่งได้รับเลือกเข้ามาเป็นกรรมการในปี 2535

สำหรับกรรมการตรวจสอบมี 3 คน ที่ประชุมสมาชิกเลือกจากคนภายนอกมี 3 คน คือ นายวิชัย ทักษิณาเวช ผู้จัดการของศูนย์มีชัย ผู้ใหญ่ชั้น ศรีมาศ ผู้ใหญ่บ้าน หมู่ 8 และ นายประสาศน์ โยคะศุข หัวหน้าปราชญ์ โดยโครงสร้างกรรมการตรวจสอบมีหน้าที่ตรวจสอบการเงินและบัญชีของกลุ่ม แต่เนื่องจากกรรมการตรวจสอบเป็นคนนอก อีกทั้งมีงานประจำอยู่แล้ว ประกอบกับความไว้วางใจในประธานและกรรมการ อีกทั้งประธานเป็นคนเปิดเผยตรงไปตรงมา และประธานมิได้เป็นคนถือเงินหรือถือบัญชี จึงไม่ค่อยมีการตรวจสอบ เมื่อสิ้นปีบัญชี (31 มีนาคม) จะมีการทำงบดุล และมีการแถลงถึงฐานะการเงินงบดุลประจำปี อย่างเปิดเผยในที่ประชุมใหญ่สมาชิก ความคลางแคลงในประธานและกรรมการจึงไม่มีในขณะนี้ (มนต์สรวด์ สุโพธิ์, บุญมา ศิริสังข์, สมพงษ์ มาจันทร์)

สำหรับโครงสร้างของกิจกรรมของกลุ่มในปัจจุบันมี 8 กิจกรรม คือ

- 1) กิจกรรมซื้อ-ขายข้าวเปลือก
- 2) กิจกรรมซื้อ-ขายปุ๋ยเคมี
- 3) กิจกรรมเลี้ยงสัตว์ (วัว หมู ไก่พื้นเมือง)
- 4) กิจกรรมเงินกู้
- 5) กิจกรรมเกษตรผสมผสาน
- 6) กิจกรรมขายหมูชำแหละ
- 7) กิจกรรมร้านค้า
- 8) กิจกรรมออมทรัพย์

ทุกกิจกรรมอยู่ในความดูแลรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหาร โดยคณะกรรมการบริหารอาจแต่งตั้งกรรมการคนใดคนหนึ่งให้รับผิดชอบเป็นพิเศษ แต่มิได้รับผิดชอบเด็ดขาดไปคนเดียว ยังอยู่ในความดูแลของคณะกรรมการบริหารอยู่เสมอ การจัดการกิจกรรม

จำนวนสมาชิกที่เข้าร่วมกิจกรรม ตลอดจนผลกระทบต่อสมาชิกและชาวบ้านทั่วไป แตกต่าง
กันไปบ้าง จึงขอกล่าวที่ละกิจกรรมดังต่อไปนี้

1) กิจกรรมซื้อขายข้าวเปลือก (2533-ปัจจุบัน)

กิจกรรมซื้อขายข้าวเปลือก เป็นกิจกรรมที่ประธานสหกรณ์และกรรมการบริหาร
หาให้ความสำคัญมากมาแต่ต้น เพราะเห็นว่าชาวนาถูกพ่อค้าข้าว เจ้าของโรงสี เอา
เปรียบมาตลอด นับตั้งแต่การคารับซื้อกันตรงๆ หรือไม่ก็อ้างโรงแ้งนี้ เช่น อ้างว่าข้าวมี
สิ่งเจือปนมาก มีความชื้นมาก ผู้รับซื้อที่กรุงเทพฯ เขากดราคามาอีกทีจึงต้องซื้อในราคาต่ำ
หรือไม่ก็อ้างว่าข้าวต่างประเทศราคาถูก ชาวนาไม่รู้เลยว่าข้ออ้างต่างนานาเหล่านี้มี
ความจริงเพียงใด นอกจากนี้พ่อค้าข้าวและโรงสียังมีการโกงตาซึ่งกันเป็นประจำ ตั้งแต่ใช้
ลูกตุ้มพิเศษ ซึ่งพิเศษจริงๆ คือ ข้าวหนัก 100 กก. สามารถชั่งให้เหลือ 80 กก. ได้ หรือ
ไม่ก็โกงด้วยการจดตัวเลขเวลาชั่ง เช่น ชั่งข้าว 5 กระสอบ น้ำหนักจริง 79, 72,
68, 76, 78 กก. เวลาชั่งก็ชานตัวเลขเหล่านี้ แต่เวลาจดลงในกระดาษจะจดให้น้อย
กว่าเป็น 79, 71, 63, 72, 68 โกงไป 20 กก. หรือไม่ก็ให้คนชั่งซึ่งเป็นคนของ
เจ้าแก่เอานิ้วมือกดคันตาชั่งไว้ ซึ่งจะทำให้น้ำหนักหายไปเป็นจำนวนมาก หรือไม่ก็โกง
ตอมนวกละให้ต่ำกว่าความเป็นจริง หรืออาจจะใช้หลายวิธีที่กล่าวมานี้ ซึ่งกลโกง
ของพ่อค้าที่กล่าวมานี้ชาวนาค่อยๆ เรียนรู้ กว่าจะรู้ว่าถูกโกงก็ถูกโกงไปมากแล้ว ประธาน
สหกรณ์เห็นว่าพวกเขาชาวนาไม่ควรจะให้เขาโกงอีกต่อไป จึงทำกิจกรรมรับซื้อขายข้าว
เปลือกขึ้นมาตั้งแต่ตั้งกลุ่ม โดยกลุ่มมีหลักการอยู่ว่า (1) ไม่ว่าใครจะมาซื้อหรือขายข้าว
กับกลุ่มจะต้องใช้ตาชั่งของกลุ่มซึ่งเที่ยงตรงตรวจสอบได้ตลอดเวลา และให้คนซื้อและคน
ขายชั่งเองด้วย โดยมีกรรมการที่ได้รับแต่งตั้งเป็นผู้ดูแล (2) จะซื้อข้าวในราคาตลาด
หรือสูงกว่าเล็กน้อย (3) จะขายข้าวให้คนที่ให้ราคาสูงสุด (4) การซื้อและขายจะใช้
ระบบเงินสดเท่านั้น อนึ่งการซื้อขายข้าวแต่ละปีประธานจะแต่งตั้งกรรมการซื้อข้าวชั้นประ
มาณ 10 คน มีทั้งกรรมการบริหารและสมาชิกมาเข้าเวรกันรับซื้อขายคราวละ 2-4 คน
แล้วแต่ช่วงที่มีการซื้อขายกันมากกว่ามากหรือน้อย ช่วงที่มีการซื้อข้าวมาก ได้แก่ ปลายเดือน
ธันวาคมจนถึงเดือนกุมภาพันธ์ จะใช้กรรมการซื้อ 4 คนต่อวัน

การควบคุมการซื้อขายข้าวชั้น 1 เล่มขนาดใหญ่ ในบัญชีทำอย่างง่าย ๆ คือ บันทึกเรียงตามวันที่ซื้อ ในแต่ละบรรทัดจะบันทึก วันเดือนปีที่ซื้อ ผู้ขาย ชนิดของข้าว น้ำหนักข้าวเป็น กก. หักสิ่งเจือปน 10% ยอดน้ำหนักข้าวที่เหลือ ราคาข้าวที่รับซื้อต่อ กก. จำนวนเงินที่จ่ายให้ผู้ขาย ลงชื่อผู้ซื้อ 1 คน และผู้ขาย ระบบบัญชีง่าย ๆ แบบนี้มีประสิทธิภาพดี เพราะจะควบคุมมิให้คนซื้อโก่งผู้ขายและโก่งกลุ่มได้ เพราะมีบัญชีนี้คุม มีลายเซ็นของผู้ขายข้าวให้กำกับอยู่ด้วย และมีราคาข้าวที่รับซื้อแต่ละวันเขียนบนกระดานตัวโต เมื่อซื้อข้าวได้มาก ๆ การซื้อขายข้าวก็จะประชุมกันว่าจะขายราคาเท่าไร โดยมีข้อมูลจากตลาดข้าวกลางมหาสารคามมาประกอบการตัดสินใจ เช่นเดียวกับการกำหนดราคารับซื้อ แต่ทางกลุ่มมักจะให้ราคารับซื้อสูงกว่าราคาตลาดเล็กน้อย ซึ่งทำให้พ่อค้าข้าว เจ้าของโรงสีไม่ค่อยพอใจ เคยต่อว่าประธานสหพันธ์ฯ ว่าซื้อข้าวราคาสูงไป ทำให้เขาต้องซื้อราคาสูงด้วย ซึ่งในเรื่องนี้ทำให้ประธานและกรรมการภูมิใจในผลงานของตัวเอง ที่ช่วยเหลือไม่ใช้เฉพาะชาวนาในชุมชนหนองแวง แต่ช่วยเหลือชาวนาในตำบลใกล้เคียงด้วยที่ขายข้าวในราคาสูงกว่าที่เคยเป็น (สหพันธ์ มาจันทร์, บุญตา ไครราช)

สำหรับเงินทุนที่นำมาใช้ในกิจกรรมนี้ เป็นเงินที่มีที่มา 2 ทาง ทางแรกคือเป็นเงินหุ้นของสมาชิกและค่าสมัครเป็นสมาชิก โดยคิดหุ้นละ 50 บาท มี 292 หุ้น เป็นเงิน 14,600 บาท ค่าสมัครเป็นสมาชิกคนละ 20 บาท 282 คน (ตัวเลข ม.ค. 2535) 5,640 บาท อีกทางหนึ่งทางศูนย์มีชัยให้มาเป็นทุน 100,000 บาท เงินที่ทางศูนย์ให้มาทำกิจกรรมไม่เอาคืน รวมมีทุน 120,240 บาท ผลการดำเนินงานใน 2 ปีเศษปรากฏตามตารางที่ 3.2

ตารางที่ 3.2 ปริมาณการซื้อขายข้าวเปลือก

ปีเพาะปลูก	ข้าวที่ซื้อขาย (ตัน)	มูลค่าข้าวที่ซื้อ มาขายไป (บาท)	กำไร (บาท)	ใช้เงินหมุนเวียน (บาท)
2533/34	170	600,000		50,000
2534/35	250	800,000	27,000	70,000
2535/36	120*	420,000	(ยังไม่หมดระยะเวลาซื้อขาย)	

หมายเหตุ : ตัวเลขปี 2535/36 เป็นตัวเลขประมาณการ ในวันที่ 11 เมษายน 2536
ยังไม่มีการซื้อขาย เพราะยังไม่สิ้นสุดการรับซื้อขาย

ที่มา : สัมภาษณ์ มาจันทร์, บุณฑรา ไครราช

จะเห็นว่ากลุ่มใช้เงินเพียง 7 หมื่นบาท แต่สามารถรับซื้อขายข้าวหมุนเวียนได้ถึง 250 ตัน คิดเป็นเงิน 8 แสนบาท ซึ่งสูงกว่าเงินทุน 10 กว่าเท่า นับว่ามีความสามารถในการบริหารหรือจัดการเงินได้ดี ความสามารถในการจัดการมีเพียงเฉพาะการหมุนเงินเท่านั้น แต่หมายถึงความสามารถในการตรวจสอบคุณภาพข้าวด้วย ซึ่งกรรมการซื้อขายข้าวได้ถ่ายทอดวิชาตรวจสอบคุณภาพข้าวซึ่งกันและกัน จนกรรมการทุกคนสามารถบอกได้เป็นข้าวเจ้าหรือข้าวเหนียว ข้าวเปลือกพันธุ์อะไร เป็นข้าวแช่น้ำ หรือมีความชื้นสูงหรือไม่ การตรวจสอบประเด็นหลังนี้ใช้วิธีเคียวเมล็ดข้าวดูว่าเปราะ ยุ่ย แค โทน เพราะความเปราะของเมล็ดข้าวจะเป็นตัวบ่งชี้ว่าเป็นข้าวแช่น้ำ หรือมีความชื้นสูงหรือไม่ อนึ่งราคาขายของกลุ่มจะสูงกว่าราคาซื้อประมาณ กก.ละ 10-15 สต. หรือประมาณ 3.4% เท่านั้น แม้กระทั่งปี 2534/35 ยังมีกำไรถึง 27,000 บาท หากคิดจากเงินทุน 7 หมื่นบาท เอามาซื้อข้าวมาขายไปหมุนเวียนจนได้กำไร 27,000 บาท หรือร้อยละ 38.6 นับว่ามากทีเดียว

2) กิจกรรมซื้อขายน้ํายิ้ม (2533-ปัจจุบัน)

กิจกรรมนี้เป็นกิจกรรมที่มีความสำคัญ เพราะมีผลกระทบต่อสมาชิกมาก* เช่นเดียวกับกิจกรรมซื้อขายข้าวซึ่งเป็นส่วนปลายของกระบวนการผลิตข้าว แต่น้ํายิ้มเป็นส่วนต้นของกระบวนการผลิตข้าว คือ เป็น input เนื่องจากผลผลิตในระยะหลังค่า เพราะใช้ที่ดินช้าเข้ามาเป็นเวลานาน การใส่น้ํายิ้มหรือน้ํายคอกเป็นความจำเป็น แต่ในระยะหลังชวานานิยมใช้ข้าวพันธุ์ กข. ซึ่งต้องใส่น้ํายิ้มจึงจะเจริญเติบโตเร็ว ทางกลุ่มจึงยื่นมือเข้ามาช่วยเหลือสมาชิก โดยไปซื้อเงินสน้ํายิ้มจากศูนย์มีชัยมาขายให้สมาชิก พ่อขายข้าวได้ก็นำเงินมาคืนกลุ่ม สำหรับสมาชิกที่อยู่นอกชุมชนหนองแขวงจะติดต่อซื้อน้ํายิ้ม และส่งเงินคืนผ่านทางหัวหน้าหน่วยเกษตรกรรมของตน สำหรับปริมาณน้ํายิ้มที่ขายให้สมาชิกปรากฏในตารางที่ 3.3

ตารางที่ 3.3 จำนวนน้ํายิ้มที่กลุ่มขายให้สมาชิก

ปี	จำนวนน้ํายิ้ม (กระสอบ)
2533	800
2534	600
2535	400
2536	200*

หมายเหตุ : ปี 2536 เป็นตัวเลขประมาณการ

ที่มา : สัมภาษณ์ มาจันทร์

* ชวานานิคมชุมชนหนองแขวงใส่น้ํายิ้มทุกครัวเรือน โดยเฉลี่ยใส่น้ํายิ้มไร่ละ 205 บาท (36.6 กก.) พื้นที่นา 9,731.5 ไร่ จะเป็นเงินค่าน้ํายิ้มถึง 1,994,957.50 บาทต่อปี

สาเหตุที่จำนวนผู้เคยมีที่ขายให้สมาชิกลดลงไปเรื่อยๆ เพราะ นายสมพงษ์ มาจันทร์ ซึ่งเป็นประธาน เคยไปอบรมเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม ทางวิทยากรบอกว่าหากใช้ปุ๋ยเคมีไปนานๆจะมีผลเสียต่อสิ่งแวดล้อม เช่น ดินแน่นแข็ง ผู้ใช้ปุ๋ยคอกไม่ได้ เขาจึงวางนโยบายของกลุ่มว่าจะลดจำนวนผู้เคยมีลง โดยมี 2536 จะให้เหลือ 200 กระสอบ และมีนโยบายให้สมาชิกใช้ปุ๋ยคอกมากขึ้น ซึ่งจะสอดคล้องกับนโยบายส่งเสริมการเลี้ยงวัวของกลุ่มด้วย

หนึ่งราคาปุ๋ยที่กลุ่มซื้อมานี้ 2535 กระสอบละ 268 บาท แล้วมาขายสมาชิก 280 บาท โดยสมาชิกจ่ายครึ่งหนึ่ง (140 บาท) ตอนรับปุ๋ย อีกครึ่งหนึ่งมาจ่ายตอนขายข้าวแล้ว ซึ่งช่วงที่เครดิตปุ๋ยกินระยะเวลาประมาณ 4-6 เดือน ฉะนั้นกำไรที่กลุ่มคิดจากสมาชิกกระสอบละ 12 บาทถือว่าน้อยมาก เมื่อคำนวณจากเงินที่ค้างชำระ 140 บาท ส่วนต่าง 12 บาทถือว่าเป็นดอกเบี้ย คิดเป็นร้อยละ 8.57 ต่อ 4-6 เดือน (17-25% ต่อปี) ซึ่งต่ำกว่าดอกเบี้ยที่เอกชนคิดเวลามีคนมากู้ยืม ในชุมชนจะคิดดอกเบี้ยถึงร้อยละ 5 ต่อเดือน หรือ 60% ต่อปี ถ้าผู้ขายทุนดอกเบี้ยร้อยละ 10-20 ต่อเดือน สำหรับในปี 2534 กลุ่มซื้อปุ๋ยเคมีมากระสอบละ 275 บาทจากศูนย์มีชัย มาขายให้สมาชิกกระสอบละ 285 บาท ส่วนต่าง 10 บาทเป็นค่าขนส่ง ค่าดำเนินการ ค่าดอกเบี้ย การชำระเงินก็ห้วนเองเดียวกับปี 2535 คือ จ่ายตอนรับปุ๋ยเกือบครึ่งหนึ่ง คือ 140 บาท จ่ายเมื่อขายข้าวได้อีก 145 บาท สำหรับจำนวนผู้เคยมีที่สมาชิกแต่ละคนจะซื้อจากกลุ่ม กลุ่มจำกัดไว้ไม่ให้เกินคนละ 5 กระสอบ (กระสอบละ 50 กก.) แม้สมาชิกบางคนจะใช้ไม่ถึง 5 กระสอบ เพราะมีน้อย แต่ทางกลุ่มไม่ได้ห้ามหากสมาชิกจะนำไปให้ญาติพี่น้อง (ที่มีได้เป็นสมาชิก) ซึ่งจำเป็นต้องใช้ เพราะผู้ที่รับผิดชอบในการชำระเงินคือตัวสมาชิก และที่ห้ามมาสมาชิกทุกคนก็ชำระเงินกันครบถ้วน ไม่มีใครโกงกลุ่ม

กิจกรรมปุ๋ยเคมีเป็นกิจกรรมที่ดึงชาวบ้านเข้ามาเป็นสมาชิกของกลุ่มได้มากที่สุดทีเดียว เพราะชาวบ้านต้องการปุ๋ยเคมี ชาวบ้านเห็นประโยชน์จากการรวมกลุ่มในขั้นนี้ ส่วนกิจกรรมซื้อข้าวแม้จะมีประโยชน์กับชาวบ้านมาก ทั้งคนที่ เป็นสมาชิกและมีได้เป็นสมาชิก จึงไม่มีแรงจูงใจมากนักให้คนเป็นสมาชิก แต่กิจกรรมปุ๋ยเคมีสมาชิกเท่านั้นที่จะได้

ประโยชน์ หากเลิกกิจกรรมบุญเคมีไปเลยอาจจะมีผลกระทบต่อจำนวนสมาชิก (สมพงษ์ มาจันทร์, บุญตา ไคราช)

3. กิจกรรมเลี้ยงสัตว์ (2533-ปัจจุบัน)

ที่จริงกิจกรรมเลี้ยงสัตว์ทำมาตั้งแต่มีกลุ่มเลี้ยงสัตว์ในปี 2528 เมื่อกลุ่มเลี้ยงสัตว์ล้มไปในปี 2532 กิจกรรมก็ชะงักไปชั่วคราว เมื่อตั้งกลุ่มเกษตรกรขึ้นมาในปี 2533 กิจกรรมนี้ก็เกิดขึ้นอีก สมาชิกกลุ่มเลี้ยงสัตว์ส่วนใหญ่ก็มาเป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรกรอีก โครงสร้างการบริหาร เช่น การมีหัวหน้าหน่วยเกษตรกรรับผิดชอบบ้านเครือข่าย ก็เป็นโครงสร้างเก่าสมัยเป็นกลุ่มเลี้ยงสัตว์ (สมพงษ์ มาจันทร์, มนต์สวรรค์ สุทธิ) แต่กรรมการบริหารเป็นคนชุดใหม่

การเลี้ยงหมูเป็นกิจกรรมหลักของกิจกรรมนี้ การเลี้ยงหมูแต่เดิมเมื่อตั้งกลุ่มเกษตรกรทำมาขึ้นมาก็ เลี้ยงเฉพาะลูกหมูเท่านั้น โดยทางกลุ่มไปซื้อลูกหมูเป็นเงินสดจากศูนย์มีชัยมาขายให้สมาชิก สาเหตุที่ซื้อลูกหมูจากศูนย์มีชัย เพราะลูกหมูมีคุณภาพดี เลี้ยงโตเร็ว และไม่ค่อยเป็นโรค ความผูกพันที่กลุ่มได้รับความช่วยเหลือจากศูนย์มีชัยก็เป็นอีกเหตุผลหนึ่งที่กลุ่มซื้อลูกหมูจากศูนย์มีชัย สมาชิกที่ต้องการลูกหมูจะได้โควตาจากกลุ่มรายละ 2 ตัว ตอนหลังสมาชิกที่เครดิตดีจะได้ 4 ตัวก็มี 8 ตัวก็มี สมาชิกที่เลี้ยงหมูตอนเริ่มต้น (กรกฎาคม 2533) มี 20 คน ต่อมาปี 2535 (มกราคม) เพิ่มขึ้นเป็น 45 คน ปัจจุบันเพิ่มขึ้นเป็น 74 คน (เมษายน 2536) สำหรับราคาลูกหมูที่กลุ่มขายให้สมาชิกจะแตกต่างกันในแต่ละปี ซึ่งขึ้นกับปริมาณหมูในตลาด ถ้าหมูล้นตลาดราคาจะถูก ถ้าหมูขาดตลาดราคาลูกหมูจะแพงมาก เช่น ปี 2533 (กรกฎาคม) ตัวละ 750 บาท ปี 2534 หมูขาดตลาดมากกว่าราคาขึ้นไปถึง 1,200 บาท ปี 2535 ลดเหลือ 1,000 บาท พอถึง 27 ธันวาคม 2535 ลดเหลือ 900 บาท ขณะนี้ (11 เมษายน 2536) ลดเหลือตัวละ 500-700 บาท การขายลูกหมูให้สมาชิกทางกลุ่มขอค่าบริการตัวละ 40 บาทเข้ากลุ่ม ส่วนเงื่อนไขอื่นนั้นกลุ่มกำหนดไว้ว่า หากลูกหมูที่ซื้อไปราคาเกิน 1,000 บาท ส่วนที่เกินถือว่าเป็นเงินคาวนสมาชิกต้องจ่ายเลย เช่น ลูกหมู 2 ตัว ตัวละ 750 บาท เป็นเงิน 1,500 บาท สมาชิก

ต้องจ่ายเงินคาวน 500 บาท ที่เหลืออีก 1 พันบาทให้ผ่อนส่งเดือนละ 200 บาท รวม 5 เดือน 1,000 บาท

นอกจากกลุ่มจะขายลูกหมูแล้ว ในปี 2535 กลุ่มยังได้ขยายกิจกรรมนี้ออกไปอีก โดยส่งเสริมให้สมาชิกเลี้ยงหมูแม่พันธุ์ ซึ่งขณะนี้มี 4 รายที่กลุ่มส่งเสริมโดยให้กู้เงินไปรายละ 4,000 บาท เอาไปซื้อลูกหมูแม่พันธุ์ได้รายละ 2 ตัว (ตัวละ 2,000 บาท) เมื่อเลี้ยงจนโตผสมพันธุ์ได้สมาชิกก็หาพ่อพันธุ์มาผสมให้ (ค่าบริการ 200 บาท/ครั้งที่ผสม คีคลูก) เพื่อให้ได้ลูกหมูพันธุ์ดี ลูกหมู 1 ครอกจะมีราว 8-14 ตัว ปีหนึ่งจะออกลูก 3 ครอก จะได้ลูกหมูราว 24-42 ตัว ลูกหมูเหล่านี้ผู้เลี้ยงมีเงื่อนไขกับกลุ่มว่าจะต้องขายให้สมาชิกก่อนในราคาตลาด เหลือจึงขายให้ผู้อื่น ปีหนึ่งๆสมาชิกที่เลี้ยงหมูแม่พันธุ์ 2 ตัว จะได้ลูกหมู 48-84 ตัว เป็นเงิน 28,800-75,600 บาท ซึ่งเป็นรายได้ที่ดีมาก กลุ่มลงทุนให้เพียง 4,000 บาท แต่ภายในปีเดียวสมาชิกผู้นั้นสามารถทำเงินได้มากกว่าเงินที่ลงทุนซื้อลูกหมูแม่พันธุ์ให้ประมาณ 5-19 เท่า

กิจกรรมที่ควบคู่ไปกับการขายลูกหมู เลี้ยงหมูแม่พันธุ์ ก็คือ การขายหัวอาหารหมูให้สมาชิก กิจกรรมนี้ทำมาตั้งแต่แรกตั้ง เพราะหัวอาหารหมูเป็นของคู่กับการเลี้ยงหมูชน โดยทางกลุ่มจะซื้อหัวอาหารจากพ่อค้า หรือไม่ก็ศูนย์มีชัยมาขายให้สมาชิก ตอนซื้อกลุ่มมีเงื่อนไขว่าจะต้องเปิดคุณภาพอาหารก่อน โดยดมกลิ่น ซึ่งเทคนิคอันนี้จะบอกได้ว่าอาหารที่จะซื้อมีคุณภาพดีหรือไม่ หรือว่าเป็นของค้างสต็อก ซื้อแล้วเอามาผสมขายสมาชิก หากกลุ่มซื้อจากศูนย์มีชัยจะได้เครดิต 1 เดือน ทางกลุ่มก็จะให้สมาชิกเครดิต 1 เดือนเช่นกัน ถ้าไรที่กลุ่มได้จากสมาชิกหัวอาหารหมูกระสอบหนึ่ง (30 กก.) ได้กำไร 5 บาท เช่นราคาซื้อมากกระสอบละ 270 บาท ก็ขาย 275 บาท ในเดือนหนึ่งๆกลุ่มจะขายหัวอาหารหมูให้สมาชิกประมาณ 1 หมื่นบาทเศษ ถ้าไร 5 บาทที่จริงได้น้อยกว่านี้ เพราะทางกลุ่มต้องออกค่าขนส่งเอง หากซื้อมาผสมขายจะได้กำไรมากกว่าประเภทไม่ต้องผสม ส่วนสมาชิกจะได้ประโยชน์ตรงที่ว่าซื้อได้ถูกกว่าไปซื้อเอง เพราะ (1) ต้องเสียค่าขนส่งเอง (2) สมาชิกซื้อน้อยราคาจะสูงกว่าที่กลุ่มซื้อ เพราะกลุ่มซื้อครั้งละมากๆ

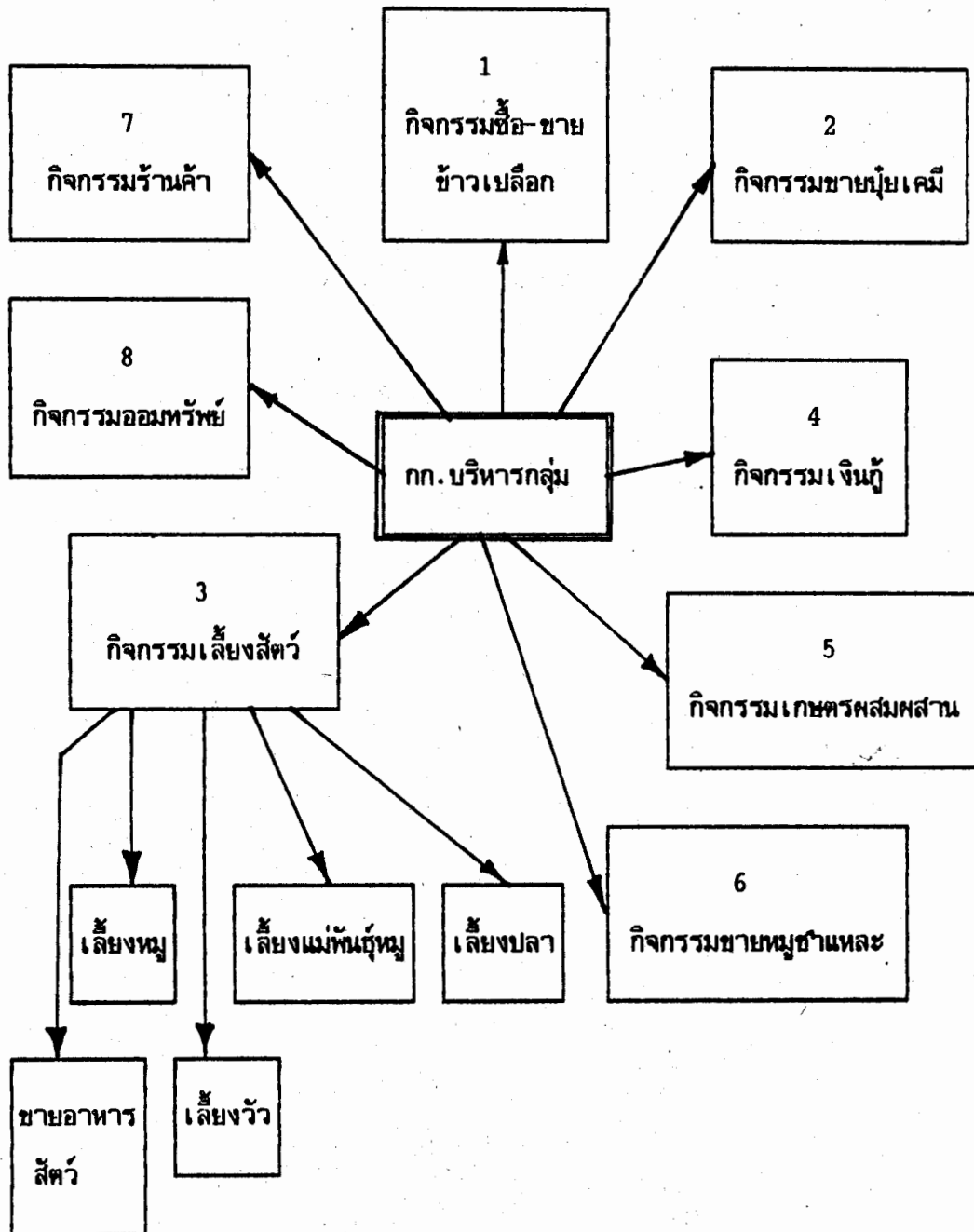
กิจกรรมเลี้ยงสัตว์ที่กลุ่มสนับสนุนสมาชิกนอกจากที่กล่าวมาแล้ว ยังมีการสนับสนุนให้สมาชิกเลี้ยงไก่พื้นเมือง ซึ่งตลาดนิยมและให้ราคาสูงกว่าไก่ฟาร์มมาก ปัจจุบัน

ราคาซื้อขายในตลาดมหาสารคามหรือขอนแก่นกิโลกรัมละ 50-55 บาท (ตอนชนแล้ว) ในขณะที่ไก่ฟาร์มตอนชนแล้วกิโลกรัมละ 28-30 บาทเท่านั้น (ต่างกัน 67-96%) โครงการนี้ประชาชนสมพงษ์เพิ่งริเริ่มขึ้นในปลายปี 2535 โดยให้สมาชิกที่สนใจโครงการ 12 ราย ทุ่มเงินไปเลี้ยงไก่ชนเมืองรายละ 1,000 บาท (ส่วนใหญ่เป็นสมาชิกในชุมชนหนองแวง) สมาชิกที่ได้รับการส่งเสริมเลี้ยงต่ำสุด 10 ตัว สูงสุดประมาณ 150 ตัว นอกจากนี้กลุ่มยังมีการจัดการบริหารที่มีความรู้เรื่องหยอดควักขึ้นเองกันโรคระบาดในไก่ โดยกรรมการบริหารที่ว่านี้ทำให้ฟรีไม่คิดค่าบริการ คิดเฉพาะค่าวัคซีน ประชาชนสมพงษ์ได้ติดต่อกับตลาดที่กรุงเทพฯ ซึ่งมีอย่างไม้อันในขณะนี้ ช่องทางการเลี้ยงไก่ชนเมืองจะเลี้ยงแบบปล่อยแต่ให้อาหารเสริมยังมีช่องทางแจ่มใส

กิจกรรมเลี้ยงวัวเนื้อ(ลูกผสม) เป็นอีกโครงการที่กลุ่มส่งเสริมมาตั้งแต่ปลายปี 2534 โดยในปีแรกได้จัดสรรวัวให้สมาชิกรายละ 2 ตัว หมู่บ้านสมาชิกละ 5 ราย (10 ตัว) เป้าหมายก็เพื่อให้สมาชิกหันไปใช้ปุ๋ยคอกมากกว่าปุ๋ยเคมี เพื่อรักษาสภาพแวดล้อม และยังประหยัดเงินค่าปุ๋ยเคมี อีกทั้งเป็นการสร้างหลักทรัพย์ในรูปของวัวให้กับสมาชิกอีกด้วย

กลุ่มยังส่งเสริมให้สมาชิกเลี้ยงปลา และกลุ่มยังเลี้ยงปลาเสียเองด้วย ในกรณีหลังกลุ่มได้ขอเช่าหนองสาธารณะของหมู่บ้านในปี 2535 5,500 บาท แล้วเอาปลามาปล่อย พอครบปีก็สูบน้ำออกจับปลาขายได้เงิน 15,000 บาท หักค่าสูบน้ำออก 2,400 บาท ได้กำไรเข้ากลุ่ม 7,100 บาท (ยังไม่รวมปลาที่สมาชิกกลุ่มหลายคนเอามาทำอาหารระหว่างสูบน้ำออกจากหนอง) ในกรณีแรกกลุ่มได้มอบหมายให้กรรมการบริหาร 3 คน รับผิดชอบผลิตลูกปลา แม่พันธุ์ปลา ขายให้สมาชิกเอาไปเลี้ยง หรือกรณีแม่พันธุ์ปลาก็เอาไปขยายพันธุ์ต่อ (สมพงษ์ มาจันทร์, จันดา ไคราช)

แผนภูมิการขยายกิจกรรม ของกลุ่มเกษตรกรทำนาแว้งนาง



4) กิจกรรมเงินกู้ (2534-ปัจจุบัน)

เกษตรกรชุมชนหนองแวงส่วนใหญ่มีฐานะยากจนเช่นเดียวกับเกษตรกรส่วนใหญ่ของภาคอีสาน มีปัญหาเงินขาดมือในเวลาจำเป็นเสมอ เช่น เวลาลงนาต้องจ้างคนมาช่วยคานาเพื่อให้ทันฝน ต้องซื้อกับข้าว เพราะไม่มีเวลาไปหาตามหัวหนองคลองบึง หากต้องไปกู้ยืมเงินจะเสียดอกเบี้ยร้อยละ 10-20 ต่อเดือน ซึ่งสูงมาก ทางประธานสมพงษ์และกรรมการบริหารเห็นพ้องว่า ควรจะมีเงินสักก้อนให้ชาวบ้านกู้เพื่อแก้ปัญหาลำบากของสมาชิก โดยเริ่มตั้งแต่ปี 2534 ทางกลุ่มกันเงินไว้ 40,000 บาทเพื่อการนี้ สมาชิกที่เดือดร้อนหรือมีความจำเป็นดังที่กล่าวมาแล้วสามารถกู้ได้ครั้งละไม่เกิน 1 พันบาทต่อคน โดยมีเงื่อนไขว่าผู้กู้จะต้องเสียดอกเบี้ยให้กลุ่มร้อยละ 2 ต่อเดือน และส่งเงินคืนหลังจากขายข้าวแล้วเป็นอย่างช้า (ประมาณ 5 เดือน) การกู้ต้องมีสัญญา มีหัวหน้าหน่วยเกษตรกรเป็นผู้ค้ำประกัน เท่าที่ผ่านมาแล้ว 2 ปีเศษยังไม่มีสมาชิกผู้กู้รายใดโกงกลุ่มเลย

เงินกู้อีกจำนวนหนึ่งเรียกว่าเงินกู้ฉุกเฉิน ทางกลุ่มกันไว้ 10,000 บาท เพื่อให้สมาชิกกู้เวลาเมื่อเรื่องเดือดร้อนจำเป็นเร่งด่วน เช่น เจ็บป่วย ตาย เกิดอุบัติเหตุ โดยมีเงื่อนไขว่าผู้กู้ครั้งละ 2,000-5,000 บาทต่อคน แต่ต้องคืนกลุ่มภายใน 1 เดือน เงินกู้ี้ทางกลุ่มไม่คิดดอกเบี้ย เงินกู้ฉุกเฉินนี้กลุ่มเริ่มโครงการมาตั้งแต่ตั้งกลุ่มในปี 2533 เป็นเงินกู้ที่มีประโยชน์มาก เพราะมีสมาชิกมากู้ตลอดเวลา จึงเป็นการช่วยเหลือสมาชิกอย่างมาก หากไม่มีเงินกู้ฉุกเฉินสมาชิกที่เดือดร้อน และถ้าหากไม่สามารถยืมจากญาติพี่น้องได้ เพราะญาติพี่น้องก็ไม่มี ก็จำเป็นต้องไปกู้จากนายทุนซึ่งต้องเสียดอกเบี้ยสูงมาก ก็จะยิ่งทำให้เดือดร้อนมากและยาวนานต่อไปอีกกว่าจะใช้หนี้หมด (สมพงษ์ มาจันทร์, บุญตา สุโพธิ์, เรืองยศ ศรีจันทร์)

5) กิจกรรมเกษตรแบบผสมผสาน (2534-ปัจจุบัน)

ความคิดในการทำเกษตรแบบผสมผสานของประธานสมพงษ์ เกิดจากประสบการณ์ของคนที่ได้พบเห็นความเดือดร้อนของปัญหาเวลาฝนแล้ง หนานาไม่ได้ก็เดือดร้อนข้าวไม่พอกิน เวลาฝนฟ้าคะนองข้าวได้มาก ข้าวก็ราคาตก ก็เดือดร้อนอีก ที่ผ่านมามีว่าความเดือดร้อนจะเกิดจากฝนแล้ง หรือข้าวล้มตลาดราคาตก รัฐบาลไม่เคยช่วยเหลือ

อย่างจริงจัง เขาจึงเกิดความคิดว่าชาวนาน่าจะทานาแค่พออยู่พอกิน ไม่ต้องไปสนใจพวกที่ไม่ทานาว่าจะมีข้าวกินหรือไม่ เพราะพวกนี้เขาไม่ได้สนใจชาวนา หากทานาน้อยลงบางที่รัฐบาลและพวกที่ไม่ได้ทานาจะเห็นความสำคัญของชาวนามากขึ้น เมื่อทานาน้อยลงชาวนาจะแพงขึ้น ดีกว่าทานาได้เงินน้อย สำหรับที่นาที่ลดลงจะนำไปปลูกจำพวกไม้ผล ไม้ยืนต้นอื่น ไม้ผลนี้เป็นเหมือน "ของทิพย์" ปลูกครั้งเดียวดูแลให้ดี พอมันออกลูกก็ได้เก็บกินไปตลอดชีวิตของเรา เหลือกินก็ขาย พื้นที่ระหว่างไม้ผลก็ปลูกหญ้าเอาไว้เลี้ยงวัว ไม้ผล และ ไม้ยืนต้น ก็ล้อมรั้วไว้ป้องกันวัวกินใบ พอมันโตเลยวัวแล้วก็ไม่ต้องล้อม ไม้ยืนต้นที่ไม่ใช่ไม้ผลก็เป็นไม้ใช้งาน เช่น ทำบ้านเรือน กิ่งก็ทำหิน ไม้ผลก็ทำกิ่งที่ตัดออกเวลาแต่งกิ่งมาทำหินได้เช่นกัน พื้นที่อีกส่วนหนึ่งเอามาขุดบ่อเลี้ยงปลาเอาไว้กิน เหลือกินก็ขาย พื้นที่บางส่วนก็ปลูกผักสวนครัวเอาไว้กิน เหลือกินก็ขายตลาดซึ่งอยู่ห่างจากชุมชนเพียง 5 กม. บ่อน้ำที่ใช้เลี้ยงปลาที่นี้ยังใช้น้ำรดผักสวนครัวและไม้ยืนต้น ไม้ผล ในฤดูแล้งอีกด้วย

การเกษตรแบบผสมผสานเช่นนี้ยังอยู่ในขั้นเริ่มต้น มีสมาชิกในชุมชนหนองวางท่าไปแล้ว 27 ราย ทุกรายมีบ่อปลา หากรวมคนอื่นที่ไม่ได้เป็นสมาชิกจะมีถึง 70 ราย เป้าหมายของกลุ่มต้องการขยายเครือข่ายเกษตรแบบผสมผสานไปทุกหมู่บ้านที่เป็นสมาชิก โดยตั้งเป้าไว้หมู่บ้านละ 5 ราย (สมพงษ์ มาจันทร์, ทองสุก มานิล)

6) กิจกรรมขายหมูชำแหละ (2534-ปัจจุบัน)

ความคิดในเรื่องกิจกรรมขายหมูชำแหละ เกิดจากประธานสมพงษ์และกรรมการบริหาร คิดว่าในเมื่อกลุ่มส่งเสริมให้สมาชิกเลี้ยงหมูมาแต่ต้น โดยสนับสนุนด้านพันธุ์หมู หัวอาหาร แต่ไม่ได้ทำอะไรในเรื่องการตลาด เวลาสมาชิกขายหมูก็มีปัญหาในบางครั้งถูกกดราคา ถ้าหากกลุ่มนำมาชำแหละขายในชุมชนก็จะช่วยให้สมาชิกผู้เลี้ยงหมูมีตลาดเพิ่มขึ้น ชาวบ้านก็ซื้อหมูราคาถูกอีกด้วย เรียกว่าเป็นธุรกิจครบวงจรเลยทีเดียว เนื่องจากการชำแหละหมูเอามาชำแหละขายจะต้องมีอาชีพ宰屠 ทางกลุ่มซึ่งมีประธานสมพงษ์เป็นรองประธานกรรมการกลางสหกรณ์เลี้ยงหมูมหาสารคามอยู่แล้ว จึงขอโควตาจากสหกรณ์มาให้กลุ่มเดือนละ 18 ตัว เอาโควตานี้มาซื้อหมูจากสมาชิกชำแหละขายในหมู่บ้านทุกวัน อังคารและเสาร์วันละ 1-2 ตัว โดยทางกลุ่มมีโรงฆ่าสัตว์เล็กๆ มีที่ฆ่าและชำแหละหมู

ของตนเอง และนำมาวางขายที่ร้านค้าของกลุ่มในตอนตี 5 ถึง 10.00 น. ในวันดังกล่าว โดยทางกลุ่มจะได้เงินเข้ากลุ่มตัวละ 35 บาท เดือนหนึ่ง 630 บาท ส่วนกำไรจากการซื้อ หมูมาชำแหละขายจะแบ่งกันระหว่างทีมชำแหละและผู้ชาย ซึ่งก็เป็นกรรมการบริหารบาง คนและสมาชิกที่เข้ามาทำงานนี้ สำหรับราคาหมูที่ขายถูกกว่าราคาตลาดเล็กน้อย เช่น หมู เนื้อแดง ราคาตลาดขณะนั้น กก.ละ 62-64 บาท กลุ่มชาย 60 บาท หมูสามชั้น ราคา ตลาด 53-54 บาท กลุ่มชาย 50 บาท ตับหมู ราคาตลาด 26-28 บาท กลุ่มชาย 24 บาท เป็นต้น กล่าวโดยสรุป กิจกรรมขายหมู กรรมการบริหารกลุ่ม สมาชิก และชาวบ้าน ได้ประโยชน์โดยทั่วหน้า กรรมการบริหารกลุ่มก็ได้ประโยชน์จากผลกำไรในการที่ต้องลงทุน ลงแรงในการจัดการตั้งแต่ชำหมูจนถึงวางขาย สมาชิกก็ได้ขายหมูในราคาค่อนข้างดีและไม่ ต้องขนส่ง ชาวบ้านก็ได้ซื้อหมูใกล้ๆ ไม่ต้องเสียค่ารถไปซื้อตลาด และยังราคาถูกกว่าตลาด เล็กน้อย และไม่โกงตาชั่งอีกด้วย กิจกรรมนี้จึงหาติดต่อกันทุกสัปดาห์เป็นเวลา 2 ปีกว่า แล้ว (ลำปาง มาจันท์, สมพงษ์ มาจันท์)

7) กิจกรรมร้านค้า (กุมภาพันธ์ 2536 - ปัจจุบัน)

กิจกรรมร้านค้าเป็นกิจกรรมใหม่ของกลุ่มซึ่งเพิ่งดำเนินการได้ 2 เดือนเศษ จากแนวคิดของกรรมการบริหารกลุ่มที่เห็นว่า ร้านค้าในหมู่บ้านแม้จะมีหลายร้าน แต่ รวมตัวกันค่อนข้างดี กำหนดราคาขายค่อนข้างแพงกว่าไปซื้อจากตลาด ครั้นชาวบ้านจะไป ซื้อจากตลาดมหาสารคามก็ต้องเสียเวลาและค่ารถ (ไป-กลับ 6 บาท) จึงยอมซื้อสินค้า จากร้านค้าในหมู่บ้านในราคาแพง เว้นเสียแต่ว่าจะซื้อของที่ราคาสูงๆ หรือซื้อจำนวนมาก อยู่แล้ว จึงจะไปซื้อจากตลาดในเมือง

การจัดการร้านค้าก็ทำอย่างง่าย ๆ โดยทางกรรมการบริหารกลุ่ม เช่น ประธานสมพงษ์ ออกหุ้น 1,000 บาท นายลำปาง มาจันท์ กรรมการบริหารกลุ่มและผู้จัดการร้านค้า ออกหุ้น 1,000 บาท นายยศ ศรีจันทร์ เทร็ดหมูกลุ่ม รองประธานบุตรตา ไคราช นายทองสุข มานิล เลขานุการ กรรมการบริหาร ออกหุ้นคนละ 500 บาท ผู้ใหญ่ บ้านหมู่ 8 ออกหุ้น 1,000 บาท กับคนอื่น(สมาชิก) รวม 11 คน ลงหุ้นกันรวม 7,000 บาท นอกจากนั้นยังเอาเงินของกลุ่มอีก 10,000 บาท มาเป็นทุน รวมทุน 17,000 บาท

แล้วมอบหมายให้ผู้จัดการไปดำเนินการค้าให้มีกำไร แต่มีเงื่อนไขว่าต้องขายสินค้าในราคา
ที่กรรมการบริหารกำหนด คือ ถูกกว่าร้านค้าในหมู่บ้านเล็กน้อย หรือเท่ากันในกรณีที่ร้านค้า
เอกชนขายถูกอยู่แล้วในสินค้าบางตัว นอกจากนี้ผู้จัดการยังจะต้องขายสินค้าที่ลดกรรมของ
สมาชิกกลุ่ม และขายหมูทุกวันอังคารและเสาร์ให้กลุ่มอีกด้วย ไม่มีเงินเดือนสำหรับผู้จัดการ
เพราะกิจการร้านค้านี้เป็นกิจการเหมาไปหาที่ให้อิสระแก่คนขาย (ผู้จัดการ) ในการจัดการ
แต่ไม่ให้อิสระเต็มที่ เพราะต้องขายในราคาที่กรรมการบริหารควบคุม และยังคงต้องนำ
เงินส่งให้เป็นรายได้ของกลุ่มอีกเดือนละ 200 บาท ได้สอบถามผู้จัดการว่าระบบที่ทำอยู่
จะไปรอดหรือไม่ ผู้จัดการตอบด้วยความมั่นใจว่าไปรอด แต่มีปัญหาคือเรื่องเงินทุน
หมุนเวียนน้อย สินค้าจึงมีไม่มากนัก กับกลางคืนต้องนอนเฝ้าร้านซึ่งเป็นที่ทำการของกลุ่ม
ทำให้ต้องแยกจากครอบครัวซึ่งมีบ้านห่างจากร้านค้า 200-300 เมตร ระบบร้านค้าของ
กลุ่มแตกต่างจากร้านค้าสาธิตทั่วไป ตรงที่ร้านค้าสาธิตทั่วไปมีความยุ่งยากมากเรื่องหน้าบัญชี
หลายประเภท เช่น บัญชีสินค้าที่ซื้อเข้ามา บัญชีขายรายวัน บัญชีขายให้สมาชิกรายคนทุก
ครั้งที่ซื้อ บัญชีรายเดือนซึ่งยุ่งยากมากในทางปฏิบัติ เพราะผู้ขายต้องขายสินค้า หอนเงิน
หน้าบัญชี ไปซื้อสินค้าเข้าร้าน ซึ่งของกลุ่มที่ศึกษาคั้งนี้ตัดความยุ่งยากเหล่านี้ไปเกือบหมด
แต่ร้านค้าของกลุ่มนี้ไม่มีแรงจูงใจในเรื่องเงินปันผลสมาชิกเหมือนกับร้านค้าสาธิตทั่วไป แต่
ใช้ราคาถูก ไปซื้อสะดวก เป็นแรงจูงใจ

สำหรับสินค้าที่วางขายปัจจุบันมี 3 ประเภท คือ (1) ขาหมู เฉพาะวัน
อังคาร เสาร์ รายได้เข้ากลุ่ม 35 บาทต่อตัว ที่เหลือเป็นทีมกรรมการบริหารที่จัดการ
เรื่องขาหมู (2) ขายสินค้าที่ลดกรรม เช่น ข้อง ตะกร้าไม้ไผ่ มือเสือ(ที่กวาดใบไม้)
รายได้เข้ากลุ่ม เพราะกลุ่มไปซื้อจากสมาชิก (3) สินค้าอุปโภคบริโภคทั่วไปและเครื่องมือ
เกษตร เช่น พงซึกพอก สบู่ ยาสระผม รองเท้า และใบโต เหล้า เบียร์ เครื่องดื่ม
(กลุ่มซื้อคู่เข้าให้ร้านค้ากลุ่มด้วย) ยาแก้ปวด ยาแก้ปวด กะปิ น้ำปลา ซอส ตูบ เทียน
เป็นต้น สำหรับราคาที่ย่าง เหล้าขาวตันทุนที่ซื้อมาขวดละ 34 บาท ร้านค้ากลุ่มชาย 38
บาท สุราแม่โขง ตันทุนซื้อมาขวดละ 85 บาท ร้านค้ากลุ่มชาย 90 บาท (ร้านค้าในหมู่
บ้านชาย 110 บาท) เบียร์ ซื้อมา 38 บาท (ตราสิงห์) ชาย 45 บาท มือเสือซื้อมาอัน
ละ 7 บาท ชาย 10 บาท ใบโตซื้อมาอันละ 75 บาท ชาย 90 บาท เป็นต้น สำหรับใบ

ไถนไม่มีขายที่ตลาดมหาสารคาม ทางกลุ่มเห็นว่าเกษตรกรต้องใช้ จึงไปซื้อจากแหล่งผลิตที่อำเภอบรบือ เพื่อบริการสมาชิกและประชาชน วันหนึ่งร้านค้ากลุ่มขายสินค้าได้ประมาณ 500-600 บาท ส่วนสินค้าหัตถกรรมขายได้วันละ 50-60 บาท

อันนี้เวลาผู้จัดการไปซื้อสินค้าก็ให้ภรรยาขายแทน 1 เดือน ไปซื้อสินค้านาน 4-5 ครั้ง ไปรถโดยสารที่ผ่านชุมชน การซื้อสินค้าก็ดี ขายสินค้าก็ดี ใช้ระบบเงินสด เพื่อป้องกันปัญหาการขาดเงินหมุนเวียนซึ่งมีอยู่บ่อยอยู่แล้ว มีสินค้าบางชนิด เช่น เหล้า น้ำอัดลม ไอศกรีม ไม้กวาด มีผู้ชายส่งนำมาส่งถึงร้านค้าของกลุ่ม ไม่ต้องเดินทางไปซื้อ เวลาซื้อสินค้าที่ไม่ใช่สินค้าหัตถกรรม ผู้จัดการจะต้องขอใบเสร็จจากผู้ขายมาเก็บไว้ทุกครั้ง เพราะทางกลุ่มต้องการจะหาตัวเลขยอดสินค้าที่ซื้อเข้ามาแต่ละเดือน ตัวเลขนี้ทางกลุ่มจะนำไปปรับปรุงเงื่อนไขที่ตกลงกับผู้จัดการ เช่น ระบบเงินที่ผู้จัดการซึ่งเป็นผู้เหมาอาจจะต้องจ่ายค่าตอบแทนให้กลุ่มมากกว่าเดือนละ 200 บาทก็ได้ (ลำปาง มาจันทร์, สมพงษ์ มาจันทร์, บุญช่วย ตะนะสอน)

8) กิจกรรมออมทรัพย์ (2536-ปัจจุบัน)

กิจกรรมออมทรัพย์เป็นกิจกรรมล่าสุดของกลุ่ม ซึ่งเกิดจากความคิดของประธานสมพงษ์ ซึ่งไปดูงานกลุ่มออมทรัพย์ที่บ้านคีรีวง จังหวัดนครศรีธรรมราช จึงเอาแนวความคิดจากคีรีวงมาทดลองทำได้ 3 เดือนแล้ว โดยมีเป้าหมายให้สมาชิกรู้จักออมทรัพย์ และกลุ่มก็จะได้นำเงินนี้มาหมุนเวียนให้สมาชิกกู้ และลงทุนในร้านค้าของกลุ่ม ขณะนี้เพิ่งคุยกับพวกกรรมการบริหารและสมาชิกบางคน มี 12 คนเห็นด้วยและเริ่มมาสมัคร ซึ่งทางกลุ่มกำหนดเป็นการภายในว่าต้องจ่าย 100 บาท ต่อจากนั้นจะต้องจ่ายเดือนละ 10 บาทขึ้นไป ประธานสมพงษ์ต้องการที่จะทำกิจกรรมนี้ให้เป็นกิจลักษณะ โดยจะนำเสนอต่อที่ประชุมใหญ่สมาชิก ซึ่งจะมีประมาณเดือนพฤษภาคมหรือมิถุนายน 2536 เพื่อให้สมาชิกอนุมัติโครงการนี้ ซึ่งจะต้องมีการวางระเบียบที่ชัดเจนในคราวเดียวกันนี้ด้วย (สมพงษ์ มาจันทร์)

3.3 กลุ่มธุรกิจองค์กรชาวบ้าน (ธันวาคม 2535 - ปัจจุบัน)

พัฒนาการของธุรกิจชุมชนได้ก้าวหน้าไปอีกขั้นหนึ่ง เมื่อกลุ่มเกษตรกร 13 ตำบล ได้รวมตัวกันตั้ง "กลุ่มธุรกิจองค์กรชาวบ้าน" ขึ้นในเดือนธันวาคม 2535 เป้าหมายคือ ทำธุรกิจโรงสี ได้แก่ ซื้อข้าวเปลือก ขายข้าวเปลือก ซื้อข้าวเปลือกมาสีขาย โดยมุ่งที่จะให้สมาชิกซึ่งเป็นชาวนามีตลาดรับซื้อข้าวเปลือกมากขึ้น ธุรกิจโรงสีจะหาให้กิจกรรมของกลุ่มเกษตรกรทำนาครบวงจรมากขึ้น กล่าวคือ กลุ่มเกษตรกรทำนาให้บริการเรื่องปุ๋ยเคมี สินเชื้อ อาหารสัตว์ พันธุ์สัตว์ และรับซื้อข้าวอยู่แล้ว แต่คราวนี้จะซื้อข้าวจากสมาชิกมาสีขายให้กับชาวบ้านที่ไม่ได้ทำนาด้วย

องค์ประกอบสำคัญที่สุดของธุรกิจองค์กรชาวบ้านคือโรงสี ซึ่งเป็นของศูนย์มีชัย แต่โรงสีนี้ถูกปิดไม่ได้ใช้มาหลายปี (ศูนย์มีชัยย้ายโรงสีนี้มาจากจังหวัดอื่น มาตั้งที่ศูนย์มีชัย จ.มหาสารคาม และสีข้าวเอาไปช่วยหมู่บ้านที่ประสบภัยแล้ง โดยให้ชาวบ้านที่ต้องการข้าวต้องทำงาน เช่น สร้างแหล่งเก็บน้ำฝน ใถ่งน้ำขนาดใหญ่ วงล้อม ฯลฯ เพื่อแลกกับข้าวที่ศูนย์มีชัยนำไปให้เป็นการแลกเปลี่ยน ในโครงการ Food from Work) ทางประธานสมพงษ์ได้ขอใช้โรงสีนี้คือ นายมีชัย วีระไวทยะ ในขณะที่นายมีชัยเป็นรัฐมนตรีประจำสำนักนายกรัฐมนตรี และมาเยี่ยมกลุ่มเกษตรกรมหาสารคามในปี 2535 นายมีชัยได้ตกลงในทันทีให้ใช้ได้ จึงได้มีการฟอร์มรูปแบบการบริหารขึ้นมา

รูปแบบการบริหารโรงสีทำในรูปแบบที่เรียกกันว่า กลุ่มธุรกิจองค์กรชาวบ้าน มีทุนมาจาก 3 ทาง คือ

- 1) ศูนย์มีชัย
- 2) บริษัทสารคามบ้านไร่ร่วมพัฒนา (ศูนย์มีชัยตั้งขึ้น)
- 3) กลุ่มเกษตรกรทำนา 13 ตำบล

1) และ 2) ออกทุนครึ่งหนึ่ง คือ 270,000 บาท ที่เหลือกลุ่มเกษตรกร 13 ตำบลออกอีกครึ่งหนึ่ง รวมทุน 540,000 บาท กลุ่มเกษตรกร 13 ตำบล (12 กลุ่ม) มีดังนี้

- 1) กลุ่มเกษตรกรทำนาตำบลวังแสง
 - 2) กลุ่มเกษตรกรทำนาตำบลเวียงนาง
 - 3) กลุ่มเกษตรกรทำนาตำบลเขวา
 - 4) กลุ่มเกษตรกรทำนาตำบลโนนภิบาล
 - 5) กลุ่มเกษตรกรทำนาตำบลคอนวุ้น
 - 6) กลุ่มเลี้ยงโคตำบลหนองกุง
 - 7) สมาคมพัฒนาตำบลโคกก่อหนองโน
 - 8) สมาคมพัฒนาตำบลลาดพัฒนา
 - 9) โครงการพัฒนาตำบลมิตรภาพ
 - 10) โครงการพัฒนาตำบลแกดำ
 - 11) โครงการพัฒนาตำบลท่าชุม
 - 12) สหกรณ์ผู้เลี้ยงโคกระบือเมืองมหาสารคาม
(ตำบลแก่งเลิงจาน กับตำบลท่าสองคอน)
- } ยื่นขอจดทะเบียนเป็นกลุ่มเกษตรกร
แล้ว กำลังรออนุมัติอยู่

ทุกกลุ่มออกทุนกลุ่มละ 2 หมื่นบาท รวม 220,000 บาท (11 กลุ่ม) ยกเว้น
กลุ่มที่ 7 (โคกก่อหนองโน) ออก 5 หมื่นบาท รวม 12 กลุ่ม (13 ตำบล 270,000 บาท)
ประธานของ 12 กลุ่มได้เลือกประธานสมพงษ์เป็นประธานกลุ่มธุรกิจองค์กรชาวบ้านอีก
ตำแหน่งหนึ่ง และเลือก นายมนต์สรณ์ สุโพธิ์ หัวหน้าหน่วยเกษตรกรรมบ้านหนองเลิง
(ตำบลเวียงนาง) เป็นผู้จัดการโรงสีอีกตำแหน่งหนึ่ง โดยกินเงินเดือนของศูนย์มีชัยไปก่อน
ในช่วงที่ธุรกิจเพิ่งจะเริ่มต้น สำหรับเจ้าหน้าที่อีก 4 คนที่มาช่วยธุรกิจองค์กรชาวบ้านล้วน
แต่เป็นเจ้าหน้าที่ของศูนย์มีชัยอยู่แล้ว 4 คนนี้จึงทำงาน 2 ทาง เงินเดือนยังรับจากศูนย์
มีชัยเหมือนเดิม 4 คนนี้งานดังนี้ คนหนึ่งเป็นพนักงานบัญชี คนที่ 2 เป็นพนักงานการเงิน
คนที่ 3 เป็นเจ้าหน้าที่สต็อก คนที่ 4 เป็นพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อไปจะมีพนักงานสี่ชาว
อึ่งประธานของแต่ละกลุ่มเกษตรกรที่กล่าวมาแล้ว เป็นกรรมการของกลุ่มธุรกิจองค์กรชาว
บ้านโดยตำแหน่งอยู่แล้ว

สำหรับกิจกรรมที่กลุ่มทำไปแล้วในช่วงเดือนมกราคม-มีนาคม 2536 คือ การรับซื้อข้าวเปลือก ขยายข้าวเปลือก ไปประมาณ 300 ตัน ได้กำไรประมาณ 2 หมื่นบาท ผู้ที่กลุ่มซื้อส่วนใหญ่เป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรกร 13 ตำบล ทางกลุ่มไม่มีรถบรรทุก สมาชิกหรือผู้ขายอื่น ๆ ต้องนำข้าวมาส่งที่โรงสีเอง และซึ่งค่าจ้างของโรงสี เว้นเสียแต่ว่ามีข้าวเป็นคันรถบรรทุก ทางกลุ่มจึงจะหารถไปบรรทุกถึงเล้าหรือลาน ส่วนผู้ที่ซื้อข้าวจากกลุ่ม ทางกลุ่มไม่จำกัด ใครที่ให้ราคาสูงสุดก็ขายให้ผู้นั้น ทั้งซื้อและขายกลุ่มใช้ระบบเงินสด ปรากฏว่ามีพ่อค้าจากร้อยเอ็ดและพยัคฆภูมิพิสัยมาซื้อข้าวของกลุ่ม ภายหลังเป็นกานันมีโรงสีของตัวเอง และได้เงินจากกระทรวงพาณิชย์มาซื้อข้าวเปลือกหลายล้านบาท

สำหรับกิจกรรมหลักซึ่งกำลังจะเริ่มต้น คือ การสีข้าวขาย มิใช่จะทำได้ง่าย เพราะโรงสีที่ศูนย์มีชัยให้ยืมใช้ไม่ได้ เนื่องจากข้าวรถเพราะทิ้งร้างมาหลายปี ทางศูนย์มีชัยต้องเสียเงินซ่อมไป 5 หมื่นกว่าบาทจึงใช้ได้ ขณะนี้อยู่ในระหว่างทดลองสีเพื่อปรับเครื่องให้ข้าวที่สีมามีคุณภาพดี เท่าที่ผู้วิจัยไปดูเมล็ดข้าวที่สีออกมาแล้ว(ข้าวหอมมะลิ) อยู่ในเกณฑ์ที่ดีเยี่ยม เมล็ดสวย เมล็ดข้าวไม่หัก นอกจากนี้ยังเป็นช่วงทดสอบว่าข้าวเปลือก 1 ตัน เมื่อสีออกมาแล้วจะเป็นตันข้าว ปลายข้าว 1 ปลายข้าว 2 ไร่ และแกลบ อย่างละกี่กิโลกรัม เพื่อจะนำมากำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์ข้าวแต่ละอย่าง ทางกลุ่มกำลังออกแบบ Logo ถุงข้าวพลาสติกถุงละ 5 กก. ตอนนี้กลุ่มซื้อเครื่องหนักถุงข้าวสารมาแล้ว และกำลังหาตลาด โดยกลุ่มวางกลุ่มเป้าหมายไว้ว่าจะขายให้ชาวบ้านใน 13 ตำบล (ที่ไม่ได้หามาหรือหามาได้ข้าวไม่พอกิน) นอกจากนี้ยังติดต่อกับหัวหน้าชุมชนแออัดที่กรุงเทพฯ และที่เหลือก็จะวางตลาดทั่วไป

อนึ่ง โรงสีที่ศูนย์มีชัยให้ยืมใช้เป็นโรงสีขนาด 10 ตันต่อวัน ไซมอเทอร์เป็นตัวจุดโรงสี ค่าใช้จ่ายที่กลุ่มจะต้องจ่ายในเวลาต่อไปคือ ค่าไฟฟ้า ค่าพนักงานของกลุ่มเอง ซึ่งต่อไปจะต้องเข้ามาแทนพนักงานของศูนย์มีชัยซึ่งเขามีนางประจำอยู่แล้ว (มนต์ชัย สุโพธิ์, สมพงษ์ มาจันทร์)

กล่าวโดยสรุป กิจกรรมซื้อขายข้าวของกลุ่มธุรกิจองค์กรชาวบ้าน เป็นกิจกรรมที่เหมือนนักกิจกรรมซื้อขายข้าวของกลุ่มเกษตรกรหามาแวงนาง แต่มีเครือข่ายขยายออกไปมากมาย จากเดิม 1 ตำบล เป็น 2 ตำบล และเป็น 13 ตำบล โดยยังมีประธาน

สหพันธ์ซึ่งเป็นทั้งประธานกลุ่มเกษตรกรท่อนาแวงน่าง และประธานกลุ่มธุรกิจองค์กรชาวบ้าน แต่เนื่องจากธุรกิจนี้เพิ่งเริ่มได้ 4 เดือน และยังดำเนินการไม่เต็มรูปแบบ จึงเป็นการเร็วเกินไปที่จะประเมินผลกระทบของกลุ่มธุรกิจองค์กรชาวบ้านต่อสมาชิก

กิจกรรมของกลุ่มเกษตรกรท่อนาแวงน่าง แม้ว่าจะมีอายุของการทำกิจกรรมได้ประมาณ 34 เดือน แต่มีกิจกรรมเกิดขึ้นมากมายถึง 8 กิจกรรม โดยเกิดขึ้นในปีแรก (2523) 3 กิจกรรม คือ กิจกรรมเลี้ยงสัตว์ กิจกรรมนุ้ยเคมี และกิจกรรมซื้อขายข้าวเปลือก พอปี 2 (2534) ก็เพิ่มอีก 3 กิจกรรม คือ กิจกรรมเงินกู้ กิจกรรมชาแหละหมูชาย และกิจกรรมเกษตรผสมผสาน ปีที่ 3 (2535) ไม่มีกิจกรรมเกิดขึ้นใหม่ ปีที่ 4 (2536) มีกิจกรรมใหม่ 2 กิจกรรม คือ กิจกรรมร้านค้า และกิจกรรมออมทรัพย์

2533	2534	2536
- กิจกรรมเลี้ยงสัตว์ - กิจกรรมนุ้ยเคมี - กิจกรรมซื้อขายข้าวเปลือก	- กิจกรรมเงินกู้ - กิจกรรมชาแหละหมูชาย - กิจกรรมเกษตรผสมผสาน	- กิจกรรมร้านค้า - กิจกรรมออมทรัพย์

หากนำกิจกรรมทั้ง 8 นี้มาจัดกลุ่มเสียใหม่ตามวัตถุประสงค์หลักของการทำกิจกรรมแต่ละกิจกรรม อาจแบ่งได้เป็น 4 ประเภท ประเภทแรกกิจกรรมที่สร้างขึ้นเพื่อแก้ปัญหาการผลิต โดยเฉพาะการขาดเงินทุนในการผลิต หรือเครื่องมือในการผลิตอื่น ๆ กิจกรรมประเภทนี้มี 4 กิจกรรม คือ กิจกรรมนุ้ยเคมี กิจกรรมเงินกู้ กิจกรรมเลี้ยงสัตว์ และกิจกรรมออมทรัพย์ ประเภทที่ 2 กิจกรรมที่สร้างขึ้นเพื่อแก้ปัญหาการตลาด (การจำหน่ายผลผลิตของเกษตรกร) มี 3 กิจกรรมที่อยู่ในประเภทนี้ คือ กิจกรรมซื้อขายข้าวเปลือก กิจกรรมชาแหละหมูชาย และกิจกรรมร้านค้า ประเภทที่ 3 ก้ำกึ่งระหว่างการแก้ปัญหาการตลาดและการผลิต คือ กิจกรรมเกษตรผสมผสาน ประเภทที่ 4 เป็นกิจกรรมประเภท

สวัสดิการ ซึ่งได้แก่ กิจกรรมเงินกู้ (ซึ่งส่วนหนึ่งอยู่ในประเภทที่ 1 กู้มาใช้ในการผลิต อีกส่วนหนึ่งกู้เวลาเกิดเรื่องฉุกเฉิน เช่น อุบัติเหตุ เจ็บป่วย) •

จะเห็นว่ากิจกรรมที่กลุ่มสร้างขึ้นก็เพื่อแก้ปัญหาหลักของเกษตรกร 2 ปัญหาที่กล่าวมาตั้งแต่ต้น คือ ปัญหาขาดเงินทุนในการทำการผลิต กับปัญหาการตลาด คือ ปัญหาการจำหน่ายผลผลิตไม่ได้ราคา การพัฒนาจากกลุ่มเกษตรกรทำนาแว้งนางซึ่งเป็นกลุ่มระดับตำบล เป็นกลุ่มธุรกิจองค์กรชาวบ้าน(ธุรกิจโรงสี) อันเป็นระดับอำเภอ จะช่วยแก้ปัญหาการตลาดได้ดีขึ้น เพราะโรงสีของกลุ่มซึ่งมีเครือข่ายถึง 13 ตำบล จะช่วยเป็นแหล่งระบายข้าวจากมือเกษตรกรได้ไม่น้อย

บทที่ 4

กรณีศึกษาธุรกิจครัวเรือนและกลุ่มเย็บหมอนติด

ในชุมชนหนองแวงไม่มีธุรกิจครัวเรือนที่เด่นชัด นอกจากการเย็บหมอนติดของแม่ทรัพย์ มาจันทร์ ก็ไม่มีธุรกิจของใครที่น่าสนใจ แม่ทรัพย์นอกจากจะมีอาชีพด้วยการทำหมอนติดขาย โดยมิได้ทำนาทำไร่เหมือนคนอื่นแล้ว ยังตั้งกลุ่มเย็บหมอนติดขึ้นมาอีกด้วย

4.1 ธุรกิจครัวเรือน : "แม่ทรัพย์ หมอนติด"

แม่ทรัพย์(หลัก) มาจันทร์ ปัจจุบันอายุ 52 ปี เกิดที่บ้านหนองแวง จบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 เมื่ออายุ 19 ปีได้เรียนวิชาเย็บผ้าและวิชาเสริมสวยกับอาจารย์ที่เป็นชาวบ้านด้วยกัน เรียนอยู่ราว 3-4 เดือน หลังจากเรียนจบก็เริ่มเย็บหมอนติดขาย อายุ 21 ปีแต่งงานกับคนขับรถ(ลูกจ้างประจำ) ของสถานีบำรุงพันธุ์สัตว์มหาวิทยาลัย ซึ่งตั้งอยู่ในบริเวณบ้านหนองเจริญ (อยู่ห่างเหนือของบ้านหนองแวง) มีบุตรด้วยกัน 4 คน คนโตเป็นชาย ที่เหลือเป็นหญิงทั้งหมด แต่ชีวิตสมรสของแม่ทรัพย์มิได้ราบรื่นนักในระยะหลัง เพราะสามีเจ้าชู้ ในที่สุดทั้งสองก็หย่าร้างกัน ตอนนั้นแม่ทรัพย์อายุได้ 39 ปี แม่ทรัพย์ต้องเลี้ยงลูกคนเดียว รวมตัวเองด้วยเป็น 5 ชีวิต สามีมิได้ส่งเสียเลย แม่ทรัพย์ต้องขายนาเพื่อนำมาส่งลูกเรียน คนโตคือ นายสุวัฒน์ นอขุนทด เรียนจบ ปวช. ปัจจุบันมีอาชีพรับเหมาก่อสร้าง แต่ทุนน้อย จึงเป็นผู้รับช่วง ซึ่งส่วนมากก็เป็นส่วนหนึ่งของโครงการมาทำอีกที ไม่ได้เป็นผู้ไปประมูลโดยตรง นายสุวัฒน์ยังเป็นหนุ่มโสด อายุ 26 ปี คนที่สอง น.ส. เตือนใจ อายุ 24 ปี จบ ม.6 ปัจจุบันทำงานโรงงานผลิตเสื้อผ้าส่งนอกที่กรุงเทพฯ เป็นหัวหน้างาน เงินเดือนประมาณห้าพันบาทเศษ ยังเป็นโสดเช่นเดียวกับพี่ชาย คนที่สาม น.ส. อัครนิมย์ อายุ 22 ปี จบ ม.3 ทำงานที่เดียวกับ น.ส. เตือนใจ แหม่มีรายได้เป็นรายวันละ 115 บาท คนเล็ก น.ส. เสาวลักษณ์ อายุ 17 ปี จบ ป.6 ทำงานอยู่กับแม่ทรัพย์

ปัจจุบันแม่ทรัพย์ไม่มีที่นาอยู่เลย มีแต่ที่ปลูกเรือก และเนื่องจากไม่มีนาแม่ทรัพย์ จึงหันมาจับอาชีพเย็บหมอนชนิดอย่างจริงจังนับถึงขณะนี้ได้ 13 ปีแล้ว โดยเริ่มแรกไปขงงานจากร้านสายพิษ ซึ่งขายสินค้าประเภทผ้าไหม หัตถกรรมพื้นเมือง ทางร้านได้ส่งให้แม่ทรัพย์ทำหมอนชนิดมาส่ง โดยทางร้านหาอุปกรณ์วัสดุต่างๆให้ทุกอย่าง แม่ทรัพย์เป็นแรงงาน ผลิตอยู่ที่บ้านจนเสร็จ แล้วนำไปส่งคืนร้านสายพิษ ในระยะต่อมาตลาดค้าหมอนชนิดขยายตัวมาก มีหลายร้านต้องการของเหล่านี้ไปวางขาย เช่น ร้านสุมาลีไหมไทย วิลลศรี พิษเจริญ มาสั่งให้แม่ทรัพย์ทำหมอนชนิดไปส่ง สำหรับร้านวิลลศรีมีร้านอยู่ที่ห้างมาบุญครอง ได้สั่งหมอนชนิดของแม่ทรัพย์ไปวางขายด้วย ตลาดหมอนชนิดของแม่ทรัพย์ส่วนใหญ่อยู่ที่ร้านขายผ้าไหมที่ได้กล่าวมาแล้ว ในปัจจุบันแม่ทรัพย์ได้นำไปวางขายที่ร้านค้าของกลุ่มในหมู่บ้านด้วย อนึ่งเมื่อไม่นานมานี้หลักสี่หลายร้านได้นำหมอนชนิดของแม่ทรัพย์ไปวางขาย แม่ทรัพย์ส่งไปให้ 4 งวดแล้ว เวลาขนส่งแม่ทรัพย์ต้องบรรจุหีบห่อแล้วนำขึ้นรถโดยสารไปส่งด้วยตัวเอง

สำหรับการผลิต แม่ทรัพย์กับลูกสาวคนเล็กเป็นแรงงานหลัก ส่วนวัสดุทางร้านจัดมาให้ทั้งหมด บางร้าน เช่น หลักสี่หลายร้าน จัดเฉพาะผ้าให้ แม่ทรัพย์ไปซื้อหมอนเย็บเอง สำหรับค่าแรงที่แม่ทรัพย์และลูกสาวได้แล้วแต่ขนาดของหมอนชนิด ถ้าใบใหญ่ต้องใช้เวลานานก็ได้ค่าแรงมาก เช่น หมอนชนิดสามเหลี่ยมขนาดใหญ่ราคา 90 บาท เป็นค่าวัสดุ 20-30 บาท เป็นค่าแรง 60-70 บาท วันหนึ่งแม่ทรัพย์ทำได้ 2 ใบ จะได้ค่าแรง 120-140 บาท ปัจจุบันหมอนชนิดสามเหลี่ยมทำไว้ 4 ขนาด คือ ขนาดราคา 190 บาท, 95 บาท, 70 บาท และ 20 บาท (ราคาขายที่ร้านค้าของกลุ่ม) นอกจากครอบครัวของแม่ทรัพย์จะผลิตเองแล้ว ยังให้ลูกศิษย์ของแม่ทรัพย์อีก 3-4 คนช่วยผลิต 1 ใน 4 เป็นศิษย์ที่มีฝีมือดี ให้เขาผลิตและส่งร้านได้เลยไม่ต้องผ่านแม่ทรัพย์ ที่เหลือฝีมือรองลงมา แม่ทรัพย์ยังต้องควบคุมการผลิตและการตลาด โดยแม่ทรัพย์เป็นคนจ่ายค่าแรงให้ตามงานที่ทำ นอกจากหมอนชนิดแล้วแม่ทรัพย์ยังรับทำที่นอนด้วย ขนาดและผ้าที่ใช้แล้วแต่ผู้ว่าจ้างต้องการ บางที่แม่ทรัพย์ก็ทำที่นอนขนาดเล็ก(หีบได้) เอาไว้โชว์ซึ่งราคาถูก 350*-450 บาท/หลัง (รวม

* ราคา 350 บาทใช้ผ้าลายธรรมดา ราคา 450 บาทเป็นลายซิด

ค่าแรงและวัสดุแล้ว) ใช้เวลาทำ 1 วันครึ่ง ผ้าที่ใช้ทำที่นอนขนาดเล็ก (กว้างราว 60 ซม.) เดิมสั่งชาวบ้านทำ (บ้านโจด บ้านก่อ) แต่ช่วงที่งานมีปัญหาเขาขอให้ไม่ทัน จึงไปสั่งผ้าจากตลาดอำเภอบ้านไผ่ คุ้มก็เช่นเดียวกันส่งจากร้านที่บ้านไผ่ ซึ่งราคาจะแบ่งเป็น 3 เกรด เกรด 1 กก. ละ 30 บาท เกรด 2 24 บาท เกรด 3 15 บาท ส่วนค่าผ้าชนิดที่เอาทำหมอน ที่นอน โดยเฉลี่ยแล้วซื้อมาเมตรละ 50 บาท

ในปัจจุบันงานที่แม่ทรัพย์ผลิตออกขายมี หมอนชนิดสามเหลี่ยม 4 ขนาด (ขนาดจิวโบละ 20 บาท เป็นของชาวบ้าน มีคนนิยมสั่งที่ละหลายๆ) หมอนสี่เหลี่ยม ชายโบละ 45 บาท (ขนาดยาว 35 ซม. กว้าง 20 ซม. หนา 10 ซม.) หมอนสี่เหลี่ยมยาวเป็น 2 เท่าของหมอนสี่เหลี่ยม หนาและกว้าง 10 และ 20 ซม. ชายโบละ 90 บาท และที่นอนที่ได้กล่าวมาแล้ว

กล่าวโดยสรุป กิจการของแม่ทรัพย์ที่ทำมา 13 ปี ค่าเนื้องานมาได้และจะดำเนินอยู่ต่อไป เพราะตลาดของหมอนชนิดและที่นอนยังมีอยู่ต่อไปอีกนาน แต่กิจการคงจะไม่ทำให้แม่ทรัพย์ร่ำรวย เพราะแม่ทรัพย์เป็นผู้ผลิตมิใช่เป็นแม่ค้า ก้าวที่ได้เป็นค่าแรงซึ่งไม่มากนัก ประมาณ 120-140 บาท/วัน หากรวมค่าแรงของลูกสาวคนเล็กซึ่งยังทำไม่เก่งนัก 2 คนรวมกันได้ค่าแรงประมาณวันละ 200 บาท แต่กิจการของแม่ทรัพย์ทำประโยชน์ให้ผู้อื่นคนอื่นในหมู่บ้านอีกหลายคนแม่ทรัพย์นำงานไปให้ และแม่ทรัพย์ไม่ได้หักกำไรจากค่าแรงของคนเหล่านั้น (ทรัพย์ มาจันทร์, ลำดวน อัมบุรี, หองใส มานิล)

4.2 กลุ่มเย็บหมอนชนิด

กลุ่มเย็บหมอนชนิดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 4 มิถุนายน 2534 โดยความคิดริเริ่มของ แม่ทรัพย์ มาจันทร์ (พี่สาวของประธานสมพงษ์ มาจันทร์) เนื่องจากประธานสมพงษ์เป็นนักจัดตั้ง และเห็นความสำคัญของการตั้งกลุ่ม ซึ่งนอกจากจะเป็นประโยชน์ในเรื่องของการต่อรองแล้ว ยังเป็นวิธีการหนึ่งที่กลุ่มสามารถดึงทรัพยากรจากภายนอกมาสู่กลุ่มได้ อิทธิพลของแนวความคิดดังกล่าวนี้ถูกถ่ายทอดจากน้องชายสู่พี่สาวอยู่บ้าง

สำหรับเป้าหมายในการตั้งกลุ่มนี้ เพื่อให้สมาชิกมีแหล่งวางขายผลผลิต และมีการรวมตัวกันเพื่อหาแหล่งทุนมาใช้ในการผลิต อีกทั้งเป็นการส่งเสริมให้สตรีมีงานทำ หรือมากับการอนุรักษ์ฝีมือในการเย็บหมอนอีกด้วย

สมาชิกกลุ่มแรกทั้งมี 23 คน เป็นหมู่ 11 13 คน หมู่ 1 และหมู่ 8 หมู่ละ 5 คน กรรมการประกอบด้วย แม่ทรัพย์ เป็นประธาน (หมู่ 11) นางทองใบ นันทะเสน เป็นรองประธาน (หมู่ 8) นางนงลักษณ์ ไยวะมุข เป็นเลขานุการ (หมู่ 8) นางลำควน อันนุรี เป็นเหรัญญิก (และเป็นน้องสาวของแม่ทรัพย์ หมู่ 11) นางปราณี ไยวะมุข (หมู่ 8) และ นางบัวภา สีชมแสง (หมู่ 11) เป็นกรรมการ สมาชิกออกหุ้นละ 50 บาท คนละ 1 หุ้น 19 คน คนละ 2 หุ้น 4 คน รวม 1,300 บาท ปัจจุบันสมาชิกได้เพิ่มเป็น 31 คน นอกจากนั้นกลุ่มเกษตรกรทำนาวางแผนยังให้เงินยืมทำหมอนอีก 5,000 บาท

สำหรับกิจกรรมที่กลุ่มทำสรุปได้ดังนี้

1) ด้านสินเชื่อ ได้ให้สมาชิกยืมเงินไปทำหมอนอีกรายละ 500 บาท (เป็นค่าวัสดุ) ไม่เกิน 1,000 บาท ผู้กู้เสียดอกเบี้ย 2% ต่อเดือน

2) ด้านพัฒนาฝีมือ แม่ทรัพย์เป็นคนสอนวิธีเย็บหมอนอีกให้สมาชิกฟรี มีการพาสมาชิกไปดูงานการย้อมสีธรรมชาติที่ อำเภอเกษตรวิสัย จังหวัดร้อยเอ็ด โดยทางมูลนิธิของประเทศเยอรมันออกค่าใช้จ่ายให้

3) ด้านการจำหน่าย ตอนแรกแม่ทรัพย์เป็นคนหางานมาให้สมาชิก และช่วยสมาชิกจำหน่ายให้ ปลายปี 2534 แม่ทรัพย์ได้ติดต่อขอยืมเงินมูลนิธิเยอรมัน โดยผ่านศูนย์มีชัย เอามาให้กลุ่มเป็นทุนเปิดร้านของกลุ่มเป็นเงิน 30,000 บาท โดยมีเงื่อนไขว่ากลุ่มจะต้องส่ง 6 เดือน 5,000 บาท รวม 3 ปี 3 หมื่นบาท โดยมูลนิธิเยอรมันมิได้คิดดอกเบี้ย ขณะนี้กลุ่มได้ส่งเงินคืนไปแล้วหมื่นบาท สำหรับร้านที่กลุ่มจะเอาของไปวางจำหน่าย ได้ขอยืมชั้นล่างบ้านของนางลำควนซึ่งเป็นเหรัญญิกและน้องสาวของแม่ทรัพย์ และยังคงอาศัยนางลำควนเป็นผู้ขายให้ด้วย สินค้าที่วางขายมีทั้งของกลุ่มและของแม่ทรัพย์ ราคาที่คิดไว้แม่ทรัพย์เป็นผู้กำหนด เมื่อขายได้เท่าไรนางลำควนก็จดไว้ ตอนนี้ยังไม่ได้กำหนดว่าจะแบ่งผลประโยชน์กันอย่างไร หรือให้ค่าจ้างคนขายเท่าไร ตอนนี้เปิดร้านมา 1 เดือนเศษ ขายได้ราว 1,500 บาท เวลาเปิดปิดร้านแล้วแต่นางลำควนสะดวก เวลาไปธุระก็ปิดร้าน สินค้า

ที่วางขายยังไม่มากนัก มีหมอนซิคสามเหลี่ยม 4 ขนาด (ราคา 190-20 บาท) หมอนซิคสี่เหลี่ยม (45 บาท) ผ้าขาวม้า (45 บาท) ผ้าห่มทอ (125-200 บาท) ร้านวางสินค้าของกลุ่มผู้ติดถนนสารคาม-วาปีปทุม ท่าเลดี แต่ยังมีได้ขึ้นมายังว่าเป็นของกลุ่ม ลูกค้ายังเป็นคนในชุมชนมากกว่าลูกค้าที่ผ่านไประมา

อนึ่งในช่วงมีงานเกษตรแห่งชาติที่มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2536 ทางกลุ่มได้นำผลิตภัณฑ์ของตนไปวางขายในงานด้วย

4) ด้านออมทรัพย์ ปี 2535 ทางกลุ่มได้เก็บเงินสัจจะออมทรัพย์จากสมาชิกซึ่งปัจจุบันมี 31 คน คนละ 10 บาท/เดือน เอาไว้สำหรับให้สมาชิกกู้ยืมเวลาที่มีความจำเป็นเร่งด่วน เพิ่งเก็บได้ 6 เดือน ตอนนั้นยังไม่มีสมาชิกมายืม การเก็บเงินยุติไปตอนเกี่ยวข้าว

สำหรับการมีส่วนร่วมของสมาชิกค่อนข้างน้อย โดยดูจากผู้มีบทบาทในกิจกรรมต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นความคิดริเริ่มหรือผู้ลงมือปฏิบัติ ส่วนมากจะเป็นประธานกับเลขานุการ ซึ่งเป็นที่น้องกัน หรือจะดูจากผู้เข้าประชุม จำนวนผู้เข้าประชุม จำนวนครั้งที่ประชุม ก็บ่งบอกว่าสมาชิกมีส่วนร่วมน้อย เช่น ปี 2534 ประชุม 2 ครั้ง ครั้งแรก 23 คน (สมาชิก 23 คน) ครั้งที่ 2 21 คน (สมาชิก 29 คน) ประชุมครั้งที่ 3 ในเดือนมกราคม ปี 2535 มีสมาชิกประชุมเพียง 16 คน (สมาชิก 29 คน) ปี 2536 เพิ่งประชุมครั้งเดียว (เป็นการประชุมครั้งที่ 4 นับจากตั้งกลุ่ม) มีสมาชิกมาประชุม 15 คน (สมาชิก 31 คน) (ทรัพย์ มาจันทร์, ลาดวน อันมูรี, สมพงษ์ มาจันทร์, ทองใส มานิล)

กล่าวโดยสรุป กลุ่มเก็บหมอนซิคเพิ่งตั้งมายังไม่ครบ 2 ปี บทบาทของกลุ่มในการช่วยเหลือสมาชิกยังไม่มากนัก สมาชิกส่วนใหญ่ทำหมอนซิค แต่ส่วนใหญ่ทำไว้ใช้และขายบ้างเล็กน้อย ส่วนน้อยที่ทำเป็นล่าเป็นสั้น บทบาทที่กลุ่มช่วยเหลือสมาชิกมีอยู่หลายด้าน เช่น นำเงินทุนมาให้สมาชิกกู้รายละ 500-1,000 บาท คิดดอกเบี้ยร้อยละ 2 ต่อเดือน ซึ่งจำนวนเงินที่น้อยขนาดนี้สมาชิกคงจะเอาไปทำหมอนซิคอะไรไม่ได้มาก บทบาทในเรื่องตลาด ตอนนั้นเพิ่งเริ่มทำร้านค้าขายผลผลิตในหมู่บ้าน ยังไม่รู้ว่าจะไปรอดหรือไม่ เพราะเท่าที่ทดลองขายเดือนแรกก็ขายได้เพียง 1,500 บาท ซึ่งน้อยมาก (ร้านค้าขายของชาวบ้าน และของกลุ่มเกษตรกร ขายได้วันละ 500-600 บาท หรือเดือนละ 15,000-18,000 บาท) บทบาทในเรื่องออมทรัพย์ก็เพิ่งเริ่มต้นไปได้ 6 เดือนก็หยุดชะงัก แต่สมาชิกกลุ่มตั้งใจจะทำต่อ คงจะต้องให้เวลากลุ่มพัฒนาไปอีกระยะเวลาหนึ่ง จึงจะประเมินอนาคตของกลุ่มได้ว่าจะไปรอดหรือไม่

บทที่ 5

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

กลุ่มเกษตรกรทำนาแวงนาง อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม เป็นองค์กรธุรกิจชุมชนขนาดเล็กซึ่งตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 19 กรกฎาคม 2533 โดยประธานสมพงษ์ มาจันทร์ ประธานกลุ่มคนแรกและคนปัจจุบัน การถือกำเนิดของกลุ่มเกิดจากความพยายามที่จะแก้ปัญหาหลักของชาวนา 2 ประการ คือ ปัญหาทุนที่ชาวนาใช้ในการผลิต กับ ปัญหาการตลาด คือ ชาวนาขายข้าวไม่ได้ราคา แรงคละใจทางหนึ่งมาจาก พ่อจารย์บัวศรี ศรีสูง แห่งบ้านดงเค็ง ที่ต้องการเห็นชาวนารวมกลุ่มกัน เพื่อให้เกิดการพึ่งตัวเองและเกิดอำนาจต่อรองกับนายทุน นอกจากนี้กลุ่มยังได้แรงสนับสนุนเงินทุนจากศูนย์มีชัย ทำให้กิจกรรมของกลุ่มซึ่งเกิดขึ้นมากมายดำเนินไปได้

ลักษณะของกลุ่มเกษตรกรทำนาแวงนาง เป็นกลุ่มที่ทำงานค่อนข้างจะขอเนกประสงค์ กิจกรรมจึงเกิดขึ้นถึง 8 กิจกรรม ในระยะเวลาเพียง 34 เดือน โดยในปีแรกเกิดกิจกรรม 3 กิจกรรม คือ กิจกรรมเลี้ยงสัตว์ กิจกรรมปุ๋ยเคมี และกิจกรรมซื้อขายข้าวเปลือก ในปี 2534 เกิดอีก 3 กิจกรรม คือ กิจกรรมเงินทุน กิจกรรมฆ่าและหมูขาย และกิจกรรมเกษตรผสมผสาน ปี 2535 ไม่มีกิจกรรมใหม่ ปี 2536 ที่ผ่านไปเพียง 4 เดือน เกิดกิจกรรมร้านค้ากับกิจกรรมออมทรัพย์

ผลจากการตั้งกลุ่มเกษตรกรทำนาแวงนาง ในภาพรวมจะเห็นว่าตอนแรกตั้งมีสมาชิก 100 คน จาก 12 หมู่บ้าน ในตำบลแวงนาง แต่ในปัจจุบันสมาชิกได้เพิ่มเป็น 329 คน จาก 14 หมู่บ้าน 2 ตำบล สมาชิก 131 คนอยู่ในชุมชนหนองแวง ที่เหลืออีก 198 คนกระจายอยู่ใน 11 หมู่บ้าน หากพิจารณาถึงผลประโยชน์สมาชิก กรรมการบริหารกลุ่ม และชาวบ้านทั่วไป ได้รับอาจสรุปได้ดังนี้

1) ในประเด็นการแก้ปัญหาการผลิต โดยเฉพาะการจัดหาทุนที่ใช้ในการผลิต มีกิจกรรมที่สร้างขึ้นเพื่อแก้ปัญหานี้ 4 กิจกรรม คือ

1.1) กิจกรรมปุ๋ยเคมี มีสมาชิกซื้อปุ๋ยเคมีจากกลุ่มปีแรก 800 ตัน (ประมาณ 228,000 บาท) ปี 2534 600 ตัน ปี 2535 400 ตัน และปี 2536 ตั้งเป้าไว้ 200 ตัน แม้ว่าจำนวนจะลดลงตามนโยบายของประชาชนที่ต้องการรักษาสภาพแวดล้อม โดยเฉพาะสภาพดิน และต้องการให้ชาวนาหันมาใช้ปุ๋ยคอกมากขึ้น สมาชิกได้รับประโยชน์จากกิจกรรมนี้ คือ ไม่ต้องจ่ายค่าปุ๋ยเคมีทั้งหมด จ่ายตอนรับปุ๋ยไป 50% ที่เหลือชำระเมื่อเกี่ยวข้าวแล้ว ส่วนทางกลุ่มขอค่าบริการเป็นค่าขนส่งเพียงกระสอบละ 10 บาทเท่านั้น อนึ่ง ชาวนาที่ไม่เป็นสมาชิกและต้องการใช้ปุ๋ยของกลุ่มก็อาศัยโควตาของสมาชิกได้ (สมาชิกได้คนละไม่เกิน 5 กระสอบ)

1.2) กิจกรรมเลี้ยงสัตว์ มีสมาชิก 74 ราย เลี้ยงลูกหมูจากกลุ่ม สมาชิกได้ประโยชน์จากกิจกรรมนี้ คือ กลุ่มไปซื้อลูกหมูจากศูนย์มีชัยมาขายให้สมาชิก เป็นลูกหมูที่ศูนย์รับรองคุณภาพ เลี้ยงโตเร็ว ไม่เป็นโรค โดยสมาชิกจะได้รับโควตารายละ 2 ตัว (ตอนหลังเพิ่มเป็น 4-8 ตัวก็มี) สมาชิกจ่ายค่าลูกหมูก่อน 500 บาท ส่วนที่เหลืออีก 1,000 บาท ผ่อนส่งเดือนละ 200 บาท 5 เดือน ในปี 2535 กลุ่มได้ให้สมาชิก 4 ราย กู้เงินรายละ 4,000 บาท ไปซื้อลูกหมูแม่พันธุ์มาเลี้ยงเพื่อผลิตลูกหมูพันธุ์ดีขายสมาชิก ปรากฏว่าสมาชิกทั้ง 4 ได้กำไรดีมาก เพราะภายใน 1 ปี แม่พันธุ์ 2 ตัวจะให้ลูกหมูถึง 48-84 ตัว คิดเป็นเงิน 28,000-75,600 บาท มากกว่าราคาซื้อลูกหมูแม่พันธุ์มา 5-19 เท่า กิจกรรมที่ควบคู่ไปกับการเลี้ยงหมู คือ กลุ่มนำหัวอาหารหมูมาขายให้สมาชิก โดยถ้าเป็นหัวอาหารที่เครดิตมาจากศูนย์มีชัย 1 เดือน ก็จะนำมาให้สมาชิกเครดิตต่อ 1 เดือนจึงชำระเช่นกัน โดยสมาชิกให้ค่าขนส่งแก่กลุ่มถุง (30 กก.) ละ 5 บาท นอกจากนั้นก็กลุ่มยังส่งเสริมให้สมาชิกเลี้ยงไก่พื้นเมืองซึ่งได้ราคาดีกว่าไก่ฟาร์ม ตอนนั้นให้สมาชิก 12 ราย กู้เงินไปทดลองเลี้ยงรายละ 1,000 บาท ตั้งแต่ปี 2534 กลุ่มได้ส่งเสริมให้สมาชิกเลี้ยงวัวพื้นเมือง โดยกลุ่มจัดสรรให้รายละ 2 ตัว หมู่บ้านละ 5 ราย (10 ตัว) เพื่อให้ชาวนาใช้ปุ๋ยคอกมากยิ่งขึ้น และเป็นการเพิ่มขุนรายได้อีกด้วย

1.3) กิจกรรมเงินกู้ เป็นกิจกรรมที่มีได้มีเป้าหมายหลักเพื่อให้สมาชิกมีทุนทำการเกษตร เพราะกลุ่มมีเงินทุนน้อย แต่กลุ่มก็เห็นว่าในฤดูหนาวสมาชิกไม่มีเวลาไปหาปุ๋ยหาลา มีความจำเป็นต้องใช้เงินเป็นค่ากับข้าว หรือวัสดุอุปกรณ์บางอย่างที่จำเป็นในการ

ทานา กลุ่มจึงกันเงินไว้ 40,000 บาท เอาไว้ให้สมาชิกกู้รายละไม่เกิน 1,000 บาท โดยผู้กู้ต้องเสียคอกเบี้ยให้กลุ่มร้อยละ 2 ต่อเดือน ดีกว่าต้องไปกู้ธนาคารซึ่งคิดคอกเบี้ยถึงร้อยละ 10-20 ต่อเดือน

1.4) กิจกรรมออมทรัพย์ เป็นกิจกรรมที่เพิ่งเริ่มต้นในปี 2536 ยังไม่เป็นรูปเป็นร่าง แต่ต่อไปหากมีเงินสะสมมากขึ้นเป็นแสนบาท จะเป็นประโยชน์ต่อสมาชิกเป็นอันมากในเรื่องการสนับสนุนเงินทุนในการทานา

2) ในประเด็นการแก้ปัญหาการตลาด กลุ่มทำได้ค่อนข้างดีเยี่ยม โดยพิจารณาจากกิจกรรมต่อไปนี้

2.1) กิจกรรมซื้อขายข้าวเปลือก เป็นกิจกรรมที่เปิดฉากเป็นศัตรูกับพ่อค้าข้าวและพวกเจ้าของโรงสี ซึ่งในสายตาของกรรมการบริหารกลุ่มถือว่าคนเหล่านี้เอาritchเอาเปรียบชาวนามาก ทุน 1 แสนบาทที่กลุ่มได้มาจากศูนย์มีชัย ส่วนมากนำมาทำกิจกรรมนี้คือ รับซื้อข้าวเปลือกของสมาชิกและชาวนาทั่วไป ในราคาที่สูงกว่าราคาตลาดเล็กน้อยหรือเท่ากัน แต่กลุ่มจะไม่โกงตาชั่ง โดยกลุ่มมีตาชั่งที่ได้มาตรฐานให้ผู้ชายข้าวเป็นคนชั่งเอง ผลงานของกลุ่มในเรื่องนี้แม้กลุ่มจะใช้เงินทุนหมุนเวียนซื้อข้าวเพียง 5-7 หมื่นบาท แต่กลุ่มก็สามารถซื้อขายข้าวหมุนเวียนอยู่ประมาณ 170-250 ตัน เป็นเงิน 6-8 แสนบาท หรือ 10 กว่าเท่าของเงินทุน ผลดีที่เกิดกับชาวนาทั่วไป คือ ช่วยคึงราคาข้าวในตลาดโลกได้เคียงไม่ให้ต่ำลงด้วย

2.2) กิจกรรมฆ่าเหล็หมูขาย เพื่อให้กิจกรรมเลี้ยงหมูครบวงจร ทางกลุ่มจึงจัดหิมฆ่าและฆ่าเหล็หมูออกขายชาวชุมชนหนองแวง โดยนำโคควด้าที่ได้มาจากสหกรณ์เดือนละ 18 ตัวมาใช้ โดยกลุ่มจะจำหน่ายทุกวันอังคารและเสาร์ สมาชิกและชาวบ้านที่เลี้ยงหมูก็มีตลาดอีกทางหนึ่งสำหรับขาย และชาวบ้านยังไม่ต้องเสียเวลาและค่ารถไปซื้อหมูในเมือง อีกทั้งราคาก็ถูกกว่าในเมืองเล็กน้อย

2.3) กิจกรรมร้านค้า ซึ่งเพิ่งทำในปี 2536 สมาชิกที่มีสินค้าทดทกรรมจำพวกเครื่องจักสาน กลุ่มก็ซื้อแล้วเอามาขายในร้านของกลุ่ม แต่สินค้าส่วนใหญ่เป็นพวกเครื่องใช้ประจำวันของชาต่างๆ ซึ่งชาวบ้านทั่วไปก็ได้ประโยชน์ในแง่ที่ร้านค้าของกลุ่มช่วยคึงราคาสินค้าเหล่านี้ในชุมชนไม่ให้สูงเหมือนที่แล้วมา

อนึ่ง สำหรับกรรมการบริหารนั้นไม่มีค่าตอบแทนเป็นเงินเดือนให้ แม้ทางที่ประชุมสมาชิกประจำปีจะเคยเสนอให้ประธาน 700 บาท/ปี กรรมการอื่นาลดหลั่นกันมา แต่ประธานและกรรมการไม่รับ ขอทำงานอุทิศให้กับกลุ่มโดยไม่รับค่าตอบแทน ซึ่งเป็นภาระเสียสละอย่างมาก แต่อย่างไรก็ตามกลุ่มก็มีเงินรับรองและเงินบัญชีป่า ซึ่งประธานสามารถนำมาใช้เป็นค่าอาหารกลางวันเวลากรรมการมาทำงานให้กลุ่ม เช่น เป็นการซื้อขายข้าว ซึ่งต้องให้คน 2-4 คน/วัน นอกจากนี้กรรมการมีรายได้เล็กน้อยจากกำไรของการขายหมู นอกเหนือจากให้กลุ่มตัวละ 35 บาท (เดือนละ 630 บาท) แล้ว สำหรับผู้จัดการร้านค้าเป็นคนเดียวที่มีรายได้จากงานนี้โดยไม่ต้องทำอย่างอื่น รายได้นี้มาจากการเช่าร้านค้าของกลุ่ม โดยมีเงื่อนไขว่าจะต้องขายสินค้าในราคาที่กรรมการบริหารกลุ่มกำหนด และมีเงินส่งให้กลุ่มเดือนละ 200 บาท กับช่วยขายหมูกับสินค้าที่ลดกรรมให้กับกลุ่มอีกด้วย

อนึ่ง การที่กลุ่มเกษตรกรทানাแวงน่าได้ร่วมกับกลุ่มเกษตรกรตำบลอื่นอีก 12 ตำบล รวมตัวกันตั้งกลุ่มธุรกิจองค์กรชุมชน แม้จะเพิ่งตั้งได้ไม่กี่เดือน แต่แสดงให้เห็นศักยภาพขององค์กรชุมชนในการที่จะปกป้องผลประโยชน์ของตนเอง โดยเฉพาะในเรื่องของการตลาด กลุ่มธุรกิจองค์กรชุมชนจะเป็นตลาดรองรับข้าวเปลือกอีกทางหนึ่งของชาวนาในเขต 13 ตำบลเครือข่ายของกลุ่ม

ข้อเสนอแนะ

1) เรื่องการบริหารกลุ่มเกษตรกรทানাแวงน่า เท่าที่ผ่านมา 34 เดือน อำนวยการบริหารงาน 8 กิจกรรม ถูกรวมศูนย์อยู่ที่ประธานโดยตลอด จะมีกรรมการบริหารบางคนคอยช่วยอยู่ แต่สมาชิกส่วนใหญ่ไม่ได้มีส่วนร่วมในการบริหาร ไม่ว่าจะเป็นการวางแผนหรือความคิดสร้างสรรค์ งานใหม่ส่วนใหญ่มาจากความคิดของประธาน การตัดสินใจแม้ประธานจะปรึกษาหารือกับกรรมการบริหารอีก 6 ท่าน แต่ส่วนใหญ่เป็นไปตามที่ประธานได้คิดเอาไว้แล้ว เหตุที่เป็นเช่นนี้เป็นเพราะประธานเป็นผู้มีพลังในการสร้างสรรค์คิดกิจกรรมใหม่มากกว่าคนอื่น การพูดอย่างตรงไปตรงมา ไม่มีลักษณะลับลมคมใน ความ

กล้าได้กล้าเสีย โดยเฉพาะการเสียสละของประธานเวลาเงินซื้อข้าวชาควมือ ประธานก็ใช้เครดิตของตนไปหาเงินมาให้กลุ่มเริ่มแก้ปัญหากลุ่มไปก่อน บารมีที่สร้างสมในลักษณะนี้มีมานาน ประกอบกับประธานรู้จักหน่วยงาน บุคคลภายนอก เป็นจำนวนมากจนได้รับเลือกเป็นรองประธานกลุ่มเกษตรกรจังหวัดมหาสารคาม และเป็นรองประธานสหกรณ์หมู อำเภอมือเมือง จังหวัดมหาสารคาม ทำให้กรรมการบริหารที่เหลือเกรงใจ ลักษณะการบริหารงานแบบ one man show หากลดลงได้แล้วกระจายให้กรรมการบริหารคนอื่นรับผิดชอบกิจกรรมทั้ง 8 โดยอาจจะให้คนใดคนหนึ่งเป็นหลัก และมีอีก 2-3 คนเป็นตัวรอง ส่วนประธานจับเรื่องหลัก คือ การซื้อขายข้าวเปลือก วิธีการกระจายอำนาจและความรับผิดชอบในแนวนั้น น่าจะช่วยลดภาระของประธานไปได้มาก และยังคงทำให้งานในกิจกรรมต่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ทั้งจะเป็นการช่วยสร้างคนรุ่นใหม่ขึ้นมาแทนคนรุ่นเก่าด้วย

2) กิจกรรมที่น่าจะขยายผลต่อไปหลายๆ คือ การส่งเสริมให้สมาชิกเลี้ยงลูกหมูแม่พันธุ์ เพื่อเพาะลูกหมูพันธุ์ดีขายให้สมาชิกและชาวบ้านทั่วไป เพราะเป็นกิจกรรมที่ได้ผลเร็วและกำไรมาก โดยหมูแม่พันธุ์ 2 ตัว อาจขยายพันธุ์ได้ถึง 48-84 ตัว/ปี ทำเงินได้ 28,000-75,600 บาท หรือ 5-19 เท่าของราคาลูกหมูแม่พันธุ์ เท่าที่ทำได้แล้วกลุ่มปล่อยเงินยืมให้สมาชิกเพื่อการนี้เพียง 4 ราย น่าจะเพิ่มให้มากกว่านี้ กิจกรรมที่น่าจะหามาและกลุ่มยังมีได้ทำ คือ การขายน้ำมัน ขณะนี้ในชุมชนหนองแขวงยังมีน้ำมัน หากกลุ่มทำน้ำมันขึ้นจะทำเงินให้กับกลุ่มได้มากมาย เพราะมีถนนค้ำผ่านกลาง มีรถวิ่งจากมหาสารคาม-วาปีปทุมเป็นจำนวนมาก ผู้วิจัยเคยเห็นที่อำเภอหนองหงส์ จังหวัดบุรีรัมย์ กลุ่มเกษตรกรทำน้ำมันไปเครดิตหัวจ่ายน้ำมัน 2 หัว กับถังค้ำน้ำมันขนาดใหญ่ 2 ถัง จากบาท. หนองก็ ขายน้ำมันโซล่า เบนซิน และน้ำมันเครื่อง ได้เฉลี่ยวันละ 7,000 บาท ทั้งที่ชุมชนหนองหงส์เล็กมากและไม่มีถนนค้ำผ่าน การควบคุมดูแลเงินก็ทำได้ง่าย เพราะมีมิเตอร์ตรวจสอบได้ ส่วนน้ำมันเครื่องใช้วิธีลงบัญชีเวลารับของมา หากกลุ่มมีกำไรจากการขายน้ำมันมากก็สามารถนำมาใช้ขยายร้านค้า และกิจการซื้อขายข้าว ตลอดจนส่งเสริมการเลี้ยงวัวพื้นเมือง สร้างประโยชน์ในวงกว้างให้กับสมาชิกและชาวบ้านได้อีกมาก

บรรณานุกรม

ก. ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ชาวบ้านในชุมชนตนเองนาง (บ้านตนเองนาง หมู่ 1, หมู่ 8, บ้านตนเองเจริญ) ตำบลนางน่าง อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม

จันดา ไคราช
ทรัพย์สิน มาจันทร์
ทองสุก มานิล
ทองใส มานิล
บุญช่วย ตะนะสอน
บุญตา ไคราช
บุญมา สิริสังข์
มนต์สวรรค์ สุโพธิ์
ลำควล อัมปรี
ลำปาง มาจันทร์
เรืองยศ ศรีจันทร์
สมพงษ์ มาจันทร์

ข. ข้อมูลเอกสาร

จางงค์ แรกทิมิจ. "อุตสาหกรรมชนบทของชาวบ้าน : กรณีโรงงานผลิตยางแผ่นอบแห้งไม้
เรียม". ใน สำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ การสัมมนาทางวิชา
การภูมิปัญญาชาวบ้านกับการดำเนินงานด้านวัฒนธรรมและการพัฒนาชนบท.
26-28 มีนาคม 2534 ศูนย์วัฒนธรรมแห่งประเทศไทย, หน้า 207-210.

ฉลาด บุรณะพล. "โคกแย้ : จากกลุ่มออมทรัพย์สู่ธนาคารข้าว ฉางรวม โรงสี ร้านค้า และสวัสดิการชุมชน". ใน สำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ การสัมมนาทางวิชาการภูมิปัญญาชาวบ้านกับการค้าเงินงานค่านวัตกรรมและการพัฒนาชนบท. 26-28 มีนาคม 2534 ศูนย์วัฒนธรรมแห่งประเทศไทย, หน้า 203-206.

ชลิท ชัยครรชิต และ กรชูลี สามาลัย. "กรณีศึกษาบ้านศรีสะเกษ". ใน บัณฑิต พรคหิง และคณะ. รายงานการวิจัยเรื่อง องค์กรชุมชน : 6 กรณีศึกษาในภาคอีสาน. CIDA และสถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยขอนแก่น 2535, หน้า 334-380.

ชอบ ดีสวนโคก, สุวิทย์ ธีรศาสตร์, เสกสรรค์ ยงวิทย์ และ ชุมพล แนวจาปา. รายงานการวิจัยเรื่อง การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจในชุมชนลุ่มแม่น้ำมูล ตั้งแต่ พ.ศ. 2475 ถึงปัจจุบัน. สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ 2532.

คารารัทน์ เมตพาริกานนท์ และ สมศักดิ์ ศรีสันติสุข. รายงานการวิจัยเรื่อง การเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคม และวัฒนธรรม ในหมู่บ้านอีสาน : ศึกษากรณีหมู่บ้านนาป่าหนาด. USAID 2529.

คุณี อามวัฒน์ และ บุษบา จันทรพิศดาร. "กรณีศึกษาบ้านมหาสารคาม" ใน บัณฑิต พรคหิง และคณะ. รายงานการวิจัยเรื่อง องค์กรชุมชน : 6 กรณีศึกษาในภาคอีสาน. CIDA และสถาบันวิจัยและพัฒนา 2535, หน้า 260-333.

เต็ม วิชาคย์พจนกิจ. ประวัติศาสตร์อีสาน. สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ 2530.

บัณฑิต พรคหิง และ บุญถิ่น จันทะโชติ. "กรณีศึกษาบ้านกาฬสินธุ์". ใน บัณฑิต พรคหิง และคณะ. รายงานการวิจัยเรื่อง องค์กรชุมชน : 6 กรณีศึกษาในภาคอีสาน. CIDA และสถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยขอนแก่น 2535, หน้า 41-95.

บันทึก เือกพันธ์ และ เกษแก้ว กาทอง. "กรณีศึกษาบ้านขอนแก่น". ใน บัณฑิต พรคหิง และคณะ. รายงานการวิจัยเรื่อง องค์กรชุมชน : 6 กรณีศึกษาในภาคอีสาน. CIDA และสถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยขอนแก่น 2535, หน้า 96-182.

แผนที่ทหาร, กรม. แผนที่จังหวัดมหาสารคาม 1:50,000.

พรพิไล เลิศวิชา. "ธนาคารแห่งขุนเขา : กรณีกลุ่มออมทรัพย์บ้านศรีวัง" ใน สำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ การสัมมนาทางวิชาการภูมิปัญญาชาวบ้านกับการดำเนินงานด้านวัฒนธรรมและพัฒนาศูนย์. 26-28 มีนาคม 2534 ศูนย์วัฒนธรรมแห่งประเทศไทย, หน้า 181-192.

พรพิไล เลิศวิชา. "เศรษฐกิจหมู่บ้านไทยและธุรกิจชุมชน". ใน สำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ การสัมมนาทางวิชาการภูมิปัญญาชาวบ้านกับการดำเนินงานด้านวัฒนธรรมและการพัฒนาศูนย์. 26-28 มีนาคม 2534 ณ ศูนย์วัฒนธรรมแห่งประเทศไทย, หน้า 33-40.

ภาคภูมิ วิชานติวัฒน์. "เหตุเกิด ณ ขอบเมืองสุรินทร์". วารสารแชนซ์ 4(2) กรกฎาคม-ธันวาคม 2531, หน้า 29-33.

มงคล คำนารินทร์ และคณะ. รายงานการวิจัยประสบการณ์และผลกระทบของการพัฒนาชุมชน และศักยภาพชุมชนในภาคอีสาน. สถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยขอนแก่น และสถาบันชุมชนท้องถิ่นพัฒนา 2533

สถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยขอนแก่น. ข้อมูล กชช.2ค. บ้านหนองแวง หมู่ 1 หมู่ 8 บ้านหนองเจริญ ตำบลแวงน่าง อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม. 2533.

สมศักดิ์ ศรีสันติสุข และ สุวรรณ บัวหวน. รายงานการวิจัยเรื่อง การเปลี่ยนแปลงทางสังคมและวัฒนธรรมในชุมชนชาติพันธุ์สองแห่งของจังหวัดกาฬสินธุ์ : การศึกษาเปรียบเทียบเฉพาะกรณี. คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น 2528.

สำนักงานการประถมศึกษาจังหวัดมหาสารคาม. ประวัติหมู่บ้านของเรา เล่ม 1. โรงพิมพ์สหพันธ์ 2527.

สำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ. การสัมมนาทางวิชาการภูมิปัญญาชาวบ้านกับการดำเนินงานด้านวัฒนธรรมและการพัฒนาศูนย์. 26-28 มีนาคม 2534 ศูนย์วัฒนธรรมแห่งประเทศไทย.

สุขุมวิทย์ ไสยโสภณ และ เขตต์ แสนศรี. "กรณีศึกษาบ้านหนองคาย". ใน บัณฑิต
พรรคทิง และคณะ. รายงานการวิจัยเรื่อง องค์กรชุมชน : 6 กรณีศึกษาในภาค
อีสาน. CIDA และสถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยขอนแก่น 2535, หน้า
381-479

สุวิทย์ อีรศาสตร์. รายงานการวิจัยเรื่อง ศักยภาพของชุมชนอีสาน : กรณีศึกษาบ้านพาง.
สถาบันชุมชนท้องถิ่นพัฒนา สถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยขอนแก่น 2533.

สุวิทย์ อีรศาสตร์, ชอบ คีสวนโลก และ สุเมธ แก่นเมธิ. รายงานการวิจัยเรื่อง ประวัติ
ศาสตร์เศรษฐกิจลุ่มแม่น้ำชี ตั้งแต่ พ.ศ.2475-2528. สำนักงานคณะกรรมการ
การวิจัยแห่งชาติ 2528.

สุวิทย์ อีรศาสตร์, ชอบ คีสวนโลก และ สุรินทร์ วราจรัพันธ์. รายงานการวิจัยเรื่อง การ
เปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจในชุมชนลุ่มแม่น้ำสงคราม ตั้งแต่ พ.ศ.2475 ถึงปัจจุบัน.
สำนักงานคณะกรรมการการวิจัยแห่งชาติ 2530.

สุวิทย์ อีรศาสตร์ และคณะ. รายงานการวิจัยเรื่อง การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีการผลิต
พืชเศรษฐกิจกับภาวะหนี้สินในหมู่บ้านอีสาน. CIDA และสถาบันวิจัยและพัฒนา
มหาวิทยาลัยขอนแก่น 2533.

สุวิทย์ อีรศาสตร์ และ วีระศักดิ์ ประดับศรี. "กรณีศึกษาบ้านบุรีรัมย์". ใน บัณฑิต
พรรคทิง และคณะ. รายงานการวิจัยเรื่อง องค์กรชุมชน : 6 กรณีศึกษาใน
ภาคอีสาน. CIDA และสถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยขอนแก่น 2535,
หน้า 183-259.

สุวิทย์ อีรศาสตร์ และ สมศักดิ์ ศรีสันติสุข. รายงานการวิจัยเรื่อง การเปลี่ยนแปลงทาง
เศรษฐกิจ การเมือง สังคม และวัฒนธรรม ในหมู่บ้านอีสาน : กรณีบ้านโนน-
ตะแบก. USAID และสถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยขอนแก่น 2529.

สุวิทย์ อีรศาสตร์, สุนทร หิรัญวงศ์ และ ยงยศ เล็กกลาง. รายงานการวิจัยเรื่อง ศักย-
ภาพของหมู่บ้านภาคกลาง. สำนักงานคณะกรรมการการวิจัยแห่งชาติ 2534.