

บทที่ 4

ผลการศึกษาและอภิปรายผล

ในการศึกษาเรื่อง ทูทางสังคมในฐานะปัจจัยเอื้อต่อการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน : ศึกษากรณี กลุ่มผู้ผลิตและจำหน่ายไข่เค็มไชยา หมู่ที่ 6 บ้านปากด่าน ตำบลเมธิต อำเภอลำปลายมาศ จังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพัฒนาการของกลุ่มและทูทางสังคมที่เอื้อต่อการดำเนินงานของกลุ่ม ผู้ศึกษาได้แบ่งรายละเอียดของเนื้อหาที่ได้จากการเก็บข้อมูลในพื้นที่ออกเป็น 2 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของชุมชน โดยแบ่งพัฒนาการออกเป็น 3 ช่วง คือ

- 1.1 ช่วงแรกเริ่มก่อตั้งชุมชน (พ.ศ. 2486-2518)
- 1.2 ชุมชนกับการเปลี่ยนแปลง (พ.ศ. 2519-2548)
- 1.3 ชุมชนในปัจจุบัน (พ.ศ. 2549)

ส่วนที่ 2 พัฒนาการของกลุ่มและทูทางสังคมที่เอื้อต่อการดำเนินงานของกลุ่ม โดยแบ่งพัฒนาการออกเป็น 2 ช่วง คือ

- 2.1 ช่วงก่อนเกิดกลุ่ม (พ.ศ. 2519-2540)
- 2.2 ช่วงเกิดกลุ่ม (พ.ศ. 2541-ปัจจุบัน)

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของชุมชน

1.1 ช่วงแรกเริ่มก่อตั้งชุมชน (พ.ศ. 2486-2518)

ในช่วงนี้จะนำเสนอจุดเริ่มต้นของการก่อเกิดชุมชนว่า มีปัจจัยอะไรบ้างที่ส่งผลต่อการเกิดขึ้นของชุมชน โดยจะนำเสนอเนื้อหาที่บ่งชี้ให้เห็นว่า ก่อนการเข้ามาของปัจจัยเหล่านั้นเป็นอย่างไรและปัจจัยเหล่านั้นได้มีบทบาทต่อชุมชนอย่างไร มีกระบวนการทูทางสังคมเข้าไปเกี่ยวข้องอย่างไร ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

บ้านปากด่าน หมู่ที่ 6 ตำบลเมธิต อำเภอลำปลายมาศ จังหวัดสุราษฎร์ธานี เป็นชุมชนที่ได้เริ่มก่อตั้งขึ้นเมื่อใดไม่ปรากฏหลักฐานแน่ชัด คนเฒ่าคนแก่ที่ยังมีชีวิตอยู่ในปัจจุบันก็ไม่ได้บอกไว้แน่ชัดเช่นกันว่าได้ก่อตั้งเมื่อใด โดยนายสุวรรณ คชเวช อดีตผู้ใหญ่บ้าน หมู่ที่ 6 ในช่วงปี พ.ศ. 2521-2533 และนายคล่อง อยู่นุ้ย ซึ่งเป็นผู้เฒ่าผู้แก่ในชุมชน ต่างก็เล่าให้ฟังตรงกันว่า

...บ้านปากด่านแต่ก่อนเป็นเส้นทางสำหรับลากไม้และเป็นเส้นทางสัญจรไป
ตำบลเสียด ไปห้วยปริงจะมารวมเชื่อมกันที่บ้านปากด่าน เป็นเส้นทางเดิน
เกวียนเพื่อบรรทุกสิ่งของ ไม่มีรถวิ่ง บริเวณสองข้างทางมีสัตว์ป่าน้อยใหญ่หลาย
ชนิด บริเวณแถบนี้เดิมที่เรียก “ด่านน้ำไหล” เป็นช่องแคบสำหรับดักจับผู้ร้าย ไม่
ว่าจะเดินทางไปไหนต้องผ่านช่องนี้ ด้านหนึ่งเป็นป่าทึบ คือ สวนโมกข์ในปัจจุบัน
ด้านหนึ่งเป็นพรุสีก ปัจจุบันเป็นท้องทุ่งนาและชาวบ้านได้ปลูกบ้านจนกลายเป็น
หมู่บ้าน ต่อมาสวนที่ลึกได้ต้นเขิน ทำให้ชาวบ้านทำนากันได้ ชาวบ้านทำคันทนาให้
เป็นถนน ใช้สำหรับสัญจรไปมาหาสู่กัน มีคลองสายหนึ่งไหลผ่านหมู่บ้าน (คลอง
ปากด่าน) ตรงทางด้านตัดผ่านคลอง มีสะพานข้ามเรียกว่า “ปากด่าน” ต่อมา
เรียกจนติดปากว่า “บ้านปากด่าน” มาตราบนปัจจุบัน... (สุวรรณ คชเวช/คลอง
อยู่น้อย, สัมภาษณ์)

อีกหลักฐานหนึ่งที่บ่งบอกถึงความเป็นมาของบ้านปากด่านในช่วงเวลานี้ได้เป็นอย่างดี
คือ จากบทให้สัมภาษณ์ของหลวงพ่อพุทธทาส ซึ่งสัมภาษณ์โดยพระประชา ปสนุโน และได้
เขียนไว้ในหนังสือเรื่อง “เล่าไว้เมื่อวัยสนธยา อดีตชีวิตประวัติของท่านพุทธทาส” ความบางตอนว่า

“...รอบ ๆ วัดเป็นที่ทำกินของชาวบ้าน เป็นที่ว่างที่เขาจับจองไว้แล้ว แต่ไม่มาอยู่เพราะ
ไม่สะดวก ไม่มีโรงเรียนให้เด็ก ไม่มีที่พึ่งพาอาศัย เปลี่ยว ที่อยู่ใกล้วัดมีหลังเดียว อยู่ตรงมุมวัด...
พอมีวัดก็อพยพตามมาอยู่รอบ ๆ ไปหมด...แล้วก็ตามมาเรื่อย ๆ จนเป็นหมู่บ้าน...”

หลังจากมีสวนโมกข์ บ้านเรือนก็ถูกปลูกสร้างเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ สร้างเป็นกลุ่ม ๆ ตาม
สายของเครือญาติ โดยปลูกสร้างบนที่ดินของแต่ละคน ลักษณะของการตั้งบ้านเรือนจึงห่างกัน
ตามช่วงระยะปริมาณของเนื้อที่ที่แต่ละคนเป็นเจ้าของ ลักษณะของบ้านจะเป็นบ้านไม้ชั้นเดียว
ยกใต้ถุนสูงรูปทรงแบบโบราณ หลังบ้านปลูกพืชที่ชาวบ้านใช้ในการดำเนินชีวิตประจำวัน จำพวก
พืชผักสวนครัว พืชล้มลุกและพืชยืนต้นที่สามารถหาพันธุ์ได้ในท้องถิ่น ปลูกง่าย ไม่ต้องบำรุงรักษา
อะไรมากมาย เช่น สะตอ ลูกเนียง มะพร้าว ลูกเหริ่ง กัลยน้ำหว่า มะม่วง มะขาม ฯลฯ และ
พืชผักสวนครัวหลากหลายชนิด เช่น มะเขือ มะละกอ พริก ขิง ข่า ตะไคร้ ฯลฯ พืชบางอย่างไม่ต้อง
ปลูกก็สามารถงอกขึ้นเองตามธรรมชาติ เช่น พริก เป็นต้น เพราะผลพวงจากธรรมชาติ กล่าวคือ
นกกินพริกแล้วมาถ่ายไว้ ต้นพริกจึงงอกขึ้นชาวบ้านไม่ต้องปลูกเอง ส่วนข้าง ๆ บ้านจะสร้างเป็น
คอกสัตว์ เช่น คอกวัว คอกควาย คอกหมู คอกเป็ด และมีฉางข้าว ใต้ถุนฉางข้าวเป็นเล้าไก่ มูลของ
สัตว์เหล่านี้ ชาวบ้านจะนำไปบำรุงพืชผักที่ปลูกไว้ ไม่มีการใช้ปุ๋ยเคมีแต่อย่างใด

เนื่องจากการปลูกสร้างบ้านเรือนจะปลูกบนพื้นที่ตามสายเครือญาติ ทำให้
สภาพความเป็นอยู่จึงเป็นแบบสังคมเครือญาติ การสร้างบ้านเรือนและปลูกพืชในลักษณะดังกล่าว

เป็นหลักประกันความพอเพียงด้านอาหารให้แก่ครอบครัว เพื่อเป็นการลดรายจ่ายหรือแทบจะไม่ต้องซื้ออะไรเลย อีกทั้งยังได้แลกเปลี่ยนพืชผักเหล่านี้ระหว่างเครือญาติและเพื่อนบ้าน

สภาพความเป็นอยู่ของชาวบ้านปากด่านลำห้วยที่สุดในอำเภอไชยา เพราะการเดินทางไปมาไม่สะดวก การเข้าถึงของภาครัฐทำได้ลำบาก “...แต่ก่อนบริเวณแถบนี้เป็นป่า บ้านคนมีไม่กี่หลัง แต่ก่อนลำบาก ไม่เจริญ สำหรับความเป็นอยู่ของชาวบ้านในตอนนั้น อยู่กันแบบง่าย ๆ ตามแบบชาวบ้าน ไม่ค่อยรู้หนังสือ...” (สุวรรณ คชเวช, สัมภาษณ์)

และบทให้สัมภาษณ์หลวงพ่อพุทธทาส ความบางตอนว่า “...คนแถบนี้ลำห้วยที่สุดในไชยา ตรงปากด่านนี้สารพัดจะลำห้วย...เป็นหมู่บ้านที่ไกลออกมาจากเจ้าหน้าที่ เจ้าหน้าที่ไม่รู้ไม่ชี้ อยู่กันอย่างง่ายที่สุด...” (เรื่องเล่าไว้เมื่อวัยสนธยา สัมภาษณ์โดย พระประชา ปสนฺโน)

จากบทให้สัมภาษณ์ของหลวงพ่อพุทธทาสและจากคำบอกเล่าของนายสุวรรณ คชเวช สามารถบ่งบอกถึงสภาพความเป็นอยู่ของบ้านปากด่านในช่วงเวลานี้ได้เป็นอย่างดี

การพัฒนาได้เริ่มต้นขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2486 ซึ่งเป็นปีแรกที่หลวงพ่อพุทธทาสได้มานุกเบิกสร้างสวนโมกข์ซึ่งเป็นสวนโมกข์แห่งที่ 2 ได้มีพระสหธรรมิกของหลวงพ่อพุทธทาสรูปหนึ่ง ชื่อพระครูสุตันทานเป็นพระที่เข้าถึงชาวบ้าน คลุกคลีกับชาวบ้าน ท่านได้ทำการอบรมสั่งสอน ชี้แจง แนะนำ ให้เกิดการเปลี่ยนแปลง ในหลาย ๆ ด้าน เช่น ด้านความสะอาด ท่านมีกุสโลบายในการสอน โดยท่านได้ใช้วิธีล้อเป็นสื่อในการอบรมสั่งสอน ยกกระดับความเป็นอยู่ของชาวบ้านให้ดีขึ้นกว่าเดิม เช่น ล้อว่า “แหมวันนี้ฉันแกงปลาทรงเครื่องอีกแล้ว” หมายความว่า ปลาไม่ได้ตกแต่งอะไรเลยทั้งหัว ตัว หาง ทั้งครีบ ทั้งเกล็ด หรือไม่ก็ล้อว่า “นี่ไปกวาดฝุ่นทำตุ๊กตาสักตัวสิ ฝุ่นที่บนเรือนไม่ใช่ฝุ่นข้างล่าง” เด็กผู้หญิง เด็กสาว ก็เริ่มอาย ความเปลี่ยนแปลงก็เกิดขึ้น

ในช่วงเวลานี้บทบาทของพระสงฆ์โดยเฉพาะหลวงพ่อพุทธทาสนับว่า เป็นผู้มีส่วนเป็นอย่างมากต่อการรวมคนเพื่อทำการพัฒนาหมู่บ้าน โดยท่านได้เน้นการเป็นผู้ทำร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ

...ทำห้วยนา¹ให้เป็นถนน..ช่วยกันสร้างเป็นถนนขึ้นมา...บอกกล่าวชาวบ้าน มาด้วยศรัทธา ไม่ได้กะเกณฑ์อะไร..ทางราชการออกค่าน้ำมันเครื่องจักร ทำด้วยแรงคนก็มี ทำด้วยรถก็มี...ผมไปทำอยู่ด้วยเลย พระที่ไปได้ก็ไปทุกองค์ ไปช่วยหิ้วปุ๋ยก็กันเป็นแถว เอาดินไปเทที่ตัวถนน ขุดมาจากที่ไกล ขนกันมาเป็นยาน ทำกันถึงอย่างนี้...ชาวบ้านอีกพวกมักเอาข้าวปลามาเลี้ยง...

¹คันทนา

...ตอนแต่งคลอง คลองที่เคยเล่าว่า ขนย้ายของจากสวนโมกข์เก่ามานั้นแหละ...
เรียกว่าคลองไชยา...ชักชวนคนให้เข้ามาแต่งคลองที่กรุงรังให้โค้งไปร่องเรียบร้อย
เอากองแห่งพระทางเรือมาเป็นเครื่องให้กำลังใจ ชาวบ้านมีแรงศรัทธาที่จะแห่พระ
จึงมาช่วยกันแต่งคลองเพื่อจะได้บุญและได้ประโยชน์ด้วย การแต่งคลองเพื่อแห่
พระด้วย ทำให้มีกำลังใจมากกว่าแต่งคลองเฉย ๆ คนก็เต็มใจมาช่วยแต่งคลอง...
กลางวันไม่มีเวลาเพราะเขาทำมาหากินกันเขามาทำกลางคืนถึงสองยาม... (เรื่อง
เล่าไว้เมื่อวัยสนธยา สัมภาษณ์โดย พระประชา ปสนฺโน)

อีกทั้งรูปแบบการเผยแพร่ธรรมะของหลวงปู่พุทธทาส ก็มีส่วนต่อการพัฒนาในด้าน
ต่าง ๆ โดยเฉพาะในเรื่องของระบบคิดของชาวบ้าน ช่วยหล่อหลอมจิตใจของชาวบ้านได้เป็นอย่างดี
มาก เช่น ในเรื่องของการไม่ยึดติดในวัตถุ ไม่ยึดติดความเป็นตัวกู้อย่าง ใช้ชีวิตด้วยความประหยัด
รู้เหตุรู้ผล รู้จักการช่วยเหลือตนเอง และไม่ยึดติดในพิธีกรรมต่าง ๆ เป็นต้น

สำหรับผู้ที่มาบวชหรือมาอยู่ที่สวนโมกข์นั้น หลวงปู่ท่านจะมีเทคนิคในการขัดเกลา
อบรมสั่งสอน

...ใครมาอยู่ก็มักจะมึนงงอย่างใดอย่างหนึ่งทำเสมอ...จัดเป็นวันกรรมกร ให้วัน
7 คำและวันโกน เป็นวันอาบเหงื่อล้างตัว เป็นงานเสียสละเพื่อทำลายความเห็น
แก่ตัว เป็นการปฏิบัติธรรมขั้นลึกอยู่ในตัว ไม่มีใครขบใจ...

...หยุดงานวันพระ...ให้วันพระเป็นวันสงบ...ชาวบ้านแถบนี้ล่าหลัง เต็มไปด้วย
อบายมุข...พอมิวัดเข้ามา วันพระก็มาวัด...แต่ชาวบ้านก็มากันไม่มากนัก...มารับ
ศีล...มาสวดมนต์ แล้วกลับบ้านไม่ได้นอนวัด...เรื่องการไหว้พระสวดมนต์เป็น
เรื่องขึ้นหน้า...จัดให้มีการประกวดระหว่างหมู่บ้าน... (เรื่องเล่าไว้เมื่อวัยสนธยา
สัมภาษณ์โดย พระประชา ปสนฺโน)

การมีสวนโมกข์และการมีหลวงปู่พุทธทาส ทำให้สภาพความเป็นอยู่ของชาวบ้านเริ่ม
ดีขึ้นเป็นลำดับ เพราะท่านเป็นผู้มีบทบาทในการหล่อหลอมจิตใจ ช่วยสร้างความสัมพันธ์ระหว่าง
ชาวบ้านและวัด ระหว่างชาวบ้านกับชาวบ้านด้วยกันและได้มีบทบาทสำคัญต่อการดำรงชีวิตของ
ชาวบ้านในเวลาต่อมา ถือเป็นทุนทางสังคมของบ้านปากด่าน

...พอมีสวนโมกข์ชาวบ้านมีศีลธรรมดี เพราะได้รับการอบรมสั่งสอนจากหลวงปู่
พุทธทาส มีการช่วยเหลือเกื้อกูลกัน มีการลงแขกกัน อยู่กันแบบพี่แบบน้อง เพราะ
ล้วนแล้วแต่เป็นญาติ ๆ กันทั้งนั้น...เพราะสวนโมกข์และหลวงปู่พุทธทาสแท้ ๆ
ที่ทำให้ชาวบ้านปากด่านลืมตาอ้าปากได้จนถึงทุกวันนี้ ถ้าไม่มีท่านความเป็นอยู่
ของชาวบ้านอาจไม่เป็นอย่างนี้ก็ได้... (คลอง อยู่წყ, สัมภาษณ์)

จะเห็นได้ว่า บทบาทของผู้นำที่เป็นพระสงฆ์ ซึ่งเป็นที่เคารพศรัทธาของชาวบ้าน มีอิทธิพลต่อการดำรงชีวิตประจำวันของชาวบ้าน ไม่ว่าจะเป็นแนวทางการปฏิบัติที่เน้นความเรียบง่ายและยังเป็นแบบอย่างที่ดีให้ประจักษ์แก่ผู้พบเห็น ความเชื่อ ความศรัทธาใน นับว่าเป็น “คุณค่า” เป็นทุนทางสังคมที่ทุกคนได้นำไปใช้ประโยชน์และมีผลต่อการสร้างความเป็นชุมชนบ้านปากด่าน โดยสิ่งที่เป็น “คุณค่า” นี้ ช่วยหล่อหลอมให้ชาวบ้านปากด่านรู้สึกถึงความเป็นพวกพ้อง ความเป็นคนบ้านปากด่านที่มีสิ่งดี ๆ ที่พวกเขาเชื่อ เคารพ ศรัทธาและร่วมกันรักษา และในที่สุดก็กลายเป็น “ทุนทางสังคม” ที่มีบทบาทต่อวิถีชีวิตของคนบ้านปากด่าน

นอกจากนี้ สภาพความเป็นอยู่ของชาวบ้านยังมีความสัมพันธ์ มีความผูกพันกับฐานทรัพยากรที่อุดมสมบูรณ์ พรั่งพร้อมไปด้วยพืชผักนานาพันธุ์ ส่งผลให้ชาวบ้านมีความเป็นอยู่แบบเรียบง่ายตามวิถีของชาวชนบท คือ อาศัยธรรมชาติเป็นเครื่องเลี้ยงชีพ เพราะด้วยระบบภูมินิเวศของชุมชนที่เป็นทั้งที่ราบลุ่มมีปลาชุกชุม เป็นพรมน้ำลึกขังตลอดปี เป็นที่ดอนเหมาะแก่การปลูกพืชผลทางการเกษตรและเป็นป่าที่บึงเป็นที่อยู่ของสัตว์ป่านานาชนิด อีกทั้งอยู่ไม่ไกลกับทะเล (ฝั่งอ่าวไทย) สามารถออกทะเลหากุ้ง หอย ปู ปลาได้ ด้วยความพร้อมของระบบนิเวศดังกล่าวมา ทำให้วิถีชีวิตของชาวบ้านต่างมีความผูกพันกับธรรมชาติ มีระบบการผลิตที่ต้องเกื้อกูลต่อธรรมชาติ

ถึงแม้ว่า บ้านปากด่านจะเป็นชุมชนที่การคมนาคมไปมาไม่สะดวก ไม่สามารถติดต่อกับเมืองได้ดังเช่นชุมชนอื่น แต่กลับส่งผลดีเพราะด้วยความเป็นชุมชนที่พรั่งพร้อมไปด้วยฐานทรัพยากรที่เพียงพอต่อการดำรงชีวิตและยังมีทุนทางด้านภูมิปัญญา ระบบนิเวศ มีสายสัมพันธ์ฉันทเครือญาติที่แน่นแฟ้น ทำให้ชุมชนมีการพึ่งตนเอง ไม่ต้องพึ่งพาภายนอก

สำหรับการประกอบอาชีพ จากการสัมภาษณ์ นายสุวรรณ คชเวช ท่านได้ให้เล่าให้ฟังว่า

...ถึงแม้แต่ก่อนบริเวณแถบนี้จะไม่มีการหลายคร้วเรือน แต่ทุกคร้วเรือนล้วนทำนา กันทั้งสิ้น เพราะมีสภาพพื้นที่เป็นที่ราบลุ่มเหมาะแก่การปลูกข้าว บางแห่งเป็นพริกก็ปล่อยให้ดองหาอาหารเอง นอกจากนี้ยังมีการปลูกพืชผักสวนครัวไว้หลังบ้านเพื่อใช้รับประทานไม่ต้องซื้อ ซึ่งพืชผักที่ปลูกจะเป็นพืชผักที่ชาวบ้านใช้รับประทานเป็นประจำ เช่น พริก มะเขือ ตะไคร้ มะพร้าว แมงลัก โหระพา พืชประเภทล้มลุก ฯลฯ เพราะแต่ก่อนบ้านปากด่านเดินทางไปตลาดค่อนข้างลำบาก ชาวบ้านจึงปลูกพืชผักเหล่านี้ไว้รับประทาน เพราะชาวบ้านมีความเป็นอยู่อย่างเรียบง่าย กินง่าย และเป็นคนไม่ฟุ่มเฟือย นอกจากนี้ ยังเลี้ยงสัตว์ เช่น วัว ควาย ไก่ สุกร เป็ด โดยเลี้ยงวัวและควายไว้ไถนา เลี้ยงหมูไว้ให้กินเศษอาหาร เลี้ยงไก่ไว้

กินเป็นอาหาร เลี้ยงเปิดไว้กินไข่เพราะทั้งไก่และเปิดเลี้ยงง่ายให้กินข้าวเปลือก หรือปล่อยุ้ง ให้หาอาหารกินเองตามทุ่งนา กินข้าวเปลือกที่ตกหล่น กินกุ้ง หอย ปู ปลา ฯลฯ นำไข่เปิดสดมาถนอมอาหาร โดยทำเป็นไข่เค็ม... (สุวรรณ คชเวช, สัมภาษณ์)

การทำนาของชาวบ้านจะไม่มีคำว่าจ้างแรงงานจากชุมชนอื่นหรือจากภาคอื่น ไม่ว่าจะ เป็นแรงงานจากภาคอีสานหรือแรงงานชาวพม่า ชาวมอญ ที่ชาวบ้านหมู่บ้านอื่นเขาจ้างกัน ทั้งนี้ สาเหตุที่ไม่ได้ว่าจ้างแรงงานเป็นเพราะว่ามีแรงงานเพียงพอและยังมีการช่วยเหลือกันด้วยการ ผลัดเปลี่ยนหมุนเวียนกันช่วยงาน ซึ่งเรียกว่า การไ้แรง¹หรือการออกปาก²ตามที่ชาวบ้านเรียกกัน กิจกรรมการไ้แรงที่ชาวนาปฏิบัติกันอยู่เป็นการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างเครือญาติ และระหว่าง เพื่อนบ้าน มีการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน มีการต่างตอบแทนกัน ด้วยเหตุนี้จึงทำให้มีแรงงาน เพียงพอ ไม่ต้องว่าจ้างแรงงาน

...ชาวบ้านเขาก็อยู่อย่างพึ่งพาอาศัยกัน...อยู่กันแบบเพื่อน ชนบธรรมเนียม ประเพณีส่งเสริมความเป็นเพื่อน ช่วยเหลือกันเต็มที่ คนนั้นไปช่วยคนนี้ คนนี้ไป ช่วยคนนั้น ถึงกับจำว่าใครมาช่วยเรากี่ครั้ง เราต้องไปปลดหนี้ ปลดหนี้ให้หมด ไป ช่วยตอบแทน ถึงกับจดจำไว้ไม่เอาเปรียบกัน คิดว่าทีหลังจะมีเพื่อนมาช่วยเราอีก ถ้าเราไม่ไปช่วยเพื่อนก็ขาดไปคนหนึ่ง ถ้าไม่ไปช่วยบ่อย ๆ ก็เท่ากับขาดหมด... (เรื่องเล่าไว้ในวิทยานิพนธ์ สัมภาษณ์โดย พระประชา ปสนฺโน)

...การทำนาในช่วงนี้ ชาวบ้านจะทำนาปี คือ ทำนาปีละครึ่งและทำเพื่อบริโภค ภายในครอบครัว ส่วนที่ทำเพื่อขายยังมีน้อย ทำให้การออกปากยังไม่ได้ทำใน ลักษณะของการรวมเป็นกลุ่มใหญ่ ๆ หลาย ๆ คน ใครทำนามากก็ออกปาก แรงงานมากกว่าคนที่ทำนายน้อย ใครว่างก็ไปช่วยกัน ไม่จำเป็นว่าจะต้องไปปลด แรง ใครไม่ได้ติดแรงก็ไปช่วยกัน ไปช่วยกันด้วยใจมากกว่า เพราะต่างก็เป็นญาติ พี่น้องกัน... (คลอง อยู่บุญ, สัมภาษณ์)

¹เป็นระบบการหมุนเวียน ผลัดเปลี่ยนกันช่วยงานในหมู่เครือญาติและเพื่อนบ้าน เป็นการช่วยเหลือกันโดยไม่คิดค่าจ้างเป็นตัวเงิน เน้นการต่างตอบแทนกัน กล่าวคือ ผู้ที่ไปทำงานตอบแทน เพื่อนบ้านที่มาช่วยเหลือตน เรียกว่า ไป “ปลดแรง” และถ้ายังไม่มีเวลาไปช่วยเพื่อนเป็นการตอบแทน เรียกว่า “ติดแรง” และมีเงื่อนไขของเวลาเป็นข้อปฏิบัติร่วมกัน กล่าวคือ “ไ้วัน” หมายถึง ช่วยงาน เต็มหนึ่งวัน, “ไ้ชงาย” หมายถึง ช่วยงานครึ่งวัน, “ไ้โมง” หมายถึง ช่วยงานนับเป็นชั่วโมง.

²เป็นภาษาท้องถิ่นที่ชาวบ้านเรียกแทนไ้แรง.

ส่วนอาชีพอื่น ๆ ที่นอกเหนือจากทำนา ชาวบ้านยังมีการเลี้ยงเป็ดกันแทบทุกครัวเรือน โดยเลี้ยงไว้เพื่อนำไข่มาบริโภคบ้าง เพื่อขายบ้าง การที่ชาวบ้านเลี้ยงเป็ดกันเพราะว่าลักษณะทางภูมิศาสตร์เอื้อต่อการเลี้ยงเป็ด โดยมีสภาพเป็นพรุ มีน้ำขังตลอดปี สามารถมีน้ำให้เป็ดเล่นได้อย่างไม่ขาดแคลน การเลี้ยงเป็ดนั้น แต่ละบ้านจะเลี้ยงกันไม่มาก บ้านละอย่างน้อย 10 ตัว อีกทั้งอาหารที่ใช้เลี้ยงเป็ดล้วนมีอยู่แล้วในท้องถิ่นทั้งสิ้น โดยเลี้ยงตามธรรมชาติ ปล่อยให้เป็ดหาอาหารกินเองตามพืชน้ำที่ไม่สามารถทำนาได้ และเลี้ยงด้วยข้าวเปลือกที่ชาวบ้านปลูกเอง หลังเสร็จจากฤดูเก็บเกี่ยวแล้ว ชาวบ้านจะปล่อยให้เป็ดลงทุ่งเพื่อเก็บกินเศษข้าวเปลือกที่หลงเหลือจากการเก็บเกี่ยวที่เรียกว่า เป็นการเลี้ยงเป็ดแบบปล่อยทุ่ง กินหอย ปู ปลา ในท้องนา ทำให้ไข่เป็ดแดง มัน มีรสชาติอร่อย และเป็นที่มาของคำขวัญประจำจังหวัดสุราษฎร์ธานี ที่ว่า “เมืองร้อยเกาะ เงาะอร่อย หอยใหญ่ ไข่แดง แหล่งธรรมะ” และได้มีการนำไข่เป็ดที่มีการเลี้ยงแบบปล่อยทุ่งมาถนอมอาหารด้วยการแปรรูปเป็นไข่เค็มและกลายเป็นไข่เค็มไชยาที่มีชื่อเสียงตราวจนถึงปัจจุบัน

สำหรับการบริหารจัดการ การปกครองของบ้านปากด่านในช่วงเวลานี้ จะยกย่องให้ผู้อาวุโสในหมู่บ้าน ซึ่งเป็นที่เคารพนับถือของชาวบ้านให้เป็นผู้นำ เพราะผู้อาวุโสจะเป็นที่ยอมรับของชาวบ้าน เป็นผู้มีบทบาทต่อการทำกิจกรรมต่าง ๆ ของหมู่บ้าน ทำให้การปกครองและการรวมคนเพื่อทำกิจกรรมต่าง ๆ ก็ทำได้ง่าย ทั้งนี้ เพราะว่า ผู้อาวุโสต่างก็มีสายสัมพันธ์ทางเครือญาติของผู้คนในชุมชน ชาวบ้านให้ความเกรงอกเกรงใจ

ส่วนประเพณีวัฒนธรรมที่ชาวบ้านถือปฏิบัติกัน คือ การทำบุญในวันพระและวันสำคัญทางพระพุทธศาสนา เช่น วันมาฆบูชา วันวิสาขบูชา วันอาสาฬหบูชาและวันเข้าพรรษา เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีประเพณีรดน้ำดำหัวผู้หลักผู้ใหญ่ของหมู่บ้านในเทศกาลวันสงกรานต์ และทำบุญตามประเพณีนิยมของชาวบักขี้ไต้ คือ บุญสารทเดือนสิบหรือที่ชาวบ้านเรียกกันว่า วันรับตายายและวันส่งตายาย อีกทั้งยังมีการบวชบุตรหลานที่อายุครบบวชซึ่งเป็นประเพณีนิยมที่ปฏิบัติสืบทอดกันมา กลายมาเป็นกฎเกณฑ์ของสังคมที่ว่า หากชายใดไม่ได้ผ่านการบวชเรียนมาก่อน จะไม่มีการยกลูกสาวให้อย่างเด็ดขาด

“...แต่ก่อน การที่จะไปสู่ขอลูกสาวของใคร คำถามแรก เขาจะถามก่อนว่า บวชแล้วหรือยัง หากยังไม่บวช เลิกพูดกัน ไม่ยอมยกให้เด็ดขาด แต่เป็นที่รู้กัน ถ้าลูกชายยังไม่ได้บวช พ่อแม่ก็จะไม่ไปสู่ขอให้...” (คล่อง อยู่นุ้ย, สัมภาษณ์)

จากการศึกษาพัฒนาการของบ้านปากด่านในช่วงเวลานี้ พบว่า การเกิดขึ้นของสวนโมกขพลาราม และบทบาทของหลวงพ่อพุทธทาสได้มีส่วนสำคัญเป็นอย่างมากต่อการเกิดขึ้นของชุมชน และมีส่วนต่อวิถีชีวิตของชาวบ้าน ช่วยอบรมสั่งสอน หล่อหลอมจิตใจให้เป็นคนดีมีคุณธรรม ยกกระดับความเป็นอยู่ให้ดีขึ้น ซึ่งจะเห็นได้จากการดำรงชีวิตที่เป็นไปตามแบบฉบับของ

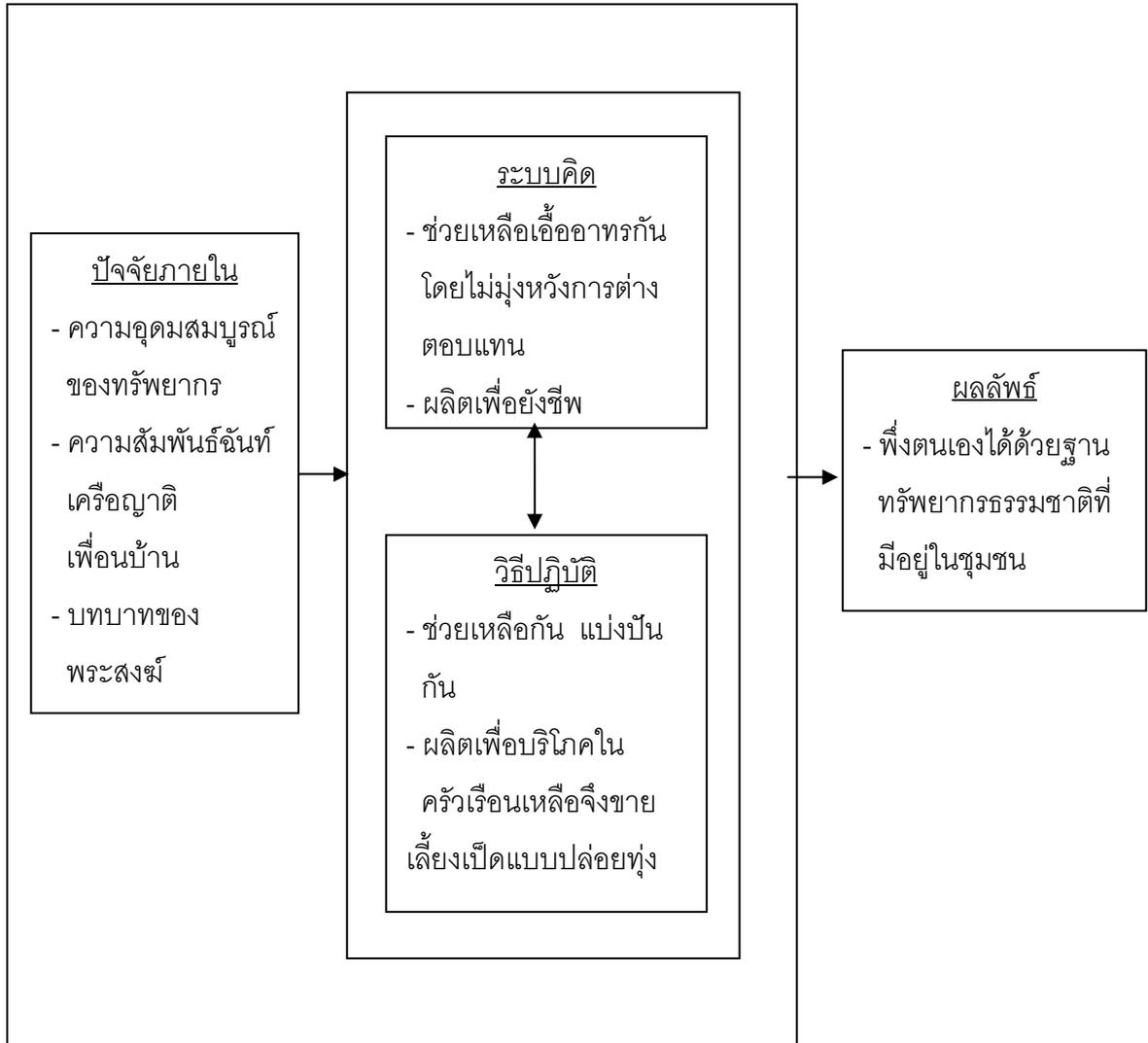
ชาวชนบทอย่างแท้จริง มีวิถีชีวิตที่เรียบง่าย พอกอยู่พอกกิน มีการช่วยเหลือเอื้ออาทรกัน มีการพึ่งพิงธรรมชาติ พึ่งพิงภูมิปัญญา ไม่มีการพึ่งพาภายนอกเพราะไม่มีการส่งเสริมการพัฒนาจากภาครัฐ

นอกจากนี้ การเป็นอยู่แบบสังคมเครือญาติซึ่งมีการยกย่อง เชิดชู ให้ความสำคัญแก่ผู้อาวุโสในฐานะที่เป็นผู้มีคุณวุฒิ วิทยุฒิ มีความรู้ความสามารถ เป็นผู้ที่ชาวบ้านเคารพนับถือ ให้การยอมรับ ยกย่องให้เป็นผู้นำ ก็เป็นปัจจัยทำให้การปกครอง การบริหารจัดการหมู่บ้านเป็นไปได้ง่าย

ดังนั้น สามารถสรุปได้ว่า ปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดชุมชนบ้านปากด่าน คือ การเกิดขึ้นของสวนโมกขพลารามและความศรัทธาที่มีต่อหลวงพ่อบุญทาสเป็นปัจจัยที่มีบทบาทต่อระบบคิดและวิถีปฏิบัติของชาวบ้าน ทำให้คุณภาพชีวิตของชาวบ้านดีขึ้น และเป็นปัจจัยสำคัญต่อการขับเคลื่อนของชุมชน

ความเชื่อและความศรัทธาที่มีต่อหลวงพ่อบุญทาส ซึ่งเป็นปัจจัยที่มีบทบาทต่อการดำเนินชีวิตของชาวบ้านนับว่าเป็นทุนทางสังคมของบ้านปากด่าน จากประเด็นนี้ชี้ให้เห็นถึงการเกิดขึ้นของทุนทางสังคมว่ามีกระบวนการเกิดขึ้นอย่างไร และเป็นสิ่งที่นำไปสู่การศึกษาถึงการดำรงอยู่และการต่อยอดโดยผ่านกระบวนการทุนทางสังคม โดยจะนำเสนอในช่วงพัฒนาการต่อไป

แผนภูมิที่ 4.1
กระบวนการทุนทางสังคมในช่วงแรกเริ่มก่อตั้งชุมชนกับสภาพเศรษฐกิจชุมชน
ของบ้านปากด่าน



1.2 ช่วงการเปลี่ยนแปลงของชุมชน (พ.ศ. 2519-2548)

ในช่วงนี้จะนำเสนอปรากฏการณ์ที่เป็นปัจจัยทำให้ชุมชนเกิดการเปลี่ยนแปลง และเป็นปรากฏการณ์ที่ส่งผลกระทบต่อระบบคิดและวิถีปฏิบัติของชาวบ้าน มีการต่อยอดทุนทางสังคม ซึ่งเป็นสิ่งที่มีมาแต่เดิม นำไปสู่การเปลี่ยนแปลงในหลาย ๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของระบบเศรษฐกิจ ระบบความสัมพันธ์ของชาวบ้าน เป็นต้น ดังรายละเอียดต่อไปนี้

การเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่และครั้งสำคัญที่สุดของชุมชนได้เกิดขึ้นในปี พ.ศ. 2519 โดยที่ภาครัฐได้ทำการตัดถนนสายเอเชีย¹ (Asia 41) ผ่านตรงกลางหมู่บ้าน ตัดไปตามเส้นทางเดิมที่ชาวบ้านเคยใช้เป็นเส้นทางสัญจร โดยเริ่มจากทางแยกเข้าตัวอำเภอไชยา มุ่งตรงไปผ่านหน้าสวนโมกขพลารามและไปเชื่อมต่อกับอำเภอท่าฉางตรงไปอำเภอพุนพิน

การเข้ามาของความเจริญทางด้านกายภาพที่ภาครัฐนำลงสู่ชุมชนนั้น ก็ไม่ได้ทำลายความเป็นชุมชนที่พึ่งพิงพร้อมไปด้วยฐานทรัพยากรแต่อย่างใด และการประกอบอาชีพของชาวบ้านไม่ว่าจะเป็นการทำนาซึ่งเป็นอาชีพหลักและอาชีพอื่น ๆ ก็ไม่ได้ทำลายธรรมชาติเช่นกัน โดยสิ่งที่ชาวบ้านทำกันนั้น เป็นเพียงการปรับเปลี่ยนรูปแบบและวิธีการในการประกอบอาชีพเพื่อรองรับกับปริมาณความต้องการผลผลิตของตลาด เช่น การสร้างทำนบกั้นน้ำเพื่อเปิด-ปิดน้ำเข้าออกพื้นที่นา และขุดเป็นคลองส่งน้ำเล็ก ๆ เป็นต้น เพื่อเป็นการบริหารจัดการน้ำในการทำนา ซึ่งการกระทำในลักษณะนี้ก็ไม่ได้ทำลายธรรมชาติแต่อย่างใด

ภายหลังจากถนนสายเอเชียได้สร้างแล้วเสร็จ ทำให้การติดต่อกับชุมชนภายนอก การขนย้ายผลผลิตทางการเกษตรของชาวบ้านทำได้สะดวกและรวดเร็วขึ้น และกลายเป็นเส้นทางเศรษฐกิจที่มุ่งสู่ภาคใต้และกรุงเทพฯ ทำให้ระบบคิดที่จะผลิตเพื่อการค้าได้เข้ามาแทนที่ผลิตเพื่อยังชีพ โดยเฉพาะการทำนาซึ่งเป็นอาชีพหลักของชาวบ้านได้มีการปรับเปลี่ยนกรรมวิธีในการผลิต ทั้งนี้เพื่อเพิ่มปริมาณผลผลิตให้เพียงพอต่อความต้องการของตลาด เพราะอำเภอไชยานับว่าเป็นอำเภอที่ปลูกข้าวมากที่สุดในจังหวัดสุราษฎร์ธานีและมีพันธุ์ข้าวที่ได้รับความนิยมของตลาด คือ ข้าวหอมไชยา ข้าวหอมมะรยา ข้าวหอมมายจวง ข้าวปากบอก และข้าวเหนียวตาล เป็นต้น อีกทั้ง ข้าวมีราคาดีสามารถที่จะสร้างรายได้เป็นอย่างดีเป็นกอบเป็นกำให้แก่ชาวบ้านได้ จึงมีการปรับเปลี่ยนการทำนาจากนาปีมาเป็นนาปรังและทำนาหว่านในที่ดอน ทำนาดำในที่ลุ่ม เพราะลักษณะทางภูมิศาสตร์มีทั้งนาลุ่มและนาดอน จึงทำให้ถือถือการทำนาได้ 2-3 ครั้ง/ปี แต่การที่จะทำนาได้ปีละหลายครั้งนั้นจะต้องมีการปรับเปลี่ยนพันธุ์ข้าวที่สามารถเก็บเกี่ยวได้ตามจำนวนครั้งที่ต้องการและพันธุ์ข้าวที่ชาวบ้านปรับเปลี่ยนมาปลูกกัน คือ พันธุ์ข้าว กข21 กข7 และ กข แดง เป็นต้น

...ก่อนปี 2520 ทำนากันทุกบ้าน ทำทั้งนาดำและนาหว่านเพราะเนื่องจากพื้นที่เป็นทั้งที่ดอนและที่ราบลุ่มต่ำ ข้าวที่นิยมปลูกกันมากที่สุด คือ ข้าวหอมไชยา ซึ่งเป็นข้าวพื้นเมืองที่มีชื่อเสียง มีกลิ่นหอม นุ่ม รสชาติอร่อย นอกจากนี้ยังมีพันธุ์ข้าวต่าง ๆ ที่ชาวบ้านนิยมปลูกกัน คือ ข้าวหอมมะรยา ข้าวหอมมายจวง ข้าวปากบอก

¹ปัจจุบัน คือ ถนนเพชรเกษม

และยังมีข้าวเหนียวตาล ซึ่งชาวบ้านจะปลูกไว้เพื่อทำขนม... (คล่อง อยู่บ่อย,
สัมภาษณ์)

จากการที่ชาวบ้านได้มีการปรับเปลี่ยนพันธุ์ข้าว เพื่อให้สามารถทำนาได้มากครั้งใน
หนึ่งปีนั้น ทำให้บางขั้นตอนของกระบวนการผลิต ต้องนำเทคโนโลยีมาเป็นตัวช่วยแทนแรงงานคน
ไม่ว่าจะเป็นรถไถนา รถเกี่ยวข้าว และรถนวดข้าว เป็นต้น ซึ่งแต่เดิมไม่มีการนำเทคโนโลยีมาใช้แต่
อย่างไร ชาวบ้านใช้วัว ใช้ควาย สำหรับไถนา สำหรับนวดข้าว และใช้แรงงานคนในการถอนกล้า
หว่าน ดำ และเก็บเกี่ยว ฉะนั้น การเข้ามาของเทคโนโลยี ได้ส่งผลให้การใช้แรงงานคนเริ่ม
จางหายไปและลดบทบาทลงไปบ้าง แต่ก็ไม่ได้ทำให้ระบบความสัมพันธ์ของชาวบ้านที่อยู่บนฐาน
ของการช่วยเหลือเกื้อกูลกันหดหายไปแต่อย่างใด ชาวบ้านยังคงมีความเชื่ออาถรรพ์กันและยังคง
ปฏิบัติกิจกรรมไสแรงซึ่งเป็นการรวมกลุ่มผลัดเปลี่ยนกันช่วยงาน เพียงแต่มีการปรับเปลี่ยนวิธีการ
ให้เหมาะสมกับกิจกรรมทางเศรษฐกิจของชาวบ้าน โดยมีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในกิจกรรมไสแรง
ซึ่งมีชาวบ้านบางส่วนที่ไม่มีเทคโนโลยีเหล่านี้ เพราะราคาแพง

ส่วนตลาดที่จะรองรับผลผลิตนั้น ชาวบ้านจะขายข้าวเปลือกให้แก่โรงสีข้าวในหมู่บ้าน
และหมู่บ้านข้างเคียง โดยมีโรงสีข้าวในเขตอำเภอไชยาจำนวนหลายโรงสีคอยรับซื้อข้าวจาก
ชาวบ้าน นอกจากนี้ ยังมีชาวบ้านที่ประกอบอาชีพเลี้ยงเปิดฟาร์มคอยรับซื้อข้าวเปลือกเช่นกัน
ทำให้ไม่มีปัญหาเรื่องการตลาดแต่อย่างใด

ส่วนอาชีพอื่น ๆ ที่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น นอกเหนือจาก
การทำนา คือ การปรับเปลี่ยนการแปรรูปไข่เค็มจากการแปรรูปเพื่อบริโภคมาเป็นแปรรูปเพื่อ
การค้า เพราะจำนวนผู้คนที่มาเยือนสวนโมกขพลารามได้เพิ่มปริมาณมากขึ้นเป็นลำดับ เนื่องจาก
หลวงปู่พุทธทาสเริ่มเป็นที่รู้จักในวงกว้าง อีกทั้งสวนโมกข์ก็ได้มีการพัฒนาเพื่อรองรับประชาชน
ที่มาเยือน โดยการจัดกิจกรรมเผยแพร่ด้วยรูปแบบและวิธีการต่าง ๆ

เมื่อมีผู้คนจำนวนมากได้หลงใหลมาเยี่ยมชมสวนโมกข์ ทำให้การขายไข่เค็มบริเวณ
หน้าสวนโมกข์เป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่จะทำให้ชาวบ้านมีรายได้เสริม โดยที่การทำไข่เค็มนับว่า เป็น
ภูมิปัญญาอย่างหนึ่งของชาวไชยาที่ได้รับการถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษ ซึ่งแต่เดิมมีการแปรรูป
ในรูปแบบของการถนอมอาหารเท่านั้น อีกทั้ง ไข่เค็มไชยาเป็นภูมิปัญญาที่มีชื่อเสียง มีเอกลักษณ์
เฉพาะที่ไม่เหมือนกับไข่เค็มที่อื่น ทำให้เป็นที่ต้องการของผู้มาเยือน โดยชื่อเป็นของฝากญาติมิตร
สร้างรายได้ให้กับชาวบ้านอย่างเป็นกอบเป็นกำ

เมื่อการแปรรูปไข่เค็มสามารถสร้างรายได้ให้กับชาวบ้าน และชาวบ้านได้หันมายึด
อาชีพทำไข่เค็มขายมากขึ้น อาชีพที่ได้รับผลกระทบโดยตรงก็คืออาชีพเลี้ยงเปิด ซึ่งแต่เดิมจะเลี้ยง
กันไม่มากเพราะไม่ได้เลี้ยงเพื่อการค้า แต่เมื่อการแปรรูปไข่เค็มได้แผ่ขยายในวงกว้าง ทำให้ผู้เลี้ยง

เปิดต้องเพิ่มปริมาณจำนวนเปิดที่เลี้ยงให้มากขึ้น เพื่อรองรับกับปริมาณการขายไข่เค็มที่ได้เพิ่มขึ้น เช่นกัน โดยชาวบ้านที่เลี้ยงเปิดเพื่อการค้าก็มีการปรับเปลี่ยนวิธีการเลี้ยงจากเดิมที่เลี้ยงแบบปล่อย ฟุ้งมาเลี้ยงเป็นฟาร์มแต่ยังคงยึดรูปแบบการให้อาหารเช่นเดียวกับการเลี้ยงแบบปล่อย ฟุ้ง กล่าวคือ การเลี้ยงแบบปล่อย ฟุ้งจะปล่อยให้เปิดหาอาหารกินเองตามฟุ้งนา กินกุ้ง หอย ปู ปลา ข้าวเปลือก เป็นต้น โดยอาหารที่ใช้เลี้ยงแบบฟาร์มก็ใช้ข้าวเปลือกที่ตนเองปลูกหรือซื้อจากเพื่อนบ้าน และซื้อกุ้ง หอย ปู ปลา จากชาวประมงซึ่งเป็นเพื่อนบ้าน เพราะบ้านปากด่านตั้งอยู่ในภูมิเวศที่ไม่ไกลจากทะเล

เหตุผลที่ไม่มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการให้อาหารเปิด เพราะว่าการเลี้ยงเปิดโดยการให้อาหารจำพวกข้าวเปลือก กุ้ง หอย ปู ปลา นั้น ทำให้เปิดออกไข่ฟองโต แดง รสชาติมัน อร่อย ซึ่งเป็นเอกลักษณ์ของไข่เค็มไชยา ส่วนกรรมวิธีของการทำไข่เค็มนั้น นอกเหนือจากที่ได้รับ การถ่ายทอดเรียนรู้จากบรรพบุรุษแล้ว ชาวบ้านที่แปรรูปไข่เค็มขายจะมีการเรียนรู้ด้วยตนเอง เรียนรู้จากเพื่อนบ้าน โดยเรียนรู้ด้วยการลองผิดลองถูกเพื่อพัฒนาคุณภาพของไข่เค็มให้ดีขึ้น

จะเห็นได้ว่า ผลกระทบที่เกิดขึ้นจากความเจริญทางด้านกายภาพที่ภาครัฐได้นำมาสู่ ชุมชนนั้น ได้นำไปสู่การต่อยอดระบบคิดที่เป็นภูมิปัญญาซึ่งเป็นทุนของชุมชนขึ้นมาพัฒนาให้เกิด ประโยชน์ต่อการดำรงชีวิตของชาวบ้าน เป็นการจัดการทุนของชุมชนด้วยตัวของชาวบ้านเอง โดยมีการเรียนรู้ร่วมกัน และแลกเปลี่ยนเทคนิค กรรมวิธีต่าง ๆ ที่แต่ละคนได้ค้นพบ

ส่วนระบบความสัมพันธ์ของชาวบ้านก็ได้มีการปรับเปลี่ยนไปจากเดิมเช่นกัน โดยปรับเปลี่ยนไปตามลักษณะของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ด้วยการสานต่อระบบคิดแบบเดิมที่มีการช่วยเหลือกัน ผลัดเปลี่ยนกันช่วยงานระหว่างเครือญาติและเพื่อนบ้าน เพราะแต่ก่อนระบบ เศรษฐกิจยังไม่เน้นผลัดเพื่อการค้า ระบบคิดที่จะช่วยเหลือกันจึงอยู่บนฐานของการไม่มุ่งหวัง การต่างตอบแทน แต่เมื่อระบบเศรษฐกิจเปลี่ยนไป ทำให้ระบบคิดได้เปลี่ยนไปด้วย กล่าวคือ ได้ กลายมาเป็นมุ่งหวังการต่างตอบแทนซึ่งกันและกันภายใต้เงื่อนไข กฎเกณฑ์ กติกาที่ได้ตกลง ร่วมกัน โดยผ่านกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ชาวบ้านทำเป็นอาชีพหลัก คือ การทำนา มีวิธีปฏิบัติด้วย การรวมกลุ่มหมุนเวียนการช่วยงานหรือที่เรียกว่า ระบบไซแรง ทำให้สายสัมพันธ์ระหว่างกัน มีความแน่นแฟ้นยิ่งขึ้น มีการพบปะกันมากขึ้น มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างกัน แต่ข้อเสียของ ระบบไซแรง ซึ่งมีเรื่องของการปลดแอกและการติดแอกอันเป็นข้อตกลงร่วมกัน ทำให้ระบบคิดที่จะ ช่วยเหลือกันโดยไม่หวังการตอบแทนกำลังเลือนหายไป เพราะคนที่ไปช่วยงานจะมีความคิดว่า ต้องมีการใช้แรงคืน

ระบบความสัมพันธ์ของชาวบ้านที่ปฏิบัติภายใต้ระบบไซแรง ยังได้นำไปสู่การเกิด เครือข่ายแรงงานภายในหมู่บ้านและแผ่ขยายไปยังหมู่บ้านข้างเคียง

“...การโง่เขลาไม่ใช่ว่าจะทำกันในหมู่บ้านเท่านั้น ชาวบ้านหมู่บ้านอื่นก็ได้เข้ามา รวมกลุ่มโง่เขลากับเราด้วย เพราะรู้จักกัน เป็นญาติพี่น้องกัน...” (สุวรรณ คชเวช, สัมภาษณ์)

จะเห็นได้ว่า การที่ภาครัฐทำการตัดถนนผ่านกลางหมู่บ้าน ได้ส่งผลให้วิถีชีวิตของ ชาวบ้านต้องมีการปรับเปลี่ยนเพื่อรองรับกับความเจริญที่เกิดขึ้น เช่น การเปลี่ยนระบบเศรษฐกิจ จากเศรษฐกิจเพื่อยังชีพไปเป็นเศรษฐกิจเพื่อการค้า ทำให้ระบบความสัมพันธ์ของชาวบ้านก็ต้องมีการปรับเปลี่ยนไปตามระบบเศรษฐกิจเช่นกัน ซึ่งเป็นความสัมพันธ์ที่อยู่บนฐานของระบบคิดที่จะ ช่วยเหลือกันด้วยการรวมกลุ่มผลิตเปลี่ยนกันช่วยงานโดยมีกฎเกณฑ์ในเรื่องของเวลาเป็นข้อตกลง ร่วมกันในวิถีปฏิบัติและมีการปฏิบัติสืบทอดกันมาจนในที่สุดกลายมาเป็นเป็นวัฒนธรรมของหมู่บ้าน

ดังนั้นจึงสามารถสรุปได้ว่า พลวัตของความสัมพันธ์ของผู้คนบ้านปากด่านจะมีการปรับเปลี่ยนไปตามความเปลี่ยนแปลงของระบบเศรษฐกิจ และระบบดังกล่าวได้เป็นปัจจัยที่ ก่อให้เกิดระบบความสัมพันธ์ในรูปแบบใหม่ขึ้น นอกจากนี้ การเข้ามาของเทคโนโลยีที่เข้ามาพร้อมกับระบบเศรษฐกิจก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้การช่วยเหลือกันโดยการจ้างแรงงานคนได้ลดบทบาท ลงไป

ต่อมาในช่วงปี พ.ศ. 2538 ได้มีอีกหนึ่งปรากฏการณ์ที่ส่งผลกระทบต่อวิถีชีวิตของ ชาวบ้านอีกครั้งและได้นำไปสู่การเปลี่ยนแปลงในหลาย ๆ ด้านด้วยกัน โดยเฉพาะการประกอบ อาชีพของชาวบ้าน ซึ่งปรากฏการณ์ดังกล่าวเกิดขึ้นจากการกระทำของชาวบ้านทั้งในบ้านปากด่าน และชุมชนอื่น ๆ ในอำเภอไชยาและอำเภอข้างเคียง กล่าวคือ

ในช่วงปี พ.ศ. 2530 เป็นต้นมา ชาวบ้านได้เริ่มมีการบุกเบิกป่าต้นน้ำเพื่อทำสวน ยางพารา ทำให้ต้นไม้ใหญ่ได้ถูกโค่นทำลาย อีกทั้งต้นยางพาราที่มีการปลูกทดแทนเป็นต้นไม้ที่มี ระบบรากตื้น ทำให้ในยามที่ฝนตกชุกจะไม่มีต้นไม้ใหญ่คอยดูดซับ ทำให้การไหลของน้ำที่ไหลลงสู่ คลองต่าง ๆ รวมทั้งคลองไชยาซึ่งมีต้นน้ำมาจากทิวเขาภูเก็ตที่กั้นระหว่างอำเภอกะเปอร์ จังหวัด ระนอง อำเภอพะโต๊ะ จังหวัดชุมพรกับตำบลปากหมาก อำเภอไชยา ตอนต้นน้ำมีคลองทำใหญ่กับ คลองท่าไม้แดงไหลมาบรรจบกันที่ปากแพรกในเขตตำบลปากหมาก แล้วไหลเป็นคลองเดียวกัน ผ่านตำบลโมถ่าย ตำบลป่าเว เมื่อไหลมาถึงบ้านดอนแดงในเขตตำบลเวียง สายน้ำได้แยกเป็น 2 สาย สายหนึ่งไหลผ่านตำบลเวียง ตำบลเลม็ด ไปบรรจบกับคลองปากด่าน ซึ่งอยู่ในเขตหมู่ที่ 6 บ้านปากด่าน ก่อนที่จะไหลลงสู่ทะเลที่ปากน้ำท่าปูน หมู่ที่ 2 ตำบลเลม็ด คูแผนที่ตำบลเลม็ด ประกอบ

สาเหตุที่ชาวบ้านยังทำนา แม้จะได้รับผลกระทบจากปัญหาน้ำเค็มและปัญหาน้ำท่วม
ซังกัก็ตาม

...ที่นาของชาวบ้านปากดำนอยู่ในเขตหมู่บ้านข้างเคียงก็มี ทั้งนี้ เพราะการ
แต่งงานมีครอบครัว เป็นเขยสะใภ้ ต่างบ้านต่างชุมชน... ในส่วนบ้านปากดำนนั้น
น้ำเค็มขึ้นถึงเฉพาะพื้นที่อยู่ในเขตรอยต่อระหว่างหมู่ 6 กับ หมู่ 2 เพราะหมู่ 2
อยู่ติดกับทะเล

...พื้นที่ตั้งเตรียมถนนหน้าสวนโมกข์เป็นทุ่งกว้าง มีสภาพราบต่ำไปหาทะเล น้ำเค็ม
จึงท่วมไม่ถึงพื้นที่นาทั้งหมด ทำนาได้ตามปกติ... (คล่อง อยู่สู้ย, สัมภาษณ์)

จากปัญหาดังกล่าวส่งผลกระทบต่ออาชีพการทำนาของชาวบ้านซึ่งถือเป็นอาชีพหลัก
ทำให้รายได้ของชาวบ้านที่ได้จากการทำนาหดหายไป จึงต้องปรับเปลี่ยนอาชีพอื่น ๆ ที่ชาวบ้าน
เคยทำไปพร้อม ๆ กับการทำนาให้ก้าวขึ้นมาเป็นอาชีพหลักแทน เช่น ทำสวนยางพารา เลี้ยงเป็ด
ทำไข่เค็ม เป็นต้น แต่การทำนาก็ยังคงทำกันอยู่ เพียงแต่ไม่ได้ทำเพื่อขายโรงสีและส่งขายตลาด
ภายนอกอย่างที่เคยเป็น ทำเพื่อบริโภคภายในครอบครัวและขายให้เพื่อนบ้านที่ไม่ได้ทำนา หรือ
ขายให้ผู้เลี้ยงเป็ด

เมื่ออาชีพหลักประสบปัญหา อาชีพที่ก้าวขึ้นมาแทนที่ คือ การทำสวนยางพารา ทำให้
มีการบุกเบิกป่ารกร้างที่ชาวบ้านได้จับจองไว้ก่อนหน้านี้เพื่อทำสวนยางพาราเพราะราคายาง
มีความแน่นอนและมั่นคง มีอัตราเสียน้อย

ต่อมาการทำสวนยางพาราเริ่มขยายเป็นวงกว้างมากขึ้น ทำให้เกิดการว่าจ้างแรงงาน
ต่างถิ่นเพื่อรองรับอาชีพที่เพิ่มขึ้นของครอบครัวโดยมีการว่าจ้างแรงงานจากภาคอีสานหรือแรงงาน
ต่างด้าว เช่น พม่า มอญ เพราะแรงงานเหล่านี้ค่าแรงต่ำ สามารถลดต้นทุนการผลิตได้ ด้วย
ความขยันของแรงงานเหล่านี้ ทำให้สามารถซื้อที่ดินสร้างสวนเป็นของตัวเองและกลายเป็นสมาชิก
ใหม่ของหมู่บ้านในที่สุด

นอกจากนี้ อาชีพการทำประมงยังเป็นอีกตัวเลือกหนึ่งที่ชาวบ้านทำไปพร้อม ๆ กับ
การทำนา ทำสวนยางพาราและเลี้ยงเป็ด การที่ชาวบ้านทำอาชีพพร้อม ๆ กันหลายอย่าง สามารถ
เป็นทางเลือกและหลักประกันการอยู่รอดในการดำเนินชีวิต หากอาชีพใดอาชีพหนึ่งประสบปัญหา
ในแต่ละปีดังเช่นการทำนา

เมื่อการทำนาลดปริมาณลง การทำสวนยางเข้ามาแทนที่และการทำสวนยางส่วนมาก
ก็จะว่าจ้างแรงงาน ทำให้ชาวบ้านมีเวลาว่างมากขึ้นและส่วนใหญ่ก็มีการเลี้ยงเป็ดกันแทบ
ทุกครัวเรือน การทำไข่เค็มขายจึงเป็นทางเลือกใหม่สำหรับผู้หญิงที่เลยวัยกลางคน ซึ่งไม่สามารถ
กรีดยางหรือทำงานหนักดังเช่นผู้ชายได้ อีกทั้งการมีสวนโมกข์มีผู้คนที่มีความศรัทธามาเยี่ยมเยียน

อยู่เป็นนิจทำให้เอื้อต่อการขายไข่เค็ม ส่งผลให้ปริมาณไข่เค็มที่ขายบริเวณหน้าสวนโมกข์เพิ่มปริมาณมากขึ้นเรื่อย ๆ จนทำให้การเลี้ยงเปิดและการทำไข่เค็มจำหน่าย กลายเป็นอาชีพที่สร้างรายได้หลักของชาวปากด่านควบคู่ไปกับการทำสวนยางพารา จนในที่สุดบ้านปากด่านได้กลายเป็นทั้งศูนย์กลางการผลิตและจำหน่ายไข่เค็มไชยาที่ใหญ่ที่สุดในจังหวัดสุราษฎร์ธานีขึ้นมาทันที

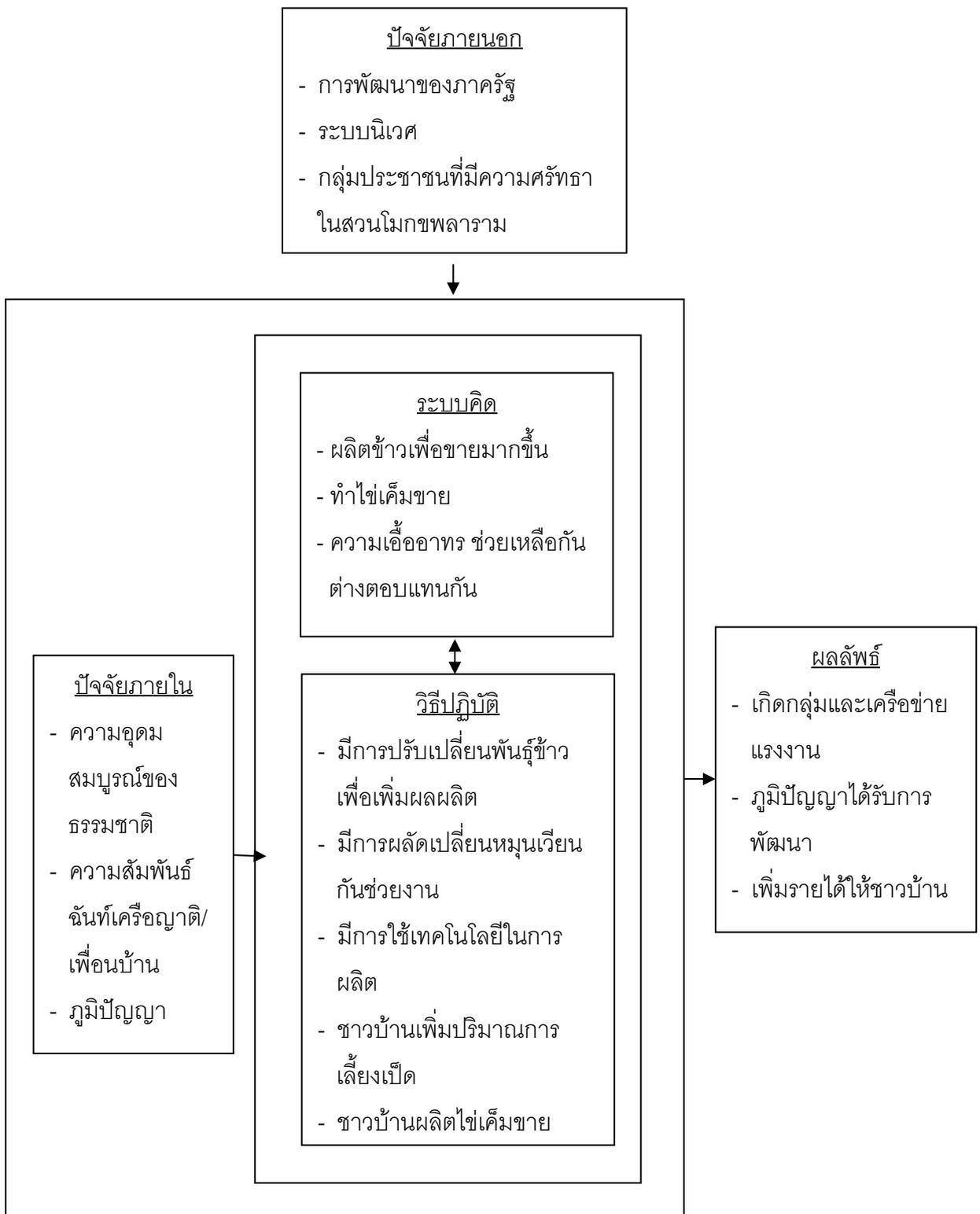
การทำไข่เค็มขายในระยะนี้ เริ่มมีมากขึ้นเป็นลำดับ โดยทางร่วมชายริมถนนสายเอเชียช่วงหน้าสวนโมกข์ แต่การทำไข่เค็มขายยังไม่ได้เป็นอาชีพหลักของชาวบ้าน อาชีพหลักของชาวบ้านยังคงเป็นการทำสวนยางพารา การทำไข่เค็มเป็นเพียงอาชีพเสริมเท่านั้น ส่วนการทำนาก็ยังมีการทำอยู่เช่นกัน

จากการศึกษาพัฒนาการในช่วงนี้ สามารถสรุปได้ว่า ถึงแม้ว่าการประกอบอาชีพของชาวบ้านต้องมีการปรับเปลี่ยนไปตามการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อม แต่ก็ไม่ได้ทำให้ระบบคิดเดิมที่ตั้งอยู่บนฐานของการช่วยเหลือเกื้อกูลกันได้ถูกปรับเปลี่ยนให้เป็นที่ไปตามการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมแต่อย่างใด โดยที่การปรับเปลี่ยนดังกล่าวกลับกลายมาเป็นปัจจัยในการต่อยอดทุนทางสังคมซึ่งมีอยู่เดิม ด้วยการสร้างระบบความสัมพันธ์ขึ้นมาใหม่ กล่าวคือ มีการต่างตอบแทนช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ด้วยการรวมกลุ่มหมุนเวียนผลัดเปลี่ยนกันช่วยงาน จนเกิดเป็นเครือข่ายแรงงานขึ้นในหมู่บ้านและแผ่ขยายไปยังหมู่บ้านข้างเคียง

พัฒนาการของชุมชนในช่วงนี้ชี้ให้เห็นกระบวนการทุนทางสังคมว่า มีความเป็นพลวัต มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา จะอ่อนแอหรือเข้มแข็งขึ้นนั้นขึ้นอยู่กับปัจจัยแวดล้อมต่าง ๆ ที่มาเกี่ยวข้องและยังชี้ให้เห็นการต่อยอดทุนทางสังคมที่นอกเหนือจากเรื่องของระบบความสัมพันธ์ของชาวบ้านแล้ว การประกอบอาชีพก็เช่นเดียวกันมีการต่อยอดทุนทางสังคมที่เป็นเรื่องของความรู้ที่มีอยู่เดิมคือภูมิปัญญาการทำไข่เค็มด้วยการแปรรูปเพื่อการค้า

และในเรื่องของทุนทางสังคมในมิติที่เป็น “คุณค่า” กล่าวคือ ความศรัทธาที่มีต่อสวนโมกข์พลารามและหลวงพ่อพุทธทาสได้มีเพิ่มมากขึ้น โดยกลุ่มประชาชนที่มาเยี่ยมเยียนสวนโมกข์ได้เป็นปัจจัยที่สร้างโอกาสและเอื้อต่อการประกอบอาชีพเพื่อสร้างรายได้เสริมให้กับชาวบ้าน และได้กลายมาเป็นจุดเริ่มต้นของความเป็นชุมชนที่มีความเป็นอัตลักษณ์ และเป็นจุดเริ่มต้นของธุรกิจชุมชน อันจะส่งผลถึงการเป็นศูนย์กลางการผลิตและจำหน่ายไข่เค็มไชยาในเวลาต่อมา

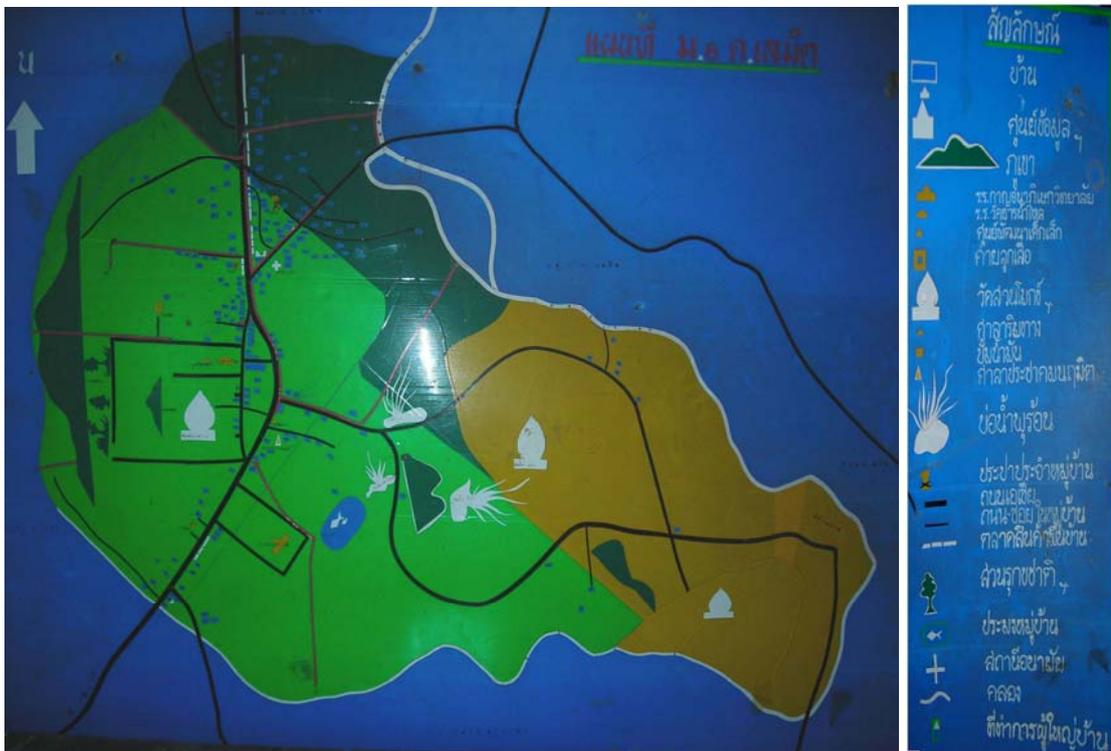
แผนภูมิที่ 4.2
กระบวนการทุนทางสังคมช่วงการเปลี่ยนแปลงของชุมชนกับสภาพ
เศรษฐกิจชุมชนบ้านปากด่าน



1.3 บ้านปากด่านในปัจจุบัน (พ.ศ. 2549)

ในช่วงนี้จะนำเสนอให้เห็นภาพรวมในมิติอื่น ๆ ของชุมชน เพื่อนำมาใช้เป็นฐานในการสนับสนุนการวิเคราะห์ข้อมูลในอันที่จะนำไปสู่การตอบโจทย์วิจัยที่ได้ตั้งไว้

ภาพที่ 4.2
แผนที่หมู่ที่ 6 ตำบลเลม็ด



อาณาเขต

ทิศเหนือ	จด หมู่ที่ 3 ตำบลเวียง
ทิศใต้	จด หมู่ที่ 1 ตำบลเขาถ่าน ตำบลท่าฉาง
ทิศตะวันออก	จด หมู่ที่ 2 ตำบลเลม็ด
ทิศตะวันตก	จด หมู่ที่ 6 ตำบลเสวีียด อำเภอท่าฉาง

ลักษณะทางภูมิศาสตร์

บ้านปากด่านมีลักษณะทางภูมิศาสตร์เป็นที่ราบลุ่มและที่ราบสูงเชิงเขา โดยทางทิศเหนือและทิศตะวันออกเป็นที่ราบลุ่มเหมาะแก่การทำนา เลี้ยงสัตว์ มีคลองปากด่านไหลผ่าน และทางทิศตะวันตกและทิศใต้เป็นที่ราบสูงเหมาะแก่การทำสวนยางพารา มีทิวเขานางเออยู่ทางทิศตะวันตก บริเวณนี้เป็นเขตอนุรักษ์ป่าไม้ และป่าไม้ที่อยู่ติดกับสวนโมกข์เป็นแหล่งต้นน้ำธารน้ำไหลประชาชนได้ใช้น้ำตลอดปี (ที่ทำการผู้ใหญ่บ้าน หมู่ที่ 6 บ้านปากด่าน, เอกสารอัดสำเนา)

การบริหารจัดการทั่วไป

การบริหารจัดการชุมชนของบ้านปากด่าน มีการจัดการเช่นเดียวกับชุมชนอื่นทั่ว ๆ ไป มีคณะกรรมการหมู่บ้านซึ่งได้รับการเลือกตั้งจากชาวบ้าน ในปัจจุบันบ้านปากด่านอยู่ในเขตการปกครองขององค์การบริหารส่วนตำบลเลม็ด เป็นหนึ่งในจำนวน 7 หมู่บ้านของตำบลเลม็ด มีคำขวัญประจำหมู่บ้านว่า

“พุทธทาสปราชญ์ของโลก

สร้างสวนโมกข์ประกาศธรรม

ตลาดไขเค็มมีประจำ

ของฝากล้ำไชยาเรา”

บ้านปากด่านมีผู้ใหญ่บ้านมาแล้ว 5 คน ปัจจุบันมีนายนิยม คชเวช เป็นผู้ใหญ่บ้าน (สมัยที่ 2) มีครัวเรือน 260 ครัวเรือน ประชากรรวม 1,012 คน เป็นชาย 492 คน หญิง 520 คน เพื่อให้การบริหารเป็นไปอย่างทั่วถึง จึงได้แบ่งการบริหารหมู่บ้านออกเป็นคุ้ม ๆ จำนวน 8 คุ้ม คือ คุ้มปากด่าน คุ้มปากด่าน 2 คุ้มปากด่าน 3 คุ้มบ้านไส้อ้อย คุ้มบ้านปายาง คุ้มธารน้ำไหล คุ้มโนเขา และคุ้มห้วยรากไม้ แต่ละคุ้มจะมีคณะกรรมการบริหารคุ้ม ซึ่งแบ่งเป็นแผนกต่าง ๆ เช่น ฝ่ายปกครอง ฝ่ายป้องกันและรักษาความสงบเรียบร้อย ฝ่ายการคลัง ฝ่ายกิจการสาธารณสุข ฝ่ายการศึกษา วัฒนธรรม ฝ่ายสวัสดิการและสังคม ฝ่ายกิจการสตรีและฝ่ายการพัฒนาและส่งเสริมอาชีพ ฝ่ายต่าง ๆ นั้นอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการหมู่บ้าน โดยมี อบต.เลม็ดและพัฒนารผู้ประสานงานประจำตำบลเลม็ด เป็นที่ปรึกษาและแต่ละคุ้มจะมีที่ทำการคุ้ม มีคำขวัญประจำคุ้ม สำหรับคณะกรรมการหมู่บ้านได้ดำเนินการเลือกตั้งตามข้อบังคับของกระทรวงมหาดไทย

คณะกรรมการหมู่บ้านได้มอบหมายให้หัวหน้าคุ้มและคณะกรรมการคุ้ม เป็นคณะทำงานร่วมกับคณะกรรมการหมู่บ้านเพื่อร่วมกันพัฒนา จากการพูดคุยกับนายนิยม คชเวช ผู้ใหญ่บ้าน หมู่ที่ 6 ถึงกิจกรรมที่ทำอยู่ในขณะนี้ ผู้ใหญ่เล่าให้ฟังว่า กิจกรรมที่ทำอยู่ในขณะนี้ คือ การรณรงค์เพื่อป้องกันและปราบปรามยาเสพติด โดยให้ชาวบ้านคอยสอดส่องดูแลแหล่งค้าและแหล่งเสพ พร้อมทั้งได้แจ้งให้หน่วยงานราชการทราบโดยเก็บเป็นความลับ และทำป้ายรณรงค์ชี้ให้เห็นโทษ

ของยาเสพติด นอกจากนี้ยังได้มีการประชุมชาวบ้าน เพื่อหาทางร่วมมือกันป้องกันและปราบปราม ยาเสพติด โดยให้ยึดหลัก 4 ประการ คือ

- 1) ให้ทุกคนในหมู่บ้านถือเป็นหน้าที่ของตนเองที่จะช่วยกันสอดส่องดูแลลูกหลาน และบุคคลในหมู่บ้าน ไม่ให้ไปเกี่ยวข้องกับยาเสพติดทุกชนิด เพื่อไม่ให้แพร่ระบาดอย่างจริงจัง
- 2) ใช้หลักธรรมในการยึดปฏิบัติ ในการแก้ปัญหา ยาเสพติด
- 3) ทุกคนต้องประสานงานกับเจ้าหน้าที่ตำรวจที่มาปฏิบัติหน้าที่ในพื้นที่เมื่อรู้ เบาะแสผู้เสพและผู้ค้ายาเสพติด

4) ให้ใช้ศูนย์ข้อมูลหมู่บ้านเป็นศูนย์รวบรวมแหล่งข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับยาเสพติด นอกจากนี้ คณะกรรมการหมู่บ้านยังร่วมมือกับนายทุนดำเนินการสร้างตลาดไข่เค็ม เพื่อส่งเสริมให้ประชาชนในหมู่บ้านได้มีงานทำและมีรายได้อย่างยั่งยืนมาเป็นเวลา 20 ปีแล้ว ใน หมู่บ้านมีร้านขายไข่เค็ม จำนวน 207 ร้าน กระจายอยู่ตามตลาดต่าง ๆ โดยที่แต่ละตลาดจะตั้งอยู่ ตามคุ้มต่าง ๆ เช่น คุ้มป่ายาง คุ้มปากด่าน1 คุ้มปากด่าน2 และคุ้มห้วยรากไม้ เมื่อคณะกรรมการ หมู่บ้านได้จัดสถานที่จำหน่ายไข่เค็ม ทำให้ประชาชนในหมู่บ้านมีรายได้เลี้ยงตนเองและสมาชิกใน ครอบครัวดีขึ้นตามลำดับสามารถพึ่งตนเองได้ มีเงินหมุนเวียนวันละไม่ต่ำกว่า 4 หมื่นบาท เดือนละ 1 ล้านบาทบาท ปีละ 1,440,000 บาท (ที่ทำการผู้ใหญ่บ้าน หมู่ที่ 6 บ้านปากด่าน, เอกสารอัดสำเนา)

จะเห็นได้ว่า ลักษณะการบริหารงานของผู้ใหญ่ นิคม คชเวช เน้นการเปิดโอกาสให้ ชาวบ้านได้เข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนาหมู่บ้านและได้จัดให้มีองค์กรประชาชน ได้แก่ กลุ่มผู้ผลิต และจำหน่ายไข่เค็มไชยา ซึ่งสมาชิกเป็นชาวหมู่ 6 บ้านปากด่านทั้งหมด กลุ่มเกษตรกรทำสวนเลม็ด กลุ่มสตรีอาสา กลุ่มผู้เลี้ยงเปิดบ้านปากด่าน กลุ่มเลี้ยงไก่พันธุ์พื้นเมือง ในแต่ละกลุ่มอาชีพมี จำนวนครัวเรือนเป็นสมาชิกกลุ่ม ดังนี้

- 1) กลุ่มอาชีพเกษตรกรผู้เลี้ยงเปิด จำนวน 25 ครัวเรือน
- 2) กลุ่มอาชีพผู้ผลิตและจำหน่ายไข่เค็มไชยา จำนวน 68 ครัวเรือน
- 3) กลุ่มเกษตรกรทำสวนยาง สวนปาล์ม จำนวน 190 ครัวเรือน

โดยมีเงินทุนที่คอยสนับสนุนการดำเนินงานของกลุ่มอาชีพเหล่านี้ ได้แก่

- 1) กลุ่มเครดิตยูเนียน 1 กลุ่ม สมาชิก 220 คน เงินหุ้น 2,213,390 บาท
- 2) กลุ่มออมทรัพย์ฯ 1 กลุ่ม สมาชิก 110 คน เงินสัจจะสะสม 350,550 บาท
- 3) กองทุนหมู่บ้าน 1 กลุ่ม สมาชิก 110 คน เงินทุน 1,000,000 บาท
- 4) กองทุน กข.คจ. 1 กลุ่ม ครัวเรือนเป้าหมาย 28 ครัวเรือน เงินทุน 280,000 บาท
- 5) กองทุนอาชีพไข่เค็ม 1 กองทุน สมาชิก 68 ครัวเรือน

กองทุนต่าง ๆ มีการจัดการด้านสวัสดิการชุมชน สมาชิกชาวบ้านปากด่านมีสวัสดิการให้แก่ชาวบ้านครบทุกด้าน ตั้งแต่ เกิด แก่ เจ็บ ตาย เช่น

- 1) สมาชิกที่เกิดใหม่จะมีเงินฝากเข้าบัญชีเป็นขวัญถุง 500 บาท
- 2) ผู้สูงอายุได้รับเงินสงเคราะห์ ปีละ 300 บาท/คน
- 3) ค่ารักษาพยาบาล คนละ 500 บาท/ปี
- 4) สมาชิกที่เสียชีวิตจะปลดหนี้ที่เหลือทั้งหมด และได้รับเงินช่วยเหลือ จำนวน 3 เท่าของเงินออมที่มีอยู่

5) เงินสวัสดิการผู้สูงอายุที่เสียชีวิตจะได้ศพละ 3,000 บาท จากกองทุน อสม.ศพละ 5,000 บาท (ที่ทำการผู้ใหญ่บ้าน หมู่ที่ 6 บ้านปากด่าน, เอกสารอัดสำเนา)

นอกจากนี้ บ้านปากด่านยังจัดให้มีศูนย์ข้อมูลชุมชน เพื่อเป็นแหล่งรวบรวมและเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ของชุมชน โดยใช้งบประมาณที่ได้จากการช่วยเหลือของชาวบ้านและได้รับการช่วยเหลือจากสวนโมกข์ จำนวน 80,000 บาท มีการจัดทำป้ายหมู่บ้านและป้ายรณรงค์ต่าง ๆ เช่น รณรงค์ต่อต้านยาเสพติดในหมู่บ้าน มีป้ายบอกชื่อถนน ซอย ที่สาธารณะ ป้ายทำการคุ้มครองป้ายบอกแหล่งท่องเที่ยวในหมู่บ้าน โดยมีสถานที่ท่องเที่ยว จำนวน 6 แห่ง คือ

1) สวนโมกขพลาราม ซึ่งเป็นสถานที่เผยแพร่ธรรมะที่หลวงพ่อบุทธทาสได้เป็นผู้ริเริ่มสร้างขึ้น โดยภายในสวนโมกข์ได้จัดให้มีการเรียนรู้มากมาย เช่น มีโรงมหรสพทางวิญญาณ มีการเรียนรู้ด้วยตนเองจากธรรมชาติ เป็นต้น

2) สวนโมกขนานาชาติ คือ สวนโมกข์แห่งที่สาม¹ เป็นสถานที่ปฏิบัติและศึกษาธรรมะของชาวต่างชาติ เป็นสาขาของสวนโมกขพลาราม อยู่ห่างจากสวนโมกข์ปัจจุบันไปทางทิศตะวันออก ระยะทาง 1 กิโลเมตร

3) บ่อน้ำร้อน อยู่ติดกับสวนโมกขนานาชาติอยู่ห่างจากถนนสายเอเชีย ประมาณ 500 เมตร โดยทางเข้าเป็นถนนลาดยาง มีบ่อน้ำร้อนอยู่ด้วยกัน 3 บ่อ ลักษณะเป็นบ่อดิน กว้างประมาณ 20 เมตร ยาว 15 เมตร มีน้ำแร่ร้อนไหลผ่านบ่อน้ำตลอดทั้งปี เป็นบ่อน้ำแช่เพื่อสุขภาพ ผู้คนนิยมอาบและแช่ในตอนเย็นของทุกวัน มีที่สำหรับอาบน้ำร้อน ตามความเชื่อของชาวบ้านเชื่อว่าสามารถแก้โรคเหน็บชาและโรคผิวหนังต่าง ๆ ได้

4) สวนรุกขชาติเขาพุทธทอง อยู่ติดกับสวนโมกข์ มีพื้นที่ประมาณ 490 ไร่ ตั้งขึ้นในปีพ.ศ. 2523 โดยสำนักงานป่าไม้เขตสุราษฎร์ธานี ได้เสนอไปยังกรมป่าไม้เพื่อขออนุมัติจัดสร้าง

¹สวนโมกข์แห่งแรกตั้งอยู่ที่พุมเรียง แห่งที่สองคือสวนโมกข์ในปัจจุบัน ส่วนแห่งที่สามคือสวนโมกข์ นานาชาติ.

สวนรุกขชาติในเขตป่าสงวนแห่งชาติป่าเขาพุทธทอง มีทัศนียภาพที่สวยงามในสภาพป่าธรรมชาติที่สมบูรณ์

5) เขานางเอ เป็นภูเขาที่ถือกันว่าเคยเป็นที่ตั้งของอาณาจักรศรีวิชัย มีเกาะอยู่ มีภูเขาศรีวิชัย สมัยพันกว่าปีแล้ว ต้องเป็นเกาะอยู่กลางทะเล เดี่ยวนี้อยู่บนบก เพราะบกมันงอกออกไปหุ้มไว้เป็นภูเขา เป็นจุดชมทิวทัศน์ บริเวณรอบอ่าวบ้านดอนทั้งหมด

ในหมู่บ้านมีไฟฟ้าใช้ทุกครัวเรือนและทุกครัวเรือนมีการขจัดขยะมูลฝอย โดยจัดให้สมาชิกในคุ้มของตนเองมีถังขยะ หลุมขยะ ทุกครัวเรือน นอกจากนี้ในหมู่บ้านยังมีที่เก็บน้ำเพื่อใช้อุปโภคและบริโภคทุกครัวเรือน

สำหรับข้อมูลด้านสุขภาพในหมู่บ้านมีสุขาภิบาล 205 หลังคาเรือน ส่วนประปาหมู่บ้าน มีด้วยกัน 3 คุ้ม คือ คุ้มปากด่าน1 คุ้มปากด่าน2 และโรงเรียนกาญจนาภิเษก และในอนาคตจะจัดให้มีครบทุกคุ้ม โดยรวมแล้วมีน้ำประปาใช้ 90 หลังคาเรือน

เส้นทางคมนาคม

บ้านปากด่านตั้งอยู่ห่างจากศาลากลางจังหวัดสุราษฎร์ธานี ประมาณ 45 กิโลเมตร ใช้เวลาเดินทาง ประมาณ 30 นาทีและห่างจากตัวอำเภอไชยา ประมาณ 4 กิโลเมตร ใช้เวลาเดินทาง ประมาณ 10 นาที การเดินทางไปมาสะดวก รวดเร็ว

นอกจากนี้ บ้านปากด่านยังมีถนน ประกอบด้วย ถนนลาดยาง 4 สาย คือ

- 1) ถนนเพชรเกษม (สายเอเชีย 41) ระยะทางยาว 3 กิโลเมตร
- 2) สายในหมู่บ้าน ระยะทางยาว 2 กิโลเมตร
- 3) ถนนเข้าสวนโมกข์นานาชาติ ระยะทางยาว 1.5 กิโลเมตร
- 4) ถนนเข้าค่ายลูกเสือ ระยะทางยาว 1.5 กิโลเมตร

และถนนลูกรัง 3 สาย คือ

- 1) ถนนเข้าซอยหมอมเฮม ระยะทางยาว 0.5 กิโลเมตร
- 2) ถนนเข้าซอยพัฒนาชุมชน ระยะทางยาว 0.5 กิโลเมตร
- 3) ถนนเข้าเขานางเอ ระยะทางยาว 2 กิโลเมตร

สถานที่บริการสาธารณะ

บ้านปากด่านมีสถานที่บริการสาธารณะ ดังต่อไปนี้ คือ

- 1) โรงเรียน 2 แห่ง คือ
 - โรงเรียนกาญจนาภิเษกวิทยาลัย ซึ่งเป็นโรงเรียนมัธยม เปิดการเรียนการสอน ตั้งแต่ ม.1-ม.6
 - โรงเรียนวัดธารน้ำไหล เป็นโรงเรียนประถม

นอกจากนี้ ยังมีศูนย์พัฒนาเด็กเล็กสามัคคีณฤมิตรบ้านปากด่านและศูนย์การศึกษา
นอกโรงเรียนบ้านปากด่าน

- 2) มีวัด 2 วัด คือ สอนโสมกษพลาราม และ สอนโสมกษณานาชาติ
- 3) มีลานค้าชุมชน (ตลาดไข่เค็ม) จำนวน 4 แห่ง
- 4) มีกลุ่มออมทรัพย์ ฯ 1 กลุ่ม
- 5) มีสถานเอนามัย 1 แห่ง
- 6) มี ศสมช. 1 แห่ง
- 7) มีป้อมยามตำรวจ 1 แห่ง (ตั้งอยู่ภายในสวนโสมกษ)
- 8) มีสนามกีฬา 3 แห่ง
- 9) มีประปาหมู่บ้าน 2 แห่ง

การตั้งบ้านเรือน

ในปัจจุบันบ้านเรือนได้มีการปลูกสร้างกระจายไปตามเส้นทางคมนาคม และ
ตามพื้นที่ทำการเกษตรของแต่ละคน ลักษณะของบ้านเรือนที่ปลูกสร้างใหม่จะเป็นแบบถาวร คือ
ก่ออิฐถือปูนทั้งหลังหรือบ้านเก่าที่ยกใต้ถุนสูงมีการต่อเติมชั้นล่างเป็นก่ออิฐถือปูน

ประเพณีวัฒนธรรมของหมู่บ้าน

เนื่องจากชาวบ้านทุกหลังคาเรือนนับถือพระพุทธศาสนา จึงทำให้บ้านปากด่านมี
ประเพณีวัฒนธรรมเช่นเดียวกับหมู่บ้านที่เป็นไทยพุทธทั่ว ๆ ไปในภาคใต้ คือ

- 1) งานบุญเดือนสิบหรือเรียกอีกชื่อหนึ่งว่า บุญสารทเดือนสิบหรืองานทำบุญรับ-ส่ง
ตายายที่ชาวบ้านเรียกกัน เป็นประเพณีท้องถิ่นของชาวภาคใต้ที่ปฏิบัติสืบต่อกันมาช้านาน ชาวบ้าน
จะนำอาหารหวานคาวประกอบด้วยขนมลา ขนมพอง ขนมเทียนหรือขนมชนิดอื่น ๆ ที่เป็นขนม
เฉพาะสำหรับทำบุญตามเทศกาลไปทำบุญที่วัด เพื่ออุทิศส่วนบุญส่วนกุศลให้แก่บรรพบุรุษที่ล่วงลับ
ไปแล้วเป็นการแสดงออกถึงความกตัญญู ส่วนญาติพี่น้องที่ไปทำงานต่างถิ่นจะกลับมารวมตัวกัน
ที่ภูมิลำเนาและจะไปร่วมกันทำบุญที่วัดเป็นประจำทุกปี
- 2) ประเพณีสวดประจำปีของหมู่บ้านหรือที่ชาวบ้านเรียกกันว่า “สวดกลางบ้าน” เป็น
อีกประเพณีหนึ่งที่ชาวปากด่านได้ร่วมปฏิบัติสืบทอดกันมานาน โดยจะนิมนต์พระสงฆ์มาเจริญ
พระพุทธมนต์ในตอนเย็นและฉันภัตตาหารเช้าของวันถัดที่ศาลากลางบ้าน ซึ่งชาวบ้านได้ร่วมกัน
สร้างขึ้นมา
- 3) ประเพณีรดน้ำดำหัวผู้หลักผู้ใหญ่ของหมู่บ้านในวันสงกรานต์เป็นกิจกรรมที่ยกย่อง
ผู้อาวุโสในฐานะที่ท่านเป็นผู้มีพระคุณ เป็นประเพณีที่บ่งบอกถึงการให้ความสำคัญต่อผู้หลัก
ผู้ใหญ่ของหมู่บ้าน

4) การทำขวัญข้าว ทำบุญให้พระแม่โพสพ แต่ปัจจุบันเริ่มมีน้อย เพราะการทำนาได้ลดน้อยลงไป คนที่ยังทำนาก็ยังมีการทำกิจกรรมเช่นนี้อยู่

5) การไปวัดทำบุญในวันพระและวันสำคัญทางพระพุทธศาสนา และงานบุญอื่น ๆ ที่วัดจัดขึ้นเป็นประจำ เช่น การอบรมเยาวชนหรือบุคคลทั่วไป การต้อนรับแขกผู้มาเยือน เป็นต้น เป็นสิ่งที่ชาวบ้านล้วนเข้าไปช่วยกันอย่างเต็มที่เช่นเดียวกับสมัยที่หลวงพ่อกุศลทาสยังมีชีวิตอยู่

...ชาวบ้านที่นี่จะมีความศรัทธาในตัวหลวงพ่อกุศลทาสเป็นอย่างมาก ถึงแม้ท่านจะมรณภาพไปแล้วก็ตาม ยามว่างก็จะไปช่วยงานวัดกัน เพราะวัดมีกิจกรรมแทบทุกวัน มีงานให้ชาวบ้านช่วยอยู่เรื่อย ๆ และวันพระก็จะไปวัดกัน ส่วนประเพณีอื่น ๆ ก็มี เช่นทำบุญตักบาตรในวันสำคัญทางพระพุทธศาสนา และชาวบ้านจะร่วมกันต้อนรับแขกผู้มาเยือน ไม่ว่าจะเป็นเจ้าภาพอาหารหวานคาวเลี้ยงผู้มาปฏิบัติธรรม เพราะสวนโมกขมีชื่อเสียง มีผู้มาปฏิบัติอย่างไม่ขาดสาย เรียกว่ามีทุกเดือนเลยทีเดียว.. (คลอง อยู่บุญ, สัมภาษณ์)

จะเห็นได้ว่า ระบบคิดที่ตั้งอยู่บนฐานของความศรัทธา ความเชื่อในคำสอนในแนวทางการปฏิบัติในตัวผู้นำที่มีบทบาทต่อการดำเนินชีวิตของชาวบ้าน ซึ่งเป็นสิ่งที่ช่วยหล่อหลอมจิตใจของผู้คนบ้านปากด่านให้เป็นคนดี สร้างความเป็นปึกแผ่นให้กับหมู่บ้าน โดยสิ่งเหล่านี้ถือว่าเป็น “ทุนทางสังคม” เป็นสิ่งที่เป็ “คุณค่า” ของบ้านปากด่าน คุณค่านี้มีอิทธิพล มีบทบาทต่อการดำรงชีวิตของชาวบ้านตั้งแต่อดีตจวบจนปัจจุบัน เป็นเครื่องบ่งชี้ให้เห็นว่า ทุนทางสังคมจะดำรงอยู่ได้และไม่อ่อนแอลง มีแต่จะเข้มแข็งขึ้นนั้น ขึ้นอยู่กับกระบวนการใช้ประโยชน์จากทุนทางสังคมนั้น ๆ

ระบบความสัมพันธ์ของชาวบ้าน

การที่บ้านปากด่านเป็นหมู่บ้านที่มีชื่อเสียงเพราะเป็นที่ตั้งของสวนโมกขพลาราม และเป็นศูนย์กลางการผลิตและจำหน่ายไข่เค็มไชยา ได้ส่งผลให้จำนวนประชากรและบ้านเรือนได้เพิ่มปริมาณมากขึ้นเรื่อย ๆ แต่เป็นการเพิ่มขึ้นในลักษณะของครอบครัวขยายหรือมีการย้ายถิ่นของเครือญาติที่ย้ายเข้ามาเพื่อประกอบอาชีพ หรือเพื่อความสะดวกในการเรียนหนังสือของบุตรหลาน เพราะบ้านปากด่านมีสถานศึกษาทั้งระดับประถมและมัธยม ทำให้ระบบความสัมพันธ์มีลักษณะเป็นความสัมพันธ์แบบญาติพี่น้อง

นอกจากนี้ ยังมีระบบความสัมพันธ์อีกรูปแบบหนึ่ง ซึ่งเป็นความสัมพันธ์ที่ผู้คนบ้านปากด่านได้ยึดถือปฏิบัติกันมาช้านานก็คือความสัมพันธ์ในลักษณะของระบบโซ่แรง ถึงแม้ว่าในปัจจุบันจะมีการทำนากันน้อย แต่กิจกรรมเช่นนี้ยังคงมีอยู่

...การออกปาก ปัจจุบันมีน้อยไม่เหมือนแต่ก่อน อาจเป็นเพราะแต่ก่อนมีการทำนาเป็นอาชีพหลัก ทำกันทุกบ้าน การรวมกลุ่มกันผลิตเปลี่ยนช่วยงานกันในลักษณะของการออกปากจึงเป็นที่นิยมกัน แต่ปัจจุบันก็ยังมีอยู่ แต่เปลี่ยนจากตอบแทนกันมาเป็นช่วยเหลือกันโดยไม่คิดค่าตอบแทน อีกทั้ง แต่ก่อนยังมีการออกปากไปช่วยงานที่หมู่บ้านอื่นก็มี... (สุวรรณ คชเวช, สัมภาษณ์)

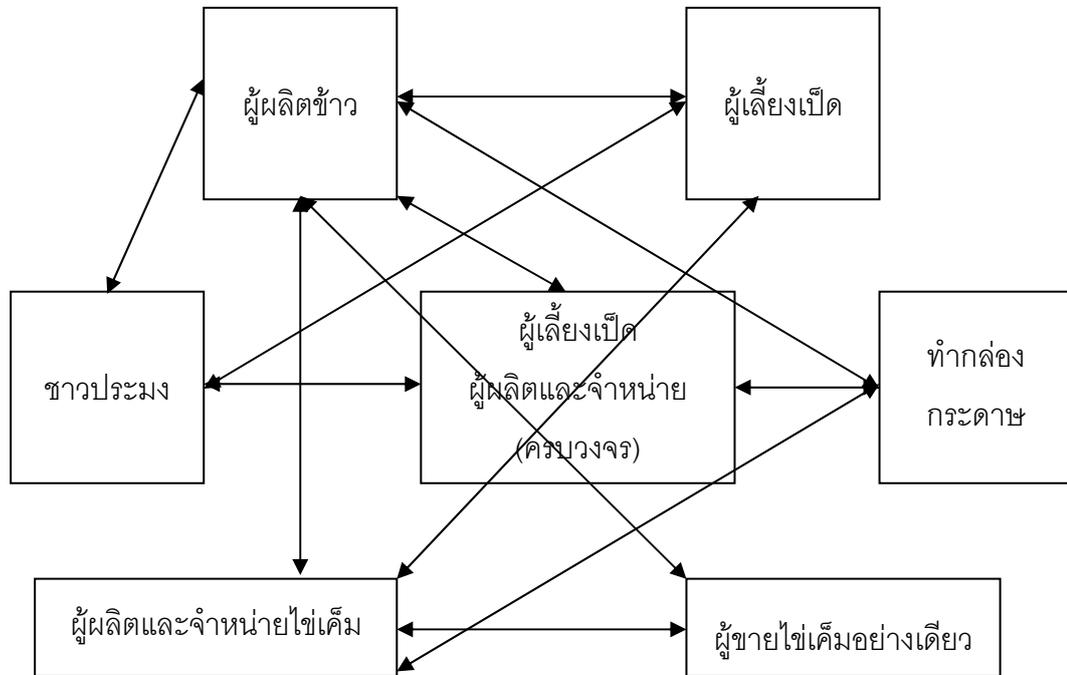
จากคำบอกเล่าของ นายสุวรรณ คชเวช ทำให้ทราบว่า ระบบโซแรงยังไม่ได้สูญหายไปจากบ้านปากด่านแต่อย่างใดเพียงแต่ไม่ได้มีบทบาทเหมือนแต่ก่อน ทั้งนี้เป็นเพราะลักษณะของกิจกรรมทางเศรษฐกิจไม่เอื้อต่อระบบโซแรง

นอกจากนี้ ยังมีอีกหนึ่งระบบความสัมพันธ์ที่โยงใยกันเป็นเครือข่าย โดยอาศัยความเป็นศูนย์กลางการผลิตและจำหน่ายไข่เค็มไชยาและชาวบ้านส่วนใหญ่ก็ผลิตไข่เค็มไชยา และยังมีชาวบ้านที่ประกอบอาชีพต่าง ๆ เช่น ชาวบ้านที่เลี้ยงเป็ด ชาวบ้านที่ทำนา ชาวบ้านที่ทำประมงและชาวบ้านที่ทำกล่องกระดาษ อาชีพเหล่านี้ล้วนเกี่ยวเนื่องระบบการผลิตซึ่งกันและกัน และเป็นปัจจัยให้เกิดระบบความสัมพันธ์เช่นนี้ขึ้น

...พอมีตลาดไข่เค็มเพิ่มขึ้น มีผู้ผลิตและขายมากขึ้น ก็มีคนทำกล่องกระดาษขายกัน และในชุมชนก็มีชาวบ้านที่ทำนาได้ขายข้าวเปลือกให้ผู้ที่เลี้ยงเป็ด ๆ ก็ส่งไข่เปิดขายให้แก่ผู้ที่ทำไข่เค็ม ๆ ก็รับซื้อกล่องกระดาษจากชาวบ้านที่ทำกล่องกระดาษขาย เรียกว่า ในหมู่บ้านทำกันครบวงจร ถ้าในหมู่บ้านไม่พอก็สั่งซื้อจากหมู่บ้านข้างเคียงหรือภายในอำเภอ ภายในจังหวัดก็มี... (นิคม คชเวช, สัมภาษณ์)

แผนภูมิที่ 4.3

ระบบความสัมพันธ์ระหว่างชาวบ้านปากด่านและชาวบ้านชุมชนข้างเคียง



จากแผนภาพอธิบายได้ว่า ชาวบ้านที่ประกอบอาชีพเลี้ยงเบ็ด ซึ่งแต่เดิมระบบนิเวศเอื้อให้สามารถเลี้ยงเบ็ดแบบปล่อยทุ่งได้ แต่เมื่อระบบนิเวศได้เปลี่ยนแปลงไปและความต้องการไข่เบ็ดสดมีมากขึ้น ทำให้ต้องปรับเปลี่ยนมาเป็นเลี้ยงแบบฟาร์มและวิธีการเลี้ยงดังกล่าวต้องไม่ส่งผลกระทบต่อคุณภาพของไข่สดที่ต้องแดง มัน ฟองโต จึงต้องใช้วิธีให้อาหารเช่นเดียวกับการเลี้ยงแบบปล่อยทุ่ง คือ การใช้ข้าวเปลือก กุ้ง หอย ปู ปลา เป็นต้น ผู้เลี้ยงเบ็ดต้องอาศัยวัตถุดิบเหล่านี้จากชาวบ้านที่ประกอบอาชีพทำการประมง ความสัมพันธ์ระหว่างผู้เลี้ยงเบ็ดกับชาวประมงจึงเกิดขึ้น มีการติดต่อระหว่างกันเพื่อนำหัวกุ้ง ลูกปลา หอย ปู ฯลฯ มาเป็นอาหารแก่เบ็ดที่เลี้ยงไว้

นอกจากนี้ ผู้ที่ประกอบอาชีพเลี้ยงเบ็ดยังต้องซื้อข้าวเปลือกจากชาวบ้านที่ประกอบอาชีพทำนามาเลี้ยงเบ็ดเช่นกัน

“...ในอำเภอไชยามีผู้เลี้ยงเบ็ดหลายราย มีทั้งรายใหญ่และรายย่อย โดยซื้อข้าวเปลือกจากชาวนาในอำเภอไชยาเป็นหลักและในอำเภอท่าฉางก็ทำนาเยอะ ชาวบ้านปากด่านที่เลี้ยงเบ็ดก็ไปซื้อกัน ซื้อกันจนเป็นขาประจำ เป็นลูกค้าประจำ...” (นิคม คชเวช, สัมภาษณ์)

ระบบนิเวศที่เป็นที่ราบลุ่มทำนา ได้แก่ พื้นที่ในตำบลเวียง ตำบลทุ่ง ตำบลป่าเว ตำบลโมถ่ายและตำบลเลม็ด โดยพื้นที่เหล่านี้มีชาวบ้านทำนามากที่สุดและเป็นพื้นที่ผลิตข้าวป้อนให้กับชุมชนต่าง ๆ ที่ไม่ได้ทำนา

ส่วนชาวบ้านที่ประกอบอาชีพทำการประมง ก็ซื้อข้าวจากชาวบ้านที่ประกอบอาชีพทำนาเพื่อบริโภค โดยตำบลพุมเรียงซึ่งเป็นพื้นที่ชายฝั่งทะเลมีการทำประมงมากที่สุด และมีชุมชนบางส่วนของตำบลพุมเรียงเป็นที่ราบลุ่มทำนา จึงสามารถผลิตข้าวได้พร้อม ๆ กับทำการประมง

สำหรับผู้ที่ทำไร่เค็มขายก็ซื้อไข่เปิดสดจากชาวบ้านที่เลี้ยงเปิด

“...ผมรับซื้อไข่เปิดสดจากเพื่อนบ้านที่เลี้ยงเปิดทั้งที่อยู่ในหมู่ 6 และหมู่บ้านอื่นในอำเภอไชยา รวมทั้งอำเภอใกล้เคียง คือ อำเภอท่าฉาง เพราะที่บ้านไม่เลี้ยงเปิดเอง ไม่มีเวลาเลี้ยง ไม่มีแรงงาน ทำไร่เค็มขายอย่างเดียวก็เหนื่อยแล้ว...” (พิชัย เพชรรัตน์, สัมภาษณ์)

“...ที่หมู่ 2 ตำบลเลม็ด ก็เลี้ยงเปิดหลายราย เช่น นายเอื้อง แสงเดช ที่นั่นเลี้ยงเยอะมาก ได้รับรางวัลด้วย “โครงการหนึ่งอำเภอ หนึ่งผลงาน” เลี้ยงเปิดมากเป็นหมื่นตัว แต่เขาทำครบวงจรคือเลี้ยงเปิดเอง ทำไร่เค็มเองด้วย และขายไข่สดด้วย...” (ประหยัด เพชรรัตน์, สัมภาษณ์)

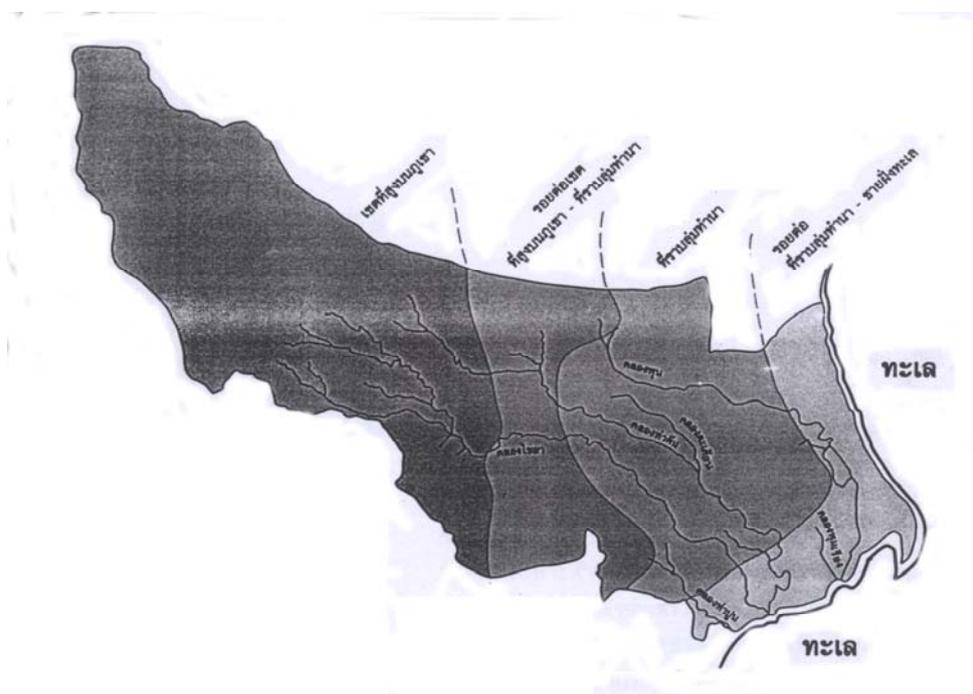
ในเขตอำเภอไชยา ตำบลพุมเรียง ตำบลทุ่งและตำบลเลม็ด มีการเลี้ยงเปิดมากที่สุด

ปัจจุบันผู้ประกอบการที่มีการเลี้ยงเปิดเอง จำนวน 25 ราย¹ สำหรับในเขตหมู่ 6 บ้านปากด่าน มีผู้ประกอบการเลี้ยงเปิดรายใหญ่ จำนวน 4 ราย² และรายย่อยอีกหลายราย

¹หมายถึงผู้ประกอบการที่อยู่ในอำเภอไชยา.

²หมายถึง ผู้ที่เลี้ยงเปิดมากกว่า 500 ตัว.

ภาพที่ 4.3
เขตระบบนิเวศของอำเภอไชยาที่เอื้อต่อการประกอบอาชีพที่หลากหลาย



ที่มา: พรพิไล เลิศวิชา, พลวัตเศรษฐกิจชุมชนลุ่มน้ำไชยา, น. 20.

จะเห็นได้ว่า การที่อำเภอไชยามีระบบนิเวศที่หลากหลายทำให้เอื้อต่อการประกอบอาชีพที่หลากหลายเช่นกันและแต่ละอาชีพต้องเกี่ยวเนื่องผลผลิตซึ่งกันและกัน ได้ส่งผลให้เกิดระบบความสัมพันธ์และสามารถเชื่อมโยงกันเป็นเครือข่ายได้อย่างเป็นรูปธรรม ไม่ว่าจะเป็นชาวนากับชาวประมง ชาวนากับผู้เลี้ยงเป็ด ชาวประมงกับผู้เลี้ยงเป็ดและผู้เลี้ยงเป็ดกับผู้ผลิตไข่เค็ม เป็นความสัมพันธ์ในลักษณะของการแบ่งปันกัน ช่วยเหลือเอื้ออาทรกัน ต่างตอบแทนกัน อิงอาศัยกัน

สถิติการประกอบอาชีพเกษตรกรรมในเขตอำเภอไชยาที่เอื้อต่อการผลิตและจำหน่ายไข่เค็ม

ตารางที่ 4.1

การใช้ที่ดินทำนาของเกษตรกรในเขตอำเภอไชยา

พื้นที่ทั้งหมด (ไร่)	พื้นที่ทำนา (ไร่)	คิดเป็นร้อยละ
631,875	38,392	6

ที่มา: สำนักงานเกษตรจังหวัดสุราษฎร์ธานี ข้อมูล ปี พ.ศ. 2549

ตารางที่ 4.2

จำนวนครัวเรือนที่ประกอบอาชีพทำนาในเขตอำเภอไชยา

จำนวนครัวเรือนทั้งหมด	จำนวนครัวเรือนที่ทำนา	คิดเป็นร้อยละ
5,419	1,627	30

ที่มา: สำนักงานเกษตรจังหวัดสุราษฎร์ธานี ข้อมูล ปี พ.ศ. 2549

ตารางที่ 4.3

จำนวนเกษตรกรผู้เลี้ยงเป็ดและจำนวนตัวเป็ดที่เลี้ยงในเขตอำเภอไชยา

เกษตรกรที่เลี้ยงเป็ด (ราย)	จำนวนเป็ด (ตัว)	โดยเฉลี่ยรายละ (ตัว)
427	92,728	217

ที่มา: สำนักงานเกษตรจังหวัดสุราษฎร์ธานี ข้อมูล ปี พ.ศ.2549

ส่วนที่ 2 พัฒนาการของกลุ่มและทุนทางสังคมที่เอื้อต่อการดำเนินงานของกลุ่ม

ในส่วนนี้จะนำเสนอพัฒนาการของกลุ่ม โดยจะแบ่งเนื้อหาที่นำเสนอ ออกเป็น 2 ช่วง คือ ช่วงก่อนเกิดกลุ่มและช่วงเกิดกลุ่ม ในแต่ละช่วงจะนำเสนอเนื้อหาที่เป็นลำดับความเป็นมาของกลุ่มและจะนำเสนอให้เห็นภาพของกระบวนการทุนทางสังคมว่า เข้าไปมีส่วนเกี่ยวข้องอย่างไร และได้มีทุนทางสังคมอะไรบ้างที่เอื้อต่อการดำเนินงานของกลุ่ม ดังมีรายละเอียดต่อไปนี้

2.1 ช่วงก่อนเกิดกลุ่ม (พ.ศ. 2519-2540)

2.1.1 จุดเริ่มต้นของกลุ่ม : แปรรูปเพื่อบริโภค แบ่งปัน สู่การแปรรูปเพื่อจำหน่าย เกิดธุรกิจชุมชน

แรกเริ่มเดิมทีการแปรรูปไข่เปิดสดให้เป็นไข่เค็มเพื่อการค้ายังไม่แพร่หลาย ผู้ผลิตส่วนมากจะเป็นผู้เลี้ยงเปิดเอง โดยนำไข่เปิดสดที่เหลือจากการขายและเหลือจากบริโภคมาแปรรูปเป็นไข่เค็มเพื่อเก็บไว้รับประทานเองบ้าง ทำไว้เพื่อแบ่งปันเพื่อนบ้านญาติมิตรบ้าง เพื่อทำเป็นของฝากบ้างและเพื่อขายบ้าง โดยเฉพาะส่วนที่ผลิตเพื่อขายจะทำเป็นธุรกิจของครอบครัว มีเพียงไม่กี่รายเท่านั้นที่ทำในลักษณะนี้ สำหรับตลาดนั้นผู้ผลิตจะส่งขายในตัวเมือง ตามสถานีรถไฟ สถานีขนส่ง ห้างร้าน ฯลฯ แต่ไม่ได้บรรจุกล่อง ไม่มีฉลากบอกรายละเอียดวัน เดือน ปีที่ผลิต และระยะเวลาของการปรุงเป็นอาหารเพื่อบริโภคดังเช่นปัจจุบัน โดยใส่ถุงพลาสติก กล่องบรรจุเหล็ก กล่องบรรจุน้ำปลา และกล่องรองเท้า สำหรับลูกค้าโดยทั่วไปนั้นส่วนมากมาจากต่างถิ่นที่แวะเวียนมาเที่ยวชมสถานที่ท่องเที่ยวในตัวอำเภอไชยา ซึ่งมีทั้งพระบรมธาตุไชยาโบราณสถานที่สำคัญและเก่าแก่ พุมเรียงซึ่งเป็นแหล่งผลิตและจำหน่ายผ้าไหมพุมเรียงที่มีชื่อเสียงโด่งดังมาช้านาน และแหลมโพธิ์ซึ่งเป็นชายหาดและแหล่งขายอาหารทะเลสด เป็นต้น โดยจะซื้อเป็นของฝากเพื่อนฝูงญาติมิตร หรือซื้อไปรับประทานเอง เพราะไข่เค็มไชยานั้นนับว่าลือเลื่องเรื่องรสชาติ ไข่แดง มันอร่อย มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวไม่มีที่อื่นเสมอเหมือน

ต่อมาในปี พ.ศ.2519 การตื่นตัวเรื่องการแปรรูปไข่เปิดสดให้เป็นไข่เค็มเพื่อการค้าเริ่มมีการตื่นตัวและเริ่มแผ่ขยายเป็นวงกว้างมากขึ้น สืบเนื่องมาจากภาครัฐได้ดำเนินการตัดถนนสายเอเชีย (41) ผ่านกลางหมู่บ้านปากด่าน ผ่านหน้าสวนโมกขพลารามซึ่งเป็นสถานที่ที่มีผู้คนมาเยือนอย่างไม่ขาดสาย

เมื่อถนนสายเอเชียซึ่งสร้างเป็นสองช่องทางไป-กลับ ได้สร้างแล้วเสร็จ การเดินทางลงสู่ภาคใต้และขึ้นสู่ภาคกลางและภาคอื่น ๆ ทำได้สะดวก อีกทั้งความมีชื่อเสียงของหลวงปู่พุทธทาสและสวนโมกข์เริ่มเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง ทำให้จำนวนผู้มาเยือนก็ได้เพิ่มปริมาณมากขึ้นเป็นลำดับ อีกหนึ่งช่องทางทำมาหากินของชาวบ้าน คือ การขายไข่เค็มบริเวณนี้จึงเกิดขึ้น ด้วยความที่การทำไข่เค็มไชยา ซึ่งแต่ก่อนเป็นเพียงการถนอมอาหารและบางส่วนทำขายเป็นธุรกิจเล็กๆ ของครอบครัว เป็นภูมิปัญญาอย่างหนึ่งที่มีการสืบทอด มีการเรียนรู้จากรุ่นสู่รุ่น ทำให้มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งถือเป็นทุนอย่างหนึ่งของที่นี่ ผู้ขายไข่เค็มในขณะนั้นจึงเป็นชาวบ้านแถบนี้เสียเป็นส่วนใหญ่ โดยขายริมถนนบ้าง หน้าสวนโมกข์บ้าง ภายในสวนโมกข์บ้าง ริมถนนใช้วิธีปกร่มขาย ส่วนหน้าสวนโมกข์ทำเป็นแผงเรียงรายเป็นระเบียบ ชาวบ้านได้พร้อมใจกัน

ทำแผนและจัดระเบียบกันเอง โดยมีแกนนำจำนวนหนึ่งและหนึ่งในนั้นคือคุณพ่อของนางสาวอังกศ เพชรรัตน์ ซึ่งเป็นโยมอุปัฏฐากหลวงพ่อกุฑทาส

สำหรับที่ขายภายในสวนโมกข์นั้น นางสาวอังกศ เพชรรัตน์ เล่าว่า

...ก่อนที่จะมาผลิตและขายไข่เค็มอย่างจริงจัง ได้เปิดร้านขายอาหารตามสั่งที่หน้าสวนโมกข์และครอบครัวของท่านแต่ก่อนเป็นโยมอุปัฏฐากหลวงพ่อกุฑทาส หลวงพ่อท่านอนุญาตให้ขายได้บริเวณภายในสวนโมกข์ โดยทำเป็นแผงเล็ก ๆ ระยะเวลาเริ่มแรกมีขายกันไม่มาก ไม่กี่คน แต่ต่อมาเริ่มมากขึ้น ส่งเสียงดัง ทำให้ควบคุมได้ยาก เกิดการขัดแย้ง ทะเลาะกันบ่อยครั้ง อีกทั้ง ดูไม่เป็นระเบียบ ท่านเลยให้ย้ายมาขายด้านหน้าแทน ภายในสวนโมกข์ก็ไม่มีการขายตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา... (สาวอังกศ เพชรรัตน์, สัมภาษณ์)

ในส่วนของการร่วมขายริมถนนสายเอเชียช่วงหน้าสวนโมกข์นั้น ชาวบ้านจะนำร่มมากางขายในตอนเช้าและเก็บในตอนเย็น ไม่ขายในตอนกลางวันจะขายเฉพาะกลางวันเท่านั้น โดยจะกางร่มเป็นแถวเรียงรายเป็นระยะ ๆ ไปตามริมสองฝั่งถนน แต่ไม่เป็นระเบียบและดูไม่สวยงาม บางรายกางชิดติดกับขอบถนนจนเกินไป ทำให้โดนตำรวจทางหลวงจับเป็นประจำ เพราะไปกีดขวางทางจราจร แต่ในช่วงนั้นขายดีมากเพราะยังมีการขายกันน้อย สำหรับกระบวนการผลิต ทุกขั้นตอนทำกับมือ ไม่มีการใช้เทคโนโลยีแต่อย่างใด ในส่วนของวัตถุดิบทุกอย่างก็หาได้ในชุมชนและชุมชนข้างเคียง ไม่ว่าจะเป็นไข่เป็ดสด ไข่ไก่สด ดินจอมปลวก ไม่มีการบรรจุหีบห่อ ทำกันแบบง่าย ๆ ใส่ถุงขายบ้าง ใส่กล่องรองเท้าขายบ้าง ขายกันแบบง่าย ๆ เพราะชาวบ้านไม่มีความรู้ด้านการบรรจุภัณฑ์และไม่มีหน่วยงานของรัฐหรือองค์กรอื่น ๆ เข้ามาให้ความช่วยเหลือ ส่งเสริมและสนับสนุนแต่อย่างใด การผลิตและการจำหน่ายทำกันตามกำลังความสามารถของแต่ละคน แต่จะมีการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน มีการแบ่งปัน แลกเปลี่ยนวัตถุดิบและแลกเปลี่ยนเรียนรู้เกี่ยวกับเทคนิคกระบวนการผลิตซึ่งกันและกัน

แม้ว่าการร่วมขาย จะมีทั้งสองฝั่งถนนก็ตาม แต่ฝั่งสวนโมกข์มีจำนวนร้านมากกว่า ฝั่งตรงกันข้าม นางนี่ เป็นผู้ขายไข่เค็มมานาน ไม่ได้ผลิตเอง ท่านเป็นญาติของเจ้าของกิจการผลิตและจำหน่ายไข่เค็มรายใหญ่รายหนึ่งและเป็นหนึ่งในสมาชิกกลุ่ม ปัจจุบันท่านรับไข่เค็มมาขายกินเปอร์เซ็นต์ ท่านได้เล่าให้ฟังว่า

“...แต่ก่อนขายดีมาก เพราะมีคนขายน้อย แต่จะมีปัญหาตรงที่ต้องคอยหลบหลีกตำรวจทางหลวง เนื่องจากไปกางร่มชิดกับถนนมากเกินไป กีดขวางการจราจร เรายิ่งช่วย ๆ กัน ใครเพิ่งทำยังไม่ชำนาญ คนที่ทำก่อน ชำนาญกว่าก็แนะนำกันไป...” (นางนี่, สัมภาษณ์)

สาเหตุที่ฝั่งถนนด้านสวนโมกข์ขายดีกว่าอีกฝั่งหนึ่งนั้น เป็นเพราะประชาชนที่มาเยี่ยมชมสวนโมกข์จะมาจอดรถหน้าสวนโมกข์และเลือกซื้อบริเวณนั้นจะสะดวกกว่าข้ามฝั่งมาซื้ออีกฝั่งหนึ่ง อีกทั้ง ฝั่งสวนโมกข์เป็นขาขึ้นสู่กรุงเทพฯ ประชาชนจากกรุงเทพฯหรือจังหวัดอื่น ๆ ที่ลงไปเที่ยวภาคใต้ จะแวะซื้อของฝากตอนขาขึ้นกรุงเทพฯเสียเป็นส่วนใหญ่

แต่ที่ขายกันเป็นแผงเรียงรายดูเป็นระเบียบ เห็นจะเป็นหน้าสวนโมกข์ และดูเหมือนว่า แผงที่ขายหน้าสวนโมกข์จะขายดีที่สุด เพราะทำเลเหมาะ นอกจากสวนโมกข์ก็สามารถเลือกซื้อไข่เค็มได้เลย พื้นที่ด้านหน้าสวนโมกข์ที่ติดกับถนนเพชรเกษมไม่ใช่เป็นที่ดินของสวนโมกข์แต่อย่างใด ที่ดินดังกล่าวอยู่ในเขตความดูแลของแขวงทางสุราษฎร์ธานี จากการที่ได้สอบถามจากพระเจ้าหน้าที่ของสวนโมกข์ทำให้ทราบว่า ทางวัดไม่ได้ดำเนินการเกี่ยวกับแผงขายไข่เค็มและไม่ได้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการขายไข่เค็มเลย ชาวบ้านจัดการกันเองเพราะการขายไข่เค็มในบริเวณนี้ไม่ได้สร้างปัญหาให้กับสวนโมกข์แม้แต่น้อย

การเปลี่ยนจากการทำไข่เค็มเพื่อบริโภคเป็นเพื่อการค้าในระยะนี้ ยังคงเป็นการลองผิดลองถูก แต่การลองผิดลองถูกนั้นไม่ได้ทำลายภูมิปัญญาที่ได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษและทำลายความเป็นเอกลักษณ์ของไข่เค็มไชยา เป็นการลองผิดลองถูกเพื่อต้องการที่จะพัฒนาให้ดีขึ้น เพื่อดึงดูดลูกค้า แต่ต้องอาศัยคำแนะนำจากผู้ที่มีประสบการณ์ บางคนเพิ่งทำ บางคนทำมานานก็จะมี การถ่ายทอดประสบการณ์แลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน ส่วนวัตถุดิบที่เอามาใช้ทำไข่เค็มนั้น เป็นสิ่งที่หาได้ในท้องถิ่น การลองผิดลองถูกและการมีวัตถุดิบที่เอื้อต่อการผลิตสะท้อนความสัมพันธ์ของวัตถุดิบในฐานะทรัพยากรในท้องถิ่นและสะท้อนความเป็นภูมิปัญญา

ในขณะนั้น การทำน่ายังเป็นอาชีพหลักและยังมีการเลี้ยงเปิดอยู่แทบทุกครัวเรือน แต่เลี้ยงกันครัวเรือนละไม่มาก ประมาณครัวเรือนละ 10 ตัว เป็นอย่างน้อย ยามว่างจากการทำนาหรือบางครัวเรือนที่มีแรงงานมาก ก็จะนำไข่เปิดสดที่ได้จากเปิดที่ตนเลี้ยงไว้มาแปรรูปเป็นไข่เค็ม ชาวบ้านมีการตื่นตัวต่อความเจริญที่เข้ามาเยือนหมู่บ้าน ทำให้มีช่องทางสำหรับการทำมาหากินมากขึ้น และอาชีพการทำไข่เค็มก็เป็นอีกทางเลือกหนึ่งของพวกเขา แทนที่จะทำไว้เพื่อเก็บไว้บริโภคหรือเพื่อเป็นของฝากอย่างที่เคยทำ

ด้วยระบบนิเวศที่หลากหลายและอุดมสมบูรณ์ จึงสามารถประกอบอาชีพได้หลาย ๆ อย่างและแต่ละอาชีพล้วนแล้วต้องอาศัยซึ่งกันและกัน จึงทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างชาวบ้านเป็นไปด้วยความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ มีการช่วยเหลือเกื้อกูลกัน ต่างตอบแทนกัน นายคล่อง อยู่หมู่บ้านเล่าให้ฟังว่า

...การทำไข่เค็มขายในระยะแรกนี้ แทบจะไม่ต้องลงทุนอะไรมากมายเลย เพราะวัตถุดิบก็ล้วนแล้วแต่ละบ้านมีด้วยกันทั้งนั้น เพียงแต่ว่า ใครมีเวลาว่าง

จะทำขายหรือไม่เท่านั้น ถ้าใครไม่ว่างก็จะขายไข่เปิดหรือวัตถุดิบที่ตนมีอยู่ ให้แก่ผู้ที่ผลิตเพื่อขายและขายในราคาถูก หรือให้ฟรี ๆ ไม่ขายก็มี... (คลอง อยู่นุ่น, สัมภาษณ์)

ผู้ใหญ่บ้านในช่วงเวลานี้ คือ นายสุวรรณ คชเวช ท่านไม่ใช่คนบ้านปากด่าน โดยกำเนิด เป็นชาวหมู่ 2 ตำบลเดิม แต่มาเมื่อครอบครัวนี้ มาอยู่ที่บ้านปากด่านตั้งแต่ยังไม่เจริญ ในสมัยที่ท่านเป็นผู้ใหญ่บ้าน ท่านเป็นผู้ที่ชาวบ้านให้การยอมรับ แต่ท่านไม่ได้มีส่วนในการส่งเสริม การขายไข่เค็มมากนัก อดีตผู้ใหญ่บ้านเล่าให้ฟังว่า

...การทำไข่เค็มในสมัยที่ผมเป็นผู้ใหญ่บ้าน ไม่ได้เป็นอาชีพหลัก อาชีพหลัก คือ การทำนา นอกจากนี้ ยังเลี้ยงเป็ดไปพร้อม ๆ กันด้วย ...การทำไข่เค็มยังไม่ แพร่หลาย ใครว่างก็ทำ ไม่ได้ทำกันทุกครัวเรือน แต่ทุกบ้านจะรู้วิธีการทำไข่ เค็ม เพราะแทบทุกบ้านจะทำไข่เค็มไว้รับประทานและทำเป็นของฝากญาติ ที่มาจากต่างถิ่นอยู่เป็นประจำ... (สุวรรณ คชเวช, สัมภาษณ์)

จะเห็นได้ว่า การที่บ้านปากด่านมีถนนสายเอเชียตัดผ่านหมู่บ้านและมีสถาบัน ทางสังคมที่มีชื่อเสียง คือ สอนโมกข์ โดยมีหลวงพ่อบุทธทาสซึ่งเป็นที่เคารพศรัทธาของประชาชน ทั่วไป สามารถดึงดูดผู้คนให้มาเยือนได้ อีกทั้งยังมีภูมิปัญญาที่ได้รับการถ่ายทอดจากรุ่นสู่รุ่นและ การที่ลักษณะทางภูมิศาสตร์เอื้อต่อการประกอบอาชีพที่หลากหลาย เช่น การเลี้ยงเป็ด ทำนา เป็นต้น สิ่งเหล่านี้เอื้อต่อการพัฒนาระบบคิดที่เป็นภูมิปัญญาเพื่อนำมาเป็นทางเลือกในการประกอบอาชีพ

ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า การเข้ามาของความเจริญทางด้านกายภาพ และสายธาร ศรัทธาของประชาชนที่มีต่อสอนโมกข์ซึ่งเป็นปัจจัยภายนอกและการมีปัจจัยภายใน คือ ระบบคิดที่เป็นภูมิปัญญาและลักษณะทางภูมิศาสตร์ นำไปสู่การเกิดระบบคิดที่จะพัฒนาภูมิปัญญาซึ่งเดิม เป็นเพียงการถนอมอาหารโดยผ่านวิธีปฏิบัติด้วยการแปรรูปเพื่อการค้า ทำให้ผลลัพธ์ที่ได้คือเป็น อีกอาชีพทางเลือกหนึ่งของชาวบ้าน

และจะเห็นได้ว่า ทูทางสังคมเป็นสิ่งที่มียู่แล้วในชุมชน จะเป็นสิ่งที่มียู่แล้ว โดยธรรมชาติหรือเป็นสิ่งที่มนุษย์ได้สร้างขึ้นก็ตาม จะมีประโยชน์ต่อชาวบ้านหรือต่อชุมชนได้นั้น ต้องมีการจัดการผ่านมิติกระบวนการทุนทางสังคม คือ ผ่านระบบคิดและวิธีปฏิบัติ

2.1.2 ระบบคิดของผู้นำ : เกิดการรวมกลุ่ม จัดระเบียบธุรกิจชุมชน

ปี พ.ศ. 2533 ผู้มาเยือนสอนโมกข์ได้เพิ่มปริมาณมากขึ้น การขายไข่เค็มก็เพิ่ม มากขึ้นเช่นกัน การจัดระบบ การจัดทำแผงขายไข่เค็มให้เป็นระเบียบจึงเกิดขึ้น โดยเกิดขึ้นด้วย ระบบคิดของผู้นำในขณะนั้น คือ ผู้ใหญ่ประยัด เพชรรัตน์ คนหนุ่มผู้มีวิสัยทัศน์ มีอุดมการณ์ เป็นผู้ที่ชาวบ้านให้การยอมรับ ตามคำบอกเล่าของชาวบ้านเกี่ยวกับการดำเนินการของผู้ใหญ่ใน

ครั้งนี้ ทำให้ทราบว่า ชาวบ้านมีความศรัทธาต่อผู้นำคนนี้เป็นอย่างมาก ซึ่งในขณะนั้นผู้ใหญ่ประหยัด ถือว่า เป็นผู้ใหญ่ที่อายุยังน้อย แต่เป็นคนเอาจริงเอาจัง มีความเสียสละ มีวิสัยทัศน์ สามารถทำงานร่วมกับชาวบ้านได้เป็นอย่างดี

สำหรับแนวคิดของผู้ใหญ่ที่ได้จัดให้มีตลาดขายไข่เค็ม ผู้ใหญ่เล่าให้ฟังว่า ...ผมต้องการให้ชาวบ้านมีอาชีพเสริม ทำหลายอย่างไปพร้อม ๆ กัน เพราะมองเห็นว่า ชาวบ้านมีการทำน่าน้อยลงและการที่มีผู้คนมาเยี่ยมเยียนสวนโมกข์จำนวนมาก และบ้านปากด่านก็มีของดี มีชื่อเสียงโด่งดัง เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป คือ ไข่เค็มไชยา ทำให้มีโอกาสสำหรับช่องทางทำมาหากิน แต่ในขณะนั้นชาวบ้านบางส่วนเริ่มมองเห็นแล้วเช่นกัน แต่บางส่วนยังมุ่งไปที่การทำนา ทำสวนยางพาราเพียงอย่างเดียว อีกทั้ง ผมต้องการที่จะสร้างความเป็นปึกแผ่นให้กับหมู่บ้าน และต้องการที่จะอนุรักษ์ ถ่ายทอดภูมิปัญญาการทำไข่เค็มไปยังรุ่นลูกรุ่นหลาน จึงมีแนวคิดรวมกลุ่มจัดสร้างตลาดขึ้นและมีมาตรการเกี่ยวกับมาตรฐานของไข่เค็ม เช่น การห้ามนำไข่เปิดสดจากต่างจังหวัด การกำหนดราคาและจำนวนไข่ เพราะที่ผ่านมา ต่างคนต่างทำ ไม่มีมาตรฐานแนวคิดนี้ จึงเป็นที่มาของตลาดขายไข่เค็ม...

...ก่อนหน้านี้นี้ การขายไข่เค็มจะทางร่วมขายเรียงรายอยู่ริมถนนหน้าสวนโมกข์พลารามและฝั่งตรงกันข้าม ต่อมามีปัญหาเรื่องการจราจร จึงได้มีการประชุมคณะกรรมการหมู่บ้าน และได้มีมติร่วมกันให้จัดสร้างตลาดขายไข่เค็มให้เป็นระเบียบ โดยได้ประสานไปยังหมวดการทางท่าฉางและหมวดการทางสุราษฎร์ธานี เพื่อขอคำแนะนำการกำหนดขอบเขตการจัดตั้งแผงขายไข่เค็ม และได้ทำหนังสือถึงสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรในพื้นที่ในขณะนั้น เพื่อขอความช่วยเหลือเรื่องรถและได้นำเงินของหมู่บ้านจำนวน 40,000 บาท เป็นค่าน้ำมันรถและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ โดยชาวบ้านได้ร่วมมือกันคนละไม้คนละมือทำแผงขายไข่เค็มจำนวน 45 ร้าน ในขณะนั้นที่หน้าสวนโมกข์ก็มีร้านไข่เค็มขายเช่นเดียวกันและขายกันไม่เป็นระเบียบเท่าไรแต่ดูไม่น่าเกลียด หลังจากทำร้านเสร็จแล้วก็ได้ประชุมคณะกรรมการ มีมติร่วมกันว่า ให้เก็บร้านละ 300 บาท เป็นค่าอุปกรณ์และเพื่อนำเงินคืนที่ยืมมาจากหมู่บ้านและให้ขายได้ฟรี 3 เดือน เพื่อทดลองดูว่า เป็นอย่างไรบ้าง ขายได้หรือไม่ได้ หลังจากนั้นแล้วก็จะจัดเก็บร้านละ 50 บาท/เดือน และเอาเงินส่วนนี้เข้าเป็นเงินกองทุนของหมู่บ้าน คนที่ขายในขณะนั้นเป็นชาวปากด่านทั้งหมด มีการตรวจสอบคุณภาพไข่เปิด โดย

ตรวจสอบว่า คนที่ผู้ผลิตและจำหน่ายเอาไข่เปิดสดมาจากไหน มีมาตรการไม่ให้นำไข่จากที่อื่นมาโดยเด็ดขาด... (ประหยัด เพชรรัตน์, สัมภาษณ์)

ผู้ใหญ่ประหยัด เพชรรัตน์ ยังได้กล่าวถึงหลักการในการจัดระเบียบการขายไข่เค็มว่า

...ที่ผมทำไปทุกอย่างนั้น ทำบนความถูกต้อง ทำให้ชาวบ้านมีความสามัคคีกัน ช่วยเหลือกันและเพื่ออนุรักษ์ภูมิปัญญาการทำไข่เค็มไว้ ซึ่งบรรพบุรุษได้ค้นพบและถ่ายทอดมาหลายสิบปี ผมไม่ได้ทำในเชิงธุรกิจเพื่อหวังผลกำไร....ผมพยายามทำโดยไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้ง เพราะภูมิปัญญานี้เป็นของทุกคน ที่ทำไปเพียงเพื่อรักษาไว้ไม่ให้สูญหายและเปลี่ยนไปจากเดิม... (ประหยัด เพชรรัตน์, สัมภาษณ์)

ตลาดไข่เค็มไชยาที่เกิดขึ้นนี้ ไม่ได้เป็นไปในลักษณะของกลุ่มที่มีการจัดตั้งโดยการเกณฑ์คนมารวมกลุ่มแต่อย่างใด แต่เป็นกลุ่มที่เกิดจากการสมัครใจร่วมกันของชาวบ้าน เกิดจากระบบคิดของผู้นำที่คำนึงถึงประโยชน์ส่วนรวมเป็นหลัก คอยกระตุ้น แนะนำ ชี้แจงให้ชาวบ้านเห็นถึงประโยชน์ของการรวมกลุ่ม ให้เห็นคุณค่าของภูมิปัญญาที่มีอยู่ ผู้ที่ไม่ได้ผลิตและจำหน่ายไข่เค็มก็มาช่วยกัน เพราะแต่ละคนต่างคิดว่าเป็นงานของส่วนรวม และมีแรงจูงใจจากความศรัทธาที่มีต่อผู้นำของพวกเขา ทุกคนจึงมาช่วยด้วยความเต็มใจ

ผู้ใหญ่ประหยัดไม่ได้เข้ามาเพื่อจัดระบบ ระเบียบเพียงการจัดสร้างร้านขายไข่เค็มให้ดูสวยงามเป็นสัดส่วนเท่านั้น แต่ผู้ใหญ่ได้ทำทุกอย่างที่เกี่ยวกับไข่เค็มไชยา ตั้งแต่กระบวนการผลิต การใช้วัตถุดิบ การกำหนดราคา ผู้ผลิตและผู้ขายต้องทำในมาตรฐานเดียวกันทั้งหมด โดยสิ่งที่คุณค่า เน้นเป็นพิเศษคือเรื่องของการนำไข่เปิดสดจากต่างจังหวัด เพราะนั่นหมายถึงการทำลายคุณค่า ทำลายคุณภาพ เอกลักษณ์ของความเป็นไข่เค็มไชยา ในช่วงที่ผู้ใหญ่เข้ามาดำเนินการนี้ มีตลาดเกิดขึ้นเพียงสองตลาดเท่านั้น คือ ตลาดหน้าสวนโมกข์และตลาดที่ผู้ใหญ่ได้จัดสร้างขึ้น ผู้ขายไข่เค็มทั้งหมดต้องมาขายในที่แห่งเดียวกัน การบริหารจัดการในช่วงนี้ ไม่มีระบบนายทุน ไม่มีใครเข้ามามีบทบาทเหนือชาวบ้าน แต่ชาวบ้านที่ผลิตและจำหน่ายไข่เค็มต่างมีส่วนต่อการจัดการทุกอย่าง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการบริหารจัดการตลาด การกำหนดราคา และการจัดการเกี่ยวกับวัตถุดิบที่ใช้ในการทำไข่เค็ม เป็นต้น ทุกอย่างจะต้องผ่านมติที่ประชุม การดำเนินการทุกอย่างเป็นไปด้วยดีไม่มีการขัดแย้งกันแต่อย่างใด

สิ่งที่คุณค่าผู้ใหญ่ดำเนินการ เป็นการจัดจัดการทุนทางสังคมที่มีอยู่ในชุมชนไม่ว่าจะเป็นเรื่องของความสัมพันธ์ของชาวบ้านที่เป็นลักษณะของความเป็นพี่เป็นน้อง ความเป็นเพื่อนบ้านและความเป็นพวกพ้อง เพียงแต่ไม่ได้นำมาใช้ให้เป็นประโยชน์แก่ส่วนรวมอย่างเป็น

รูปธรรมเท่านั้น และเรื่องของความรู้ที่เป็นภูมิปัญญาการทำไร่ไถ่เค็มไชยาที่บรรพบุรุษได้ค้นพบ มีการสืบทอด มีการพัฒนา โดยผ่านกระบวนการเรียนรู้จากรุ่นสู่รุ่นจนถึงปัจจุบัน และเรื่องของ การอาศัยความเป็นทำเลที่เอื้อต่อการประกอบอาชีพ กล่าวคือ ความเป็นบ้านปากด่านที่อาศัย ความมีชื่อเสียง ความเชื่อ ความเคารพศรัทธาที่มีต่อหลวงพ่อบุญทาสและสวนโมกข์ ทำให้มีผู้คน มาเยี่ยมเยียนเป็นจำนวนมาก นำเอาสิ่งเหล่านี้มาเป็นโอกาสในการดำเนินชีวิต ผู้ใหญ่ได้นำพาสิ่ง เหล่านี้ผ่านระบบคิดของตัวเองที่ต้องการเห็นประโยชน์ของส่วนรวมเป็นที่ตั้ง ผสมผสานกับความ ร่วมมือ ร่วมคิดของชาวบ้าน ทำให้กลุ่มสามารถดำเนินไปด้วยดี ถึงแม้จะมีปัญหาอุปสรรคบ้าง เช่น ต้องต่อสู้กับนายทุนที่คิดจะเข้ามามีบทบาทต่อการขายไร่เค็มในบริเวณนี้

สำหรับจำนวนสมาชิกในกลุ่มนั้นมีทั้งหมด 56 คน เป็นชาวหมู่ 6 บ้านปากด่าน ทั้งหมด ผลจากการดำเนินงาน

...สามารถสร้างรายได้ให้กับชาวบ้าน เพราะนอกจากชาวบ้านจะทำนา เลี้ยง เบ็ด ทำสวนยางพารา สวนปาล์มแล้ว ก็ยังมีอาชีพเสริม คือ ทำไร่เค็มขาย ซึ่งการ ทำไร่เค็มไม่ได้ยากอะไรเลย ไร่เปิดสดก็หาซื้อได้ในท้องถิ่น วัตถุดิบอื่น ๆ ก็มี อยู่แล้วในท้องถิ่น การรวมกลุ่มครั้งนี้ ได้รับการตอบรับจากชาวบ้านเป็นอย่างดี อีกอย่างหนึ่ง ทำให้ลูกหลานได้ช่วยงานพ่อแม่มากขึ้น ซึ่งแต่ก่อนทำสวนยางอย่าง เดียว ก็จ้างเขา ทำนาก็ทำเป็นช่วง ๆ แต่ทำไร่เค็มต้องทำอยู่เรื่อย ๆ ทำขายได้ ทั้งปี เป็นงานเบา ๆ เด็ก ๆ ก็สามารถช่วยพ่อแม่ได้ เป็นการปลูกฝังการใช้เวลา ว่างให้เป็นประโยชน์ให้กับเยาวชนอีกทางหนึ่งด้วย... (ประหยัด เพชรรัตน์, สัมภาษณ์)

การจัดตั้งตลาดไร่เค็มในครั้งนี้ ทำให้ชาวบ้านมีรายได้เสริมและมีการตื่นตัวที่ จะหันมาทำไร่เค็มขาย เริ่มจากทำขายไม่มาก โดยส่วนใหญ่จะขายปลีก จนในที่สุดบางรายทำเป็น ธุรกิจของครอบครัว ขายส่งตามร้านค้าในตัวเมือง ห้างร้าน สถานีรถไฟ สถานีขนส่ง เป็นต้น แต่ ส่วนมากยังทำเป็นอาชีพเสริมซึ่งทำควบคู่ไปกับการทำสวนยางพาราและทำนา จนบางครั้งครัว ญ่แยกไม่ออกว่าอาชีพใดเป็นอาชีพหลักหรืออาชีพเสริม เพราะแต่ละอาชีพล้วนสร้างรายได้ให้กับ ครอบครัวยุ่ไม่แตกต่างกัน กล่าวคือ การทำไร่เค็มขายสามารถทำได้ทั้งปีและขายได้ตลอด 24 ชั่วโมง แต่การทำนาจะทำปีละครั้ง ส่วนการทำสวนยางพาราถ้าในช่วงฤดูฝนก็ไม่ได้กรีดยางสม่ำเสมอ และต้องมาหยุดกรีดยางประมาณ 2 เดือนในช่วงต้นยางผลัดใบ คือ ในช่วงฤดูแล้ง ทำให้การทำไร่เค็ม ขายซึ่งขายได้ตลอดปีและไม่ต้องลงทุนอะไรมากมายและไม่ยุ่งยาก วัตถุดิบก็หาได้ในท้องถิ่นอยู่แล้ว กลายมาเป็นอาชีพที่เป็นตัวเลือกที่สำคัญที่มีบทบาทต่อรายได้หลักของชาวบ้าน ยิ่งในช่วงเทศกาล เป็นช่วงที่ทำรายได้ให้กับชาวบ้านได้อย่างเป็นกอบเป็นกำ ดังนั้น การทำอาชีพพร้อมกันหลาย ๆ

อย่างไรในเวลาเดียวกันเป็นหลักประกันได้ว่า ชาวบ้านปากด่านไม่มีคนจน ไม่มีคนว่างงาน และสามารถส่งเสียบุตรหลานให้ได้รับการศึกษาชั้นสูง ๆ ได้

ถือได้ว่า ระบบคิดของผู้เฒ่า คือ นายประหยัด มีส่วนทำให้ชุมชนมีความเข้มแข็ง ชาวบ้านรักใคร่กลมเกลียว เพราะสิ่งที่ผู้เฒ่าดำเนินการนั้นเป็นไปเพื่อประโยชน์ของส่วนรวม ไม่ได้ดำเนินการเพื่อประโยชน์ส่วนตนแต่อย่างใด และผลงานที่ทำนั้นเป็นที่ประจักษ์ เห็นเป็นรูปธรรม ทำให้บ้านปากด่านมีชื่อเสียง กลายเป็นแหล่งผลิตและจำหน่ายไข่เค็มที่ใหญ่ที่สุดในอำเภอไชยา ตั้งแต่บัดนั้นเป็นต้นมา

สิ่งที่เกิดขึ้นในสมัยผู้เฒ่าประหยัด นอกจากการจัดระเบียบแผงขายไข่เค็ม การมีมาตรฐานของไข่เค็มและการมีมาตรการการนำเข้าไข่เปิดสดแล้ว ในเรื่องของกรบวรจุภัณฑ์ ก็มีการปรับเปลี่ยนจากการใส่ถุงพลาสติกขายมาเป็นใส่กล่องกระดาษและมีฉลากระบุรายละเอียดบนกล่องอย่างชัดเจน แต่รูปแบบของกล่องยังไม่หลากหลาย

ต่อมาในปี พ.ศ. 2539 ท่านได้ลาออกจากผู้เฒ่าและผู้เฒ่าบ้านคนต่อมาก็ไม่ได้มีการสานต่ออย่างเป็นทางการเป็นจริงเป็นจังเหมือนสมัยที่ผู้เฒ่าดำเนินการ ทำให้ขาดความต่อเนื่อง ตลาดของนายทุนเริ่มเกิดขึ้นและมีปัจจัยภายนอกด้านความเจริญที่ภาครัฐนำมาสู่ชุมชน มีผลทำให้แผงขายไข่เค็มที่ถูกสร้างนี้ถูกรื้อไป กล่าวคือ ในปี พ.ศ. 2544 มีการขยายถนนออกเป็น 4 เลน จึงทำให้ต้องรื้อแผงขายไข่เค็มที่ผู้เฒ่าประหยัดและชาวบ้านร่วมกันจัดสร้างขึ้นออกทั้งหมด เป็นเหตุให้ชาวบ้านต้องไปหาที่ขายกันเอง ทำให้ระบบทุนได้เข้ามามีบทบาทมากขึ้น มีตลาดเพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ กลายเป็นตลาดของนายทุนและขยายตลาดออกไปยังเขตอำเภอท่าฉางซึ่งเป็นพื้นที่รอยต่อระหว่างอำเภอไชยากับอำเภอท่าฉาง

...ต่อมาผมได้ลาออกจากการเป็นผู้เฒ่าบ้าน ระบบนายทุนเริ่มเข้ามา ส่งผลให้คุณภาพของไข่เค็มเริ่มเปลี่ยนไป เพราะมีการคำนึงถึงกำไรมากกว่าอื่นใด และตลาดไข่เค็มได้ขยายออกไปยังต่างอำเภอ คือ อำเภอท่าฉาง เกรงว่าจะมีกระทบต่อไปในอนาคต... (ประหยัด เพชรรัตน์, สัมภาษณ์)

จะเห็นได้ว่า ระบบคิดและวิถีปฏิบัติที่มีผลลัพธ์เห็นเป็นรูปธรรมเกิดขึ้นด้วยบทบาทของผู้เฒ่าและสิ่งที่เป็นผลลัพธ์นั้นถือได้ว่าเป็นการก่อเกิดทุนทางสังคม อันได้แก่ เรื่องของกฎเกณฑ์ เป็นต้น และกฎเกณฑ์ดังกล่าวได้มีบทบาทต่อการดำเนินงานของกลุ่ม ถือได้ว่า ทุนทางสังคมมีเข้มแข็ง แต่เมื่อบทบาทการเป็นผู้เฒ่าได้ยุติลงและไม่มีผู้มาสานต่อระบบคิดและรูปแบบของวิถีปฏิบัตินั้น ๆ ได้นำไปสู่การเกิดผลลัพธ์ คือ ทำให้สิ่งที่ถือได้ว่าเป็นกฎเกณฑ์ซึ่งเป็นทุนทางสังคมได้หมดความสำคัญลง มีความอ่อนแอลง ระบบคิดและวิถีปฏิบัติอื่น ๆ ได้เข้ามาแทนที่ กล่าวคือ ระบบคิดและวิถีปฏิบัติที่มุ่งหวังแต่กำไร โดยไม่คำนึงถึงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นในภายภาคหน้า

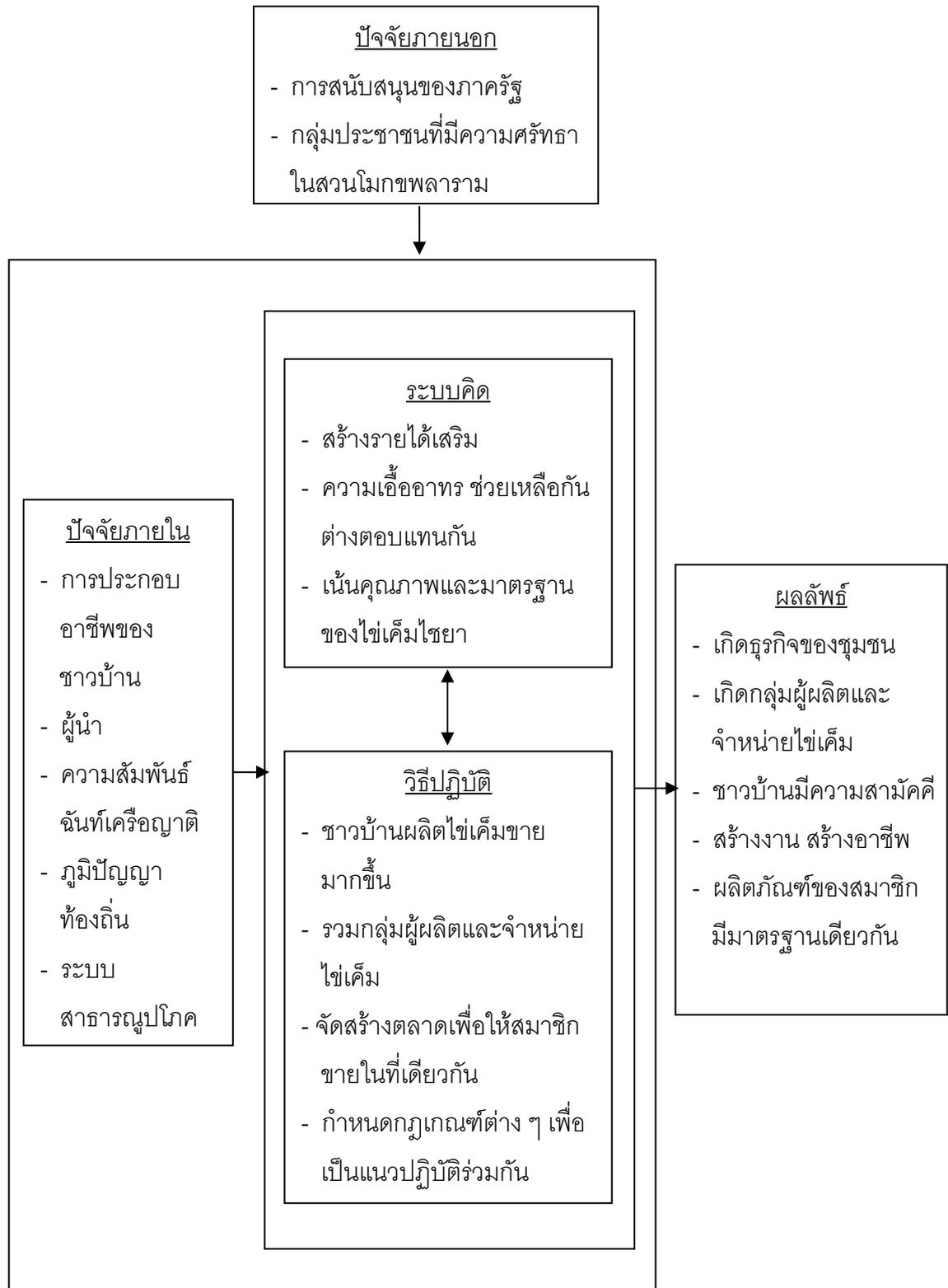
เป็นระบบคิดและวิธีปฏิบัติที่ทำให้คุณภาพและมาตรฐานของไข่เค็มไชยาเปลี่ยนไป ได้ส่งผลกระทบต่อการทำงานของกลุ่ม ซึ่งมีวัตถุประสงค์ที่มีเรื่องของคุณภาพและมาตรฐานเป็นหลัก และการที่จะดำเนินงานภายใต้วัตถุประสงค์ดังกล่าวนี้ จำต้องอาศัยวิธีปฏิบัติที่มีฐานคิดมาจากเรื่องของกฎเกณฑ์ดังกล่าวเป็นที่ตั้ง จึงเป็นเครื่องบ่งชี้ให้เห็นถึงปัจจัยต่าง ๆ ที่มีส่วนต่อการทำให้ทุนทางสังคมมีความเข้มแข็งขึ้นหรืออ่อนแอลง

และจากการศึกษาพัฒนาการในช่วงนี้ สรุปได้ว่า การที่ปัจจัยภายนอก อันได้แก่ ความเจริญทางด้านกายภาพที่ภาครัฐนำลงไปสู่ชุมชน และกลุ่มประชาชนที่มีความศรัทธาในสวนโมกขพลาราม และการมีปัจจัยภายใน อันได้แก่ ระบบความสัมพันธ์แบบพี่แบบน้อง และผู้นำท้องถิ่น ซึ่งเป็นกลไกสำคัญในการพัฒนา ได้มีบทบาทในการต่อยอดระบบคิดที่เป็นเรื่องของคุณค่า อันได้แก่ ความรู้ที่เป็นภูมิปัญญา เป็นต้น ด้วยวิธีปฏิบัติที่ตั้งอยู่บนฐานของการช่วยเหลือเกื้อกูลกัน มีการปรับเปลี่ยนระบบคิดจากเดิมที่เป็นเพียงการถนอมอาหารมาเป็นแปรรูปเพื่อการค้า และร่วมกันจัดตั้งกลุ่มและตลาดขึ้น จนกลายเป็นธุรกิจของชุมชน อีกทั้งยังมีการเรียนรู้ร่วมกันจนเกิดกฎเกณฑ์ที่ใช้เป็นหลักในการปฏิบัติร่วมกัน สิ่งที่เกิดขึ้นทั้งหมดเป็นการจัดการทุนทางสังคม

ดังนั้นจึงสามารถสรุปได้ว่า ทุนทางสังคมเป็นสิ่งที่มียุ่แล้วในชุมชนจะยิ่งเพิ่มทวีคูณเมื่อได้มีการนำไปใช้ และจะมีบทบาทต่อการดำรงชีวิตของชาวบ้านหากมีการสานต่อและมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

แผนภูมิที่ 4.4

กระบวนการทุนทางสังคมที่เอื้อต่อการเกิดกลุ่มผู้ผลิตและจำหน่ายไข่เค็มไชยา



2.2 ช่วงเกิดกลุ่ม (พ.ศ. 2541-ปัจจุบัน)

2.2.1 สืบสานต่อ พัฒนา ระบบคิดและวิถีปฏิบัติและการสนับสนุนของภาครัฐ

ปี พ.ศ. 2541 เกิดการรวมกลุ่มอีกครั้ง แต่ก็ยังคงเป็นการรวมกลุ่มด้วยตัวของผู้ผลิตและจำหน่ายไข่เค็มซึ่งเป็นชาวบ้าน หมู่ที่ 6 บ้านปากด่านทั้งหมด ซึ่งล้วนแล้วแต่เคยเป็นสมาชิกกลุ่มเมื่อครั้งผู้ใหญ่ประหยัดเป็นแกนนำในการจัดตั้ง รู้จักมักคุ้นกันเป็นอย่างดี โดยมีแกนนำจำนวนหนึ่ง เช่น นางประไพศรี นิตยมี นางสาวอังค์ เพชรรัตน์ นางสุมาลี เม็กเมือง นางจตุมาธิวรร และนางทิพวัลย์ เป็นต้น ได้สังเกตเห็นถึงปัญหาว่า ตั้งแต่ นายประหยัดได้ลาออกจากผู้ใหญ่อำนาจและผู้นำคนต่อมาก็ไม่ได้ให้ความสำคัญเท่าที่ควร ทำให้รูปแบบและกระบวนการต่าง ๆ กลับไปสู่ระบบเดิม คือ ต่างคนต่างทำ ต่างคนต่างขาย ไม่มีระเบียบ กฎเกณฑ์ กติกา ที่ปฏิบัติไปในทิศทางเดียวกัน ประกอบกับระบบทุนเริ่มเข้ามา ตลาดของนายทุนเริ่มเกิดขึ้น ทำให้การผลิตและการจำหน่ายไข่เค็มในขณะนั้นไม่ได้มีคุณภาพและมาตรฐานอยู่ในระดับเดียวกันดังเช่นแต่ก่อน

นอกจากนี้ ยังมีการนำไข่ไข่เปิดสดจากจังหวัดอื่น ซึ่งมีคุณภาพไม่เหมือนกับไข่เปิดที่เลี้ยงกันในท้องถิ่น เกอร์ว่าปัญหาใหญ่ในภาคหน้าจะตามมา ผู้ผลิตทุกคนจึงได้เรียกร้องให้มีการควบคุมและรักษามาตรฐานของการผลิต โดยมีมาตรการห้ามนำไข่เปิดสดจากต่างจังหวัดอย่างเด็ดขาด เพราะคุณภาพของไข่เค็มไชยาขึ้นอยู่กับไข่เปิดสดเป็นหลัก การที่จะได้ไข่เปิดที่มีคุณภาพตรงตามคุณลักษณะของไข่เค็มไชยาต้องขึ้นอยู่กับกรรมวิธีในการเลี้ยงเปิดด้วย จึงมีการตั้งกฎเกณฑ์ขึ้นมาว่าไม่ให้นำไข่เปิดสดจากต่างจังหวัด หากใครฝ่าฝืน กลุ่มจะลงโทษด้วยการงดความช่วยเหลือไม่ว่ากรณีใด ๆ การรวมกลุ่มกันไม่ได้สังเกตเห็นถึงเหตุการณ์เพียงเฉพาะหน้า หากแต่มองถึงอนาคตโดยคำนึงถึงเอกลักษณ์และคุณค่าของความเป็นไข่เค็มไชยา และต้องการที่จะช่วยเหลือชาวบ้านให้มีรายได้เสริมจากการทำไข่เค็มไชยา เพราะการช่วยเหลือกันทำให้เกิดความสนิทสนม เห็นอกเห็นใจกัน มีการแบ่งปันกัน การควบคุมและการสอดส่องดูแลในกระบวนการผลิตไข่เค็มสามารถทำได้ง่ายขึ้น

จากการที่ได้พูดคุยกับนางประไพศรี นิตยมี ประธานกลุ่ม ทำให้ผู้ศึกษาได้ทราบถึงที่มาและลักษณะของการจัดการกลุ่ม

...ในการรวมกลุ่มครั้งนี้ เรามีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการรักษาคุณภาพและเอกลักษณ์ของไข่เค็มไชยาไว้ เพราะมีการนำไข่เปิดสดจากต่างจังหวัดเข้ามาไข่ไม่ได้มาตรฐาน ไม่แดง ฟองเล็ก ควบคุมไม่ได้แล้ว จึงคิดรวมกลุ่มกัน กลุ่มจึงเกิดขึ้น ในการบริหารจัดการกลุ่มถึงแม้มีรูปแบบที่เป็นทางการ มีการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารกลุ่มก็ตาม แต่ทางปฏิบัติไม่ได้เป็นเช่นนั้น เราไม่สามารถ

ทำได้ เนื่องจากยังขาดความรู้ในด้านการบริหารจัดการ จึงต้องอาศัยใช้ความเป็นญาติ เป็นพี่เป็นน้อง ความเป็นเพื่อน ความสัมพันธ์ที่มีต่อกัน มาเป็นเครื่องมือในการขับเคลื่อนกลุ่ม และที่สำคัญมีแกนนำที่มีความเสียสละ คำนึงถึงประโยชน์ส่วนรวมเป็นหลัก คอยประคับประคองกลุ่มให้ดำเนินไปด้วยดี มีปัญหาอุปสรรคบ้าง ก็มีการพูดคุยหาทางแก้ไขร่วมกัน... (ประไพศรี นิตยมี, สัมภาษณ์)

ด้วยความที่สมาชิกทุกคนมีความสนิทสนมกัน ทำให้การทำงานเป็นไปด้วยรูปแบบที่ไม่มีโครงสร้างหน้าที่ที่ชัดเจน กล่าวคือ สมาชิกกลุ่มทุกคนช่วยกันทำงาน จนแทบไม่ต้องแบ่งหน้าที่เป็นแผนก ๆ ก็ได้

“..ที่เรามีการแบ่งหน้าที่เป็นแผนก ๆ นั้น ก็แบ่งเพื่อให้เห็นรูปแบบของกลุ่ม ตามที่เราได้รู้มา แต่พอทำงานกันจริง ๆ ก็ช่วย ๆ กันไป ...” (ลำอานงค์ เพชรรัตน์, สัมภาษณ์)

ภายหลังจากรวมกลุ่มได้ไม่นานก็มีหน่วยงานราชการเข้ามาส่งเสริม ให้คำแนะนำเรื่องการบริหารจัดการกลุ่ม ด้านการบรรจุหีบห่อและส่งเสริมการขาย เช่น สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอไชยาได้เข้ามาส่งเสริมและสนับสนุนการจัดการกลุ่ม การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์และสนับสนุนงบประมาณในด้านต่าง ๆ ตามนโยบายของภาครัฐในขณะนั้น คือ นโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ บุคลากรของภาครัฐที่มีบทบาทต่อกลุ่มมากที่สุด คือ นายทวีพันธ์ จันทร์บัวทอง พัฒนาการผู้ประสานงานประจำตำบลเลม็ด ที่คอยเป็นพี่เลี้ยงให้แก่กลุ่มด้วยดีเสมอมา

เมื่อหน่วยงานภาครัฐเข้ามาให้การส่งเสริมและสนับสนุนให้ความรู้ในด้านต่าง ๆ ด้วยการจัดเวทีเรียนรู้ร่วมกันระหว่างผู้ผลิตและจำหน่ายไข่เค็มกับผู้เลี้ยงเป็ด โดยเป็นสื่อกลางเชื่อมประสานเพื่อให้เกิดความสมดุลระหว่างการผลิตวัตถุดิบกับการแปรรูปและจำหน่าย นอกจากนี้ ยังได้พาไปศึกษาดูงานในสถานที่ต่าง ๆ ทำให้สมาชิกกลุ่มได้รับความรู้ ได้รับประสบการณ์ และนำมาประยุกต์ใช้กับกลุ่มของตนเอง แต่สิ่งที่หน่วยงานภาครัฐนำลงไปนั้น ทำให้ระบบคิดของสมาชิกกลุ่มขาดความเป็นตัวของตัวเองต้องคอยปฏิบัติตาม ทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกด้วยกันเองกับผู้ผลิตและผู้จำหน่ายที่ไม่เป็นสมาชิกลดบทบาทลง เพราะเดิมที่สมาชิกกลุ่มจะดำเนินกิจกรรมทุกอย่างเองหมด แต่พอหน่วยงานภาครัฐเข้ามาให้ความช่วยเหลือ ทำให้กลุ่มไม่กล้าคิด ไม่กล้าตัดสินใจ ต้องคอยคำแนะนำจากหน่วยงานภาครัฐ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการประสานงานกับผู้ผลิตที่ไม่ได้เป็นสมาชิกกลุ่ม และการกำหนดกฎเกณฑ์ต่าง ๆ เป็นต้น

แต่การเข้ามาช่วยเหลือของภาครัฐในบางอย่าง ก็ทำให้การทำไข่เค็มเป็นไปในทิศทางเดียวกัน เช่น กระบวนการแปรรูป กระบวนการคัดเลือกวัตถุดิบ โดยเฉพาะการคัดเลือกไข่เป็ดสด และเรื่องความสะอาดที่ต้องถูกสุขลักษณะ โดยภาครัฐได้ทำการอบรมผู้ผลิตและจำหน่าย

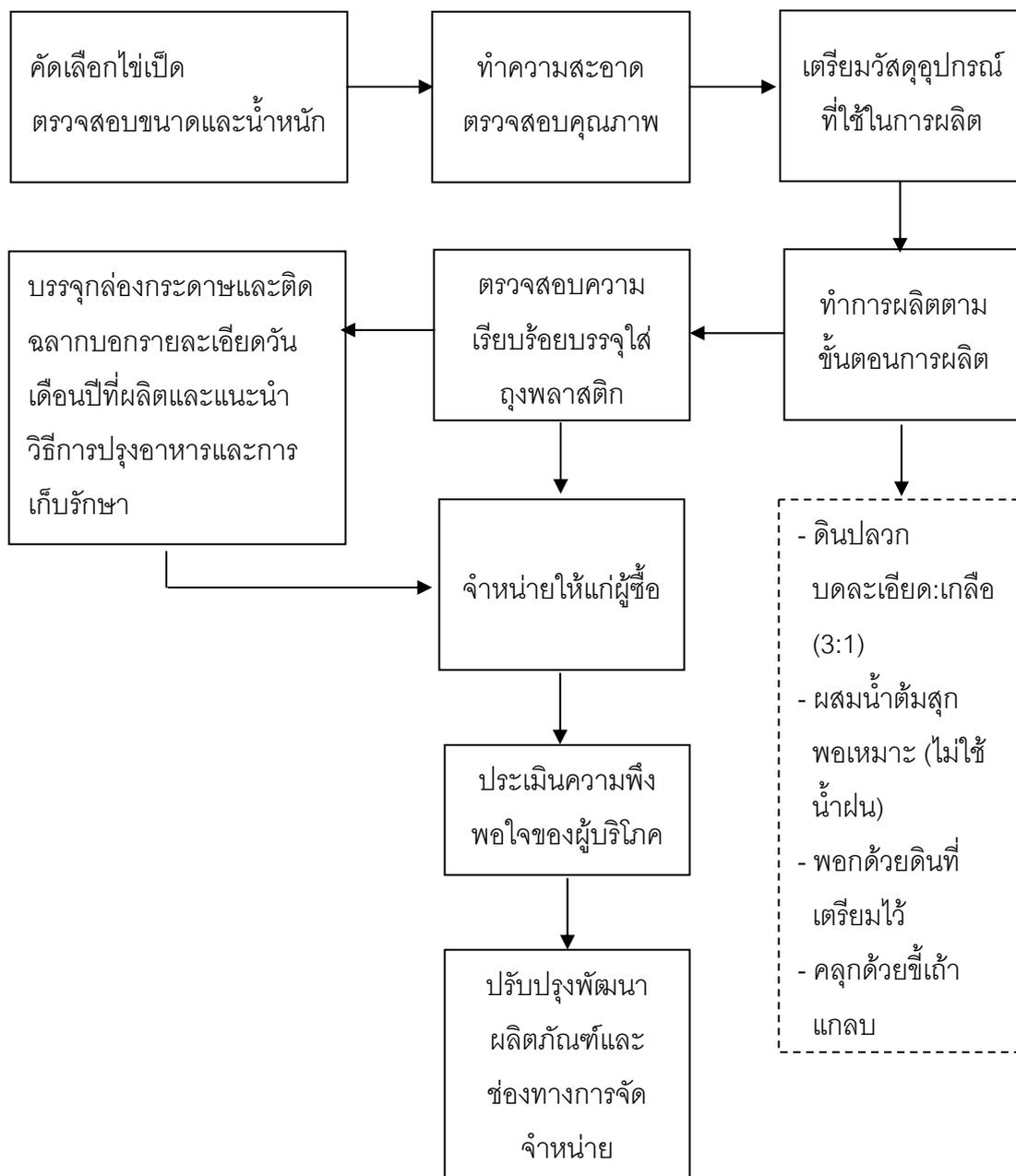
ไข่เค็ม รวมทั้งเกษตรกรผู้เลี้ยงเป็ดในเขตอำเภอไชยาด้วย ทำให้ผู้ผลิตได้นำรูปแบบหรือวิธีการต่าง ๆ ที่ได้ผ่านการเรียนรู้ร่วมกันระหว่างผู้ผลิตด้วยกันเอง ผ่านการแนะนำของภาครัฐ มาเป็นแนวปฏิบัติ ร่วมกัน จนกลายมาเป็นกฎเกณฑ์ที่ใช้กันอยู่ในทุกวันนี้

แผนภูมิที่ 4.5

ขั้นตอนการผลิตไข่เค็มของกลุ่มผู้ผลิตและจำหน่ายไข่เค็มไชยา

หมู่ที่ 6 บ้านปากด่าน ตำบลเลม็ด อำเภอไชยา

จังหวัดสุราษฎร์ธานี



2.2.2 การบริหารจัดการกลุ่ม

สถานที่ตั้งกลุ่มและการติดต่อ

สถานที่ทำการของกลุ่มตั้งอยู่ที่บ้านเลขที่ 102 หมู่ที่ 6 บ้านปากด่าน ตำบล เลม็ด อำเภอไชยา จังหวัดสุราษฎร์ธานี ซึ่งเป็นบ้านของนางสำอางค์ เพชรรัตน์ หนึ่งในแกนนำกลุ่ม คนสำคัญและเป็นผู้ที่มีบทบาทต่อการดำเนินงานของกลุ่ม

คณะกรรมการบริหารกลุ่ม

คณะกรรมการอำนวยการ

- | | |
|---------------------------|-----------------|
| 1. นางประไพศรี นิตยมี | ประธาน |
| 2. นางพูนสุข เชื้อกลับ | รองประธาน |
| 3. นางบุญยัง เชื้อกลับ | เลขานุการ |
| 4. นางจินตนา เผือกสวัสดิ์ | เหรัญญิก |
| 5. นางสาวบุญส่ง คชเวช | ผู้ช่วยเหรัญญิก |

คณะกรรมการเงินกู้

- | | |
|------------------------|---------|
| 1. นางสุมาลี เม็กเมือง | ประธาน |
| 2. นางจรัสศรี สนเลม็ด | กรรมการ |
| 3. นางปราณี คชเวช | กรรมการ |

คณะกรรมการติดตามตรวจสอบ

- | | |
|--------------------------|---------|
| 1. นางสุธรรม แฝ้วชนะ | ประธาน |
| 2. นางสาวสำอาง เพชรรัตน์ | กรรมการ |
| 3. นางบายศรี คงประเสริฐ | กรรมการ |

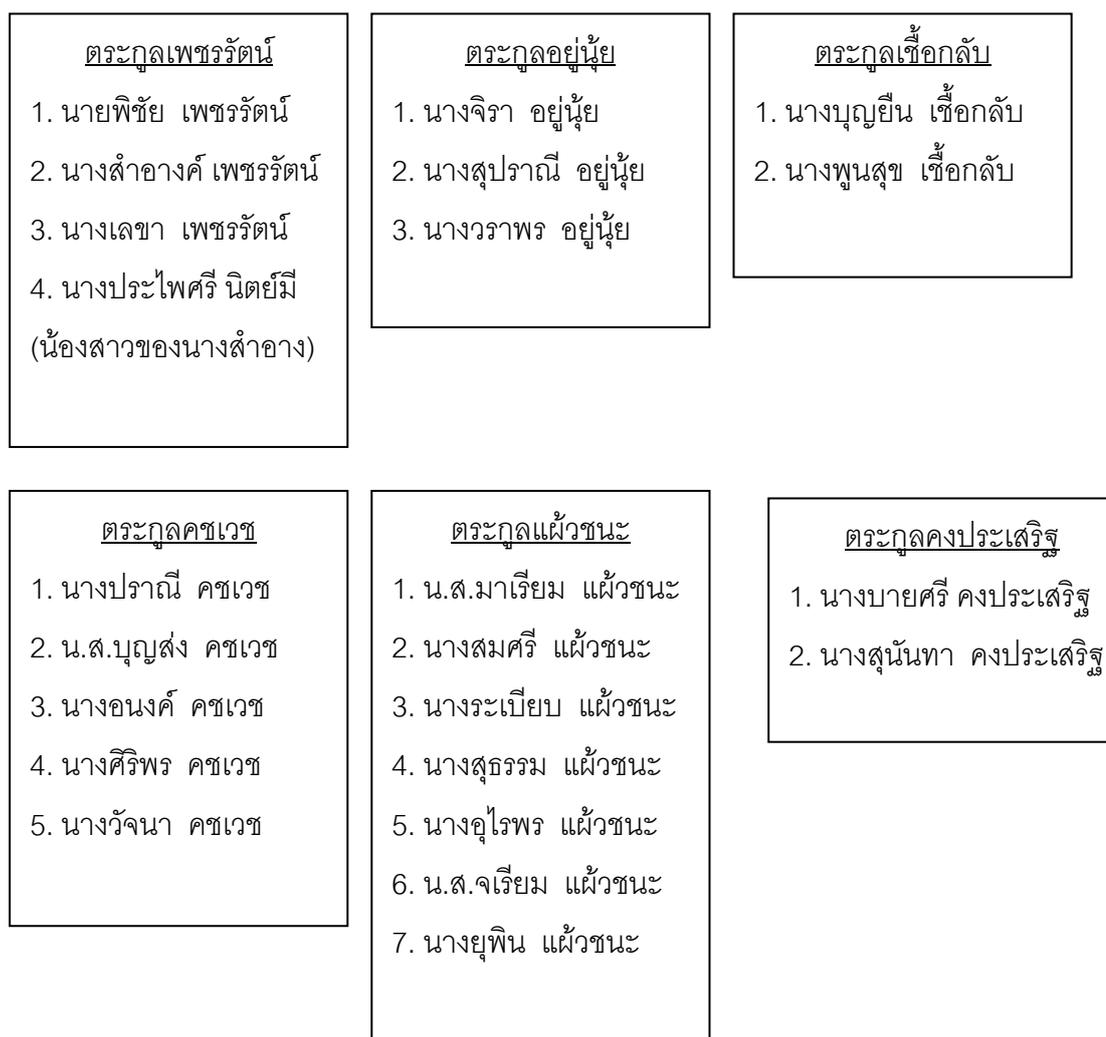
คณะกรรมการส่งเสริมประชาสัมพันธ์

- | | |
|------------------------|---------|
| 1. นางพรรณี เกิดชูกุล | ประธาน |
| 2. นางบุญเที่ยง สุขแดง | กรรมการ |
| 3. นางทิพวัลย์ ธีรร | กรรมการ |

กรรมการบริหารกลุ่มทั้งหมดได้รับการคัดเลือกจากสมาชิกกลุ่มซึ่งปัจจุบันมี 68 คน อาศัยอยู่ในหมู่ 6 บ้านปากด่านทั้งหมด กรรมการจะมีวาระ 1 ปี แต่การมีคณะกรรมการ เป็นแผนกๆ นั้น เกิดขึ้นได้เพราะได้รับการแนะนำจากเจ้าหน้าที่ของรัฐ ทำให้มีการแบ่งโครงสร้าง หน้าที่ในลักษณะที่เป็นทางการ แต่ในการบริหารจริงจะเป็นไปในลักษณะของการร่วมด้วยช่วยกัน มากกว่า เพราะสมาชิกกลุ่มล้วนมีความคุ้นเคยกัน ทำกิจกรรมร่วมกันมานาน ซึ่งที่ผ่านมาเมื่อถึง คราวหมดวาระ 1 ปี ก็จะมีการประชุมเลือกคณะกรรมการชุดใหม่ โดยมีการเปลี่ยนแปลงบางคน เท่านั้น เพราะย้ายไปอยู่ที่อื่นบ้าง มีปัญหาเรื่องสุขภาพบ้าง นอกนั้นก็ยังเป็นคนเดิม ๆ

ด้วยความที่สมาชิกกลุ่มเป็นชาวหมู่ 6 บ้านปากด่านทั้งหมด นอกจากจะเป็นเพื่อนบ้านแล้วยังเป็นเครือญาติกัน โดยมีหลายตระกูลด้วยกันที่เป็นสมาชิกกลุ่ม

แผนภูมิที่ 4.6
ตระกูลต่าง ๆ ที่เป็นสมาชิกกลุ่ม



ในแต่ละตระกูลมีผู้ที่เป็นคณะกรรมการกลุ่ม คือ

1. ตระกูลเพชรรัตน์ นางสาวอังก์ เพชรรัตน์ เป็นคณะกรรมการติดตามตรวจสอบ
นางประไพศรี นิตยมี เป็นประธานกลุ่ม
2. ตระกูลคชเวช นางสาวปราณี คชเวช เป็นคณะกรรมการเงินกู้
นางสาวบุญส่ง คชเวช เป็นเหรัญญิก

3. ตระกูลแผ้วชณะ นางสุธรรม แผ้วชณะ เป็นคณะกรรมการติดตามตรวจสอบ
4. ตระกูลเชื้อกลับ นางบุญยืน เชื้อกลับ เป็นคณะกรรมการอำนวยการ
นางพูนสุข เชื้อกลับ เป็นคณะกรรมการอำนวยการ
5. ตระกูลคงประเสริฐ นางบาศรี คงประเสริฐ เป็นคณะกรรมการติดตาม

ตรวจสอบ

“...สมาชิกกลุ่มคนอื่นที่นอกเหนือจากนี้ ก็มีความเกี่ยวข้องกันโดยเป็นญาติ ฝ่ายผู้หญิง เป็นเพื่อน ๆ กัน รู้จักกัน สนทนากัน ...เราก็ช่วยเหลือกันเหมือนกับเป็นญาติ ๆ กันนั่นแหละ เพราะบ้านอยู่ในละแวกเดียวกัน ต้องช่วยกัน ไว้ใจกัน...” (ประไพศรี นิตยมี, สัมภาษณ์)

“...ความจริงแล้ว สมาชิกกลุ่มของเรา มีหลายรุ่นอายุ เป็นญาติ ๆ กัน ใกล้ชิดกันบ้าง ห่าง ๆ กันบ้าง เป็นเขยสะใภ้ เป็นเพื่อน ๆ กัน รู้จักคุ้นเคยกัน อยู่ด้วยกันมานาน...” (ส่าอังก์ เพชรรัตน์, สัมภาษณ์)

ผลงานของกลุ่มและศักยภาพของกลุ่ม

เป็นผลิตภัณฑ์ดีเด่น

นับตั้งแต่มีการรวมกลุ่ม มีการดำเนินกิจกรรมตามวัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่ม และมีหน่วยงานภาครัฐได้เข้ามาสนับสนุนให้การช่วยเหลือในด้านต่าง ๆ ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องและการเรียนรู้ร่วมกันกับผู้ผลิตที่ไม่ได้เป็นสมาชิกกลุ่ม ซึ่งได้รับความร่วมมือด้วยดีเพราะต่างก็รู้จักมักคุ้นกันเป็นอย่างดี และการที่ต้องมาขายร่วมกันในตลาดแห่งเดียวกัน ทำให้มาตรฐานของผลิตภัณฑ์ที่ขายอยู่ในทุกตลาดอยู่ในระดับเดียวกัน เพราะต่างก็ต้องพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนเพื่อให้ทัดเทียมกับผู้อื่น ซึ่งการพัฒนาผลิตภัณฑ์ดูเหมือนว่า มีการแข่งขันแต่เป็นเพียงการแข่งขันเพื่อการพัฒนาและเพื่อปรับปรุงเท่านั้น ไม่มีการขัดแย้งแต่อย่างใด

และความเป็นไขเค็มไชยาที่มีชื่อเสียง มีรสชาติอร่อย เป็นที่ชื่นชอบของผู้บริโภค เหมาะเป็นของฝากที่ล้ำคุณค่า เป็นที่ต้องการของตลาดทั่วไป มีชื่อเสียงโด่งดังไปทั่วประเทศ คณะกรรมการพัฒนาอำเภอไชยา จึงได้มีมติให้ไขเค็มไชยาเป็นหนึ่งในผลิตภัณฑ์ประจำตำบลเลม็ด

นอกจากนี้ การเกิดกลุ่มผู้ผลิตและจำหน่ายไขเค็มไชยาของบ้านปากด่าน ได้นำไปสู่การเป็นตลาดไขเค็มที่ใหญ่ที่สุดในจังหวัดสุราษฎร์ธานี และได้มีส่วนต่อการพัฒนาคุณภาพของไขเค็มไชยา จนต่อมาผลิตภัณฑ์ของสมาชิกกลุ่มได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) จำนวน 4 ราย ได้แก่ จุติมาไขเค็ม บุญยืนไขเค็ม พิชัยไขเค็ม และปราณีไขเค็ม และได้รับการคัดสรร 3 ดาว ในปี พ.ศ. 2547 จำนวน 3 ราย ได้แก่ สุมาลีไขเค็ม จุติมาไขเค็ม และทิพย์ไขเค็ม ต่อมาในปี พ.ศ. 2549 จุติมาไขเค็มได้รับการคัดสรร 4 ดาว นอกจากนี้ ยังมีอีกหลายรายที่ได้รับรางวัลที่

หน่วยงานภาครัฐจัดประกวด เช่น พืชไร่ใหม่ ซึ่งได้รับรางวัลที่ 1 จากกรมส่งเสริมการเกษตร เป็นต้น ซึ่งผู้ประกอบการเหล่านี้ล้วนแล้วแต่เป็นสมาชิกกลุ่มรายใหญ่ทั้งสิ้น

...การได้รับรางวัลของสมาชิกกลุ่มซึ่งเป็นรายใหญ่ บ่งบอกได้เป็นอย่างดีว่ามาตรฐานของไร่ใหม่เป็นอย่างไร ส่วนสมาชิกกลุ่มที่ไม่ได้รับรางวัลก็เชื่อว่าจะไม่มีความมาตรฐาน เพียงแต่ว่าไม่ได้ส่งเข้าประกวดเท่านั้น... (ประไพศรี นิตยมี, สัมภาษณ์)

และสภาอุตสาหกรรมจังหวัดและหอการค้าจังหวัด ได้คัดเลือกให้ไร่ใหม่ไชยา เป็นผลิตภัณฑ์เด่นของจังหวัด และคณะกรรมการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ได้คัดเลือกให้ไร่ใหม่ไชยาเป็นผลิตภัณฑ์ดีเด่นอันดับแรก สิ่งเหล่านี้ล้วนบ่งบอกถึงมาตรฐานทั้งสิ้น

นอกจากนี้ ยังมีส่วนต่อการทำให้บ้านปากด่านได้เป็นหมู่บ้านท่องเที่ยวโอท็อป OVC (OTOP Village Champion) ประเภทหมู่บ้านเชิงวัฒนธรรม (Cultural Tourism) ที่มีจุดขายคือ เมืองเก่า วัดวาอาราม ปราสาทเจดีย์ ประเพณีและเทศกาลต่าง ๆ โดยได้รับการคัดเลือกให้ติดอันดับหนึ่งในห้าของจังหวัดสุราษฎร์ธานีและได้เป็นตัวแทนของจังหวัดไปประกวดในระดับภาค

เป็นแหล่งเรียนรู้

หลังจากกลุ่มได้ดำเนินงานไปได้ระยะหนึ่ง และมีหน่วยงานของภาครัฐเข้ามาให้ความช่วยเหลือจนกลุ่มเป็นที่รู้จักในระดับหนึ่ง ก็ได้มีผู้สนใจเข้าเยี่ยมชมการดำเนินงานของกลุ่ม และเรียนรู้วิธีการทำไร่ใหม่ไชยาจากกลุ่ม จนปัจจุบันกลุ่มได้กลายเป็นศูนย์การเรียนรู้ให้กับนักเรียน นักศึกษาและประชาชนทั่วไปที่สนใจ ซึ่งมีทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศได้แวะเวียนมาหาความรู้เกี่ยวกับไร่ใหม่ไชยา โดยมีสมาชิกกลุ่มเป็นวิทยากรให้ความรู้ มีพัฒนาการเป็นพี่เลี้ยงนางสาวอังกศ เพชรรัตน์ ซึ่งเป็นสมาชิกกลุ่มที่เป็นวิทยากรหลัก เล่าให้ฟังว่า

...ที่บ้านของฉันซึ่งเป็นที่ทำการกลุ่มมีผู้มาเยี่ยมชมทุกวัน โดยมากจะเป็นนักเรียน นักศึกษา จะมากันเป็นคณะ ติดต่อมาโดยตรงบ้าง ผ่านหน่วยงานราชการบ้าง ที่วีมาทำสาระคดีก็มี ฉันและสมาชิกกลุ่มจะเป็นวิทยากรให้ความรู้เกี่ยวกับการดำเนินงานของกลุ่ม ประวัติความเป็นมาและวิธีการทำไร่ใหม่ไชยา โดยมีพัฒนาการ คือ คุณกวีพันธ์ คอยเป็นพี่เลี้ยง... (อังกศ เพชรรัตน์, สัมภาษณ์)

จะเห็นได้ว่า การเกิดกลุ่มทำให้เกิดผู้นำ ซึ่งผู้นำเหล่านี้เกิดมาจากการเรียนรู้ การสั่งสมประสบการณ์จากการประกอบอาชีพ และเกิดจากการที่หน่วยงานภาครัฐเข้ามาให้ความช่วยเหลือ สนับสนุนด้านวิชาการ คอยเป็นพี่เลี้ยง ให้คำแนะนำและนำไปสู่การเกิดระบบคิดของผู้นำที่ต้องการจะถ่ายทอดความรู้เกี่ยวกับภูมิปัญญาที่ตนเองได้รับการเรียนรู้ ถ่ายทอดมาจาก

บรรพบุรุษให้ยังคงอยู่และมีการสืบสานต่อ ปราบฏกาการณ์ที่เกิดขึ้นกับกลุ่มถือได้ว่า เป็นการสร้างผู้นำหรือผู้รู้ให้เกิดขึ้นในชุมชน ซึ่งจะเป็นแกนนำหลักในการดำรงรักษาและถ่ายทอดสิ่งที่ได้จากการเรียนรู้ให้แพร่กระจายไปสู่ผู้เฒ่า ซึ่งนับว่า การเกิดกลุ่มครั้งนี้นำไปสู่การเกิดแหล่งเรียนรู้ ซึ่งเป็นแหล่งที่ทุกคนสามารถเข้าถึงได้ เข้าไปเรียนรู้ได้ และจะเป็นการต่อยอดและสืบสานองค์ความรู้ที่เป็นภูมิปัญญา รวมทั้งจะเป็นการสร้างผู้นำรุ่นต่อไปด้วย

การตลาดและการบริหารจัดการ

เป็นธุรกิจของชุมชน

รูปแบบตลาดซึ่งเป็นสถานที่จำหน่ายไข่เค็มของกลุ่ม ถูกจัดตั้งขึ้นมีลักษณะเป็นธุรกิจของชุมชน เพราะผู้ผลิตและจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นชาวหมู่ 6 บ้านปากด่านและชายปะปนกับผู้ผลิตและจำหน่ายที่มาจากหมู่บ้านต่าง ๆ ในอำเภอไชยา ผลิตภัณฑ์ก็ทำกันเองภายในชุมชนและชายในชุมชนเป็นหลัก มีชายส่งต่างถิ่นเฉพาะรายใหญ่เท่านั้น มีการบริหารจัดการกันเองโดยชาวบ้านที่รวมตัวกันขึ้นเป็นกลุ่ม และร่วมมือกับผู้ผลิตและจำหน่ายรายอื่นที่ไม่ได้เป็นสมาชิกกลุ่ม แต่มาขายในตลาดแห่งเดียวกัน โดยที่การผลิตอาศัยฐานทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชน จะเห็นได้จากการมีพัฒนาการที่เริ่มจากผลิตในลักษณะของการถนอมอาหารเพื่อเก็บไว้บริโภคเหลือจึงขาย และค่อย ๆ ขยายเป็นธุรกิจเล็ก ๆ ของครอบครัว จนในที่สุดกลายเป็นธุรกิจของชุมชน และกลายเป็นหมู่บ้านที่เป็นศูนย์กลางการผลิตและจำหน่ายไข่เค็มไชยา

นอกจากตลาดแห่งนี้จะขายไข่เค็มแล้ว ยังเป็นตลาดสำหรับรองรับผลผลิตทางการเกษตรของชาวบ้านที่เป็นพืชผลท้องถิ่น เช่น สะตอ ลูกเนียง ลูกเหริย ลูกโหนด เป็นต้น หรือสิ่งของอื่น ๆ ซึ่งก็มีขายในทุกแผง เช่น ผลไม้ ผักต่าง ๆ น้ำปลา กะปิ ฯลฯ หรือแม้แต่ขนมที่ใช้ทำบุญตามประเพณีนิยมของท้องถิ่นก็มีขายด้วยเช่นกัน โดยชายปะปนกับไข่เค็ม นับว่าเป็นรายได้เสริมอีกอย่างหนึ่ง ซึ่งเป็นการหักลบกับรายได้จากการขายไข่เค็มซึ่งในบางช่วงขายไม่ดี

“...ไข่เค็มจะขายดีมากในช่วงเทศกาล นอกเทศกาลขายดีบ้าง ไม่ดีบ้าง แล้วแต่ดวง บางวันแทบขายไข่เค็มไม่ได้เลย แต่อาศัยว่า ขายของอย่างอื่นได้ โดยของที่นำมาขายก็ปลูกเองบ้าง รับซื้อมาบ้าง หรือไม่ก็ญาติและคนรู้จักเอามาฝากขายก็มี...” (จรัสศรี สนมลิขิต, สัมภาษณ์)

การกำหนดราคา

สำหรับการกำหนดราคานี้ กระทำโดยให้ผู้ประกอบการทุกคนประชุมตกลงร่วมกันว่า จะมีการบรรจุไข่เค็มจำนวนกี่ฟองต่อหนึ่งกล่อง ซึ่งมีทั้งกล่องขนาดเล็กและกล่องขนาดใหญ่ โดยกลุ่มจะเชิญผู้นำที่ไม่ได้เป็นสมาชิกกลุ่มเข้าร่วมปรึกษาหารือด้วย เพื่อหาข้อตกลงร่วมกัน กล่าวคือ กลุ่มจะเชิญผู้ผลิตและผู้จำหน่ายทุกคนที่ขายอยู่ในทุกตลาดในเขตบ้านปากด่าน เข้าร่วมปรึกษาหารือด้วยทุกครั้ง สำหรับตัวแปรสำคัญในการกำหนดราคานี้ก็คือราคาของไข่เป็ดสด ส่วน

วัตถุดิบอื่นที่เป็นส่วนประกอบในการทำไข่เค็มไม่มีผลมากนัก แต่ด้วยความที่ไข่เปิดสดเป็นของที่มี อยู่แล้วในท้องถิ่น มีชาวบ้านประกอบอาชีพเลี้ยงเป็ดหลายราย จึงไม่ค่อยมีผลต่อการเปลี่ยนแปลง ราคา จะมีบ้างก็น้อยครั้งมาก ปัญหาเช่นนี้มักพบในช่วงของเทศกาลต่าง ๆ เช่น ปีใหม่ ตรุษจีน และสงกรานต์ และฤดูที่เปิดผลัดขน

สำหรับราคาไข่เค็มต่อหน่วย ฟองละ 4 บาท จะบรรจุในกล่อง 2 ขนาดด้วยกัน คือ

- กล่องเล็ก บรรจุ 5-6 ฟอง ราคา 40 บาท สำหรับขายปลีก แต่จะขายส่งใน ราคากล่องละ 35 บาท

- กล่องใหญ่ บรรจุ 10-12 ฟอง ราคา 75 บาท สำหรับขายปลีก แต่จะขายส่ง ในราคากล่องละ 70 บาท

การกำหนดไข่เค็มเป็นจำนวนที่ไม่แน่นอนนั้น เป็นการกำหนดโดยเอาขนาด ของไข่เป็นเกณฑ์ กล่าวคือ กล่องเล็ก ถ้าเป็นไข่ขนาดใหญ่จะบรรจุ 5 ฟอง แต่ถ้าเป็นไข่ขนาดกลางจะ บรรจุ 6 ฟอง เป็นต้น แต่ความต่างของขนาดไข่ระหว่างขนาดใหญ่และขนาดกลาง มีความใกล้เคียง กัน ไม่แตกต่างกันมาก โดยขนาดของไข่เปิดสดที่นำมาทำไข่เค็มนั้นต้องมีน้ำหนัก 40 กรัม/ 1 ฟอง

การจำหน่าย

สำหรับการจัดจำหน่ายนั้น เนื่องจากกลุ่มไม่ได้จัดสถานที่จำหน่ายเป็นของ กลุ่มเอง แต่ในชุมชนมีตลาดขายไข่เค็มซึ่งถูกจัดสร้างขึ้นโดยนายทุน และอยู่ในความควบคุมดูแลของ กรรมการหมู่บ้าน รูปแบบของตลาดเป็นลักษณะของธุรกิจของชุมชน ซึ่งสมาชิกกลุ่มแต่ละคน สามารถเลือกเช่าแผงขายจากนายทุนได้ตามความพอใจ นายทุนที่วานี้มี 2 ลักษณะ คือ

1) นายทุนที่ไม่ได้เป็นผู้ผลิตและจำหน่าย เพียงแต่เป็นเจ้าของที่ดินและสร้าง ตลาด ทำแผงให้เช่า

นายทุนในลักษณะนี้ไม่ใช่เป็นคนในพื้นที่ เป็นคนต่างถิ่นที่มาซื้อที่ดิน สำหรับทำอย่างอื่นบ้างหรือซื้อที่ดินเพื่อสร้างตลาดไข่เค็มแบ่งเป็นแผงให้เช่าบ้าง

2) นายทุนที่สร้างตลาดเอง ผลิตและจำหน่ายเอง และส่งให้ลูกค้ารับไปขาย โดยเช่าแผงของตน หรือเช่าแผงของนายทุนคนอื่นได้ตามความพอใจ แต่จากการพูดคุยพบว่า ส่วนมากผู้ที่ขายในตลาดของผู้ผลิตรายใหญ่ที่สร้างตลาดขึ้นมาเป็นของตัวเอง จะรับไข่เค็มจาก เจ้าของตลาด

ผู้ที่เป็นนายทุนในลักษณะนี้จะเป็นสมาชิกกลุ่มและเป็นผู้ผลิตและจำหน่าย รายใหญ่ ได้สร้างตลาดเป็นของตัวเอง และเปิดให้ชาวบ้านในท้องถิ่นและต่างถิ่นเข้ามาเช่า แต่ไข่เค็ม จะต้องรับจากเจ้าของตลาด นายทุนรายใหญ่ที่เป็นสมาชิกกลุ่มและมีตลาดเป็นของตัวเอง เช่น พิชัยไข่เค็ม สุมาลีไข่เค็ม เป็นต้น

ปัจจุบันมีตลาดใหญ่ ๆ ที่มีจำนวนร้านมากกว่า 30 ร้าน มีอยู่ด้วยกัน 4 ตลาด และตลาดเล็ก ๆ ที่มีจำนวนร้านไม่มากอีกหลายตลาด โดยแต่ละตลาดตั้งอยู่สองฝั่งริมถนนเพชรเกษม ช่วงหน้าสวนโมกขพลาราม ตั้งเรียงรายเป็นแถวยาวเป็นช่วง ๆ จนไปถึงสุดเขตรอยต่อระหว่างอำเภอท่าช้างและอำเภอไชยา นับเป็นระยะทางประมาณ 3 กิโลเมตร

สมาชิกกลุ่มที่เป็นผู้ผลิตรายใหญ่ มีเครือข่ายตลาดที่กว้างขวาง จะคอยช่วยเหลือสมาชิกที่เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายรายย่อยในด้านต่าง ๆ เช่น ในด้านการจำหน่าย หากมีการสั่งซื้อไข่เค็มเป็นจำนวนมาก ก็จะแบ่งปันให้เพื่อนสมาชิกอย่างทั่วถึง

การมีตลาดไข่เค็มในลักษณะดังกล่าวข้างต้น ทำให้สมาชิกกลุ่มแต่ละคนต่างพึ่งพาอาศัยกัน ไว้วางใจซึ่งกันและกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเฝ้าดูแลร้านให้ในยามที่ใครคนใดคนหนึ่งไม่อยู่ นางประไพศรี นิตยมี ประธานกลุ่ม กล่าวถึงกรณีนี้ว่า

...การพึ่งพาอาศัยกัน การช่วยเหลือกันระหว่างผู้จำหน่ายไข่เค็มทั้งที่เป็นสมาชิกและไม่เป็นสมาชิก มีความแนบแน่น จึงทำให้ในอนาคตกลุ่มจะรับสมาชิกที่ไม่ได้เป็นชาวหมู่ที่ 6 บ้านปากด่านเข้ากลุ่มด้วยเพราะถึงแม้ไม่ใช่มีบ้านอยู่ในเขตบ้านปากด่าน แต่มีสายสัมพันธ์เกี่ยวข้องกัน คือ เป็นญาติกัน เป็นเพื่อน ๆ กัน เป็นเขยสะใภ้... (ประไพศรี นิตยมี, สัมภาษณ์)

จากการที่ได้พบปะพูดคุยกับเจ้าของร้านตามตลาดต่าง ๆ พบว่า มีจำนวนร้านไม่น้อยที่ไม่มีผู้เฝ้าร้าน แต่ว่าร้านไม่ได้เปิดแต่อย่างใดและได้สอบถามร้านข้างเคียงก็ได้คำตอบที่เหมือนกัน ปรากฏนี้ทำให้พิสูจน์ได้ว่า ความสัมพันธ์ระหว่างกันของผู้ขายไข่เค็มทั้งที่เป็นสมาชิกและไม่เป็นสมาชิกเป็นอย่างไร แต่ละคนไว้วางใจกัน ช่วยเหลือเกื้อกูลกัน เพราะการที่ตลาดขายไข่เค็มเป็นตลาดเปิด โดยเปิดขายตลอด 24 ชั่วโมง การที่แต่ละคนจะอยู่เฝ้าร้านของตนเองตลอดเวลาเป็นไปได้ยาก จึงต้องอาศัยซึ่งกันและกัน ใครมีธุระก็สามารถให้วุ่นกันได้ ซึ่งแต่ละคนจะไว้วางใจกัน นอกจากนี้ยังพบอีกว่า ไม่มีการแย่งชิงลูกค้าระหว่างกันโดยจะไม่ดึงลูกค้าที่กำลังเลือกซื้อในร้านของสมาชิกที่ไม่ได้เฝ้าร้านมาซื้อของตัวเอง การช่วยเหลือกัน การไว้วางใจกันดังกล่าว จะเป็นไปในลักษณะของการต่างตอบแทนกัน

...ป่าไม่ได้เป็นสมาชิกกลุ่มของบ้านปากด่าน แต่เป็นสมาชิกกลุ่ม อสม. อยู่หมู่ 2 ตำบลเลม็ดนี้แหละ มาขายที่ตลาดแห่งนี้ 10 กว่าปีแล้ว ไข่เค็มจากกลุ่ม อสม. มาขาย ไม่ได้ทำเอง รู้จักมักคุ้นกับสมาชิกกลุ่มนี้หลายคน เราจะช่วยกัน เพราะรู้จักกัน และอยู่ด้วยกันมานาน มีอะไรก็ช่วย ๆ กัน... (นางเยาว์ ธีตอนันต์, สัมภาษณ์)

การที่กลุ่มไม่มีตลาดเป็นของตนเอง ทำให้สมาชิกกลุ่มต้องขายปะปนกับบุคคลอื่นที่ไม่ได้เป็นสมาชิกกลุ่ม ทำให้เกิดเครือข่ายการแลกเปลี่ยนซึ่งกันและกัน ไม่ว่าจะเป็นการแลกเปลี่ยนวัตถุดิบ การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ สร้างความสัมพันธ์ระหว่างกัน คอยช่วยเหลือเกื้อกูลกัน แบ่งปันกัน

นอกจากนี้ ยังมีการส่งสินค้าสู่ตลาดภายนอก โดยการออกร้านตามเทศกาลหรือตามงานต่าง ๆ เช่น งานเทศกาลวันไข่เค็มและของดีเมืองไชยา ซึ่งจัดทุกเดือนสิงหาคมของทุกปีที่สนามหน้าที่ว่าการอำเภอไชยา งานประจำปีของจังหวัด งานแสดงสินค้า OTOP ที่หน่วยงานราชการจัดตามสถานที่ต่าง ๆ ทั่วประเทศและส่งตามร้านตัวแทนจำหน่าย ห้างร้านต่าง ๆ แต่การออกร้านไม่ได้ออกในนามกลุ่มแต่อย่างใดทุกคนสามารถออกร้านได้ตามความสมัครใจและความพร้อมของแต่ละคน แต่ถ้าเป็นการจัดนิทรรศการจึงจะจัดในนามกลุ่ม นอกจากนี้ ยังมีการจำหน่ายสู่ตลาดต่างจังหวัด โดยส่งตามปริมาณการสั่งจากตลาดภายนอก โดยสมาชิกที่เป็นผู้ผลิตรายใหญ่จะมีเครือข่ายอยู่หลายจังหวัดทั่วประเทศ โดยเฉพาะจังหวัดทางภาคใต้จะมีเครือข่ายมากที่สุด และผู้ผลิตรายใหญ่จะมีการช่วยเหลือแบ่งปันให้ผู้ผลิตรายย่อยในเรื่องของสินค้าและเรื่องต่าง ๆ ไม่มีการผูกขาดตลาดขายส่งและเอาเปรียบผู้ผลิตรายย่อยแต่อย่างใด

“...มีหน่วยงานราชการสั่งไข่เค็มผ่านกลุ่มครั้งละมาก ๆ ก็จะมีการกระจายไปยังสมาชิกอย่างทั่วถึง เพราะเขาสั่งมาในนามกลุ่มหรือเวลาจัดงานการกุศลต่าง ๆ เช่น บวชนาค งานศพหรืองานของวัด พวกเราก็จะเอาไข่เค็มไปช่วยกัน...” (สำอองค์ เพชรรัตน์, สัมภาษณ์)

ในส่วนของตลาดตรงหน้าสวนโมกข์ ในปี พ.ศ. 2548 สภาวัฒนธรรมจังหวัดได้มาดำเนินการจัดสร้างอาคาร เพื่อจัดระเบียบภูมิทัศน์หน้าสวนโมกข์ให้ดูเป็นระเบียบเรียบร้อยแล้วจัดให้ผู้ที่ย้ายอยู่เดิมย้ายเข้ามาขายภายในอาคาร ในระยะเริ่มแรกจัดให้เข้าขายได้ฟรี โดยไม่เก็บค่าใช้จ่าแต่อย่างใด แต่ไม่ได้รับการตอบรับจากผู้ขายไข่เค็มเท่าที่ควร เนื่องจากขายไม่ดีผู้ขายตามตลาดของนายทุนไม่ได้ อาจเป็นเพราะความสะดวกของลูกค้าก็เป็นได้ เพราะอยู่ริมถนนแวะซื้อได้สะดวกกว่า สำหรับที่หน้าสวนโมกข์อยู่ระหว่างกำลังดำเนินการก่อสร้างยังไม่แล้วเสร็จ ไม่มีที่จอดรถทำให้ขายไม่ดี ถึงแม้ว่า ไม่ได้รับการตอบรับ แต่ไม่ได้มีการประท้วงเรียกร้องแต่อย่างใด

“...คนปากด่าน เป็นคนมีนิสัยรักความสงบ เชื้อในคำสอนของหลวงปู่พุทธทาสถึงไม่พอใจก็ไม่ต่อต้าน คิดหาวิธีอื่นดีกว่า ตลาดอื่น ๆ ก็มีอีกเยอะ ไม่แน่หลังจากเขาสร้างเสร็จเรียบร้อยทุกอย่าง มีที่จอดรถ อาจดีกว่านี้ได้...” (ประไพศรี นิตมมี, สัมภาษณ์)

สำหรับปัญหาด้านการตลาดที่พบก็คือ ปัญหาต้นทุนสูง การแก้ปัญหาด้านต้นทุนสูงกลุ่มใช้วิธีแก้โดยการปรับลดปริมาณไข่ที่บรรจุกล่องลง แต่ก็ต้องผ่านมติร่วมกันของกลุ่ม สาเหตุที่ต้องลดจำนวนไข่ลงก็เพราะว่าราคาของไข่เปิดสดเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดที่มีผลต่อการกำหนดราคา

แต่เนื่องจากภูมิณีเวศที่เอื้อให้มีชุมชนมีการเลี้ยงเป็ด ทำให้ราคาไข่เป็ดไม่สูงมากนัก อีกทั้ง ต้นทุนการเลี้ยงเป็ดก็ไม่สูง ประกอบกับสายสัมพันธ์ระหว่างเครือข่าย ระหว่างเพื่อนบ้านในชุมชนและต่างชุมชนยังแน่นแฟ้น เป็นไปด้วยความเอื้อเพื่อ เอื้ออาทรต่อกัน การต่อรองในเรื่องราคาของไข่เป็ดสดซึ่งเป็นตัวแปรสำคัญของราคาก็สามารถพูดคุยกันได้ ผ่อนปรนกันได้

ความคาดหวังของการจำหน่ายผลิตภัณฑ์

กลุ่มได้ตั้งเป้าหมายการผลิตและจำหน่าย โดยผลิตให้เพียงพอกับความต้องการของตลาด และเน้นรสชาติมัน อร่อย เพื่ออนุรักษ์ไว้เป็นเอกลักษณ์ของไข่เค็มไชยา ไม่ผลิตในปริมาณที่มากจนเกินไป การควบคุมในประเด็นนี้ทำได้ไม่ยากเพราะมีผู้ผลิตรายใหญ่เพียงไม่กี่ราย นอกนั้น เป็นผู้ผลิตรายย่อย

วิธีควบคุมการผลิต

สำหรับผู้ผลิตที่เน้นการขายส่งต้องผลิตตามปริมาณขายส่งและผลิตให้ได้ปริมาณมากพอเพื่อรองรับตลาดได้สม่ำเสมอ สินค้าไม่ขาดตลาด สำหรับในช่วงเทศกาลงานต่าง ๆ เช่น เทศกาลปีใหม่ ตรุษจีน และสงกรานต์ เป็นต้น กลุ่มมักประสบกับปัญหาไข่เป็ดสดไม่เพียงพอที่จะผลิตเพื่อรองรับกับความต้องการของตลาดได้ แต่กลุ่มจะแก้ปัญหาด้วยการจัดประชุมกลุ่ม และเชิญผู้ผลิตที่ไม่ได้เป็นสมาชิกกลุ่มเข้าปรึกษาหารือเพื่อสั่งไข่เป็ดสดจากต่างจังหวัด แต่การนำไข่เป็ดสดจะต้องผ่านกลุ่มก่อน คือ กลุ่มจะเป็นผู้สั่งและรับไข่เป็ดสดเอง โดยจะสั่งตามจำนวนความต้องการของผู้ผลิตที่ร่วมลงชื่อสั่ง แล้วกระจายให้กับสมาชิกกลุ่มและให้กับผู้ที่ไม่เป็นสมาชิกกลุ่มที่สั่งไข่เป็ดสดไว้ โดยที่กลุ่มจะเป็นผู้ตรวจสอบที่มาของไข่เป็ดสด ตรวจสอบตั้งแต่กระบวนการเลี้ยงเป็ดและผู้ส่งต้องมีหนังสือรับรองคุณภาพของไข่เป็ดสด หากเกิดปัญหาจะได้แก้ไขได้

...จะมีปัญหาในช่วงแรก ๆ ที่สั่งมาเท่านั้น เพราะเราไม่แน่ใจว่า คุณภาพของไข่เป็ดสดที่นำเข้ามาจะตรงตามมาตรฐานที่เราตั้งไว้หรือเปล่า แต่ต่อมาไม่มีปัญหาอะไร จะสั่งมาเฉพาะช่วงเทศกาลที่ไข่เป็ดสดในท้องถิ่นไม่เพียงพอเท่านั้น ไข่เป็ดสดที่นำเข้ามาส่วนใหญ่จะมาจกจังหวัดนครปฐม... (ลำอานค์ เพชรรัตน์, สัมภาษณ์)

กลยุทธ์ด้านการตลาด คือ

- ลดราคาขายส่ง
- ออกร้านในเทศกาลต่าง ๆ
- มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ผ่านสื่อและหน่วยงานของรัฐต่าง ๆ
- อาศัยการสนับสนุน การส่งเสริมการตลาด จากหน่วยงานและองค์กรอื่น ๆ

เช่น พัฒนาชุมชน อบต. อบจ. เป็นต้น

การตรวจสอบมาตรฐานผลิตภัณฑ์

มาตรฐานของผลิตภัณฑ์ถือเป็นเป้าหมายหลักของกลุ่ม ดังนั้น การตรวจสอบมาตรฐานของผลิตภัณฑ์จึงเป็นภารกิจสำคัญของกลุ่ม เพราะเนื่องจากจำนวนร้านขายไข่เค็มได้เพิ่มปริมาณขึ้นเรื่อย ๆ แต่กลับไม่ยากต่อการควบคุมเพราะผู้ผลิตล้วนอยู่ในหมู่บ้านเดียวกันและหมู่บ้านใกล้เคียง ตั้งบ้านเรือนในละแวกเดียวกันและจำนวนร้านที่เพิ่มขึ้นนั้นเป็นเพราะผู้ผลิตรายใหญ่ต้องการขยายกิจการจึงได้สร้างตลาดเป็นของตนเองและให้ชาวบ้านในหมู่ที่ 6 หรือชาวบ้านจากต่างถิ่นมาเช่าและรับไข่เค็มของตนไปขายจึงทำให้ง่ายต่อการควบคุม ในส่วนของผู้ผลิตที่เป็นสมาชิกกลุ่มนั้น การตรวจสอบมาตรฐานของไข่เค็มไม่ได้ทำโดยคณะกรรมการกลุ่มฝ่ายเดียว สมาชิกทุกคนคอยเป็นหูเป็นตาตรวจตราซึ่งกันและกัน และด้วยความที่สมาชิกกลุ่มเป็นชาวบ้านหมู่ 6 บ้านปากด่านทั้งหมด มีการพบปะกันอยู่เสมอ ๆ จึงง่ายต่อการตรวจสอบ จากการพูดคุยกับนางประไพศรี นิตยมี ประธานกลุ่ม ทำให้ทราบว่า

...ตั้งแต่มีการรวมกลุ่ม ยังไม่เคยพบการกระทำที่ทำให้เกิดการเสียหายเกี่ยวกับมาตรฐานของไข่เค็ม เพราะทุกคนต่างตระหนักเป็นอย่างดีถึงสิ่งที่เป็นคุณค่าที่ได้รับ การถ่ายทอดจากบรรพบุรุษที่พวกเขาหวงแหน และต้องร่วมกันรักษาให้อยู่คู่กับหมู่บ้านของเขาและอยู่คู่กับอำเภอไชยาตลอดไป... (ประไพศรี นิตยมี, สัมภาษณ์)

สิ่งสำคัญที่ทำให้มาตรฐานของไข่เค็มไชยาได้รับการพัฒนาและมีมาตรฐานเดียวกัน ก็คือ การที่ได้มีการเรียนรู้ร่วมกันจนทำให้เกิดรูปแบบและกระบวนการต่าง ๆ ในการผลิต และได้กลายเป็นกฎเกณฑ์ทั่วไปที่ผู้ผลิตทุกคนได้นำไปใช้ ทำให้มาตรฐานอยู่ในระดับเดียวกัน อีกทั้งการมีมาตรการไม่ให้นำไข่เปิดสดจากต่างจังหวัดนั้น นับว่า เป็นมาตรการที่มีส่วนสำคัญเป็นอย่างมากต่อมาตรฐานของไข่เค็มไชยา

จะเห็นได้ว่า การที่ต้องขายร่วมกันในตลาดเดียวกันและมีสมาชิกกลุ่มกระจายอยู่ตามตลาดต่าง ๆ ที่นายทุนทั้งที่เป็นสมาชิกกลุ่มและไม่ได้เป็นสมาชิกกลุ่มสร้างขึ้น มา ทำให้ต่างก็มีความสนิทสนมกัน มีการแบ่งปันกัน เอื้ออาทรต่อกัน มีการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ทำให้ทุกคนต่างรู้ถึงความเป็นมาของกระบวนการได้มาของวัตถุดิบและกระบวนการผลิตเป็นอย่างดี

ในส่วนของ การตัดสินใจในการดำเนินงานด้านอื่น ๆ นั้น กลุ่มจะจัดให้มีการประชุมเพื่อปรึกษาหารือตกลงร่วมกัน โดยถือมติในที่ประชุมเป็นหลัก ในการประชุมกลุ่มแต่ละครั้งนั้น สมาชิกจะมาประชุมมากบ้าง น้อยบ้าง ตามแต่ความสำคัญของวาระการประชุม แต่ถ้ามีวาระที่เร่งด่วนและเป็นสิ่งที่สมาชิกกลุ่มทุกคนกำลังประสบอยู่ ต้องอาศัยการตัดสินใจร่วมกัน ก็จะพร้อมใจกันมาประชุม ซึ่งส่วนมากจะเป็นเรื่องกำหนดราคา การออกร้าน การประกวดผลิตภัณฑ์ที่หน่วยงานภาครัฐจัดหรือการให้ความรู้แก่กลุ่ม เป็นต้น

จากการศึกษาพัฒนาการของกลุ่มในช่วงนี้ พบว่า กลุ่มได้ก่อเกิดขึ้นมาจากสภาพปัญหา โดยเป็นปัญหาที่เกิดจากการไม่ได้มีการสานต่อระบบคิดแบบเดิม ซึ่งเป็นระบบคิดที่มีรูปแบบของวิธีปฏิบัติที่สามารถแก้ปัญหาได้จริง มีผลลัพธ์เป็นรูปธรรม เช่น การมีกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ที่นำไปสู่การมีมาตรฐานเดียวกันในการผลิตและจำหน่ายไข่เค็มไชยา การสานต่อระบบคิดจึงเกิดขึ้นและเกิดขึ้นจากแกนนำกลุ่มหนึ่ง ซึ่งในอดีตเคยเป็นสมาชิกกลุ่มที่อยู่ภายใต้การดำเนินงานของระบบคิดและวิธีปฏิบัติแบบเดิม ฉะนั้น รูปแบบหรือวิธีการต่าง ๆ จึงยึดแบบเดิม แต่มีการพัฒนาขึ้นบางส่วนเพื่อให้สอดคล้องกับปัจจัยร่วม เช่น การบรรจุภัณฑ์หรือวิธีการต่าง ๆ ที่ภาครัฐเป็นผู้กำหนด เช่น การตรวจสอบมาตรฐานของกระบวนการผลิตที่ต้องผ่านเกณฑ์ เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อสนองตอบต่อนโยบายของภาครัฐในขณะนั้น คือ นโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

นอกจากนี้ ยังพบอีกว่า ถึงแม้ระบบทุนที่เป็นตัวเงินจะเข้ามามีบทบาททดแทนระบบความสัมพันธ์แบบเดิมของชาวบ้านบ้าง แต่ก็ไม่ได้มีบทบาทเหนือทุนทางสังคม อันได้แก่ ความสัมพันธ์ฉันท์เครือญาติ ความเป็นเพื่อนบ้าน เพื่อนร่วมอาชีพ ซึ่งเป็นระบบความสัมพันธ์ที่ตั้งอยู่บนฐานของการช่วยเหลือเกื้อกูลกัน มีความเอื้ออาทรต่อกัน ไว้วางใจกันและการมีกฎเกณฑ์ที่ได้ร่วมกันกำหนดขึ้นซึ่งผู้ผลิตและจำหน่ายไข่เค็มทุกคนได้ใช้ประโยชน์ร่วมกัน ทุนทางสังคมเหล่านี้ยังมีบทบาทต่อกลุ่มและคอยขับเคลื่อนให้กลุ่มดำเนินต่อไปได้ด้วยดี

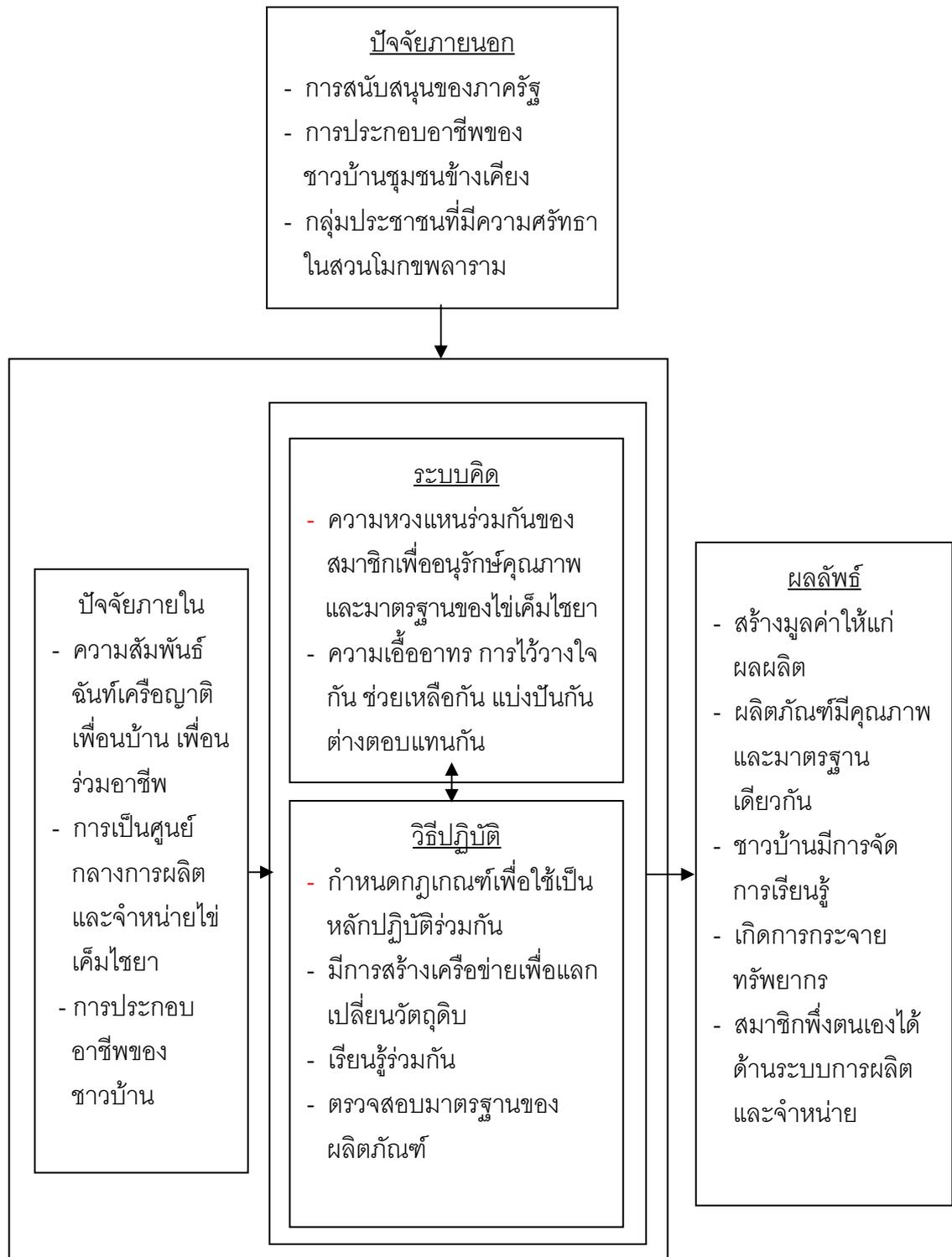
และปัจจัยภายนอก คือ กลุ่มประชาชนที่มีความศรัทธาในสวนโมกข์ ยังคงเป็นปัจจัยเกื้อหนุนต่อการขับเคลื่อนกลุ่ม เพราะการมีสวนโมกข์ทำให้ผู้คนมาเยี่ยมชมและทำให้เอื้อต่อการขายผลิตภัณฑ์จนกลายเป็นธุรกิจของชุมชน และได้ขยายตัวขึ้นเป็นลำดับ ประกอบกับระบบคิดที่เป็นภูมิปัญญาการทำไข่เค็มไชยาเป็นสิ่งที่มีความสำคัญ มีชื่อเสียง เป็นที่ต้องการของผู้บริโภค

นอกจากนี้ การเกื้อกูลกันของปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก กล่าวคือ การประกอบอาชีพของชาวบ้าน ได้นำไปสู่การเกิดเครือข่ายความสัมพันธ์เพื่อแลกเปลี่ยนผลผลิตซึ่งกันและกันเป็นการจัดการทรัพยากรในท้องถิ่น ทรัพยากรเหล่านี้ล้วนส่งผลถึงการแปรรูปไข่เค็มทั้งสิ้น ทำให้กลุ่มพึ่งตนเองได้ด้านวัตถุดิบและส่งผลถึงการรักษามาตรฐานของผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นวัตถุประสงค์หลักของกลุ่ม

และการเป็นศูนย์กลางการผลิตและจำหน่ายไข่เค็มไชยา ได้ทำให้การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไม่มีปัญหาสามารถขายตามตลาดทั่วไปในชุมชน ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการขนย้ายผลิตภัณฑ์ไปขายยังแหล่งอื่น ประเด็นนี้บ่งชี้ให้เห็นว่า กลุ่มสามารถพึ่งตนเองได้ด้านการจำหน่าย

อีกทั้ง ความสัมพันธ์ของความเป็นญาติพี่น้อง เพื่อนบ้าน เพื่อนร่วมอาชีพ มีความแนบแน่น ทำให้สมาชิกกลุ่มต่างไว้วางใจซึ่งกันและกัน โดยยินยอมพร้อมใจกันตั้งไข่เปิดตลาดต่างจังหวัดผ่านกลุ่มแทนที่จะต่างคนต่างส่ง สะท้อนให้เห็นถึงระบบความสัมพันธ์ของสมาชิกกลุ่มและผู้ผลิตรายอื่นที่ไม่เป็นสมาชิกกลุ่ม นับว่า เป็นทุนทางสังคมที่คอยขับเคลื่อนกลุ่มให้ดำเนินไปด้วยดีเช่นกัน

แผนภูมิที่ 4.7
กระบวนการทุนทางสังคมที่เอื้อต่อการดำเนินงานของกลุ่มผู้ผลิตและ
จำหน่ายไข่เค็มไชยา



ตารางที่ 4.4

สรุปพัฒนาการของชุมชนและพัฒนาการของกลุ่ม

พัฒนาการของชุมชน			พัฒนาการของกลุ่ม	
ช่วงแรกเริ่มก่อตั้งชุมชน (พ.ศ. 2486-2518)	ช่วงชุมชนกับการเปลี่ยนแปลง (พ.ศ. 2519-2548)	ชุมชนในปัจจุบัน (พ.ศ. 2549)	ช่วงก่อนเกิดกลุ่ม (พ.ศ. 2519-2540)	ช่วงเกิดกลุ่ม (พ.ศ. 2541-ปัจจุบัน)
<p><u>ก่อนปี พ.ศ. 2486</u></p> <p>มีสภาพเป็นป่าทึบ เป็นพรวุ ลึก อุดมไปด้วยฐาน ทรัพยากร ธรรมชาติ เป็น เส้นทางเดินเกวียนของ ชาวบ้าน</p> <p><u>หลังปี พ.ศ. 2486</u></p> <p>หลวงพ่อพุทธทาสได้มา บุกเบิกสร้างสวนโมกข์ ทำให้ มีการปลูกสร้างบ้านเรือนเพิ่ม มากขึ้น</p>	<p><u>พ.ศ. 2519</u></p> <p>ภาครัฐทำการตัดถนน สายเอเชีย ผ่านหน้า สวนโมกขพลาราม เกิด การเปลี่ยนแปลงในด้านต่าง ๆ ดังนี้</p> <p><u>ระบบสาธารณูปโภค</u></p> <p>การเดินทางและการ ติดต่อกับชุมชนภายนอก มี ความ สะดวกและรวดเร็ว มี ไฟฟ้าประจำ</p>	<p><u>การปกครอง</u></p> <p>ตั้งอยู่ในเขตการปกครอง ของ อบต. เลม็ด</p> <p><u>ระบบสาธารณูปโภค</u></p> <p>ภายในชุมชนมีถนนทั้ง ลาดยางและลูกรัง มีไฟฟ้า น้ำประปา</p> <p><u>ระบบเศรษฐกิจ</u></p> <p>ทำสวนยางพาราเป็น อาชีพหลัก ทำไร่เคมีขายเป็น อาชีพรอง แต่บางครั้งอบครัว การขายไร่เคมีสร้างรายได้</p>	<p><u>พ.ศ. 2519</u></p> <p><u>การผลิต</u></p> <p>นำไข่เบ็ดสดที่ได้จากเบ็ด ที่ตนเองเลี้ยงไว้มาแปรรูป เป็นไข่เค็มออกขายแทนที่จะ แปรรูปในลักษณะของการ ถนอมอาหารเพื่อเก็บไว้ บริโภคและแบ่งปันให้ญาติ มิตร เพื่อนฝูง</p> <p><u>การจำหน่าย</u></p> <p>ทางร่วมขायริมสองฝั่งถนน เพชรเกษมช่วงหน้า</p>	<p><u>มูลเหตุของการเกิดกลุ่ม</u></p> <p>การผลิตและจำหน่ายไข่ เค็มไชยา ได้ประสบกับ ปัญหาเรื่องคุณภาพและ มาตรฐาน เพราะมีการ นำไข่ไข่เบ็ดสดจาก ต่างจังหวัด ไม่มี การควบคุม มีแกนนำจำนวนหนึ่งได้ ดำเนินการรวบรวมผู้ผลิต และจำหน่าย เพื่อรวมกลุ่ม กันแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น</p>

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

พัฒนาการของชุมชน			พัฒนาการของกลุ่ม	
ช่วงแรกเริ่มก่อตั้งชุมชน (พ.ศ. 2486-2518)	ช่วงชุมชนกับการเปลี่ยนแปลง (พ.ศ. 2519-2548)	ชุมชนในปัจจุบัน (พ.ศ. 2549)	ช่วงก่อนเกิดกลุ่ม (พ.ศ. 2519-2540)	ช่วงเกิดกลุ่ม (พ.ศ. 2541-ปัจจุบัน)
<p><u>ระบบเศรษฐกิจ</u></p> <p>เป็นแบบยังชีพ ทำนาปีละครั้ง ปลูกพืชผักไว้บริโภค เหลือจึงขาย เลี้ยงเป็ดแบบปล่อยทุ่ง เลี้ยงไม่มาก บ้านละอย่างน้อย 10 ตัว นำไข่เปิดมาแปรรูปเพื่อถนอมอาหาร เก็บไว้บริโภคเอง และแบ่งปันให้เพื่อนบ้าน ญาติมิตร</p> <p><u>ระบบความสัมพันธ์</u></p> <p>ระบบความสัมพันธ์เป็นแบบญาติพี่น้อง มีการช่วยเหลือเกื้อกูลกัน</p>	<p><u>ระบบเศรษฐกิจ</u></p> <p>มีการปรับเปลี่ยนจากผลิตเพื่อยังชีพเป็นเพื่อการค้า โดยอาชีพหลัก คือการทำนามีการปรับเปลี่ยนพันธุ์ข้าว เปลี่ยนจากทำนาปีมาเป็นทำนาปรังและมีการเทคโนโลยีเข้ามาช่วย มีการจัดการน้ำด้วยการทำท่อบกั้นน้ำเข้า-ออก ที่นาและได้เพิ่มปริมาณการเลี้ยงเป็ด เปลี่ยนจากเลี้ยงแบบปล่อยทุ่งมาเลี้ยงแบบฟาร์ม</p>	<p>หลัก เพราะภายในชุมชนเป็นศูนย์กลางการผลิตและจำหน่ายไข่เค็มไชยา</p> <p><u>ระบบความสัมพันธ์</u></p> <p>การเติบโตของชุมชนเป็นไปในลักษณะของครอบครัวขยาย ความสัมพันธ์จึงเป็นแบบสังคมนครือญาติ</p> <p>ความสัมพันธ์ระหว่างชาวบ้านต่างอาชีพทั้งภายในชุมชนและชุมชนข้างเคียง มีการแลกเปลี่ยน ซื้อขาย</p>	<p>สวนโมกข์ รูปแบบกระบวนการผลิตและการจำหน่ายนั้น ทำตามกำลังความรู้ความสามารถของแต่ละคน มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน โดยใส่กล่องรองเท้า ถุงพลาสติก ฯลฯ</p> <p>พ.ศ.2533</p> <p>ผู้ใหญ่ประหยัด เพชรรัตน์ มีระบบคิดที่จะจัดระเบียบการผลิตและจำหน่ายไข่เค็มไชยา เพื่อสร้างรายได้เสริม</p>	<p><u>การผลิต</u></p> <p>นำเอาระบบคิดและวิถีปฏิบัติแบบเก่ามาต่อยอด และมีหน่วยงานภาครัฐเข้ามาให้การสนับสนุน ปรับปรุงรูปแบบการผลิตและจำหน่าย เช่น มีฉลากบอกรายละเอียดติดไว้ข้างกล่อง และกระบวนการผลิตที่ถูกสุขลักษณะ เป็นต้น</p> <p>มีการเรียนรู้ร่วมกันระหว่างภาครัฐ ผู้ผลิต ผู้จำหน่ายไข่เค็มและผู้เลี้ยงเป็ด</p>

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

พัฒนาการของชุมชน			พัฒนาการของกลุ่ม	
ช่วงแรกเริ่มก่อตั้งชุมชน (พ.ศ. 2486-2518)	ช่วงชุมชนกับการเปลี่ยนแปลง (พ.ศ. 2519-2548)	ชุมชนในปัจจุบัน (พ.ศ. 2549)	ช่วงก่อนเกิดกลุ่ม (พ.ศ. 2519-2540)	ช่วงเกิดกลุ่ม (พ.ศ. 2541-ปัจจุบัน)
<p><u>ประเพณี วัฒนธรรม</u></p> <p>ทำบุญในวันสำคัญทาง พระพุทธศาสนา ยกย่อง เชิด ชูให้ผู้อาวุโสเป็นผู้นำของ ชุมชน</p>	<p>แปรรูปไข่เปิดเป็นไข่เค็ม นำมาขายบริเวณหน้าสวน โมกข์</p> <p><u>ระบบความสัมพันธ์</u></p> <p>มีการหมุนเวียน ผลัดเปลี่ยนกันช่วยงาน มี การต่างตอบแทนกัน (ระบบ ไซแรง) เกิดเครือข่ายแรงงาน <u>พ.ศ.2530</u></p> <p>มีการบุกเบิกป่าต้นน้ำ เพื่อทำสวนยางพารา น้ำใน คลองไหลแรง ทำลายทำนบ กั้นน้ำเข้าพื้นที่นาของชาวบ้าน</p>	<p>ผลผลิตของกันและกัน เช่น ชาวนา ผู้เลี้ยงเป็ด ชาวประมง ผู้ผลิต ผู้จำหน่าย ไข่เค็มไชยา ฯลฯ</p> <p><u>สถานที่สำคัญ ๆ</u></p> <p>สวนโมกขพลาราม สวน โมกข์นานาชาติ บ่อน้ำร้อน อุทยานแห่งชาติเขาพุททอง เขานางเอ ฯลฯ</p>	<p>และเพื่อรักษาคุณภาพและ มาตรฐานของไข่เค็มไชยา โดย จัดสร้างตลาดให้ผู้ จำหน่ายทุกคนเข้าขายในที่ เดียวกัน</p> <p>ร่วมกันกำหนดกฎเกณฑ์ เพื่อเป็นแนวปฏิบัติร่วมกัน</p> <p>ระบบการผลิตและการ จำหน่ายเป็นไปตาม กฎเกณฑ์ที่ได้ร่วมกันกำหนด ขึ้น</p> <p>การควบคุมคุณภาพและ</p>	<p>เกิดเครือข่ายระหว่าง อาชีพเพื่อแลกเปลี่ยน วัตถุดิบซึ่งกันและกัน พร้อมใจกันสั่งไข่เปิดสด จากต่างจังหวัดในช่วง เทศกาลซึ่งเป็นช่วงที่ไข่เปิด ขาดแคลน โดยต้องสั่งผ่าน กลุ่มเท่านั้น</p> <p>มีการตรวจสอบ มาตรฐานผลิตภัณฑ์ โดยเฉพาะไข่เปิดสด <u>การจำหน่าย</u></p> <p>ขายตามตลาดที่นายทุน</p>

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

พัฒนาการของชุมชน			พัฒนาการของกลุ่ม	
ช่วงแรกเริ่มก่อตั้งชุมชน (พ.ศ. 2486-2518)	ช่วงชุมชนกับการเปลี่ยนแปลง (พ.ศ. 2519-2548)	ชุมชนในปัจจุบัน (พ.ศ. 2549)	ช่วงก่อนเกิดกลุ่ม (พ.ศ. 2519-2540)	ช่วงเกิดกลุ่ม (พ.ศ. 2541-ปัจจุบัน)
	เกิดน้ำท่วมบ่อยครั้ง และ น้ำเค็มเอ่อท่วมพื้นที่นา ทำนา ไม่ได้ การทำสวนยางและ การทำนาไร่เค็มชายได้เข้า มาแทนที่การทำนา		มาตรฐานนั้นทำโดยการมี มาตรการห้ามนำเข้าไข่เปิด สดจากต่างจังหวัด	หรือสมาชิกกลุ่มที่เป็นผู้ผลิต และจำหน่ายรายใหญ่สร้าง ขึ้น ชายตลอด 24 ชั่วโมง สมาชิกกลุ่มและผู้ที่ไม่ เป็นสมาชิกกลุ่มได้ร่วมกัน กำหนดจำนวนไข่ที่บรรจุ กล่องตามขนาดต่าง ๆ มีการเรียนรู้ร่วมกัน ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ต่าง ตอบแทนกัน การจัดการอื่น ๆ ใช้การตัดสินใจของกลุ่ม เป็นฐานในการจัดการ

จากตารางสรุปพัฒนาการของชุมชนและพัฒนาการของกลุ่ม พบว่า สิ่งที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ อันได้แก่ ความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรธรรมชาติ เป็นต้น หรือสิ่งที่ถูกมนุษย์สร้างขึ้น อันได้แก่ ภูมิปัญญา การประกอบอาชีพ สถาบันทางสังคม เป็นต้น ล้วนแล้วแต่ถูกกระทำโดยทุนทางสังคม ซึ่งได้แก่ ระบบความสัมพันธ์ที่ตั้งอยู่บนฐานของความเอื้ออาทรต่อกัน ช่วยเหลือเกื้อกูลกัน แบ่งปันกัน ถูกกระทำในลักษณะของกระบวนการทุนทางสังคม ก่อเกิดคุณประโยชน์ต่อชุมชนนานัปการ และทุกคนสามารถเข้าถึงและร่วมใช้ประโยชน์ได้ สามารถเป็นพลังในการแก้ปัญหาของชุมชนและตอบสนองต่อความต้องการของชุมชน ที่เห็นผลเป็นรูปธรรม คือได้เอื้อหนุนต่อการดำเนินงานของกลุ่มตั้งแต่ช่วงก่อนเกิดกลุ่มและช่วงเกิดกลุ่ม โดยสามารถแยกเป็นปัจจัยภายนอกและปัจจัยภายในที่สำคัญ ได้ดังนี้

ช่วงก่อนเกิดกลุ่ม

ปัจจัยภายนอก คือ

- การพัฒนาของภาครัฐ โดยการตัดถนนผ่านหมู่บ้าน ทำให้การคมนาคมสู่ภายนอกชุมชนและการขนส่งสินค้าทางการเกษตรทำได้สะดวก นำไปสู่การเปลี่ยนแปลงในหลาย ๆ ด้าน เช่น ด้านเศรษฐกิจซึ่งมีการปรับเปลี่ยนการทำไร่เค็มจากการถนอมอาหารมาเป็นผลิตเพื่อการค้า เป็นต้น นับว่า เป็นจุดเริ่มต้นของการเกิดธุรกิจชุมชนและกลายเป็นศูนย์กลางการผลิตและจำหน่ายไร่เค็มไชยาในเวลาต่อมา สิ่งที่ทำให้เห็นมิติกระบวนการทุนทางสังคมในประเด็นนี้ก็คือ เมื่อสภาพแวดล้อมเปลี่ยนไปย่อมส่งผลต่อระบบคิดและวิถีปฏิบัติของผู้คนในชุมชนได้เปลี่ยนแปลงไปด้วย โดยเฉพาะรูปแบบและลักษณะการดำรงชีวิต

- กลุ่มประชาชนที่มีความศรัทธาในสวนโมกขพลาราม เนื่องจากสวนโมกขพลารามเป็นสถาบันที่มีบทบาทต่อวิถีชีวิตของชาวบ้านนับตั้งแต่อดีตจวบจนปัจจุบัน สามารถดึงดูดประชาชนให้มาเยือน ประชาชนเหล่านี้ได้สร้างโอกาสต่อการประกอบอาชีพด้วยการต่อยอดและพัฒนาาระบบคิดที่เป็นภูมิปัญญา คือ ไร่เค็มไชยาซึ่งเป็นภูมิปัญญาที่มีชื่อเสียง โดยพัฒนาจากการถนอมอาหารมาเป็นแปรรูปเพื่อการค้า สร้างรายได้ให้กับชาวบ้าน นับว่า เป็นการจัดการทุนของชุมชนผ่านกระบวนการทุนทางสังคมด้วยตัวของชาวบ้านเอง

ปัจจัยภายใน คือ

- ผู้นำ ในที่นี้คือผู้ใหญ่ประหยัด ซึ่งเป็นต้นกำเนิดแนวคิดการพัฒนาภูมิปัญญาด้วยการรวมกลุ่มจัดระเบียบการผลิตและจำหน่ายไร่เค็มไชยา ผ่านวิถีปฏิบัติด้วยการเรียนรู้ร่วมกันและกำหนดกฎเกณฑ์ขึ้นเพื่อเป็นหลักปฏิบัติร่วมกัน ต่อมากฎเกณฑ์ดังกล่าวได้กลายเป็นทุนทางสังคมที่เอื้อต่อการดำเนินงานตามวัตถุประสงค์ของกลุ่ม

- การประกอบอาชีพของชาวบ้านได้เอื้อวัตตฤติบต่อการแปรรูปไข่เค็ม เช่น การเลี้ยงเป็ด ทำนา ทำการประมง เป็นต้น นำไปสู่การเกิดระบบคิดที่จะพัฒนาความรู้ที่เป็นภูมิปัญญา โดยอาศัยวัตตฤติบที่เป็นผลผลิตจากการประกอบอาชีพของชาวบ้าน

- ระบบความสัมพันธ์ฉันท์เครือญาติ มีความสนิทสนมกัน มีการช่วยเหลือเกื้อกูลกัน ทำให้เอื้อต่อการรวมคน รวมกลุ่มและเอื้อต่อการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มในทุกด้าน

ช่วงเกิดกลุ่ม

ในช่วงนี้มีการต่อยอดกระบวนการทุนทางสังคมทั้งที่เป็นระบบคิดและวิธีปฏิบัติ โดยมีปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกเป็นตัวแปร คือ

- มีการต่อยอดระบบความสัมพันธ์ฉันท์เครือญาติ เพื่อนบ้าน เพื่อนร่วมอาชีพ ที่มีความสนิทสนมกัน ไว้วางใจกัน มีการช่วยเหลือเกื้อกูลกัน ซึ่งง่ายต่อการรวมคนเพื่อรวมกลุ่มอีกครั้ง ทำให้การบริหารจัดการกลุ่มและการทำกิจกรรมของกลุ่มเป็นไปได้ง่าย มีอุปสรรคน้อย ไม่ต้องอาศัยโครงสร้างหน้าที่ของกลุ่มมาบริหารจัดการ ขั้นตอนต่าง ๆ จะถูกขับเคลื่อนด้วยอาศัยระบบความสัมพันธ์ในลักษณะดังกล่าวทั้งสิ้น ได้แก่ การจัดระบบการผลิต เช่น การแลกเปลี่ยนวัตตฤติบ การพร้อมใจกันนำไข่ไปเปิดสดจากต่างจังหวัดผ่านกลุ่ม เป็นต้น และการตลาด เช่น การกำหนดราคา เป็นต้น

- มีการต่อยอดระบบคิดที่เป็นเรื่องของกฎเกณฑ์และวิธีปฏิบัติ โดยบางอย่างมีการต่อยอดเพื่อให้สอดคล้องกับปัจจัยภายนอก อันได้แก่ การสนับสนุนของภาครัฐ เช่น การบรรจุภัณฑ์ที่ต้องมีสลากบอกรายละเอียดที่ชัดเจน และกระบวนการผลิตที่ต้องถูกสุขลักษณะเป็นไปตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) และปริมาณในการผลิต ต้องผลิตให้เพียงพอต่อความต้องการของตลาด เพราะฉะนั้น ความต้องการวัตตฤติบจึงต้องมีเพิ่มขึ้นจากเดิมจึงนำไปสู่การต่อยอดระบบความสัมพันธ์ด้วยการสร้างและขยายเครือข่ายระหว่างเพื่อนบ้านต่างอาชีพ ทั้งในชุมชนและชุมชนข้างเคียงที่สามารถป้อนวัตตฤติบให้แก่กันได้ เช่น ชาวบ้านที่เลี้ยงเป็ด ทำนา เป็นต้น